



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE CAMPINA GRANDE – UFCG
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E SOCIAIS – CCJS
UNIDADE ACADÊMICA DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS – UACC**



GEORGE HENRIQUE BATISTA FARIAS DE LIMA

**DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO DA EMPRESA TIM S.A.:
UM ESTUDO DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS NO PERÍODO
2010-2015**

**SOUSA – PB
2016**

GEORGE HENRIQUE BATISTA FARIAS DE LIMA

**DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO DA EMPRESA TIM
S.A.: UM ESTUDO DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS NO
PERÍODO 2010-2015**

Monografia apresentada ao curso de graduação de Ciências Contábeis do Centro de Ciências Jurídicas e Sociais da Universidade Federal de Campina Grande, como pré-requisito para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Flávio Lemenhe

**SOUSA – PB
2016**

GEORGE HENRIQUE BATISTA FARIAS DE LIMA

**DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO DA EMPRESA TIM
S.A.: UM ESTUDO DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS NO
PERÍODO 2010-2015**

Esta monografia foi dita como adequada para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis, e aprovada pela banca examinadora designada pela Coordenação do Curso de Ciências Contábeis do Centro de Ciências Jurídicas e Sociais da Universidade Federal de Campina Grande – PB.

BANCA EXAMINADORA

Prof. MSc Flávio Lemenhe
Orientador

Prof. Esp. Raul Ventura Júnior
Membro da Banca

Prof. MSc Hipônio Fortes Guilherme
Membro da Banca

DECLARAÇÃO DE AUTENTICIDADE

Por este termo, eu, abaixo assinado, assumo a responsabilidade de autoria do conteúdo referido Trabalho de Conclusão de Curso, intitulado: Medição de desempenho financeiro: um estudo nos demonstrativos financeiros da empresa de telefonia móvel TIM S.A., entre os anos de 2010 a 2015, estando ciente das sanções legais previstas referentes ao plágio. Portanto, ficam, a instituição, o orientador e os demais membros da banca examinadora isentos de qualquer ação negligente da minha parte, pela veracidade e originalidade desta obra.

Sousa, 16 de setembro de 2016.

George Henrique Batista Farias de Lima
Autor

Dedico a toda minha família, em especial a minha mãe e a todos que, direta ou indiretamente, contribuiu de alguma forma para a realização desse meu sonho.

AGRADECIMENTOS

Agradeço aos meus pais, Gevaldo Farias e Rita Maria Batista, aos meus irmãos, Andrea Simone, Gevaldo Júnior e Guilherme Augusto e demais familiares, pois sei que sempre torceram por minha felicidade e sempre me apoiaram para que eu concluísse o curso.

A minha noiva, Valéria Oliveira, pela paciência e compreensão que teve durante toda a realização desse projeto, tornando-se uma pessoa fundamental para a conclusão deste trabalho.

Ao meu orientador, Msc. Flávio Lemenhe, pela atenção, pelo comprometimento e por todo conhecimento repassado, a este professor, meu muito obrigado!.

Agradeço a todos os professores e funcionários que integraram o Curso de Ciências Contábeis, no Campus Sousa-PB, pela disponibilidade, responsabilidade e ensinamentos transmitidos no decorrer do curso.

Aos meus amigos da turma 2009.2, pelos momentos de alegria e de tristeza que passamos juntos.

Aos meus amigos e companheiros do trabalho que sempre me incentivaram e encorajam nessa caminhada.

Enfim, a todos que, direta ou indiretamente, contribuíram para a minha formação como profissional, cidadão e ser humano.

“A imaginação é mais importante
do que o conhecimento.
O conhecimento é limitado.
A imaginação dá volta ao mundo.”

Albert Einstein

RESUMO

O mercado está sujeito a variações que impactam de maneira significativa no negócio das organizações. Nesse sentido, os gestores buscam se adaptar a novos cenários, através de novas estratégias que possam contribuir para o desenvolvimento ao longo do tempo. Assim, destaca-se a contabilidade, que vem desempenhando nos últimos anos, um papel relevante no crescimento das organizações, auxiliando a gestão através de informações que podem se transformar em vantagens competitivas. Nesse sentido, um dos recursos utilizados na ciência contábil é a análise das demonstrações que permitem reconhecer a situação econômica e financeira da empresa, permitindo realizar futuros investimentos ou vendas de forma mais segura, alcançando as metas e os lucros. Nesse contexto, essa pesquisa teve o objetivo de Verificar a situação econômico-financeira da empresa TIM S.A., no período de 2010 a 2015, com base nos indicadores de análise das demonstrações contábeis. A estrutura metodológica restringiu-se aos demonstrativos contábeis dessa empresa, sendo selecionados 19 indicadores de: Liquidez, Estrutura de Capital, Rotatividade, Prazo Médio e Rentabilidade. Diante da análise foi identificado o grau de capacidade de pagamento e endividamento da empresa analisada, observando que o índice que mais contribui para isso foi a Liquidez Corrente, por revelar que a disponibilidade de recursos financeiros de pagamento a curto prazo do período é satisfatória. Por meio do estudo da Liquidez Seca, a empresa mostrou-se com capacidade suficiente pra liquidar suas dividas, mesmo sem contar com os seus estoques. Quanto a rentabilidade, o índice que apontou a melhor média foi o de Margem Bruta, com uma margem alta sobre as vendas, o que representou uma medida de lucratividade das vendas para a empresa. Sendo evidenciado ainda na análise que a TIM S.A. possui um equilíbrio quanto ao controle do seu capital próprio, o que garante maior autonomia no seu processo decisório, com uma boa gestão administrativa.

Palavras-chave: TIM S.A.. Medição de Desempenho. Indicadores Financeiros.

ABSTRACT

The market is subject to variations that impact significantly on business organizations. In this sense, managers seek to adapt to new scenarios through new strategies that can contribute to the development over time. Thus, the accounting stands out, who has played in recent years, an important role in the growth of organizations, assisting management through information that can turn into competitive advantages. In this sense, one of the resources used in the accounting science is the analysis of the financial statements for recognizing the economic and financial situation of the company, allowing them to make future investments or sales in a safer way, reaching the goals and profits. In this context, this research aimed to verify the financial situation of Tim S.A. in its operations between the years 2010-2015, based on an analysis of indicators of financial and economic performance. The methodological framework was restricted to the financial statements of the company, selected 15 indicators being: Liquidity, turnover, Average Term and Profitability. Before the analysis was identified the degree of ability to pay and debt of the analyzed company, noting that the index that contributes to this is the Current Ratio, by revealing that the availability of financial resources in the short term payment period is satisfactory. Through the study of Liquidity Drought, the company showed up with sufficient capacity to settle its debts, even without their stocks. As for profitability, the index showed the highest average was the gross margin, with a high margin on sales, which represented a sales profitability measure for the company. As further evidenced in the analysis that TIM SA has a balance as to the control of its own capital, which ensures greater autonomy in its decision-making process with a sound management.

Keywords: TIM S.A. Performance Measurement. Financial indicators

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - 19 Indicadores Financeiros	20
Quadro 2 - Estrutura básica do balanço patrimonial	26
Quadro 3 - Indicadores de Liquidez	31
Quadro 4 - Indicadores de Estrutura de Capital	33
Quadro 5 - Indicadores de Rentabilidade.....	35
Quadro 6 - Indicadores de Rotatividade.....	38
Quadro 7 - Produtos e Serviços TIM.....	40

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Indicadores de Liquidez	42
Tabela 2 - Indicadores de Estrutura de Capital	45
Tabela 3 - Indicadores de Prazo Médio	49
Tabela 4 - Indicadores de Prazo Médio	51
Tabela 5 - Indicadores de Rentabilidade.....	53
Tabela 6 - Margem bruta e margem líquida (valor médio trimestral por exercício e valor médio trimestral no período analisado) (em %).....	54
Tabela 7 - Taxa de retorno sobre o ativo total, taxa de retorno sobre o patrimônio líquido e taxa de retorno sobre o capital de terceiros (valor médio trimestral por exercício e valor médio trimestral no período analisado) (em %)	56
Tabela 8 - Indicadores de Rotatividade.....	58
Tabela 9 - Giro do ativo total, giro do ativo total médio e giro do patrimônio líquido (valor médio trimestral por exercício e valor médio trimestral no período analisado) ..	58

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Indicadores de Liquidez da Empresa TIM.....	43
Gráfico 2 - Indicadores de Endividamento da Empresa TIM	47
Gráfico 3 - Indicadores de Prazo Médio da Empresa TIM.....	50
Gráfico 4 - Indicadores de Rentabilidade da Empresa TIM.....	56
Gráfico 5 - Indicadores de Rotatividade da Empresa TIM	58

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	13
1.1 Problematização	14
1.2 Objetivos	14
1.2.1 Objetivo Geral.....	14
1.2.2 Objetivos Específicos	14
1.3 Justificativa	15
1.4 Metodologia	17
1.4.1 Classificação da Pesquisa	18
1.4.2 Universo e Amostra de Pesquisa	19
1.4.3 Instrumento de Coleta e Análise de Dados	19
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	21
2.1 Origem da Contabilidade	21
2.2 A Contabilidade e a sua Participação no Processo Decisório.....	23
2.3 Os Demonstrativos Contábeis: características	24
2.4 Análise dos demonstrativos contábeis	27
2.5 Os Indicadores de Desempenho Financeiros.....	29
2.5.1 Indicadores de Liquidez	30
2.5.2 Indicadores de Estrutura de Capital.....	32
2.5.3 Indicadores de Prazo Médio	34
2.5.4 Indicadores de Rentabilidade/Investimento	35
2.5.5 Indicadores de Rotatividade/Giro.....	37
3 ANÁLISE DOS DADOS	39
3.1 Caracterização da Empresa	39
3.2 Indicadores	41
3.2.1 Indicadores de liquidez	41
3.2.2 Indicadores de Estrutura de Capital.....	44
3.2.3 Indicadores de Prazo Médio	48
3.2.4 Indicadores de Rentabilidade	52
3.2.5 Indicadores de Rotatividade	57
4. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	60
REFERÊNCIAS.....	62
ANEXO A – Balanço Patrimonial da Tim S.A.	66
ANEXO B – Demonstrativos Do Resultado do Exercício da Tim S.A.	72

1 INTRODUÇÃO

O mercado está sujeito a variações que impactam de maneira significativa o destino das organizações. Nesse sentido, as empresas devem se adaptar a novos cenários, através de novas estratégias que possam contribuir para o desenvolvimento ao longo do tempo. Assim, no atual cenário organizacional, percebe-se que as empresas disputam, cada vez mais, pela preferência de um mesmo cliente.

Sabe-se que com a competição empresarial e consumidores cada vez mais exigentes, com isso, as organizações estão buscando informações que as diferenciem de seus concorrentes. Tornando-se relevante que estejam sempre fazendo investimentos que garantam o maior retorno possível.

A contabilidade vem desempenhando um papel crucial na criação e desenvolvimento das empresas, na qual tornou-se uma ferramenta forte de auxílio para a gestão das organizações por meio de informações que podem se transformar em vantagens competitivas no curto e longo prazo, auxiliando a administração na medição de desempenho empresarial e, como consequência, alcançando as metas e os lucros.

Ludícibus (2009) explica que a contabilidade fornece dados úteis de natureza econômica e social aos usuários internos e externos à entidade, de acordo com as necessidades da administração. Sá (2008, p. 15) ainda acrescenta que a contabilidade surgiu em decorrência da civilização da humanidade, e, “de acordo com as transformações existentes na sociedade, a mesma foi se adequando às demandas decorrentes da própria evolução do ser humano”.

Nesse sentido, a contabilidade também dispõe de outro tipo de recurso para ajudar no momento das tomadas de decisões, esse recurso é a análise das demonstrações contábeis. A partir dessa análise os gestores poderão tomar decisões que melhorem financeiramente sua situação, pois elas se baseiam na real situação da empresa, permitindo realizar investimentos, compras e vendas que o auxiliem.

Esta pesquisa pretende analisar algumas demonstrações contábeis da empresa de telecomunicações Tim. E, através dessa análise apresentar conceitos que mostrem ao

leitor como extrair informações a partir de dados numéricos que são divulgados pela empresa.

1.1 Problematização

A partir da ideia de que um investidor não irá investir em uma empresa sem antes fazer um estudo da situação financeira da mesma, pode-se afirmar que ele tem que constatar que aquilo será um bom negócio. Isso se dá pela análise das demonstrações contábeis, pois só assim poderá tomar decisões mais seguras.

Nesse contexto, para o desenvolvimento desta pesquisa formulou-se a seguinte questão: **Qual a situação econômico-financeira da empresa TIM S.A., no período de 2010 a 2015, tendo como base os indicadores de análise das demonstrações contábeis?**

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo Geral

- Verificar a situação econômico-financeira da empresa TIM S.A., no período de 2010 a 2015, com base nos indicadores de análise das demonstrações contábeis.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Caracterizar a empresa pesquisada.
- Identificar a situação econômico-financeira da empresa pesquisada, com base nos indicadores de liquidez, estrutura de capital, prazo médio, rentabilidade e rotatividade.

1.3 Justificativa

As demonstrações contábeis são relevantes para qualquer administração, pois é a partir das interpretações das mesmas que os gestores passam a ter mais conhecimento da parte financeira da empresa. E, conforme a percepção de Ludícibus (2012), podem analisar, de maneira segura, cada meta, possibilitando tomar decisões que garantem a longevidade do negócio.

No entanto, nos dias atuais ainda existem gestores que não demonstram grande preocupação com seus controles internos, tampouco com os registros contábeis que servem como auxílio para suas gestões. Diante disso, eles tomam decisões sem saber da real situação de sua empresa.

Para Raza (2007 p. 1), “a falta de informações é o grande vilão nas empresas, mas não basta ter informações sem uma estrutura adequada e um método de avaliação para tomada de decisões”. Sob a percepção desse autor, o planejamento é uma das tarefas mais relevantes dentro de uma administração, possibilitando uma gestão competente e eficaz.

Verifica-se na literatura que já existem alguns estudos que tratam da análise das demonstrações contábeis, como a pesquisa de Silva (2011), da qual analisou a posição financeira da empresa TIM Participações S.A. com base nos indicadores de desempenho financeiro e econômico, apresentada da UFCG Campus Sousa-PB.

Outros estudos interessantes foram: Guse et al. (2014), que pesquisou o desempenho econômico financeiro das maiores Cooperativas de Crédito Brasileiras e, foi apresentado no IX Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia – SEGET, 2014; Carvalho, Santos e Rêgo (2010), que buscou analisar os fatores de desempenho financeiro das Lojas Americanas S.A, sendo publicado *Qualit@s Revista Eletrônica* Vol.9. No 1; Azevedo et al. (2011), com o tema: Os índices econômico-financeiros como instrumento de análise financeira das demonstrações contábeis da empresa Petrobrás, apresentado no Observatorio de la Economía Latinoamericana, n.160.

É nesse contexto, que esse estudo se justifica, já que a elaboração de pesquisas com temas relacionados a índices financeiros evidenciam a importância em interpretar

dados contábeis. Buscando com isso, aproximar a teoria da prática, e assim impulsionar sua utilização dentro do ambiente organizacional.

Esta pesquisa ainda busca incentivar os gestores, estudantes e demais profissionais da área contábil, para que os mesmos adotem como medida essencial às informações que as demonstrações contábeis lhes oferecem. Uma vez que, é por meio de números precisos e verdadeiros que o gestor adquire informações úteis que auxiliam no processo decisório.

Dessa forma, a empresa escolhida foi a TIM, por ser de capital aberto, e conseqüentemente tem seus dados contábeis divulgados periodicamente no site da BOVESPA, facilitando assim o acesso de qualquer pessoa, desde grandes investidores interessados até estudantes que utilizam esses dados para elaborar trabalhos e pesquisas. A escolha se deu por se tratar de uma empresa que está sempre em evidência no mercado.

A pesquisa realizada por Silva (2011), base para o presente estudo, teve como objetivo geral verificar a situação financeira da TIM Participações S.A. em suas operações, nos anos 2005 a 2009 com base na análise dos indicadores de desempenho financeiro e econômico.

Silva (2011) analisou os demonstrativos contábeis consolidados da empresa TIM S.A., no período de 2005 a 2009, utilizando dados trimestrais. Foram, então, analisados 20 trimestres.

Na análise foram utilizados os indicadores de liquidez, de endividamento, de rotatividade, rentabilidade e capital de giro. Após o cálculo do valor de cada indicador, em cada trimestre, foram determinados os valores mínimo, médio e máximo (SILVA, 2011).

Para Silva (2011, p. 62), o indicador de liquidez “que mais contribuiu para a capacidade de pagamento da TIM Telecomunicações é a LC, por revelar que a disponibilidade de recursos financeiros de pagamento a curto prazo do período é boa”.

No que se refere aos indicadores de endividamento, Silva (2011, p. 65) afirma que a Participação de Capital de Terceiros (PCT), por apresentar um dos valores mais baixos, mostra o reduzido “nível de dependência da empresa em relação aos capitais

de terceiros. Nesse caso, entende-se que a empresa possui equilíbrio do seu capital próprio, com maior liberdade nas suas decisões financeiras”.

Com relação aos indicadores de rotatividade, Silva (2011, p. 58) defende que, por meio da análise do Prazo Médio de Renovação de Estoques (PMRE), “a TIM Telecomunicações apresentou um ótimo giro do seu estoque por causa do seu alto volume de vendas, em decorrência do aumento da demanda”.

O Giro do Ativo (GA), outro indicador de rotatividade considerado por Silva (2011), o teve valor máximo menor que 1,00. “Isso acontece devido o ativo da entidade apresentar um valor bastante elevado, ocasionando certa demora para que as vendas dê um giro sobre o AT” (SILVA, 2011, p. 59).

Os indicadores de rentabilidade – Margem Líquida (ML), Taxa de Retorno sobre o Ativo Total (TRAT), Taxa de Retorno sobre o Patrimônio Líquido (TRPL), Taxa de Retorno sobre o Capital de Terceiros (TRCT) –, por sua vez, “apresentam coeficientes com valores negativos, mas na média todos conseguiram alcançar pelo menos uma pequena margem de rentabilidade (superior a 1%)” (SILVA, 2011, p. 63).

Por fim, com relação aos indicadores Necessidade do Capital de Giro (NCG) e Capital de Giro (CDG), Silva (2011, p. 63) explica que “durante os anos 2005, 2008 e 2009, a empresa TIM teve seu ativo menor do que seu passivo e, isso significa que a mesma fez mais financiamentos do que investimentos nesses períodos”. seu ativo foi maior do que seu passivo e, nesse caso pode-se afirmar que seus recursos foram adequados para seu financiamento”.

1.4 Metodologia

Segundo Gonsalves (2011, p. 63), “o procedimento metodológico é o caminho a ser seguido para se atingir os objetivos definidos e responder a questão levantada”, possibilitando conhecer instrumentos e procedimentos que serão utilizados na investigação.

1.4.1 Classificação da Pesquisa

Quanto aos fins, para atender aos objetivos expostos, foi classificada como pesquisa descritiva, uma vez que, esse tipo de estudo objetiva apresentar as características de um objeto. Gil (2014, p. 42) explica que esse tipo de estudo descreve “as características de determinada população ou fenômeno ou, então, o estabelecimento de relações entre variáveis”.

Quanto aos meios adotados foi utilizada a pesquisa bibliográfica, que segundo Gil (2014) preocupa-se em obter dados através de fontes secundárias, tais como materiais publicados: livros, teses, revistas e outras publicações e dados da internet sobre os passivos intangíveis e suas possíveis informações adicionais.

Classifica-se ainda quanto aos meios, como um estudo de caso, já que foi realizado um estudo financeiro de uma única empresa, nesse caso a Tim S.A.. Gonsalves (2011, p. 69) afirma que “privilegia um caso em particular, uma unidade significativa, considerada suficiente para análise de um fenômeno”.

Esta pesquisa enquadra-se ainda como do tipo documental, pois usa as demonstrações contábeis da empresa Tim S.A, buscando informações sobre a situação da empresa, e assim alcançar os objetivos propostos por essa pesquisa.

Segundo Marconi e Lakatos (2010, p. 174) “a característica da pesquisa documental é que a fonte de coleta de dados está restrita a documentos, [...] constituindo o que se denomina de fontes primárias”. Não obstante, Medeiros (2010, p. 35) indica que esses documentos podem ser encontrados em arquivos público, empresas particulares, entidades educacionais ou científicas, instituições religiosas, cartórios e etc.

Com relação à abordagem do problema, buscando esclarecer os pontos investigados, utilizou-se da pesquisa quantitativa, pois segundo Vergara (2009), tudo pode ser quantificável, o que significa classificar e analisar traduzindo em números, as opiniões e informações. Através, do uso técnico e estatístico como: porcentagem, coeficiente de correlação media, entre outros.

1.4.2 Universo e Amostra de Pesquisa

Na BM&FBOVESPA são listadas sete empresas no segmento telecomunicações (ALGAR TELECOM S/A, JEREISSATI PARTICIPAÇÕES S.A., JEREISSATI TELECOM S.A., OI S.A., TELECOM BRASILEIRAS TELEBRAS, TELEFÔNICA BRASIL S.A., TIM PARTICIPAÇÕES S.A.).

A presente pesquisa é baseada nas demonstrações contábeis consolidadas da empresa TIM S.A. publicadas no *site* da BM&FBOVESPA, entre os anos de 2010 a 2015.

O período de 2010 a 2015 foi utilizado por ser complementar ao período pesquisado por Silva (2011) – 2005 a 2009 –, base para a presente pesquisa. Sendo complementar à pesquisa realizada por Silva (2011) é o período disponível no site da BM&FBOVESPA no momento da realização deste estudo. Some-se a isso o fato do período 2010 a 2015 já ser contemplado pelas normas internacionais da Contabilidade (*International Financial Reporting Standards - IFRS*).

1.4.3 Instrumento de Coleta e Análise de Dados

A estrutura metodológica restringe-se aos demonstrativos contábeis, da empresa TIM S.A., sendo eles: o Balanço Patrimonial (BP) e a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE). Os indicadores de análise utilizados tem como variáveis contas pertencentes à estes dois demonstrativos.

A coleta se deu no site da BM&FBOVESPA, entre os meses de abril a junho de 2016. Os dados extraídos (copiados) do referido site e inseridos (colados) no software do Excel 2010.

Após a obtenção dos dados, foram realizados os cálculos dos indicadores de desempenho. Um total de 19 indicadores (Liquidez, Estrutura de Capital, Prazo Médio, Rotatividade e Rentabilidade), conforme especificado no Quadro 1. Foram considerados os índices propostos por Silva (2011), que estudou a empresa TIM S.A. no período de 2005 a 2009.

Quadro 1 - 19 Indicadores Financeiros

ÍNDICES DE LIQUIDEZ	ÍNDICES DE ESTRUTURA DE CAPITAL
Liquidez Imediata (LI)	Participação de Capitais de Terceiros (PCT)
Liquidez Seca (LS)	Composição de Endividamento (CE)
Liquidez Corrente (LC)	Imobilização do Patrimônio Líquido (IPL)
Liquidez Geral (LG)	Imobilização dos Recursos não Correntes (IRC)
ÍNDICES DE ROTATIVIDADE	ÍNDICES DE RENTABILIDADE
Giro do Ativo (GA)	Margem Bruta (MB)
Giro do Ativo Total Médio (GATM)	Margem Líquida (ML)
Giro do Patrimônio Líquido (GPL)	Taxa de Retorno sobre o Patrimônio Líquido (TRPL)
ÍNDICES DE PRAZO MÉDIO	Taxa de Retorno sobre o Ativo Total (TRAT)
Prazo Médio de Recebimento de Vendas (PMRV)	Taxa de Retorno sobre o Capital de Terceiros (TRCT)
Prazo Médio de Pagamento de Compras (PMPC)	
Prazo Médio de Renovação de Estoques (PMRE)	

Fonte: Elaborado pelo autor (2016)

De posse dos resultados dos índices nos períodos considerados na pesquisa, foram feitas as análises, tendo como base a literatura específica e a pesquisa realizada por Silva (2011), sendo os resultados e as análises evidenciados em tabelas e/ou gráficos e textos.

Conforme Iudícibus (2009), o método de análise financeira por índices possibilita, por meio de uma avaliação adequada, averiguar o quanto determinada empresa está próxima de alcançar seus objetivos, dispondo de bases capazes de identificar acontecimentos futuros.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Origem da Contabilidade

Há muitos séculos a. C., diversas pinturas encontradas em pedras foram consideradas como registros contábeis primitivos, no qual o desenho representava a espécie do bem, e os riscos representavam a quantidade existente. Assim, a evolução contábil foi se associando conforme as necessidades de cada usuário, e sempre esteve associada ao desenvolvimento das atividades mercantis, econômicas e sociais. (SÁ, 2008).

ludícibus (2009, p. 14) que afirma que “o homem primitivo, ao inventariar o número de instrumentos de caça e pesca [...], ou contar suas ânforas de bebidas, já estava praticando uma forma rudimentar de Contabilidade”. Nos tempos passados a maior preocupação do homem era de controlar seu patrimônio individual, sendo bens materiais ou não, o ser humano só queria saber a quantidade que possuía e o quanto aumentava seus bens no decorrer do tempo.

Ainda sob a percepção desse autor, somente nos séculos XIII e XIV com o surgimento da moeda, a contabilidade se transformou num sistema mais complexo, principalmente com a criação das partidas dobradas por Feri Luca Pacioli. E, até nos dias atuais os métodos contábeis se encontram em continuo aperfeiçoamento, no intuito de se adaptar as constantes mudanças do mercado, bem como de atender as necessidades de cada organização.

Baseando-se nesses relatos, percebe-se que a contabilidade surgiu com o intuito de facilitar a vida dos agropecuaristas e demais trabalhadores da época, como forma de ajudá-los a calcular suas riquezas. No entanto, a contabilidade foi se desenvolvendo e sendo aprimorada e hoje desempenha um papel importantíssimo para toda a sociedade. Principalmente dentro das organizações, com o objetivo de examinar e controlar o valor do patrimônio empresarial, buscando atender às necessidades dos usuários.

Diante desse contexto, sabe-se, que a ciência contábil tem como objeto o patrimônio das entidades, com o intuito de controlar os fatos originados da gestão desses bens, e como consequência, obtêm-se informações financeiras relacionadas ao negócio. Assim, para uma organização escriturar seus eventos, a mesma deve seguir as normas relacionadas principalmente aos princípios de contabilidade, que representam a essência das doutrinas e teorias relativas à tal ciência (LORENZETT; ROSSATO; GODOY, 2011).

Tais princípios contábeis, que antes eram fundamentados através da resolução Conselho Federal de Contabilidade - CFC nº 750/93, de 29 de dezembro de 1993, passou a ser regulamentada pela Resolução 1.282/10, da qual estabelecem os mandamentos que devem ser seguidos pela contabilidade conforme cada princípio, sendo eles: entidade; continuidade; oportunidade; registro pelo valor original; competência; prudência.

Assim, de acordo com tal resolução o princípio da Entidade determina que o objeto da contabilidade é o patrimônio, estabelecendo que deve existir autonomia em relação as bens particulares. O Princípio da Continuidade implica que a organização continuará com suas atividades no futuro, avaliando a mensuração de acordo com as circunstâncias. No Princípio da Oportunidade, observa-se que a forma como o processo de mensuração e apresentação dos componentes devem considerar a oportunidade e a confiabilidade da informação.

Enquanto, o Princípio do Registro pelo Valor Original regulamenta que tais componentes do patrimônio devem ser registrados pelos valores originais e em moeda nacional. Já o Princípio da Competência leva-se em conta que as transações nos períodos a que se referem, independentemente do recebimento ou pagamento, sempre confrontando as receitas das despesas. No princípio da prudência, adota-se o menor valor para os componentes do ativo e o maior para os do passivo.

Além dos princípios que regem a contabilidade das empresas privadas, existe a Lei nº 6.404/1976 que dispõe sobre as Sociedades por Ações, entre outras resoluções e decretos estabelecidos pelo Conselho Federal de Contabilidade, como por exemplo, a Resolução CFC nº 1.328/11, que estabelece regras sobre a Estrutura das Normas Brasileiras de Contabilidade (NBC).

No entanto nos últimos anos, o setor contábil no Brasil, passou por várias transformações no intuito de acompanhar as mudanças internacionais determinadas

pela *International Financial Reporting Standards* (IFRS). Com isso, a Lei 6.404/76 foi alterada pela Lei 11.638/07, e pela Lei 11.941/09 (que trata de alterações sobre a legislação tributária brasileira).

A Lei 11.638/07 trouxe consideráveis mudanças para as práticas contábeis adotadas no Brasil. Essas mudanças começaram a vigor a partir do exercício de 2008, em sua primeira etapa e a partir do exercício de 2010 para sua segunda e última etapa. Em primeiro de janeiro de 2008 a citada Lei entrou em vigor, alterando e introduzindo novos dispositivos à Lei das Sociedades por Ações (6.404/76). No ano de 2010 as companhias já estavam obrigadas a fazerem suas publicações de acordo com as Normas Internacionais (OLIVEIRA; LEMES 2012, p.1)

Essas leis estabelecem, entre outras obrigações, a obrigatoriedade da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) em emitir normas contábeis em consonância aos padrões internacionais de contabilidade, dos quais são considerados padrões normativos de alta qualidade. Dessa forma, desde o ano de 2010, que a contabilidade brasileira vem sendo mensuradas em observância as normas internacionais.

2.2 A Contabilidade e a sua Participação no Processo Decisório

A relevância da contabilidade se dá pelo fato de ser uma ciência baseada em princípios, da qual tem como objetivo principal de auxiliar os gestores no momento da tomada de decisões, garantido, com isso, o desenvolvimento do negócio com lucratividade. Assim, nota-se que a contabilidade é um instrumento de grande importância para vários usuários, sendo indispensável na administração de qualquer tipo de empresa.

Como ciência social, a ciência contábil, se adaptou à evolução das empresas e as exigências de usuários internos e externos, através de informações amplas, úteis, objetivas e transparentes. Na tentativa de atender aos interesses desses grupos de usuários, a contabilidade tem se auxiliado com base em seus objetivos, que é o de fornecer dados de natureza econômica e financeira, pois só assim os administradores podem elaborar planos para o futuro da empresa (IUDÍCIBUS, 2009).

A Contabilidade é a ciência que analisa, examina, observa e controla o patrimônio das entidades mediante registro, demonstração expositiva, confirmação, análise e interpretação dos fatos nele ocorridos, com o objetivo de informar sobre a sua composição e suas variações, bem como sobre os seus resultados econômicos decorrentes da gestão do patrimônio (BROERING, 2010, p.14).

Diante do exposto, compreende-se que a contabilidade serve de ferramenta complementar para as ações de transparência das organizações, já que gera informações que são obtidas através da análise contábil e, que contribui de forma relevante para o processo decisório da instituição. Buscando analisar a situação da empresa, através de dados econômico-financeiros, que auxilia os gestor no momento do planejamento de metas.

Broering (2010) ainda comenta que é através das informações obtidas com o auxílio das demonstrações financeiras que o gestor pode avaliar a evolução do negócio, buscando compreender a rentabilidade, o risco e o crescimento da empresa. Existindo, assim a possibilidade de planejar objetivos e se analisar os desempenhos, de acordo com a situação patrimonial, econômica e financeira de uma empresa.

2.3 Os Demonstrativos Contábeis: características

As demonstrações contábeis são obrigatórias na contabilidade, e fornecem dados que podem ser transformados em informações relevantes para a tomada de decisão, no qual se busca de um melhor desenvolvimento econômico da organização. Assim, tais demonstrativos podem ser considerados como ferramentas contidas na contabilidade que representam a situação econômica, financeira e patrimonial da empresa, por meio de registros dos atos e fatos que acontecem em um determinado espaço de tempo.

Segundo o Instituto dos Auditores Independentes do Brasil (IBRACON), através das Normas e Procedimentos Contábeis - NPC 27 (2005), que trata dos Demonstrativos na contabilidade, sendo revogada em 03/10/05 pela NPC 27 e posteriormente pela NPC 27 de 29/12/05, estabelece que:

As demonstrações contábeis são uma representação monetária estruturada da posição patrimonial e financeira [...] das transações realizadas por uma entidade no período findo [...]. O objetivo é fornecer informações sobre a posição patrimonial e financeira, o resultado e o fluxo financeiro de uma entidade, que são úteis para uma ampla variedade de usuários na tomada de decisões. [...] mostram os resultados do gerenciamento, pela Administração, dos recursos que lhe são confiados. [...] e fornecem informações sobre os seguintes aspectos de uma entidade: a. ativos; b. passivos; c. patrimônio líquido; d. receitas, despesas, ganhos e perdas; e. fluxo financeiro (fluxos de caixa ou das origens e aplicações de recursos). Essas informações, juntamente com outras constantes das notas explicativas às demonstrações contábeis, auxiliam os usuários a estimar os resultados futuros e os fluxos financeiros futuros da entidade (IBRACON - NPC 27/2005).

Nesse sentido, verifica-se que existem várias normas brasileiras que devem ser obedecidas durante a publicação das Demonstrações Contábeis, entre elas: a Lei das Sociedades Anônimas – Lei nº 6.404/1976 (alterada pela Lei 11.638/07 e pela Lei 11.941/09); O novo Código Civil – Lei nº 10.406/2002; a Resolução CFC nº 686/1990 (da qual estabelece o conceito, conteúdo e nomenclatura desses demonstrativos); bem como a Comissão de Valores Mobiliários (CMV), Deliberação nº 488/2005.

Silva (2012) explica que as demonstrações contábeis obrigatórias conforme a Lei das Sociedades Anônimas, em seus Art. 176 a 177 são: Balanço Patrimonial - BP; Demonstração do Resultado do Exercício - DRE; Demonstrações das Mutações do Patrimônio Líquido - DMPL; Demonstração do Lucro ou Prejuízos Acumulados - LPA; Demonstração do Valor Adicionado - DVA; e Demonstração dos Fluxos de Caixa – DFC.

Esses demonstrativos podem ser acompanhados de outros relatórios, como: Notas Explicativas; Parecer dos Auditores Independentes e Relatório da administração (companhias de capital aberto). No entanto, para fins desse estudo será caracterizado apenas o balanço patrimonial e a demonstração do resultado do exercício. Uma vez que, a análise foi determinada apenas sob os indicadores de desempenho financeiros. Assim, entende-se que o Balanço Patrimonial tem como meta evidenciar os pontos financeiros positivos ao fim de um determinado período. Sendo composto por duas colunas: na coluna do lado esquerdo pode-se observar o ativo da empresa; e na coluna da direita encontra-se o passivo e o patrimônio líquido. No final do balanço os resultados de ambas as colunas deverão ter resultados iguais, pois só assim é possível compreender que o balanço é consistente.

Observa-se que por meio da Lei nº 11.638/07 e também da Lei nº 11.941/09 das quais vigoraram as novas regras conforme as normas internacionais, novos critérios foram adotados nas contas do ativo, passivo, bem como das receitas e despesas. Com isso, várias alterações foram feitas nas contas do BP, dividindo o Ativo e o Passivo em dois grupos de contas: Circulante e Não Circulante. Sendo extintos: Ativo Permanente, Ativo Diferido, Passivo exigível a Longo Prazo, Resultado de Exercício Futuro, Reserva de Reavaliação, Lucros e Prejuízos Acumulados. No entanto, ficou obrigatório o subgrupo ações em tesouraria, prejuízos acumulados e Ajustes de Avaliação Patrimonial no Patrimônio Líquido, bem como criado o intangível.

Sob a percepção de Assaf Neto (2010) o Balanço Patrimonial tem a sua estrutura representada da seguinte forma:

Quadro 2 - Estrutura básica do balanço patrimonial

ATIVO	PASSIVO
Ativo Circulante	Passivo Circulante
Ativo Não Circulante	Passivo Não Circulante
Realizável a Longo Prazo	Patrimônio Líquido
Investimento	Capital Social
Imobilizado	Reservas de Capital
Intangível	Ajustes de Avaliação Patrimonial
	Reservas de Lucros
	Ações em Tesouraria
	Prejuízos Acumulados

Fonte: Assaf Neto (2010, p. 59).

Observa-se que o ativo fica subdividido em dois novos grupos, dos quais representam os bens e direitos que podem ser transformados ou mesmo gerar dinheiro em curto ou longo prazo, pode-se citar como exemplos: caixa, banco conta movimento, duplicatas a receber, empréstimos a controladas, entre outros. Já o passivo, contém todas as obrigações que a empresa irá pagar no curto ou longo prazo, como empréstimos, fornecedores, salários, e também outras obrigações.

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. No entanto, pelas relevantes informações de tendências que podem ser extraídas de seus diversos grupos de contas, o balanço servirá como elemento de partida indispensável para o conhecimento da situação econômica e financeira de uma empresa (ASSAF NETO, 2012, p. 57).

Matarazzo (2010, p. 26), mostra que “o balanço apresenta todos os bens e direitos [...] assim como as obrigações [...] em determinada data, e sua diferença é estabelecido como Patrimônio Líquido”, que por sua vez, é reconhecido como o capital investido. Por meio do BP é possível identificar a real situação patrimonial e financeira da organização, que serve de embasamento para planos e metas futuros.

Quanto a DRE, Broering (2010 p.30) explica que esse demonstrativo contribui na análise do desempenho da organização, pois permite a “comparação entre as receitas e os custos e despesas, reconhecidos e apropriados no período apurado”, ajudando aos usuários da contabilidade a tomada de decisão, conforme os fatores mesurados, dos quais influenciam no lucro ou prejuízo.

Na DRE é mensurado os resultados das operações realizadas em um determinado período, no intuito de confrontar as receitas com os custos e as despesas, considerando o princípio da competência. Os valores evidenciados nesse demonstrativo fazem parte do patrimônio da empresa, assim, o resultado final mostra os lucros ou prejuízos acumulados da organização em um determinado período. Obedecendo as novas normas internacionais, foi eliminado o grupo Resultados Não Operacionais e adotando os grupos: Outras Receitas e Outras Despesas.

Com isso, pode-se afirmar que as demonstrações contábeis podem ser úteis por meio de uma análise de seus indicadores, de forma que os resultados obtidos podem beneficiar não só a empresa, como também os investidores de um modo geral.

2.4 Análise dos demonstrativos contábeis

Com relação à análise das demonstrações contábeis, a mesma pode ser realizada sob duas categorias: a financeira, e a econômica. Sob a percepção de Oliveira et al. (2010), a financeira busca identificar a situação financeira da empresa, seu grau de liquidez e capacidade de solvência. Já a análise econômica, tem o objetivo de interpretar as variações do patrimônio e da riqueza gerada por sua movimentação.

A análise contábil é responsável por evidenciar informações mais detalhadas sobre a situação do patrimônio e de suas variações. É uma técnica que apresenta como objetivo a decomposição, comparação e interpretação das demonstrações contábeis. Sua importância está presente na extração de dados das demonstrações, obtendo informações que por sua vez auxiliarão na tomada de decisão (BROERING, 2010, p.15).

O autor supracitado menciona que a análise dos demonstrativos pode ser feita através de indicadores, que permite extrair convergências utilizando-se de acontecimentos passados, possibilitando a melhoria de situações futuras que contribuam para o bom desenvolvimento da entidade. Nesse sentido, é possível analisar a Estrutura de Capital, identificando o equilíbrio financeiro e de liquidez, dos quais representam a capacidade de pagamento. Bem como, torna-se possível ainda a análise da rentabilidade e lucratividade da organização.

Compreende-se que por meio de uma análise financeira e/ou econômica, a empresa pode verificar o seu desempenho, examinando suas condições financeiras e de lucratividade, além de identificar quais os problemas existentes. Neste contexto, uma avaliação de resultados pode garantir a sustentabilidade organizacional, devendo ser feita de forma vertical ou horizontal, de acordo com as necessidades em obter as informações.

Sabe-se que as análises vertical e horizontal podem ser consideradas como técnicas das quais as organizações utilizam para avaliar os demonstrativos contábeis, no intuito de verificar os grupos de contas de forma mais resumida e detalhada. Assim, como afirma Marion (2010) uma busca observar os acontecimentos em um mesmo ano, e outra avalia a evolução de determinada conta no decorrer dos anos, respectivamente.

Segundo Silva (2012, p. 110), “a análise horizontal é realizada através da observação de uma conta ou de um grupo de contas ao longo de vários anos, [...] permite avaliar a estrutura e composição de itens [...] e sua evolução no tempo”. De acordo com Oliveira et al. (2010, p.3), esse tipo de técnica tem como objetivo principal distinguir a variação de itens das demonstrações através dos períodos analisados, no qual possibilita reconhecer o nível de desenvolvimento e evolução dos vários itens.

Já na análise vertical, quando realizada no BP, o gestor pode identificar a importância de uma conta dentro de um grupo de contas, apenas em um determinado período. Enquanto que na DRE, é possível evidenciar o montante de cada item com as

respectivas receitas e/ou despesas de um período (SILVA, 2012). Para Oliveira et al. (2010) a técnica vertical incide em dividir todos os elementos do ativo ou passivo pelo valor do total desse mesmo ativo ou passivo, obtendo-se como resultado o percentual que cada elemento representa do todo. Esse tipo de método, na DRE, utiliza-se como divisor dos demais itens a receita líquida, e os resultados indicarão o quanto cada elemento representa em relação a essa receita líquida.

Além desses dois tipos de análises, vertical e horizontal, é possível ainda analisar a situação econômica e/ou financeira da empresa por meio de indicadores, do qual se busca realizar um diagnóstico mais preciso através de índices específicos, sendo classificados como: os índices para a situação econômica; e os índices para a situação financeira. Com o intuito de observar a situação das empresas em termos de pagamentos de dívidas e operacionalizações dos recursos, entre outras avaliações.

Nesse contexto, essa pesquisa busca analisar a situação da empresa TIM Telecomunicações S.A. através de indicadores que evidenciem o seu desenvolvimento financeiro e econômico, utilizando-se de índices que sejam capazes de interpretar os fenômenos relacionados a sua liquidez, bem como verificar a sua capacidade de honrar com os pagamentos, além de evidenciar a sua rentabilidade, entre outros índices. Para tanto, torna-se necessário conhecer cada indicador que representa financeiramente e economicamente os acontecimentos da empresa, e seus respectivos conceitos, sendo estes objetos principais desse estudo, dos quais serão evidenciados no próximo capítulo.

2.5 Os Indicadores de Desempenho Financeiros

Os indicadores financeiros vêm sendo utilizados ao longo dos anos na avaliação do desempenho de uma organização, contribuindo para a interpretação dos fenômenos econômicos e financeiros das entidades (SILVA, 2012). Uma vez que, fornecem dados úteis capazes de auxiliar os gestores, em tempo hábil, no processo decisório, gerando informações que ajudam identificar as possíveis deficiências da empresa.

Esses indicadores são representados na forma de índices e podem ser classificados como sob quatro categorias: Liquidez, Rentabilidade, Rotatividade e Prazo Médio. E,

servem para medir a relação entre conta ou grupo de contas das demonstrações contábeis, verificando a real situação das organizações quanto aos pagamentos de dívidas e operacionalizações dos recursos.

Nas próximas seções será feita uma apresentação mais detalhada de cada indicador, de acordo com os índices de liquidez, endividamento, rentabilidade e rotatividade, no intuito de evidenciar suas fórmulas e finalidades dentro da análise dos demonstrativos contábeis.

2.5.1 Indicadores de Liquidez

Os indicadores de liquidez se dividem em: imediata, seca, corrente e geral. Conforme Marion (2010) esses indicadores são utilizados quando a empresa pretende identificar a sua capacidade de pagamento, com isso, analisam-se principalmente as contas do ativo e do patrimônio líquido. No intuito de verificar se existe competência para saldar os compromissos, devendo ser considerado períodos diversa como: longo prazo, curto prazo e/ou prazo imediato.

Martins et al. (2014) explica que os índices de liquidez evidenciam a real situação financeira de uma empresa perante seus compromissos, possibilitando ao gestor reconhecer sua capacidade de cumprir com as dívidas existentes. Que, neste caso, pode ser analisado por meio dos seguintes índices: liquidez corrente; índice de liquidez seca; liquidez imediata; e liquidez geral.

O quadro 3 mostra os 4 tipos de indicadores de liquidez, com suas devidas finalidades e o método para encontrar seu percentual relacionado a capacidade de honrar seus compromissos.

A liquidez imediata quase sempre pode ter um índice baixo devido aos poucos recursos alocados no grupo disponível, buscando com isso evitar os efeitos inflacionários. Assim, torna-se poucos utilizados dentro das análises das empresas, e também por existir diferenças temporais entre numerador e denominador, uma vez que as disponibilidades relacionam-se com valores em espécie, e o passivo circulante é composto por valores a serem exigidos dentro do período maior de até mais de 12 meses (MARTINS et al., 2014).

Quadro 3 - Indicadores de Liquidez

ÍNDICE DE LIQUIDEZ	FINALIDADE	FÓRMULA	ANÁLISE
Liquidez Imediata (LI)	Identifica a capacidade da empresa em saldar seus compromissos com o saldo disponível em caixa.	$\frac{\text{Disponibilidade}}{\text{Passivo Circulante}}$	Quanto maior for o disponível da empresa, melhor será para o pagamento dos seus débitos em curto prazo.
Liquidez Seca (LS)	Calcula o percentual das dívidas que são liquidadas mediante o uso de ativos monetários.	$\frac{AC - E - DA}{\text{Passivo Circulante}}$	Mostra quanto a empresa possui de Ativo Líquido para cada R\$ 1,00 de Passivo Circulante.
Liquidez Corrente (LC)	Mostra a capacidade de pagamento a curto prazo, ou seja, indica quanto de disponível imediato a empresa possui para saldar suas dívidas de curto prazo.	$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$	O quanto existe de Ativo Circulante para cada R\$ 1,00 de suas Obrigações. Se o índice de LC for maior que 1, significa que o capital circulante líquido (CCL) da empresa será positivo.
Liquidez Geral (LG)	Verifica como o volume de capital próprio que está financiando suas atividades circulantes da empresa.	$\frac{AC + RLP}{PC + ELP}$	Para cada R\$ 1,00 que a organização tem de dívida é possível verificar quanto existe de ativo circulante e de realizável a longo prazo.

Fonte: Marion (2010); Martins et al. (2014).

Martins et al. (2014) explica que por meio da LS é possível identificar a parcela das dívidas de curto prazo relacionada ao passivo circulante “que poderiam ser pagas pela utilização de itens de maior liquidez no ativo circulante”, principalmente pela contas direcionadas ao disponível e contas a receber. Assim, torna-se possível reconhecer o quanto a empresa possui de ativos líquidos para cada real de dívida de curto prazo.

Na Liquidez Corrente, a análise pode ser entendida da seguinte forma: quanto maior for sua liquidez, melhor será sua capacidade em financiar o capital de giro. Esse indicador deve ser considerado pelos gestores como relevante, pois possibilita o reconhecimento da real situação financeira da empresa, oferecendo dados úteis relacionados ao quanto pode ou não ser gasto pela administração durante suas atividades operacionais (Marion, 2010).

A LG direciona a análise quanto ao volume do capital próprio e o seu uso nas atividades operacionais. Sob a percepção do autor (op cit 2010), esse tipo de índice ajuda o gestor a reconhecer sua capacidade de pagamento a curto e longo prazo, considerando toda mercadoria ou serviço que poderá se converter em dinheiro.

2.5.2 Indicadores de Estrutura de Capital

Os Indicadores de Endividamento revelam às obrigações da empresa para com terceiros. Esse indicador mostra a relação entre as fontes de financiamento próprio e de terceiros, revelando o nível de endividamento da empresa, demonstrando a forma de captação de recursos na estrutura patrimonial, Marion (2012) afirma que o ativo é financiado pelo Capital Próprio e pelo Capital de Terceiros, logo esses dois grupos se tornam as principais fontes de recurso para uma empresa.

Ludícibus (2008, p. 94), descreve que:

Os índices de endividamento relacionam as fontes de fundos entre si, procurando retratar a posição relativa do capital próprio com relação ao capital de terceiros. São quocientes de muita importância, pois indicam a relação de dependência da empresa com relação ao capital de terceiros.

Destarte, caso uma empresa não possua capital próprio suficiente para seus investimentos, ela precisará de capital de terceiro para se manter. Porém, é necessário equilibrar seu patrimônio com suas dívidas, buscando investir de maneira apropriada para que o retorno desse investimento seja maior que suas dívidas com terceiros.

Os principais indicadores de endividamento são: Participação de Capitais de Terceiros, Composição de Endividamento, Imobilização do Patrimônio Líquido e Imobilização dos Recursos não Correntes.

O quadro 4 apresenta os 4 tipos de indicadores de Endividamento, com suas devidas finalidades, fórmulas e critérios de análise.

O índice de Participação de Capital de Terceiro mostra quanto a empresa tem de dívidas com terceiros (passivo circulante + passivo não circulante) para cada real de recursos próprios (patrimônio líquido). Indica a dependência que a entidade apresenta com relação a terceiros e, nesse sentido, o risco a que está sujeita. (MARTINS et al., 2014).

O índice da Composição do Endividamento revela quanto da dívida total da empresa com terceiros é exigível a curto prazo, importante destacar que para análise deste índice soma-se também as dívidas de longo prazo.

De acordo com Morante (2007), a Composição do Endividamento serve para indicar a relação entre os compromissos com terceiros a curto prazo, mas procurando somar com as dívidas de longo prazo. Assim, quanto menor for suas dívidas a curto prazo melhor será para a empresa, uma vez que, a mesma terá um prazo maior pra quitar com seus compromissos.

Quadro 4 - Indicadores de Estrutura de Capital

ÍNDICE DE ENDIVIDAMENTO	FINALIDADE	FÓRMULA	ANÁLISE
Participação de Capital de Terceiro (PCT)	Indica a dependência que a entidade apresenta com relação a terceiros.	$\frac{\text{Capitais de Terceiros}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	Indica quanto a empresa tem de dívidas com terceiros para cada R\$ 100,00 de recursos próprios.
Composição do Endividamento (CE)	Revela quanto da dívida total com terceiros é exigível no curto prazo.	$\frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Capitais de Terceiros}}$	Não existe uma regra fixa para esse resultado, porém quanto menor esse índice, melhor será para empresa, pois ela terá maior tempo para gerar caixa e cobrir seus compromissos.
Imobilizado do Patrimônio Líquido (IMP)	Indica o montante do PL que está aplicado no Ativo Permanente.	$\frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	Indica quanto a empresa investiu no Ativo Permanente para cada R\$ 100,00 de Patrimônio Líquido.
Imobilizado de Recursos não Correntes (IRC)	Revela o percentual dos Recursos não Correntes foi Investido no Ativo Permanente.	$\frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Patrimônio Líquido} + \text{Exigível a Longo Prazo}}$	Quando o resultado for superior a 100%, conclui-se que a empresa necessite recorrer a financiamento de terceiros.

Fonte: Matarazzo (2010); Martins et al. (2014).

O índice de imobilização do Patrimônio Líquido apresenta a parcela do capital próprio que está investida em ativos de baixa liquidez (ativos imobilizados, investimentos ou ativos intangíveis), ou seja, ativos não circulantes deduzidos dos ativos realizáveis a longo prazo. (MARTINS et al., 2014).

A análise do IPL identifica o montante do PL que está aplicada no Ativo Permanente, mostrando com isso, qual o valor do Capital Circulante. Assim, de acordo com Silva (2007, p.112) “quanto mais uma empresa investir no Ativo Permanente, mais ela se torna dependente de capitais de terceiros para o seu capital de giro.”

O índice de Imobilização de Recursos Não Correntes mostra o percentual de recursos não correntes (longo prazo) foi aplicado no grupo de Ativo Fixo (menor liquidez). Busca-se através da análise, verificar o percentual dos recursos não correntes foi investido no Ativo Permanente, assim, quando o resultado for superior a R\$ 1,00

conclui-se o valor dos recursos não correntes não foi suficiente para cobrir os investimentos no AP, fazendo com que a empresa recorra a financiamentos de terceiros (SILVA, 2007).

2.5.3 Indicadores de Prazo Médio

Os indicadores de Prazo Médio podem ser classificados por vários índices, no entanto, terá destaque nesse estudo, apenas três, sendo eles: prazo médio de recebimentos de vendas; prazo médio de pagamento de compras; e o prazo médio de renovação de estoque. Podendo ser observado no quadro 4 qual a finalidade de cada um deles, com suas respectivas fórmulas e objetivos de análise.

Conforme Marion (2010, p. 112) o índice PMRV “indica, em média, quantos dias a empresa espera para receber suas vendas”. Quanto ao PMPC, tal autor ainda comenta que, é indicado é que esse prazo seja maior que o prazo dado aos clientes, pois só assim irá manter a liquidez da empresa.

Nesse entendimento, Martins et al. (2014) explica que o PMPC também reconhecido como prazo médio de pagamento a fornecedores, busca analisar qual foi o tempo gasto para cumprir os compromissos de suas compras a prazo. Para tanto, deve-se utilizar a fórmula do CMV para encontrar o valor das compras.

Quadro 5 – Indicadores de Prazo Médio

Índices de Prazo Médio	FINALIDADE	FÓRMULA	ANÁLISE
Prazo Médio de Recebimento de Vendas (PMRV)	Verificar quantos dias a empresa pode esperar para receber suas vendas.	$\frac{\text{Duplicata Receber} \times 360}{\text{Custo de Vendas}}$	Quanto maior for o Prazo Médio de Recebimento de Vendas pior será a situação da empresa.
Prazo Médio de Pagamento de Compras – (PMPC)	Indica quanto tempo em média a empresa demora cumprir suas dívidas.	$\frac{\text{Fornecedores} \times 360}{\text{Compras}}$	Quanto dias se deve aos fornecedores, em relação as compras do período.
Prazo Médio de Renovação de Estoques (PMRE)	Verificar quantos dias em média a empresa leva para vender todo o estoque.	$\frac{\text{Estoque} \times 360}{\text{Custo de Vendas}}$	Analisar o índice de rotação de suas estoques.

Fonte: Martins et al. (2014); Marion (2010).

No PMRE, Silva (2012) comenta que esse índice identifica a quantidade de dias em que a empresa percorre para vender todo o seu estoque, sendo considerado como ideal é que se tenha um alto índice de rotação, ou seja, que a mercadoria em menos dias possível.

2.5.4 Indicadores de Rentabilidade/Investimento

Iudícibus (2012) explica que esse indicador possibilita reconhecer o retorno sobre o que foi investido. Assim, ao relacionar o montante de um lucro (seja operacional ou líquido) com algum valor que represente a dimensão do mesmo, é possível identificar o desempenho da empresa em um determinado período. Para Martins et al. (2014), esse indicador serve para analisar o aspecto econômico da empresa, uma vez que, a rentabilidade do capital investido garante a continuidade do negócio.

Quadro 5 - Indicadores de Rentabilidade

ÍNDICE DE RENTABILIDADE	FINALIDADE	FÓRMULA	ANÁLISE
Margem Bruta (MB)	Identifica o percentual de cada unidade monetária de vendas, após o pagamento dos custos dos produtos vendidos.	$\frac{\text{Lucro Bruto}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 100$	Quanto mais alta essa margem sobre as vendas melhor
Margem Líquida (ML)	Indicar o percentual de lucratividade em relação às vendas totais	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 100$	Verifica o montante que a empresa obtém de lucro para cada R\$ 100,00 vendidos, assim, quanto maior for esse lucro melhor será para a organização
Taxa de Retorno sobre o Patrimônio Líquido (TRPL)	Identificar a lucratividade da empresa relacionada aos capitais próprios	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$	Quanto maior o resultado, melhor para a segurança do credor
Taxa de Retorno sobre o Ativo Total (TRAT)	Possibilita identificar o retorno sobre os investimentos e, no intuito de medir a eficiência global da alta direção da empresa na geração de lucros.	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Total ou Ativo Médio}} \times 100$	Para cada R\$ 100,00 de investimentos pode-se verificar o quanto à empresa tem de retorno nos lucros.
Taxa de Retorno sobre o Capital de Terceiros (TRCT)	Identifica o nível das dívidas com os credores	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{PC} + \text{ELP}} \times 100$	Determina qual o grau de endividamento da empresa.

Fonte: Martins et al. (2014); Iudícibus (2012).

Assim, o quadro 5 evidencia os índices: margem bruta (MB); margem líquida (ML); a taxa sobre o retorno do Patrimônio Líquido (TRPL); a Taxa de retorno sobre o Ativo Total (TRAT); a taxa de retorno sobre o Capital de Terceiros (TRCT).

A Margem Bruta (MB) busca identificar o percentual de cada unidade monetária de vendas quando é reduzido o pagamento dos custos dos produtos, mostrando a rentabilidade bruta sobre as vendas da empresa. Dessa forma, quanto mais alto for a margem sobre as vendas, melhor será pra gestão, pois existirá uma lucratividade no negócio.

Quanto a Margem Líquida, Ludícibus (2012) explica que esse índice compara o lucro obtido com as vendas líquidas, devendo controlar o montante de deduções de vendas com relação às vendas brutas, através de uma análise à parte. No entanto, deve-se observar ainda o cálculo dos quocientes deste tópico com vendas brutas, com interpretação ligeiramente modificada, uma vez que pode apresentar valores baixo ou alto de acordo com o tipo de empreendimento. Nesse sentido, o autor cita o exemplo de uma indústria automobilística, da qual possui margens pequenas e valor de venda muito alto. O inverso pode ocorrer para pequenos negócios comerciais, industriais, entre outros setores.

O TRPL é o mais importante dos indicadores, pois possibilita reconhecer o resultado alcançado pela empresa por meio da utilização dos recursos próprios e de terceiros, verificando qual foi o retorno obtido pelos acionistas através do capital investido em um determinado período (MARTINS, 2014). Assim, de acordo com o entendimento de Marion (2010) o retorno do proprietário está relacionado ao resultado do montante para cada \$ 1,00 que foi investido. Isso significa, em média, que demorará quatro anos para que os proprietários recuperem seus investimentos (payback dos proprietários).

A TRAT também é denominada de retorno sobre os investimentos, e sua análise auxilia na identificação da eficiência global da alta direção da empresa quanto a geração de lucros em relação às aplicações oriundas dos recursos próprios ou de terceiros, assim, quanto maior for o percentual encontrado, melhor será para a segurança do credor.

Quanto a TRCT, é um índice contabilizado no passivo e identifica o grau de endividamento da empresa. Como afirma Ludícibus (2012, p. 115): “este quociente é

um dos mais utilizados para retratar o posicionamento das empresas com relação ao capital de terceiros”.

Na opinião de Matarazzo (2010, p. 404) “em termos gerais, uma empresa deve recorrer a capitais de terceiros quando a taxa de retorno do ativo é maior do que o custo da dívida”. Nesse entendimento, compreende-se que por meio da análise desse indicador, existe a possibilidade de reconhecer o quanto a empresa utiliza de capital de terceiros e de capital próprio, facilitando o controle desses recursos, bem como evitando dívidas futuras e até mesmo a falência.

2.5.5 Indicadores de Rotatividade/Giro

Os indicadores de rotatividade estão relacionados com o Ativo da empresa, do qual se busca confrontar o montante obtido nas vendas dos produtos com o valor que foi investido inicialmente. Sob a percepção de Martins et al. (2014), esse tipo de índice compara as vendas com o seu investimento. Sendo, estabelecida uma relação entre as vendas líquidas e o ativo da entidade, indicando quanto a empresa vendeu para cada real investido. Assim, quanto mais a empresa conseguir girar o seu ativo, melhores serão os resultados do negócio.

Estes quocientes, importantíssimos, representam a velocidade com que elementos patrimoniais de relevo se renovam durante determinado período de tempo. Por sua natureza têm seus resultados normalmente apresentados em dias, meses ou períodos maiores, fracionários de um ano. A importância de tais quocientes consiste em expressar relacionamentos dinâmicos - daí a denominação de quocientes de atividade (rotatividade) - que acabam, direta ou indiretamente, influenciando bastante na posição de liquidez e rentabilidade (IUDÍCIBUS, 2012, p.103).

Esse autor ainda explica que por meio da análise é possível detalhar para itens individuais do ativo, cujo objetivo é verificar qual o ativo específico está contribuindo de forma negativa para o giro do ativo total. Em vários casos, os fatores negativos podem ser identificados no estoque como também nos valores a receber, que conseqüentemente pode ser oriundo da estocagem elevada devido a necessidade de esperar para posteriormente aumentar os preços, ou ainda como conseqüência de uma inadequada política de crédito e cobranças.

O quadro 6 evidencia os índices de rotatividade que serão estudados nessa pesquisa: Giro do Ativo (GA); Giro do Ativo Total Médio (GATM); e o Giro do Patrimônio Líquido (GPL).

Quadro 6 - Indicadores de Rotatividade

ÍNDICE DE ROTATIVIDADE	FINALIDADE	FÓRMULA	ANÁLISE
Giro do Ativo (GA)	Significa a eficiência em que a empresa utiliza seus ativos, com o objetivo de gerar reais vendas.	$\frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo Total}}$	Quanto maior for o índice, melhor será o aproveitamento dos recursos aplicados no ativo
Giro do Ativo Total Médio (GATM)	Esse índice é uma variante do Giro do Ativo, tornando-se são mais eficiente, tendo em vista, o maior número de períodos que são utilizados para se obter o valor do giro.	$\frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo Total Médio}}$	Quanto maior forem às vendas líquidas, melhor será para empresa
Giro do Patrimônio Líquido (GPL)	Esse índice mede o giro das vendas em relação aos recursos próprios da empresa	$\frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	Quanto maior for suas vendas melhor será nos resultados da empresa.

Fonte: Martins et al. (2014); Iudícibus (2012).

Em resumo, pode-se afirmar que tais indicadores envolvem contas relacionados com o ativo e o patrimônio líquido da empresa, assim, sua análise possibilita verificar sua capacidade de recursos próprios, melhorando suas vendas, e conseqüentemente, obtendo resultados positivos para a continuidade do negócio.

3 ANÁLISE DOS DADOS

Esse capítulo destina-se a análise dos dados da empresa Tim S.A., do qual obteve-se informações relevantes desta empresa através dos demonstrativos contábeis publicados no site da BOVESPA. O estudo se resumiu por meio de uma análise entre os anos de 2010 a 2015, sendo observadas as contas tanto do balanço patrimonial como das demonstrações do resultado do exercício.

3.1 Caracterização da Empresa

A Empresa TIM Participações S.A. foi constituída no Brasil em 19 de agosto de 1998, na Barra da Tijuca no Rio de Janeiro - RJ. Da qual, possui atividade relacionada a área de telecomunicações fixa e móvel de celular, com serviços iniciais de TDMA nas regiões Sul, Sudeste e Nordeste. Foi por volta de 2001, que a empresa obteve novas licenças para os demais estados do país. E, em 2002, houve o lançamento do serviço GSM, considerado como uma tecnologia mais avançada de telefonia, no qual possibilitou ao cliente a mudança de aparelho a qualquer momento e falar em qualquer lugar do mundo por meio do uso de um chip.

A TIM S.A é considerada a única empresa do setor de telecomunicações no Novo Mercado da BM&FBOVESPA, pois possui ações listadas na Bolsa de Valores de São Paulo e ADRs (American Depositary Receipts) negociadas na Bolsa de Valores de Nova York (NYSE). Faz parte também do Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) e do Índice de Carbono Eficiente (ICO2), mostrando-se uma empresa responsável, que se preocupa com o bem estar do cliente, bem como com o desenvolvimento sustentável. Verificando também, no portal da empresa, as iniciativas do Instituto TIM, que buscam criar e potencializar recursos estratégicos para a democratização da ciência e inovação no Brasil.

Essa empresa vem investindo na modernização de seus equipamentos principalmente através de aquisições como a Intelig, em 2009, e a AES Atimus, em 2011, no intuito de obter mais qualidade e acessibilidade. Verifica-se ainda em seu portal, que no triênio

2015-2017, a companhia investirá R\$ 14 bilhões em operações no país, sendo alocado principalmente na ampliação das coberturas 4G e 3G.

Observa-se que a evolução tecnológica e a inovação no mercado facilitaram no atendimento ao cliente dessa empresa, que pode ser realizado tanto em lojas físicas como online, por meio de serviços modernos que ultrapassam as fronteiras da comunicação, buscando conectar seus clientes com o mundo.

Atualmente trabalha com vários serviços de telecomunicações e vendas de produtos, entre eles: telefonia móvel, fixa e acesso à internet via modem, tablet, celular, além da ultra internet fixa. De acordo com o portal da empresa, possui a maior cobertura em internet móvel do Brasil, além de uma ampla quantidade de serviços e parceiros muito bem selecionados que fazem da TIM a operadora mais completa (PORTAL TIM, 2016). No Quadro 7, é possível visualizar alguns desses produtos e serviços:

Quadro 7 - Produtos e Serviços TIM

PLANOS E SERVIÇOS	PRODUTO/SERVIÇO	CARACTERÍSTICAS
Pré-Pago	Plano em que as ligações podem ser realizadas até que o saldo acabe no período estabelecido pela operadora.	O cliente paga antecipadamente pelos minutos de ligação. Escolhendo o valor que deseja inserir no seu celular, através de cartões de recarga.
Pós-Pago	Plano com diversas opções de tarifas por minutos, pago mensalmente por meio de fatura.	O cliente paga através de pacotes promocionais oferecidos pelo operadora.
TIM Casa	Plano de telefonia fixa	O aparelho de celular efetua chamadas com tarifa de telefone fixo, tendo as opções de pré-pago e pós-pago.
TIM Torpedo	Serviço	Envia mensagens de texto para outros celulares.
TIM Turbo Mail	Serviço	Permite o envio de mensagens através do Microsoft Outlook
TIM Video-Mensagem	Serviço	Envia vídeos para outros celulares ou emails.
TIM Foto Mensagem	Serviço	Envia fotos, sons e texto pra outros celulares ou emails.
TIM TV Access	Serviço	Permite acesso a programação da televisão.
TIM Connect	Serviço	Permite o acesso a internet.

Fonte: Portal TIM (2016)

A companhia também possui serviços específicos para pequenas, médias e grandes empresas, sempre buscando se adequar ao perfil e necessidade das organizações. A operadora foi a primeira do mercado a apostar em novos formatos de ofertas, entre

eles a tarifação por dia de uso para voz e internet móvel ou a cobrança mensal dos planos via cartão de crédito, e segue revolucionando o mercado, entregando mais benefícios e valores acessíveis aos consumidores. No segmento de ultra internet fixa, a Live TIM é um serviço de referência em qualidade, com planos de navegação cerca de 10 vezes mais rápidos que a média da banda larga brasileira, permitindo baixar e enviar arquivos com maior agilidade, jogar games sem travar e ver vídeos online em alta definição e em tempo real (PORTAL TIM, 2016).

3.2 Indicadores

São aqui analisados os indicadores de liquidez, de estrutura de capital, prazo médio, rotatividade e rentabilidade, da empresa TIM S.A., no período de 2010-2015.

3.2.1 Indicadores de liquidez

Os indicadores de liquidez, que possibilitam determinar a capacidade de pagamento da empresa, são representados pelos seguintes: Liquidez Corrente (LC), Liquidez Seca (LS), Liquidez Imediata (LI) e Liquidez Geral (LG).

Com relação ao índice de liquidez corrente (LC), observa-se na tabela 1 que existem coeficientes crescentes no decorrer dos anos analisados entre 0,11 (2011) a 0,39 (2015) para cada um real do seu passivo. Na média, para cada R\$ 1,00 de dívida (PC), há R\$ 1,18 de dinheiro e valores que se transformarão em dinheiro (AC), conforme mostra o gráfico 1, ou seja, pagaria todas as obrigações e teria uma pequena folga de R\$ 0,18.

De acordo com Ludícibus (2012), essa análise da LC é feita através da divisão do AC sobre o PC, incluindo no AC itens como: disponibilidades, valores a receber a curto prazo, estoque e despesas pagas antecipadamente. No PC, deve-se incluir as dívidas e obrigações com vencimento em curto prazo.

Nesse sentido, quanto maior for seu ativo, melhor será para o setor financeiro da empresa, foi o que ocorreu com a empresa Tim S.A. nesse período analisado, da qual

mostrou capacidade financeira para honrar suas obrigações de curto prazo de forma imediata. Esse resultado também ocorre na pesquisa de Silva (2011) quando estudou os índices da mesma empresa Tim, no período de 2005 a 2009, o que comprova que tal empresa mantém em crescimento constante e de forma equilibrada financeiramente.

Marion (2010) acrescenta que tal índice deve ser considerado como relevante, uma vez que, possibilita o reconhecimento da real situação financeira da empresa, oferecendo dados úteis relacionados ao quanto pode ou não ser gasto pela administração durante suas atividades operacionais. No entanto, esse autor explica que, em casos que ocorra a queda do índice LC, nem sempre significa perda da capacidade de pagamento, tal resultado pode significar uma gestão financeira mais rigorosa, como por exemplo, em situações de inflação ou crescimento da empresa.

Quanto a liquidez seca, é possível reconhecer o montante do ativo líquido para cada um real do passivo circulante, com isso, foi identificado que a Tim S.A. possui capacidade de honrar suas dívidas no decorrer dos 5 anos. Para Martins et al. (2014) é por meio da LS que a empresa identifica a parcela das dívidas de curto prazo relacionada ao passivo circulante, da qual pode ser liquidada com a utilização de itens de maior liquidez no ativo circulante, basicamente disponível mais contas a receber e sem estoque.

Na pesquisa em apreço, a LS da empresa variou entre 1,05 (2011) e 1,34 (2015), com valor médio de 1,29, demonstrando que para cada R\$ 1,00 de dívida de PC a empresa dispõe de R\$ 1,29 de Ativo Circulante, Disponível mais Duplicatas a Receber e sem os Estoques.

Tabela 1 - Indicadores de Liquidez

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
LC	1,11	1,21	1,35	1,33	1,22	1,39
LS	1,05	1,15	1,29	1,27	1,17	1,34
LI	0,42	0,48	0,60	0,66	0,57	0,70
LG	0,52	0,55	0,54	0,52	0,44	0,45

Fonte: Dados da Pesquisa (2016).

Com relação a LI e LG, verifica-se na tabela 1 que a Tim S.A. não teve, nos anos estudados, saldo suficiente disponível em caixa para saldar seus compromissos imediatos.

Segundo Assaf Neto (2010), isso ocorre porque no geral, a empresa não tem interesse em manter recursos financeiros em caixa. Assim, na LI normalmente encontra-se coeficiente baixo por gerar pouca rentabilidade para a empresa, por isso existe a falta de interesse das instituições em não deixar disponibilidades no caixa.

Fato esse que ocorreu também na pesquisa de Carvalho, Santos e Rêgo (2010), quando analisou os fatores de desempenho financeiro das Lojas Americanas S.A, no qual foi constatado que existe pouco interesse de tal empresa em manter recursos monetários em caixa, uma vez que possibilitam pouca rentabilidade.

O Gráfico 1 mostra, entre os anos analisados, os índices que obtiveram maiores médias: a Liquidez Seca com 1,21 e a Liquidez Corrente com 1,27, a primeira com coeficiente máximo de 1,22 e a segunda com a máxima de 1,28.

Já a LI e a LG apresentaram médias baixas de 0,57 e 0,50 respectivamente. Tais índices também tiveram a máxima, mínima e mediana com coeficientes menores. Fato este, que já foi comentando anteriormente, com base na literatura, que a Tim S.A. não tem interesse em possuir saldo disponível em caixa, já que possibilita baixa rentabilidade do negócio (gráfico 1). Verifica-se, dessa forma, que tal resultado, apenas reafirma os comentários anteriores, relacionados ao baixo recurso que a Tim S.A. mantém em caixa.

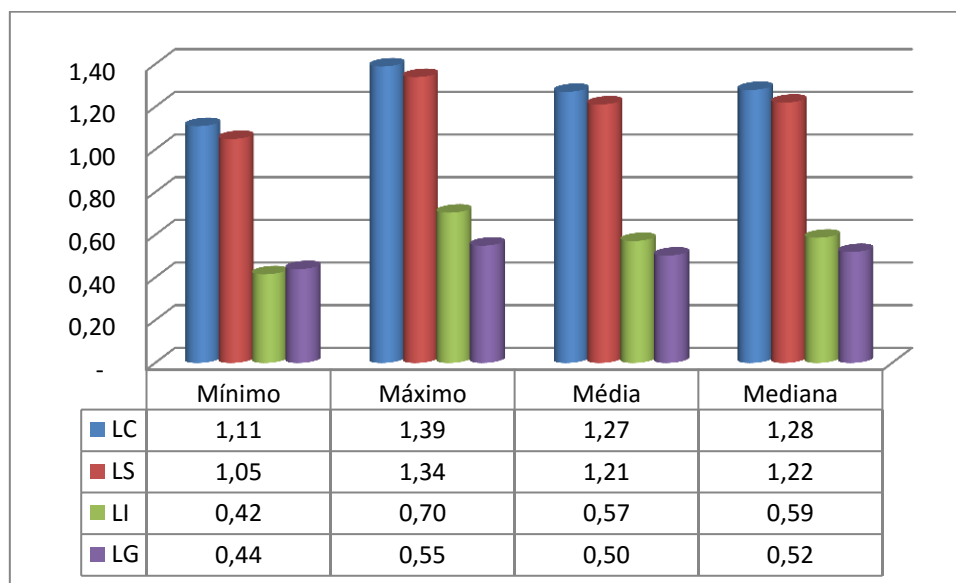


Gráfico 1 - Indicadores de Liquidez da Empresa TIM
Fonte: Dados da Pesquisa 2016

Em linhas gerais, pode-se afirmar através da análise do período em destaque, que o índice que mais contribui para a capacidade de pagamento da TIM S.A. foi a LC, por mostrar que a disponibilidade de recursos financeiros de pagamento em curto prazo foi satisfatória. Esse resultado evidencia que na empresa existe uma administração capacitada, da qual busca evitar despesas financeiras como os empréstimos bancários de curto prazo, ou possivelmente que obtém significativos descontos de fornecedores com pagamentos a vista.

Verifica-se que esses resultados também foram obtidos pela Tim S.A. durante os anos de 2005 a 2009, como pode ser comprovado na pesquisa de Silva (2011). Sendo possível compreender que essa empresa de telecomunicações buscando desenvolver suas atividades de forma controlada e com o objetivo de obter resultados positivos.

3.2.2 Indicadores de Estrutura de Capital

Os índices de Endividamento mostram a sujeição da empresa em relação aos recursos de terceiros. Para a referida análise, os seguintes índices são apresentados: Participação de Capitais de Terceiros (PCT), Composição de Endividamento (CE), Imobilização do Patrimônio Líquido (IPL) e Imobilização dos Recursos não Correntes (IRC).

Silva (2007) comenta que esses indicadores sinalizam qual o grau de risco acarretado pelos financiamentos, podendo ser avaliado a garantia financeira da empresa, assim quanto menor for seu resultado perante o capital de terceiros, melhor.

A tabela 2 mostra que o PCT da empresa variou entre 81,68% (2011) e 111,09% (2014), com valor médio de 95,05%, demonstrando que, no período analisado, a empresa contraiu, em média, R\$ 95,05 para cada R\$ 100,00 de seu próprio capital. Logo, 95,05% dos Recursos Totais originam-se de Capitais de Terceiros e, apenas, 4,95% do Ativo é financiado com Capital Próprio.

Ademais, a pesquisa também mostra que a dependência de capital de terceiros da empresa vem aumentando com o passar dos anos, pois em 2010 para cada R\$ 100,00 próprios, a empresa tomou R\$ 88,31 de capital de terceiros, enquanto em 2014 essa relação subiu para R\$ 111,09, porém em 2015 houve uma suave diminuição desse endividamento para R\$ 109,08.

Segundo Martins (2014), Não se pode dizer que um índice de PCT alto seja bom ou ruim. É necessário analisar a qualidade da dívida (prazo de vencimento, taxa de juros, risco de moeda - se em reais, se em dólar etc.), pois se uma empresa tiver alto endividamento com terceiros a longo prazo e baixo custo, pode ser extremamente interessante do ponto de vista da rentabilidade que os sócios desejam. No entanto, endividamentos caros, a curto prazo, podem deixar a empresa em situação difícil, provocando quedas, inclusive, na rentabilidade.

Outro índice analisado foi o da Composição do Endividamento, este índice aduz quanto da dívida total com terceiros é exigível no curto prazo. Conforme a pesquisa em análise, a empresa apresenta sua composição de endividamento maior a curto prazo, variando de 46,88% em 2015 a 64,52% em 2011, nos cinco anos, tendo uma média de 58,04 de suas dívidas vencendo a curto prazo, vale a pena destacar o resultado do CE no ano de 2015, quando as dívidas de curto prazo teve um decréscimo para 43,15%, isto para a empresa representa um fator positivo, pois em 2015 o PCT da empresa deu R\$ 109,08, ou seja, para cada R\$ 100,00 próprios, a empresa tomou R\$ 109,08 de capital de terceiros, sendo que a maioria é de longo prazo, como mostrado na tabela 2, dando assim mais tempo para a empresa gerar recursos, que cobrirão essas despesas no futuro.

Desta maneira, Martins (2014) expõe que Embora não existam regras fixas, pois cada entidade possui uma estrutura de capitais que otimiza seus resultados, uma empresa com níveis mais elevados de endividamento no longo prazo terá melhores condições de gerar recursos para fazer frente aos compromissos num momento de crise, por exemplo. Ao passo que uma empresa que tenha grande parte de suas dívidas vencíveis no curto prazo, se surpreendida por uma crise, terá que tomar decisões desfavoráveis do ponto de vista econômico para conseguir cumprir suas obrigações de curto prazo (exemplo: queima de estoques a preços baixos, grandes descontos para recebimento de clientes etc.). Ou seja, uma empresa com menores níveis de endividamento no curto prazo, via de regra, oferece menor risco.

Tabela 2 - Indicadores de Estrutura de Capital

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
PCT	88,31	81,68	88,75	91,38	111,09	109,08
CE	62,85	64,52	60,08	60,34	53,60	46,88
IPL	101,23	96,45	98,00	100,33	119,03	121,81
IRC	76,23	74,78	72,36	73,65	78,54	77,12

Fonte: Dados da Pesquisa (2016).

O Índice de IPL mostra quanto do Patrimônio Líquido foi investido no Ativo Permanente (baixa liquidez), este índice alternou de 96,45 em 2011 a 121,81 em 2015, tendo média de 106,14, nos seis anos analisados. No período observado, apenas em dois, 2011 e 2012, a empresa teve Capital Circulante Próprio, sendo que nos demais anos a empresa investiu todo o Patrimônio Líquido no Ativo Fixo, e ainda necessitou de Capital de Terceiros.

Quanto mais recursos próprios a empresa investir em ativos de baixa liquidez (imobilizado, investimentos e intangíveis), menos sobrarão para investir em Ativos Circulantes, conseqüentemente, terá que financiar as aplicações de curto prazo com recursos de terceiros. O ideal é que a empresa financie o Ativo Circulante com recursos próprios para diminuir a dependência de terceiros e, conseqüentemente, o risco. (Martins, 2014, p. 141).

Desta maneira, a medida que uma empresa investir no Ativo Permanente, mais ela se torna dependente de Capitais de Terceiros para o seu capital de giro. Assim, se a empresa em análise necessitar de investimento no seu AP, ele deverá buscar uma melhor forma de financiamento, que seja de longo prazo de vencimento, com baixas taxas de juros. Pois só assim, seus recursos próprios poderão ser aplicados no capital de giro da empresa.

O último índice analisado neste subitem foi o Imobilizado de Recursos não Correntes. Este índice mostra o percentual dos Recursos não Correntes aplicados nos Ativo Permanente (menor liquidez), enfatizando quanto à empresa tem de Capital Circulante Líquido.

A tabela 2 mostra uma variação de 72,36% em 2012 a 78,54% em 2014. Nos cinco anos, a empresa investiu, em média, 75,45% do Capital de Terceiros no Ativo permanente. Isto representa que a empresa possui, em média, um Capital Circulante Líquido de 24,65%.

Índices de Imobilização de Recursos não Correntes superiores a 1,0 significam que a entidade está imobilizando recursos de curto prazo (passivo circulante), o que é um sinal de desequilíbrio financeiro (ASSAF NETO, 2010).

Assim, de acordo com o exposto acima, a empresa mostra que embora necessite do capital de terceiros para formar parte do Ativo Permanente, grande parte desse valor é

a longo prazo, o que seria normal para a composição do Ativo Fixo, dando assim a empresa mais tempo para gerar recursos para arcar esse financiamento.

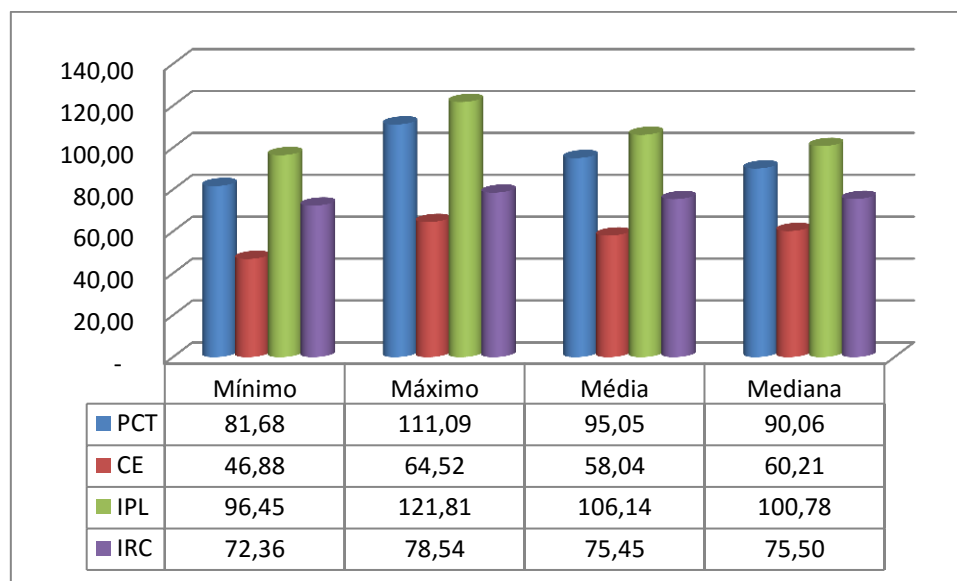


Gráfico 2 - Indicadores de Endividamento da Empresa TIM
Fonte: Dados da Pesquisa 2016

Os índices de Estrutura de Capital mostram que a empresa tem uma dependência de terceiros e esse endividamento vem aumentando com o passar dos anos e na maioria dos anos analisados a maior parte dessa dívida era de curto prazo, porém, no último ano estudado, a maioria do financiamento de terceiros não se vence a curto prazo, logo a empresa terá mais tempo para gerar recursos e quitar esta fonte de financiamento, capital de terceiros.

A pesquisa também mostrou que a empresa investe maior parte do seu PL no Ativo Não Circulante (menor Liquidez), e nos dois últimos anos, o PL não conseguiu financiar, por completo, o Ativo Permanente, assim o Ativo Circulante da empresa foi financiado totalmente por Capitais de Terceiros, que também foi utilizado para financiar parte do Ativo Não Circulante com isso a empresa se torna muito dependente desse tipo de fonte de recurso.

Na pesquisa de Silva (2011), obteve-se uma média de 1,07 no PL (1,07), isso indica que a TIM S.A. permaneceu com um certo nível de dependência relacionada aos recursos de terceiros para manutenção de atividades que demandam seus ativos fixos. Nesse sentido, se tal empresa tiver necessidade de investir no seu AP, a mesma deveria buscar uma melhor forma de financiamento, que seja de longo prazo de

vencimento, com baixas taxas de juros. Pois só assim, seus recursos próprios poderão ser aplicados no capital de giro da empresa.

3.2.3 Indicadores de Prazo Médio

Com relação aos indicadores de prazo médio, tem-se a determinação do tempo médio, em dias, que a empresa demora para renovar estoques (Prazo Médio de Renovação de Estoques – PMRE), receber vendas (Prazo Médio de Recebimento de Vendas – PMRV) e pagar fornecedores (Prazo Médio de Pagamento de Compras – PMPC).

Marion (2010, p. 110) explica que “para fins de análise, quanto maior for a velocidade de recebimento de vendas e de renovação de estoque, melhor. Por outro lado, quanto mais lento for o pagamento das compras, desde que não corresponda a atrasos, melhor”.

Quanto ao PMRV, os valores oscilaram entre 60 dias (2015) e 70 dias (2012), com valor médio de 65,50 dias, indicando que a empresa espera, em média, 65,50 dias para receber suas vendas, ou seja, período que vai desde a venda da mercadoria até o recebimento da duplicata) (Tab.3).

Para a análise desse índice, entende-se que quanto menor for o prazo melhor será para os negócios da empresa. Verifica-se que a TIM S.A. manteve um prazo médio de aproximadamente dois meses para o recebimento de suas vendas, sendo importante destacar que, no decorrer dos últimos anos, ocorreram diminuições no prazo para recebimento das vendas, o que melhora o desempenho da empresa.

Quanto à renovação de estoques (PMRE), a empresa oscilou entre 6,14 dias (2015) e 11,51 dias (2011), com valor médio de 9,59 dias, indicando que, no período analisado, a empresa leva 9,59 dias para renovar (vender) seu estoque (Tab. 3).

Esse indicador, PMRE, mostra quanto dias em média à empresa leva com o estoque parado, ou seja, o período que vai desde a aquisição até a venda das mercadorias. Silva (2012) explica que esse índice identifica a quantidade de dias para se vender todo o estoque, sendo considerado como ideal que a mercadoria seja vendida em menos dias possível.

Foi o que aconteceu no período analisado dessa empresa, com o valor médio de 9,59 dias, esse resultado mostra que a Tim S.A. renovou seu estoque sempre em curto prazo, considerando que tal empresa trabalha mais com serviços/pacotes do que com produtos.

Na pesquisa de Silva (2011) o índice PMRE também apresentou um bom resultado quando comparado aos demais indicadores, o que mostra como a empresa Tim S.A. manteve-se com um ótimo giro do seu estoque, devidamente por causa do seu alto volume de vendas.

Tabela 3 - Indicadores de Prazo Médio

Índice	2010	2011	2012	2013	2014	2015
PMRV	66,00	69,00	70,00	63,00	65,00	60,00
PMPC	48,00	48,00	57,00	63,00	73,00	96,00
PMRE	10,80	11,51	9,80	9,87	9,42	6,14

Fonte: Dados da Pesquisa 2016

No índice PMPC, que se trata do prazo de compras, a Tim S.A. manteve um prazo com menos de 60 dias para honrar suas obrigações no decorrer dos 3 primeiros anos analisados (entre 2010 a 2012). Verifica-se com isso, que a empresa pagou os seus fornecedores antes de receber dos seus clientes. O recomendado é que esse prazo seja maior que o do Recebimento de Vendas, pois só assim, a empresa não precisará de terceiros para financiar os seus estoques, por exemplo.

Ainda se observa na análise que a Tim S.A. só obteve melhores prazos entre os anos de 2014 e 2015, com mais de 70 dias para cumprir com suas obrigações. Esse aumento foi positivo para a empresa, pois ela teve mais tempo para gerar os recursos necessários para pagar os fornecedores.

Segundo Marion (2010), o ideal seria que a empresa atingisse uma posição em que a soma do Prazo Médio de Renovação de Estoques (PMRE) com o Prazo Médio de Recebimento de Vendas (PMRV) fosse igual ou inferior ao Prazo Médio de Pagamento de Compras (PMPC). Dessa forma, a empresa poderia vender e receber a mercadoria adquirida para, depois, liquidá-la junto a seu fornecedor.

De acordo com o exposto acima, a empresa TIM S.A. somente atingiu uma posição ideal, em relação ao Indicador de Prazo Médio, em 2015, pois seu PMRE foi de 6,14

dias, o PMRV foi de 60 dias e o PMPC for de 96 dias, o que estabelece uma posição favorável para empresa, segundo Marion (2010), pois terá em média, uma folga de 30 dias, ou seja, após vender e receber, terá mais 30 dias para pagar suas compras com fornecedores.

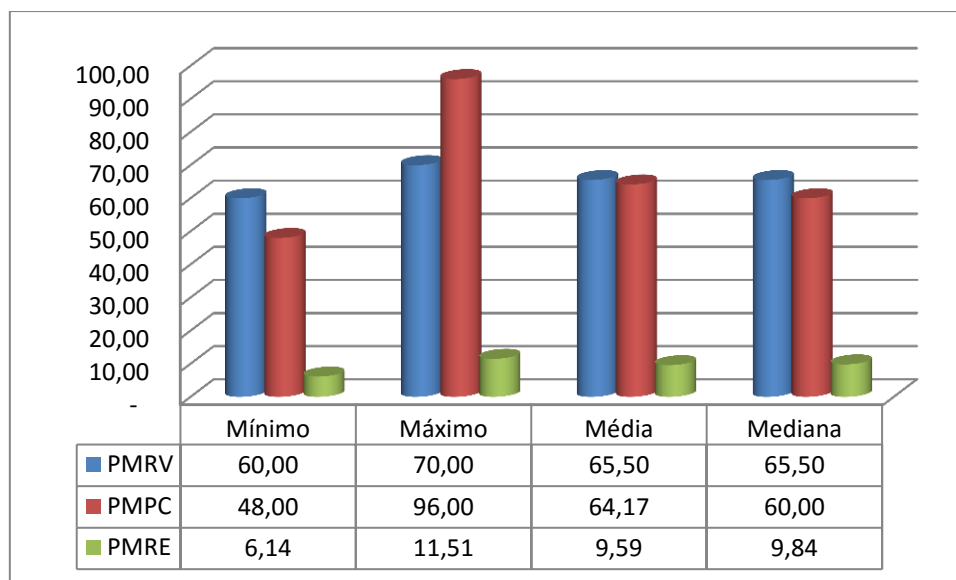


Gráfico 3 - Indicadores de Prazo Médio da Empresa TIM
Fonte: Dados da Pesquisa 2016

O gráfico 3 reafirma tudo que já foi mencionado quanto aos índices de prazo médio relacionado a Tim S.A., evidenciando que o PMRV a média e o máximo estão acima 65,0, o que comprova que a empresa estabeleceu um prazo maior pra receber suas vendas. Ludícibus (2012) comenta que através da análise desse índice é possível saber quantos dias, semanas ou meses a empresa deverá esperar antes de receber suas vendas a prazo.

Já o PMPC atingiu o máximo acima de 96,0, mas com média de menos de 70,0 registrando prazos menores para honrar suas dívidas. No PMRE, é possível verificar quantas vezes se renovou o estoque da empresa por causa do volume de suas vendas, a Tim S.A. apresentou média abaixo de 10,0 afirmando, com esse resultado, que possui um giro de estoque de poucos dias, ou seja, tem um ótimo giro do seu estoque por causa do seu alto volume de vendas, em decorrência do aumento da demanda.

Além da análise acima, um estudo combinada dos Indicadores de Prazo Médio permite determinar o Ciclo Operacional (CO) e o Ciclo Financeiro (CF), bem como o indicador Posicionamento de Atividades (PA).

O Ciclo Operacional é o tempo que a empresa gasta para realizar suas atividades, ou seja, é o tempo que a empresa utiliza da compra da mercadoria até o recebimento das duplicatas. O CO é obtido através da soma do Prazo Médio de Renovação do Estoque e o Prazo Médio de Recebimento de Vendas.

Marion (2010), explica que a soma do Prazo Médio de Recebimento de Vendas (PMRV) com o Prazo Médio de Renovação de Estoques (PMRE) aproxima-se bastante do Ciclo Operacional da empresa, já que medimos, em média, quantos dias os estoques levam para serem vendidos, e somamos ao prazo de recebimento das vendas.

A Tabela 4 mostra o CO diminuindo no decorrer dos anos, variando de 66,14 dias em 2015 a 80,51 dias em 2011, e apresentou uma média de 75,09 dias. Assim, a empresa demora, em média, para vender (PMRE) e, para receber suas vendas (PMRV), o prazo médio de 75,09 dias, por outro lado a média do PMPC é de 64,17 dias, ou seja, a empresa precisar pagar suas contas antes de receber as duplicatas. Isso pode evidenciar problemas de capital de giro.

Quanto ao Ciclo Financeiro, também conhecido como Ciclo de caixa, é o tempo entre o pagamento a fornecedores e o recebimento das vendas. O CF é encontrado por meio da subtração do Ciclo Operacional pelo Prazo Médio de Pagamento de Compras.

Para o CF, a empresa TIM S.A. apresentou uma variação de 32,51 dias em 2011 a - 29,86 dias em 2015, ou seja, em 2011, a empresa pagou suas compras 32,51 dias antes de receber suas duplicatas, enquanto que em 2015 a empresa teve uma folga financeira de aproximadamente 30 dias, ou seja, depois de vender e receber, esperou, quase, 30 dias para pagar suas compras com fornecedores.

Tabela 4 - Indicadores de Prazo Médio

Índice	2010	2011	2012	2013	2014	2015
CO	76,80	80,51	79,80	72,87	74,42	66,14
CF	28,80	32,51	22,80	9,87	1,42	- 29,86
PA	1,60	1,68	1,40	1,16	1,02	0,69

Fonte: Dados da Pesquisa (2016).

Com relação ao PA, percebe-se que a empresa TIM, no período analisado, apresentou evolução, passando de uma situação desfavorável para favorável. Marion (2010, p. 114) afirma que o valor ideal para esse indicador deve ser próximo de 1 ou de valor menor que 1.

3.2.4 Indicadores de Rentabilidade

Com relação aos índices de rentabilidade são apresentados: Margem Bruta (MB), Margem Líquida (ML), Taxa de Retorno sobre o Ativo Total (TRAT), Taxa de Retorno sobre o Patrimônio Líquido (TRPL) e Taxa de Retorno sobre o Capital de Terceiros (TRCT).

Esses indicadores estão direcionados aos aspectos econômicos e a capacidade que a empresa possui de maximizar seus lucros, com o objetivo de representar o fluxo da atividade operacional relacionado à forma de giro das atividades. No caso da rentabilidade, conforme Marion (2010), os índices referem-se aos investimentos, tendo como fonte de financiamento o Capital Próprio e o Capital de Terceiros, possibilitando identificar o maior retorno em relação ao que foi investido.

Silva (2012) acrescenta que esses indicadores se tornam relevantes para o negócio da empresa, pois são considerados como uma importante ferramenta para avaliar a qualidade da gestão, assim quanto maior for o seu resultado, melhor será para a organização.

A empresa TIM S.A., no período analisado, apresentou margem bruta oscilando entre 45,68% (2013) e 51,53% (2015), com valor médio de 48,74% (Tabela 5), indicando que, em média, a empresa conseguiu gerar aproximadamente R\$ 0,49 de lucro bruto para cada R\$ 1,00 de vendas líquidas.

Nesse sentido, verifica-se que o índice MB apresentou coeficientes com percentuais positivos e bem elevados (acima de 40% do decorrer dos 6 anos). Diante disso, compreende-se que quanto mais alta essa margem sobre as vendas melhor, uma vez que, representou uma medida de lucratividade das vendas para a empresa Tim S.A.

Na média geral todos os demais índices (ML, TRPL, TRAT, TRCT) conseguiram alcançar pelo menos uma pequena margem de rentabilidade (entre 4% a 15%), como está visualizando também na tabela 5.

Observando tais índices de forma detalhada, na ML para cada R\$ 100,00 vendidos a empresa teve 15,30% de lucro em 2010, mantendo-se um lucro constante entre 2011 e 2014 (com percentual em média de 7%), no entanto com aumento em 2015, chegando a 12,08% de lucratividade. Os valores oscilaram entre 15,30% (2010) e 7,48% (2011), com valor médio de 9,68%, indicando que a empresa TIM S.A., em média, conseguiu gerar aproximadamente R\$ 0,10 de lucro líquido para cada R\$ 1,00 de vendas líquidas.

Tabela 5 - Indicadores de Rentabilidade

Índice	2010	2011	2012	2013	2014	2015
MB	49,60	50,00	47,34	45,68	48,28	51,53
ML	15,30	7,48	7,72	7,56	7,93	12,08
TRPL	21,47	9,86	10,47	10,32	10,09	12,23
TRAT	11,40	5,43	5,55	5,39	4,78	5,85
TRCT	14,93	7,34	7,37	7,04	7,23	7,92

Fonte: Dados da Pesquisa 2016

Segundo Iudícibus (2012), como o índice de margem líquida compara o lucro obtido com as vendas líquidas, pode apresentar valores baixo ou alto de acordo com o tipo de serviço oferecido em cada período. Nesse sentido, o autor cita o exemplo de uma indústria automobilística, da qual possui margens pequenas e valor de venda muito alto. O inverso pode ocorrer para pequenos negócios comerciais, industriais, entre outros setores.

Lemes Jr. Rigo e Cherobim (2010, p. 78) explicam que os índices de lucratividade ou rentabilidade “medem o lucro e o retorno da empresa em relação a diversos itens do Balanço e da Demonstração de resultados do exercício”. A margem bruta e a margem líquida, respectivamente, medem a lucratividade bruta e líquida da empresa em relação às vendas líquidas.

A margem bruta determinada por Silva (2011) resultou em valor aproximado ao determinado na presente pesquisa: valores médios de 47,30% (média dos 20 trimestres) e 48,74% (média dos 6 anos), respectivamente (Tab. 5 e 6).

Entretanto, o valor da margem líquida obtido por Silva (2011) foi diferente: valores médios de 1,10% (média dos 20 trimestres) e 9,68% (média dos 6 anos), respectivamente (Tab. 5 e 6).

Tabela 6 - Margem bruta e margem líquida (valor médio trimestral por exercício e valor médio trimestral no período analisado) (em %)

	2005	2006	2007	2008	2009	Média
MB	51,75	46,00	45,75	45,50	47,50	47,30
ML	12,50	- 5,00	- 0,75	- 0,75	- 0,50	1,10

Fonte: Elaborada pelo autor (2016) – adaptada de Silva (2011, p. 70).

Na pesquisa realizada por Silva (2011), a margem líquida resultou em valor médio trimestral negativo em quatro dos períodos analisados, indicando que o lucro líquido foi negativo (em média, houve prejuízo nos exercícios). Para cada R\$ 1,00 de vendas líquidas, a empresa TIM S.A. obteve um prejuízo de R\$ 5,00 (em 2006, por exemplo) (Tab. 5 e 6).

A Taxa de Retorno sobre o Patrimônio Líquido, por sua vez, oscilou entre 21,47% (2010) e 9,86% (2011), com valor médio de 12,41% (Tab. 5), indicando que, em média, para cada R\$ 1,00 investido no patrimônio líquido, a empresa conseguiu gerar R\$ 0,12 de lucro líquido. Esse índice mostrou um coeficiente alto de 21,47 em 2010, no entanto, houve uma redução no decorrer dos últimos 5 anos analisados, chegando em 2016 com apenas 12,23.

Entende-se que tal indicador mostra a rentabilidade dos investimentos dos sócios ou acionistas, nesse caso, pra que o negócio se torne atrativo, é necessário que ele tenha um montante superior a outros investimentos alternativos, por exemplo, no caso da Tim S.A. além dos serviços de telefonia, oferecer vantagens como pacotes de internet.

Martins (2014) explica que esse índice é um dos mais importantes para a empresa, pois através de sua análise é possível reconhecer o resultado alcançado pela utilização dos recursos próprios e de terceiros, verificando qual foi o retorno obtido pelos acionistas através do capital investido em um determinado período. Nesse sentido, verifica-se que na Tim S.A. o retorno relacionado ao investimento foi baixo, isso significa, em média, que demorará mais alguns anos para que os acionistas recuperem todos os seus investimentos.

Quanto ao TRAT, esse índice mostra a qualidade da administração, e sua eficiência quanto a obter o retorno sob o investimento. Sob a percepção de Silva (2012), a

gestão de uma organização pode ser questionada a qualquer momento, caso a empresa não consiga ser rentável em nenhum dos períodos, mesmo com um expressivo aumento da Receita de Vendas.

Na presente, pesquisa a taxa de retorno sobre o ativo total oscilou entre 11,40% (2010) e 4,78% (2014), com valor médio de 6,40% (Tabela 5), indicando que para cada R\$ 1,00 investido no ativo total, a empresa TIM S.A. conseguiu gerar, em média, aproximadamente R\$ 0,06 de lucro líquido. Nesse sentido, a Tim S.A. obteve um retorno de 11,40% para cada R\$ 100,00 reais vendidos em 2010, porém, nos demais anos analisados houve uma queda desse percentual chegando 4,78% em 2014. Registrando, diante desse resultado, um retorno menor dos lucros nos últimos 5 anos.

Já no TRCT, sua análise busca contabilizar o passivo e identificar o grau de endividamento da empresa. Sob a percepção de Ludícibus (2012), esse índice é um dos mais utilizados pela administração quando se deseja reconhecer o posicionamento com relação ao capital de terceiros. Assim, a Tim S.A. apresentou percentuais baixos entres os 6 anos analisados, com 14,93% em 2010 e 7,92% em 2015, o que mostra pouca dependência com o capital de terceiros.

Nesse entendimento, Matarazzo (2010) explica que uma empresa só utiliza o capital de terceiros quando sua taxa de retorno do ativo é maior do que o custo da sua dívida. Assim, por meio desse tipo de análise, é possível identificar o quanto a empresa utiliza de capital de terceiros e de capital próprio, auxiliando na gestão quanto ao controle desses recursos, além de evitar dívidas ou até mesmo a falência.

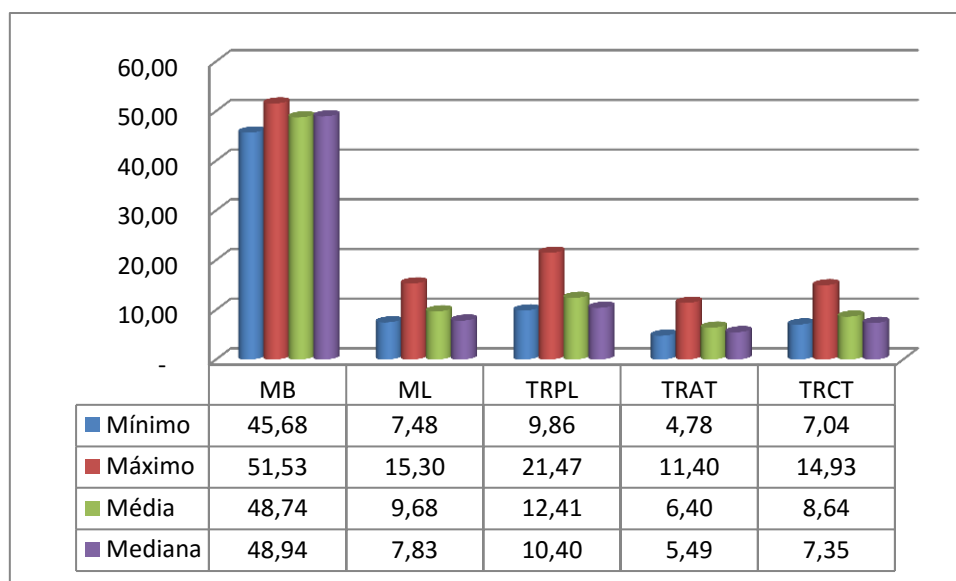


Gráfico 4 - Indicadores de Rentabilidade da Empresa TIM
Fonte: Dados da Pesquisa 2016

No gráfico 4 destaca-se o índice TRAT, do qual possui um dos menores coeficientes na média (6,40), com máximo de 11,40 de lucro para cada R\$ 100,00, o que evidencia o nível de qualidade na gestão da Tim S.A. já o TRCT mostra uma média de 8,64, considerado esse resultado de baixo nível quanto à dependência da empresa em relação os capitais de terceiros.

Comparando esta pesquisa com a pesquisa de Silva (2011), com análise realizada entre 2005 e 2009, verificamos que os resultados obtidos nas duas pesquisas foram diferentes. O valor médio da taxa de retorno sobre o ativo total, na pesquisa realizada por Silva (2011), foi de 0,63%, enquanto que na presente pesquisa foi de 6,40%. De forma semelhante, o valor médio da taxa de retorno sobre o patrimônio líquido foi de 0,96% (SILVA, 2011) e 12,41% (presente pesquisa) (Tab. 5 e 7).

Tabela 7 - Taxa de retorno sobre o ativo total, taxa de retorno sobre o patrimônio líquido e taxa de retorno sobre o capital de terceiros (valor médio trimestral por exercício e valor médio trimestral no período analisado) (em %)

	2005	2006	2007	2008	2009	Média
TRAT	4,25	- 1,20	0,03	-	0,08	0,63
TRPL	6,50	- 2,20	- 0,23	0,20	0,50	0,96
TRCT	11,25	- 3,15	- 0,10	- 0,13	0,20	1,62

Fonte: Elaborada pelo autor (2016) – adaptada de Silva (2011, p. 70).

No período analisado nesta pesquisa (2010-2015) houve uma melhora na rentabilidade da empresa TIM S.A. No período 2005-2009, para cada R\$ 1,00 no ativo total, a empresa conseguiu gerar aproximadamente R\$ 0,01 de lucro líquido, em

termos médios. Já no período 2010-2015, a empresa conseguiu gerar R\$ 0,12 de lucro líquido, em termos médios.

3.2.5 Indicadores de Rotatividade

O último indicador analisado foi o de rotatividade, que nesse estudo envolve o GA (giro do ativo), o GATM (giro do ativo total médio) e o GPL (giro do patrimônio líquido). A intenção, nesse tipo de análise, é averiguar o quanto a empresa vendeu para cada real investido, com isso, quanto maior for o giro do ativo, melhor será os resultados obtidos.

Para Lemes Jr., Rigo e Cherobim (2010, p. 77), os indicadores relacionados ao giro “medem a velocidade com que várias contas se transformam em vendas ou caixa. Quanto mais rápido certos itens de ativo e passivo giram dentro do exercício contábil, (...), melhor está sendo a administração desses itens”. O indicador giro do ativo, por exemplo, é obtido pela divisão das vendas líquidas pelo ativo total.

Na presente pesquisa o giro do ativo oscilou entre 0,75 (2010) e 0,48 (2015), com um valor médio de 0,67 (Tabela 8), indicando que a empresa TIM S.A., em média, vendeu o correspondente a 0,67 vezes o seu ativo total. No período analisado percebe-se uma tendência de queda do giro do ativo.

O giro do patrimônio líquido oscilou entre 1,40 (2010) e 1,01 (2015), com valor médio de 1,29 (Tabela 8), indicando que, em média, a empresa vendeu o correspondente a 1,29 vezes o seu patrimônio líquido. Percebe-se, também, uma tendência de queda do giro do patrimônio líquido.

Quanto ao GPL, o giro do patrimônio líquido, verifica-se que quanto maior for o seu coeficiente, melhor será o aproveitamento dos recursos aplicados. Nesse caso, a empresa obteve ótimos resultados, já que seus coeficientes foram acima de 1,00, mostrando-se constante nos 4 primeiros anos da análise.

O giro do ativo determinado por Silva (2011) resultou em valor diferente do obtido na presente pesquisa: valores médios de 0,35 (20 trimestres) e 0,67 (6 anos), respectivamente (Tabela 8 e 9).

Tabela 8 - Indicadores de Rotatividade

Índice	2010	2011	2012	2013	2014	2015
GA	0,75	0,73	0,72	0,71	0,60	0,48
GATM	0,77	0,80	0,76	0,74	0,65	0,51
GPL	1,40	1,32	1,36	1,36	1,27	1,01

Fonte: Dados da Pesquisa 2016

O giro do patrimônio líquido também foi diferente. Enquanto na pesquisa realizada por Silva (2011) o valor médio foi de 0,63 (20 trimestres), na presente pesquisa foi de 1,29 (6 anos) (Tabela 8 e 9).

Tabela 9 - Giro do ativo total, giro do ativo total médio e giro do patrimônio líquido (valor médio trimestral por exercício e valor médio trimestral no período analisado)

	2005	2006	2007	2008	2009	Média
GA	0,32	0,31	0,39	0,37	0,35	0,35
GATM	0,43	0,31	0,40	0,38	0,38	0,38
GPL	0,48	0,54	0,69	0,73	0,70	0,63

Fonte: Elaborada pelo autor (2016) – adaptada de Silva (2011, p. 71).

Comparando os valores médios do giro do ativo e do giro do patrimônio líquido em ambas as pesquisas, percebe-se que houve uma melhora em ambos: a empresa TIM S.A. conseguiu “girar” mais vezes seu ativo total e seu patrimônio líquido.

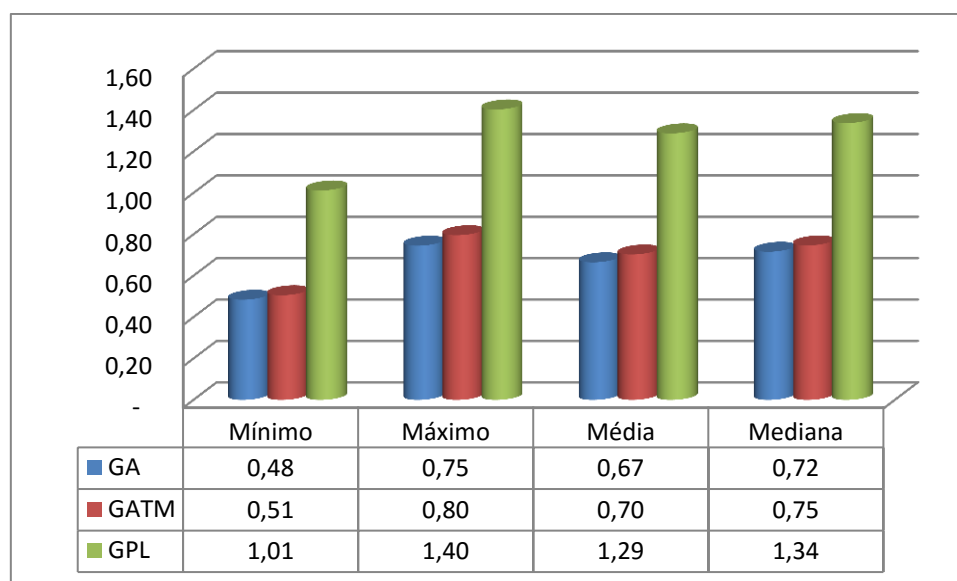


Gráfico 5 - Indicadores de Rotatividade da Empresa TIM

Fonte: Dados da Pesquisa 2016

ludícibus (2012) explica numa análise como essa, é possível identificar os itens individuais do ativo, no intuito de verificar qual o ativo específico está contribuindo de forma negativa para o giro do ativo total. Em vários casos, os fatores negativos podem ser identificados no estoque como também nos valores a receber, que conseqüentemente pode ser oriundo da estocagem elevada devido à necessidade de

esperar para posteriormente aumentar os preços, ou ainda como consequência de uma inadequada política de crédito e cobranças

Diante dos fatos aqui exposto, pode-se compreender que a TIM S.A. possui um equilíbrio quanto ao controle do seu capital próprio, o que garante maior liberdade nas suas decisões financeiras, uma vez que ficou comprovado diante dessa análise que a mesma possui pouca dependência na utilização de capital de terceiros. Mostrando-se capaz de gerar seus próprios recursos com condições de amortizar suas dívidas, através da organização bem como de uma boa gestão administrativa.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

As informações geradas pela análise dos demonstrativos contábeis se tornam de grande relevância para os gestores, por auxiliar no processo decisório. Assim, pode-se afirmar a relevância que a contabilidade tem para a gestão das empresas, podendo ser reconhecida como a medição voltada para a rentabilidade do negócio, auxiliando com informações financeiras que se tornam importantes para o desenvolvimento da organização.

Assim, o uso das informações contábeis, através da análise de suas demonstrações, serve como ferramenta para o adequado processo de gestão e de controle financeiro. É nesse sentido, que esse estudo teve como objetivo verificar a situação financeira da empresa Tim S.A. em suas operações, entre os anos de 2010 a 2015, com base na análise dos indicadores de desempenho financeiro e econômico. Estes, por sua vez, que se tornam capazes de identificar a real situação da empresa, fornecendo dados úteis que auxiliam nos objetivos da empresa, além de prevenir futuros problemas.

Foi possível identificar o grau de capacidade de pagamento e endividamento da empresa estudada, a qual mostrou-se com capacidade de honrar seus compromissos. Sob a análise desses índices, a Tim S.A. manteve-se com um prazo médio de menos de 90 dias para o recebimento de suas vendas.

Observando que o índice que mais contribui para isso foi a Liquidez Corrente, por revelar que a disponibilidade de recursos financeiros de pagamento em curto prazo é satisfatória. Outro índice que teve destaque foi a Liquidez Seca, que mostrou-se com capacidade suficiente pra liquidar suas dividas, mesmo sem contar com os seus estoques.

Quanto aos valores médios do giro do ativo e do giro do patrimônio líquido verificou-se que houve uma melhora, uma vez que, a empresa TIM S.A. conseguiu “girar” mais vezes seu ativo total e seu patrimônio líquido.

Um fator relevante que se observou nessa análise foi quanto à renovação do estoque da empresa por causa do volume de suas vendas. A Tim S.A. apresentou um giro de estoque de poucos dias oriundo do aumento da demanda. No entanto, torna-se necessário que a empresa consiga prazos mais longos para realizar o pagamento das

compras, já que constatou na análise que seus pagamentos são mais curtos do que seus recebimentos, o que pode prejudicar em futuros resultados.

Quanto ao nível de rentabilidade e lucratividade no período proposto nesse estudo, que identifica o quanto a empresa utiliza de capital de terceiros e de capital próprio, de forma que o índice que apontou a melhor média de rentabilidade na TIM S.A. foi o de Margem Bruta, com uma margem alta sobre as vendas, o que representou uma medida de lucratividade das vendas para a empresa.

Sendo evidenciado ainda na análise que a TIM S.A. possui um equilíbrio quanto ao controle do seu capital próprio, o que garante maior autonomia no seu processo decisório, com uma boa gestão administrativa. Uma vez que, registrou-se no estudo um dos menores coeficientes com baixo nível de dependência dessa empresa em relação aos capitais de terceiros.

Sugere-se para trabalhos futuros a análise de outras empresas do mesmo segmento e porte, para uma posterior comparação com os resultados alcançados. Pode-se utilizar o software Economática para análises comparativas mais detalhadas, tanto de empresas pertencente a um mesmo setor, quanto de empresas de diferentes setores.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura e Análise de Balanços**: um enfoque econômico financeiro. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

AZEVEDO, Luis Felipe Weber de. **Análise de crédito à pessoa jurídica por uma instituição financeira**. Porto Alegre, 2011. Disponível em: <<http://www.artigonal.com/credito-artigos/analise-de-credito-a-pessoa-juridica-por-uma-instituicao-financeira-5467840.html>>. Acesso em 23/07/2013.

BOVESPA. **Empresas Listadas**. Disponível em: [HTTP://www.bovespa.com.br](http://www.bovespa.com.br). Acesso em: 02 abr 2016.

BROERING, Juliana de Souza. **Desempenho Econômico e Financeiro das Distribuidoras de Energia Elétrica do Brasil de 2003 a 2009**, 2010, Julho. 91 folhas. Monografia (Ciências Contábeis) – Departamento de Ciências Contábeis, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.

CARVALHO, José Ribamar Marques de; SANTOS, Walmark Clay dos; RÊGO, Thaiseany de Freitas. Uma análise dos fatores de desempenho financeiro: o caso das Lojas Americanas S.A. **Qualit@s Revista Eletrônica** ISSN 1677 4280 Vol.9. No 1 2010.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE - CFC nº 750/93, de 29 de dezembro de 1993. Disponível em: www.portaldecontabilidade.com.br/legislacao/resolucao/cfc774.htm. Acesso em: 20 mai 2016.

_____. **Resolução CFC nº 1.328/11**, que estabelece regras sobre a Estrutura das Normas Brasileiras de Contabilidade (NBC). Disponível em: www.oas.org/juridico/portuguese/res_1328.pdf. Acesso em: 20 mai 2016.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS - PRONUNCIAMENTO TÉCNICO CPC 03 – **Demonstração dos Fluxos de Caixa**. 2011. Disponível em <<http://www.cpc.org.br/mostraOrientacao.php?id=44>>. Acesso em 20/07/2015.

_____. **CPC 26 – Apresentação** das Demonstrações Contábeis. 2011. Disponível em <<http://www.cpc.org.br/mostraOrientacao.php?id=44>>. Acesso em 20/07/2015.

_____. **Apresentação das demonstrações contábeis**. 2011. Disponível em <<http://www.cpc.org.br/mostraOrientacao.php?id=44>>. Acesso em 20/07/2015.

GIL, Antônio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2014.

GONSALVES, E.P. **Conversas sobre Iniciação a Pesquisa Científica**. 5ª Edição. Campinas/SP: Atomo e Alínea, 2011.

GUSE, Jaqueline Carla; LEITE, Mauricio; SILVA, Tarcisio Pedro da; GOLLO, Vanderlei. Desempenho Econômico Financeiro das Maiores Cooperativas de Crédito Brasileiras. **XI Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia – Seget 2014**. Disponível em: <http://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos14/44120496.pdf>. Acesso em: 20 mai 2016.

IBRACON - Instituto dos Auditores Independentes do Brasil. **NPC nº 27 - Demonstrações Contábeis** - Apresentação e Divulgações. 2005. Disponível em: <<http://www.portaldecontabilidade.com.br/ibracon/npc27.htm>> Acesso em: 15 jun 2016.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Teoria da contabilidade**. 10ª ed. São Paulo: Atlas, 2009. Iudícibus, Sérgio de. **Análise de balanços** - 10. ed. - 4. reimpr. - São Paulo: Atlas, 2012.

LORENZETT, Daniel Benitti; ROSSATO, Marivane Vestena; GODOY, Leoni Pentiado. O Reconhecimento Contábil dos Gastos Associados às Medidas de Gestão Ambiental no Segmento de Abastecimento de Combustíveis. **Revista de Contabilidade e Organizações, vol. 5 n. 11 (2011)** p. 49-68. Disponível em: <www.rco.usp.br>. Acesso em: 15 jun 2016.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de metodologia científica**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MARION, José Carlos. **Análise das demonstrações contábeis. Contabilidade Empresarial**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MARTINS, Eliseu; MIRANDA, Gilberto José; DINIZ, Josedilton Alves. **Análise didática das demonstrações contábeis**. São Paulo: Atlas, 2014.

MATARAZZO, Dante C. **Análise financeira de balanços: abordagem gerencial**. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MEDEIROS, João Bosco. **Redação científica: a prática de fichamento, resumos, resenha**. 11. ed - 3. reimpr. São Paulo: Atlas, 2010.

OLIVEIRA, Alessandro Aristides de, *et al.* A Análise das Demonstrações Contábeis e sua Importância para Evidenciar a Situação Econômica e Financeira das Organizações. **Revista Eletrônica Gestão e Negócios – Volume 1 – nº 1 – 2010**.

OLIVEIRA, A. C. L. de; LEMES, S. Análise das demonstrações contábeis brasileiras com a adoção das IFRS/CPC: um estudo comparativo dos indicadores econômico financeiros para o ano de 2009. In: **Congresso USP de Iniciação Científica em Contabilidade**, 9, 2012, São Paulo. Anais... Disponível em: 24 . Acesso em: 20 abr 2016.

PORTAL TIM. **Institucional**. 2016. Disponível em: <http://www.tim.com.br/sp/sobre-a-tim/institucional>. Acesso em: 10 ago 2016.

RAZA, Cláudio. Informações contábeis: o cliente não sabe pedir e o escritório contábil, na sua grande maioria, não está preparado para fornecer. **Artigo Portal dos Administradores, 2007**. Disponível em: <http://www.administradores.com.br/artigos/marketing/informacoes-contabeis-o-cliente-nao-sabe-pedir-e-o-escritorio-contabil-na-sua-grande-maioria-nao-esta-preparado-para-fornecer/20117/>. Acesso em: 18 mar 2016.

SÁ, Antônio Lopes de. **História Geral e das Doutrinas da Contabilidade**. São Paulo: Atlas S/A. – 2008.

SILVA, Rogério Lucas Neves da. **Medição de Desempenho Financeiro: um estudo nos demonstrativos financeiros da empresa de telefonia móvel TIM Participações S.A.** Monografia para Conclusão de Curso (graduação de Ciências Contábeis) Universidade Federal de Campina Grande - Sousa/PB: UFCG/CCJS, 2011.

SILVA, Alexandre Alcantara da. **Estrutura, Análise e Interpretação das Demonstrações Contábeis**. 3 Edição. Ampliada e atualizada conforme Lei n 11.628/07, Lei 11.941/09 e Pronunciamento do CPC. São Paulo: Atlas, 2012.

VERGARA, S. C. **Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

ZANLUCA, Julio César; ZANLUCA Jonatan de Sousa. **Historia da Contabilidade**. Portal da Contabilidade, 2015. Disponível em: <http://www.portaldecontabilidade.com.br/tematicas/historia.htm>. Acesso em 07 de julho de 2015.

ANEXOS

ANEXO A – Balanço Patrimonial da Tim S.A.

TIM PART S/A

Demonstrações Financeiras Padronizadas - 31/12/2012 (V1) e 31/12/2015 (V1)

DFs Consolidadas / Balanço Patrimonial Ativo - 2010-2015 - (Reais Mil)

Conta	Descrição	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	Ativo Total	19.397.273	23.533.424	26.108.977	27.931.722	32.343.144	35.403.652
1.01	Ativo Circulante	6.337.090	8.285.816	9.967.717	10.740.804	11.174.415	12.033.273
1.01.01	Caixa e Equivalentes de Caixa	2.376.232	3.262.855	4.429.780	5.287.642	5.232.992	6.100.403
1.01.02	Aplicações Financeiras	18.177	1.872	810	0	0	599.414
1.01.02.01	Aplicações Financeiras Avaliadas a Valor Justo	18.177	1.872	810	0	0	599.414
1.01.02.01.01	Títulos para Negociação	18.177	1.872	810			
1.01.02.01.02	Títulos Disponíveis para Venda						
1.01.02.02	Aplicações Financeiras Avaliadas ao Custo Amortizado						
1.01.02.02.01	Títulos Mantidos até o Vencimento						
1.01.03	Contas a Receber	2.660.618	3.285.782	3.650.871	3.513.029	3.537.417	2.858.089
1.01.03.01	Clientes	2.660.618	3.285.782	3.650.871	3.513.029	3.537.417	2.858.089
1.01.03.02	Outras Contas a Receber						
1.01.04	Estoques	228.654	273.171	269.145	296.829	264.033	141.720
1.01.05	Ativos Biológicos						
1.01.06	Tributos a Recuperar	855.965	1.224.260	1.237.326	1.283.841	1.642.625	1.247.373
1.01.06.01	Tributos Correntes a Recuperar	855.965	1.224.260	1.237.326	1.283.841	1.642.625	1.247.373
1.01.06.01.01	Impostos Indiretos a Recuperar	494.036	608.025	906.101	913.215	1.285.143	922.593
1.01.06.01.02	Impostos Diretos a Recuperar	361.929	616.235	331.225	370.626	357.482	324.780
1.01.07	Despesas Antecipadas	92.731	113.192	180.371	206.354	266.264	210.056
1.01.08	Outros Ativos Circulantes	104.713	124.684	199.414	153.109	231.084	876.218
1.01.08.01	Ativos Não-Correntes a Venda						
1.01.08.02	Ativos de Operações Descontinuadas						
1.01.08.03	Outros	104.713	124.684	199.414	153.109	231.084	876.218
1.01.08.03.01	Operações com Derivativos	6.122	55.889	104.712	11.969	47.541	608.915
1.01.08.03.02	Outros Ativos	98.591	68.795	94.702	141.140	182.018	265.334
1.01.08.03.03	Arrendamento Mercantil Financeiro	ND	ND	ND	0	1.525	1.969
1.02	Ativo Não Circulante	13.060.183	15.247.608	16.141.260	17.190.918	21.168.729	23.370.379
1.02.01	Ativo Realizável a Longo Prazo	2.632.546	2.754.121	2.585.561	2.547.495	2.931.166	2.743.838
1.02.01.01	Aplicações Financeiras Avaliadas a Valor Justo	13.692	25.873	21.834	28.681	41.149	0
1.02.01.01.01	Títulos para Negociação	13.692	25.873	21.834			
1.02.01.01.02	Títulos Disponíveis para Venda						
1.02.01.02	Aplicações Financeiras Avaliadas ao Custo Amortizado						

1.02.01.02.01	Títulos Mantidos até o Vencimento						
1.02.01.03	Contas a Receber	36.812	59.712	61.305	35.959	29.886	24.861
1.02.01.03.01	Clientes	36.812	59.712	61.305	35.959	29.886	24.861
1.02.01.03.02	Outras Contas a Receber						
1.02.01.04	Estoques						
1.02.01.05	Ativos Biológicos						
1.02.01.06	Tributos Diferidos	1.732.732	1.489.618	1.252.018	858.276	537.097	14.526
1.02.01.06.01	Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	1.732.732	1.489.618	1.252.018	858.276	537.097	14.526
1.02.01.07	Despesas Antecipadas Créditos com Partes Relacionadas	101.805	92.874	94.038	96.906	70.587	55.234
1.02.01.08.01	Créditos com Coligadas						
1.02.01.08.03	Créditos com Controladores						
1.02.01.08.04	Créditos com Outras Partes Relacionadas						
1.02.01.09	Outros Ativos Não Circulantes	747.505	1.086.044	1.156.366	1.527.673	2.252.447	2.649.217
1.02.01.09.01	Ativos Não-Correntes a Venda						
1.02.01.09.02	Ativos de Operações Descontinuadas						
1.02.01.09.03	Operações com Derivativos	16.746	65.315	84.095	234.894	463.157	490.659
1.02.01.09.04	Outros Ativos Não-Circulantes	17.763	13.884	14.040	13.224	11.926	12.117
1.02.01.09.05	Depósitos Judiciais	385.519	607.627	821.312	720.261	986.017	1.106.041
1.02.01.09.06	Impostos Indiretos a Recuperar	188.111	376.479	215.261	536.757	574.490	817.676
1.02.01.09.07	Impostos diretos a Recuperar	139.366	22.739	21.658	22.537	23.346	24.758
1.02.01.09.08	Arrendamento Mercantil Financeiro	ND	ND	ND	0	193.511	197.966
1.02.02	Investimentos						
1.02.02.01	Participações Societárias						
1.02.02.01.01	Participações em Coligadas						
1.02.02.01.04	Outras Participações Societárias						
1.02.02.02	Propriedades para Investimento						
1.02.03	Imobilizado	5.863.723	6.732.239	7.566.510	8.207.242	8.914.929	10.667.348
1.02.03.01	Imobilizado em Operação	4.785.419	6.100.122	6.923.337	7.491.091	8.243.084	10.065.714
1.02.03.02	Imobilizado Arrendado						
1.02.03.03	Imobilizado em Andamento	1.078.304	632.117	643.173	716.151	671.845	601.634
1.02.04	Intangível	4.563.914	5.761.248	5.989.189	6.436.181	9.322.634	9.959.193
1.02.04.01	Intangíveis	4.196.343	4.234.029	4.461.970	4.908.962	7.795.415	8.431.974
1.02.04.01.01	Contrato de Concessão	2.048.223	1.811.000	1.872.739			
1.02.04.01.01	Licença de uso de Softwares	1.991.543	2.260.770	2.469.863	2.694.070	3.025.259	3.496.754

02

1.02.04.01.03	Autorizações	ND	ND	ND	1.698.545	1.463.353	1.226.273
1.02.04.01.03	Outros Intangíveis	156.577	162.259	119.368	516.347	3.306.803	3.708.947
1.02.04.02	Goodwill	367.571	1.527.219	1.527.219	1.527.219	1.527.219	1.527.219

TIM PART S/A

Demonstrações Financeiras Padronizadas - 31/12/2012 (V1) e 31/12/2015 (V1)

DFs Consolidadas / Balanço Patrimonial Passivo - 2010-2015 - (Reais Mil)

Conta	Descrição	2010	2011	2012	2013	2014	2015
2	Passivo Total	19.397.273	23.533.424	26.108.977	27.931.722	32.343.144	35.403.652
2.01	Passivo Circulante	5.717.510	6.826.026	7.375.222	8.048.103	9.123.256	8.658.406
2.01.01	Obrigações Sociais e Trabalhistas	125.292	145.803	133.283	170.556	208.629	199.373
2.01.01.01	Obrigações Sociais						
2.01.01.02	Obrigações Trabalhistas	125.292	145.803	133.283	170.556	208.629	199.373
2.01.02	Fornecedores	3.103.469	3.709.301	4.293.121	5.255.337	5.402.204	3.784.945
2.01.02.01	Fornecedores Nacionais	2.976.302	3.582.124	4.172.988	5.142.934	5.295.382	3.674.164
2.01.02.02	Fornecedores Estrangeiros	127.167	127.177	120.133	112.403	106.822	110.781
2.01.03	Obrigações Fiscais	795.826	1.147.769	839.978	695.728	808.207	715.648
2.01.03.01	Obrigações Fiscais Federais	331.628	605.502	284.629	177.153	207.586	252.992
2.01.03.01.01	Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar	190.652	367.962	120.945	35.282	74.891	128.666
2.01.03.01.02	Outros Impostos e Taxas	140.976	237.540	163.684	141.871	132.695	124.326
2.01.03.02	Obrigações Fiscais Estaduais	417.659	489.734	497.489	475.430	561.845	419.547
2.01.03.02.01	ICMS	417.659	489.734	497.489	475.430	561.845	419.547
2.01.03.02.02	Outros Impostos e Taxas						
2.01.03.03	Obrigações Fiscais Municipais	46.539	52.533	57.860	43.145	38.776	43.109
2.01.03.03.01	ISS	46.539	52.533	57.860	43.145	38.776	43.109
2.01.03.03.02	Outros Impostos e taxas						

2.01.04	Empréstimos e Financiamentos	957.549	1.090.174	951.013	966.658	1.281.554	2.326.186
2.01.04.01	Empréstimos e Financiamentos	957.549	1.090.174	951.013	966.658	1.281.554	2.326.186
2.01.04.01.01	Em Moeda Nacional	957.549	1.043.398	448.549	881.807	966.039	606.574
2.01.04.01.02	Em Moeda Estrangeira	0	46.776	502.464	84.851	315.515	1.719.612
2.01.04.02	Debêntures						
2.01.04.03	Financiamento por Arrendamento Financeiro						
2.01.05	Outras Obrigações	735.374	732.979	1.157.827	959.824	1.422.662	1.632.254
2.01.05.01	Passivos com Partes Relacionadas						
2.01.05.01.01	Débitos com Coligadas						
2.01.05.01.03	Débitos com Controladores						
2.01.05.01.04	Débitos com Outras Partes Relacionadas						
2.01.05.02	Outros	735.374	732.979	1.157.827	959.824	1.422.662	1.632.254
2.01.05.02.01	Dividendos e JCP a Pagar	511.737	326.348	373.241	396.879	421.002	524.779
2.01.05.02.02	Dividendo Mínimo Obrigatório a Pagar						
2.01.05.02.03	Obrigações por Pagamentos Baseados em Ações						
2.01.05.02.04	Operações com Derivativos	2.071	77.055	42.061	44.418	67.044	109.512
2.01.05.02.05	Autorizações a pagar	40.298	42.420	369.583	77.216	493.169	467.687
2.01.05.02.06	Receitas Diferidas	ND	ND	ND	422.322	427.862	484.392
2.01.05.02.07	Arrendamento Mercantil Financeiro	ND	ND	ND	9.557	3.642	38.592
2.01.05.02.06	Outros Passivos	181.268	287.156	372.942	9.432	9.943	7.292
2.01.06	Provisões						
2.01.06.01	Provisões Fiscais Previdenciárias Trabalhistas e Cíveis						
2.01.06.01.01	Provisões Fiscais						
2.01.06.01.02	Provisões Previdenciárias e Trabalhistas						
2.01.06.01.03	Provisões para Benefícios a Empregados						
2.01.06.01.04	Provisões Cíveis						
2.01.06.02	Outras Provisões						
2.01.06.02.01	Provisões para Garantias						
2.01.06.02.02	Provisões para Reestruturação						
2.01.06.02.03	Provisões para Passivos Ambientais e de Desativação						
2.01.07	Passivos sobre Ativos Não-Correntes a Venda e Descontinuados						
2.01.07.01	Passivos sobre Ativos Não-Correntes a Venda						
2.01.07.02	Passivos sobre Ativos de Operações Descontinuadas						

2.02	Passivo Não Circulante	3.378.954	3.754.044	4.900.885	5.288.979	7.897.854	9.812.202
2.02.01	Empréstimos e Financiamentos	2.277.121	2.570.409	3.439.082	3.779.998	5.472.865	5.600.250
2.02.01.01	Empréstimos e Financiamentos	2.277.121	2.570.409	3.439.082	3.779.998	5.472.865	5.600.250
2.02.01.01.01	Em Moeda Nacional	1.552.893	1.405.710	2.410.017	2.008.834	3.374.733	4.030.016
2.02.01.01.02	Em Moeda Estrangeira	724.228	1.164.699	1.029.065	1.771.164	2.098.132	1.570.234
2.02.01.02	Debêntures						
2.02.01.03	Financiamento por Arrendamento Financeiro						
2.02.02	Outras Obrigações	504.165	544.166	650.416	704.684	1.602.354	3.642.727
2.02.02.01	Passivos com Partes Relacionadas						
2.02.02.01.01	Débitos com Coligadas						
2.02.02.01.03	Débitos com Controladores						
2.02.02.01.04	Débitos com Outras Partes Relacionadas						
2.02.02.02	Outros	504.165	544.166	650.416	704.684	1.602.354	3.642.727
2.02.02.02.01	Obrigações por Pagamentos Baseados em Ações						
2.02.02.02.02	Adiantamento para Futuro Aumento de Capital						
2.02.02.02.03	Operações com Derivativos	164.482	89.078	36.144			
2.02.02.02.04	Impostos, Taxas e Contribuições Indiretos	57.720	142.953	246.180	86	94	103
2.02.02.02.05	Impostos, Taxas e Contribuições Diretos (a recolher, em 2013-2015)	138.981	167.447	175.892	226.668	229.027	243.151
2.02.02.02.06	Autorizações a Pagar	ND	ND	ND	0	879.012	690.285
2.02.02.02.07	Receitas Diferidas	ND	ND	ND	134.159	137.585	1.098.689
2.02.02.02.08	Arrendamento Mercantil Financeiro	ND	ND	ND	313.113	326.027	1.579.914
2.02.02.02.07	Outros passivos	142.982	144.688	192.200	30.658	30.609	30.585
2.02.03	Tributos Diferidos	83.708	145.245	196.806	131.325	129.206	120.730
2.02.03.01	Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	83.708	145.245	196.806	131.325	129.206	120.730
2.02.04	Provisões	513.960	494.224	614.581	672.972	693.429	448.495
2.02.04.01	Provisões Fiscais Previdenciárias Trabalhistas e Cíveis	258.223	232.306	315.773	373.159	407.154	416.886
2.02.04.01.01	Provisões Fiscais	145.099	126.530	139.844	171.025	194.845	224.858
2.02.04.01.02	Provisões Previdenciárias e Trabalhistas	53.162	56.083	55.403	57.081	62.947	69.312
2.02.04.01.03	Provisões para Benefícios a Empregados	9.166	2.785	4.486	1.084	645	1.275
2.02.04.01.04	Provisões Cíveis	40.531	42.482	71.130	88.385	103.303	92.820
2.02.04.01.05	Provisões Regulatórias	10.265	4.426	44.910	55.584	45.414	28.621
2.02.04.02	Outras Provisões	255.737	261.918	298.808	299.813	286.275	31.609
2.02.04.02.01	Provisões para Garantias						
2.02.04.02.02	Provisões para Reestruturação						

02

2.02.04.02.03	Provisões para Passivos Ambientais e de Desativação	255.737	261.918	298.808	299.813	286.275	31.609
2.02.05	Passivos sobre Ativos Não-Correntes a Venda e Descontinuados						
2.02.05.01	Passivos sobre Ativos Não-Correntes a Venda						
2.02.05.02	Passivos sobre Ativos de Operações Descontinuadas						
2.02.06	Lucros e Receitas a Apropriar						
2.02.06.01	Lucros a Apropriar						
2.02.06.02	Receitas a Apropriar						
2.02.06.03	Subvenções de Investimento a Apropriar						
2.03	Patrimônio Líquido Consolidado	10.300.809	12.953.354	13.832.870	14.594.640	15.322.034	16.933.044
2.03.01	Capital Social Realizado	8.149.096	9.839.770	9.839.770	9.839.770	9.866.298	9.866.298
2.03.02	Reservas de Capital	396.129	381.120	383.631	1.214.271	1.341.101	1.438.728
2.03.02.01	Ágio na Emissão de Ações	380.560	380.560	380.560	380.560	380.560	380.560
2.03.02.02	Reserva Especial de Ágio na Incorporação	15.569	0	0			
2.03.02.03	Alienação de Bônus de Subscrição						
2.03.02.04	Opções Outorgadas	0	3.929	6.440	10.684	16.372	20.876
2.03.02.05	Ações em Tesouraria	0	-3.369	-3.369	-3.369	-3.369	-3.369
2.03.02.06	Adiantamento para Futuro Aumento de Capital						
2.03.02.07	Reserva de Incentivos Fiscais	ND	ND	ND	826.396	947.538	1.040.661
2.03.03	Reservas de Reavaliação						
2.03.04	Reservas de Lucros	1.755.584	2.732.464	3.609.701	3.538.586	4.112.332	5.626.131
2.03.04.01	Reserva Legal	226.848	290.909	363.353	438.634	515.956	619.513
2.03.04.02	Reserva Estatutária						
2.03.04.03	Reserva para Contingências						
2.03.04.04	Reserva de Lucros a Realizar						
2.03.04.05	Reserva de Retenção de Lucros						
2.03.04.06	Reserva Especial para Dividendos Não Distribuídos						
2.03.04.07	Reserva de Incentivos Fiscais						
2.03.04.08	Dividendo Adicional Proposto						
2.03.04.09	Ações em Tesouraria						
2.03.04.10	Reserva para Expansão	1.528.736	2.441.555	3.246.348	3.099.952	3.596.376	5.006.618
2.03.04.11	Outras Reservas						
2.03.05	Lucros/Prejuízos Acumulados						
2.03.06	Ajustes de Avaliação Patrimonial						
2.03.07	Ajustes Acumulados de Conversão						
2.03.08	Outros Resultados Abrangentes	0	0	-232	2.013	2.303	1.887
2.03.09	Participação dos Acionistas Não Controladores						

ANEXO B – Demonstrativos Do Resultado do Exercício da Tim S.A.

TIM PART S/A

Demonstrações Financeiras Padronizadas - 31/12/2012 (V1) e 31/12/2015 (V1)

DFs Consolidadas / Demonstração do Resultado - 2010-2015 - (Reais Mil)

Conta	Descrição	2010	2011	2012	2013	2014	2015
3.01	Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	14.457.450	17.085.977	18.763.947	19.921.291	19.498.165	17.138.851
3.02	Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	-7.286.311	-8.542.639	-9.880.984	-10.822.202	10.083.920	-8.306.857
3.03	Resultado Bruto	7.171.139	8.543.338	8.882.963	9.099.089	9.414.245	8.831.994
3.04	Despesas/Receitas Operacionais	-5.971.005	-6.480.999	-6.561.518	-6.660.216	-6.928.556	-5.587.777
3.04.01	Despesas com Vendas	-4.494.608	-4.848.512	-4.774.161	-4.911.522	-5.022.972	-4.826.895
3.04.02	Despesas Gerais e Administrativas	-1.008.694	-963.394	-1.029.943	-1.012.556	-1.130.754	-1.195.277
3.04.03	Perdas pela Não Recuperabilidade de Ativos						
3.04.04	Outras Receitas Operacionais	31.409	57.139	33.938	58.933	55.479	109.671
3.04.05	Outras Despesas Operacionais	-499.112	-726.232	-791.352	-795.071	-830.309	324.724
3.04.05.01	Amortização de Concessões	-321.973	-326.988	-335.203	-319.285	-345.421	-344.915
3.04.05.02	Outras Despesas Operacionais Resultado de Equivalência Patrimonial	-177.139	-399.244	-456.149	-475.786	-484.888	669.639
3.04.06	Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	1.200.134	2.062.339	2.321.445	2.438.873	2.485.689	3.244.217
3.05	Resultado Financeiro	-245.457	-238.858	-167.965	-302.720	-292.772	-264.378
3.06	Receitas Financeiras	698.519	874.011	1.030.803	686.154	1.003.425	1.996.752
3.06.01	Despesas Financeiras	-943.976	-1.112.869	-1.198.768	-988.874	-1.296.197	-2.261.130
3.06.02	Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	954.677	1.823.481	2.153.480	2.136.153	2.192.917	2.979.839
3.07	Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	1.257.038	-545.636	-704.592	-630.539	-646.498	-908.694
3.08	Corrente	-190.652	-309.398	-411.564	-303.436	-327.587	-394.386
3.08.01	Diferido	1.447.690	-236.238	-293.028	-327.103	-318.911	-514.308
3.08.02	Resultado Líquido das Operações Continuadas	2.211.715	1.277.845	1.448.888	1.505.614	1.546.419	2.071.145
3.09	Resultado Líquido de Operações Descontinuadas						
3.10	Lucro/Prejuízo Líquido das Operações Descontinuadas						
3.10.01	Ganhos/Perdas Líquidas sobre Ativos de Operações Descontinuadas						
3.10.02	Lucro/Prejuízo Consolidado do Período	2.211.715	1.277.845	1.448.888	1.505.614	1.546.419	2.071.145
3.11	Atribuído a Sócios da Empresa Controladora	2.211.715	1.277.845	1.448.888	1.505.614	1.546.419	2.071.145
3.11.01	Atribuído a Sócios Não Controladores						
3.11.02	Controladores						
3.99	Lucro por Ação - (Reais / Ação)						
3.99.01	Lucro Básico por Ação						
3.99.01.01	ON	0,8955	0,5645	0,5995	0,62297	0,63958	0,85576

3.99.01							
.02	PN	0,8955	0	0			
3.99.02	Lucro Diluído por Ação						
3.99.02							
.01	ON	0,8955	0,5642	0,59943	0,6228	0,63931	0,85573
3.99.02							
.02	PN	0,8955	0	0			