

**LIGA DE ENSINO DO RIO GRANDE DO NORTE
FACULDADE NATALENSE PARA O DESENVOLVIMENTO
DO RIO GRANDE DO NORTE**

Marcos Aurélio Vasconcelos Clemente Júnior

**A REPRESENTATIVIDADE DO GERENCIAMENTO DAS DEMONSTRAÇÕES
FINANCEIRAS E DE UM ESTUDO BIBLIOGRÁFICO DO CAPITAL DE GIRO
NA LUCRATIVIDADE DA EMPRESA CAUÍ INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE
ARTEFATOS EM COURO LTDA.**

Natal/RN

2005

RB-26.041

FARN
BIBLIOTECA
Nº Reg. <u>M000289</u>
<u>21 / 03 / 06</u>

M

658.153

C 563n

2005

MARCOS AURÉLIO VASCONCELOS CLEMENTE JÚNIOR

**A REPRESENTATIVIDADE DO GERENCIAMENTO DAS DEMONSTRAÇÕES
FINANCEIRAS E DE UM ESTUDO BIBLIOGRÁFICO DO CAPITAL DE GIRO
NA LUCRATIVIDADE DA EMPRESA CAUÍ INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE
ARTEFATOS EM COURO LTDA.**

Monografia apresentada ao Curso de Ciências Contábeis da Faculdade Natalense para o Desenvolvimento do Rio Grande do Norte - FARN, como requisito obrigatório para a obtenção do grau de Bacharel em Ciência Contábeis.

Orientador:
Carlos Eduardo Marinho Diniz, MSc.

Natal/RN

2005

Catálogo na Publicação – Biblioteca da FARN
Setor de Processos Técnicos

Clemente Júnior, Marcos Aurélio Vasconcelos

A Representatividade do Gerenciamento das Demonstrações Financeiras e de um Estudo Bibliográfico do Capital de Giro na Lucratividade da Empresa Cauí Indústria e Comércio de Artefatos em Couro Ltda. / Marcos Aurélio Vasconcelos Clemente Júnior. – Natal: FARN, 2005.

59 f.

Orientador: Carlos Eduardo Marinho Diniz (M.Sc.)

Monografia (Graduação em Ciências Contábeis) – Faculdade Natalense para o Desenvolvimento do Rio Grande do Norte.

1. Capital de Giro – administração – Monografia. 2. Demonstrações Financeiras – gerenciamento – Monografia. 3. Lucratividade – Monografia I. Título.

RN/FARN/BC

CDU 658.153

MARCOS AURÉLIO VASCONCELOS CLEMENTE JÚNIOR

**A REPRESENTATIVIDADE DO GERENCIAMENTO DAS DEMONSTRAÇÕES
FINANCEIRAS E DE UM ESTUDO BIBLIOGRÁFICO DO CAPITAL DE GIRO
NA LUCRATIVIDADE DA EMPRESA CAUÍ INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE
ARTEFATOS EM COURO LTDA.**

Monografia apresentada ao Curso de Ciências Contábeis, da Faculdade
Natalense para o Desenvolvimento do Rio Grande do Norte e aprovada em
_____ de _____ de _____, pela Banca Examinadora composta pelos
seguintes membros:

Carlos Eduardo Marinho Diniz, MSc
Orientador

Cristóvão Ferreira, MSc
Membro Examinador 1

Halcima Melo Batista, MSc
Membro examinador 2

RESUMO

A REPRESENTATIVIDADE DO GERENCIAMENTO DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS E DE UM ESTUDO BIBLIOGRÁFICO DO CAPITAL DE GIRO NA LUCRATIVIDADE DA EMPRESA CAUÍ INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ARTEFATOS EM COURO LTDA

Marcos Aurélio Vasconcelos Clemente Júnior

Discente do Curso de Ciências Contábeis, Faculdade Natalense para o Desenvolvimento do RN

Carlos Eduardo Marinho Diniz

Docente do Curso de Ciências Contábeis, Faculdade Natalense para o Desenvolvimento do RN

A representatividade do gerenciamento das demonstrações financeiras na lucratividade, bem como um estudo do Capital de Giro na empresa Cauí Acessórios é de grande importância sendo ferramentas cruciais para compreender a performance da entidade e observar o caráter econômico-financeiro da instituição. A análise das demonstrações financeiras exige preparação preliminar das peças contábeis. A chamada padronização das demonstrações financeiras é uma etapa precedente da análise propriamente dita. A padronização e estudo das demonstrações financeiras, bem como o estudo do Capital de Giro em uma empresa é de suma importância com expectativas que o gerenciamento destes ícones tragam a maximização dos resultados para os administradores/financeiros proprietários e o sucesso da empresa como um todo. A metodologia do presente trabalho foi baseada numa análise da estrutura das demonstrações financeiras e um estudo bibliográfico do Capital de Giro da empresa Cauí Indústria e Comércio de Artefatos em Couro, tratando-se de uma pesquisa exploratória descritiva e de um estudo de caso. Os resultados obtidos nesse estudo das demonstrações financeiras a partir da análise do Balanço Patrimonial e da Demonstração do Resultado do Exercício chega-se a um resultado satisfatório da situação econômico financeira da empresa visualizando que sua liquidez seca foi de 6,65%, ou seja, conclui-se que esse indicador financeiro (quociente) demonstra a porcentagem das dívidas a curto prazo em condições de serem saldadas mediante a utilização de itens monetários de maior liquidez do ativo circulante, ou seja, esse quociente determina a capacidade de pagamento da empresa mediante a utilização das contas do disponível a valores a receber. No caso da liquidez corrente da Cauí Acessórios para cada R\$ 1.00 de dívidas de curto prazo a empresa possui R\$ 6,88 para honrar suas obrigações. Vale ressaltar que a política de venda da empresa em estudo reflete esses índices econômicos sendo bem estudado e monitorado pelos seus administradores financeiros, a fim de maximizar os seus resultados e elevar suas vendas. Levando em consideração o estudo das demonstrações financeiras da empresa em estudo Cauí Indústria e Comércio de Artefatos em Couro Ltda e as suas principais características, bem como um estudo bibliográfico do capital de giro da mesma é atribuída uma grande relevância a um conhecimento de seu mercado de atuação visando uma melhor compreensão na avaliação empresarial. Com a análise apenas destes dois indicadores visualiza-se que a situação da empresa atual é considerável haja vista o estudo dos outros quocientes seja satisfatório dentro deste patamar.

Palavras-chaves: capital de giro; administração do capital de giro e demonstrações financeiras.

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 - QUALIDADE DOS PRODUTOS.....	41
GRÁFICO 2 - PREÇO.....	42
GRÁFICO 3 - ATENDIMENTO.....	43
GRÁFICO 4 - VARIEDADE DE PRODUTOS.....	44
GRÁFICO 5 - TROCA DE MERCADORIAS.....	44
GRÁFICO 6 - ATENDIMENTO PÓS-VENDA.....	45
GRÁFICO 7 - SEXO.....	46
GRÁFICO 8 - ESTADO CIVIL.....	47
GRÁFICO 9 - ESCOLARIDADE.....	48
GRÁFICO 10 - RENDA.....	48
GRÁFICO 11 - FATORES QUE INFLUENCIAM NA HORA DA COMPRA...	49

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 - QUALIDADE DOS PRODUTOS.....	41
TABELA 2 - PREÇO.....	42
TABELA 3 - ATENDIMENTO.....	43
TABELA 4 - VARIEDADE DE PRODUTOS.....	43
TABELA 5 - TROCA DE MERCADORIAS.....	44
TABELA 6 - ATENDIMENTO PÓS-VENDA.....	45
TABELA 7 - SEXO.....	46
TABELA 8 - ESTADO CIVIL.....	46
TABELA 9 - ESCOLARIDADE	47
TABELA 10 - RENDA FAMILIAR MENSAL.....	48
TABELA 11 - FATORES QUE INFLUENCIAM NA HORA DA COMPRA.....	49

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	8
1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO E COLOCAÇÃO DO PROBLEMA.....	10
1.2 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA.....	11
1.3 OBJETIVOS.....	12
1.3.1 - OBJETIVO GERAL.....	12
1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	12
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	13
2.1 EMPRESA.....	13
2.1.1 DEFINIÇÃO DE EMPRESA.....	13
2.1.2 EMPRESA COMERCIAL E SUAS CARACTERÍSTICAS.....	13
2.2 CAPITAL DE GIRO.....	14
2.2.1 DEFINIÇÃO DE CAPITAL DE GIRO.....	14
2.2.2 NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO.....	15
2.2.3 GERENCIAMENTO DE CAPITAL DE GIRO.....	16
2.2.4 QUESTÕES ESSENCIAIS SOBRE A GESTÃO DE CAPITAL DE GIRO...	17
2.2.5 ADMINISTRAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO.....	18
2.2.6 CAPITAL DE GIRO E AS FONTES DE FINANCIAMENTO.....	19
2.2.7 CAPITAL DE GIRO - HOT MONEY E CDC.....	20
2.3 ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES E ITENS CIRCULANTES.....	20
2.3.1 ATIVO CIRCULANTE.....	20
2.3.1.1 CAIXA OU DISPONIBILIDADES.....	21
2.3.1.2 CONTAS A RECEBER.....	21
2.3.1.3 ESTOQUES.....	25
2.3.1.4 CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO.....	25
2.4 JUROS SOBRE O CAPITAL DE GIRO.....	26
2.4.1 IMPACTO DAS TAXAS DE JUROS SOBRE O CUSTO DO CAPITAL DE GIRO.....	26
2.4.2 FONTES E MECANISMOS DE FINANCIAMENTO DO CAPITAL DE GIRO.....	27
2.4.3 COMMERCIAL PAPER.....	27
2.4.4 VENDOR.....	28

2.4.5 CHEQUE PRÉ-DATADO.....	28
2.4.6 DESCONTO DE DUPLICATAS.....	29
2.4.7 CONTAS GARANTIDAS.....	29
2.4.8 DEBÊNTURES.....	30
2.5 ANÁLISE DO CAPITAL DE GIRO.....	30
2.5.1 CICLO OPERACIONAL E CICLO FINANCEIRO.....	31
2.5.2 PRINCIPAIS DIFICULDADES NA GESTÃO DE CAPITAL DE GIRO..	32
2.5.3 FORMAÇÃO DE RESERVA FINANCEIRA.....	32
2.5.4 CONTROLE DE INADIMPLÊNCIA.....	32
2.5.5 ALONGAR O PERFIL DE ENDIVIDAMENTO.....	33
2.5.6 REDUÇÃO DE CUSTOS.....	33
2.5.7 NECESSIDADE DE FINANCIAMENTO DA EMPRESA.....	34
2.5.8 VALOR ECONÔMICO DA EMPRESA.....	35
2.5.9 PLANEJAMENTO OPERACIONAL.....	35
2.5.10 IMPORTÂNCIA DE SE INVESTIR NO CLIENTE.....	37
2.5.11 PADRONIZAÇÃO DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS.....	37
3 METODOLOGIA.....	39
3.1 TIPO DE PESQUISA.....	39
3.2 UNIVERSO.....	39
3.3 COLETA DE DADOS.....	39
3.4 A ANÁLISE.....	40
3.5 TABULAÇÃO E ANÁLISE DE DADOS.....	40
3.6 LIMITAÇÃO DA PESQUISA.....	40
4 ANÁLISE DO GRAU DE SATISFAÇÃO E O PERFIL DOS CLIENTES.....	41
4.1 GRAU DE SATISFAÇÃO DOS CLIENTES.....	41
4.2 PERFIL DOS CLIENTES.....	45
4.3 ANÁLISE FINANCEIRA DA EMPRESA.....	50
4.3.1 ANÁLISE FINANCEIRA, ÁREAS AFINS E APRESENTAÇÃO DA EMPRESA.....	50
4.3.2 OBJETIVOS E CRITÉRIOS DA ANÁLISE DO BALANÇO E DA DRE.	51
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	54
REFERÊNCIAS.....	58
ANEXOS.....	60

1 INTRODUÇÃO

O Capital de Giro de uma empresa é o capital em circulação, ou seja, em movimento sendo esta uma ferramenta crucial para qualquer entidade na busca do resultado ótimo e maximização dos resultados bem como essa ferramenta é para as empresas uma parcela de seu capital total, todavia tão necessário quanto o capital fixo.

Uma análise pode ser entendida de sua forma mais elementar como um processo de decomposição de um todo em suas partes, visando a identificação e as características nas contas de receita e de despesa que o compõe, bem como, o exame da representatividade de cada uma das contas.

Ao se investir em uma empresa é fundamental procurar informações sobre o mercado que está sendo investido e analisar a rotatividade dos produtos que vão ser comercializados.

Conhecer as necessidades do Capital de Giro de uma empresa passou a ser fundamental para o administrador/proprietário, sendo que esta ferramenta requer acompanhamento constante, pois está continuamente sofrendo o impacto das diversas mudanças enfrentadas pela empresa.

Nas operações diárias, a empresa acaba enfrentando problemas de Capital de Giro, sendo este capital em circulação utilizado para outros fins não específicos da entidade.

O sucesso de uma empresa e sua aceitação está diretamente relacionada com a imagem que o mercado tem dela, e essa imagem reflete nos anseios dos clientes através da postura ética da entidade, e a acima de tudo sua assistência pós venda.

A assertividade do Capital de Giro está inserida a três decisões básicas: Operacional, Financeiro, e de Investimentos; são eles que norteiam a preparação do negócio e a condução operacional de uma entidade.

Apesar de não ser garantia de sucesso, o Capital de Giro associado a um plano de negócios é de suma importância para tomada de decisão em qualquer organização e o seu gerenciamento é indispensável na busca de um resultado satisfatório, bem como a eficácia gerencial.

A Contabilidade é o horizonte sendo ela uma atividade de serviço, cuja função é fornecer informações quantitativas de natureza financeira sobre as entidades econômicas, com a intenção de ser útil a tomada de decisão e do bom andamento da empresa.

A Cauí Indústria e Comércio de Artefatos em Couro Ltda. no segmento calçadista é a melhor do Brasil em termos de fabricação de produtos intermediários. O segmento de calçados vem ganhando destaque nacional pelo crescimento constante de novos fabricantes bem como o incentivo do Governo Federal em estar promovendo feiras nacionais e internacionais.

A Cauí oferece aos seus distribuidores espalhados por todo País a melhor comodidade e programa de relacionamento estando constantemente com sua linha de produção renovada e coleções atualizadas oferecendo o melhor para seus milhões de consumidores.

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO E COLOCAÇÃO DO PROBLEMA

O Capital de Giro é uma ferramenta indispensável para qualquer empresa sendo utilizado desde os tempos remotos até os dias atuais na qual seu gerenciamento na maioria das vezes é administrado pelo diretor financeiro/proprietário que sempre está em busca de lucros e maximização de riquezas afim de conquistar novos mercados; aliado a esta ferramenta a administração financeira é de grande importância no gerenciamento das operações financeiras, ou seja, nas análises das demonstrações.

O presente trabalho visa abordar a empresa Cauí Indústria e Comércio de Artefatos em couro Ltda. mostrando um quadro comparativo do Capital de Giro desta empresa com outras empresas do mesmo segmento empresarial. Quando fala-se em Capital de Giro de uma empresa aborda-se ciclo operacional, fluxo de caixa, capital permanente, vendor, liquidez, Análise de índices, controle de inadimplência, bem como conhecer as necessidades de Capital de Giro de uma indústria passou a ser de fundamental importância para o administrador financeiro/proprietário.

Segundo Gitman (2002, p. 16):

O Capital de Giro são recursos exigidos para financiar o ciclo operacional da empresa sendo o objetivo da administração deste indicador (c.c), gerir adequadamente as contas do ativo e passivo circulante a fim de alcançar equilíbrio entre lucratividade e risco.

Diante das dificuldades encontradas pelos empresários em administrar o Capital de Giro de suas próprias empresas, este trabalho coloca em questão o seguinte problema: “Qual a representatividade do gerenciamento das demonstrações financeiras e de um estudo bibliográfico do Capital de Giro na lucratividade da empresa ?”

1.2 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

A produção de artefatos de couro é ligada às tradições culturais do sertão nordestino, no chamado ciclo do gado, intensificado a partir do início do século 18, com o decréscimo na expansão das fabricas de açúcar e fluxo migratório da mão-de-obra escrava, tendo o couro um dos primeiros produtos de exportação no início da colonização, junto do pau-brasil, açúcar, tabaco.

A Cauí Indústria e Comércio de Artefatos em Couro empresa fundada em 18 de Abril de 1980 localizada no Estado de São Paulo e com Escritórios Regionais na cidade rainha da Cordilheira da Borborema conhecida como Campina Grande e distribuidores por todo país a empresa possui um quadro efetivo de funcionários no seu parque industrial de 100 pessoas e mais de 150 funcionários terceirizados.

A empresa Cauí utiliza os mais modernos equipamentos na confecção de seus produtos; possuindo mais de 12.500 clientes com lojas constituídas espalhadas por todo o Brasil.

Todos os produtos oferecidos pela empresa são desenvolvidos para atender as necessidades dos seus clientes bem como a satisfação dos mesmos.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 OBJETIVO GERAL

Avaliar através de um estudo de caso qual a representatividade do gerenciamento do estudo das demonstrações financeiras da empresa Cauí Indústria e Comércio de Artefatos em couro Ltda. observando estudos bibliográficos sobre o Capital de Giro.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar e conhecer as necessidades das análises das demonstrações financeiras;
- Levantar as questões essenciais sobre a gestão do Capital de Giro;
- Avaliar as dificuldades do gerenciamento das demonstrações financeiras e o impacto deste para a empresa.

2 - REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 EMPRESA

2.1.1 DEFINIÇÃO DE EMPRESA

Empresa é uma unidade geradora de recursos em busca da otimização do resultado, representado por uma pessoa jurídica cuja finalidade é auferir riquezas e dominar novos mercados.

Segundo Figueiredo (2004, p. 24), “Empresa é toda unidade produtora que visa criar riquezas, transacionando dois mercados, um fornecedor, e outro consumidor.”

Diante de uma visão sistêmica a empresa é um conjunto organizado de recursos econômicos, sociais e humanos tendo a missão de oferecer produtos e serviços à sociedade com a satisfação total por parte do consumidor.

Na opinião de Assaf Neto (2002, p. 43), “Empresa são unidades produtivas em busca de resultados satisfatórios, cujo objetivo é a maximização da riqueza de seus proprietários, bem como o maior objetivo é o crescimento e a competitividade rumo a novos mercados.”

2.1.2 EMPRESA COMERCIAL E SUAS CARACTERÍSTICAS

As características dos atos de comércio auxiliam na definição de Empresa Comercial como sendo aquela que serve de intermediária ou mediadora entre o produtor e o consumidor, para a obtenção de lucros.

Segundo Andrade (2001, p. 10), “A empresa tem objetivos próprios impostas pelos sócios que a constituíram, passando a assumir uma personalidade jurídica, ou seja, personalidade independente dos sócios.”

A empresa ganha essência e valorização pelos seus produtos oferecidos e a forma como os administradores/financeiros gerenciam a entidade no atual ambiente econômico.

Segundo Assaf Neto (2002, p. 21):

As decisões empresariais são, no ambiente econômico, tomadas essencialmente pelos agentes de mercado que observam constantemente a empresa e suas características, cabendo a entidade a missão de adequar-se as exigências dos consumidores.

Quanto ao objeto as empresas podem ser Civis e Mercantis: As empresas Mercantis são aquelas que se dedicam a prestação de serviços, tais como hotel, estabelecimento de ensino, hospitais, etc.; a firma ou denominação social deve conter a expressão " Sociedade Civil"

As empresas Mercantis são aquelas que se dedicam a atos de natureza comercial (empresas comerciais, empresas industriais, empresas extrativistas, empresas agrícolas).

As empresas estão a todo momento em busca de lucros e maximização de suas riquezas bem como conquistar novos mercados é a meta de todo segmento empresarial.

2.2 CAPITAL DE GIRO

2.2.1 DEFINIÇÃO DE CAPITAL DE GIRO

O Capital de Giro de uma empresa é o capital em circulação, ou seja, é o capital em movimento na busca da otimização dos resultados e maximização dos lucros quando essa ferramenta for bem gerenciada.

Segundo Assaf Neto (2002, p. 190):

O Capital de Giro constitui-se no fundamento básico da avaliação do equilíbrio financeiro de uma empresa; pela análise de seus elementos patrimoniais são identificados os prazos operacionais, o volume de recursos permanentes que se encontram financiando o giro, e as necessidades de investimento operacional.

O Comportamento do Capital de Giro é extremamente dinâmico, exigindo modelos eficientes e rápidos de avaliação da situação financeira da empresa, bem como o seu gerenciamento deve ser sempre observado pelo administrador financeiro/proprietário.

Na opinião de Martins (1995, p. 20) "O Capital de Giro está associado aos recursos que circulam ou giram na empresa em um determinado período de tempo, ou seja, é uma parcela de capital da entidade aplicada em seu ciclo operacional."

O Capital de Giro requer acompanhamento permanente, pois está continuamente sofrendo impacto das inúmeras mudanças enfrentadas pela empresa, ou seja, é uma ferramenta que deve estar sendo estudada constantemente pelo administrador.

Segundo Assaf Neto e Silva (1997, p. 1):

O Capital de Giro representa, em média, 30% a 40% do total dos ativos de uma empresa. Já o Capital Permanente tem um peso maior sobre o total dos ativos, atingindo entre 60% e 70%. Apesar de sua menor participação sobre o total dos ativos da empresa, o Capital de Giro exige um esforço maior do administrador financeiro do que requerido pelo capital fixo.

O sucesso empresarial e a maximização do retorno para o acionista são os alvos almejados pelos gestores em um cenário cada vez mais concorrido. A competitividade tornou-se mais acirrada depois da globalização da economia e a necessidade do mesmo em administrar os recursos de sua entidade em sintonia com as novas mudanças políticas, sociais e econômicas.

Na opinião de Falcini (1982, p. 45):

O Capital de Giro é a diferença entre os passivos não circulantes e ativos não circulantes. Para uma empresa é fundamental que ela mantenha o CDG sempre positivo, desta forma ela está direcionando recursos de longo prazo para o CCL; enfim manter o CDG positivo significa controlar o volume de captações de longo prazo e de recursos próprios em relação aos investimentos não circulantes.

Portanto, o Capital de Giro pode ser entendido como o valor de recursos aplicados pela empresa para movimentar o ciclo operacional. Para Braga (1994, p. 31), "O capital de giro refere-se aos recursos aplicados no ativo circulante, composto principalmente por estoques, contas a receber e disponibilidades".

2.2.2 NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO

As empresas necessitam a todo o momento de Capital de Giro fato este que os empresários se preocupam tanto com esta ferramenta.

Segundo Stickney (2001, p. 806):

A necessidade de Capital de Giro (NCG) é a diferença entre Ativos e Passivos Operacionais; na maioria das vezes a NCG é positiva quando o ciclo de caixa for positivo (ciclo operacional é maior que o prazo médio de pagamento) e negativa quando o contrário ocorrer.

A necessidade de Capital de Giro se movimenta em relação proporcional ao número de vendas, ou seja, se o volume de vendas (negócios)

cresce haverá demanda de investimento em giro, bem como neste sentido, quando o volume de vendas em uma empresa de um determinado segmento cresce o volume de capital de giro precisa acompanhar esta evolução se fazendo necessário para o crescimento das operações.

Segundo Falcini (1982, p. 46):

A eficiência da gestão da necessidade de Capital de Giro parte da premissa que qualquer negócio necessita de investimentos em volume suficiente a operação corrente, nem mais, nem menos. Ou seja, o investimento em giro ocorre a medida que o ciclo operacional (prazo médio de estocagem + prazo médio de recebimento) é inferior ao prazo médio de pagamento. O ideal é que a empresa tenha uma NCG negativa, ou seja, conclua seu ciclo operacional antes do término do prazo para pagamento; é importante ressaltar que o fato da NCG ser positiva não quer dizer que ele é ineficiente operacionalmente.

2.2.3 GERENCIAMENTO DE CAPITAL DE GIRO

O gerenciamento do Capital de Giro é um componente de grande importância para a “saúde” da empresa bem como é essencial para o crescimento e a continuidade de suas operações.

Segundo o Instituto KPGM (2002, p. 1):

O Capital de Giro está sujeito a exposições e riscos oriundos de outras áreas, tais como os recebíveis, contas a pagar, gerenciamento de estoques, gerenciamento de caixa, etc. Em cada uma dessas áreas encontram-se diferentes desafios no que tange o alcance da liquidez necessária, a obtenção do processo mais eficiente, a adoção de novas tecnologias e a avaliação da qualidade do Capital de Giro no balanço patrimonial.

As empresas procuram vantagens competitivas especialmente em condições econômicas na busca do gerenciamento adequado, ou seja, um gerenciamento eficiente do Capital de Giro.

Na opinião de Gitman (2002, p. 30):

Em uma determinada empresa a cada real economizado no Capital de Giro pode contribuir para uma melhor rentabilidade do investimento, ou seja, as empresas geralmente possuem investimentos significativos em seu capital.

Com o aumento da concorrência no setor calçadista as empresas precisam, cada vez mais, otimizar seu sistema de financiamento de atividades na busca de otimização de resultados e oferecer produtos aos seus clientes cada vez melhor e com qualidade de excelência.

2.2.4 QUESTÕES ESSENCIAIS SOBRE A GESTÃO DE CAPITAL DE GIRO

Para Gitman (1997, p. 109):

A liquidez de uma determinada empresa é medida por sua capacidade de satisfazer suas obrigações de curto prazo na data do vencimento; a liquidez refere-se a solvência da situação financeira global da empresa, a facilidade com a qual ela pode pagar suas contas.

Segundo Matarazzo (1998, p. 343):

O conceito de necessidade de Capital de Giro não é apenas fundamental para a análise financeira da empresa, ou seja, análise de caixa, mas também é para a definição e análise de estratégias de financiamento, crescimento e lucratividade.

Na opinião de Assaf Neto e Silva (1997, p. 13), "O Capital de Giro tem participação relevante no desempenho operacional da empresa."

Uma administração inadequada do Capital de Giro resulta em inúmeros problemas para empresa seja de ordem financeira/econômica, contribuindo para uma situação de insolvência.

A medida que uma empresa aumenta suas vendas a mesma necessita cada vez mais de fundos adicionais. Para Blatt (1999, p. 22):

Uma determinada empresa que aumenta seu número de vendas ela necessita de novos fundos, isto ocorre porque as vendas mais elevadas implicam um volume maior de contas a receber, estoques e imobilizações, bem como a empresa nem sempre consegue financiar este crescimento internamente, necessitando, as vezes, de fundos a partir de empréstimos de bancos.

A análise do Capital de Giro e as demonstrações financeiras de uma empresa devem ser analisadas constantemente para uma apuração real de sua situação, assim conforme Matarazzo (1999 p. 22), "Uma demonstração isolada, assim como o exame de seus índices não permite conclusões satisfatórias."

Segundo Silva e Neto (1998, p. 3):

Em determinadas ocasiões, as empresas solicitam crédito porque houve um gerenciamento inadequado dos recursos, que não ocorreu devido a fatores externos, como crescimento de vendas ou atrasos nas contas a receber, mas, sim, por problemas internos da empresa.

Um exemplo pode ser a própria empresa estudada, Cauí Indústria e Comércio de Artefatos em Couro que a todo momento busca financiamentos a curto prazo para a modernização de seu parque industrial a fim de oferecer o melhor produto aos seus clientes e por conseqüência aumentar o seu faturamento. Conforme Frezatti (1997, p. 18):

O ciclo operacional de uma empresa deve ser observado em todos os aspectos tanto na forma quantitativa, como na forma qualitativa, sendo este o processo pelo qual a empresa gera riquezas mediante a aplicação de recursos em suas atividades.

De acordo com Falcini (1986, p. 276):

O Capital de Giro identificam os recursos que giram ou circulam várias vezes em determinado período, ou seja, corresponde a uma parcela do capital aplicada pela empresa em seu ciclo operacional, caracteristicamente de curto prazo, a qual assume diferentes formas ao longo do seu processo produtivo e de venda.

2.2.5 ADMINISTRAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO

A correta administração do Capital de Giro é uma questão fundamental para o bom andamento da situação financeira da empresa, visto que essa ferramenta tem importante participação no desempenho operacional.

Gitman (1987, p. 279) afirma que:

A administração do Capital de Giro abrange a administração das contas circulantes da empresa, incluindo o ativo circulante e passivo circulante, bem como esta administração está relacionada com os problemas dos ativos e passivos circulantes e com as inter-relações entre esses grupos patrimoniais.

Segundo Ávila (2002, p. 9):

A administração do Capital de Giro envolve dois aspectos fundamentais. O primeiro aspecto a ser considerado é o sincronismo de entradas e saídas monetárias; quanto mais previsíveis forem as entradas e saídas de caixa, menor será a necessidade de Capital de Giro. O segundo aspecto se refere ao nível de atividade da empresa, quanto maior o nível de atividade, ou seja, o volume de vendas, maior a necessidade de Capital de Giro.

No que se refere ao objetivo da administração do Capital de Giro, Gitman (1987, p. 279) afirma que: “O objetivo da administração do Capital de Giro é administrar cada um dos elementos dos ativos e passivos circulantes da empresa, de tal forma que um nível aceitável de capital circulante líquido seja mantido.”

Os administradores Financeiros/proprietários buscam a todo momento a correta administração do Capital de Giro de suas empresas a fim de melhorar os fluxos de entradas e saídas observando assim o desempenho operacional da entidade.

2.2.6 CAPITAL DE GIRO E AS FONTES DE FINANCIAMENTO

Uma empresa pode financiar suas atividades através de capitais próprios e de terceiros. O Capital próprio implica o aumento do patrimônio. Segundo Lemes Júnior (2002, p. 77)

O aumento do capital próprio ocorre através da autogeração de recursos de reinvestimentos na empresa, pela subscrição e integralização do capital social ou pela emissão de ações, no caso de grandes empresas de capital aberto, ofertadas nas bolsas de valores. Os capitais de terceiros são representados pelo endividamento da empresa.

Os capitais de terceiros podem ser classificados como crédito comercial e crédito financeiro. De acordo com Lemes Júnior (2002, p.78):

O crédito comercial é decorrente de negociações entre a empresa e seus fornecedores. Pode ter origem através de fontes como crédito de fornecedores, crédito de impostos e obrigações sociais e outros créditos operacionais; já o crédito bancário é representado pelas chamadas operações de empréstimos e pode ser feito por bancos comerciais, também existem empresas de factoring, estas por sua vez, não são consideradas instituições financeiras.

As principais fontes de financiamento através de capital de terceiros são: vendor, descontos de títulos, empréstimos de capital de giro, leasing.

Segundo Di Agustini (1999, p. 55):

Vendor é uma forma de financiamento de capital de giro que tem como característica principal a cessão de crédito, permitindo, assim, que uma empresa venda seu produto a prazo e receba á vista, porém assume os riscos junto a instituição financeira que financia a operação.

Fortuna (2002, p. 87) afirma que:

O crédito rotativo é uma linha de crédito aberta com um limite, podendo ser utilizada pela empresa a medida de suas necessidades ou mediante a apresentação de garantias ou duplicatas, os juros e o IOF são cobrados de acordo com a utilização de recursos.

Para Lemes Júnior (2002, p. 81):

Desconto de títulos é um adiantamento de recursos feito pelo banco aos clientes, sobre valores referenciados em duplicatas de cobranças ou notas promissórias, antecipando, assim, o fluxo de caixa do cliente.

Os chamados empréstimos hot-money são outra forma de empréstimos por contrato. Di Agustini (1999, p. 57) mostra que:

Os empréstimos de hot-money são alternativas de financiamento de Capital de Giro de curto prazo destinadas a suprir as necessidades momentâneas do caixa, sendo esses contratos garantidos por notas promissórias.

O Capital de Giro de uma empresa é observado a todo momento por seus proprietários bem como por terceiros, fato este que essa ferramenta tem como objetivo primordial fomentar o desenvolvimento das entidades, sendo que o capital de giro corresponde basicamente ao monitoramento completo do ciclo operacional financeiro para geração de lucros.

2.2.7 CAPITAL DE GIRO - HOT MONEY E CDC

Segundo o Instituto Capitalis (2002), o Hot Money e CDC são operações onde uma instituição financeira transfere a um cliente determinada quantia de dinheiro e este se compromete a devolvê-la no prazo estipulado, acrescida dos juros e correção monetária pactuados. O capital de giro é uma operação de empréstimo de curto prazo ou médio prazo vinculada a um contrato específico que estabeleça prazo, taxas, valores e garantias. Hot Money é um empréstimo de curtíssimo prazo, cuja duração normalmente é de 1 (um) dia, podendo atingir em alguns casos até 15 (quinze) dias.

Para Fortuna (2002, p. 88):

Empréstimo de Capital de Giro são operações tradicionais de empréstimos que atendem as necessidades de capital de giro da empresa; são feitos através de um contrato que estabelece prazos e garantias. O plano de amortização, geralmente, envolve o prazo de até 180 dias, duplicatas com até 150% do principal emprestado podem ser usadas como garantias, proporcionando, assim, taxas de juros mais baixas.

2.3 ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES E ITENS CIRCULANTES

2.3.1 ATIVO CIRCULANTE

São as disponibilidades e bens e direitos de uma empresa conversíveis no curso do exercício social (um ano), em moeda corrente.

De acordo com Marion (2004, p. 63):

No ativo circulante são classificados dinheiro disponível (Caixa e bancos) em poder da empresa e também todos os valores que serão transformados (convertidos, realizados) em dinheiro a curto prazo, bem como o ativo circulante é o grupo que gera dinheiro para a empresa pagar suas contas, ou seja, esse é o grupo conhecido como capital de giro, pois seus itens estão sempre renovando.

Braga (1989, p. 81) afirma que: “em sentido restrito, o capital de giro corresponde aos recursos aplicados no ativo circulante, formado basicamente pelos estoques, contas a receber e disponibilidades”.

No atual estágio do desenvolvimento do sistema bancário a empresa dificilmente mantém dinheiro disponível em caixa em grandes quantias, com exceção de pequenas quantias irrelevantes para gastos imediatos tais como: Táxi, lanches, pequenas compras.

2.3.1.1 CAIXA OU DISPONIBILIDADES

O Caixa inclui dinheiros, bem como cheques em mãos, recebidos e ainda não depositados, pagáveis imediatamente.

Segundo Gitman (1987, p. 302), “caixa e títulos negociáveis são os ativos mais líquidos da empresa, eles possibilitam pagar as contas no vencimento.”

O saldo de caixa normalmente pode estar registrado na empresa ou em diversas contas, dependendo de suas necessidades operacionais de funcionamento, no entanto Westerfield (2002, p. 616) escreve que: “o objetivo básico, na gestão de caixa, é a manutenção de um investimento em que as atividades da empresa continuam a desenvolver-se de maneira eficiente e eficaz”.

2.3.1.2 CONTAS A RECEBER

As contas a receber dizem respeito ao investimento alocado para financiar as vendas a crédito, ou seja, com prazos para pagamento, disponibilizados a seus clientes.

Iudícibus (2000, p. 89):

As contas a receber representam, normalmente, um dos mais importantes ativos das empresas em geral, são valores a receber decorrentes de vendas de mercadorias e serviços a clientes, ou oriundos de outras transações.

De forma bastante objetiva Braga (1989, p.113) ressalta que:

Vender a prazo implica conceder crédito aos clientes; a empresa entrega as mercadorias ou presta serviços em certo momento e o cliente assume o compromisso de pagar o valor correspondente em uma data futura.

As contas a receber são de suma importância para uma empresa, sendo esta o grupo do Ativo Circulante que as entidades mais necessitam para honrar com seus compromissos seja a curto ou a longo prazo, ou seja, as contas a receber de clientes por exemplo estão diretamente relacionadas com as receitas da empresa.

Na economia moderna, a venda a crédito é uma vantagem competitiva e uma arma de concorrência entre empresas. De maneira geral, por parte de quem obtêm, crédito é a possibilidade de se utilizar fatores de produção (produtos, recursos financeiros, mão-de-obra) sem pagamento pelo seu uso, até o momento adequado em que a utilização dos fatores já tiver trazendo rendimentos próprios que permitam remunerar seus fornecedores. Do ponto de vista de quem concede, crédito é um instrumento a disposição da empresa que tende a atrair o cliente, obedecendo, contudo, a uma política de crédito que contenha as diretrizes e procedimentos de seleção de clientes, cobranças e descontos. Esta política deve estar consoante com a área de marketing, por se tratar da área responsável por identificar o mercado e levar a empresa até ele.

Evidentemente, ao mesmo tempo em que a concessão de crédito se constitui numa vantagem competitiva ante a concorrência, é comum algumas empresas se depararem com fatores limitantes, como:

- Falta de capital próprio quer não permite sustentar grandes investimentos em contas a receber pela limitação de seu endividamento para financiá-los;
- Não poder assumir riscos muito grandes com a concessão de crédito devido ao pequeno número de clientes, falta de capital de giro crônico, pouco volume de vendas.

Portanto, o administrador financeiro deve estar atento ao volume alocado neste ativo, lembrando-se que sua magnitude depende do comportamento das vendas e da formulação de uma eficiente política de crédito.

Para isso, Braga (1989, p. 114), “sugere determinar e acompanhar dois indicadores de gestão para as contas a receber, a saber: giro das contas a receber e o prazo médio de cobrança (PMC) ou prazo médio de recebimento (PMR).”

O Giro das contas a receber informa o número de vezes no período em que as duplicatas a receber se tornam efetivamente em entrada de caixa, ou seja, se tornam disponível a empresa. Segundo o autor, o giro, ou rotação das contas a receber, pode ser calculado através da seguinte fórmula:

$$\text{Giro das Contas a Receber} = \frac{\text{Receitas Brutas das vendas a prazo (RBVAP)}}{\text{Saldo Médio das Duplicatas a Receber}}$$

O saldo médio das duplicatas a receber, ou contas a receber, é obtido através da soma do saldo inicial do período com os saldos finais dos meses subsequentes dividido pelo número de saldos computados. É importante ressaltar que deve-se obedecer o critério de mesmo intervalo de tempo.

Conhecendo-se o giro das contas a receber, o prazo médio de recebimento (PMR) pode ser obtido através da seguinte fórmula:

$$\text{Prazo Médio de Recebimento (PMR)} = \frac{\text{Número de dias do período}}{\text{Giro das duplicatas a receber}}$$

O PMR informa em média o tempo em que as contas a receber levam para serem quitadas e se tornarem caixa.

Além do desenvolvimento e monitoração de indicadores, a administração financeira deve desenvolver uma política eficiente de concessão de crédito.

Conforme Martins (1986, p. 329):

O estabelecimento de uma política de crédito envolve, basicamente, o estudo de quatro elementos, a saber: análise dos padrões de crédito, prazo de concessão, descontos financeiros por pagamentos antecipados e política de cobrança.

a) Análise dos padrões de crédito:

Weston e Brigham (2000, p. 441):

Enfocam alguns critérios na análise de riscos que didaticamente denominaram de os C's do crédito: caráter, capacidade, capital, colateral (garantias) e condições.

Caráter: é a disposição do cliente em pagar bem o seu crédito junto a empresa. Este elemento está intimamente relacionado com a personalidade do cliente, honestidade e integridade.

Capacidade: é a atitude para se conhecer a capacidade e potencial de geração de recursos do cliente, com o intuito de relacioná-la com a sua capacidade de honrar seus compromissos.

Capital: é medido pela condição financeira geral de uma pessoa ou empresa, conforme é indicado por uma análise de suas demonstrações financeiras.

Colaterais: diz respeito a quais garantias podem ser oferecidas pelo cliente para assegurar o recebimento do crédito.

Condições: abrange a análise de prazos que melhor se enquadra na capacidade de pagamento do cliente.

b) Prazo de Concessão de crédito:

Segundo Martins (1986, p. 329) “o prazo de concessão de crédito refere-se ao período de tempo que a empresa concede a seus clientes para pagamento das contas realizadas.”

É o período de tempo que a empresa concede aos clientes para honrar seus compromissos assumidos através da compra de produtos.

De acordo com Martins (1986, p. 330) os prazos geralmente dependem:

- Da política adotada pela concorrência;
- Das características e do risco inerente ao mercado consumidor;
- Da natureza do produto vendido;
- Do desempenho da conjuntura econômica;
- Do atendimento de determinadas metas gerenciais internas;
- De mercadologia;
- Do prazo concedido pelo fornecedor entre outros.

c) Descontos Financeiros por Pagamento Antecipado:

Martins (1986, p. 330) afirma que: “o desconto financeiro pode ser definido com um abatimento no preço de venda efetuado quando os pagamentos das compras realizadas forem feitas à vista ou a prazo bem curtos.”

Esta concessão por parte da empresa visa incrementar as vendas atraindo novos clientes, incentivar volumes maiores de venda e conseqüentemente reduzir as necessidades de caixa através da diminuição do prazo médio de cobrança. Isto ocorre por que a redução das vendas a prazo supõe uma redução no nível das despesas gerais de crédito, principalmente a de devedores duvidosos.

d) Política de Cobrança:

Martins (1986, p. 331) ressalta que “as políticas de cobrança são definidos pelos vários critérios possíveis de serem adotados por uma empresa,

visando aos recebimentos na data de seus vencimentos, dos diversos valores a receber”.

Desta forma, a política de cobrança engloba os procedimentos utilizados para receber as duplicatas na data do vencimento, como cartas, telefonemas, visitas entre outros.

2.3.1.3 ESTOQUES

A administração de estoques é de grande importância para a empresa, sendo sua gestão feita por um departamento específico das grandes empresas. Nas micros e pequenas empresas a gestão de administração de estoques não ocorre.

Segundo Martins (2002, p. 111):

A manutenção de um adequado controle da movimentação em quantidade e valor de dos estoques é essencial não só para fins gerenciais e de controle interno, como também para espelhar corretamente seus reflexos e resultados na contabilidade, bem como o registro permanente de estoques pode ser feita em fichas, livro ou formulários contínuos, emitidos por sistema de processamento eletrônico de dados.

O estoque é formado por mercadorias, matérias-primas, produtos, conforme Lopes de Sá (2002, p. 198):

Todas as entradas devem ser comprovadas por um Boletim de Entrada ou por uma nota especial; todas as saídas devem estar cobertas por uma requisição devidamente autorizada, periodicamente se realizam conferências por contagem de mercadorias existentes a fim de verificar os saldos apontados pelas fichas de controle de estoque.

2.3.1.4 CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO

Um outro elemento importante no estudo do Capital de Giro é o capital circulante líquido abreviado pela sigla CCL. De acordo com Ross, Westerfield (2002, p. 599):

Capital de Giro Líquido é a diferença entre os ativos circulantes e os passivos circulantes, sendo um elemento vital para o bom andamento do negócio, sendo assim o CCL é necessário devido as diferenças oriundas da não sincronização entre as entradas e saídas de caixa; isto ocorre pela dificuldade de prever as entradas que dependem quase de um esforço de venda que está relacionado com os fatores externo da empresa.

Gitman (2002, p. 280), ainda relacionado ao Capital Circulante Líquido ele baseia-se na premissa de “que quanto maior for a margem com a qual os ativos circulantes de uma empresa cobrem suas obrigações a curto prazo, maior será sua capacidade de pagar suas contas na data do vencimento.”

O Capital Circulante é um sistema de bens que se consomem em um só ato de produção e que giram nas empresas ou entidade renovando-se constantemente.

2.4 JUROS SOBRE O CAPITAL DE GIRO

2.4.1 IMPACTO DAS TAXAS DE JUROS SOBRE O CUSTO DO CAPITAL DE GIRO

As taxas de juros praticadas nas operações de capital de giro têm impactos diretos sobre as decisões das empresas dentro da economia de um País. Considera-se que o Capital de Giro empregado na produção é igual a soma da mão-de-obra e de todos os bens e serviços utilizados nos processos de produção.

Em linhas gerais Di Agustini (1999, p. 87):

Para o setor industrial, o custo de capital de giro tem influência relevante sobre o custo total e, portanto, sobre sua lucratividade e competitividade, entretanto os impactos sobre os diversos segmentos não são uniformes, dependendo essencialmente das interações dentro de cadeia produtiva e dos tempos médios de produção.

Por sua vez a competitividade internacional das empresas indústrias é prejudicada por uma ampla gama de fatores, além das altas taxas de juros; dentre os fatores é importante destacar as distorções existentes na estrutura tributária, os custos derivados das deficiências de infra-estrutura e principalmente o peso dos encargos trabalhistas.

Dessa forma a Fundação Getúlio Vargas (2002) mostra que:

É importante mencionar que o custo do diferencial de taxas de juros avaliado no impacto sobre o capital de giro não incide sobre os produtos importados, os quais competem com os produtos do mercado interno, sendo que com relação aos produtos brasileiros exportados, a posição isonômica do exportador é afetada devido a não desoneração dos encargos da taxa de juro real que incide sobre a produção nacional.

Conforme mostrado, os impactos sobre os setores da indústria são bastantes diferenciados podendo afetar a atratividade dos recursos dos

diversos setores, sendo que a cadeia produtiva mais penalizadas seriam aquelas com maiores custos financeiros atribuídos ao capital de giro de uma determinada organização.

2.4.2 FONTES E MECANISMOS DE FINANCIAMENTO DO CAPITAL DE GIRO

Segundo Di Agustini (1999, p. 61):

A necessidade líquida de Capital de Giro de uma empresa pode ser financiada de dois grupos de fontes principais, sendo ela interna e externa; as fontes internas são os lucros, rotatividade dos itens circulantes, prazo médio de pagamento maior que o prazo médio de retorno; as fontes externas é formado principalmente por recursos de terceiros que são as duplicatas descontadas, vendor, empréstimos, descontos de cheques pré-datados.

<i>Ativo Operacional</i>	<i>Passivo Operacional</i>
<i>Contas a Receber</i>	<i>Fornecedores</i>
<i>Estoques</i>	<i>Outros</i>

Quadro 1 - Necessidade Líquida de Capital de Giro

Fonte: Di Agustini (1999, p. 61)

A necessidade de Capital de Giro é constante nas empresas seja qual o porte da organização (pequena, média, grande); necessitando a todo momento dessa ferramenta é que os empresários se preocupam a todo momento com o gerenciamento adequado deste item de suma importância para a entidade.

No entanto Falcini (1982, p. 46)

A eficiência da gestão da necessidade de Capital de Giro parte premissa de qualquer negócio necessita de investimentos em volume suficiente a operação corrente, nem mais, nem menos. Ou seja, o investimento em giro ocorre a medida que o ciclo operacional é inferior ao prazo médio de pagamento. O ideal é que a empresa tenha uma NCG negativa, ou seja, conclua seu ciclo operacional antes do término do prazo para pagamento; é importante ressaltar que o fato da NCG ser positiva não quer dizer que ele é ineficiente operacionalmente.

2.4.3 COMMERCIAL PAPER

O Commercial Paper foi regulamentado no Brasil com o nome de nota

promissória, sendo hoje um título de valor mobiliário, assim considerado pelo Conselho Monetário Nacional.

Enquanto isso Di Agustini (1999, p. 63) mostra que:

Commercial Paper é um título emitido por sociedade por ações (S.A), destinada a oferta pública, para captação de recursos no mercado interno, para financiamento de capital de giro; tendo como característica que esse título pode ser transferido de titularidade mediante endosso em preto, não possuem garantia, o risco da aplicação é de inteira responsabilidade do investidor.

Commercial Paper é um instrumento de captação de recursos, fora do sistema bancário, para empresas de capital aberto, servindo para o financiamento de capital de giro.

2.4.4 VENDOR

Vendor é uma alternativa de financiamento para vendas a prazo, portanto de capital de giro.

De acordo com Di Agustini (1999, p. 192)

Vendor é uma das milhares alternativas de investimentos para as vendas a prazo de uma determinada entidade, cuja característica principal é a cessão de crédito, permitindo dessa forma que uma empresa venda seu produto a prazo e receba a vista.

O Vendor é grande importância para as organizações, sendo esta ferramenta de grande impacto positivo na gestão do capital de giro, ou seja, um determinado banco compra mediante a uma taxa de intermediação o crédito da empresa vendedora, pagando-a a vista.

Por fim Di Agustini (1999, p. 193):

O Vendor deve ser analisado pela empresa como um instrumento financeiro de alta competitividade para alavancar vendas, pois reúne características de financiamento sem comprometer o capital de giro e serviços associados.

2.4.5 CHEQUE PRÉ-DATADO

O cheque pré-datado tem sido um importante instrumento de financiamento das empresas, substituindo com bastantes vantagens os tradicionais contratos com carnês de pagamentos, dinheiro emprestado a juros

de forma tradicional e o cheque pré-datado é uma facilidade para as entidades transformar seus recebíveis.

Segundo a Lei nº 7.357/85, o cheque pré-datado é uma ordem de pagamento a vista; entretanto, Súmula do Supremo Tribunal Federal e Supremo Tribunal de Justiça também configura o cheque como garantia de pagamento da dívida.

Enquanto isso Di Agustini (1999, p. 227):

O cheque pré-datado é muito prático em termos operacionais para a empresa e para o consumidor; nas tradicionais formas de financiamento é necessário elaborar contrato, exigir nota promissória ou prever saque de letra de câmbio em contratos, carnês, fichas de compensação para pagamento.

2.4.6 DESCONTO DE DUPLICATAS

Em linhas gerais Di Agustini (1999, p. 245) comenta que:

O desconto de duplicatas é uma forma tradicional da empresa realizar empréstimo para capital de giro, sendo esta um título de crédito criada pelo direito brasileiro. Toda duplicata envolve a figura de dois participantes, o cedente e o sacado: o cedente é a empresa que vende seus produtos /serviços a seus clientes a prazo, e o sacado é o comprador (cliente) contra quem o cedente emitiu a duplicata, ou seja, aquele que pagará o título.

O desconto de duplicatas é uma operação de empréstimo que a empresa faz com os bancos para viabilizar suas vendas, aumento com isso sua capacidade produtiva a fim de maximizar seus lucros em busca de um resultado satisfatório.

2.4.7 CONTAS GARANTIDAS

De acordo com Di Agustini (1999, p. 248):

As contas garantidas são como uma espécie de cheque especial para a pessoa jurídica; geralmente é uma conta vinculada a conta corrente da empresa, sendo que a medida que o saldo da conta corrente se torna devedor, a conta garantida geralmente vai suprimindo de forma automática.

Alguns bancos exigem aviso antecipado para transferência da conta garantida para a conta corrente, geralmente os bancos exigem garantias para a abertura de conta garantida e os cheques são tributados pelo IOF.

2.4.8 DEBÊNTURES

Segundo Assaf Neto (2002, p. 13) Debêntures: “são Títulos de crédito emitidos por sociedades por ações para a captação de recursos de médio e longo prazos, para investimentos, reestruturação financeira e financiamento de Capital de Giro”.

Debêntures é uma ferramenta de captação de recursos no mercado de capitais e não no mercado financeira de grande importância para o Capital de Giro.

2.5 ANÁLISE DO CAPITAL DE GIRO

O Capital de Giro tem participação relevante no desempenho operacional das empresas, uma administração inadequada dessa ferramenta resulta normalmente em sérios problemas financeiros.

Segundo Assaf Neto (2002, p. 14), “A presença de ativos sejam ele corrente na estrutura financeira das empresas é importante para viabilizar financeiramente seus negócios e contribuir para a formação do retorno econômico do investimento realizado.”

A importância e o volume do Capital de Giro para uma empresa são determinados principalmente pelo volume de vendas, o qual é representado pelos estoques, valores a receber e o caixa.

No entanto Assaf Neto (2002, p. 15) relata que: “A administração do Capital de Giro encontra-se inserida no contexto decisorial das finanças das empresas, permitindo melhor entendimento das organizações tendo por objetivo a preservação da saúde financeira da entidade.”

A análise de Capital de Giro de uma determinada entidade é voltada para o estudo dos indicadores de liquidez; um importante indicador de liquidez empresarial é o volume de capital circulante líquido, que é a diferença entre o ativo e o passivo circulante.

Em princípio, quanto maior for este valor (capital circulante líquido), melhor será a posição de liquidez de curto prazo da empresa, ou seja, maior se apresenta a folga financeira.

2.5.1 CICLO OPERACIONAL E CICLO FINANCEIRO

Segundo Braga (1989, p.127)

O ciclo operacional corresponde ao intervalo de tempo compreendido desde a compra das mercadorias ou dos materiais de produção até o recebimento da venda. Enquanto, "o ciclo financeiro define, em termos médios, o prazo que se inicia a partir dos pagamentos aos fornecedores e termina com o recebimento das vendas.

Portanto, o ciclo operacional (CO) e o ciclo financeiro (CF) podem ser calculados como se segue:

Ciclo Operacional = PME + PMC e

Ciclo Financeiro = PME + PMC - PMP

Pode-se representar o ciclo operacional e financeiro de uma empresa através da seguinte figura:

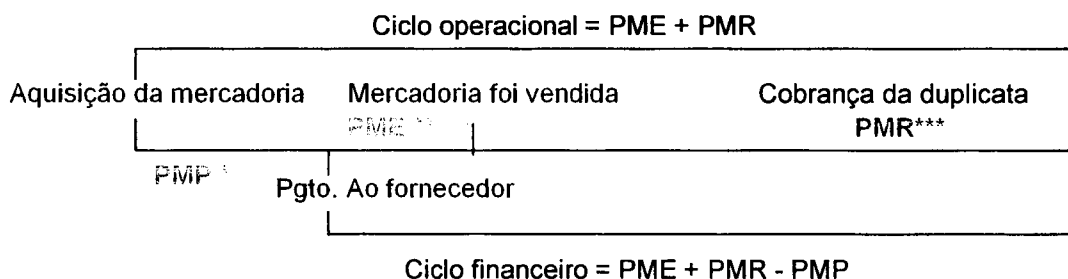


Figura 1 - REPRESENTAÇÃO DO CICLO OPERACIONAL E FINANCEIRO

Fonte: Braga (1989, p. 127)

* Período que vai do momento da compra da mercadoria até o pagamento da duplicata ao fornecedor.

** Período que vai do momento da compra da mercadoria até sua venda ao consumidor.

*** Período que vai da venda da mercadoria até a cobrança da duplicata

No entanto, para completar os elementos necessários para o cálculo do CO e CF restou determinar o prazo médio de pagamento (PMP) que representa o número de dias em média que a empresa leva para pagar seus fornecedores (Braga 1989, p. 126). Este prazo médio pode ser obtido através da aplicação da seguinte fórmula:

$$\text{Prazo Médio de Pagamento (PMP)} = \frac{\text{Saldo médio das duplicatas a pagar} \times \text{Período}}{\text{Compras Brutas a Prazo (CB)}}$$

Onde:

$$\text{CB} = \frac{\text{Estoque Final} - \text{Estoque Inicial} + \text{Custo da Mercadoria Vendida}}{(1 - \text{Icms cobrado pelo fornecedor})}$$

2.5.2 PRINCIPAIS DIFICULDADES NA GESTÃO DE CAPITAL DE GIRO

Segundo Gitman (2002, p. 55):

As dificuldades do Capital de Giro de uma determinada empresa são devidas, principalmente, a ocorrência de redução de vendas, crescimento da inadimplência, aumento das despesas financeiras, aumento dos custos; e em situação mais freqüente os problemas de Capital de Giro surgem como consequência de uma redução de vendas.

Na luta pela sobrevivência empresas tentam gerenciar da melhor maneira possível o seu Capital de Giro a fim de maximizar os seus resultados em busca de um resultado satisfatório e na conquista de novos mercados.

2.5.3 FORMAÇÃO DE RESERVA FINANCEIRA

A principal ação do Capital de Giro consiste na formação de reserva financeira para enfrentar as mudanças inesperadas no quadro financeiro da empresa.

No entanto Gitman (2002, p. 40) ressalta que: “A determinação do volume dessa reserva financeira levará em conta o grau de proteção que se deseja para o Capital de Giro permitindo a expansão da empresa e um melhor gerenciamento da mesma.”

A Reserva Financeira pode ser uma solução para o gerenciamento adequado do Capital de Giro sendo este de suma importância para a entidade caso ocorra uma eventual mudança no quadro financeiro da organização.

2.5.4 CONTROLE DE INADIMPLÊNCIA

A inadimplência dos clientes de uma determinada empresa pode decorrer do quadro econômico do país ou de fatores no âmbito da própria entidade, sendo este fator prejudicial para o bom andamento da organização.

Segundo Gitman (1997, p. 58),

Quando a inadimplência é decorrente de práticas de crédito inadequadas, estabelecidas pela própria empresa, existe uma solução viável para o problema, que neste caso seria dar mais atenção a qualidade das vendas.

O Controle de Inadimplência em uma empresa deve ser bem observado pelo administrador-financeiro da entidade, ou seja, as vendas devem ser feitas de maneira altamente cautelosa para não correr o risco de um volume de inadimplência alto, acumulado para a organização dívidas com fornecedores cujo o pagamento seria impraticável.

2.5.5 ALONGAR O PERFIL DE ENDIVIDAMENTO

Quando uma determinada empresa consegue negociar prazos para o pagamento de suas dívidas, a mesma prorroga as suas saídas de caixa, devido a este fato possivelmente a entidade melhora seu capital de giro.

Trocando em miúdos quando maior for a prazo de pagamento para a empresa melhor o seu capital de giro, no entanto, para uma entidade o prazo de pagamento de fornecedores deve ser bastante elevado, enquanto o seu recebimento deve ser menor relacionando-se na mesma óptica, ou seja, de recebimento de clientes.

2.5.6 REDUÇÃO DE CUSTOS

A redução de custo em uma empresa é de grande importância fato este que com esta redução a organização terá mais capacidade para investimento aumentando sua capacidade produtiva maximizando seus lucros e com isso tendo vista para novos mercados.

De acordo com Gitman (2002, p. 21), “A implementação de um programa de redução de custos tem um efeito positivo sobre o Capital de Giro de uma entidade desde que não traga restrições as suas vendas ou a execução de suas operações”.

Para tanto Assaf Neto e Silva (1997, p. 55) ressalta que:

Uma vez que a empresa com problema de Capital de Giro também estará com sua capacidade de investimento comprometida, a redução de custos em atividades de modernização, automação ou informatização não será possível.

Para isso Gitman (2002, p. 22) mostra que:

Diante de uma crise de Capital de Giro, o programa de redução de custos tem natureza compulsória e seu grande desafio é identificar aqueles itens de gastos que possam ser cortados sem grandes prejuízos para as atividades da empresa, sendo que dificilmente serão encontrados gastos supérfluos.

A redução de custos é de suma importância sendo evidente que este item tem um forte relacionamento entre a administração do Capital de Giro bem como o seu gerenciamento, entretanto, a redução de custos sendo feita de maneira correta a entidade terá mais capacidade de investimento buscando um resultado satisfatório.

2.5.7 NECESSIDADE DE FINANCIAMENTO DA EMPRESA

As necessidades de financiamento de uma empresa podem ser separadas em uma necessidade permanente e outra sazonal sendo que qualquer segmento empresarial necessita a todo momento de financiamentos de qualquer natureza.

Segundo Gitman (2002, p. 462):

A necessidade permanente de uma empresa consiste de ativos permanentes mais a porção permanente dos ativos circulantes da entidade permanecendo sem mudanças durante o ano; já a necessidade sazonal consiste da porção temporária dos ativos circulantes variando durante o ano.

As empresas devem adotar uma estratégia de financiamento conservadora devendo ser usada para financiar todas as necessidades projetadas de fundos, ou seja, a empresa deve estar observando sempre o mercado e o produto que comercializa.

O diagnóstico de uma empresa e a sua avaliação é de grande importância para estabelecer uma situação da entidade sendo considerados neste parâmetro os ambientes externos e internos da organização, como: a posição perante o mercado, a posição dos clientes, concorrentes, portfólio de produtos, canais de distribuição, políticas e diretrizes observando sempre o ambiente organizacional.

Para tanto Gitman (2002, p. 497) mostra que:

A empresa necessitando de financiamentos é de suma importância a captação deste recurso para incrementar seus recursos a curto e a longo prazo a fim de dinamizar seus negócios e maximizar os seus resultados

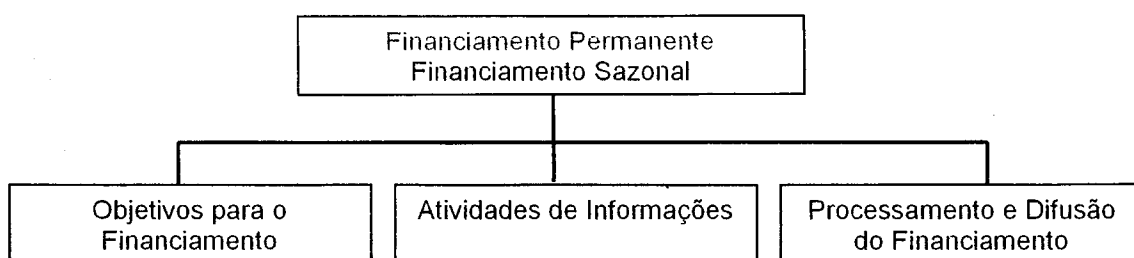


Figura 2 - NECESSIDADES DE FINANCIAMENTO

Fonte: Gerência de produtos / Antônio Carlos (2004, p. 55).

2.5.8 VALOR ECONÔMICO DA EMPRESA

O valor econômico da empresa está relacionada com os conceitos econômicos do mercado que a organização está inserida e o produto que a mesma comercializa observando em fim a rotatividade dos produtos e a satisfação dos clientes.

Segundo Fisch (2002, p. 33):

Os conceitos econômicos, que fundamentam a gestão econômica, buscam atribuir a empresa, ou as partes, ou aos produtos, o valor correto, e nunca os valores atrelados a princípios contábeis, normas ou regulamentos governamentais, que muitas vezes bloqueiam dados de grande importância.

Todavia Pringle (2002, p. 32) mostra que:

Por valor correto entende-se o quanto as pessoas (físicas ou jurídicas) estão dispostas a sacrificar para obter um determinado bem, entretanto a empresa deve apresentar preços competitivos uma relacionada com as outras para conquistar clientes.

A melhor maneira de se observar o valor econômico de uma determinada empresa é focalizar na maximização dos resultados e considera-lo como um critério de tomada de decisão na organização.

2.5.9 PLANEJAMENTO OPERACIONAL

O planejamento operacional consiste na definição de políticas e metas operacionais da empresa, voltadas para planos de um determinado período de tempo, foco com as diretrizes estratégicas estabelecida.

Segundo Pringle (2002, p. 49) ressalta que: “Da mesma forma como o planejamento estratégico, a missão, as crenças, os valores, o modelo de gestão e a responsabilidade social da empresa fazem parte do planejamento operacional”.

As informações a respeito da situação atual da empresa, o objetivo que se quer atingir e mais as diretrizes estratégicas resultantes do planejamento estratégico também estão inseridos no sistema de planejamento operacional.

Toda empresa necessita de uma política predefinida a fim de tomar rumo nas suas decisões empresariais, sendo possível estabelecer planos para desde a área mais ampla da entidade visando a missão e a continuidade da organização como um todo, observando a sua missão, crenças e valores, situação atual e desejada, modelo de gestão, plano operacional e planejamento operacional sendo tudo isso aliado ao sistema de informações da empresa.

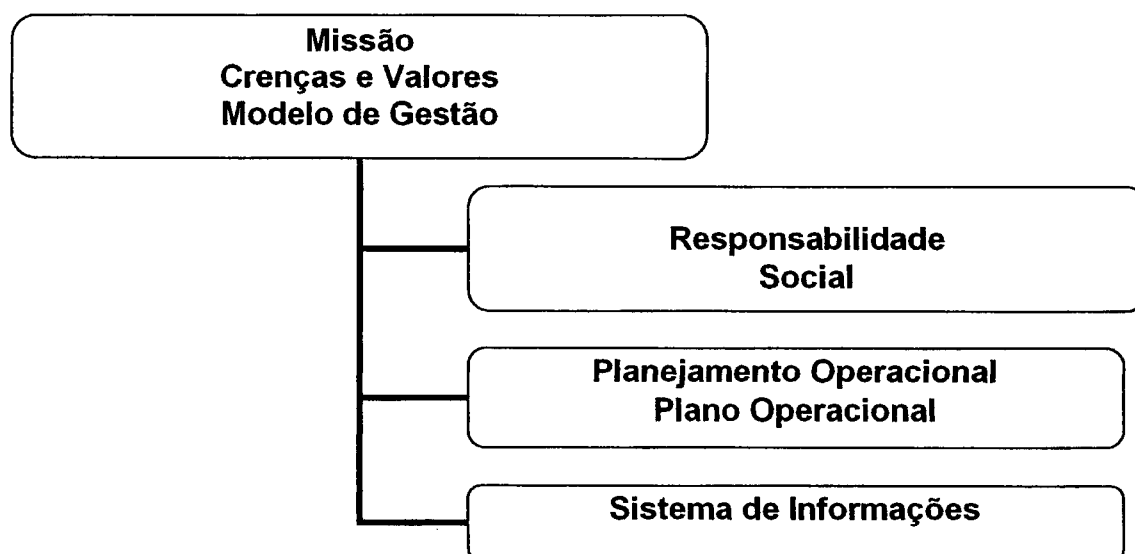


Figura 3 - MODELO DE GESTÃO

FONTE: GOETZ (1999, p.33)

O Planejamento Operacional de uma entidade está voltado para a elaboração de planos alternativos que implementam as diretrizes estratégicas, tendo a avaliação e aprovação dos planos alternativos e o plano operacional está voltado para as políticas, objetivos, ações e procedimentos, tudo isso aliado ao sistema de informações.

2.5.10 IMPORTÂNCIA DE SE INVESTIR NO CLIENTE

Investir no cliente é sempre um retorno garantido para as empresas esse retorno é considerável e só aparecerá em longo prazo, pois os clientes estão mais exigentes e suas necessidades mudam a todo tempo, mas se for possível às empresas captarem essas mudanças ela poderá obter vantagens lucrativas, pois é mais barato fidelizar os clientes existentes.

Ribeiro (PEGN, 2004, p. 80), empresária do setor de confecções diz que para manter o cliente satisfeito é preciso fazer de tudo e assim ela está explorando a emoção aromatizando o ambiente de sua loja, ela afirma o seguinte, “quero que o cliente se sinta bem, mesmo que ele passe na loja só para conferir as novidades.”

Kotler (1998), “ênfatiza que é mais fácil e barato manter os clientes atuais do que conquistar novos.”

Portanto, é melhor e menos dispendioso agradar os clientes existentes oferecendo serviços e/ou produtos de qualidade, satisfazendo-os verdadeiramente, pois as empresas dependem exclusivamente da quantidade de clientes existentes. Conclui-se que, vale a pena investir no cliente e procurar saber o que ele deseja da empresa assim será possível identificar suas preferências podendo torná-los fiéis. Empresas vencedoras serão as que conseguirem atender às necessidades dos clientes de maneira econômica e conveniente, com comunicação efetiva.

2.5.11 PADRONIZAÇÃO DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

A padronização das demonstrações financeiras para fins de análise, como o próprio nome está sugerindo, tem por objetivo levar as peças contábeis a um padrão que atenda às diretrizes técnicas internas da instituição ou do profissional independente que esteja desenvolvendo a análise para atender a determinada finalidade, como análise de investimentos ou análise de crédito, entre outros objetivos.

Segundo Silva (2003, p.150):

A análise das demonstrações financeiras exige preparação preliminar das peças contábeis. A chamada padronização das demonstrações financeiras é uma etapa precedente da análise propriamente dita. O processo de análise como um todo obedece a uma sequência, conforme segue: recebimento da documentação para análise; conferência da documentação recebida; análise dos indicadores e relatórios; elaboração do parecer.

A padronização e estudo das demonstrações financeiras em uma empresa é de suma importância fato este que seus administradores/financeiros proprietários podem achar difícil entender o motivo da padronização das demonstrações financeiras para fins de análise, uma vez que existem tantas normas e tantas organizações que definem critérios contábeis, que dificilmente restará algo a acrescentar, isto é, as demonstrações financeiras já estão perfeitas. E evidente que essa suposição está errada. Cada análise é desenvolvida com um propósito específico.

3 METODOLOGIA

3.1 TIPO DE PESQUISA

A pesquisa é um procedimento racional e sistemático que tem por objetivo proporcionar respostas aos problemas que são propostos.

O presente trabalho fez uma análise da estrutura das demonstrações financeiras e um estudo bibliográfico do Capital de Giro da Cauí Indústria e Comércio de Artefatos em Couro Ltda., tratando-se de uma pesquisa exploratória descritiva, sob o título de estudo de caso.

3.2 UNIVERSO

O universo deste trabalho é o estudo do gerenciamento do Capital de Giro numa indústria de Couro sob o aspecto de estudo de caso que caracteriza-se por grande flexibilidade sendo impossível estabelecer um roteiro rígido que determine com precisão como deverá ser desenvolvida a pesquisa; todavia num estudo de caso deverá conter a delimitação da unidade-caso e a coleta de dados.

O universo neste caso definiu-se a população da empresa, ou seja, seu quadro efetivo de funcionários que é composto por 150 (cento e cinquenta) pessoas. O universo segundo Gil (1996), “É o conjunto de seres animados ou inanimados que representam pelo menos uma característica em comum a todos aqueles que habitam o mesmo local.”

3.3 COLETA DE DADOS

Os dados utilizados para realizar esta pesquisa foram dados primários, ou seja, serão obtidos primeiramente a partir da análise e observação de documentos aliado a este fato as referencias bibliográficas sobre o assunto em questão.

3.4 A ANÁLISE

A análise deste trabalho se deu a partir de estudos sobre a empresa em questão por meio de uma pesquisa descritiva fazendo um estudo das demonstrações financeiras contidas no balanço patrimonial e na demonstração do resultado do exercício bem como um estudo bibliográfico de uma ferramenta de grande importância o Capital de Giro de uma empresa.

3.5 TABULAÇÃO E ANÁLISE DE DADOS

Para Samara e Barros (1997, p. 79), “tabulação é a padronização e codificação das respostas de uma pesquisa sendo a maneira ordenada de dispor os resultados numéricos para que a leitura e a análise sejam facilitadas.”

Na pesquisa foi utilizada uma tabulação simples, pois cada questão será utilizada apenas uma alternativa no estudo de caso. Samara e Barros (1997, p. 80), “em uma tabulação simples o entrevistado, bem como uma o estudo de caso deverá conter apenas um roteiro sem fugir do assunto inerante”

A tabulação dos dados será feita de forma eletrônica sendo que os dados serão tabulados e os dados obtidos junto a empresa e aos seus clientes será feita utilizando o programa Word e Excel XP Professional para a elaboração dos gráficos e tabelas.

3.6 LIMITAÇÃO DA PESQUISA

Devido o tempo ter sido extremamente escasso, a pesquisa limitou-se exclusivamente em um estudo de caso na Cauí Indústria e Comércio de Artefatos em Couro Ltda. não envolvendo diretamente as demais empresas do ramo calçadista.

Os dados utilizados para realizar esta pesquisa foram dados primários, ou seja, serão obtidos primeiramente a partir da análise e observação de documentos aliados a este fato as referencias bibliográficas sobre o assunto em questão.

4 ANÁLISE DO GRAU DE SATISFAÇÃO E O PERFIL DOS CLIENTES

A partir dos resultados deste trabalho será possível realizar uma análise sobre o grau de satisfação dos clientes relacionados aos fatores mercadológicos da empresa estuda.

Nesta etapa do trabalho serão apresentados e analisados os resultados obtidos através de uma pesquisa feita a trinta clientes da empresa escolhidos aleatoriamente na cidade do Natal entre os dias 11 a 16 de Julho de 2005.

4.1 GRAU DE SATISFAÇÃO DOS CLIENTES

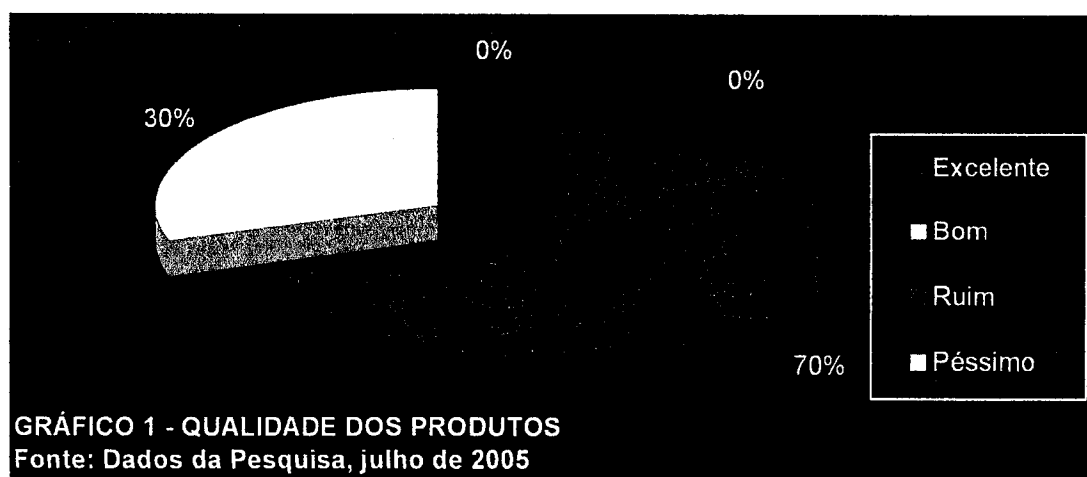
a) Qualidade dos produtos:

De acordo com o gráfico 1 e a tabela 1, a qualidade dos produtos foi considerada excelente por 70% dos clientes e 30% consideraram o produto bom; sendo que os resultados demonstraram que os clientes estão muito satisfeitos com a qualidade dos produtos oferecidos pela empresa.

TABELA 1 - QUALIDADE DOS PRODUTOS

QUALIDADE		%
Excelente	21	70,00
Bom	09	30,00
Ruim	-	-
Péssimo	-	-
Total	30	100,00

Fonte: Dados da Pesquisa, julho de 2005



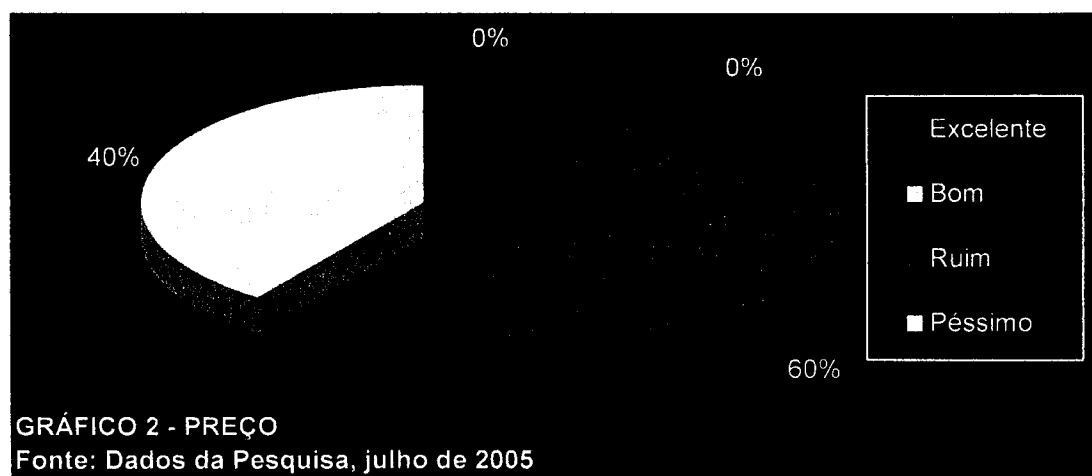
b) Preço:

Quanto ao preço dos produtos oferecidos pela Cauí Indústria e Comércio de Artefatos em Couro Ltda., foi observado pelo gráfico 2 e tabela 2 que 60% dos entrevistados consideram os preços excelentes e 40% acharam os preços bons; esse resultado demonstra que os preços praticados pela empresa são satisfatórios.

TABELA 2 - PREÇO

PREÇO		%
Excelente	18	60,00
Bom	12	40,00
Ruim	-	-
Péssimo	-	-
Total	30	100,00

Fonte: Dados da Pesquisa, julho de 2005



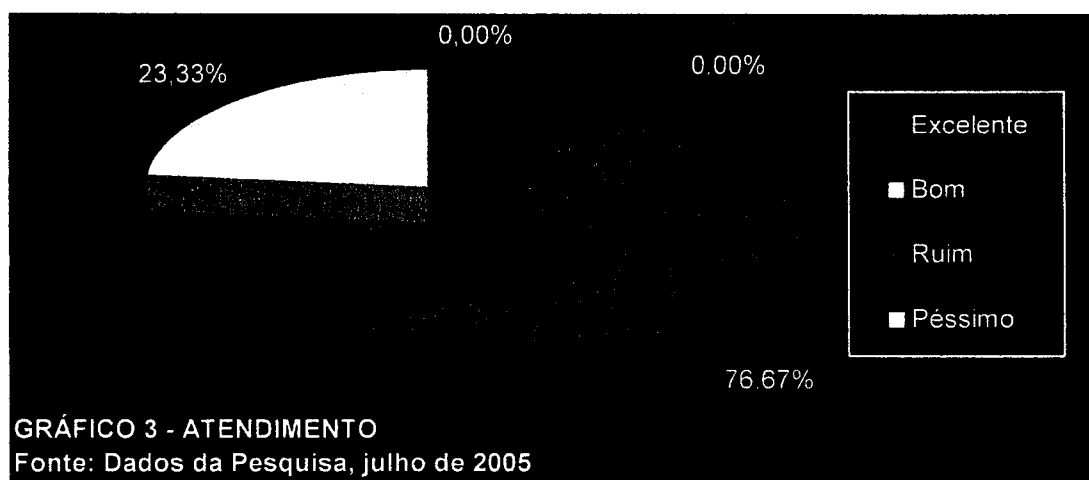
c) Atendimento dos representantes:

Segundo os clientes entrevistados no âmbito de suas lojas a cortesia do atendimento dos representantes comerciais da empresa Cauí foi considerada excelente por 76,67% dos clientes, sendo que 23,33% dos clientes consideraram o atendimento bom, isto pode ser comprovado no gráfico 3 tabela 3. Essa amostra demonstra um resultado satisfatório para a empresa com relação ao tratamento oferecido aos seus clientes

TABELA 3 - ATENDIMENTO

ATENDIMENTO		%
Excelente	23	76,67
Bom	07	23,33
Ruim	-	-
Péssimo	-	-
Total	30	100,00

Fonte: Dados da Pesquisa, julho de 2005



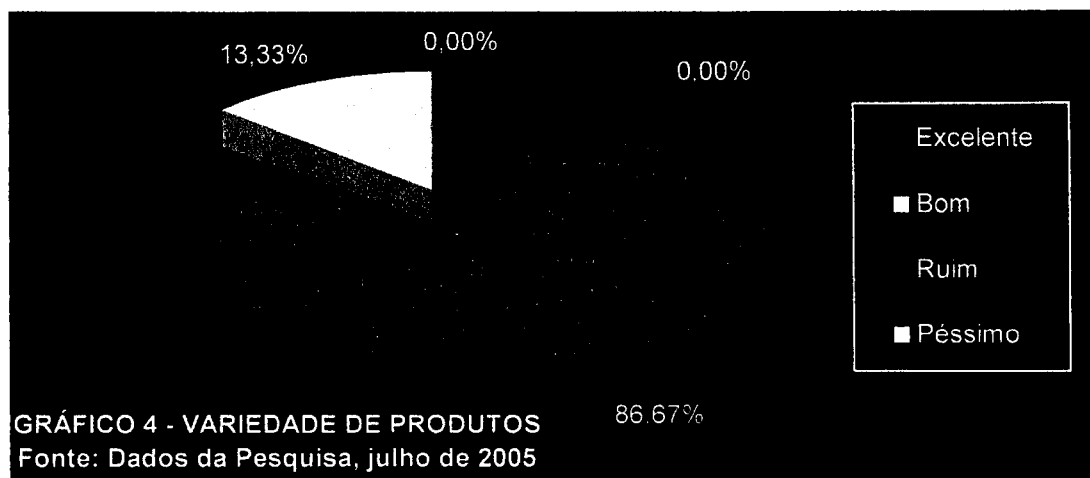
d) Variedade dos produtos:

A variedade dos produtos foi também considerada satisfatória pela grande maioria dos clientes, pois de acordo com o gráfico 4 tabela 4, nota-se que 13,33% consideram a variedade de produtos boa, enquanto 86,67% consideram o produto excelente por ser uma linha intermediária.

TABELA 4 - VARIEDADE DE PRODUTOS

VARIEDADE		%
Excelente	26	86,67
Bom	04	13,33
Ruim	-	-
Péssimo	-	-
Total	30	100,00

Fonte: Dados da Pesquisa, julho de 2005



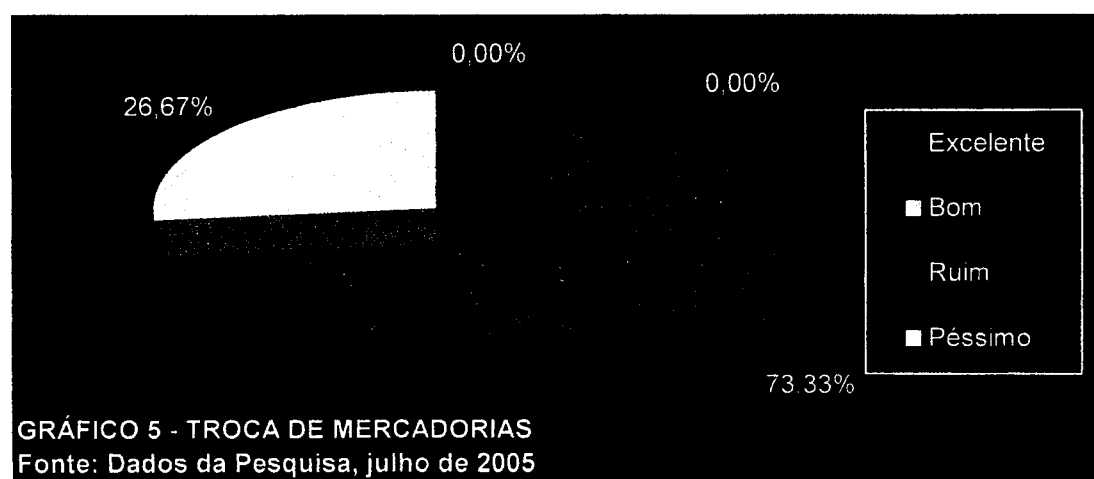
e) Troca de mercadorias:

Quanto à troca de mercadorias, 73,33% dos clientes entrevistados acharam excelente o sistema de troca e 26,67% acharam bons, segundo o gráfico 5 e a tabela 5. Observa-se que a empresa apresenta um resultado muito positivo com relação à troca de mercadorias, isso prova que a Cauí Ind. e Com. de Artefatos em couro satisfaz seus clientes.

TABELA 5 - TROCA DE MERCADORIAS

TROCA		%
Excelente	22	73,33
Bom	08	26,67
Ruim	-	-
Péssimo	-	-
Total	30	100,00

Fonte: Dados da Pesquisa, julho de 2005



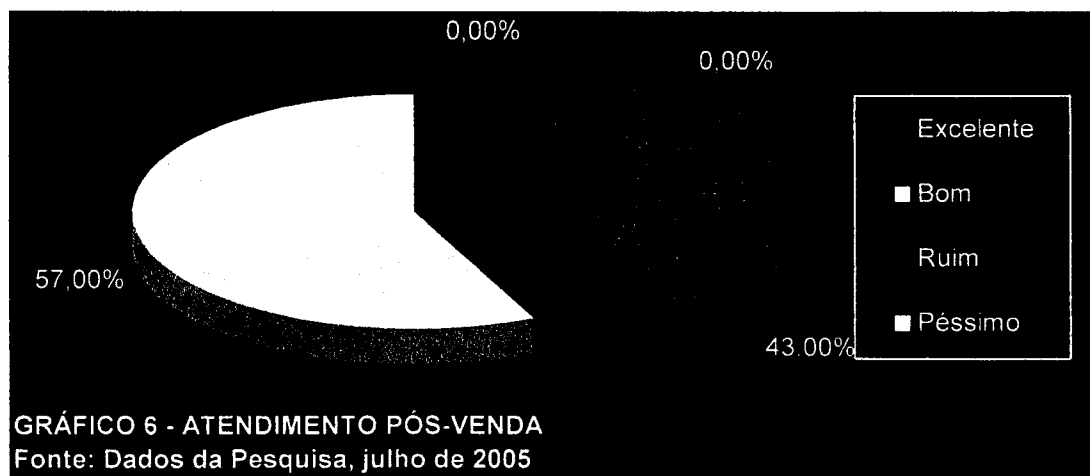
f) Atendimento pós-venda:

Dos clientes entrevistados 57% acharam o atendimento pós-venda bom e 43% acharam excelente. Observa-se um resultado muito satisfatório para a empresa.

TABELA 6 - ATENDIMENTO PÓS-VENDA

PÓS-VENDA		%
Excelente	13	43,00
Bom	17	57,00
Ruim	-	-
Péssimo	-	-
Total	30	100,00

Fonte: Dados da Pesquisa, julho de 2005



4.2 PERFIL DOS CLIENTES

a) Sexo:

A amostra dos clientes da Cauí Indústria e Comércio de Artefatos em Couro Ltda, segundo esta pesquisa, foi composta de 30 pessoas (clientes), sendo que 96,7% do sexo masculino e 3,3% do sexo feminino tendo como base as lojas constituídas e a tabela e o gráfico abaixo.

TABELA 7 - SEXO

SEXO		%
Masculino	01	3,33
Feminino	29	96,7
Total	30	100,00

Fonte: Dados da Pesquisa, julho de 2005



b) Estado Civil:

Com relação ao estado civil dos clientes da Cauí Indústria e Comércio de Artefatos em Couro Ltda., 60% são casados, 30% são solteiros, 6,67% divorciados e 3,33% viúvos. Demonstrando a grande maioria de casados, segundo o gráfico 8 abaixo e a tabela 8.

TABELA 8 - ESTADO CIVIL

ESTADO CIVIL		%
Casado(a)	18	60,00
Solteiro(a)	09	30,00
Divorciado(a)	02	6,67
Viúvo(a)	01	3,33
Total	30	100,00

Fonte: Dados da Pesquisa, julho de 2005



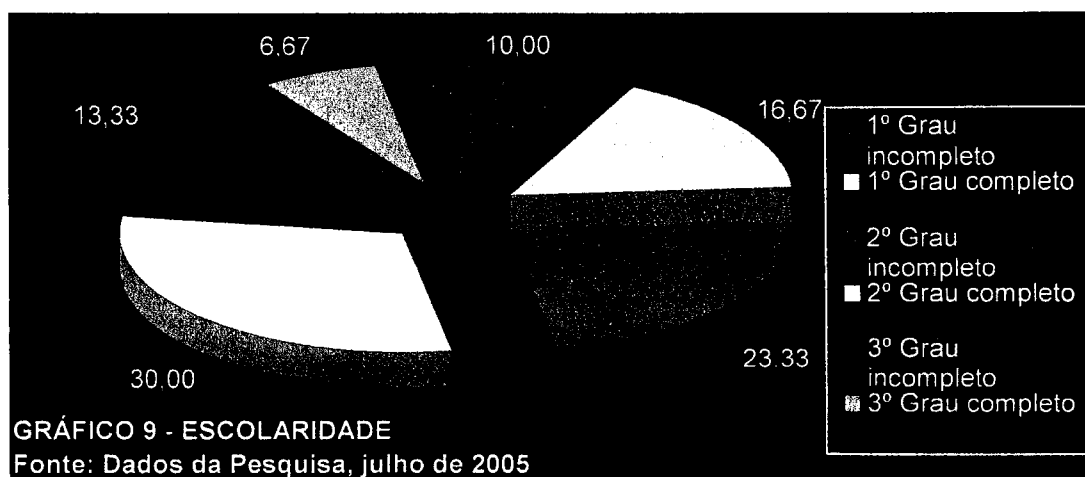
c) Escolaridade:

A grande maioria dos clientes da Cauí Acessórios segundo o gráfico 9 abaixo e a tabela 9, 30% dos entrevistados possui nível de escolaridade, 2º grau completo; com 23,33% 2º grau incompleto; com 16,67% 1º grau completo; com 13,33% possuem o 3º grau incompleto; com 10% o 1º incompleto e 6,67% o 3º completo. Confirmando o nível médio de escolaridade dos clientes da Cauí Acessórios, mas como é observado através dos dados a clientela da empresa possui escolaridade bem variada.

TABELA 9 - ESCOLARIDADE

ESCOLARIDADE		%
1º Grau incompleto	03	10,00
1º Grau completo	05	16,67
2º Grau incompleto	07	23,33
2º Grau completo	09	30,00
3º Grau incompleto	04	13,33
3º Grau completo	02	6,67
Total	30	100,00

Fonte: Dados da Pesquisa, julho de 2005



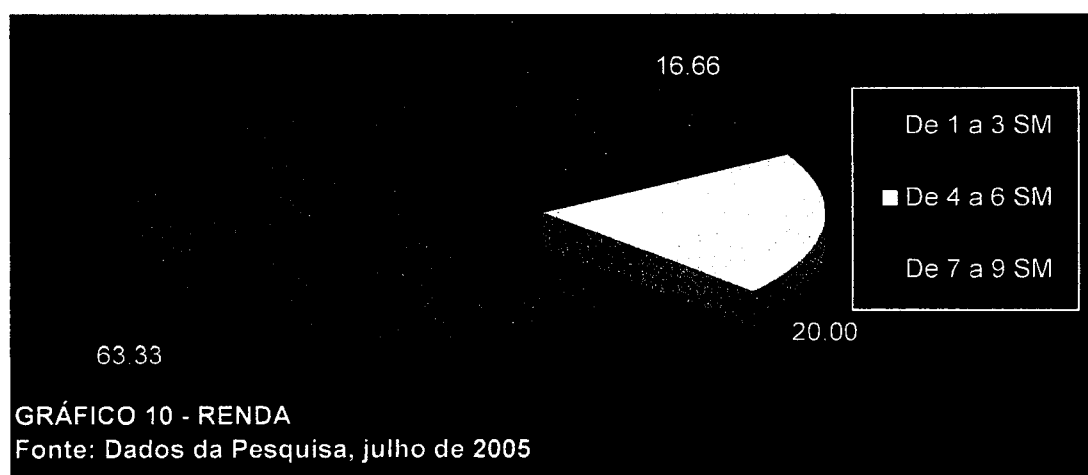
d) Renda Familiar Mensal:

Segundo os dados coletados pela pesquisa, como mostra o gráfico 10 e a tabela 10, os clientes entrevistados com renda entre 1 a 3 salários mínimos são ao todo 26,66%, com 23,33% ficaram os clientes com renda de 4 a 6 salários mínimos e com 66,66% os de renda entre 7 a 9 salários mínimos. Observa-se que a renda dos clientes é um ponto positivo, visto que possuem um poder aquisitivo satisfatório podendo consumir um número maior dos produtos da empresa.

TABELA 10 - RENDA FAMILIAR MENSAL

RENDA FAMILIAR		%
De 1 a 3 salários mínimos	05	16,66
De 4 a 6 salários mínimos	06	20,00
De 7 a 9 salários mínimos	19	63,33
Total	30	100,00

Fonte: Dados da Pesquisa, julho de 2005



e) Fatores que influenciam na compra:

Conforme o gráfico 11 e a tabela 11, é possível verificar que a maioria dos clientes da Cauí Acessórios são influenciados no momento da compra pelo bom atendimento, pois 36,66% dos entrevistados declararam que o bom atendimento é primordial; o preço vem logo em seguida com 33,33%; e a qualidade segue com 30,00% dos itens citados. Por se tratar de uma empresa que comercializa produtos de linha intermediária, a qualidade agregada a um preço compatível e a um bom atendimento faz a Cauí Acessórios despontar como uma empresa que busca satisfazer seus clientes desde o início da transação comercial propriamente dita.

TABELA 11 - FATORES QUE INFLUENCIAM NA HORA DA COMPRA

FATORES		%
Preço	10	33,33
Bom atendimento	11	36,66
Qualidade	09	30,00
Total	30	100,00

Fonte: Dados da Pesquisa, julho de 2005



4.3 ANÁLISE FINANCEIRA DA EMPRESA

A análise financeira de uma empresa é de grande importância fato este que as demonstrações de uma empresa são em sua grande totalidade cobrados pelo sistema financeiro para comprovar a idoneidade da entidade e a veracidade das informações assim apresentados pelo administrador/financeiro ou proprietário da empresa.

Segundo Silva (1995, p. 21):

Uma análise pode ser entendida como um processo de decomposição de um todo em suas partes constituintes, visando ao exame das partes para entendimento do todo ou para identificação de suas características ou de possíveis anormalidades.

No âmbito financeiro de uma empresa, a análise do lucro é de suma importância podendo ser feita a partir da decomposição do lucro nas contas de receita e de despesa, ou seja, a análise financeira de uma entidade envolve a coleta, conferência, cálculos e a conclusão.

No entanto Silva (1995, p. 149) ressalta que:

A legislação comercial, a legislação tributária, a Comissão de Valores Mobiliários - CVM -, o Conselho Federal de Contabilidade, o Instituto Brasileiro dos Contadores - IBRACON - são alguns dos órgãos em nível nacional que cuidam de normas contábeis. Em nível internacional, há o IFAC - International Federation of Accounting -, o IASC - International Accounting Standards Committee - e até a Organização das Nações Unidas - ONU, que são exemplos de instituições que têm preocupação com a qualidade das informações e que emitem normas e orientações de natureza contábil.

4.3.1 ANÁLISE FINANCEIRA, ÁREAS AFINS E APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

O papel da análise financeira depende do porte da empresa, em uma empresa pequena muitas vezes não existe um órgão específico, ou seja, responsável pelo gerenciamento das operações financeiras ficando essas atribuições distribuídas entre a contabilidade e o proprietário.

A Cauí Indústria e Comércio de Artefatos em Couro empresa fundada em 18 de Abril de 1980 localizada no Estado de São Paulo e com Escritórios Regionais na cidade rainha da Cordilheira da Borborema conhecida como Campina Grande e distribuidores por todo país a empresa possui um quadro

efetivo de funcionários no seu parque industrial de 100 pessoas e mais de 150 funcionários terceirizados.

A empresa Cauí utiliza os mais modernos equipamentos na confecção de seus produtos; possuindo mais de 12.500 clientes com lojas constituídas espalhadas por todo o Brasil.

Todos os produtos oferecidos pela empresa são desenvolvidos para atender as necessidades dos seus clientes bem como a satisfação dos mesmos; possuindo um parque totalmente informatizado para que seja necessária a profissionalização do gerenciamento das funções financeiras.

A análise financeira da Cauí Indústria e Comércio de Artefatos em Couro Ltda. é de grande importância sendo uma ferramenta crucial para compreender a performance da entidade e observar o caráter econômico-financeiro da instituição.

A análise das demonstrações financeira é importante para a entidade tendo por objetivo após um estudo de viabilidade o seu crescimento, a maximização dos lucros, independência e competitividade.

4.3.2 OBJETIVOS E CRITÉRIOS DA ANÁLISE DO BALANÇO E DA DRE

A análise de balanços de uma determinada empresa visa relatar, com base nas informações contábeis fornecidas pelas instituições, a posição econômico-financeira atual, as causas que determinaram a evolução apresentada e as tendências futuras.

No entanto Assaf Neto (2002, p. 58) apresenta que:

O balanço apresenta a posição patrimonial e financeira de uma empresa em dado momento; a informação que esse demonstrativo fornece é totalmente estática e, muito provavelmente, sua estrutura se apresentará relativamente diferente algum tempo após seu encerramento.

O balanço compõe-se de três partes essenciais: ativo, passivo e patrimônio líquido; cada uma dessas partes apresenta suas diversas contas classificadas em grupos que são dispostos em ordem decrescente de grau de liquidez.

A demonstração do resultado do exercício visa fornecer, de maneira esquematizada, os resultados auferidos pela empresa em determinado exercício social, os quais são transferidos para contas do patrimônio líquido.

Segundo Andrade (2001, p. 108):

Esse demonstrativo procura evidenciar o resultado das operações de determinado período, apresentando os elementos que contribuíram para sua formação, de forma lógica e ordenada, tendo como função principal apresentar o resultado do período como medida de desempenho das atividades da empresa.

O estudo do Balanço Patrimonial e da Demonstração do Resultado do Exercício é de grande importância para mostrar a situação da empresa em estudo, Cauí Indústria e Comércio de Artefatos em Couro Ltda.. enfocando os índices mencionados no quadro resumo.

Todavia Silva (1995, p. 153) ressalta que:

A padronização das demonstrações financeiras tem como objetivo trazê-las a um padrão de procedimentos e de ordenamento na distribuição das contas, visando diminuir as diferenças nos critérios utilizados pelas empresas, na apresentação de tais demonstrações financeiras.

Índice	Fórmula	Indica	Interpretação
Participação de capitais de terceiros	$PCT = \frac{PC + ELP}{PL} \times 100$	% de uso de recursos de terceiros em relação aos recursos próprios	Quanto maior, pior
Composição do endividamento	$CE = \frac{PC}{PC + ELP} \times 100$	% da dívida total que vencerá a curto prazo	Quanto maior, pior
Imobilização do patrimônio líquido	$IPL = \frac{AP}{PL} \times 100$	% dos recursos próprios comprometidos com ativo permanente	Quanto maior, pior
Liquidez geral	$LG = \frac{AC + RLP}{PC + ELP}$	Relação do disponível mais realizáveis (CP + LP) com a dívida total	Quanto maior, melhor
Liquidez corrente	$LC = \frac{AC}{PC}$	Relação do disponível mais realizáveis a curto prazo com a dívida de curto prazo	Quanto maior, melhor
Liquidez seca	$LS = \frac{DISP + AF + DRL}{PC}$	Relação DISP + AF + DRL com a dívida de curto prazo	Quanto maior, melhor
Prazo médio de rotação dos estoques	$PMRE = \frac{ESTm}{CMV} \times DP$	Quantos dias a empresa demora para girar seus estoques	Quanto maior, pior

Índice	Fórmula	Indica	Interpretação
Prazo médio de recebimento das vendas	$PMRV = \frac{DRm}{VL + IMP} \times DP$	Quanto dias a empresa leva para receber de seus clientes	Quanto maior, pior
Giro da ativo	$GA = \frac{VL}{AT}$	Quanto a empresa vendeu no período comparado com seu ativo total	Quanto maior, melhor
Retorno sobre as vendas	$RSV = \frac{LL}{VL} \times 100$	Qual o % de LL em relação às vendas líquidas	Quanto maior, melhor
Retorno sobre o ativo	$RSA = \frac{LL}{AT} \times 100$	Qual o % de LL em relação ao ativo total	Quanto maior, melhor
Retorno sobre o patrimônio líquido	$RSPL = \frac{LL}{PL - PL} \times 100$	Qual o % de LL em relação aos recursos próprios	Quanto maior, melhor
Endividamento financeiro sobre ativo total	$EOSAT = \frac{DD + IF + TLP + DIV + ELP}{AT} \times 100$	Qual o % de recursos financeiros em relação ao ativo total	Quanto maior, pior
Saldo de tesouraria sobre vendas	$STSV = \frac{ST}{VL + IMP}$	Qual o % do saldo de tesouraria em relação às vendas anuais	Quanto maior, melhor
Nível de desconto de duplicatas	$NDD = \frac{DD}{DR} \times 100$	Qual o % das duplicatas descontadas em relação às duplicatas a receber	Quanto maior, pior
Índice de cobertura de juros	$ICJ = \frac{LAIR + DF + VM + DEPR}{DF}$	Qual a capacidade de geração de recursos para cobrir os juros	Quanto maior, melhor

Quadro 2 - Fórmulas e Explicações dos Índices Financeiros

Fonte: Silvas (1995, p. 153)

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Levando em consideração o estudo das demonstrações financeiras da empresa em estudo Cauí Indústria e Comércio de Artefatos em Couro Ltda. e as suas principais características, bem como um estudo bibliográfico do Capital de Giro da mesma é atribuída uma grande relevância a um conhecimento de seu mercado de atuação visando uma melhor compreensão na avaliação empresarial.

Em relação a Liquidez Seca, conclui-se que esse indicador financeiro (quociente) demonstra a porcentagem das dívidas a curto prazo em condições de serem salgadas mediante a utilização de itens monetários de maior liquidez do ativo circulante, ou seja, esse quociente determina a capacidade de pagamento da empresa mediante a utilização das contas do disponível a valores a receber.

A Liquidez corrente indica o quanto existe de ativo circulante para cada R\$ 1.00 de dívida a curto prazo, no caso da liquidez corrente da Cauí Acessórios para cada R\$ 1.00 de dívidas a curto prazo a empresa possui R\$ 6,88 para honrar suas obrigações. Vale ressaltar que a política de venda da empresa em estudo reflete esses índices econômicos sendo bem estudado e monitorado pelos seus administradores/financeiros a fim de maximizar os seus resultados e elevar suas vendas sem maior necessidade de captação de recursos além do crédito concedido pelos seus fornecedores. Isto implica dizer que a empresa tem mantido sua liquidez e preservado sua rentabilidade, já que o custo dos empréstimos a curto prazo geralmente disponíveis a empresa como desconto de cheques, seja em banco ou *factoring*, utilização de cheque especial, antecipação de recebíveis do cartão de crédito, para citar os mais comuns, são extremamente onerosos e caros a empresa, minando seus lucros devido a necessidade de se pagar altos juros por estes recursos.

A Liquidez Geral da empresa revela a liquidez, tanto no curto prazo como a longo prazo, mostrando que a cada R\$ 1,00 que a empresa tem de dívidas a mesma apresenta R\$ 6,54 para honrar suas obrigações.

A liquidez geral é utilizada também como medida de segurança financeira da empresa a longo prazo, revelando sua capacidade de saldar

todos os seus compromissos, que nesse caso a empresa em análise apresenta condições de honrar suas dívidas.

Falando sobre a Liquidez Imediata esse índice revela a porcentagem das dívidas a curto prazo (circulante) em condições de serem liquidadas imediatamente; esse quociente é normalmente baixo pelo pouco interesse das empresas em manter recursos monetários em caixa, mas no caso da Cauí Acessórios esse quociente é alto mostrando a necessidade de manter constantemente recursos em caixa.

A Liquidez Corrente é a diferença entre o Ativo Circulante e Passivo Circulante quanto maior a Liquidez Corrente melhor para a empresa, no caso da entidade estudada o ativo circulante é maior que o passivo favorecendo uma melhor observação por parte dos seus fornecedores e instituições financeiras.

No que concerne os prazos médio de pagamento a fornecedores se mostraram curtos em relação ao prazo médio de cobrança, colocando a empresa numa situação sensível quanto as variações das vendas. Principalmente pela sua circunstância de dependência de financiamento por parte de seus fornecedores. Este aspecto coloca a liquidez da empresa em uma posição vulnerável quanto as contingências externas; em fim os prazos médios de pagamento a fornecedores giram em torno de 56 dias em média enquanto o prazo médio de cobrança giram em torno de 53 dias, dados analisados nas demonstrações financeiras.

Por outro lado, globalmente, a variação do PMP se deu de forma importante demonstrando que dentro da sua realidade a empresa tem gerido coerentemente suas duplicatas a pagar, o que de fato pode-se afirmar que a predominância das vendas à vista tem agido de forma a contribuir com a capacidade de manter-se solvente em relação a suas contas a pagar. Este é um aspecto positivo a favor da empresa Cauí Acessórios com relação ao estudo de suas demonstrações financeiras.

O levantamento dos indicadores permitiu se conhecer o ciclo operacional e financeiro da empresa. A respeito destes elementos, conclui-se que são sustentados dado seu volume de vendas base de sustentáculo para o estudo das demonstrações, mas demonstra que qualquer movimento que aumente seu PME e PMR causaria uma situação desconfortável a sua

liquidez. No entanto, no que se refere ao período estudado a empresa administrou seu capital de forma a atender eficientemente seu ciclo operacional e financeiro, e promoveu a manutenção de seu nível de liquidez sem comprometer sua rentabilidade no semestre.

Portanto, conclui-se que a predominância das vendas, a boa gestão dos estoques, a manutenção de níveis práticos das contas a receber e o gerenciamento atencioso dos níveis de duplicatas a pagar, tem permitido a manutenção do seu ciclo operacional e financeiro de forma coerente com a realidade da empresa, incentivando a manutenção de sua liquidez e não esquecendo de sua rentabilidade.

A posição do endividamento da empresa indica o montante de recursos de terceiros sendo usado com intuito de gerar lucros e maximizar suas receitas, tendo como parâmetro a empresa em estudo a sua posição no índice endividamento encontra-se favorável, ou seja, o índice de endividamento geral que mensura a proporção do total de ativos financiados pelos credores da empresa Cauí Acessórios é baixo, portanto, a empresa não usa montantes de recursos altos em tentativa de gerar lucros.

O índice de endividamento geral que é formado pelo total de passivos dividido pelo total de ativos é considerado baixo isso indica que a empresa financia 0,72% de seus ativos com dívidas.

Analisando a atividade, bem como os índices de atividade mensuram a rapidez com que várias contas são convertidas em vendas ou em caixa; sendo formada pelo giro de estoque, giro do ativo total, prazo médio de renovação de estoque, período médio de cobrança, período médio de pagamento.

O giro de estoque mensura a atividade ou a liquidez do estoque de uma empresa sendo formado pelo custo dos produtos vendidos dividido pelo o estoque, no caso da Cauí Acessórios seu giro de estoque é 9,53, ou seja, o estoque giro 9,53 vezes.

Observando o giro do ativo total esse índice indica a eficiência com a qual a empresa usa seus ativos para gerar vendas; sendo calculado pelas vendas dividido pelo total dos ativos, neste caso da empresa em análise o valor do giro do ativo total em 2004 é de 442.956,71 dividido por 690.667,86 é

igual a 0,64, isso significa que a empresa gira um montante igual ao total de seus ativos 0,64 vezes ao ano.

Portanto conclui-se que a empresa em estudo Cauí Indústria e Comércio de Artefatos em Couro Ltda. tem um crescimento favorável com relação as empresas do mesmo segmento empresarial e também a outros segmentos, fato este que a empresa cresce significativamente a cada ano passando constantemente por um processo de modernização de seu parque industrial, aprimoramento da gestão de Capital de Giro, planejamento de finanças e análise constante de suas demonstrações financeiras.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASSAF NETO, Alexandre. **Administração de capital de giro**. São Paulo: Atlas, 1995.

BLATT, Adriano. **Avaliação de risco e decisão de crédito**. São Paulo: Nobel, 1999.

BRIGHAM, Eugene F., HOUSTON, Joel F. **Fundamentos da moderna administração financeira**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Auditoria contábil: teoria e prática**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2002.

FALCINI, Primo. **Avaliação econômica da empresa**. São Paulo: Atlas, 1995.

FIGUEIREDO, Sandra. **Controladoria: teoria e prática**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2004.

FREZATTI, Fábio. **Gestão do fluxo de caixa diário**. São Paulo: Atlas, 1997.

FILHO, Ademar Campos. **Fluxo de caixa em moedas fortes**. São Paulo: Atlas, 1993.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. São Paulo: Harbra, 1997.

_____. **Princípios de administração financeira - essencial** / Lawrence Gitman; trad. Jorge Ritter. 2 ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

MOSIMANN, Clara Pellegrinello. **Controladoria: seu papel na administração de empresa**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 1999.

NETO, Alexandre Assaf; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Administração do capital de giro**. São Paulo: Atlas, 1997.

NETO, Alexandre Assaf; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Estrutura e análise de balanço - um enfoque econômico-financeiro**. São Paulo: Atlas, 1998.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragem e técnicas de pesquisa, elaboração, análise e interpretação de dados**. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 1996.

MATARAZZO, Dante C. **Análise financeira de balanços**. São Paulo: Atlas, 1998.

SIQUEIRA, Antonio Carlos Barroso de. **Segmentação de mercados industriais**. São Paulo: Atlas, 1990.

SILVA, José Pereira. **Gestão e análise de risco de crédito**. São Paulo: Atlas, 1998.

WELSCH, Glenn Albert. **Orçamento empresarial**. tradução e adaptação à terminologia contábil brasileira de Antônio Zoratto Sanvicente. 4 ed. São Paulo: Atlas, 1996.

ANEXOS

ANALISE FINANCEIRA DE EMPRESAS
CAUÍ INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ARTEFATOS EM COURO LTDA

LIQUIDEZ

1.1 CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO (CCL)

Fórmula

ATIVO CIRCULANTE - PASSIVO CIRCULANTE

2003	2004
------	------

	545132,6
--	-----------------

MEMÓRIA CÁLCULO:	2004
ATIVO CIRCULANTE	R\$ 637.868,16
PASSIVO CIRCULANTE	R\$ 92.735,53

1.2 ÍNDICE DE LIQUIDEZ GERAL (ILG)

Fórmula

ATIVO CIRCULANTE + REALIZÁVEL LONGO PRAZO

PASSIVO CIRCULANTE + EXIGÍVEL LONGO PRAZO

2003	2004
------	------

	6.540705
--	-----------------

MEMÓRIA CÁLCULO:	2004
ATIVO CIRCULANTE	R\$ 637.868,16
REALIZÁVEL LONGO PRAZO	R\$ 1.391,15
PASSIVO CIRCULANTE	R\$ 92.735,53
EXIGÍVEL LONGO PRAZO	R\$ 5.000,00

1.3 ÍNDICE DE LIQUIDEZ CORRENTE (ILC)

Fórmula

ATIVO CIRCULANTE

PASSIVO CIRCULANTE

2003	2004
------	------

	6,878358
--	-----------------

MEMÓRIA CÁLCULO:	2004
ATIVO CIRCULANTE	R\$ 637.868,16
PASSIVO CIRCULANTE	R\$ 92.735,53

1.4 INDICE DE LIQUIDEZ SECA(ILS)

Fórmula

ATIVO CIRCULANTE - ESTOQUES
PASSIVO CIRCULANTE

2003	2004
	6,651515

MEMÓRIA CALCULO:		2004
ATIVO CIRCULANTE		R\$ 637.868,16
ESTOQUES		R\$ 21.036,40
PASSIVO CIRCULANTE		R\$ 92.735,53

1.5 CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO(CGP)

Fórmula

PATRÔNIO LÍQUIDO-(ATIVO PERMANENTE+R.L. PRAZO)

2003	2004
	540132,6

MEMÓRIA CALCULO:		2004
PATRÔNIO LÍQUIDO		R\$ 592.932,33
REALIZAVEL LONGO PRAZO		R\$ 1.391,15
ATIVO PERMANENTE		R\$ 51.408,55

1.6 GRAU DE SOLVÊNCIA(GS)

Fórmula

ATIVO TOTAL(AC+RLP+AP)
EXIGIVEL TOTAL(PC+EXLP)

2003	2004
	138,1336

MEMÓRIA CALCULO:		2004
ATIVO TOTAL		R\$ 690.667,86
EXIGIVEL TOTAL		R\$ 5.000,00

1.7 GRAU DE IMOBILIZAÇÃO(GI)

Fórmula

ATIVO PERMANENTE
PATRÔNIO LÍQUIDO

2003	2004
	11,53373

MEMÓRIA CALCULO:		2004
PATRÔNIO LÍQUIDO		R\$ 51.408,55
ATIVO PERMANENTE		R\$ 592.932,33

ANÁLISE FINANCEIRA DE EMPRESAS
CAUÍ INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ARTÊFATOS EM COURO LTDA

ATIVIDADES

2.1 GIRO DE ESTOQUES(CE)		2003	2004
Fórmula			
	CUSTO DO PRODUTO VENDIDO	2003	2004
	ESTOQUE		9,83

MEMÓRIA CÁLCULO:		2004
CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS	R\$	200.459,03
ESTOQUE	R\$	21.038,40

2.2 PERÍODO MÉDIO DE COBRANÇA(PNC)		2003	2004
Fórmula			
	DUPPLICATAS A RECEBER		0,66922
	MÉDIA DE VENDAS POR DIA		88 DIAS

MEMÓRIA CÁLCULO:		2004
DUPPLICATAS A RECEBER	R\$	8.900,00
MÉDIA DE VENDAS POR DIA	R\$	11.900,00

2.3 PERÍODO MÉDIO DE PAGAMENTO(PMP)		2003	2004
Fórmula			
	DUPPLICATAS A PAGAR		8,30328
	MÉDIA DE COMPRAS POR DIA		83 DIAS

MEMÓRIA CÁLCULO:		2004
DUPPLICATAS A PAGAR	R\$	28.519,38
MÉDIA DE COMPRAS POR DIA	R\$	5.000,00

2.4 GIRO DO ATIVO TOTAL(GAT)		2003	2004
Fórmula			
	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA		0,6413
	ATIVO TOTAL		

MEMÓRIA CÁLCULO:		2004
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	R\$	442.628,71
ATIVO TOTAL	R\$	690.887,66

2.5 PRAZO MÉDIO DE RENOVACÃO DE ESTOQUES		2003	2004
Fórmula			
	ESTOQUE MÉDIO		= (X 360)
	CUSTO PRODUTOS VENDIDOS		

MEMÓRIA CÁLCULO:		2003	2004
ESTOQUE MÉDIO			21.038,40
CUSTO PRODUTOS VENDIDOS			200.459,03

ANALISE FINANCEIRA DE EMPRESAS
CAUÍ INDÚSTIA E COMÉRCIO DE ARTEFATOS EM COURO LTDA

3. RENTABILIDADE

3.1 MARGEM BRUTA(MB)

Fórmula

LUCRO BRUTO

RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA

MEMÓRIA CALCULO:		2004
LUCRO BRUTO	R\$ 241.597,68	
RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA	R\$ 442.926,71	

RESULTADO EM PERCENTUAL %

2003	2004
------	------

	54,54575
--	----------

3.2 MARGEM OPERACIONAL(MO)

Fórmula

LUCRO OPERACIONAL

RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA

MEMÓRIA CALCULO:		2004
LUCRO OPERACIONAL	R\$ 192.932,33	
RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA	R\$ 442.926,71	

RESULTADO EM PERCENTUAL %

2003	2004
------	------

	43,55852
--	----------

3.3 MARGEM LIQUIDA(ML)

Fórmula

LUCRO LIQUIDO

RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA

MEMÓRIA CALCULO:		2004
LUCRO LIQUIDO	R\$ 192.302,42	
RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA	R\$ 442.926,71	

RESULTADO EM PERCENTUAL %

2003	2004
------	------

	43,41631
--	----------

ANALISE FINANCEIRA DE EMPRESAS

CAUÍ INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ARTEFATOS EM COURO LTDA

4. ENDIVIDAMENTO

2003	2004
------	------

4.1 INDICE DE ENDIVIDAMENTO(IE)		
Fórmula	EXIGIVEL TOTAL	0,723938973

MEMÓRIA CALCULO:		2004
EXIGIVEL TOTAL	R\$	5.000,00
ATIVO TOTAL	R\$	690.667,86

4.2 INDICE DE COBERTURA DE JUROS(ICJ)		
Fórmula	LAJIR	2004
	JUROS	660,5451006

MEMÓRIA CALCULO:		2004
LAJIR	R\$	20.358,00
JUROS	R\$	3.082,00

4.3 GRAU DE ENDIVIDAMENTO(GE)		
Fórmula	EXIGIVEL TOTAL	2004
	PATRIMÔNIO LIQUIDO	0,843266549

MEMÓRIA CALCULO:		2004
EXIGIVEL TOTAL	R\$	5.000,00
PATRIMÔNIO LIQUIDO	R\$	592.932,33

RESULTADO

EM PERCENTUAL %

4.5 COMPOSIÇÃO DO ENDIVIDAMENTO

Fórmula

PASSIVO CIRCULANTE

PASSIVO CIRCULANTE+ EXIGIVEL TOTAL

2003	2004
	94.88

MEMÓRIA CÁLCULO:	2004
PASSIVO CIRCULANTE	R\$ 92.735,53
PASSIVO CIRCULANTE	R\$ 92.735,53
EXIGIVEL TOTAL	R\$ 5.000,00

RESULTADO EM PERCENTUAL %

Cauí Indústria e Comércio de Artefatos em Couro Ltda
CNPJ (MF) N^o 24.496.168/0001-06
Campina Grande – Paraíba

BALANÇO GERAL ENCERRADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2004

ATIVO	
11. CIRCULANTE	637.868,16D
111. DISPONIVEL	607.403,51D
01. CAIXA	1.000,00D
001. FUNDO FIXO DE CAIXA	1.000,00D
02. BANCOS	606.403,51D
001. BANCO DO BRASI	606.403,51D
112. DIREITOS REALIZAV. CURTO PRAZO	9.428,25D
02. DUPLICATAS A RECEBER	6.500,00D
012. PALADAR RECEPÇÕES	6.500,00D
04. IMPOSTOS RECUPERÁVEIS	3.247,66D
003. IRRF. A RECUPERAR	2.900,00D
006. ICMS IMOBILIZADO CURTO PRAZO	347,66D
12. DESPESAS DE EXERC. SEGUINTE	6.180,59D
001. SEGURO ANTECIPADO	599,99D
002. IPTU ANTECIPADO	180,60D
003. ALUGUEL ANTECIPADO	5.400,00D
13. CONTAS RETIF. DO CIRCULANTE	6.500,00C
001. PROV. P/ CRÉDITOS DUVIDOSOS	6.500,00C
113. ESTOQUES	21.036,40D
01. ESTOQUES GERAIS	21.036,40D
001. ESTOQUES PARA REVENDA	21.036,40D
12. DIREITOS REALIZ. LONGO PRAZO	1.391,15D
121. REALIZAVEIS A LONGO PRAZO	1.391,15D
01. IMPOSTOS A RECUPERAR	1.391,15D

002. ICMS IMOBILIZADO LONGO PRAZO	1.391,15D
13. PERMANENTE	51.408,55D
131. INVESTIMENTOS	11.000,00D
01. PARTICIPAÇÕES DE AÇÕES	11.000,00D
001. INVESTIMENTOS VALE RIO DOCE	10.000,00D
002. INVESTIMENTO PETROBRAS	1.000,00D
132. IMOBILIZADO	38.983,55D
01. BENS IMOBILIZADOS	39.702,77D
002. MOVEIS E UTENSILIOS	5.884,70D
003. VEICULOS	27.794,48D
004. MAQUINAS E EQUIPAMENTOS	1.513,09D
005. HARDWARES	4.510,50D
02. (-) DEPECIAÇÕES ACUMULADAS	719,22C
002. MOVEIS E UTENSILIOS	147,09C
003. VEICULOS	308,82C
004. MAQUINAS E EQUIPAMENTOS	35,80C
005. HARDWARES	225,51C
133. DEFERIDO	1.425,00D
01. DESPESAS A APROPRIAR	1.425,00D
001. DESPESAS PRE-OPERACIONAIS	1.500,00D
002. AMORTIZAÇÃO ACUMULADA	75,00C
TOTAL DO ATIVO —>	690.667,86D

PASSIVO

21. PASSIVO CIRCULANTE	92.735,53C
211. EXIGIBILIDADE A CURTO PRAZO	92.735,53C
06. IMPOSTOS A RECOLHER	53.233,12C
001. ICMS A RECOLHER	36.386,04C
003. IRRF A RECOLHER	863,36C
004. ISS A RECOLHER	75,00C
006. PIS A RECOLHER	2.837,77C
007. COFINS A RECOLHER	13.070,95C
07. OBRIGAÇÕES SOCIAIS A PAGAR	63,68C
006. INSS E SERVIÇOS DE TERCEIROS	63,68C
08. OBRIGAÇÕES TRABALHISTAS	7.082,63C
001. SALARIOS A PAGAR	2.286,61C
005. PRO-LABOR	4.796,02C
09. PROVISÕES	2.525,76C
004. FÉRIAS	794,18C
006. 13º SALARIO	794,18C
007. INSS SOBRE FÉRIAS	220,79C
008. FGTS SOBRE FÉRIAS	67,50C
009. 1/3 DE FÉRIAS	264,72C
010. INSS SOBRE 1/3 DE FÉRIAS	73,60C
011. FGTS SOBRE 1/3 DE FÉRIAS	22,50C
012. INSS SOBRE 13º SALARIO	220,79C
013. FGTS SOBRE 13º SALARIO	67,50C
10. ENCARGOS SOCIAIS	3.313,96C
001. INSS A PAGAR	3.061,76C
002. FGTS	252,20C
15. CONTAS A PAGAR	26.516,38C
009. ARRENDAMENTO MERCANTIL	26.516,38C
22. PASSIVO EXIG. LONGO PRAZO	5.000,00C
221. EXIGIBILIDADES A LONGO PRAZO	5.000,00C
02. FINANCIAMENTOS NACIONAIS	5.000,00C
001. EMPRESTIMOS	5.000,00C

24. PATRIMONIO LIQUIDO	592.932,33C
<u>241. INEXIGIVEL</u>	<u>592,932,33C</u>
<u>01. CAPITAL SOCIAL</u>	<u>400.000,00C</u>
002. CAP SUBSCRITO ANDREZZA MOURA	200.000,00C
004. CAP INTEGRAL ANDREZZA MOURA	40.000,00C
005. CAP INTEGRAL KATARINA DANTAS	160.000,00C
<u>04. RESERVAS DE LUCROS</u>	<u>192.932,33C</u>
001. LUCROS ACUMULADOS	192.932,33C
TOTAL DO PASSIVO —>	690.667,86C

RECONHECEMOS A EXATIDÃO DO PRESENTE BALANÇO PATRIMONIAL
TOTALIZANDO NO ATIVO E NO PASSIVO A IMPORTÂNCIA DE R\$ 690.667,86
(SEISCENTOS E NOVENTA MIL, SEISCENTOS E SESSENTA E SETE REAIS E
OITENTA E SEIS CENTAVOS).

CAMPINA GRANDE (PB), 01 DE MARÇO DE 2004.

Gilson Batista da Silva
Sócio – gerente

Marinaldo Pereira
Contador CRC PB 5.286

001. DESPESA DE INSS	6.450,89D
002. DESPESA DE FGTS	791,40D
003. FGTS RECISÓRIO	110,92D
004. DESPESA DE VALE TRANSPORTE	424,20D
005. INSS SOBRE FÉRIAS	220,79D
006. FGTS SOBRE FÉRIAS	67,50D
007. 1/3 DE FÉRIAS	264,72D
008. INSS SOBRE 1/3 DE FÉRIAS	73,60D
009. FGTS SOBRE 1/3 DE FÉRIAS	22,50D
010. INSS SOBRE 13º SALARIO	220,79D
011. FGTS SOBRE 13º SALARIO	67,50D
03. DIREÇÃO	18.000,00D
001. PROLABORES	18.000,00D
05. DESPESAS GERAIS	10.121,93D
001. ÁGUA, LUZ E TELEFONES	52,0090D
002. DESPESA DE ALUGUEL	1.800,00D
003. DESPESA DE SEGURO	200,00D
006. DESPESA COM MATERIAL EXPEDIENT	782,50D
007. DESPESA COM MATERIAL CONSUMO	400,60D
022. ARRENDAMENTO LEASING	133,58D
023. DESPESA DE DEPRECIAÇÃO	1.499,40D
024. DESPESA DE AMORTIZAÇÃO	75,00D
025. DESPESA DE FRETE	73,76D
026. DESPESA HONORARIOS CONTABEIS	1.157,88D
028. DESPESA DE IPTU	77,40D
029. DESPESA DE PIS	203,94D
030. DESPESA DE COFINS	939,36D
031. DESPESA DE ICMS	2.257,60D
32. OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS	8.000,00C
321. RECEITAS DIVERSAS	8.000,00C
02. VARIAÇÕES MONETARIAS ATIVAS	14.500,00C
005. REND. APLICAÇÕES FINANCEIRAS	14.500,00C
05. REVERSÕES PROV. CONSTITUIDAS	6.500,00D
001. PROV. P/ CREDITOS DUVIDOSOS	6.500,00D
43. OUTRAS DESPESAS OPERACIONAIS	9.042,10D
431. DIVERSAS OPERAC. DEDUTIVEIS	9.042,10D
01. DESPESAS TRIBUTARIAS	8.230,11D
004. ICMS S/ IMOBILIZAÇÕES	49,99D
008. CPMF	1.926,50D
010. IRPJ	3.906,76D

011. CSLL	2.344,06D
012. TAXA EMULUMENTOS	2,80D
02. DESPESAS FINANCEIRAS	811,99D
001. JUROS	811,99D
LUCRO LIQUIDO —>	192.302,42C
33. RECEITAS NÃO OPERACIONAIS	18.400,00C
331. RESULTADO NÃO OPERACIONAL	18.400,00C
01. VENDA BENS IMOBILIZADO	18.400,00C
001. VENDA DE VEICULOS	18.400,00C
44. DESPESAS NÃO OPERACIONAIS	17.770,09D
441. RESULTADO NÃO OPERACIONAL	17.770,09D
01. DESPESAS NÃO OPER. DEDUTIVEIS	17.770,09D
001. CUSTOS DE BENS DE USO VENDIDOS	14.823,82D
003. CUSTO DE BENS DESAPROPRIADOS	2.946,27D
LUCRO APURADO DO PERIODO —>	192.932,33C
LUCRO LIQUIDO DO PERIODO —>	192.932,33C
DISTRIBUIÇÃO	
LUCROS E/OU PREJUIZOS ACUMULADOS —>	192.932,33C

RECONHECEMOS A EXATIDÃO DA PRESENTE DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

CAMPINA GRANDE (PB), 01 DE MARÇO DE 2004.

Gilson Batista da Silva
Sócio – gerente

Marinaldo Pereira
Contador CRC PB 5.286