



CAPITAL DE GIRO



• contato@andreamorim.com.br



• www.andreamorim.com.br

Método DuPont

$$\frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Receita}} \times \frac{\text{Receita}}{\text{Ativo total}} \times \frac{\text{Ativo total}}{\text{Patrimônio líquido}}$$

$$ROE = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

Como pode ser observado, os três indicadores multiplicados resultam no ROE



Giro do estoque

Mede a velocidade em que os estoques são transformados em vendas.

Esse índice não tem uma regra geral de que número é bom, porque vai variar de acordo com o ramo de atividade.



Giro do estoque

É calculado dividindo o custo das mercadorias vendidas pelo estoque da seguinte maneira:

$$\text{Giro de Estoque} = \frac{\text{Custo das mercadorias vendidas}}{\text{Estoque}}$$



Giro do estoque

Podemos adotar uma variação dessa análise convertendo-a em prazo médio de estocagem, que indica o tempo médio para renovação dos estoques

$$\text{Prazo Médio de Estocagem} = \frac{\text{Estoque Médio}}{\text{Custo das mercadorias vendidas}} \times 360$$

Interpretamos o resultado da seguinte forma: quanto maior for esse índice, maior o prazo de permanência em estoque. O indicador alto não é um ponto positivo, porque um prazo de estocagem grande requer maiores investimentos no ativo e, conseqüentemente, reduz o seu retorno.



Giro do estoque

Podemos adotar uma variação dessa análise convertendo-a em prazo médio de estocagem, que indica o tempo médio para renovação dos estoques

$$\text{Prazo Médio de Estocagem} = \frac{\text{Estoque Médio}}{\text{Custo das mercadorias vendidas}} \times 360$$

Quando multiplicamos por 360, temos a média em dias.
Se multiplicamos por 12, teremos a medida em meses.



Exemplificando

Vamos calcular o prazo médio de estocagem da empresa conforme demonstrações financeiras a seguir:

	Dez/X0	Dez/X1
Ativo Circulante	34.304	41.861
Aplicações financeiras	5.765	5.225
Clientes (valor líquido)	7.252	13.111
Estoques	11.264	21.686
Depósitos judiciais	5.414	117
Outros valores a receber	4.608	1.721

Demonstração de Resultados dos Exercícios		
	Dez/X1	Dez/X0
RECEITA OPERACIONAL	98.775	56.763
Custo de produtos vendidos	-73.490	-45.414
LUCRO BRUTO	25.285	11.349



Exemplificando

Vamos calcular o prazo médio de estocagem da empresa conforme demonstrações financeiras a seguir:

	Dez/X0	Dez/X1
Ativo Circulante	34.304	41.861
Aplicações financeiras	5.765	5.225
Clientes (valor líquido)	7.252	13.111
Estoques	11.264	21.686
Depósitos judiciais	5.414	117
Outros valores a receber	4.608	1.721

Demonstração de Resultados dos Exercícios		
	Dez/X1	Dez/X0
RECEITA OPERACIONAL	98.775	56.763
Custo de produtos vendidos	-73.490	-45.414
LUCRO BRUTO	25.285	11.349

$$\frac{(11.264 + 21.686) / 2}{73.490} \times 360 = 81$$

$$\text{Prazo Médio de Estocagem} = \frac{\text{Estoque Médio}}{\text{Custo das mercadorias vendidas}} \times 360$$

Exemplificando

Vamos calcular o prazo médio de estocagem da empresa conforme demonstrações financeiras a seguir:

	Dez/X0	Dez/X1
Ativo Circulante	34.304	41.861
Aplicações financeiras	5.765	5.225
Clientes (valor líquido)	7.252	13.111
Estoques	11.264	21.686
Depósitos judiciais	5.414	117
Outros valores a receber	4.608	1.721

Demonstração de Resultados dos Exercícios		
	Dez/X1	Dez/X0
RECEITA OPERACIONAL	98.775	56.763
Custo de produtos vendidos	-73.490	-45.414
LUCRO BRUTO	25.285	11.349

Os estoques da empresa têm permanecido na empresa, em média, por 81 dias. Também, podemos dizer que os estoques têm girado em média 4,4 vezes no ano ($360 \div 81 = 4,4$)

$$\frac{(11.264 + 21.686) / 2}{73.490} \times 360 = 81$$

Prazo médio de recebimento

É utilizado para avaliar políticas de crédito e cobrança. Mede como a empresa faz a gestão das contas a receber de clientes. Calculamos esse índice dividindo a média de contas a receber pelas vendas anuais e, para termos a medida em dias, multiplicamos por 360 (neste caso, estamos supondo um ano de 360 dias).

$$\text{Prazo Médio de Recebimento} = \frac{\text{Contas a receber de clientes (média)}}{\text{Vendas anuais}} \times 360$$

Prazo médio de pagamento

expressa quanto tempo a empresa demora para pagar os seus fornecedores. Calculamos esse índice dividindo a conta fornecedores por compras anuais e, da mesma forma que no prazo médio de recebimento, multiplicamos por 360.

$$\text{Prazo Médio de Recebimento} = \frac{\text{Fornecedores (média)}}{\text{Compras anuais}} \times 360$$

Prazo médio de pagamento

Tanto os valores de vendas anuais quanto os valores de compras anuais considerados nesses prazos deveriam ser os valores a prazo, ou seja, excluir os valores de vendas à vista e os valores de compras à vista.

Como dificilmente temos essa informação aberta nas demonstrações financeiras, por simplificação, utilizaremos vendas totais e compras totais.

Giro do ativo

Esse índice indica a eficiência com que a empresa utiliza seus ativos para gerar vendas.

$$\text{Giro do ativo total} = \frac{\text{Vendas}}{\text{Ativo Total}}$$

Interpretamos o resultado da seguinte forma: quanto maior o giro do ativo total de um negócio, maior a sua eficiência na utilização desses ativos.

Margem de lucro bruto (ou margem bruta)

É calculada dividindo o lucro bruto pela receita de vendas (vendas/receitas líquidas). Essas contas fazem parte da DRE – Demonstração de Resultado do Exercício:

$$\text{Margem bruta} = \frac{\text{Lucro Bruto}}{\text{Receita de vendas}}$$

Margem de lucro operacional (ou margem operacional)

É calculada dividindo o lucro operacional pela receita de vendas (vendas/receitas líquidas).

$$\text{Margem Operacional} = \frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Receita de vendas}}$$

A margem operacional mede a porcentagem que fica para a empresa de cada R\$ 1,00 das vendas após todos os custos e despesas operacionais. Ela representa quanto a empresa está sendo eficiente na operação do seu negócio.

Margem de lucro líquida (ou margem líquida)

É calculada dividindo o lucro líquido pela receita de vendas (vendas/receitas líquidas).

$$\text{Margem Líquida} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita de vendas}}$$

A margem líquida mede a porcentagem que fica para a empresa de cada R\$ 1,00 das vendas após todos os custos e despesas operacionais e, também, os não operacionais (financeiros e encargos). Ela mede se a empresa está gerando valor ou não. É tomada como uma medida de sucesso da empresa.

Retorno sobre o ativo total (ROA – return on total assets)

É calculado dividindo o lucro líquido pelo ativo total:

$$ROA = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo total}}$$

Você sabia que esse índice é também chamado de ROI (retorno sobre o investimento)? Ele mede a eficácia da empresa em gerar retornos a partir dos ativos disponíveis.

Interpretamos o resultado da seguinte forma: quanto maior o retorno sobre o ativo total, melhor.

Retorno sobre o capital próprio (ROE – return on common equity)

É calculado dividindo o lucro líquido pelo patrimônio líquido:

$$ROE = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

O ROE mede o retorno sobre o investimento do acionista.

Interpretamos o resultado da seguinte forma: quanto maior o retorno sobre o investimento do acionista, melhor.

Existem também índices que comparam o valor de mercado da empresa. Vamos estudar o índice preço/lucro (P/L). Ele é calculado dividindo o preço de mercado por ação ordinária pelo lucro por ação. O preço de mercado é divulgado pela bolsa de valores.

No Brasil, essa informação é divulgada pela bolsa de valores de São Paulo (BMF&Bovespa), mas também podemos obtê-la pelo site da empresa, através da área de informação a investidores ou R.I. (relação com investidores).

O lucro por ação é apresentado nas demonstrações financeiras publicadas pela empresa.

$$P/L = (\text{Preço de mercado por ação ordinária}) / (\text{Lucro por ação})$$

O índice preço/lucro mede o retorno sobre o investimento do acionista.

Interpretamos o resultado da seguinte forma: quanto maior o retorno sobre o investimento do acionista, melhor.

FIM

