



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTEGRADO
ENDIVIDAMENTO E CAPITAL DE GIRO
NATURA COSMÉTICOS S.A.

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO, 2019

UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTEGRADO
ENDIVIDAMENTO E CAPITAL DE GIRO
NATURA COSMÉTICOS S.A.

MÓDULO GESTÃO QUANTITATIVA

ADMINISTRAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO – PROF. DANILO
MORAIS DOVAL

MÉTODOS QUANTITATIVOS E ESTATÍSTICOS – PROF^a RENATA
ELIZABETH DE ALENCAR MARCONDES

ESTUDANTES:

DAYANE ALVES DE OLIVEIRA, RA: 18000926
MARIA EDUARDA SALLA DE LIMA, RA: 1800072
MATHEUS HENRIQUE TONIETI LUIZ, RA: 18000067
MICHELE CRISTINA SOUZA ACHCAR COLLA DE OLIVEIRA, RA: 18001459
ROSIMAR SANTOS JUNQUEIRA, RA: 18001039

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO, 2019

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	7
3.1. ADMINISTRAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO	7
3.1.1 CAPITAL DE GIRO	16
3.1.2 ANÁLISE DO ENDIVIDAMENTO	20
3.2 MÉTODOS QUANTITATIVOS ESTATÍSTICOS	21
3.2.1 MÉDIA, MEDIANA E MODA	23
3.1.1 NÍVEIS DE CONFIANÇA	27
4 CONCLUSÃO	28
REFERÊNCIAS	29

1. INTRODUÇÃO

O objetivo do Projeto Integrado é realizar uma análise sobre o “Endividamento e o Capital de Giro” de uma empresa real. Nosso grupo escolheu a Natura Cosméticos S.A. por ser uma empresa de capital aberto do setor de bens de consumo e também, por ser a maior empresa multinacional brasileira de cosméticos com um lucro de R\$ 381, 7 milhões no ano de 2018.

A análise da empresa foi realizada com os índices reais obtidos através do portal da BM&F BOVESPA (<http://www.b3.com.br/pt.br/>), a partir do Balanço Patrimonial (BP), do Demonstrativo do Resultado do Exercício (DRE) e do Demonstrativo do Fluxo de Caixa (DFC) do exercício de 2018. E, em razão desse Projeto Integrado, foi possível aprofundar as pesquisas e os conhecimentos acerca da Natura, suas políticas de administração de capital de giro e endividamento e ainda colocarmos em prática os conhecimentos e habilidades adquiridos durante esse trimestre, aumentando nossos conhecimentos teóricos/práticos em “Administração do Capital de Giro e Métodos Quantitativos e Estatísticas”, dos quais somente o mercado de trabalho pode proporcionar.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A NATURA COSMETICOS S.A. está constituída sob a modalidade de sociedade anônima, com capital aberto na BM&FBovespa e é uma marca 100% brasileira que nasceu da paixão pela cosmética e pelas relações sociais.

A empresa está presente em sete países da América Latina e na França, e é a indústria líder no mercado brasileiro de cosméticos, fragrâncias, higiene pessoal e venda direta, sendo detentora de uma das marcas mais valiosas do mercado, em torno de, US\$ 826 milhões (EXAME, 2018).

 REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL CADASTRO NACIONAL DA PESSOA JURÍDICA			
NÚMERO DE INSCRIÇÃO 71.673.990/0001-77 MATRIZ	COMPROVANTE DE INSCRIÇÃO E DE SITUAÇÃO CADASTRAL		DATA DE ABERTURA 08/06/1993
NOME EMPRESARIAL NATURA COSMETICOS S/A			
TÍTULO DO ESTABELECIMENTO (NOME DE FANTASIA) NATURA			PORTE DEMAIS
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA ATIVIDADE ECONÔMICA PRINCIPAL 46.46-0-01 - Comércio atacadista de cosméticos e produtos de perfumaria			
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES ECONÔMICAS SECUNDÁRIAS 46.42-7-01 - Comércio atacadista de artigos do vestuário e acessórios, exceto profissionais e de segurança 46.49-4-10 - Comércio atacadista de jóias, relógios e bijuterias, inclusive pedras preciosas e semipreciosas lapidadas 46.49-4-99 - Comércio atacadista de outros equipamentos e artigos de uso pessoal e doméstico não especificados anteriormente 46.51-6-01 - Comércio atacadista de equipamentos de informática 46.47-8-02 - Comércio atacadista de livros, jornais e outras publicações 47.62-8-00 - Comércio varejista de discos, CDs, DVDs e fitas 46.44-3-01 - Comércio atacadista de medicamentos e drogas de uso humano 46.37-1-99 - Comércio atacadista especializado em outros produtos alimentícios não especificados anteriormente 46.49-4-08 - Comércio atacadista de produtos de higiene, limpeza e conservação domiciliar 46.46-0-02 - Comércio atacadista de produtos de higiene pessoal 82.99-7-99 - Outras atividades de serviços prestados principalmente às empresas não especificadas anteriormente 96.02-5-02 - Atividades de estética e outros serviços de cuidados com a beleza 73.20-3-00 - Pesquisas de mercado e de opinião pública 52.50-8-04 - Organização logística do transporte de carga 70.20-4-00 - Atividades de consultoria em gestão empresarial, exceto consultoria técnica específica 64.63-8-00 - Outras sociedades de participação, exceto holdings 47.53-9-00 - Comércio varejista especializado de eletrodomésticos e equipamentos de áudio e vídeo 47.81-4-00 - Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios 47.63-6-01 - Comércio varejista de brinquedos e artigos recreativos 46.49-4-04 - Comércio atacadista de móveis e artigos de colchoaria			
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA NATUREZA JURÍDICA 204-6 - Sociedade Anônima Aberta			
LOGRADOURO AV ALEXANDRE COLARES		NÚMERO 1188	COMPLEMENTO BLOCO APOIO BLOCO C BLOCO A SALA A1 A2 A3 A4 A5 A6
CEP 05.106-000	BAIRRO/DISTRITO PARQUE ANHANGUERA	MUNICÍPIO SAO PAULO	UF SP
ENDEREÇO ELETRÔNICO FISCAL@NATURA.NET		TELEFONE (11) 4389-7317	

Fonte: 1 Receita Federal do Brasil

A presença em sete países da América Latina e na França é garantida pela rede de 7 mil colaboradores, 1,6 milhão de consultoras e consultores NATURA COSMETICOS S.A., além de fornecedores e parceiros, os quais estão inseridos na cadeia de suprimentos e são peças chaves para garantir os resultados operacionais expressivos da empresa, conforme representação a seguir:

Figura 1 - Países de atuação da NATURA COSMETICOS S.A.



A EMPRESA NATURA COSMETICOS S.A. COSMÉTICOS S.A., conforme informações extraídas do site da BM&FBovespa (2018), é uma companhia cujas atividades principais são:

Figura 2 - Resumo dos dados da Companhia

Dados da Companhia	
Nome de Pregão:	NATURA
Códigos de Negociação:	Mais Códigos NATU3
CNPJ:	71.673.990/0001-77
Atividade Principal:	Comércio Atacadista de Comércio E Produtos de Perfumaria
Classificação Setorial:	Consumo não Cíclico / Produtos de Uso Pessoal e de Limpeza / Produtos de Uso Pessoal
Site:	www.natura.net

Fonte: Disponível em <<http://bvmf.bmfbovespa.com.br/cias-listadas/empresas-listadas/ResumoEmpresaPrincipal.aspx?codigoCvm=19550&idioma=pt-br>>

Fundada em 1969, a NATURA COSMETICOS S.A. COSMÉTICOS S.A. é a maior empresa brasileira de cosméticos e produtos de higiene e beleza, adotando originalmente como modelo de negócio as vendas diretas que são realizadas por, aproximadamente, 1,6 milhão de consultoras e consultores¹. Na página do site dedicada aos Investidores, a NATURA COSMETICOS S.A. COSMÉTICOS S.A. apresenta-se como²:

“Somos uma marca 100% brasileira que nasceu da paixão pela cosmética e pelas relações. Estamos presentes em sete países da América Latina e na França, e somos a indústria líder no mercado brasileiro de cosméticos, fragrâncias, higiene pessoal e venda direta. Buscamos criar valor para a sociedade como um todo, gerando resultados integrados nas dimensões socioeconômica e ambiental. Acreditamos que resultados sustentáveis são alcançados por meio de relações de qualidade, por isso, buscamos manter canais de diálogo abertos com todos os nossos públicos”.

¹ Alguns links foram inseridos como notas de rodapé para facilitar a localização exata do texto no site da NATURA. NATURA. Disponível em <<http://www.natura.com.br/a-natura/sobre-a-natura>> Acesso em 20 mar 2018.

² NATURA. Disponível em <<http://natu.infoinvest.com.br/static/ptb/a-empresa.asp?idioma=ptb>> Acesso em 20 mar 2018.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1. ADMINISTRAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO

Diante de um cenário econômico pouco favorável e da alta competitividade entre as empresas, se faz necessário que elas procurem melhores técnicas administrativas, buscando tornarem-se competentes em seus processos administrativos, almejando melhores resultados no mercado que atuam. A falha na gestão financeira e a falta de planejamento nas empresas dificultam as tomadas de decisões. Para conseguir uma situação financeira estável é necessário que o gestor faça uma correta administração do capital de giro.

A administração do capital de giro está intimamente ligada a Administração Financeira, pois é, através dela que o administrador poderá acompanhar o desenvolvimento das atividades da empresa e fazer a correta alocação dos recursos disponíveis. Capital de giro se refere aos recursos necessários para operacionalizar a empresa. Para realizar seus negócios, a organização necessita comprar mercadorias e materiais, estocar, vender e receber o dinheiro das vendas. Além disso, deve pagar os fornecedores, funcionários, aluguel, luz, telefone, etc.

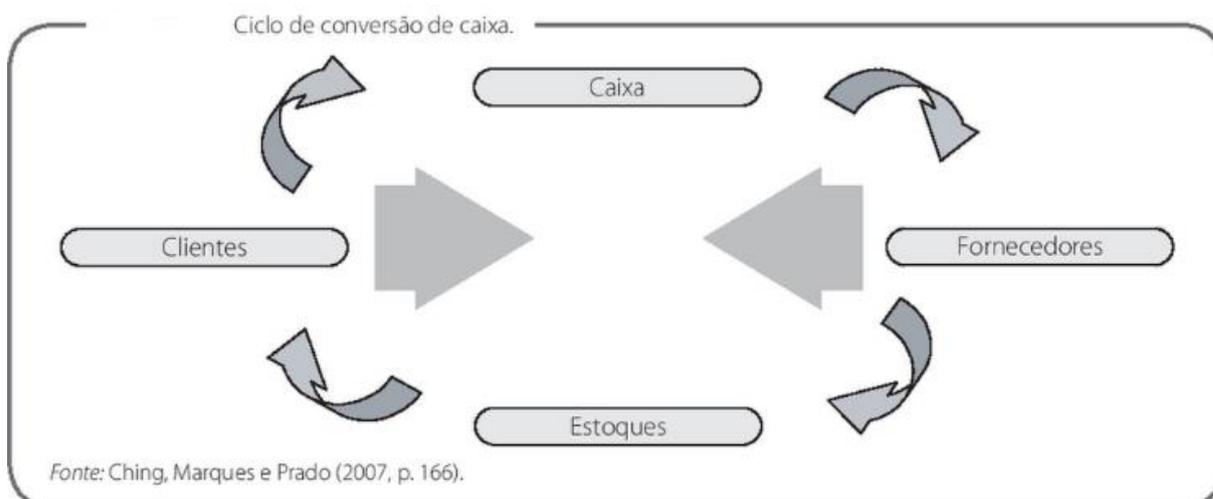
Para abrir um negócio, irá precisar de dinheiro suficiente para começar o empreendimento. Esses recursos chamam capital inicial e podem ser próprios ou de terceiros (empréstimos de bancos, parentes, etc).

A empresa precisará pagar diversos compromissos antes de receber o dinheiro de suas vendas, especialmente se vender uma grande parte a prazo. À medida que o negócio começa a girar, o lucro embutido na venda de cada produto gerará caixa suficiente para pagar os compromissos, fazer retiradas pessoais e realizar novos investimentos.

CICLO DE CONVERSÃO DE CAIXA

A essência do capital de giro está no entendimento do ciclo de conversão de caixa. Esse ciclo é o período que vai do momento em que a empresa coloca material e trabalho no processo de produção até o recebimento do dinheiro da venda. O ciclo de conversão de caixa é formado por três variáveis, como podemos ver na figura abaixo:

- Prazo Médio de Pagamento das Contas;
- Prazo Médio do Recebimento das Vendas;
- Tempo Médio que o estoque fica parado na empresa.



O Prazo Médio se divide em três:

1- Prazo Médio de Estocagem

PME (Prazo Médio de Estocagem) – índice usado para a renovação dos estoques. Para Assaf Neto (2010, p.105) “o prazo médio de estocagem indica o tempo necessário para a completa renovação dos estoques da empresa”. É obtido através das demonstrações financeiras, da seguinte fórmula:

$$\text{PME} = \text{Estoque} / \text{Custo Mercadorias Vendidas} \times 360$$

2 - Prazo Médio de Pagamento

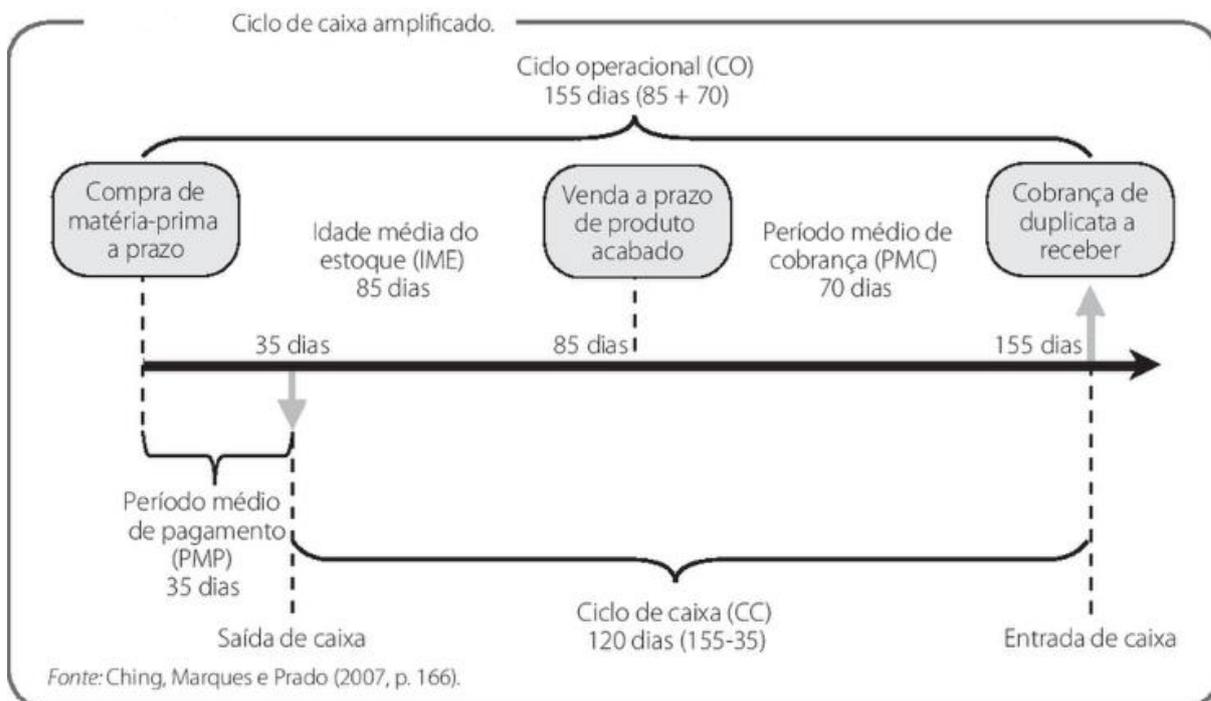
PMP (Prazo Médio de Pagamento) é o índice utilizado para mostrar o prazo médio que a empresa consegue pagar seus fornecedores de materiais e serviços. Para Assaf Neto (2010), ao estudar as práticas relacionadas aos indicadores de atividade revela que para a empresa é mais atrativo ter um prazo de pagamento mais longo, pois pode financiar sua necessidade de capital de giro com recursos menos custosos. Para calcular esses índices usamos a seguinte fórmula:

$$\text{PMP} = (\text{Fornecedores} / \text{Compras}) \times 360$$

3 – Prazo Médio de Recebimento

PMR (Prazo Médio de Recebimento) demonstra quantos dias ou meses, em média, a empresa leva para receber suas vendas. Segundo Padoveze (2010, p. 214), “este indicador tem por objetivo dar um parâmetro médio de quanto tempo em média a empresa demora para receber suas vendas diárias”. Usamos a seguinte fórmula:

$$\text{PMR} = (\text{Contas a Receber} / \text{Receita líquida}) \times 360$$



No exemplo acima, vemos que o ciclo de conversão de caixa é de 120 dias. O ciclo nada mais é do que a diferença entre o pagamento dos insumos (35 dias) e a entrada de caixa decorrente da venda (155 dias)

Nesse período o caixa da empresa fica descoberto. O lucro embutido na venda de cada produto deve gerar caixa suficiente para cobrir o período. Caso o contrário duas situações podem ocorrer:

1. Se a margem de lucro for muito baixa, faltará dinheiro para cobrir o período, e a empresa terá que tomar dinheiro emprestado para honrar seus compromissos;
2. Se a empresa tiver prejuízo nas vendas, a situação é ainda mais crítica. Essa situação é sensível ao tempo do ciclo de caixa. Quanto maior for esse período, pior será a situação da empresa.

Com base no Balanço Patrimonial e no Demonstrativo de Resultado do Exercício, da empresa Natura Cosméticos S.A., levantado em 31 de dezembro de 2018 (em milhares de reais), obtivemos as seguintes análises:

NATURA COSMÉTICOS S.A.

BALANÇOS PATRIMONIAIS LEVANTADOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2018 E 31 DE DEZEMBRO DE 2017

(Em milhares de reais - R\$)

ATIVOS	Nota explicativa	Controladora		Consolidado		PASSIVOS E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	Nota explicativa	Controladora		Consolidado	
		2018	2017	2018	2017			2018	2017		
CIRCULANTES											
Caixa e equivalentes de caixa	6	95.555	75.704	1.215.048	1.893.131	Emprestimos, financiamentos e debentures	16	1.105.907	3.523.061	1.181.859	4.076.869
Títulos e valores mobiliários	7	923.973	1.948.078	1.215.377	1.977.305	Fornecedores e operações de "risco sacado"	17	412.388	408.849	1.736.791	1.553.763
Contas a receber de clientes	8	1.213.959	894.967	1.691.581	1.507.921	Fornecedores - partes relacionadas	29.1	224.217	221.302	-	-
Contas a receber de clientes - partes relacionadas	29.1	11.919	10.171	-	-	Salários, participações nos resultados e encargos sociais		206.511	130.920	574.381	366.028
Estoques	9	199.403	192.188	1.364.672	1.243.925	Obrigações tributárias	18	111.469	147.347	310.093	269.850
Impostos a recuperar	10	44.017	67.239	378.253	210.563	Imposto de renda e contribuição social	21.b)	90.899	56.714	183.030	147.842
Imposto de renda e contribuição social		281.583	193.021	326.803	197.478	Dividendos e juros sobre o capital próprio a pagar	5.2	152.979	201.652	152.979	201.652
Instrumentos financeiros derivativos	5.2	-	6.560	-	14.778	Instrumentos financeiros derivativos	19	47.011	-	69.189	-
Outros ativos circulantes	13	<u>83.688</u>	<u>86.299</u>	<u>263.025</u>	<u>211.208</u>	Provisão para riscos tributários, civis e trabalhistas	20	-	-	20.389	17.357
Total dos ativos circulantes		<u>2.854.117</u>	<u>3.544.427</u>	<u>6.455.759</u>	<u>7.056.309</u>	Outros passivos circulantes	20	141.037	114.562	328.170	278.744
						Total dos passivos circulantes		<u>2.461.218</u>	<u>4.803.307</u>	<u>4.566.981</u>	<u>6.972.005</u>
NÃO CIRCULANTES											
Impostos a recuperar	10	35.074	35.866	398.640	439.139	NÃO CIRCULANTES					
Imposto de renda e contribuição social diferidos	11.a)	197.193	174.130	398.400	344.153	Emprestimos, financiamentos e debentures	16	7.080.919	4.932.662	7.258.521	5.255.231
Depósitos judiciais	12	269.987	262.214	333.577	319.433	Obrigações tributárias	18	142.844	173.431	165.326	195.127
Instrumentos financeiros derivativos	5.2	558.570	-	584.308	-	Imposto de renda e contribuição social diferidos	11.a)	-	-	431.534	422.359
Outros ativos não circulantes	13	160	160	51.606	46.145	Provisão para riscos tributários, civis e trabalhistas	19	155.637	147.692	241.418	264.689
Total dos ativos realizável a longo prazo		<u>1.080.874</u>	<u>472.370</u>	<u>1.736.531</u>	<u>1.148.870</u>	Outros passivos não circulantes	20	<u>73.452</u>	<u>108.066</u>	<u>141.767</u>	<u>273.295</u>
						Total dos passivos não circulantes		<u>7.452.952</u>	<u>5.361.851</u>	<u>8.238.586</u>	<u>6.410.711</u>
Investimentos	14	7.453.362	6.602.469	-	-	PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
Imobilizado	15	667.947	706.296	2.236.714	2.276.674	Capital social		427.073	427.073	427.073	427.073
Intangível	15	<u>452.172</u>	<u>474.342</u>	<u>4.950.545</u>	<u>4.475.609</u>	Reservas de capital	21.c)	(19.408)	(32.544)	(9.408)	(32.544)
Total dos ativos não circulantes		<u>9.634.155</u>	<u>9.255.477</u>	<u>9.923.790</u>	<u>7.901.153</u>	Reservas de lucros	21.a)	1.437.015	1.123.226	1.437.015	1.123.226
						Desajuste em transações de capital		(92.068)	(92.068)	(92.068)	(92.068)
						Ajustes de avaliação patrimonial		<u>492.158</u>	<u>53.335</u>	<u>492.158</u>	<u>53.335</u>
						Total do patrimônio líquido		<u>2.674.102</u>	<u>1.624.746</u>	<u>2.574.102</u>	<u>1.634.746</u>
TOTAL DOS ATIVOS		<u>12.488.272</u>	<u>11.799.904</u>	<u>15.379.549</u>	<u>14.957.462</u>	TOTAL DOS PASSIVOS E PATRIMÔNIO LÍQUIDO		<u>12.488.272</u>	<u>11.799.904</u>	<u>15.379.549</u>	<u>14.957.462</u>

* As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

NATURA COSMÉTICOS S.A.

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO

PARA OS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2018 E DE 2017

(Em milhares de reais - R\$, exceto o lucro líquido do período por ação)

	Nota explicativa	Controladora		Consolidado	
		2018	2017	2018	2017
RECEITA LÍQUIDA	23	6.334.189	5.867.375	13.397.419	9.852.708
Custo dos produtos vendidos	24	(2.503.637)	(2.329.717)	(3.782.843)	(2.911.077)
LUCRO BRUTO		3.830.552	3.537.658	9.614.576	6.941.631
(DESPESAS) RECEITAS OPERACIONAIS					
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	24	(2.199.719)	(2.035.393)	(5.828.713)	(3.965.019)
Despesas Administrativas, P&D, TI e Projetos	24	(908.758)	(859.333)	(2.251.341)	(1.535.945)
Perda por redução ao valor recuperável de contas a receber de clientes		(169.244)	(135.466)	(237.884)	(233.714)
Resultado de equivalência patrimonial	14	561.507	592.935	-	-
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	27	(17.860)	12.952	(39.945)	151.688
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO		1.096.478	1.113.353	1.256.693	1.358.641
Receitas financeiras	26	1.643.672	382.776	2.056.421	604.392
Despesas financeiras	26	(2.282.902)	(848.661)	(2.639.709)	(991.841)
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL		457.248	647.468	673.405	971.192
Imposto de renda e contribuição social	11. b)	91.131	22.783	(125.026)	(300.941)
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO		548.379	670.251	548.379	670.251
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO POR AÇÃO - R\$					
Básico	28.1.	<u>1,2735</u>	<u>1,5574</u>	<u>1,2735</u>	<u>1,5574</u>
Diluído	28.2.	<u>1,2713</u>	<u>1,5551</u>	<u>1,2713</u>	<u>1,5551</u>

Prazo Médio de Estocagem:

$$PME = (\text{Estoque}/\text{CMV}) \times 360$$

$$PME = 1.364.672 / 3.782.843 \times 360$$

$$PME = 130 \text{ dias}$$

Prazo Médio de Pagamento:

$$PMP = (\text{Fornecedores}/\text{Compras}) \times 360$$

$$\text{Compras} = \text{Custo da Mercadoria Vendida} + \text{Estoque Final} - \text{Estoque Inicial}$$

$$\text{Compras} = 3.782.843 + 1.364.672 - 1.243.925$$

$$\text{Compras} = 3.903.590$$

$$PMP = \text{fornecedores} / \text{compras} \times 360$$

$$\text{PMP} = 1.736.791 / 3.903.590 \times 360$$

$$\text{PMP} = 160 \text{ dias}$$

Prazo Médio de Recebimento:

$$\text{PMR} = (\text{Contas a Receber/Receita líquida}) \times 360$$

$$\text{PMR} = 1.691.581 / 13.397.419 \times 360$$

$$\text{PMR} = 45 \text{ dias}$$

A situação financeira da Natura é a seguinte:

$$\text{PME} = 130$$

$$\text{PMP} = 160$$

$$\text{PMR} = 45 \text{ dias}$$

Após uma análise detalhada nas demonstrações contábeis da Natura Cosméticos S.A., constatamos que a empresa paga suas contas com uma média de 160 (cento e sessenta) dias após a compra das matérias-primas. O estoque fica em média parado na empresa, por 130 (cento e trinta) dias até sua venda e que a empresa recebe o pagamento em 45 dias após.

CICLO ECONÔMICO: É o tempo que a mercadoria permanece em estoque.

Ciclo Econômico = Prazo Médio de Estocagem (PME)

CICLO OPERACIONAL: Também pode ser chamado de ciclo de caixa. Este ciclo irá dizer a respeito ao pagamento da matéria-prima até o recebimento pela venda do produto. Ou seja, é o caminho do dinheiro desde sua saída para entrega do produto até sua volta.

Ciclo Operacional = Prazo Médio de Estocagem + Prazo Médio de Recebimento

$$\text{CO} = \text{PME} + \text{PMR}$$

$$\text{CO} = 130 + 45$$

$$\text{CO} = 175$$

CICLO FINANCEIRO OU CICLO DE CAIXA: O ciclo financeiro é um reflexo direto do ciclo econômico de uma empresa. Ele tem início quando ocorre um desembolso, ou seja, um pagamento das mercadorias que foram compradas e que serão revendidas, e se encerra quando a empresa recebe o dinheiro de suas vendas. O ciclo financeira também é conhecido como ciclo de caixa.

**Ciclo Financeiro = Prazo Médio de Estocagem + Prazo Médio de Recebimento –
Prazo Médio de Pagamento**

$$\text{CF} = \text{PME} + \text{PMR} - \text{PMP}$$

$$\text{CF} = 130 + 45 - 160$$

$$\text{CF} = 175 - 160$$

$$\text{CF} = 15 \text{ dias}$$

Ciclo Econômico é = 160 dias

Ciclo Operacional é = 175 dias

Ciclo Financeiro é = 15 dias



Com base no que foi apresentado a empresa Natura Cosméticos S.A. possui um Ciclo Financeiro (CF) positivo, ($PMP < \text{Ciclo Operacional}$). Isso significa que a empresa necessita financiar a operação durante 15 dias para manter seu negócio funcionando e que a empresa durante 1 ano (360 dias), ela gira 24 vezes.

Assim podemos concluir que, com ciclos financeiros menores temos o aumento do giro dos negócios, proporcionando maiores retornos dos investimentos.

3.1.1 CAPITAL DE GIRO

Quando a empresa inicia suas atividades, ela necessita de dois tipos de investimentos: um é o investimento fixo que serve para investir em itens do ativo imobilizado. O outro é o capital de giro.

O Capital de Giro é o montante de recursos que a empresa utiliza durante o ciclo operacional. ” O capital de giro é conhecido também como capital circulante e corresponde aos recursos aplicados em ativos circulantes, que se transformam constantemente dentro do ciclo operacional” (HOJI 2012, p. 170). Deste modo, o dinheiro aplicado no processo de produção e venda vai assumindo diferentes formas ao longo do ciclo operacional.

Esses recursos ficam nos estoques, nas contas a receber, nos caixas, no banco, etc. É o conjunto de valores necessários para a empresa fazer seu negócio girar.

O dinheiro disponível é direcionado à atividade operacional da empresa para que ela possa implementar o processo de produção e venda. Conforme Assaf Neto (2012, p. 155).

Existem formas de apurar o Capital de Giro Líquido (CGL) ou Capital Circulante Líquido (CCL) da empresa que é representado pela diferença entre o Ativo Circulante (AC) e o Passivo Circulante (PC). Essa diferença representa, portanto, a folga financeira da empresa, em outras palavras, é o que sobraria se todo o AC fosse convertido em dinheiro e todo o PC fosse liquidado.

Analisamos as demonstrações financeiras da Natura Cosméticos S.A., que compreende o Balanço Patrimonial em 31 de dezembro de 2018 e obtivemos os seguintes números:

	Controladora		Consolidado	
	2018	2017	2018	2017
Total de Ativos Circulantes	2.854.117	3.544.427	6.455.759	7.056.309
Total de Passivos Circulantes	(2.461.218)	(4.803.307)	(4.566.881)	(6.912.005)
Total de Capital Circulante Líquido	<u>392.899</u>	<u>(1.258.880)</u>	<u>1.888.878</u>	<u>144.304</u>

Aplicamos a fórmula do Capital de Giro Líquido ou Capital Circulante Líquido:

$$\text{Capital Circulante Líquido} = \text{Capital de Giro Líquido} = \text{Ativo Circulante} - \text{Passivo Circulante}$$

1

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

$$\text{CGL} = 6.455.759 - 4.566.881$$

$$\text{CGL} = 1.888.878$$

De acordo com o Balanço Patrimonial, concluímos que o Capital de Giro Líquido (CGL) da empresa Natura Cosméticos S.A. é positivo ($\text{AC} > \text{PC}$) e que a empresa tem um nível maior de CGL e terá um menor risco de insolvência, isto significa que existe uma parte do Ativo Circulante (AC) que não está comprometida com o pagamento do Passivo Circulante (PC), representando uma folga para a empresa. Esta é uma situação importante, pois protege a empresa na hipótese de haver problemas entre os prazos de realização do AC e os prazos de pagamento do PC.

Ativo	Passivo
Circulante	Circulante
(AC)	(PC)
	Exigível
	Longo Prazo
Real.Longo	(ELP)
Prazo (RLP)	
Ativo	Patrimônio
Permanent	Líquido (PL)
e (AP)	

Figura 1: Baixo Risco de Solvência

Neste exemplo hipotético, a situação de liquidez é melhor, mais tranquila pois há uma parte de recursos permanentes financiando o ativo circulante (capital de giro).

Quando o CGL é nulo ($AC=PC$), os AC estão sendo financiados integralmente pelos PC, não havendo nenhuma folga financeira.

O CGL negativo ($AC < PC$), por sua vez, mostra que a situação de liquidez da empresa é desfavorável, e isso significa que falta dinheiro para cumprir os compromissos de curto prazo, indicando que há recursos de curto prazo financiando aplicações de longo prazo. As aplicações desses recursos em ativos fixos, por exemplo, geram problemas de liquidez, uma vez que esses ativos pertencem “[...] a um grupo de retorno lento, torna-se mais conveniente financiá-lo com recursos do passivo não circulante, que são dívidas que poderão ser pagas em longo prazo. Portanto, se forem utilizados recursos do passivo circulante, a empresa, certamente, terá dificuldades para administrar suas dívidas em curto prazo” (IUDÍCIBUS; MARION, 2011.p.43).

Ativo	Passivo
Circulante	Circulante
(AC)	(PC)
Real.Longo	Exigível
Prazo (RLP)	Longo Prazo
	(ELP)
Ativo	Patrimônio
Permanente	Líquido (PL)
(AP)	

Figura 1: Baixo Risco de Solvência

Neste exemplo, também hipotético, dizemos que a empresa tem uma situação pior no que diz respeito a solvência pois os recursos dos passivos de curto prazo financiam parte dos ativos permanentes da empresa.

3.1.2 ANÁLISE DO ENDIVIDAMENTO

A seguir estruturamos um modelo de análise do endividamento da empresa escolhida para o projeto em relação ao seu capital de terceiros, sendo que em 2018, a Natura apresentou índice de endividamento de 2,71 cuja descrição em relatório da própria empresa é:

“Descrição Dívida Líquida/Ebitda significa, em bases consolidadas, o somatório dos saldos das dívidas da Emissora, incluindo dívidas da Emissora perante pessoas físicas e/ou jurídicas, tais como mútuos, empréstimos e financiamentos com terceiros, emissão de títulos de renda fixa, conversíveis ou não, nos mercados local e/ou internacional, e obrigações referentes a parcelamento de tributos e/ou taxas; menos as disponibilidades em caixa, Leasing (conforme abaixo definido) e Ajustes de Hedge (conforme abaixo definido); (b) "Leasing" significa o valor atribuído a tal definição nos "Comentários de Desempenho" da Emissora, acessório às demonstrações financeiras; (c) "Ajustes de Hedge" significa o valor atribuído a tal definição nos "Comentários de Desempenho" da Emissora, acessório às demonstrações financeiras; e (d) "EBITDA" significa, em bases consolidadas, lucro bruto, deduzido das despesas operacionais, excluindo-se depreciação e amortizações, acrescido de outras receitas ou despesas operacionais, conforme o caso, ao longo dos últimos 4 (quatro) trimestres cobertos pelas mais recentes demonstrações financeiras consolidadas disponíveis pela Emissora, elaboradas segundo os princípios contábeis geralmente aceitos no Brasil”.

Sendo que o Índice de endividamento líquido da Companhia (consolidado), considera também em sua composição:

- crescimento progressivo da receita líquida da Companhia (consolidada);
- crescimento do EBITDA (consolidado) e do Lucro Líquido (consolidado);
- maior geração livre de caixa projetada para os nossos segmentos de negócio: Natura Brasil, Natura Latam (demais países da América Latina com operações da Natura), Aesop, The Body Shop e Outros;
- amortização de parte da dívida bruta até 2021.

3.2 MÉTODOS QUANTITATIVOS ESTATÍSTICOS

Classificadas por ordem crescente de taxas

Período: 01/11/2019 a 07/11/2019

Modalidade: pessoa jurídica – capital de giro com prazo 365 dias

Tipo de encargo: pré-fixado

Taxas de juros			
Posição	Instituição	% a.m.	% a.a.
1	BANCOOB	0,64	7,99
2	BCO VOTORANTIM S.A.	0,69	8,64
3	BCO ABC BRASIL S.A.	0,89	11,19
4	BCO DO BRASIL S.A.	1,00	12,64
5	BCO SAFRA S.A.	1,07	13,58
6	BANCO JOHN DEERE S.A.	1,14	14,60
7	BCO BOCOM BBM S.A.	1,22	15,68
8	BCO PINE S.A.	1,32	16,99
9	BCO DO ESTADO DO RS S.A.	1,34	17,32
10	BCO C6 S.A.	1,46	19,01
11	BRB - BCO DE BRASILIA S.A.	1,51	19,75
12	BCO DO NORDESTE DO BRASIL S.A.	1,54	20,19
13	BCO SOFISA S.A.	1,61	21,11
14	BANCO INBURSA	1,67	22,04
15	BCO DAYCOVAL S.A	1,68	22,20
16	FINANSINOS S.A. CFI	1,72	22,73

17	ITAÚ UNIBANCO S.A.	1,73	22,87
18	BCO BS2 S.A.	1,82	24,16
19	LECCA CFI S.A.	1,83	24,31
20	BANCO SEMEAR	1,83	24,34
21	BCO BRADESCO S.A.	1,84	24,39
22	SANTINVEST S.A. - CFI	1,87	24,85
23	BCO DA AMAZONIA S.A.	1,99	26,61
24	BCO DO EST. DE SE S.A.	2,05	27,62
25	AMAGGI S.A. CFI	2,12	28,59
26	BCO HONDA S.A.	2,21	30,01
27	CAIXA ECONOMICA FEDERAL	2,37	32,49
28	GAZINCRED S.A. SCFI	2,40	32,91
29	BCO BANESTES S.A.	2,50	34,56
30	BCO ARBI S.A.	2,61	36,23
31	BCO SANTANDER (BRASIL) S.A.	2,86	40,29
32	SEFFF S.A. - CFI	2,96	41,87
33	GOLCRED S/A - CFI	3,18	45,55
34	BCO TRIANGULO S.A.	3,32	48,03
35	VIA CERTA FINANCIADORA S.A. - CFI	3,42	49,77
36	PORTOSEG S.A. CFI	3,67	54,17
37	CARUANA SCFI	4,08	61,56
38	BANCO TOPÁZIO S.A.	4,60	71,53
39	BCO A.J. RENNER S.A.	5,69	94,23
40	BRK S.A. CFI	7,73	144,39

3.2.1 MÉDIA, MEDIANA E MODA

Atualmente vivemos rodeados por uma quantidade de informações extremamente grandes e logo, pensamos no quanto a Estatística nos é útil e o quanto esta ciência vem configurando-se como uma das competências mais importantes para tomar decisões, o que é de grande importância nas empresas.

Média, Moda e Mediana: são medidas de tendência central utilizadas em estatística.

• Média

A média (Me) é calculada somando-se todos os valores de um conjunto de dados e dividindo-se pelo número de elementos deste conjunto.

Como a média é uma medida sensível aos valores da amostra, é mais adequada para situações em que os dados são distribuídos mais ou menos de forma uniforme, ou seja, valores sem grandes discrepâncias.

Fórmula

$$MMA = \frac{P_1 + P_2 + P_3 + \dots + P_n}{n}$$

Sendo,

Me: média

P1, P2, P3, ..., Pn: valores dos dados

n: número de elementos do conjunto de dados

• Moda

A Moda (Mo) representa o valor mais frequente de um conjunto de dados, sendo assim, para defini-la basta observar a frequência com que os valores aparecem.

Um conjunto de dados é chamado de bimodal quando apresenta duas modas, ou seja, dois valores são mais frequentes e amodal quando não possui moda.

• Mediana

A Mediana (Md) representa o valor central de um conjunto de dados. Para encontrar o valor da mediana é necessário colocar os valores em ordem crescente ou decrescente.

Quando o número elementos de um conjunto é par, a mediana é encontrada pela média dos dois valores centrais. Assim, esses valores são somados e divididos por dois.

• COMPARAÇÃO ENTRE A SATISFAÇÃO DO CLIENTE COM O IPT E COM A CONCORRÊNCIA, EM UMA ANÁLISE HIPOTÉTICA

As pesquisas de satisfação de clientes do IPT têm se mostrado um mecanismo eficaz de comunicação com o cliente para a melhoria dos processos internos. Ao longo destes 13 anos de evolução, melhorias foram feitas na metodologia, proporcionando cada vez mais a obtenção de informações relevantes para os processos produtivos do Instituto. Além disso, a experiência adquirida pela equipe da GGQ também foi fator importante para que a pesquisa pudesse ser fonte de oportunidades para o aumento da excelência nos serviços. Elogiada pelos organismos certificadores e acreditadores, a pesquisa de satisfação de clientes vem se consolidando cada vez mais como uma forma de obter a percepção sobre os serviços prestados

SATISFAÇÃO GERAL - 2013	IPT	CONCORRÊNCIA
PRONTIDÃO DE RESPOSTA À SUA SOLICITAÇÃO	3,4	3
PRAZO DE RECEBIMENTO DO ORÇAMENTO	3,3	2,9
ESCLARECIMENTO DE QUESTÕES TÉCNICAS	3,5	3,1
PRAZO OFERECIDO EM ORÇAMENTO PARA ENTREGA DO PRODUTO	3,3	2,8
DIVULGAÇÃO DO PRODUTO	3,1	2,7
TIPO DE MATRIZ	3,3	3,1
VALORES CERTIFICADOS	3,4	3,1
INCERTEZA	3,3	3,2
SATISFAÇÃO GERAL	3,3	2,9

Fonte: Relatório de Pesquisa de Satisfação de Clientes de Materiais de Referência Certificados de 2013.

INTERVALO DE CONFIANÇA	IPT	CONCORRÊNCIA
------------------------	-----	--------------

N	9	9
DESVIO PADRÃO	0,11	0,16
LIMITE INFERIOR	3,19	2,84
MÉDIA	3,3	3
LIMITE SUPERIOR	3,41	3,16
MODA	3,3	3,1
MEDIANA	3,3	3

Do quadro anterior, extraído do relatório da pesquisa de satisfação de clientes de Materiais de Referência Certificados, nota-se que todas as notas de satisfação do IPT são superiores à da concorrência.

• COMPARAÇÃO DE CRÉDITO IMOBILIÁRIO CAIXA- ANO DE 2016 COM A SELIC

**CRÉDITO IMOBILIÁRIO CAIXA
- 2016**

MODALIDADE	SFH %	SFI%
TAXA BALCÃO	11,22	12,5
RELACIONAMENTO	11	12
RELACIONAMENTO +SALÁRIO	10,5	11,5
SERVIDOR (RELACIONAMENTO)	10,5	11,5
SERVIDOR (RELACIONAMENTO MAIS SALÁRIO)	10	11

INTERVALO DE CONFIANÇA	SFH	SFI
N	5	5
DESVIO PADRÃO	0,48	0,57
LIMITE INFERIOR	10,02	10,93
MÉDIA	10,5	11,5
LIMITE SUPERIOR	10,98	12,07
MODA	10,5	11,5
MEDIANA	10,5	11,5

Com base na taxa anual da Selic, no ano de 2016, (porcentagem de 13,65), pode-se comparar as médias do SFH (10,5 %) E DO SFI (11,5) e observar que mesmo com o aumento da taxa, a Caixa continua com um índice menor de porcentagem de juros, sendo uma linha de crédito barata.

3.1.1 NÍVEIS DE CONFIANÇA

- **Nível de confiança**

O nível de confiança é a frequência com a qual o intervalo observado contém o parâmetro real de interesse quando o experimento é repetido várias vezes.

Por exemplo, a análise Nível de confiança do Crédito Imobiliário da Caixa 2016:

MODALIDADE	SFH %	SFI%
TAXA BALCÃO	11,22	12,5
RELACIONAMENTO	11	12
RELACIONAMENTO +SALÁRIO	10,5	11,5
SERVIDOR (RELACIONAMENTO)	10,5	11,5
SERVIDOR (RELACIONAMENTO MAIS SALÁRIO)	10	11

NÍVEIS DE CONFIANÇA	SFH	SFI
MÉDIA	10,5	11,5
NIVEL DE SIGNIFIÂNCIA	0,05	0,05
DESVIO PADRÃO	0,43	0,51
TAMANHO DA AMOSTRA	5	5
INTERVALO DE CONFIANÇA	0,37	0,45
LIMITE SUPERIOR	10,87	11,95
LIMITE INFERIOR	10,13	11,05

Portanto a margem do nível de confiança da SFH é de 10,87% à 10,13% e do SFI é de 11,95% à 11,05%.

4 CONCLUSÃO

O presente projeto integrado permitiu a análise sistêmica e prática de elementos essenciais referentes à administração do capital de giro e aos métodos quantitativos e estatísticos.

Em especial, foi importante apurar que para a NATURA, o fluxo de caixa deriva principalmente das nossas atividades operacionais, e pode variar de acordo com as flutuações de nossa receita operacional, custos de vendas, despesas operacionais e resultado financeiro, sendo o endividamento um fator de atenção que implica na redução da liquidez da empresa.

Em 31 de dezembro de 2018, a posição consolidada dos instrumentos designados como hedge de fluxo de caixa totalizava US\$750.000.000 (setecentos e cinquenta milhões de dólares americanos), £383.375.000 (trezentos e oitenta e três milhões, trezentos e setenta e cinco mil libras esterlinas) e MXN297.192.000 (duzentos e noventa e sete milhões cento e noventa e dois mil pesos mexicanos) de valor “notional” ou R\$2.371.800.000,00, R\$2.003.785.000,00, e R\$ 58.606.000,00, respectivamente, conforme informações prestadas aos investidores pela NATURA.

REFERÊNCIAS

ADMINISTRADORES.COM . ESTATÍSTICAS DO MUNDO EMPRESARIAL. <<https://administradores.com.br/artigos/estatistica-no-mundo-empresarial>>. Acesso em 02 nov. 2019.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Disponível em <https://www.bcb.gov.br/estatisticas/reporttxjuros/?path=conteudo%2Ftxcred%2FReports%2FTaxasCredito-Consolidadas-porTaxasAnuais.rdl&nome=Pessoa%20jur%C3%ADdica%20-%20Capital%20de%20giro%20com%20prazo%20at%C3%A9%20365%20dias¶metros=tipopessoa:2;modalidade:210;encargo:101&exibe_parametros=false&exibe_paginacao=false>. Disponível em 28 nov 2019.

CAIXA. Financiamento Habitacional. <<http://www.caixa.gov.br/voce/habitacao/Paginas/default.aspx>>. Acesso em 19 nov.2019

DIADEMA JORNAL. Caixa sobe juros para financiamento da casa própria pela 1ª vez neste ano. <<http://www.diademajornal.com.br/2016/03/29/economia/caixa-sobe-juros-para-financiamento-da-casa-propria-pela-1a-vez-neste-ano/>> Acesso em 17 nov. 2019.

EXAME. **As 20 marcas brasileiras mais valiosas em 2016.** Disponível em <<http://exame.abril.com.br/marketing/noticias/as-20-marcas-brasileiras-mais-valiosas-em-2016#9>>. Acesso em 20 set. 2018.

<https://blog.nucont.com/ciclo-financeiro-ciclo-operacional-na-sua-empresa/>

MATÉRIA BÁSICA. Média, Moda e Mediana: Aprenda Como Calcular. <<https://matematicabasica.net/media-moda-e-mediana/>>. Acesso em 16 nov. 2019.

NASCIMENTO, André. Gestão de Capital de Giro. São Paulo : Pearson Education do Brasil, 2014. – (Coleção Bibliografia Universitária Pearson).

NATURA. Disponível em < <http://www.natura.com.br/>>. Acesso em 20 nov 2019.

PRAZOS MÉDIOS E CICLOS E CAPITAL DE GIRO. Disponível em <<https://blog.nucont.com/prazos-medios-ciclos-e-capital-de-giro/>>. Acesso em 26 nov 2019.

REMESP. <<http://remesp.org.br/enqualab2013/arquivos/22.pdf>>. Acesso em 16 nov.2019.

TODA MATÉRIA. Média, Mediana e Moda. <<https://www.todamateria.com.br/media-moda-e-mediana/>> Acesso em 02 nov. 2019.

TORO INVESTIMENTOS. Taxa Selic: o que é e qual a taxa acumulada hoje. <<https://artigos.toroinvestimentos.com.br/taxa-selic-o-que-e-tabela-acumulada-mensal>> Acesso em 18 nov.2019.

WIKIPÉDIA. Intervalo de confiança. <https://pt.wikipedia.org/wiki/Intervalo_de_confian%C3%A7a>. Acesso em Nov. 2019.