

ANÁLISE E ADMINISTRAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO: UM ESTUDO DE CASO EM UMA REVENDA DE AUTOMÓVEIS

WORKING CAPITAL ANALYSIS AND ADMINISTRATION: A CASE STUDY IN A CAR DEALER

Thaís Helena Schmitz¹

Christian Venzon²

RESUMO

Este estudo buscou revelar o efeito dos prazos na margem de contribuição nas negociações de uma revenda de automóveis usados, diligenciando o preenchimento de tal dúvida e mensurando o efeito dos prazos envolvidos nas negociações. Traçou-se como objetivo geral identificar e avaliar a margem de contribuição das negociações efetivadas em uma revenda de veículos usados. Utilizando-se de uma pesquisa do tipo quali-quantitativa, foram coletados dados através de relatórios fornecidos pelo gestor da organização e relacionados com a metodologia, apontando-se uma redução de R\$ 176.247,57 no montante da margem de contribuição do período analisado frente à comparação das margens líquidas “com” e “sem” os efeitos do ciclo operacional, representando queda de 67% no resultado final do decorrer da pesquisa.

Palavras-chave: Efeito dos prazos. Margem de contribuição. Revenda de automóveis.

ABSTRACT

This study aimed to reveal the effect of deadlines on the contribution margin in the negotiations of a used car dealership, taking care to fill in such doubts and measuring the effect of the deadlines involved in the negotiations. contribution margin of negotiations carried out in a used vehicle dealership. Using a qualitative-quantitative research, data were collected through reports provided by the organization's manager and related to the methodology, causing a reduction of R\$ 176,247.57 in the amount of the contribution margin of the analyzed period compared to the comparison of net margins “without” and “with” the effects of the operating cycle, representing a 67% drop in the final result.

Keywords: Contribution Margin. Effects of the deadlines. Vehicles resale.

INTRODUÇÃO

Independentemente do ramo de atuação de uma organização, a rotatividade

¹ Graduanda em Ciências Contábeis pela Faculdade Dom Alberto.

² Professor Orientador - Administrador, MBA em Gestão Empresarial, Esp. Em Educação Superior. Faculdade Dom Alberto - Santa Cruz do Sul/ RS. E-mail: christian.venzon@domalberto.edu.br

de seus produtos financeiros é essencial para dar-se continuidade às atividades empresariais.

No caso de um comércio de automóveis usados, há um funcionamento diferente em relação à comercialização de seus itens, principalmente no que se relaciona à estrutura dos processos de compras e recebimento de suas vendas, devido ao fato destas transações envolverem financiamentos que podem ser através da própria loja, como por instituições financeiras, ou haver troca no processo de negociação e o tempo que o veículo permanece no estoque.

Diante do cenário apresentado, ressalta Wernke *et al.* (2016) a importância do acompanhamento da margem de contribuição dos itens vendidos, a fim de identificar os impactos financeiros oriundos do ciclo operacional do negócio.

Tratando-se do setor de vendas de automóveis, e levando em consideração que o cenário atual conta com uma extensa concorrência, porém, com significativo aumento das vendas, passando de 4 para 5 o número de carros usados vendidos em relação a venda de 1 novo (CNN, 2021), o reflexo dessa situação obriga as instituições do ramo a buscarem soluções que visem ao conforto na negociação com o seu cliente. Nesse caso, oferta-lhe melhores condições de pagamento e, ao mesmo tempo, não compromete a saúde financeira da empresa.

A empresa estudada está inserida no mercado de automóveis seminovos há mais de 18 anos, passando pelas mais variadas situações financeiras ao longo desse período, desde aumento inflacionário até quedas de tabela. Tal fato mostra a necessidade de se reinventar financeiramente a cada novo ciclo de mercado.

Contando com um valor de estoque elevado, em que se encontra investido grande parte do capital da empresa. Para isso, necessita de recursos e de produtos financeiros, a fim de prover de giro de capital e fluxo de caixa.

Diante do contexto apresentado, questiona-se: Qual é a margem de contribuição nas negociações efetivadas em uma revenda de veículos?.

A fim de esclarecer a problemática apresentada, traçou-se como ojetivo geral identificar e avaliar a margem de contribuição das negociações efetivadas em uma revenda de veículos usados levando em consideração os prazos associados. E, para atingir este objetivo, fez-se necessário apurar o prazo médio que um veículo permanece em estoque, calcular a lucratividade da venda, considerando as variáveis do processo, e identificar os impactos ocasionados pelos prazos dos ciclos operacionais.

Este estudo, portanto, justifica-se pelo fato de contribuir tanto com as teorias acerca do tema abordado, quanto com o desenvolvimento pessoal acerca da área de

atuação abordada. Além de estimular o desenvolvimento das competências técnicas, este estudo também aponta situações relevantes quanto à análise do capital de giro da empresa estudada.

Por fim, este trabalho está organizado em quatro seções, incluindo primeiramente a introdução. Na sequência, o referencial teórico traz as contribuições de diversos autores quanto à administração financeira e suas aplicações, ao capital de giro e sua importância dentro da organização e à influência da margem de contribuição. Na terceira seção, é exposto o estudo de caso da empresa Alfa Veículos e também identificados os resultados obtidos com a análise. Na quarta e última seção, apresentam-se as considerações finais deste estudo.

1 REFERENCIAL TEÓRICO

Tendo em vista a necessidade de um estudo sobre o assunto proposto, esse capítulo analisa os principais conceitos e teorias que norteiam a administração do capital de giro.

1.1 Administração Financeira

Conforme Gitman (2001), a função da Administração Financeira é decisiva para o bom desenvolvimento dos outros setores da empresa, como marketing, recursos humanos, qualidade, suprimentos, entre outros. Isso porque todos interatuam com as finanças, seja para negociar aumento de colaboradores, compra de um ativo ou negociar o orçamento anual.

Tanto para atingir o seu objetivo quanto para garantir o perfeito funcionamento das atividades rotineiras, segundo Ross, Westerfield e Jordan (2000), a administração financeira poderá ser dividida em três princípios de atuação:

- Orçamento de capital: busca planejar e gerir os melhores investimentos a longo prazo para a empresa;
- Estrutura de capital: esta área tem a preocupação de constituir a melhor combinação entre capital próprio e de terceiros para a empresa realizar os investimentos de longo prazo e honrar com os compromissos oriundos de sua atividade diária;
- Administração de capital de giro: como a empresa vai administrar os recursos

provenientes de sua atividade no dia a dia.

1.1.1 Liquidez

A liquidez é um assunto que se refere a quão rápido é possível transformar o ativo em caixa (ROSS, 2013). Outra questão importante de se ressaltar sobre a liquidez é o fato da perda de valor com a conversão para o caixa.

Um ativo é considerado líquido quando pode ser transformado rapidamente em caixa e sem perda de valor no curto prazo. Porém, as classificações de curto prazo e longo prazo variam de acordo com a operação da empresa. Então, a necessidade de liquidez pode variar de empresa para empresa, estando relacionado diretamente com seus ciclos operacionais.

O ativo circulante integra os ativos com maior liquidez, em que se espera que sejam convertidos em caixa no curto prazo. O contrário acontece com o ativo imobilizado, que é formado por ativos ilíquidos, ou seja, que são mais difíceis de serem convertidos em caixa durante as atividades rotineiras da empresa.

Sendo assim, a liquidez é muito importante para a administração de capital de giro. Mesmo que uma empresa seja lucrativa, a falta de caixa ou de meios para cobrir as obrigações da empresa podem impedir que seu ciclo se realize. Empresas que trabalham com produtos de altíssimo custo, ou com produtos de alto valor de compra para revenda necessitam de capital de giro antes mesmo de completarem os seus ciclos de compra, venda e recebimentos, ou, até mesmo, de produção e construção.

1.1.2 Prazo Médio de Recebimento (PMR)

A conta clientes, ou duplicatas a receber, deve ser vista como uma expectativa de transformar os valores a receber em caixa, visto que depende diretamente dos clientes, e não da operacionalização da empresa. A venda, nesse caso, já está feita, cabe agora a não inadimplência do devedor.

Por esses fatores, quanto mais prazo a empresa conceder para seus clientes, maior vai ser a necessidade de suporte financeiro ou de meios internos para lidar com a falta de liquidez e cumprir com suas obrigações (MATARAZZO, 2008).

O cálculo do prazo médio de recebimento é feito através da divisão dos valores a receber pela venda anual líquida, multiplicado por 360 para se ter esse valor em

dias, como mostra a equação:

$$PMR = \text{Valores a receber} / \text{Venda líquida} \times 360$$

1.1.3 Prazo Médio de Pagamento (PMP)

O prazo de pagamento aos fornecedores da empresa é chamado de financiamento espontâneo, pois a negociação de prazos faz com que seja possível o financiamento do caixa no curto prazo. Esse tipo de negociação é uma das mais importantes fontes de financiamento da empresa por ser a opção com o menor juro possível e sem necessidade de garantias (BRIGHAM; EHEHARDT, 2006).

O prazo médio de pagamento é a média de dias em que a empresa paga as suas obrigações com os fornecedores. É calculado pela divisão da conta dos fornecedores pelo custo das mercadorias vendidas, multiplicado por 360, alcançando-se esse valor em dias.

$$PMP = \text{Fornecedores} / \text{CMV} \times 360$$

1.1.4 Prazo Médio de Estoque (PME)

O prazo médio de estoque consiste no tempo que leva para o estoque ser renovado. O prazo médio de estocagem é calculado com base no custo de mercadorias vendidas, e a fórmula é dada pela divisão do estoque pelo custo das mercadorias vendidas e multiplicado por 360 para se obter o número em dias (MATARAZZO, 2008). Sendo assim, tem-se:

$$PME = \text{ESTOQUES} / \text{CMV} \times 360$$

1.2 Capital de Giro

O capital de giro refere-se aos recursos atuais da empresa (curto prazo), geralmente identificados como aqueles que podem ser convertidos em caixa no prazo de um ano.

Em geral, os custos operacionais estão associados aos recursos necessários para permitir que uma organização financie suas necessidades operacionais identificadas desde a compra de matérias-primas até a aquisição da venda do produto final. Como os componentes que fazem parte do ativo circulante não refletem a relativa

flexibilidade de curto prazo em seus níveis de desempenho, há necessidade de se reterem os recursos investidos em capital operacional (ASSAF NETO; SILVA, 2002).

Essa visão é corroborada por Silva (2010) quando afirma que os custos operacionais, também chamados de ganhos de capital, significam a diferença entre o ativo circulante e o passivo circulante, que inclui a taxa fixa de instabilidade financeira de uma organização. Sua análise deve ser realizada de acordo com os indicadores de liquidez e indicadores de desempenho, incluindo auditoria de desempenho.

Através da análise de seus componentes patrimoniais, são conhecidos os princípios operacionais, o volume de recursos permanentes que financiam os lucros e as necessidades operacionais de investimento. O autor acrescenta que os custos operacionais são robustos e requerem análises eficazes e rápidas para serem avaliados, pois comprometem a solvência da empresa.

Gitman (2004) destaca que o Capital de Giro Líquido é geralmente definido como a diferença entre o ativo circulante e o passivo circulante. Nesse contexto, quando o primeiro supera o segundo, a organização tem uma taxa operacional direta; quando o contrário acontece, a empresa tem um desempenho financeiro ruim.

Como fonte de renda para saldar dívidas atuais, as organizações convertem ativos circulantes de estoque em contas a receber e dinheiro. O fluxo de caixa para pagar essas dívidas é relativamente especulativo. Isso porque, quando uma organização assume um compromisso, ela sabe quando expira e, portanto, está se preparando para cumprir essa obrigação. No entanto, a maior dificuldade é prever a inflação, pois ela depende de fatores externos.

Gitman (2004, p. 510) alerta que, “quando seu dinheiro parece estar muito visível, você precisa ter mais dinheiro para o trabalho que precisa ter”. No entanto, uma vez que a maioria das empresas pode corresponder com precisão as saídas de caixa, elas devem ter mais ativos circulantes do que as saídas exigidas pelos passivos circulantes. Assim, quanto maior a rentabilidade entre o ativo circulante e o passivo circulante, maior será a capacidade de amortização das contas quando for o caso, além de que fatores, como taxas de juros, situação econômica e preferências pessoais, afetam diretamente o desempenho e o risco de uma organização que precisa de controle permanente.

1.3 Margem de Contribuição

Diversas são as definições para a margem de contribuição. Gitman (2004) a definiu como o ativo circulante, comumente denominado capital operacional, representando parte do investimento total de uma empresa, movendo-se de um estado para outro, no comportamento normal dos negócios. O conceito envolve mudanças repetidas de caixa para estoque, contas a receber e reembolso.

Marion (2008) difere a contabilidade gerencial dos demais ramos da contabilidade, pois não adere às normas geralmente aceitas, portanto, é feita internamente, com o objetivo de atender às necessidades da gestão na tomada de decisões.

A margem de contribuição é, desse modo, uma ferramenta útil, pois agrega valor às informações contábeis e reverte eventuais distorções encontradas nas demonstrações financeiras (MARTINS, 2010). A margem de contribuição é a diferença entre a receita e o custo total e os custos variáveis, é uma ferramenta de gestão, e tem o potencial de tornar cada vez mais visíveis os pontos fortes de cada produto, demonstrando como cada um trabalha em conjunto, primeiro, para pagar o custo fixo e, assim, construir o lucro desejado (FERREIRA, 2007).

Outro conceito é “o valor por unidade que traz para o primeiro plano da empresa, entre receita e despesa que realmente causa e pode ser calculado sem erro” (MARTINS, 2010, p. 179).

As margens de doação cobrem a diferença entre receita variável e despesa, mostram também como cada produto coopera, primeiro, para cobrir custos consistentes e, posteriormente, para gerar os benefícios esperados dos parceiros (FERREIRA, 2007; MARTINS, 2010).

A margem de contribuição é uma ferramenta muito útil, pois não coloca custos fixos no produto, visto que utiliza um sistema de custos flexíveis. Assim, são alocados apenas os custos variáveis, ou seja, os custos relacionados a cada produto são os utilizados. Portanto, o administrador não corre o risco de errar por ter informações distorcidas sobre a segregação aleatória, pois o limite de contribuição elimina essa distorção (MARTINS, 2010).

Então, a margem de contribuição pode ser reconhecida como uma ferramenta de apoio ao processo decisório interno, pois facilita a identificação de produtos de alta rentabilidade.

1.4 Indicadores de Atividade

Conforme Silva (2017) a análise dos indicadores de atividade ou dos ciclos financeiros e operacionais também é conhecida como “análise da rotação de valores

circulantes”. A análise dos indicadores de atividade está associada de forma estreita com a análise dos indicadores de liquidez, já que não basta apenas identificar o volume de recursos ou meios de pagamento disponíveis na empresa para fazer frente aos compromissos assumidos, mas também saber a velocidade com que estes recursos se convertem em valores disponíveis.

É diante desse processo natural e permanente que sobressai o ciclo operacional da empresa, composto por todas as fases de suas atividades operacionais

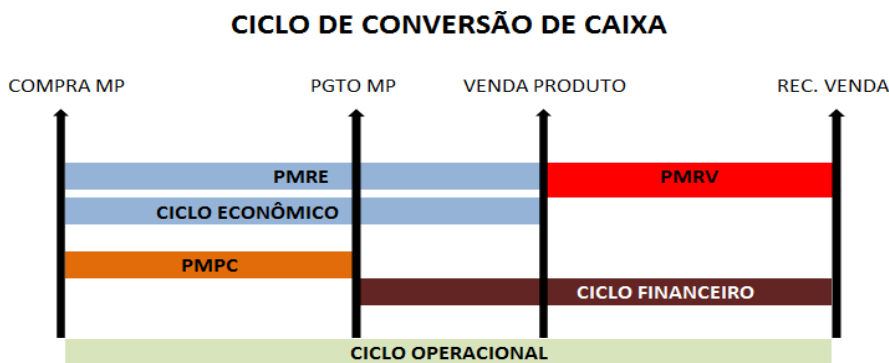
Ciclo Econômico: O ciclo econômico é o tempo em que a mercadoria permanece em estoque. Vai desde a aquisição dos produtos até o ato da venda, não levando em consideração o recebimento das mesmas pelo cliente (entrega).

Ciclo Operacional: Compreende o período entre o recebimento da matéria prima até o pagamento da mercadoria pelo cliente.

Ciclo Financeiro: Também conhecido como ciclo de caixa é o tempo entre o pagamento a fornecedores e o recebimento das vendas. Quanto maior o poder de negociação da empresa com fornecedores e clientes, menor o ciclo financeiro.

Fórmula: $\text{Ciclo Financeiro} = \text{Ciclo Op.} - \text{Prazo Médio de Pagto. de compras (PMP)}$

Figura 1 – Ciclo Financeiro



Fonte: elaborada pela autora, 2022

2 METODOLOGIA

De acordo com o dicionário, a expressão “método” significa o caminho para chegar ao fim (FERREIRA, 2010). Sendo assim, metodologia deve ser entendida como uma estrutura que pode ser aplicada em uma pesquisa científica.

O presente estudo teve uma abordagem quali-quantitativa, que, de acordo com Mascarenhas (2012, p. 46), é uma “forma de pesquisa que aborda com maior profundidade o objeto estudado, e os estudos são voltados para a compreensão do objeto além de descrever as características e identificar a relação entre as variáveis analisadas”. As pesquisas bibliográficas de diversos autores, juntamente com a pesquisa de campo, possibilitaram adquirir conhecimento acerca do tema abordado, a fim de buscar as respostas para os objetivos específicos e definir as possibilidades das contribuições propostas para este estudo.

A pesquisa qualitativa auxilia na resolução do problema proposto, uma vez que ela descreve detalhadamente as variáveis disponíveis e auxilia na compreensão e classificação dos processos dinâmicos (RICHARDSON, 1999).

A pesquisa foi dividida nas seguintes etapas:

- Entrevista para conhecimento da empresa e da problemática atual;
- Coleta de informações através de relatórios gerenciais;
- Validação da pesquisa e coleta de resultados;
- Análise estatística dos resultados.

O método deste estudo caracteriza-se como descritivo, pois, para sua conclusão, é necessário analisar, interpretar e registrar os fatos estudados, tendo como objetivo demonstrar a realidade.

Na empresa em questão, cada venda costuma ser singular, geralmente, distinta para cada cliente. Assim, são comuns negócios que envolvam a entrega de um veículo como parte do pagamento, cheques pré-datados, assinatura de promissórias e financiamento integral ou parcial em instituições financeiras, visando facilitar a compra para os clientes.

Como esses diferentes estilos de negociação, muitas vezes, resultam em prazos ou recebimentos de pagamentos distintos, o ciclo operacional pode se tornar tão longo que compromete a lucratividade da empresa. Em virtude disso, a preocupação com a mensuração das consequências dos prazos do ciclo operacional

deveria ter mais relevância nos relatórios da instituição. Este tipo de determinação se faz necessária, pois ciclos de grande duração tendem à necessidade de captação de um montante de capital de giro para manter o empreendimento com saúde financeira.

Por meio da entrevista com o diretor da empresa, constatou-se que o mesmo não levava em conta os efeitos dos prazos envolvidos nas negociações (como o prazo de recebimento das vendas, prazos de pagamento das compras, despesas variáveis e o prazo de estocagem dos veículos), em termos financeiros. Ponderado dessa limitação, o gestor da entidade permitiu o acesso aos dados necessários para apurar se o impacto desses períodos eram significativos financeiramente. Tal estudo foi realizado com base em um relatório de veículos adquiridos pela empresa no período de Agosto a Dezembro de 2021 que ficaram mais de 30 dias no estoque. Destes, filtraram-se apenas os já vendidos, afim de chegar na margem de contribuição levando em consideração os prazos envolvidos.

3 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Nesta etapa, serão apontados os principais aspectos deste estudo bem como a descrição e análise dos resultados obtidos.

3.1 Obtenção dos dados

No período abrangido neste caso, a empresa realizou um total de 22 negociações de veículos seminovos, de diversos modelos, anos de fabricação e marcas. Optou-se então, por evidenciar apenas três dos automóveis vendidos e os valores totais que compõem a comercialização dos mesmos.

Todos os dados mencionados na Tabela 1 foram fornecidos pelo gestor da empresa, via planilha de excel, coletados do *software* gerencial da instituição.

Tabela 1 – Valores envolvidos nas negociações de compra e venda

Nº ordem	3	15	21	Totais
Veículos	IXL1G02	IZM0G93	IXU5807	
Preço total de venda (R\$)	119.000,00	165.000,00	115.000,00	3.719.700,00
Parte da venda receb. à vista (R\$)	108.000,00	165.000,00	115.000,00	1.501.000,00
Parte da venda receb. a praz.(R\$)	11.000,00	-	-	2.237.640,00
Custo de compra (R\$)	95.000,00	158.000,00	96.000,00	3.295.700,00
Tributo s/ vendas – ICMS (R\$)	1.011,50	1.402,50	977,50	31.617,00
Tributo s/ venda – Pis + Cofins	1.116,00	325,50	883,50	19.716,00
Tributo s/venda – IR (R\$)	1.152,00	336,00	912,00	20.352,00
Tributo s/ venda – CSLL (R\$)	691,20	201,60	547,20	12.211,00
Tributo s/ venda – Adc. IRPJ (R\$)	344,00	344,00	344,00	7.568,00
Comissão do vendedor – (R\$)	500,00	500,00	500,00	11.000,00

Fonte: elaborada pela autora, 2022

Conforme os dados da Tabela 1, colheram-se informações necessárias a fim de relacionar com o estudo, tomando conhecimento dos valores monetários envolvidos nas negociações dos veículos.

Em conjunto às informações financeiras, foram apurados dados relacionados aos prazos (em dias) envolvidos em cada venda, sendo levados em consideração prazos, como: pagamento da compra ao fornecedor, recebimento da receita de venda por parte do cliente e todos os tributos mensais e trimestrais recolhidos pela empresa, bem como as comissões dos vendedores.

Tabela 2 – Prazos associados à compra, à estocagem e à venda

No. Ordem Itens/Veículos	IXL1G02	IZM0G93	IXU5807
Prazo médio linear da venda (dias)	0	0	0
Prazo da venda à vista	2	0	0
Parte da venda recebida à vista ou com troca (em %)	90,8%	100,0%	100,0%
Prazo médio da parte da venda financiada (dias)	0	0	0
Parte da venda que foi recebida a prazo (%)	92%	0	0
Prazo médio linear da compra, em dias	0	0	0
Prazo médio linear das desp. variáveis da venda (dias)	55,4	31,2	37,2
Prazo tributo da venda – ICMS (dias)	19	18	15
Pagto.do ICMS: dia 12 do mês seguinte à venda	12/02/2022	12/03/2022	12/03/2022
Data da venda	24/01/2022	22/02/2022	25/02/2022
Prazo tributo da venda – PIS e COFINS (dias)	32	31	28
Pagto.do PIS e COFINS: dia 25 do mês seguinte à venda	25/02/2022	25/03/2022	25/03/2022
Data da venda	24/01/2022	22/02/2022	25/02/2022
Prazo tributo da venda -IRPJ último dia do mês seguinte ao trim./apuração	29/04/2022	29/04/2022	29/04/2022
Prazo tributo da venda – IRPJ (dias)	95	66	63
Data da venda	24/01/2022	22/02/2022	25/02/2022
Prazo tributos da venda – CSLL (dias)	95	66	63
Pagto.CSLL: último dia do mês seguinte ao trim./apuração	29/04/2022	29/04/2022	29/04/2022
Data da venda	24/01/2022	22/02/2022	25/02/2022
Pagto.Adc. IR: último dia do mês seguinte ao trim./apuração	29/04/2022	29/04/2022	29/04/2022
Data da venda	24/01/2022	22/02/2022	25/02/2022
Prazo da comissão do vendedor, em dias	8	7	4
Pagto. da comissão: dia 01 do mês seguinte à venda	01/02/2022	01/03/2022	01/03/2022
Data da venda	24/01/2022	22/02/2022	25/02/2022
Prazo de estocagem (dias)	119	104	65
Data da compra	27/09/2021	10/11/2021	22/12/2021
Data da venda	24/01/2022	22/02/2022	25/02/2022

Fonte: Elaborada pela autora (2022)

No que concerne à Tabela 2, foram abordados os prazos (em dias) relacionados a cada automóvel vendido, tendo como base os controles internos da instituição e as datas de recolhimento dos impostos, conforme informadas pelo contador da empresa.

Acerca dos dados mencionados na tabela, é oportuno destacar a singularidade de cada caso salientando o veículo “IXL1G02”, a título de amostra da metodologia posta.

Em relação ao item “Prazo médio linear da venda”, calculado em dias, o valor é apurado pela ponderação entre o valor da venda recebida à vista ou com troca (que representou 90,76% do valor da negociação) e o valor da parte financiada (que representou 9,24% do valor da venda) com prazo de 2 dias para recebimento (devido a problemas de documentação para liberar o valor por parte da financeira). Quanto ao item “Prazo médio linear da compra”, o entrevistado informou que, em virtude da flexibilidade e liquidez de recursos, foi empregada a administração de adquirir à vista todos os carros a comercializar, ressaltando que, praticamente em todas as negociações abordadas, tiveram um veículo em troca como parte do pagamento, sendo esse considerado também como estoque pago à vista, pois costuma ser recebido/comprado por um montante inferior ao de mercado (normalmente de 10 a 15% do valor respectivo na tabela FIPE, parâmetro usado no mercado de automóveis seminovos).

No item “prazo médio linear das despesas variáveis da venda”, o procedimento necessitou do conhecimento inicial das datas de vencimento das obrigações. Em relação aos impostos recolhidos pela instituição, os prazos de vencimento foram informados pelo contador da empresa, bem como a comissão dos vendedores que eram pagas dia 01 de todo mês. Após, calculou-se o número de dias entre a data da venda com cada competente obrigação, chegando-se então ao prazo médio linear de todas as despesas variáveis da venda expressa pela fórmula:

$$\text{PML das DVVs (em dias)} = \frac{\text{Fator "1"} \quad 266.714,50}{\text{Fator "2"} \quad 4.814,70} = \text{-----} = \text{-----} = 55,39 \text{ dias}$$

em que o “Fator 1” é: [Valor do ICMS (R\$) * Prazo do ICMS (dias)] + [Valor do PIS (R\$) * Prazo do PIS (dias)] + Valor da Cofins (R\$) * Prazo da Cofins (dias)] + [Valor

do IR (R\$) * Prazo do IR (dias)] + [Valor da CS (R\$) * Prazo da CS (dias)] + [Valor da Comissão (R\$) * Prazo da Comissão (dias)].

Já o “Fator 2” é igual a: [Valor do ICMS (R\$) + Valor do PIS (R\$) + Valor da Cofins (R\$) + Valor do IR (R\$) + Valor da CS (R\$) + Valor da Comissão (R\$)].

Completando, o item “Prazo de estocagem” resultou da diferença entre a data de venda e de entrada no estoque da loja. Assim sendo, o veículo “IXL1G02” permaneceu 119 dias no volume da empresa, pois foi agregado no dia 27 de setembro de 2021 e vendido no dia 24 de janeiro de 2022. Após a obtenção dos dados necessários, foram avaliados os resultados das vendas de veículos das entidades em estudo, conforme descrito na Tabela 3.

Tabela 3 – Margem de contribuição sem efeito dos prazos envolvidos

Nº ordem	3	15	21	
Veículos	IXL1G02	IZM0G93	IXU5807	Totais
Valor da venda (R\$)	119.000,00	165.000,00	115.000,00	3.719.700,00
Custo de compra (R\$)	95.000,00	158.000,00	96.000,00	3.295.700,00
Tributo s/ vendas – ICMS (R\$)	1.011,50	1.402,50	977,50	31.617,00
Tributo s/ venda – Pis + Cofins (R\$)	1.116,00	325,50	883,50	19.716,00
Tributo s/venda – IR (R\$)	1.152,00	336,00	912,00	20.352,00
Tributo s/ venda – CSLL (R\$)	691,20	201,60	547,20	12.211,00
Tributo s/ venda – Adc. IRPJ (R\$)	344,00	344,00	344,00	7.568,00
Comissão do vendedor – (R\$)	500,00	500,00	500,00	11.000,00
MC sem os prazos associados(R\$)	17.516,21	3.220,40	13.130,84	264.972,51

Fonte: Elaborada pela autora (2022)

Como visto na Tabela 3, o veículo “IXL1G01” proporcionou R\$ 17.516,21 de margem de contribuição, pelo cálculo contábil simples de MC = Valor Venda – (Custos Variáveis + Despesas Variáveis), sem levar em consideração efeitos dos prazos atrelados aos pagamentos. Com o mesmo método de cálculo para todos os carros vendidos no período, alcançou-se o valor total de R\$ 264.972,51.

Tendo em vista a conjuntura da empresa pesquisada, o fato de que o gestor tenha auxílio de um software para organizar as informações, bem como o assistente financeiro para lhe auxiliar, o conhecimento da margem de contribuição “básica” pode parecer o suficiente.

Entretanto, neste estudo, defendeu-se o conceito de que, para dispor de reais valores monetários rentáveis em uma negociação, devem-se firmar todos os efeitos

financeiros envolvendo transações, prazos e liquidez, bem como o período de permanência em estoque, objetivando aprimoração e fidedignidade dos resultados.

Do ponto de vista financeiro, é incorreto avaliar a rentabilidade de uma venda somente após dedução do custo de aquisição e das despesas variáveis associadas à operação desse negócio. De acordo com Wernke (2014), a determinação do resultado da venda envolvendo os prazos associados (RVP) pode ser mensurado através da fórmula expressa a seguir:

$$\mathbf{RVP} = \mathbf{PVP} - [\mathbf{CDVMV} * ((1 + \mathbf{kc})^{(\mathbf{pe} + \mathbf{pr} - \mathbf{pp}))}]$$

O Preço de Venda a Prazo (PVP) equivale ao valor cobrado do cliente, os custos, e Despesas Variáveis da Mercadoria Vendida a Prazo (CDVMV) englobam o valor dos custos e despesas variáveis associados à mercadoria vendida (como o custo de compra, os tributos incidentes na venda e a comissão dos vendedores, por exemplo). Já o Custo de Captação de Recursos (kc) representa a taxa de juros a utilizar, podendo ser a taxa paga na captação de recursos ou a taxa que seria obtida numa aplicação financeira de valor semelhante. O Prazo de Estocagem da Mercadoria (pe) envolve o período entre a compra e a venda da mercadoria. O Prazo de Recebimento da Venda (pr) refere-se ao prazo concedido aos clientes para quitarem suas dívidas oriundas da venda do produto, e o Prazo de Pagamento (pp) expressa o prazo obtido junto a terceiros (fornecedores, governos, vendedores comissionados etc.) para pagamento das compras efetuadas e das despesas variáveis da venda.

Para se chegar aos valores da nova margem de contribuição do período envolvido neste estudo, foi preciso aplicar a equação do resultado da venda considerando todos os prazos implicados e a taxa de custo de oportunidade de 1,5% ao mês como demonstrado no Quadro 1 referente ao veículo “IXL1G02”.

Quadro 1 – Margem de contribuição com os prazos associados do veículo “IXL1G02”

$RV = PV - [CDV-R\$ * (1+i)^{(pr + pe - pp)}]$
$RV = R\$ 119.000 - [R\$ 101.483,79 * (1+1,5\%)^{(119+2-0) / 30}]$
$RV = R\$ 119.000 - [R\$ 101.483,79 * (1,015)^{(121/ 30)}]$
$RV = R\$ 119.000 - [101.483,79 * (1,015) ^ (4,0333)]$
$RV = R\$ 119.000 - [101.483,79 * 1,061889]$
$RV = R\$ 119.000 - 107.764,52$
$RV = 11.235,48$

Fonte: Elaborada pela autora (2022)

Dessa forma, foi delineado a relação exposta na Tabela 3, que refere a margem de contribuição de cada automóvel, tendo em conta as decorrências dos prazos de pagamento da compra, juntamente com as despesas variáveis, dos prazos de recebimentos de venda (créditos concedidos aos clientes) e o tempo de permanência do produto em estoque.

Tabela 4 – Margem de contribuição com efeito dos prazos

Nº ordem	3	15	21	Totais
Veículos	IXL1G02	IZM0G93	IXU5807	
Receitas de venda (R\$)	119.000,00	165.000,00	115.000,00	3.719.700,00
Prazo médio linear venda	-	-	-	-
Custo de compra (R\$)	95.000,00	158.000,00	96.000,00	3.295.700,00
Prazo médio linear compras	-	-	-	-
Despesas variáveis da venda(R\$)	6.483,79	3.779,60	5.869,16	159.027,49
Prazo médio linear das Dvvs (dias)	55,4	31,2	37,2	-
Prazo médio linear do custo de compra mais DVVs	-	-	-	-
Prazo de estoque: da data da compra até a data da venda (dias)	119	104	65	-
Margem de contribuição com prazos associados (R\$)	11.235,34	- 5.348,91	9.791,10	88.724,94

Fonte: Elaborada pela autora (2022)

Analisando o veículo “IXL1G02” com a aplicação das respectivas fórmulas de Margem de Contribuição sem e com o efeito dos prazos envolvidos, os resultados encontrados são, nesta ordem, 17.516,21 e 11.235,34, ocasionando uma baixa de R\$ 6.280,87 equivalente a 36% do lucro. Exercendo a mesma comparabilidade no montante estudado, os efeitos foram de R\$ 264.972,51 para R\$ 88.724,94, queda de 67% da rentabilidade. Importa destacar que a taxa de juros de 1,5% utilizada nas apurações representa o “custo de oportunidade” considerado pelo proprietário da empresa.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O propósito deste estudo era o de demonstrar numericamente o “valor do dinheiro no tempo”, tendo em vista o nicho de mercado em que a empresa Alfa Veículos está inserida e os obstáculos que oriundam deste tipo de comércio, uma vez que o investimento é elevado para não se ter uma perspectiva de venda. O

produto pode vir a ser comercializado um dia após a entrada no estoque, bem como pode levar meses.

Após as análises realizadas através dos relatórios apresentados nas seções anteriores, a empresa estudada teria redução montante de R\$176.247,57 no período, relacionando as duas formas de mensurar o resultado (margem de contribuição “com” e “sem” os efeitos dos prazos). Esse valor representa uma redução de 67% no resultado final do período.

Em seguida da identificação destes efeitos em relação aos prazos, e principalmente “tempo em estoque”, interpretou-se o fato de que, para a empresa em questão, é de maior valia girar mais rapidamente o estoque, visto que o tempo de estocagem foi o maior responsável pelo ciclo operacional, implicando em uma maior aplicação de capital de giro para suportar as operações do período. Uma alternativa seria conceder os tradicionais descontos à vista para os veículos que estão há mais tempo em estoque, com o intuito de diminuir o seu ciclo operacional, a fim de adquirir novas opções e variedade no *showroom*. Outro ponto relevante para a folga de caixa é a negociação de prazos com os fornecedores, pois, como citado, o gestor do negócio opta por adquirir os automóveis à vista, e caso seguisse por pagar com prazo, mesmo com certa taxa de juros, se a mesma for menor do que as taxas e despesas financeiras oriundas dos bancos, já se faz proficiente. Uma venda realizada com recebimento líquido antes mesmo de ser paga ao fornecedor demonstra ser, para a Alfa Veículos, a melhor opção a cargo de redução de ciclo operacional e despesas financeiras, implicando em uma maior Margem de Contribuição.

Entende-se, a partir do exposto, que a pesquisa contribuiu administrativamente a partir dos relatórios e cálculos realizados, organizando informações em uma espécie de roteiro adaptado com o tipo de comércio visado, a fim de que sejam mensurados os impactos em futuras negociações da instituição. Trouxe informações para fundamentar decisões comerciais em bases mais consistentes, tendo a dimensão do impacto financeiro oriundo dos prazos singulares de cada acordo. Faz-se necessário enfatizar o quão escasso é o tema na literatura em relação a publicações no âmbito de revenda de carros usados, deixando a autora satisfeita com o resultado deste estudo, confiante no preenchimento parcial da lacuna existente, visto que foram encontradas dificuldades nas pesquisas literárias do referido assunto. Para futuras pesquisas, a sugestão é a de focar nas dificuldades de manutenção do fluxo de caixa levando em consideração os prazos envolvidos nas negociações.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, Cesar Augusto Tiburcio. **Administração do capital de giro**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

BRIGHAM, Eugene; EHRHARDT, Michael. **Administração Financeira: Teoria e Prática**. 14. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2016.

FERREIRA, José Antonio Stark. **Contabilidade de custos**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

GITMAN, Lawrence. **Princípios de Administração Financeira: essencial**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

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

MARION, José Carlos. **Contabilidade Empresarial**. 13. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MASCARENHAS, Sidnei Augusto. **Metodologia Científica**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2012.

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise Financeira de Balanços**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. São Paulo: Atlas, 1999.

ROSS, Westerfield; JORDAN, Lamb. **Fundamentos de Administração Financeira**. 9. ed. Porto Alegre: AMGH, 2013.

ROSS, Stephen; Westerfield, Randolph. **Princípios de administração financeira**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

SILVA, Alcântara Alexandre. **Estrutura, análise e interpretação das demonstrações contábeis**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

SILVA, José. **Análise financeira das empresas**. 13. Ed.rev. e ampl. – São Paulo, SP: Cengage Learning, 2017.

VENDAS de veículos financiados subiram 6,8% em 2021, segundo dados da B3. **CNN Brasil**, São Paulo, 2021. Disponível em <https://www.cnnbrasil.com.br/business/vendas-de-veiculos-financiados-subiram-68-em-2021-segundo-dados-da-b3/>. Acesso em: 24 jan. 2022.

WERNKE, Rodney *et al.* **Custos Logísticos**. Maringá: Ed MAG, 2014.