

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE CAMPINA GRANDE-UFCG
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E SOCIAIS - CCJS
COORDENAÇÃO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

ROSEMILDO VIEIRA GABRIEL

**A REDUÇÃO DO IPI-IMPOSTO SOBRE PRODUTO INDUSTRIALIZADO: UM
ESTUDO NAS COMPANHIAS VAREJISTAS DO SETOR DE PRODUTOS DE
LINHA BRANCA.**

SOUSA-PB

2015

DECLARAÇÃO DE AUTENTICIDADE

Por esse termo, eu, abaixo assinado, assumo a responsabilidade de autoria do conteúdo do referido trabalho de conclusão de curso, intitulado “A REDUÇÃO DO IPI-IMPOSTO SOBRE PRODUTO INDUSTRIALIZADO: UM ESTUDO NAS COMPANHIAS VAREJISTAS DO SETOR DE PRODUTOS DE LINHA BRANCA”: uma análise no período de 2008 a 2013, 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, 26 de Novembro de 2015.

ROSEMILDO VIEIRA GABRIEL

ROSEMILDO VIEIRA GABRIEL

**A REDUÇÃO DO IPI-IMPOSTO SOBRE PRODUTO INDUSTRIALIZADO: UM
ESTUDO NAS COMPANHIAS VAREJISTAS DO SETOR DE PRODUTOS DE
LINHA BRANCA.**

Monografia apresentada ao curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Campina Grande como exigência parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientadora: Prof.^a Msc. Ana Flávia Albuquerque Ventura.

SOUSA-PB

2015

GABRIEL, Rosemildo Vieira.

A redução do IPI-Imposto sobre Produto Industrializado: Um estudo nas companhias varejistas do setor de produtos de linha branca.

Rosemildo Vieira Gabriel. Sousa/PB: UFCG/CCJS, 2015.

133 p.

Monografia para Conclusão de Curso (graduação de Ciências Contábeis)
Universidade Federal de Campina Grande / Centro de Ciências Jurídicas e Sociais.

Orientadora: Prof^a. MSc. Ana Flávia Albuquerque Ventura.

1. Empresas Varejistas 2. IPI 3. Indicadores econômicos financeiros 4. Análises
Horizontal e Vertical

ROSEMILDO VIEIRA GABRIEL

A REDUÇÃO DO IPI-IMPOSTO SOBRE PRODUTO INDUSTRIALIZADO: UM ESTUDO NAS COMPANHIAS VAREJISTAS DO SETOR DE PRODUTOS DE LINHA BRANCA.

Esta monografia foi apresentada em 26 de Novembro de 2015, para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis, e aprovada em sua forma final pela Banca Examinadora designada pela Coordenação do Curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Campina Grande – PB.

Aprovada em: 26 de Novembro de 2015.

BANCA EXAMINADORA

Prof.^a MSc. Ana Flávia Albuquerque Ventura - Orientadora

Prof. Francisco Dinarte de Sousa Fernandes - Examinador

Prof. Msc. Alecvan França - Examinador

Ao meu Deus onipotente do qual me deu o dom da inteligência, paz e iluminação para conclusão deste trabalho. Ao longo deste estudo diversas pessoas contribuíram, de forma direta ou indireta, na sua construção. Dedico ao meu pai, José Gabriel, aos meus irmãos Raniere e Rosângela, e em especial a minha mãe Maria Lúcia (*in memoriam*), pelo dom da vida e o amor que dedicou por mim.

AGRADECIMENTOS

A realização deste trabalho é um marco importante na minha vida acadêmica e profissional, portanto, quero dividi-lo com todas as pessoas que acreditaram e me incentivaram a construir e concluir este processo. E em especial:

Ao Deus, meu pai todo poderoso, criador do universo por sempre estar ao meu lado, dando muita fé, saúde e coragem para nunca desistir da minha jornada. Obrigado Meu Deus pelas dádivas que tenho alcançado;

Aos meus irmãos Raniere e Rosângela, meu pai José Gabriel, minha sobrinha Maria Ludimila, meu cunhado José do Nascimento, demais familiares, avô, avó, tios(as), primos(as), minha namorada Euclécia, e o meu agradecimento todo especial a minha mãe Maria Lúcia (*in memoriam*), pelo dom da vida e o amor que dedicou por mim;

Aos meus amigos de residência universitária e do curso de Ciências Contábeis, em especial aos meus amigos Gildásio e Denilson, agradeço de coração os momentos de felicidade e descontrações no qual dividimos surpreendentes experiências de vidas que jamais serão esquecidas;

A minha orientadora, Prof.^a. MSc. Ana Flávia Albuquerque Ventura, muito obrigado!

A todos os professores da Universidade Federal de Campina Grande, Campus Sousa a quem fui privilegiado em receber seus ensinamentos.

RESUMO

Diante da crise financeira mundial, diversas decisões de política foram tomadas por diferentes países, a fim de reduzir o impacto negativo sobre as variáveis reais da economia. O Brasil, porém, foi um dos países que não sofreu muitas consequências desastrosas em seu sistema financeiro o que não significa que a economia tenha permanecido totalmente forte, a redução do IPI foi uma das medidas adotadas pelo governo para tentar incentivar o consumo e aquecer a economia. Deste modo, percebe-se que as demonstrações contábeis das empresas são um dos instrumentos de medida de desempenho financeiro à disposição dos gestores. Sendo assim neste trabalho buscou-se evidenciar através da análise dos indicadores econômicos financeiros e análises horizontal e vertical, se houve algum impacto no resultado das empresas varejistas de produtos de linha branca ocasionado com a redução da alíquota do IPI, durante o período analisado. Em relação ao percurso metodológico conclui-se que com relação aos objetivos, a pesquisa seja de caráter descritiva e explicativa, e quanto à abordagem do problema ela seja de caráter quantitativa e qualitativa. Utilizou-se para o levantamento dos dados um total de 10 indicadores, além das análises horizontal e vertical em 06 (seis) anos ou períodos. Na busca de atingir o objetivo da pesquisa foram evidenciados os resultados em gráficos e tabelas dando uma posição de cada indicador. Na aplicação prática do trabalho procedeu-se uma pesquisa em 03 (três) grandes empresas varejistas, a saber: Companhia Via Varejo, Lojas Americanas e Magazine Luíza. As Demonstrações contábeis utilizadas no estudo foram Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado do Exercício. Durante o período de análise as três empresas mesmo apresentando oscilações conseguiram obter bons resultados.

Palavras chave: Empresas Varejistas, IPI, Indicadores econômicos financeiros, Análises Horizontal e Vertical.

ABSTRACT

Faced with the global financial crisis, many policy decisions were taken by different countries in order to reduce the negative impact on real variables in the economy. Brazil, however, was one of the countries that have not suffered many disastrous consequences for its financial system which does not mean that the economy was entirely strong, the reduction of IPI was one of the measures adopted by the government to try to encourage consumption and heat economy. Thus, it is clear that the financial statements of the companies are one of the instruments for measuring financial performance available to managers. Therefore this study sought to highlight through analysis of financial economic indicators and horizontal and vertical analysis, if there was any impact on the outcome of retailers of white goods caused by the reduction of the IPI rate during the analysis period. Regarding the methodological approach it is concluded that with respect to the objectives, the research is descriptive and explanatory character, and how to address the problem it is quantitative and qualitative character. We used to survey data a total of 10 indicators, in addition to horizontal and vertical analysis in six (06) years or periods. In seeking to achieve the objective of the research results in graphs and tables were shown giving a position of each indicator. In practical application of the work proceeded a search in three (03) large retail companies, namely: Company Via Retail, Lojas Americanas and Magazine Luiza. The financial statements used in the study were the Balance Sheet and the Income Statement. During the review period the three companies even with fluctuations managed to get good results.

Keywords: Retail Companies, IPI, financial economic indicators, analysis Horizontal and Vertical.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1	Universo da pesquisa.....	23
Quadro 2	Indicadores econômicos financeiros e Análise de balanços.....	24
Quadro 3	Alíquotas sobre os produtos da linha branca.....	33
Quadro 4	Balanço Patrimonial.....	36
Quadro 5	Procedimentos para uma Análise Eficiente e Eficaz.....	39
Quadro 6	Interpretação dos índices de liquidez corrente.....	44

LISTA DE TABELAS

Tabela 1	Estatística descritiva – Índices de Liquidez Imediata.....	57
Tabela 2	Estatística descritiva – Índices de Liquidez Geral.....	59
Tabela 3	Estatística descritiva – Índices de Liquidez Corrente.....	60
Tabela 4	Estatística descritiva – Índices de Liquidez Seca.....	62
Tabela 5	Estatística descritiva – Giro do Ativo.....	63
Tabela 6	Estatística descritiva – Margem Líquida.....	65
Tabela 7	Estatística descritiva – Rentabilidade do Patrimônio Líquido.....	66
Tabela 8	Estatística descritiva – Rentabilidade do Ativo.....	68
Tabela 9	Estatística descritiva – Participação de Capitais de Terceiros.....	70
Tabela 10	Estatística descritiva – Composição do Endividamento.....	71
Tabela 11	Análise Horizontal – Companhia Via Varejo.....	73
Tabela 12	Análise Vertical - Companhia Via Varejo.....	74
Tabela 13	Análise Horizontal – Lojas Americanas.....	76
Tabela 14	Análise Vertical – Lojas Americanas.....	78
Tabela 15	Análise Horizontal – Magazine Luíza.....	79
Tabela 16	Análise Vertical – Magazine Luíza.....	81
Tabela 17	Estatística descritiva – Interpretação do Estudo.....	83

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1	Crescimento do PIB.....	19
Gráfico 2	Pesquisa Anual de Comércio.....	34
Gráfico 3	Índice de Liquidez Imediata.....	57
Gráfico 4	Índice de Liquidez Geral.....	58
Gráfico 5	Índice de Liquidez Corrente.....	61
Gráfico 6	Índice de Liquidez Seca.....	61
Gráfico 7	Giro do Ativo.....	63
Gráfico 8	Margem Líquida.....	64
Gráfico 9	Rentabilidade do Patrimônio Líquido.....	66
Gráfico 10	Rentabilidade do Ativo.....	67
Gráfico 11	Participação de Capital de Terceiros.....	69
Gráfico 12	Composição do Endividamento.....	71

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	15
1.1 Objetivos	18
1.1.1 Objetivo geral	18
1.1.2 Objetivos específicos.....	19
1.2 Justificativa do estudo	19
1.3 Metodologia da pesquisa	21
1.3.1 Classificação da Pesquisa.....	22
1.3.2 Universo e Amostra.....	22
1.3.3 Procedimentos de Coleta de Dados.....	24
1.3.4 Procedimentos de Análise.....	25
2 REFERENCIAL TEÓRICO	26
2.1 TRIBUTOS: Conceito, Classificação e Espécies.	26
2.2 IPI: Conceito, Aplicação e Tratamento Contábil.	29
2.3 Redução da Alíquota do IPI	31
2.4 Outros Estudos sobre a Redução do IPI dos Eletrodomésticos	34
2.5 A importância e poder do Varejo	35
2.6 Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado do Exercício – DRE	36
2.7 Indicadores Econômicos Financeiros	38
2.7.1 Indicadores tradicionais de liquidez.....	40
2.8 Indicadores de rentabilidade	45
2.9 Indicadores de Endividamento	48
2.10 Análises Vertical (AV) e Horizontal (AH)	51
3 ANÁLISES DOS RESULTADOS	54
3.1 Características das empresas em estudo	54

3.2 Interpretação dos Indicadores	56
3.2.1 Índices de Liquidez.....	56
3.2.2 Índices de Rentabilidade	62
3.2.3 Índices de Endividamento	68
3.3 Análise Horizontal e Vertical da D.R.E.....	72
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS	84
REFERENCIAS:	87
ANEXOS	

1 INTRODUÇÃO

Uma “crise” é basicamente, uma oscilação que ocorre em alguns setores isolados da economia, no entanto, é possível se alastrar para todo sistema econômico. Com relação a crise financeira Houaiss (2009, p. 872) comenta que é “grave desequilíbrio conjuntural entre a produção e o consumo, acarretando aviltamento dos preços e/ou moeda, onda de falências e desemprego e desorganização dos compromissos comerciais”.

A crise econômica internacional teve início em setembro de 2008, a mesma se agravou com a falência do banco de investimento *Lehman Brothers* nos Estados Unidos, onde rapidamente alastrou-se para outras economias, afetando os níveis de produção e emprego. O Brasil, porém, foi um dos países que não sofreu muitas consequências desastrosas em seu sistema financeiro o que não significa que nossa economia tenha permanecido totalmente forte. Deste modo, para combater os efeitos da crise econômica no Brasil, o Governo buscava uma solução para incentivar as vendas, e passou a atuar com mais intensidade na condução da economia do país.

De acordo com Borghi (2011), o Brasil vinha apresentando um ritmo acelerado de investimento, consumo e crescimento nos anos precedentes, uma das respostas mais pronunciadas e imediatas frente à crise foi a adoção de medidas tributárias.

De acordo com Silva e Resende (2008), a economia brasileira está sendo menos afetada se comparada a outras economias; entretanto, é uma oportunidade única para o país repensar a discussão sobre políticas alternativas para proteger a economia.

Diante do cenário adverso, diversas decisões de política foram tomadas por diferentes países, a fim de reduzir o impacto negativo sobre as variáveis reais da economia. Assim, o Governo precisava encontrar uma solução para motivar as pessoas a consumirem. O IPI incidente sobre o setor de eletrodomésticos da linha branca foi reduzido em abril de 2009, estendido em junho e novamente em outubro, quando os bens que consomem menos energia obtiveram uma desoneração maior. As alíquotas variavam de 0% a 15%, dependendo do tipo de produto. A previsão de validade da política era até janeiro de 2010.

Em tempos de crise, a redução do IPI é uma das medidas adotadas pelo governo para tentar incentivar o consumo e, com isso, aquecer a economia e elevar o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) num momento em que o país sente os efeitos do agravamento da crise internacional.

A redução da alíquota do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) de alguns setores selecionados foi o principal instrumento, amplamente divulgado, utilizado nessa direção. O IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) é um imposto de caráter federal, fato que permite apenas à União o poder de instituí-lo ou modifica-lo. As alíquotas de arrecadação variam de acordo com a categoria do produto industrializado e estão dispostas na TIPI.

O Governo Federal adotou duas vezes a redução da alíquota do Imposto sobre Produto Industrializado (IPI) no período de 2008 a 2012, sendo que para o setor de linha branca a primeira redução aconteceu em abril de 2009, com o objetivo de estimular ou manter as vendas de eletrodomésticos.

De acordo com Mantega (2009), a redução do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) iniciada a partir do final de 2008 tem provocado um intenso debate sobre os impactos causados para o setor real da economia e para o nível de arrecadação do governo. Contudo, dado que estas desonerações ocorreram em um período recente, a literatura precisa de trabalhos mais detalhados sobre o assunto. Com os decretos nº 6.825 e nº 6.826, publicados a 17 e 20 de abril de 2009, respectivamente, reduziu-se temporariamente a alíquota do IPI para os eletrodomésticos de linha branca. Dentre os produtos alcançados pela medida, estão os fogões de cozinha, refrigeradores, freezers, tanquinhos e máquinas de lavar roupa.

Quando há diminuição do IPI significa que aumenta a produção com possíveis ganhos no resultado da empresa, estes impactos positivos do IPI reduzido sobre as vendas devem ser interpretados com precaução, na medida em que devem ter gerado apenas uma antecipação na compra e não um aumento permanente das vendas. O fato é que a redução do IPI seja ele na indústria automotiva ou mesmo no setor de linha branca sempre vai impactar diretamente o consumidor.

O tributo é não cumulativo, significa que as compras realizadas geram créditos para abatimento do imposto a recolher quando há vendas. A redução da alíquota do IPI afeta diretamente o preço do produto para o consumidor final, uma vez que é um tributo indireto e o seu efeito é repassado ao cliente, portanto o IPI não faz parte da receita de venda, isto é, vem destacado separadamente da mercadoria e quem paga este imposto é quem compra. A esse respeito Sabbag (2014, p.1163) comenta que “O IPI é um imposto real, recaindo sobre uma determinada categoria de bens, ou seja, produtos da indústria. É gravame federal de interesse fiscal, uma vez que representa importante incremento no orçamento do Fisco.”

Portanto, o objetivo deste trabalho é analisar se a redução da alíquota do IPI impactou no resultado das companhias varejistas do setor de produtos linha branca, ou seja, de uma maneira geral, analisar se a redução do IPI causou alterações nas vendas de eletrodomésticos do setor de linha branca. Sendo assim, a análise das demonstrações contábeis é importante para identificar possíveis problemas econômicos e financeiros, de forma a possibilitar a tomada de decisões em tempo, corrigir problemas que porventura possam agravar a situação, conhecer e avaliar a evolução em relação aos períodos anteriores, e também avaliar se a administração vem tendo um bom desempenho ou não e como vem desempenhando a sua missão primordial que é a de aumentar o patrimônio da empresa.

As demonstrações contábeis divulgadas pelas companhias fornecem uma série de dados que permitem verificar a situação financeira e econômica da empresa, exige conhecimento do que representa cada conta que nelas figura. A análise financeira deve ter uma linguagem clara e descomplicada, de forma a facilitar o entendimento dos usuários. A Análise das demonstrações contábeis é fundamental para quem quer conhecer a situação econômica – financeiro de uma empresa, a análise do balanço patrimonial e da demonstração do resultado do exercício constitui-se parte fundamental neste processo. A análise através dos indicadores financeiros permite verificar com maior clareza a situação das empresas analisadas.

A análise de balanços é uma importante contribuição para melhoria da forma de apresentação das demonstrações contábeis, essa análise visa relatar, com base nas informações contábeis fornecidas pelas empresas, a posição econômico-financeira atual, as causas que determinaram a evolução apresentada e as tendências futuras. A Análise de Balanços visa extrair informações para a tomada de decisão. O perfeito conhecimento do significado de cada conta facilita a busca de informações precisas para a tomada de decisão dos usuários.

A análise financeira e de balanços não se resume, como muitos acreditam, no cálculo de centenas de índices. Ela trata da interpretação e da relevância desses índices, sendo um instrumento de avaliação e desempenho. A esse respeito Viceconti e Neves (2013, p. 447) comenta “análise de balanços é o estudo da situação patrimonial da entidade, através da decomposição, comparação e interpretação do conteúdo das demonstrações contábeis, visando obter informações analíticas e precisas sobre a situação geral da empresa”.

Um dos principais instrumentos para avaliação de certos aspectos do desempenho da empresa é a análise de índices econômicos - financeiros calculados a partir das contas das

demonstrações contábeis, eles constituem o instrumento básico da análise. A análise através de indicadores financeiros permite um aprofundamento das informações contidas nas demonstrações contábeis, visam evidenciar o aspecto da situação econômica ou financeira de uma empresa. São diversos tipos e finalidades de indicadores.

Os índices são relações entre contas ou grupos de contas das demonstrações financeiras, que visam evidenciar determinado aspecto econômico - financeiro. Os indicadores econômicos - financeiros deverão estar de acordo com a visão da alta administração, sendo que estes indicadores são elementos que representam o conceito de análise de balanço, pois seus cálculos matemáticos efetuados a partir do balanço patrimonial e da demonstração de resultados procuram números que possibilite ajudar no processo de classificação do entendimento da situação da empresa, em seus aspectos patrimoniais, financeiros e de rentabilidade.

Por meio de análise dos indicadores tradicionais de liquidez, dos índices de rentabilidade, dos indicadores de endividamento e através da análise de balanço, procura-se investigar se com a redução da alíquota do IPI houve algum impacto no resultado das companhias varejistas do setor de produtos linha branca e qual a situação econômica financeiro das empresas varejistas Magazine Luíza, Lojas Americanas e Companhia Via Varejo, esta última responsável pela administração de duas importantes varejistas brasileiras, Casas Bahia e Ponto frio.

Diante do exposto, o presente trabalho propõe responder ao seguinte problema de pesquisa: **Será que a redução da alíquota do IPI impactou no resultado das companhias varejistas do setor de produtos de linha branca?**

1.1 Objetivos

1.1.1 Objetivo geral

- Analisar se a redução da alíquota do IPI impactou no resultado das companhias varejistas do setor de produtos linha branca.

1.1.2 Objetivos específicos

- Realizar um levantamento das empresas do setor varejista de linha branca.
- Calcular os indicadores econômicos - financeiros das empresas do setor estudado.
- Analisar os indicadores levantados sobre a situação da empresa e a sua rentabilidade econômico-financeira.

1.2 Justificativa do estudo

O Brasil está vivenciando ao longo dos últimos anos um grande momento na sua economia, baseando-se da sua importância neste cenário atual, bem como a importância do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) para o Produto Interno Bruto (PIB) nacional, no que diz respeito às manobras econômicas efetuadas pelo governo para que o país não fosse diretamente atingido pela crise econômica que afetou diversos países mantendo o consumo elevado e a indústria aquecida, o tema abordado está inserido de forma ativa no contexto político e econômico da atualidade.

De acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a economia brasileira, apresentava ao longo dos últimos anos um crescimento no Produto Interno Bruto (PIB), porém no período da crise financeira mundial, o PIB apresentou no ano de 2009, uma queda de aproximadamente 0,2% em relação ao ano anterior.

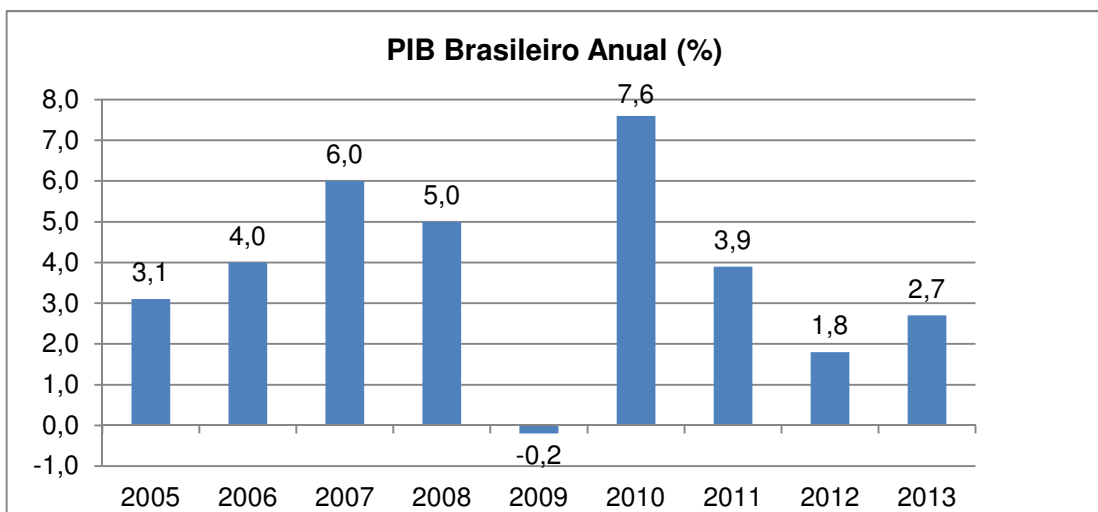


Gráfico 1 - Crescimento do PIB – Variação frente ao ano anterior (%)
Fonte: IBGE, 2014.

De acordo com dados divulgados pelo IBGE, o PIB brasileiro de 2010 cresceu 7,6% em relação ao ano anterior. Foi um ótimo desempenho da economia brasileira, influenciada pela forte demanda interna e pelo fraco desempenho econômico no ano anterior. O crescimento do PIB em 2011, segundo economistas, foi afetado pela crise econômica nos Estados Unidos e na Europa, o mesmo também foi prejudicado pela política contra inflação adotada pelo Banco Central, que elevou as taxas básicas de juros (SELIC), desestimulando o consumo.

Diante o exposto, é correto afirmar, categoricamente, que o resultado do PIB brasileiro em 2011 demonstra um crescimento abaixo do potencial da economia brasileira. O Brasil pode crescer com mais intensidade, no entanto depende de melhora efetiva na competitividade, ou seja, redução de custos e maior produtividade.

Ainda que não se esperasse um desempenho extraordinário, a expectativa de uma mudança no desempenho econômico brasileiro em 2012 frustrou a todos, governo, empresários e sociedade, conforme divulgou o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), à economia brasileira fechou 2012 com um crescimento de aproximadamente 1,8%. O resultado que ficou muito longe dos 4% esperados pelo ministro da Fazenda, Guido Mantega, apesar das várias medidas de estímulo anunciadas ao longo do ano, foi o pior desde 2009, quando o Produto Interno Bruto (PIB) havia registrado recuo de 0,2%.

Nota-se que, após elevação de 6,0% no ano de 2007, o PIB começou a recuar em função dos efeitos decorrentes da crise econômica internacional até apresentar um resultado negativo de 0,2% no ano de 2009. Após isso, voltou a acelerar e superou o patamar de crescimento observado no período pré-crise no ano de 2010 (7,6%). Em seguida, o PIB acumulado seguiu a trajetória de desaceleração no decorrer dos anos de 2011 e de 2012, voltando a acelerar apenas em 2013.

O Brasil vem ao longo dos anos ocupando uma posição de destaque na economia mundial, uma vez que através das políticas econômicas que foram adotadas, o país enfrentou a crise financeira internacional de uma maneira eficiente ao estimular o mercado consumidor e a indústria com a redução do IPI. Houve um aumento na produção e no consumo dos produtos da linha branca (fogões, máquinas de lavar e geladeiras, freezer) e uma maior circulação de dinheiro na economia. Um dos setores do varejo que mais cresce no Brasil é o de móveis e eletrodomésticos.

Entre os diversos segmentos do varejo, Souza (2010), afirma que, “o de móveis e eletrodomésticos é um dos mais importantes, com faturamento em torno de 60 bilhões por

ano, com mais de 23,5 mil lojas por todo o país.” O setor cresce continuamente desde 2004, inclusive em 2009, quando conseguiu superar a crise estimulada por incentivos com a redução de IPI.

O setor de linha branca passa por grandes transformações, que o tornou mais importante do ponto de vista de peso econômico. Os varejistas também cresceram em virtude do aumento das vendas dos eletrodomésticos. A motivação para a escolha deste tema justifica-se pelo interesse acadêmico, desejo e necessidade de aprofundar os conhecimentos nesta área e, sobretudo, por ser um tema de grande relevância e utilidade prática.

No entanto, não se pretende esgotar o tema, mas sim, torná-la perceptível aos interessados em ampliar seus conhecimentos teóricos e práticos na temática da análise econômica e financeira das empresas. Sendo assim, a pretensão deste trabalho é estabelecer um nível de análise do setor de eletrodomésticos de linha branca de forma mais apurada, no intuito de apresentar dados e análises que poderão ajudar o público em geral com base neste trabalho, visto que empresas varejistas trabalham com produtos semelhantes, elas podem adquirir vantagem competitiva através de diferenciais como a qualidade de seu serviço ou o seu preço.

Diante do exposto, diversos trabalhos podem contribuir para uma melhor análise sobre a redução do IPI e interpretação dos indicadores econômicos financeiros, entre eles se destaca “Redução do Imposto sobre Produto Industrializado e a venda de automóveis”, “O IPI é um mecanismo eficaz de redução das desigualdades sociais?”, “Os índices econômico financeiros como Instrumento de análise financeira das demonstrações contábeis da empresa Petrobrás, Brasil”, “Panorama setorial: o setor de linha branca pré-redução do IPI” e “Análise econômica e financeira como instrumento de apoio ao processo decisório”.

1.3 Metodologia da pesquisa

Metodologia é a parte em que é feita uma descrição minuciosa e rigorosa do objeto de estudo e das técnicas utilizadas nas atividades de pesquisa, é mais do que uma descrição formal dos métodos e técnicas a serem utilizados, ou as opções e a leitura operacional que o pesquisador faz do quadro teórico. A metodologia tem por objetivo classificar o tipo de estudo a ser desenvolvido, relatar a coleta dos dados, e fazer sua análise e interpretação.

1.3.1 Classificação da Pesquisa

Em relação ao percurso metodológico traçado para o estudo, na busca de alcançar o objetivo da pesquisa de analisar se a redução da alíquota do IPI impactou no resultado das companhias varejistas do setor de produtos de linha branca, conclui-se que com relação aos objetivos, a pesquisa seja de caráter descritiva e explicativa, e quanto à abordagem do problema ela seja de caráter quantitativa e qualitativa.

A pesquisa descritiva é utilizada na área contábil para análise e esclarecimentos de aspectos inerentes a ela, exigindo do pesquisador uma delimitação precisa de técnicas e métodos que orientaram a coleta e a interpretação dos dados. Quando o aprofundamento da pesquisa descritiva permite estabelecer relações de dependência entre variáveis, é possível generalizar resultados. “A pesquisa explicativa procura analisar, classificar e interpretar os fenômenos estudados, onde é possível identificar os fatores determinantes, aprofundando o conhecimento da realidade” (ANDRADE, 2002, p. 20).

“A abordagem quantitativa caracteriza-se pelo emprego de quantificação tanto nas modalidades de coleta de informações, quanto no tratamento delas por meio de técnicas estatísticas, como percentual, média e desvio padrão” (RICHARDSON, 1999, p. 70). A pesquisa qualitativa é utilizada para analisar a interação de algumas variáveis em relação ao fenômeno que está sendo estudado. Ela é importante para conhecer a natureza de um fenômeno social, se a mesma for utilizada de forma adequada.

1.3.2 Universo da Pesquisa

O universo da pesquisa refere-se ao comportamento das empresas varejistas do setor de linha branca. A esse respeito Vergara (2009, p. 50) comenta “O universo de uma pesquisa é o conjunto de elementos que possuem características que serão o objeto de estudo, e a amostra é uma parte do universo escolhido segundo algum critério de representatividade”.

A coleta inicial dos dados realizou-se por meio das demonstrações contábeis consolidadas no site da BM&FBovespa, no período de 2008 a 2013, período este que se deu início a crise financeira mundial no ano de 2008, alastrando nos anos seguintes, onde na ocasião houve a redução da alíquota do IPI nos produtos de linha branca de 2009 a 2012, já o ano de 2013 foi o período pós crise financeira.

Para realizar a pesquisa foram selecionadas três empresas atuantes no comércio varejista, no setor de linha branca e com reconhecimento no mercado e de seus consumidores: Magazine Luíza, Lojas Americanas e Companhia Via Varejo esta última responsável pela administração de duas importantes varejistas brasileiras, Casas Bahia e Ponto Frio. A escolha das mesmas se deu através do crescimento destas empresas na atuação no comércio varejista. Para dar suporte às análises, obtivemos as demonstrações financeiras dessas empresas varejistas.

Quadro 1 - Universo da pesquisa

Nome Empresarial	Magazine Luíza S.A.	Lojas Americanas S.A.	Comp. V. Varejo S.A.
Data De Constituição	30/10/1957	02/05/1929	12/07/1946
Código CVM	02247-0	00808-7	00650-5
Setor de Atividade	Comércio (Atacado e Varejo)	Comércio (Atacado e Varejo)	Comércio (Atacado e Varejo)
C.N.P.J.:	47.960.950/0001-21	33.014.556/0001-96	33.041.260/0652-90
Data de Reg. Na CVM.	28/04/2011	20/07/1977	24/11/1981
Página na Rede Mundial de Computadores	www.magazineluiza.com.br	http://ri.lasa.com.br	www.viavarejo.com.br/ri

Fonte: www.bovespa.com.br, 2015.

São apresentados os indicadores financeiros, as análises de balanços e o uso das técnicas da estatística descritiva: média, valor mínimo e valor máximo, que serviram de base para comparar e definir os valores, determinando os fatores de desempenho das empresas em estudo a partir da análise documental dos demonstrativos financeiros obtidos através do site da BM&FBOVESPA e das empresas em estudo, no período de 2008 a 2013, com periodicidade anual. A escolha destes indicadores se deu pela importância dos mesmos em avaliar a capacidade patrimonial das empresas. Conforme consta no quadro a seguir, um resumo destes indicadores.

Quadro 2 - Indicadores econômicos financeiros e Análise de balanços.

Indicadores de Liquidez	Interpretação
Liquidez Imediata (LI)	Quanto maior, melhor.
Liquidez Geral (LG)	Quanto maior, melhor.
Liquidez Corrente (LC)	Quanto maior, melhor.
Liquidez Seca (LS)	Quanto maior, melhor.
Indicadores de Endividamento	
Participação de Capital de Terceiros (PCT)	Quanto menor este índice, melhor.
Composição do Endividamento (CE)	Quanto maior, pior.
Indicadores de Rentabilidade	
Giro do Ativo (GA)	Quanto maior, melhor.
Margem Líquida (ML)	Quanto maior, melhor.
Rentabilidade do Patrimônio Líquido (RPL)	Quanto maior, melhor.
Rentabilidade do Ativo (RA)	Quanto maior, melhor.
Análise de Balanços	
Análise Horizontal (AH)	Analisa a evolução das contas.
Análise Vertical (AV)	Identifica a importância das contas, em relação ao todo.
Estatística Descritiva	
Média, Mínimo e Máximo	Disponibilidade de uma grande quantidade de dados e métodos computacionais.

Fonte: Adaptado de Silva, 2007.

1.3.3 Procedimentos de Coleta de Dados

De acordo com Bandeira (2004), o pesquisador deverá descrever detalhadamente o método que usará para coletar seus dados. Basicamente ele pode adotar como método de coleta de dados a utilização de documentos, a observação de comportamentos ou então a informação dada pelo próprio sujeito. Em outras palavras a coleta de dados é o ato de pesquisar, procurar informações sobre um determinado tema ou conjunto de temas correlacionados de forma a facilitar uma posterior análise. A coleta de dados pode ser através de dados impressos como jornais, livros, dados estatísticos, onde ajuda a analisar ponto a ponto os fatos ou fenômenos que estão ocorrendo em uma organização, sendo o ponto de partida para a elaboração e execução de um trabalho.

A coleta de dados foi atingida a partir de uma pesquisa realizada no site da BMF&BOVESPA e das empresas em estudo, onde foram extraídos o Balanço Patrimonial e as

Demonstrações do Resultado do Exercício Consolidados. Em seguida selecionou-se de acordo com a literatura acerca do tema, um conjunto de indicadores de desempenho econômico-financeiro e as análises horizontal e vertical, com o propósito de analisar se a redução da alíquota do IPI impactou no resultado das companhias varejistas do setor de produtos linha branca.

1.3.4 Procedimentos de Análise

Para a apresentação e interpretação dos dados foi realizado um estudo teórico sobre o assunto por meio de pesquisa em livros e artigos com base nos estudos regulamentados da pesquisa, com a intenção de se buscar as informações complementares com clareza das organizações que fazem parte deste trabalho.

Logo depois, foram realizadas buscas nos balanços patrimoniais e nas demonstrações de resultado do exercício dos anos de 2008 a 2013 dos valores de cada item que se desejava calcular, onde a finalidade era de encontrar através de análise no resultado das empresas, se com a redução da alíquota do IPI, ocasionou algum impacto nestas empresas. Na realização do presente trabalho, os dados e as informações obtidas foram analisados a partir da compilação dos valores coletados nos balanços e DRE, e aplicação de metodologia de avaliação de empresas por indicadores, análises de balanços e o uso de estatísticas descritivas no intuito de fazer comparações no período analisado. As informações foram geradas com o auxílio das planilhas do *Excel (Microsoft Office® 2010)*.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 TRIBUTOS: Conceito, Classificação e Espécies.

Tributo em outras palavras é a obrigação imposta aos indivíduos e pessoas jurídicas com a finalidade de recolher valores ao Estado. O tributo é uma prestação pecuniária, imposta aos contribuintes de forma compulsória sem distinção, sendo que todos estão sujeitos a esse poder de tributar. É através do tributo, que se gera receita pública (derivada). Segundo o art. 3º do Código Tributário Nacional (CTN) “tributo é toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada”.

O tributo é obrigatório, é devido á um ente público (União, Estado e Município), é instituído em lei e sua finalidade é obter recursos para o atendimento das necessidades financeiras do Estado. Através do tributo, o Estado adquire recursos necessários para dotar os cofres públicos e fazer frente às despesas públicas. A esse respeito Fabretti (2013, p. 124) comenta que “Os tributos, em geral são utilizados como instrumento de fiscalidade e servem, basicamente, para arrecadar recursos financeiros para os cofres públicos.”

Os tributos podem ser classificados em vinculados e não-vinculados; fiscais, extrafiscais e parafiscais. De acordo com Alexandre (2013, p. 21) “Quando o tributo é vinculado o ente tributante competente para instituí-lo é justamente aquele que realiza a atividade estatal. Assim quem realiza a obra da qual decorre valorização imobiliária cobra a contribuição de melhoria.” O tributo não-vinculado basta somente a previsão legal para que seja instituído, não é vinculado com nenhuma atividade estatal específica, é o caso do imposto.

Os tributos fiscais são aqueles cuja finalidade é a mera arrecadação de receita, sem qualquer prestação recíproca por parte do Estado. Os tributos extrafiscais tem com finalidade a intervenção do Estado, é a interferência do domínio econômico, buscando um efeito diverso da simples arrecadação de recursos financeiros, como a de incentivar ou desestimular determinadas atividades. Eles não se submetem ao princípio da anterioridade. O tributo parafiscal é a arrecadação e fiscalização de recursos para o custeio de atividades que, em princípio, não integram funções próprias do Estado, mas este se desenvolve através de entidades específicas, como as que cuidam da previdência social.

As espécies de tributos são impostos, taxas e contribuições de melhoria, alguns doutrinadores também consideram como tributos as contribuições especiais e os empréstimos compulsórios. O imposto trata-se de um tributo de finalidade fiscal meramente arrecadatório, cujos fatos geradores são em regra constitucionalmente previstos e não está vinculada a nenhuma atividade estatal relacionada com o contribuinte, seu fato gerador se justifica pela simples manifestação da riqueza decorrente da capacidade econômica do contribuinte.

De acordo com Sabbag (2014), os impostos são classificados de várias formas, quanto à forma de percepção podem ser diretos ou indiretos, quanto ao objeto de incidência podem ser pessoal ou real. Quanto à relação existente entre os elementos quantitativos do fato gerador integral, que podem afetar o cálculo do montante do tributo devido, nesse sentido estes podem ser progressivos, regressivos, fixos e proporcionais, ainda podendo ser classificados em ordinário e extraordinário, principal e adicional, monofásico e plurifásico, não cumulativo e cumulativo e também quanto à base econômica de incidência, este último muito criticado pela doutrina.

Os impostos classificados como diretos são aqueles cujo fato gerador incide sobre o contribuinte de direito. A esse respeito Oliveira *et al.* (2013, p. 9) comenta que “o imposto é direto quando em uma só pessoa reúnem-se as condições de contribuinte de fato e de direito. Ou seja, tal denominação refere-se aos impostos em que não há compensação, ou repasse num primeiro momento ao preço da mercadoria.” Já os impostos indiretos, são aqueles em que o contribuinte de direito é diferente do contribuinte de fato, ou seja, transfere o encargo fiscal a uma pessoa alheia à relação jurídica tributária, são os impostos que incidem sobre os produtos e serviços que as pessoas consomem e são cobrados de produtores e comerciantes, porém acabam atingindo indiretamente os consumidores, pois estes impostos são repassados para os preços destes produtos e serviços, por exemplo, o IPI.

“Os impostos pessoais levam em conta as qualidades individuais do contribuinte, sua capacidade contributiva para a dosagem do aspecto quantitativo do tributo, enquanto os impostos reais são aqueles decretados sob a consideração única da matéria tributável” (SABBAG, 2014, p. 425). Os impostos progressivos, regressivos, fixos e proporcionais são classificados levando em consideração a relação existente entre os elementos quantitativos do fato gerador integral.

Os impostos progressivos são os impostos que se caracterizam pelo aumento da alíquota numa proporção direta ao aumento da base de cálculo. Com relação aos impostos

progressivos Machado (2008, p 300), comenta que “é aquele cuja proporcionalidade é crescente na medida em que aumenta o valor da matéria tributada. A progressão isto é, o crescimento da alíquota, pode ser simples ou graduada.” Os impostos regressivos são aqueles que diminuem a alíquota na medida em que aumenta a base de cálculo.

O imposto proporcional trata-se do imposto em que a alíquota é fixa e cujo resultado só aumenta à proporção em que aumenta o valor sobre o qual incide, ou seja, paga-se mais ou menos, pela variação da base de cálculo. A esse respeito Machado (2008, p. 298) comenta que “o imposto é proporcional quando seu valor é fixado em proporção à riqueza da qual o fato gerador é um fato-signo presuntivo.” Já o imposto fixo é aquele que a base de cálculo e a alíquota vêm descritas na própria lei, com valores fixos.

Os impostos classificados como ordinários são aqueles cuja previsão é encontrada na Lei, e sendo assim constituem receitas permanentes para do Estado. Já o imposto extraordinário é aquele que é cobrado em situações excepcionais e tem caráter transitório, compondo a receita extraordinária. A esse respeito Rocha (2012, p. 101), comenta que “é um tributo que a União também pode instituir na circunstância de uma guerra ou sua iminência. Ou seja, a União pode tanto instituir empréstimo compulsório, como também o imposto extraordinário, ou ainda, os dois ao mesmo tempo.”

O imposto principal é aquele que não depende de outro tributo para que seja cobrado. Já imposto adicional tem como base de cálculo o principal. O imposto monofásico é aquele que tem incidência uma única vez, no entanto o plurifásico incide em várias fases, ou operações sequenciais, até chegar ao consumidor final. O imposto cumulativo incide nas fases de circulação do bem, cada operação tributável, não sendo prevista compensação, em relação à operação anterior, e o imposto não cumulativo incide sobre o valor agregado, a norma prevê compensação, abatimento ou dedução do valor do tributo pago ou devido na operação anterior. O imposto classificado quanto à base econômica de incidência foi adotada pelo CTN, e incide dentre outros sobre o ITR, IPTU, IPVA, ITBI.

A taxa trata-se de um tributo vinculado e de competência comum a todos os entes federativos, a base de cálculo deve ser diversa daquela determinada aos impostos, possui base de cálculo a ser definida na lei instituidora e a vinculação se dá em razão de uma atividade estatal específica, seja o exercício regular do poder de polícia, ou a utilização específica do serviço público essencial. A quantia obrigatória em dinheiro é paga em troca de algum serviço público fundamental oferecido diretamente pelo Estado. A esse respeito Harada (2010, p. 308) comenta que “taxa é um tributo que surge da atuação estatal

diretamente dirigida ao contribuinte quer pelo exercício do poder de polícia, quer pela prestação efetiva ou potencial de um serviço público específico e divisível.”

A contribuição de melhoria é um tributo que possui vasta aplicação no direito, podendo ser detectados três sistemas básicos de cobranças, a saber, sistema de custo, de valorização e misto, no entanto, é um tributo de aspecto quantitativo simplificado, já que não possui base de cálculo. Segundo Carneiro (2010, pag. 209) “Contribuição de melhoria é um tributo vinculado e de competência comum, contudo a vinculação é diferente, pois se dá em relação à realização de obra pública e valorização imobiliária”. É um tributo cuja obrigação tem por fato gerador uma situação que representa um benefício especial auferido pelo contribuinte, e para ser instituída, precisa atender ainda a publicação prévia do projeto que vai representar a zona beneficiada.

O Empréstimo compulsório trata-se de um tributo de competência privativa da União, instituído mediante lei complementar e sua arrecadação é vinculada, esse tributo é instituído em caso de guerra, em caso de calamidade pública e em caso de investimento público de caráter urgente. A esse respeito Borba (2004, p. 36) comenta que “Os empréstimos compulsórios são um tipo de receita atípica, com características de restituibilidade, já que terão que ser devolvidos dentro de determinado prazo.” A contribuição especial é um tributo cujo resultado da arrecadação é destinado ao financiamento da seguridade social, e de programas que impliquem intervenção no domínio econômico.

2.2 IPI: Conceito, Aplicação e Tratamento Contábil.

O Imposto sobre Produto Industrializado-IPI, de competência da União, nasceu na Constituição de 1934, sendo chamado inicialmente de Imposto sobre Consumo. Somente em 1965, através da Emenda Constitucional nº 18, é que passou a ter a denominação atual. O art. 153, inciso IV da Constituição Federal estabelece a cobrança de impostos de competência da União.

Art. 153, inciso IV. Compete à União instituir impostos sobre produtos industrializados:

- I - Será seletivo, em função da essencialidade do produto;
- II- Será não-cumulativo, compensando-se o que for devido em cada operação com o montante cobrado nas anteriores;
- III- Não incidirá sobre produtos industrializados destinados ao exterior.
- IV- Terá reduzido seu impacto sobre a aquisição de bens de capital pelo contribuinte do imposto, na forma da lei.

“O IPI é um imposto não submetido ao princípio da anterioridade. Assim, suas alíquotas podem ser alteradas a qualquer momento, inclusive durante o exercício financeiro” (PÊGAS, 2009, p. 198). A Constituição direciona o princípio da seletividade de forma impositiva para o IPI, sendo o imposto cobrado em função da essencialidade do produto. Assim, os produtos essenciais devem ser menos tributados, podendo até ser isentos, enquanto outros produtos têm uma tributação bastante pesada, como por exemplo, o cigarro. O que acontece atualmente é que o IPI tem alíquota zero para a maioria dos produtos alimentícios.

Nesse sentido, a seletividade do IPI denota o seu caráter extrafiscal, uma vez que sua taxa varia de acordo com a política governamental de apoio e subsídios a determinados setores. Dessa forma, assume também o papel de ordenação político-social, já que tem função arrecadatária de controle da economia, incentivando a comercialização de determinados produtos apropriados à sociedade, bem como uma inibição de outras práticas que não apresentam empenho coletivo. Fabretti (2013, p. 125) comenta “a seletividade do IPI está normalmente associada à ideia de atendimento às necessidades individuais, tais como alimentação, vestuário, medicamento e habitação, mas o princípio tem, extensão mais ampla, destacando-se sua importância como instrumento de tutela.”

O imposto sobre produtos industrializados (IPI) incidentes sobre produtos nacionais e estrangeiros que forem industrializados ou importados é de competência da União e tem suas disposições regulamentadas atualmente pelo Decreto nº 7.212/10 (RIPI / 10), que regulamenta a cobrança, fiscalização, arrecadação e administração do Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI. “O IPI é lançado por homologação, a cada período de tempo determinado na lei, respeitando a sistemática de débitos e créditos, calcula o valor do imposto devido e antecipa o pagamento sem prévio exame da autoridade administrativa, cabendo a esta verificar a correção do procedimento” (ALEXANDRE, 2013, p. 560).

As alíquotas do IPI, que devem ser fixadas com base no princípio da seletividade, ou seja, em razão inversa de imprescindibilidade dos produtos de consumo generalizado, e estão dispostas na Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados (TIPI), com percentuais que variam de 0% até 300% (versão 2012), sendo que este maior é aplicado sobre os cigarros. A mercadoria pode ser enquadrada na tabela de acordo com quatro possibilidades: ou o produto é isento, ou é imune (NT), ou tem alíquota zero, ou tem alíquota positiva.

O art. 46 do Código Tributário Nacional (CTN) estabelece que o imposto de competência da União, sobre Produtos Industrializados (IPI), tem como fato gerador:

- I- O seu desembaraço aduaneiro de produtos de procedência estrangeira;
- II- A sua saída de produto de estabelecimento industrial, ou equiparado a industrial; e
- III- A sua arrematação, quando apreendido ou abandonado e levado a leilão.

Parágrafo Único. Para efeito deste imposto, considera-se industrializado o produto que tenha sido submetido a qualquer operação que lhe modifique a natureza ou finalidade, ou o aperfeiçoe para o consumo.

Ainda segundo o Código Tributário Nacional (CTN), em seu artigo 51 o contribuinte do imposto é:

- I- O importador ou quem a lei a ele equiparar;
- II- O industrial ou quem a lei a ele equiparar;
- III- O comerciante de produtos sujeitos ao imposto, que os forneça aos contribuintes definidos no inciso anterior;
- IV- O arrematante de produtos apreendidos ou abandonados, levados a leilão.

Parágrafo Único. Para efeito deste imposto, considera-se contribuinte autônomo qualquer estabelecimento de importador, industrial, comerciante ou arrematante.

O IPI incide sobre o preço de venda dos produtos, onde a nota fiscal emitida pelo vendedor (fabricante) indica o valor do produto e o valor do IPI incidente sobre este, sendo o valor total da nota somado a do produto com o valor do IPI. Por este motivo, dizemos que o IPI é considerado um imposto calculado “por fora” do preço, ou seja, o valor total da nota fiscal será o valor da mercadoria somado ao valor do IPI. A obrigação de pagar o tributo é registrada em contrapartida a uma conta de resultado.

Para as empresas não contribuintes do IPI, sem direito ao crédito do imposto pago sobre as mercadorias adquiridas, para fins de registro contábil, o valor do imposto deverá ser agregado ao valor do bem adquirido. “Esse tratamento é aplicável especialmente a empresas comerciais. O mesmo tratamento deve ocorrer no caso de compra de bens do imobilizado, quando não houver direito ao crédito” (FIPECAFI, 2010).

2.3 Redução da Alíquota do IPI

A redução do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) foi uma das medidas adotadas pelo governo para tentar incentivar os consumidores e, com isso, fazer com que a economia

ficasse aquecida e elevando assim o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) num momento em que o país sente os efeitos do agravamento da crise financeira internacional. O PIB brasileiro registrou queda de 0,2% em 2009 comparativamente a 2008. Nos primeiros meses de 2009, a atividade econômica sofreu maior contração, revertendo essa tendência no segundo semestre em decorrência das medidas de desoneração tributária do IPI, esta mesma iniciada em abril.

As medidas adotadas pelo governo, no entanto foram as soluções encontradas para estimular a demanda no mercado interno e foram considerados fatores determinantes na retomada da produção industrial e vendas do varejo, sendo assim consolidando a recuperação da economia e da indústria de eletrodomésticos. Depois de os carros terem ficado mais baratos por causa da redução do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), os eletrodomésticos também passaram a ser alvo de diminuição do mesmo tributo, como parte do esforço do Governo federal para diminuir os danos causados pela crise econômica no mercado interno.

Com o objetivo de incentivar as vendas de eletrodomésticos da chamada linha branca afetada pela crise financeira internacional, o Governo reduziu as alíquotas do Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI dos refrigeradores/congeladores de cozinha, dos fogões, e máquinas de lavar roupa, por meio do Decreto nº 6.825/2009, publicado no Diário Oficial da União de 17/04/2009 e novamente no final de 2011, com o Decreto nº 7.660, editado no diário oficial em 23 de dezembro (PORTAL BRASIL, 2011). A política pública de redução do IPI foi importante para que a venda de eletrodomésticos não fosse prejudicada no período em que a crise financeira mundial afetava tantos países, tendo um efeito positivo como previsto.

Ao anunciar a redução do IPI para a linha branca de eletrodomésticos, o ministro da Fazenda, Guido Mantega ressaltou que a desoneração deverá ser repassada integralmente para o consumidor. “É muito importante que essa redução seja transferida para o preço do produto e chegue ao consumidor e ao trabalhador”, disse. Com os decretos nº 6.825 e nº 6.826, publicados a 17 e 20 de abril de 2009, respectivamente, reduziu-se temporariamente a alíquota do IPI para eletrodomésticos de linha branca. Dentre os produtos alcançados pela medida, estão os fogões de cozinha, refrigeradores, freezers, tanquinhos e máquinas de lavar roupa. Conforme quadro a seguir.

Quadro 3 - Alíquotas sobre os produtos da linha branca.

Descrição	Alíquota Normal (%)	Alíquota Temporária (%)
Fogões de cozinha	5	Zero
Refrigeradores e congeladores	15	5
Lavadoras de roupa (automáticas, semiautomáticas)	20	10
Lavadoras de roupa (tanquinhos)	10	Zero

Fonte: Receita Federal do Brasil, 2009.

Os Decretos citados anteriormente vigoraram até 30/06/2009, quando estes mesmos foram revogados pelo Decreto nº 6.890 de 29/06/2009, que prorrogou o prazo para a aplicação das alíquotas reduzidas até o dia 31/10/2009. Entretanto, atendendo a solicitação dos empresários do setor para manter a redução, visando às vendas de final do ano, foi publicado na edição extra do Diário Oficial da União, de 30.10.2009 o Decreto nº 6.996 de 30.10.2009, que alterou a Tabela de Incidência do IPI para incluir Notas Complementares relativas à aplicação das alíquotas do imposto sobre esses produtos, no período de novembro de 2009 até o final de janeiro de 2010.

O crescimento das vendas de eletrodomésticos mostrou que a medida surtiu o efeito esperado pelo governo, de limitar os efeitos da crise sobre a economia. Outro fator para a manutenção dos atuais níveis do IPI foi o acordo informal de empresários para manter os postos de trabalho. A indústria de linha branca emprega mais de 600 mil trabalhadores. Ao mesmo tempo em que decidiu manter os percentuais reduzidos, o Governo informou que embora exista um aumento no número de setores beneficiados, o mesmo está levando em conta, a queda de arrecadação. No mês de maio de 2009, a arrecadação teve uma queda real (descontando a inflação) de 14% em relação ao mês anterior, e de 6% ante maio de 2008.

O setor de produtos de linha branca foi um dos setores que foi favorecido com a redução do IPI, no entanto o governo deve buscar outros meios para suprir essa desoneração, pois a fabricação desses produtos é considerada estratégica pela sua capacidade de gerar vendas, de desenvolver novas tecnologias e de gerar investimentos, capaz de aquecer a economia brasileira. Segundo Leonencio Nossa (2009) “a renúncia fiscal com a redução do IPI representou cerca de R\$ 3 bilhões no primeiro semestre nos setores de linha branca, automóveis e construção civil. No caso de produtos de linha branca, a renúncia fiscal de abril a outubro de 2009, chegou a praticamente R\$ 354 milhões”.

2.4 Outros Estudos sobre a Redução do IPI dos Eletrodomésticos

Diante da crise financeira mundial, a solução encontrada pelo governo para que a mesma não se agravasse, foi reduzir a alíquota do IPI para alguns setores, dentre eles o de eletrodomésticos de linha branca. As crises econômicas, devido à natureza dinâmica das relações financeiras e de mercado do mundo globalizado, alastram-se em alta velocidade, sendo geralmente, impossível evitar os resultados danosos à economia de todos os países, notadamente dos que se situam em fase de desenvolvimento.

A redução do IPI nos produtos de linha branca tem como finalidade estimular o crescimento das vendas e também da economia brasileira, amenizando os efeitos da crise global que reduziu o ritmo da atividade econômica e diminuiu o consumo por parte da população e reduzir os impactos ocasionados pelo aumento da concorrência externa sofrida pelas empresas nacionais. Com a redução do imposto, a intenção do governo foi de manter os patamares de consumo da população, ou evitar quedas maiores, e preservar o nível de emprego. O comércio varejista apresentava queda também advinda da crise no mercado internacional. Sua receita apresentava decréscimo, veja no gráfico abaixo:

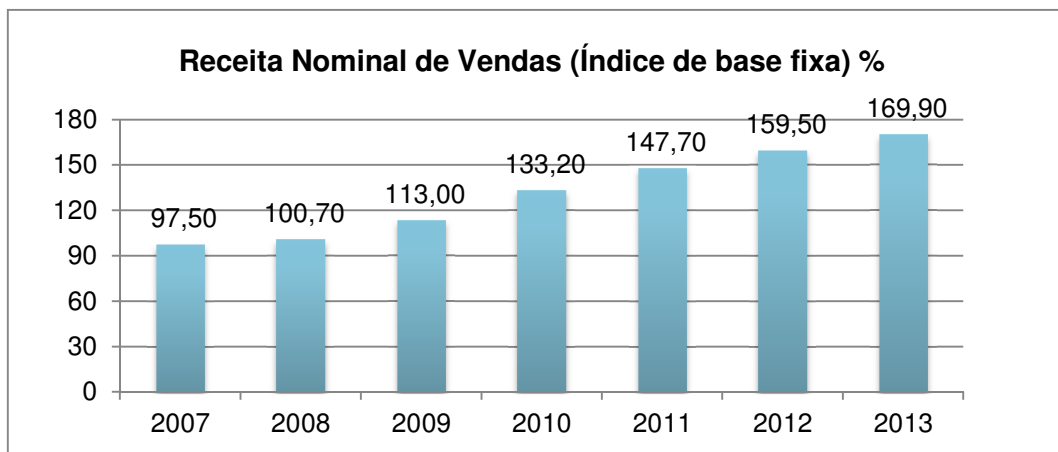


Gráfico 2- Pesquisa Anual de Comércio.
Fonte: IBGE, 2014.

A procura pelos consumidores de produtos da linha branca cresceu com o anúncio da redução do imposto. Nos meses subsequentes ao anúncio da redução do imposto, o comércio registrou crescimento nas vendas e também nos postos de trabalho. Fazendo uma análise na indústria, no comércio e também próprio consumidor, a redução das alíquotas incidentes foi benéfica.

O Imposto sobre Produtos Industrializados por ser um imposto que incide sobre bens e sobre o consumo aumentou a produção na indústria, garantido uma geração de emprego

neste setor. No comércio houve um aumento da oferta gerada pela indústria e pela procura dos bens, este setor registrou alta na procura e nas vendas. No entanto o consumidor passou a comprar mais barato, pela redução real do preço de alguns produtos.

2.5 A importância e poder do Varejo

O varejo vem assumindo uma importância crescente no Brasil e no mundo, ao longo dos últimos anos o ritmo da globalização tornou-se especialmente intenso no varejo brasileiro, acompanhando essa globalização as instituições varejistas vêm atravessando um forte ritmo de transformação, hoje os mercados mostram uma significativa mudança na relação de força e poder entre fabricantes e varejistas. O aumento na concentração do varejo no Brasil trouxe um maior poder de barganha sobre os fabricantes, sendo assim permitiu que os varejistas exigissem melhorias no serviço logístico, alternando o poder nas relações entre indústria e varejo.

Entender o varejo é o segredo do sucesso para qualquer empreendedor, pois mudanças culturais, demográficas, sociais, tecnológicas e a globalização das economias têm proporcionado alterações nas formas como as atividades de varejo são exercidas. De acordo com Mattar (2011, p. 1) “varejo consiste nas atividades de negócios envolvidos na venda de qualquer produto ou prestação de qualquer serviço a consumidores finais, para utilização ou consumo pessoal, familiar ou residencial”.

Na disputa pelo consumidor, tornam-se necessários investimentos em instalações, equipamentos, tecnologia, o que torna a administração do varejo uma atividade desafiadora. O desenvolvimento de fontes de vantagem competitiva tornou-se um desafio para as organizações de varejo e uma chave para o sucesso e a sobrevivência das empresas. O aperfeiçoamento do varejo chegou a tal ponto que atacadistas e fabricantes passaram a depender, quase totalmente, de sua existência para colocar os produtos no mercado.

A tendência expansionista das vendas do varejo até meados de 2008 refletia diretamente a ampliação da massa salarial com o crescimento do emprego e melhoria na distribuição de renda. À medida que as empresas varejistas vão se expandindo, passam a adotar avançadas tecnologias de informação e de gestão e desempenham papel cada vez mais importante na modernização do sistema de distribuição e da economia brasileira. De acordo com Parente (2011, p. 15), “o varejo vem assumindo uma importância crescente no

panorama empresarial do Brasil e do mundo. Notícias sobre o varejo aparecem quase diariamente nos cadernos econômicos dos principais jornais brasileiros”.

2.6 Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado do Exercício – DRE

A Lei das Sociedades por Ações estabelece que ao fim de cada exercício social, a diretoria fará elaborar, com base na escrituração contábil, as Demonstrações Financeiras (ou Demonstrações Contábeis). As demonstrações contábeis que devem ser consolidadas são: Balanço Patrimonial, a Demonstração do Resultado do Exercício, A Demonstração dos Fluxos de Caixa e a Demonstração do Valor Apurado. A esse respeito Ribeiro (2014, p. 297) comenta “a consolidação das demonstrações contábeis é uma técnica contábil que consiste na unificação das demonstrações contábeis da entidade controladora e de suas controladas, visando apresentar a situação patrimonial, econômica e financeira da entidade.”

O balanço compõe-se de três partes essenciais: *ativo, passivo e patrimônio líquido*. Cada uma dessas partes apresenta suas diversas contas classificadas em “grupos”, os quais, por sua vez, são dispostos em ordem decrescente de grau de liquidez para o ativo e em ordem decrescente de exigibilidade para o passivo. Conforme destaca Quintana (2014, p. 63) “No balanço patrimonial, as contas patrimoniais são apresentadas em dois grupos: Ativo e Passivo. O ativo é composto por contas que representam os bens e direitos, e o passivo é composto por contas que representam obrigações.” Na Contabilidade e no Direito, a palavra “balanço” decorre do equilíbrio ou da igualdade expresso nas seguintes fórmulas contábeis:

- Patrimônio Líquido = Ativo - Passivo
- Aplicações = Origens

Quadro 4- Balanço Patrimonial.

Balanço Patrimonial			
ATIVO		PASSIVO	
Bens + direitos		Obrigações com terceiros	
		PATRIMÔNIO LÍQUIDO	
		Obrigações com a empresa (diretores, acionistas, etc.)	
TOTAL ATIVO	\$	TOTAL PASSIVO	\$

Fonte: Adaptado de Quintana, 2014.

O Balanço Patrimonial é obrigatório para todos os empresários e sociedades com duas exceções previstas (empresários rurais e microempresas) e sua estrutura é uma consequência das partidas dobradas aonde para um ou mais crédito existirá um ou mais débito de mesmo valor. “O balanço patrimonial tem como objetivo mostrar a posição financeira de uma determinada empresa em um momento específico e informar a capacidade de geração de fluxos de caixa” (SZUSTER *et al.*, 2011, p.114).

O balanço patrimonial é o relatório contábil que visa demonstrar, a situação patrimonial, financeira e econômica da organização. No Brasil, devido à obrigatoriedade de apurar resultados fiscais em período coincidente com o ano civil, as empresas costumam adotar o mesmo período como exercício social. “O Balanço Patrimonial é uma demonstração contábil, obrigatória, sendo uma apresentação sintética do saldo monetário de todos os valores integrantes do patrimônio da companhia em determinada data, num sentido estático” (SANTOS *et al.*, 2011, p. 41).

O balanço patrimonial é uma demonstração contábil que tem por finalidade apresentar a posição contábil, financeira e econômica de uma entidade em determinada data. A partir da lei 6.404/76, o Balanço das companhias passou a ser denominado de "Balanço Patrimonial", procurando diferenciar essa Demonstração Contábil do "Balanço Financeiro", próprio das entidades sem fins lucrativos.

Uma nova estrutura de balanço foi apresentada com modificações introduzidas pela Lei 11.638/07, como a criação do grupo de Intangíveis no Permanente, Ajustes a Valor Presente, Prêmios na Emissão de Debentures a Apropriar etc. Com a Medida Provisória nº 449/08 e a Lei nº 11.941/09, houve novas alterações, as Sociedades Anônimas e empresas de grande porte devem efetuar, com base na natureza de suas operações, a apresentação de Ativos e Passivos Circulantes e Não Circulantes em separado no próprio balanço.

A demonstração do resultado do exercício oferece uma análise financeira dos resultados operacionais e não operacionais de uma empresa em certo período. Embora sejam elaboradas anualmente para fins legais de divulgação, em geral são feitas mensalmente para fins administrativos. Com relação à análise de demonstrações contábeis, Silva (2007, p. 8), comenta “quando realizada por analistas internos, deve ser efetuada com uma visão proativa, de forma a extrair informações para que a alta administração possa adotar medidas corretivas quando houver a sinalização de desvio das metas e diretrizes estabelecidas.”

A demonstração do resultado do exercício (DRE) é o relatório contábil que visa fornecer de maneira esquematizada o resultado das operações da organização, em um determinado período. Nela confrontam-se as receitas com as despesas incorridas. Assim, percebe-se que esta é uma demonstração dinâmica e mostra os itens que contribuíram para formar o resultado do período, ou seja, o lucro (ou prejuízo) que é resultante de receitas, custos e despesas incorridos pela empresa no período e apropriados segundo o regime de competência.

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é a mais importante das demonstrações contábeis, depois do balanço patrimonial, é um relatório contábil elaborado em conjunto com o balanço patrimonial, que descreve as operações realizadas pela empresa em um determinado período, ela apresenta grande utilidade aos investidores e aos administradores das empresas, seu objetivo é demonstrar a formação do resultado líquido em um exercício, gerando informações significativas para tomada de decisão. A DRE evidencia o desempenho da empresa – lucro ou prejuízo – no período compreendido entre janeiro e dezembro de cada ano. Conforme destaca Ferreira (2009, p. 563) “A demonstração do resultado do exercício é a expressão ordenadas das receitas realizadas e das despesas incorridas no exercício, registradas de acordo com o princípio da competência.”

A demonstração do resultado do exercício destina-se a mostrar os componentes de forma estruturada que ocasionaram a alteração na situação líquida patrimonial em determinado período. “A lei nº 6.404/76 estabelece o conteúdo da demonstração de resultado do exercício, que deve ser apresentada na forma dedutiva, com os detalhes necessários das receitas, despesas, ganhos e perdas e definindo claramente o lucro ou prejuízo líquido do exercício” (BRASIL, 1976).

2.7 Indicadores Econômicos Financeiros

Conseguir vantagem competitiva no mercado não tarefa fácil, no entanto é preciso um bom planejamento antes de tomar alguma decisão. Para isso, os gestores utilizam algumas ferramentas, dentre elas, os indicadores econômicos financeiros, no qual, as organizações veem utilizando-os na análise de decisões de risco, pois se torna possível verificar a rentabilidade da empresa. Essa análise é feita nos Balanços Patrimoniais e nas Demonstrações do Resultado do Exercício da empresa, com o intuito de obter informações sobre os setores financeiros e econômicos.

Quadro 5 – Procedimentos para uma Análise Eficiente e Eficaz.

Procedimentos Iniciais e Preparatórios para uma Análise	
1	Preparar a análise objetivando a familiarização com as informações da empresa.
2	Identificar evidências de inconsistência nos dados.
3	Localizar publicações de empresas concorrentes.
4	Padronizar as demonstrações financeiras.
5	Analisar os principais índices da empresa.
6	Interpretar os dados e sugerir soluções com as informações encontradas.

Fonte: Adaptado de Morante, 2007.

Á análise das demonstrações contábeis apresenta-se como uma importante ferramenta de apoio para identificar possíveis problemas econômicos e financeiros, de forma a possibilitar a tomada de decisões em tempo, corrigir problemas que possam agravar a situação, conhecer e avaliar a evolução da empresa em relação aos períodos anteriores, e também avaliar se a administração vem tendo um bom desempenho.

Portanto os indicadores econômicos financeiros é um dos principais métodos de avaliação das demonstrações contábeis, pois proporcionam aos investidores a segurança que o capital investido terá, ou seja, um retorno satisfatório, com a rentabilidade esperada. As organizações que realizam análises financeiras econômicas têm a capacidade de verificar o seu desempenho, possibilitando identificar quais os seus problemas e deficiências.

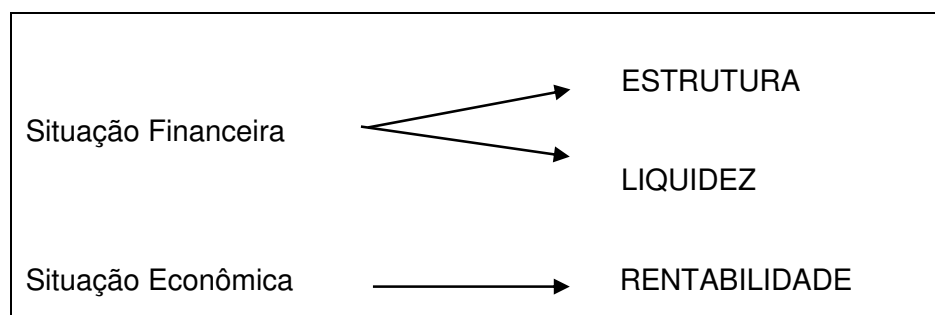


Figura 1- Principais aspectos relevados pelos índices financeiros.
Fonte: Matarazzo, 2010.

A apuração de indicadores fornece uma ampla visão da situação econômica, financeira e patrimonial da empresa, e sua análise deve ser realizada através de uma serie histórica com números encontrados, os quais são apurados através de contas que interagem as demonstrações contábeis.

De acordo com Bezerra e Corrar (2006), “a análise dos indicadores é realizada de maneira individual e de forma sequencial, as análises são realizadas com base em comparações, por exemplo, dos indicadores de liquidez, em que se busca verificar quais são as melhores empresas”. Essa análise é com base em um padrão médio de liquidez, depois disso, uma nova análise é feita para indicadores de rentabilidade e assim por diante.

Atualmente vemos um cenário de grande competitividade entre as empresas nos mais diversos segmentos e para que possam obter êxito nessa acirrada disputa em busca de resultados cada vez mais ambiciosos, o gestor obtém informações necessárias e fidedignas onde possibilita os executivos tomarem suas decisões para averiguar como está o funcionamento da empresa, com a prática de analisar os indicadores de desempenho, tomando, quando for necessário, decisões para resolver casuais problemas que forem identificados, principalmente evitando riscos aos seus investimentos.

2.7.1 Indicadores tradicionais de liquidez

Os índices de liquidez são indicadores financeiros e tentam medir a capacidade de uma organização em cumprir suas obrigações de curto prazo. Dizem respeito à probabilidade da organização honrar seus compromissos no dia e com os encargos contratuais acordados. A esse respeito Souza (2014, p. 1466), comenta que “os índices de liquidez avaliam a capacidade de pagamento das obrigações de uma empresa, por meio de comparação entre as disponibilidades e direitos e as obrigações dessa empresa.” O objetivo do estudo dos indicadores de liquidez é avaliar o grau de solvência da empresa, ou seja, sua capacidade financeira. Os índices de liquidez são importantes para todos os tipos de usuários contábeis.

Os usuários das demonstrações contábeis devem analisar os índices de liquidez de forma comparativa com vários exercícios ou períodos, não apenas da mesma empresa, mas também de seus principais concorrentes, pois somente dessa forma será possível identificar o nível de comprometimento do capital de giro, de forma a melhor determinar a capacidade de contrair novas obrigações. Estes índices devem ser bem analisados, pois nem sempre o alto grau de endividamento é sinônimo de insolvência, a empresa poderá apresentar baixo grau de liquidez a curto prazo, porém um bom grau de liquidez a longo prazo e vice-versa. A empresa poderá contar com alto grau de liquidez, mas não dispor de dinheiro para pagar seus compromissos a curto prazo.

Os índices de liquidez exprimem uma posição financeira da empresa, são utilizados para avaliar a capacidade de pagamento em um dado momento de tempo, isto é, constituem uma apreciação sobre se a empresa tem capacidade para saldar seus compromissos. Essa capacidade de pagamento pode ser avaliada, considerando: *longo prazo, curto prazo ou prazo imediato*. A esse respeito Silva (2007, p. 105) comenta “o analista deve ficar atento para o fato de que a capacidade de pagamento da empresa deve ser avaliada considerando-se a qualidade e os graus de conversibilidade para moeda corrente dos direitos bem como das dívidas existentes.”

A análise por índices é uma das ferramentas mais utilizadas no mercado financeiro, porém uma análise feita somente com índices é uma análise pobre e certamente poderá conter inúmeras falhas. Os índices financeiros, lidos isoladamente, não são suficientes para um julgamento adequado e uma decisão correta, mas se forem aliados às análises horizontal e vertical já mostram de forma melhor a situação financeira da empresa. Assaf Neto (2012, p. 176), comenta “Os indicadores de liquidez evidenciam a situação financeira de uma empresa frente a seus diversos compromissos financeiros.”

Uma empresa com bons índices de liquidez vai ter uma boa capacidade de pagar suas dívidas, mas é preciso analisar qualitativamente as contas e os ciclos destas empresas para identificar seus prazos, giros e condições, pois isso não pode ser entendido como uma condição de pagamento, a empresa não estará pagando obrigatoriamente suas dívidas em dia em função de outras variáveis como prazo e renovação de dívidas. Tais ferramentas permitem aos gestores obter de forma dinâmica e prática as informações necessárias para embasar as decisões que norteiam as empresas, em estratégias de vendas ou outras áreas que necessitem de uma gestão mais apurada de indicadores.

O Índice de Liquidez Imediata (ILI) não é um dos índices de maior importância por parte das empresas, é utilizado para medir a capacidade da empresa em honrar seus acordos em curto prazo, ou seja, pagamento imediato. É um índice com pouca ênfase, pois relacionamos dinheiro disponível com valores, que poderão vencer em datas as mais variadas possíveis, embora estas sejam em Curto Prazo. Este índice já teve uma maior importância, quando a existência do mercado financeiro e de capitais era limitado.

Sua fórmula para cálculo é:

$$LI = \frac{\text{DISPONÍVEL}}{\text{PASSIVO CIRCULANTE}}$$

De acordo com Assaf Neto (2012), “o índice de liquidez imediata revela a porcentagem das dívidas a curto prazo em condições de serem liquidadas imediatamente. Este quociente é normalmente baixo pelo pouco interesse das empresas em manter seus recursos em caixa.” Pelo pouco interesse que as empresas têm em manter recursos monetários em caixa, este índice é considerado normalmente baixo. A empresa deve manter certos limites de segurança, não desejando o analista obter índices altos, pois o Caixa e Bancos perdem o poder aquisitivo com a inflação. Todavia, o orçamento de caixa é o melhor instrumento para prevenir tais acontecimentos.

O índice de liquidez imediata não é muito usado nas análises quando se trata de obter informações sobre as dívidas com terceiros, este índice tem maior significado quando é analisado de forma conjunta com o fluxo mensal de caixa da empresa, pois os valores apresentados no Balanço Patrimonial em determinado período podem não representar a média dos saldos verificados ao longo do exercício financeiro.

Através do Índice de Liquidez Geral (ILG) é possível analisar a capacidade de pagamento da empresa a Longo Prazo, considerando tudo que ela converterá em dinheiro. Apontar a liquidez no curto e longo prazo da companhia é a principal função desse indicador, mas se existir a possibilidade de divergência entre as datas de recebimentos e de pagamentos, a análise de longo prazo pode ocasionar distorções bastante acentuadas. Segundo Marion (2012, p.82) “as divergências em datas de recebimento e de pagamento tendem a acentuar-se, quando analisamos períodos longos, ou seja, o recebimento do Ativo pode divergir consideravelmente do pagamento do passivo, isso, sem dúvida empobrece o indicador.”

O índice de liquidez geral não faz restrição de prazo, compara todas às dívidas a curto e a longo prazo com a soma de todos os valores disponíveis e realizáveis em qualquer prazo. Este quociente serve para detectar a saúde financeira de longo prazo da empresa, é um índice que permite identificar toda a capacidade de pagamento da empresa no longo prazo, como os demais, a liquidez geral não deve ser vista isoladamente.

Sua fórmula para cálculo é:

$$LG = \frac{\text{ATIVO CIRCULANTE} + \text{REALIZAVEL A LONGO PRAZO}}{\text{PASSIVO CIRCULANTE} + \text{EXIGIVEL A LONGO PRAZO}}$$

Para ter uma melhor análise da empresa é interessante obter a composição e a finalidade dos créditos a receber e dos financiamentos de longo prazo, pois a empresa pode adquirir um grande financiamento em um determinado ano, é importante definir os prazos de

realização dos mesmos. No longo prazo, devem estar consignadas todas as operações entre empresas coligadas e controladas e os financiamentos de longo prazo, com investimento no Ativo Permanente. Verificar os dados da DFC pode fornecer informações para uma melhor análise, pois é possível identificar as origens e as aplicações de recursos que efetivamente transitaram no caixa da empresa.

O Índice de Liquidez Corrente (ILC) é o indicador mais importante da situação financeira da empresa, pois há uma preocupação por parte dos responsáveis pelas finanças da empresa em melhorar esse índice, é um índice que indica, aproximadamente, a margem de segurança da empresa em satisfazer suas dívidas de curto prazo, porém deve-se observar como se comportam as contas do ativo, pois as obrigações poderão vir antes do que a entrada de recursos na empresa, pois o índice não revela a sincronização entre recebimentos e pagamentos, como também se pode fornecer uma liquidez falsa, em virtude da avaliação de diversas contas do ativo.

Sua fórmula para cálculo é:

$$LC = \frac{\text{ATIVO CIRCULANTE}}{\text{PASSIVO CIRCULANTE}}$$

O índice de liquidez corrente é muito divulgado e frequentemente considerado como o melhor indicador da situação de liquidez da empresa. Segundo Reis (2006, p. 234) “este índice permite verificar a capacidade de pagamento a curto prazo, ou seja, quanto à empresa tem de valores disponíveis e realizáveis dentro de um ano, para garantir o pagamento de suas dívidas vencíveis no mesmo período”. O quadro a seguir mostra como se poderia relacionar o resultado obtido pelo índice de liquidez corrente com a capacidade de pagamento a curto prazo.

Quadro 6 - Interpretação dos índices de liquidez corrente.

LIQUIDEZ CORRENTE		CAPACIDADE DE PAGAMENTO A CURTO PRAZO
↓		↓
↑	→	Boa (Folgada)
1,50		
1,40	→	Normal
1,30		
1,20	→	Pouca folga
1,10		
1,00	→	Apertada
0,99		
↓	→	Deficitária

Fonte: Adaptado de Reis, 2006.

De forma geral, esse índice pode ser considerado favorável quando for maior que 1. Os resultados menores que 1 são vistos com desfavoráveis, porque revelam, a curto prazo insuficiência de recursos para garantir o pagamento dos compromissos. A flutuação dentro dessa escala vai depender de diversos fatores, principalmente da natureza e dos prazos de exigibilidade dos créditos obtidos para o seu financeiro.

O índice de liquidez corrente é muito utilizado por usuários das demonstrações contábeis, pois este índice relaciona o quanto à empresa possui em dinheiro, em bens ou em direitos realizáveis ou conversíveis no curto prazo, comparando com suas dívidas a serem pagas no mesmo período. Quanto maior a liquidez corrente, mais alta se apresenta a capacidade da empresa em financiar suas necessidades de capital de giro.

O Índice de Liquidez Seca (ILS) é muito útil quando necessitamos ver a capacidade de pagamento da empresa sendo considerado como o mais rigoroso dos índices, indica quanto à empresa possui em disponibilidades, aplicações financeiras a curto prazo e duplicatas a receber, para fazer face a seu passivo circulante, este índice verifica a capacidade da empresa em saldar suas obrigações de curto prazo convertendo em dinheiro os seus ativos.

Através deste indicador a empresa pode determinar o grau de excelência da sua situação financeira e a capacidade de pagamento a curto prazo mediante a utilização das contas do disponível e valores a receber. Segundo Moraes Junior (2011, p. 534) comenta que “o índice

de liquidez seca mostra a porcentagem de dívidas de curto prazo que podem ser liquidadas com a utilização de itens monetários de maior liquidez do ativo circulante.”

Sua fórmula para cálculo é:

$$LS = \frac{\text{ATIVO CIRCULANTE - ESTOQUES}}{\text{PASSIVO CIRCULANTE}}$$

O índice de liquidez seca está intimamente ligado ao índice de liquidez corrente. No cálculo deste indicador os estoques não são computados, pois é o item que contém maior risco no ativo circulante devido deterioração e risco de não serem vendidos, quanto maior for esse índice, melhor para a empresa. Segundo Ludícibus (2013, p. 96) comenta que “esta é uma variante muito adequada para se avaliar conservadoramente a situação de liquidez da empresa, eliminando-se os estoques do numerador, estamos eliminando uma fonte de incerteza”.

2.8 Indicadores de rentabilidade

Todo investidor espera que seu capital investido seja adequadamente remunerado e os financiadores ou fornecedores esperam que o financiado seja capaz de obter lucro para honrar seus financiamentos, sendo assim os índices de rentabilidade mostram as margens de lucratividade, quanto renderam seus investimentos totais e, portanto, qual o grau de êxito econômico da empresa.

O objetivo dos indicadores de rentabilidade é o de contemplar o rendimento e o lucro da empresa com relação aos investimentos e as suas atividades executadas em determinado período. Os indicadores de rentabilidade demonstram a conquista econômica da empresa por intermédio da checagem dos resultados obtidos, em cada fase do processo produtivo, com os recursos gerados ou consumidos no processo. “A rentabilidade é o reflete das políticas e das decisões adotadas pelos administradores da entidade, expressando o nível de eficiência e o grau do êxito econômico-financeiro atingido” (SZUSTER *et al.*, 2011, p. 477).

O Giro do Ativo (GA) é o indicador que mostra a eficiência com que a empresa utiliza seus ativos, com o objetivo de gerar lucro nas vendas. De acordo com Silva (2007, p. 113) “o giro do ativo estabelece uma relação entre as vendas do período e os investimentos totais efetuados na empresa, expressando o nível de eficiência com que são utilizados os recursos aplicados.” Quando ocorre a situação do giro do ativo se apresentar maior, considera-se que está havendo um grande volume de vendas. Quanto maior esse índice, melhor ele se apresenta, indicando a eficiência com a qual a empresa utiliza seus ativos para gerar vendas.

A fórmula é composta de:

$$\text{GA} = \frac{\text{VENDAS LÍQUIDAS}}{\text{ATIVO TOTAL}}$$

As empresas buscam como resultado lucro e sustentabilidade e o gestor financeiro é um dos principais responsáveis por esse resultado. Muitas vezes, o ativo está inflado por elementos registrados contabilmente, que se tornam obsoletos e que deveriam ter sido baixados do ativo e não o foram, portanto o analista deverá estar atento aos critérios de avaliação dos ativos e itens representativos, que não estejam relacionados com produção e vendas, pois poderá apresentar distorções para este indicador.

A Margem Líquida (ML) é o indicador que compara o lucro líquido em relação às vendas líquidas do período, apresentando o percentual de lucratividade. Alguns fatores podem influenciar a rentabilidade sobre as vendas, como o ramo de atividade e a rotação dos estoques por exemplo. Moraes Junior (2011, p. 544) afirma que “Esse índice compara o lucro líquido do exercício em relação às vendas líquidas do período, fornecendo o percentual de lucro, que a empresa alcança, em relação ao seu faturamento.”

A Margem Líquida (ML) é uma medida da lucratividade obtida pela empresa obtida pela empresa. Estes indicadores são extremamente dependentes da atividade que a empresa exerce e são melhores analisados quando são utilizados para avaliar uma mesma empresa ao longo de um período ou comparar empresas que desenvolvem produtos semelhantes.

A fórmula é composta de:

$$\text{ML} = \frac{\text{LUCRO LÍQUIDO}}{\text{VENDAS LÍQUIDAS}} \times 100$$

O analista deverá estar atento ao interpretar estes índices, pois o volume de despesas ou receitas não operacionais podem causar distorções nos resultados. A margem líquida determina a porcentagem de cada R\$ 1 de venda que restou após a dedução de todas as despesas, inclusive o imposto de renda, e é calculada como sendo o quociente entre o lucro líquido e a receita líquida de vendas da empresa, este indicador se torna mais confiável quando é realizado em conjunto com o estudo do grau de alavancagem operacional.

A Rentabilidade do patrimônio líquido (RPL) revela a situação econômica da empresa, mostrando qual a taxa de rendimento do capital próprio, se está ou não, por meio da estrutura, gerando lucros. A partir desse indicador o analista poderá identificar a rentabilidade da empresa levando em consideração o lucro líquido em relação à quantidade de capital próprio investido, o lucro, portanto, é o prêmio do investidor pelo risco de seu negócio. Outro ponto forte deste indicador reside no fato de ser comparável para qualquer empresa, de qualquer que seja o setor, quanto maior for este índice, melhor a rentabilidade do patrimônio líquido.

É calculado pela seguinte expressão:

$$\text{RPL} = \frac{\text{LUCRO LÍQUIDO}}{\text{PL}} \times 100$$

Este indicador apresenta o retorno que os acionistas ou quotistas da empresa estão obtendo em relação aos seus investimentos na empresa. Segundo Padoveze (2000) “a rentabilidade do patrimônio líquido é o melhor de todos os indicadores, pois conjuga todos os demais e demonstra quanto os acionistas ganharam”. Observa-se neste índice que se não ocorrer aporte de capital ao longo do exercício financeiro, ou outra modificação no patrimônio líquido, o analista poderá optar por mediar à relação direta entre o lucro líquido do exercício e o saldo do patrimônio líquido.

Rentabilidade do ativo (RA) é um índice que indica o quanto à empresa obtém de lucro comparado com o seu investimento total, ou seja, o total de seu Ativo. A Rentabilidade do ativo é um indicador de muita utilidade, pois os investidores acompanham o desenvolvimento da organização que se estende ao longo do tempo. O resultado obtido pela porcentagem comprova a eficiência da aplicação dos ativos e quanto de ganho é gerado, e que quanto maior for à porcentagem melhor para a organização, este resultado é importante quando se deseja ter uma ideia da lucratividade do empreendimento como um todo, independente de onde vierem os recursos, somente admitindo as aplicações realizadas.

A Rentabilidade do Ativo é um indicador muito útil para acompanhamento da evolução ao longo do tempo da empresa, onde se verifica que a porcentagem resultante mostra a eficiência da aplicação dos ativos e quanto de lucro eles estão gerando para empresa. Este índice mostra à possibilidade de geração de lucro e deste modo à empresa poder se capitalizar, porem não sendo considerada como uma medida de capital. “O rentabilidade sobre o ativo corresponde ao quociente entre o lucro líquido deduzido das despesas financeiras líquidas do efeito tributário e o ativo total médio” (SZUSTER *et al.*, 2011, p. 479).

Sua formula se define assim:

$$RA = \frac{\text{LUCRO LÍQUIDO}}{\text{ATIVO}} \times 100$$

Esse indicador também é conhecido como Taxa de Retorno sobre o Ativo Total, ou simplesmente Taxa de Retorno sobre Investimentos, ele permite que o analista tenha uma visão ampla de todos os aspectos que rodeiam a empresa, e identifique o objetivo da mesma, ou seja, a eficiência global da alta direção onde se pretende alcançar a geração de lucros com seus investimentos totais. Segundo Chiavenato (2005, pg. 92) “é um índice de rendimento que mede a rentabilidade das operações básicas da empresa frente aos recursos (ativos) aplicados nessas operações”. Este índice mostra quanto à empresa obteve de Lucro Líquido em relação ao Ativo, ou seja, indica a lucratividade que a empresa propicia em relação aos investimentos totais.

2.9 Indicadores de Endividamento

Estes indicadores estão relacionados às decisões de financiamento e investimento, determinando, portanto, para exemplificar as grandes linhas de decisões financeiras que a empresa adota para aquisição e aplicação de recursos. A esse respeito Moraes Junior (2011, p. 537) comenta que “quanto maior o índice de endividamento, pior será, pois mostra que a empresa está utilizando mais recursos de terceiros para financiar o ativo.”

A estrutura de capitais reflete de forma significativa sobre os resultados da empresa, podendo contribuir para aumento ou redução dos lucros, eles representam a remuneração que os capitais investidos estão proporcionando para a empresa. Do ponto de vista do quotista ou acionista de uma empresa, é de fundamental importância saber a remuneração que está recebendo pelos capitais investidos em um empreendimento. As políticas de

financiamento adotadas por uma empresa devem ser levadas em consideração, o custo e os impactos das modificações sobre a estrutura de capital da mesma, ou seja, a proporção da participação de capitais próprios e de terceiros.

A análise dos indicadores de endividamento é importante porque apresenta diversos aspectos internos da empresa, onde determina o grau de risco acarretado pelos financiamentos, qual a participação dos recursos próprios e, conseqüentemente, qual o grau de desenvolvimento financeiro, além dos respectivos períodos de vencimento. “Os índices de endividamento avaliam a “segurança” que a empresa oferece aos capitais de terceiros e revelam sua política de obtenção de recursos e de alocação dos mesmos nos diversos itens do ativo” (SZUSTER *et al.*, 2011, p. 466).

A estrutura de capital não tem influência sobre o valor de mercado da empresa quando se trata de mercados perfeitos, pois esta estrutura será ocasionada pela composição dos ativos, no entanto, se a composição do endividamento apresentar uma significativa concentração no passivo circulante, a empresa poderá ter reais dificuldades num momento de reversão de mercado. As decisões inadequadas de estrutura de capital podem resultar em um elevado custo de capital, o qual tornaria mais difícil encontrar investimentos aceitáveis, pode-se concluir que quanto maior for o capital de terceiros, mais riscos financeiros a empresa correrá, pois poderá não conseguir arcar com seus compromissos com juros e amortizações.

Para administrar o capital de giro da empresa, é necessário prestar atenção ao seu endividamento de curto e de longo prazo, pois a empresa pode apresentar uma boa situação financeira, hoje, porém a mesma poderá estar comprometida no futuro por altos empréstimos de longo prazo. Assim como os demais indicadores, não existem padrões para os índices de endividamento, a melhor forma de interpretá-los é comparando com a média setorial e analisar o impacto que pode acarretar no resultado da empresa.

A Participação de Capitais de Terceiros (PCT) é um indicador de risco ou de dependência a terceiros, por parte da empresa, é também chamado índice de Grau de Endividamento. Do ponto de vista da obtenção de lucro, pode ser vantajoso para a empresa trabalhar com Capitais de Terceiros, se a remuneração paga a esses capitais for menor do que o lucro conseguido com a sua aplicação nos negócios.

O índice de Participação de Capitais de Terceiros relaciona, portanto as duas grandes fontes de recursos da empresa, ou seja, Capitais Próprios e Capitais de Terceiros. A esse respeito Morais Junior (2011, p. 538) comenta “A Participação de capitais de terceiros (PCT)

é um indicador de grande relevância, pois indica o percentual de Capital de Terceiros em relação ao Patrimônio Líquido, mostrando a dependência da empresa em relação aos recursos externos.”

A fórmula é composta de:

$$\text{PCT} = \frac{\text{CAPITAIS DE TERCEIROS (PC + ELP)}}{\text{PATRIMONIO LIQUIDO}} \times 100$$

A dependência de capital não pertencente à empresa pode ocasionar varias transformações para o pagamento do mesmo, do ponto de vista financeiro pode ser preocupante trabalhar com capitais de terceiros, pois a empresa vai ter uma menor liberdade nas decisões financeiras. Quanto menor a dependência de capital de terceiros, melhor a liquidez da empresa e, portanto, menor o seu risco financeiro. No entanto, o endividamento é uma fonte importante de recursos para que a empresa possa manter suas operações ou ampliá-las, porém é muito preocupante para a empresa que para exercer suas atividades, tenha que depender de capital de terceiros, quando os mesmos devem ser empregados para pagar dívida e não para investimentos na empresa.

A Composição do endividamento (CE) tem a finalidade de identificar que o percentual das obrigações totais da companhia corresponde a dívidas de curto prazo. A capacidade de pagar em curto prazo a dívida total que foi constituída é o que indica a composição de endividamento, através desta análise é possível mensurar o volume de dívidas da empresa no curto prazo em relação à dívida total. “A composição do endividamento indica qual a relação entre os vencimentos (curto e longo) das dividas da empresa, ou seja, analisa a qualidade da participação de capitais de terceiros. É melhor para a empresa possuir dívidas de longo prazo que de curto prazo” (CRUZ, 2012, p.82).

A fórmula é composta de:

$$\text{CE} = \frac{\text{PASSIVO CIRCULANTE}}{\text{CAPITAIS DE TERCEIROS (PC + ELP)}} \times 100$$

Assim como os demais indicadores, o comportamento destes índices ao longo do tempo ou a comparação com médias do setor são mais importantes que o valor atingido em determinado exercício. O Endividamento a Curto Prazo é utilizado, normalmente, para financiar o Ativo Circulante e o Endividamento a Longo Prazo é utilizado

para financiar o Ativo Permanente. É importante que o analista identifique as causas que determinam das variações nestes indicadores através da leitura do relatório da administração e das Notas Explicativas. A interpretação deste índice é no sentido de que quanto maior, pior.

2.10 Análises Vertical (AV) e Horizontal (AH)

A análise das demonstrações contábeis deve começar com um foco retrospectivo, através da análise horizontal e vertical, que servirá de etapa de preparação para uma análise através de indicadores econômico-financeiros, com o objetivo de apresentar aos gestores das organizações informações que auxiliem no processo de tomada de decisão. As análises horizontal e vertical auxiliam na interpretação da estrutura dos indicadores das empresas, formando uma melhor interpretação dos seus componentes.

As análises vertical e horizontal são métodos de análise das demonstrações contábeis usados para diagnosticar a saúde financeira da empresa, sendo a forma mais comum de expressar a análise das demonstrações contábeis, pois elas irão destacar as variações mais importantes no Balanço Patrimonial e na Demonstração de Resultado do Exercício. A esse respeito Assaf Neto (2012, p.105) comenta que “a comparação dos valores entre si e com outros de diferentes períodos oferecerá um aspecto mais dinâmico e elucidativo á posição estática das demonstrações contábeis.”

As análises horizontal e vertical suprem a carência de complexidade e detalhamento dos índices econômico-financeiros, essas técnicas explicam o que os índices não conseguem detalhar, assim como os índices, estas devem ser utilizadas conjuntamente para ter uma melhor análise das contas. As duas principais características de análise de uma empresa são a comparação dos valores obtidos em um determinado período com aqueles que são levantados em períodos anteriores.

A Análise Horizontal (AH) tem por finalidade evidenciar a evolução dos itens das demonstrações financeiras ao longo do tempo, entre as contas e grupos de contas de uma entidade em exercícios consecutivos, visando mostrar o desempenho de cada uma dessas contas ou destes grupos de contas ao longo do período analisado. É basicamente um processo de análise temporal, que é desenvolvido por meio de números índices e trabalha fundamentalmente com efeitos e dificilmente revela as causas das mudanças, sendo também evolutiva ou retrospectiva.

Os resultados obtidos por meio da análise horizontal devem ser interpretados com certa prudência, pois nem sempre os maiores valores percentuais de aumento são os mais significativos. A análise horizontal toma por base dois ou mais exercícios sociais para verificar a evolução de seus componentes, observando o comportamento dos diversos itens do patrimônio, onde muitas vezes o momento de uma empresa está afetado por causas originadas em períodos anteriores, as quais poderão, ainda, refletir-se em períodos futuros.

A análise horizontal procura identificar prioritariamente nas demonstrações de resultado, à evolução dos custos e despesas em relação ao seu volume de vendas, e seus reflexos sobre os resultados do exercício, uma análise detalhada no balanço patrimonial e na demonstração do exercício servirá de ponto de partida, por exemplo, para a avaliação dos demais indicadores de liquidez e rentabilidade. Com relação à análise horizontal Morais Junior (2011, p. 528) comenta que “O objetivo é permitir o exame da evolução histórica de cada uma das contas que compõem as diversas demonstrações contábeis, ou seja, ela avalia o aumento ou a diminuição dos valores, que expressam os elementos patrimoniais, em uma determinada série histórica.”

A análise horizontal tem a grande vantagem de eliminar a preocupação dos gestores com os patamares dos efeitos da inflação no período considerado, uma vez que os índices resultam da comparação de grandezas de uma mesma data, convém observar que os efeitos inflacionários podem distorcer as conclusões que são obtidas através da análise horizontal. O analista deve utilizar as demonstrações contábeis que tenham o poder aquisitivo constantes, ou seja, que são corrigidas utilizando-se o método de correção integral, através deste método, todos os itens das demonstrações contábeis são corrigidos por um índice geral de preços, o qual deve medir a variação do poder aquisitivo da moeda em relação aos produtos e serviços disponíveis no mercado.

A Análise Vertical (AV) trata-se de um método comparativo, que é expresso em porcentagem, onde se aplica quando for relacionar uma conta ou um grupo de contas com um valor semelhante. De acordo com Perez Junior e Begalli (2009, p. 244) “Análise Vertical das contas das demonstrações contábeis mostra a sua composição percentual e a participação de cada conta em relação a um valor adotado como base (100%). A base a ser adotada é para medir a participação percentual dos demais valores.”

A análise vertical envolve elementos homogêneos, mas relativos a um mesmo exercício, ao contrario da análise horizontal, que é relativa, necessariamente, a exercícios distintos, dessa maneira, colocando-se os valores absolutos em forma vertical, pode-se apurar a participação de cada conta no ativo, passivo ou na demonstração de resultado, e sua

evolução no período. Essa análise permite avaliar a composição de itens e sua evolução ao longo do tempo, é um tipo de análise que propicia a comparação das percentagens dos itens das diversas demonstrações em relação a outras empresas, basicamente as concorrentes que atuam no mesmo ramo de atividade.

A comparabilidade na análise vertical pode ocasionar prejuízo sempre que houver a incorporação de valores significativos no ativo ou também no passivo, bem como eventos irregulares que alterem as relações estruturais. Com relação à análise vertical Cruz (2012, p. 48) comenta que “a análise é feita para verificar a importância de uma conta ou grupo no total do ativo ou passivo. No caso, a ideia é de verificar qual a relevância que uma conta pode ter em relação às alterações de balanço.”

A análise vertical é de grande importância, principalmente quando aplicada à demonstração de resultado do exercício, pois torna-se possível detectar a composição percentual das receitas e despesas, apresentando aquelas que mais influenciaram na formação do lucro ou prejuízo. Uma análise pouco aprofundada a expressões monetárias sejam elas expressas em valores históricos ou corrigidos, não permitiria uma visualização dos impactos de cada conta patrimonial ou de resultado no conjunto das respectivas demonstrações.

3 ANÁLISES DOS RESULTADOS

3.1 Características das empresas em estudo

Lojas Americanas S.A foi fundada em 1929, em Niterói - RJ, e está presente em todas as regiões do país (25 estados mais o Distrito Federal), com 948 lojas, divididas no formato Tradicional e no formato Express, aproximadamente a 807 mil metros quadrados de área de vendas. As lojas tradicionais possuem área média de vendas de 1.400 metros quadrados, reposição diária de estoques e aproximadamente 60 mil itens. O modelo Express segue o conceito de lojas menores, com área média de vendas de 400 metros quadrados, logística Just-in-time e sortimento selecionado em torno de 15 mil itens, adequado às características de cada localidade e ao perfil dos clientes dessas lojas.

A empresa garante a seus clientes preços competitivos em relação à concorrência e oferece produtos de qualidade reunidos nos Mundos Lar, Lazer, Beleza, Infantil, Confeção e Alimentos de Conveniência. A Lojas Americanas conta ainda com quatro Centros de Distribuição localizados em São Paulo/SP, Rio de Janeiro/RJ, Recife/PE e o novo Centro de Distribuição inaugurado em Outubro/2013 em Uberlândia/MG.

O Magazine Luiza foi fundado em 16 de novembro de 1957, em Franca - SP, o nome Magazine Luiza surgiu após um concurso cultural de rádio realizado com os próprios clientes. Hoje com mais de 740 lojas, 9 centros de distribuição e 3 escritórios, espalhados por 16 estados brasileiros, a companhia figura entre os maiores varejistas do País, oferecendo produtos para a casa da família brasileira, onde o cliente quer e do jeito que ele quer, por meio de multicanais como lojas físicas, lojas virtuais, televendas, e-commerce e até nas redes sociais, com o Magazine Você.

Os principais produtos comercializados pela empresa estão nos setores de móveis, eletrodomésticos, eletroeletrônicos, presentes, brinquedos, hobby e lazer, informática e telefonia. No site há um mix mais amplo do que nas lojas físicas, contando com cerca de 44 mil modelos de produtos. Em agosto de 2013, a partir da aquisição da Campos Floridos, detentora do site Época Cosméticos, o Magazine Luiza passou a oferecer também produtos de beleza aos seus clientes.

Nas 13 aquisições que fez até hoje, o Magazine Luiza nunca deixou de lado o jeito diferenciado de ser e de tratar clientes e colaboradores. Crescer de forma sustentável,

mantendo o espírito inovador, respeitando as pessoas e buscando o desenvolvimento do país, fez o Magazine Luiza se tornar uma referência nacional e internacional em gestão empresarial. É desta forma que a empresa pretende continuar expandindo-se nos próximos anos.

A Via Varejo S.A. é a empresa responsável pela administração de duas importantes varejistas brasileiras, Casas Bahia e Pontofrio. A companhia está presente em mais de 400 municípios brasileiros, 19 Estados e no Distrito Federal, com mais de 1000 lojas e cerca de 66 mil colaboradores. A empresa, que tem sede administrativa no município de São Caetano do Sul, na Grande São Paulo - SP, posiciona-se como uma das maiores varejistas de eletroeletrônicos do mundo.

No ano de 2014, além de abrir número recorde de 88 novas lojas, a empresa foi destaque no último ano em inovações como a inauguração da Casas Bahia Mobile e Pontofrio Mobile, lojas especializadas na venda de produtos e serviços de telefonia e internet móveis, e a implementação do projeto de revitalização de móveis em algumas unidades da rede, com novo layout de lojas, lançamento de linhas de produtos. Além disso, a rede ingressou no mercado de móveis planejados.

A razão social Via Varejo S.A. foi adotada em fevereiro de 2012, em substituição à Globex Utilidades S/A, e assumiu a nova identidade corporativa que traz em si as cores do Brasil. A nova denominação é fruto de um processo de renovação da marca que contou com uma extensa pesquisa realizada com diversos públicos, inclusive os colaboradores da companhia, que ajudaram a escolher o nome que se orgulhariam de carregar no peito em seus crachás. Suas linhas remetem a um gráfico de crescimento contínuo e, juntas, fazem alusão à relação de cumplicidade e confiança que ambas mantêm com seus parceiros, fornecedores e clientes. Além disso, suas curvas representam as iniciais de Via Varejo.

A Casas Bahia é uma rede varejista que comercializa eletrodomésticos, eletroeletrônicos, móveis e utilidades domésticas. Com mais de 660 lojas, está presente em 18 Estados (SP, RJ, ES, MG, GO, MT, MS, BA, SC, PR, SE, CE, TO, PE, RN, AL, PB e MA), além do Distrito Federal. A empresa tem como missão realizar os sonhos de seus consumidores, oferecendo acesso facilitado ao crédito e trabalhando com um modelo de gestão focado na simplicidade, no respeito e na dedicação total aos colaboradores, clientes, fornecedores e parceiros comerciais.

O Ponto Frio oferece ao consumidor o que há de melhor na experiência de compra de eletroeletrônicos, eletrodomésticos e produtos para o lar. Com o slogan 'Viva a Inovação', a

bandeira ajuda os diversos perfis de clientes a encontrar a tecnologia mais adequada às necessidades do consumidor e os itens que melhor se adaptam ao seu dia a dia. A empresa trabalha com uma grande variedade de produtos e serviços, além de oferecer, há mais de 60 anos, um atendimento próximo e especializado, da venda ao pós-venda. Atualmente, a rede conta com mais de 370 lojas distribuídas por nove estados brasileiros (SP, RJ, ES, MG, GO, MT, SC, RS, PR), além do Distrito Federal.

3.2 Interpretação dos Indicadores

Após a padronização e o cálculo dos índices das empresas em estudo, pode-se fazer alguns comentários sobre a situação das empresas Lojas Americanas, Magazine Luíza e Companhia Via Varejo, esta última responsável pela administração de duas importantes varejistas brasileiras, Casas Bahia e Ponto frio, tema central de estudos neste trabalho.

3.2.1 Índices de Liquidez

a) Índice de Liquidez Imediata (ILI)

O gráfico 3 mostra que a Companhia Via Varejo S.A em 2008, ou seja, antes da crise, para cada R\$ 1,00 de dívidas de curto prazo, ela tinha R\$ 0,11 em dinheiro, no período da crise financeira mundial, o ano em que a empresa apresentou um melhor índice foi em 2010, na ocasião para cada R\$ 1,00 de dívida a curto prazo a empresa tinha R\$ 0,37 em dinheiro, e no período pós-crise a mesma tinha R\$ 0,45 em dinheiro.

A empresa Lojas Americanas S.A em 2008, tinha R\$ 0,58 em dinheiro para cada R\$ 1,00 de dívida a curto prazo, já no período da crise financeira mundial, a empresa apresentou um índice melhor no ano de 2010, onde obteve R\$ 0,68 para cada R\$ 1,00 de dívida a curto prazo, e após a crise a mesma apresentou R\$ 0,75 para cada R\$ 1,00 de dívida a curto prazo.

A empresa Magazine Luíza S.A tinha em 2008 R\$ 0,06 em dinheiro para cada R\$ 1,00 de dívida a curto prazo. O ano de 2012 foi onde a empresa apresentou o melhor índice no período da crise, a mesma tinha para cada R\$ 1,00 de dívida a curto prazo R\$ 0,27, valor

aproximado de 2013 onde a empresa tinha R\$ 0,30 em dinheiro para saldar suas dívidas imediatamente.

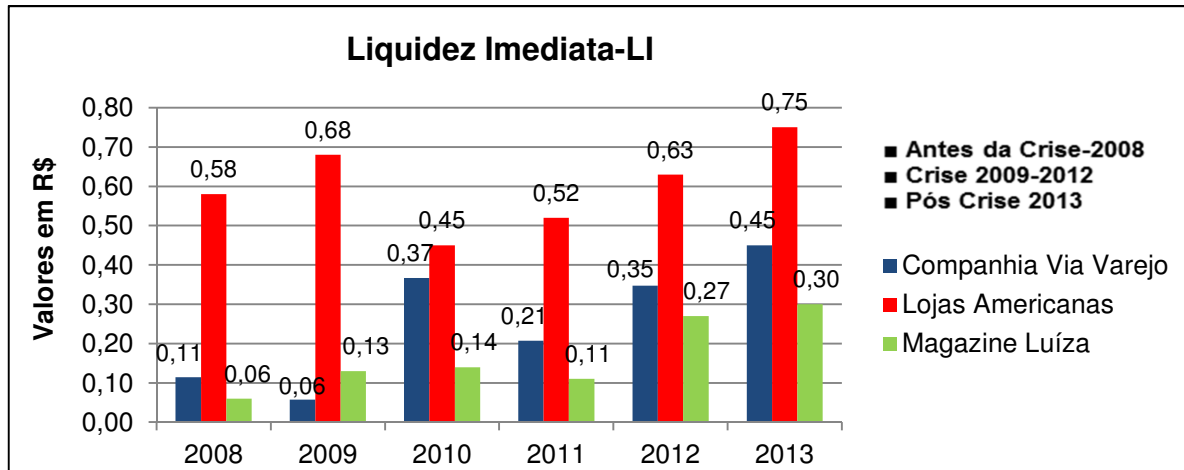


Gráfico 3 – Índice de Liquidez Imediata

Fonte: Adaptado de Companhia V. Varejo S.A, Lojas Americanas S.A e Magazine Luíza S.A.

Nessa seção é feita uma apresentação em tabelas, para discussão sobre o desempenho dos indicadores de liquidez imediata durante os seis períodos analisados, a partir do uso das técnicas da estatística descritiva: média, valor mínimo e valor máximo, conforme consta na Tabela 1, abaixo:

Tabela 1 - Estatística descritiva – Índices de Liquidez Imediata.

	Comp. Via Varejo	Lojas Americanas	Magazine Luíza
N	6	6	6
Média	0,25	0,60	0,16
Mínimo	0,06	0,45	0,06
Máximo	0,45	0,75	0,30

Fonte: Dados da pesquisa, 2015.

A empresa que apresentou um melhor índice de liquidez imediata antes da crise financeira mundial foi à empresa Lojas Americanas S.A., permanecendo com melhor índice durante e após a crise financeira mundial. Durante o período analisado a empresa Lojas Americanas S.A., obteve ainda a melhor média estatística de liquidez imediata com 0,60.

b) *Índice de Liquidez Geral (ILG)*

O gráfico 4 mostra que a Companhia Via Varejo S.A em 2008, antes da crise, para cada R\$ 1,00 de dívida, ela tinha R\$ 1,25, no período da crise financeira mundial, o ano em que a empresa apresentou um melhor índice foi em 2010, na ocasião para cada R\$ 1,00 de dívida a empresa tinha R\$ 1,21, e no período pós-crise a mesma tinha R\$ 1,13 em disponibilidades mais direitos realizáveis a curto e longo prazo, portanto a empresa apresentou melhor índice antes da crise financeira.

A empresa Lojas Americanas S.A em 2008, tinha R\$ 0,82 em direitos realizáveis a curto e longo prazo para cada R\$ 1,00 de dívida, já no período da crise financeira mundial, a empresa apresentou um índice melhor no ano de 2011, onde obteve R\$ 0,87 para cada R\$ 1,00 de dívida, e após a crise a mesma apresentou R\$ 0,80 para cada R\$ 1,00 de dívida.

A empresa Magazine Luíza S.A tinha em 2008 R\$ 0,84 em disponibilidades mais direitos realizáveis a curto e longo prazo para cada R\$ 1,00 de dívida. O ano de 2009 foi onde a empresa apresentou o melhor índice no período da crise, a mesma tinha para cada R\$ 1,00 de dívida R\$ 0,85 em disponibilidades mais direitos realizáveis a curto e longo prazo, este mesmo valor se repetiu em 2013.

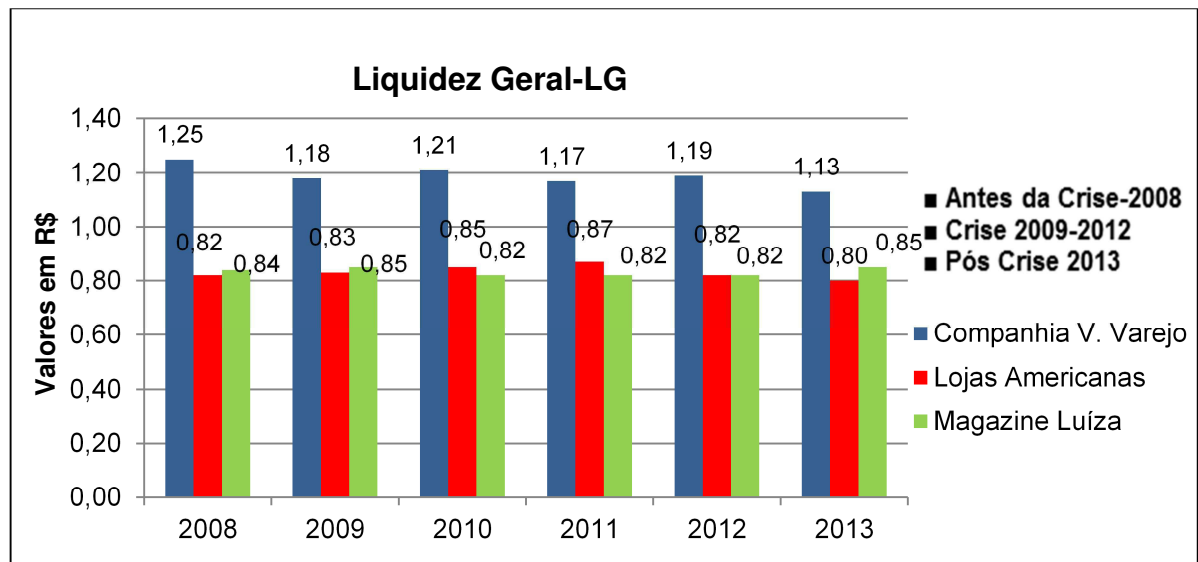


Gráfico 4 – Índice de Liquidez Geral

Fonte: Adaptado de Companhia V. Varejo S.A, Lojas Americanas S.A e Magazine Luíza S.A

Em seguida uma breve apresentação em tabela, para discussão sobre o desempenho dos indicadores de liquidez geral durante os seis períodos analisados, a partir do uso das

técnicas da estatística descritiva: média, valor mínimo e valor máximo, conforme consta na Tabela 2, abaixo:

Tabela 2 - Estatística descritiva – Índices de Liquidez Geral.

	Comp. Via Varejo	Lojas Americanas	Magazine Luiza
N	6	6	6
<i>Média</i>	1,18	0,83	0,83
<i>Mínimo</i>	1,13	0,80	0,82
<i>Máximo</i>	1,25	0,87	0,85

Fonte: Dados da pesquisa, 2015.

A empresa que apresentou um melhor índice de liquidez geral antes da crise financeira mundial foi à empresa Companhia Via Varejo S.A., permanecendo com o melhor índice durante e após a crise financeira mundial. A Companhia Via Varejo S.A., apresentou a melhor média das empresas durante o período analisado, na ocasião obteve a melhor média estatística de liquidez geral, comparado às empresas Lojas Americanas S.A e Magazine Luíza S.A.

c) Índice de Liquidez Corrente (ILC)

O gráfico 5 mostra que a Companhia Via Varejo S.A em 2008, antes da crise financeira, apresentava para cada R\$ 1,00 de dívida a curto prazo, R\$ 1,27, no período da crise financeira mundial, o ano em que a empresa apresentou um melhor índice foi em 2010, na ocasião para cada R\$ 1,00 de dívida a curto prazo a empresa tinha R\$ 1,46 sendo considerada normal, e no período pós-crise a mesma tinha R\$ 1,15 em disponibilidades mais direitos realizáveis a curto prazo.

A empresa Lojas Americanas S.A em 2008, tinha R\$ 1,17 em direitos realizáveis a curto prazo para cada R\$ 1,00 de dívida a curto prazo, já no período da crise financeira mundial, a empresa apresentou um índice melhor no ano de 2009, onde obteve R\$ 1,52 para cada R\$ 1,00 de dívida, ou seja, apresentava uma situação boa (folgada) e após a crise a mesma apresentou R\$ 1,64 para cada R\$ 1,00 de dívida a curto prazo.

A empresa Magazine Luíza S.A tinha em 2008 R\$ 1,03 em disponibilidades mais direitos realizáveis a curto prazo para cada R\$ 1,00 de dívida a curto prazo. O ano de 2011 foi onde a empresa apresentou o melhor índice no período da crise, a mesma tinha para cada R\$

1,00 de dívida a curto prazo R\$ 1,22 em disponibilidades mais direitos realizáveis a curto prazo, um valor considerado como pouca folga, já em 2013 a empresa obteve R\$ 1,15 para saldar suas dívidas a curto prazo.

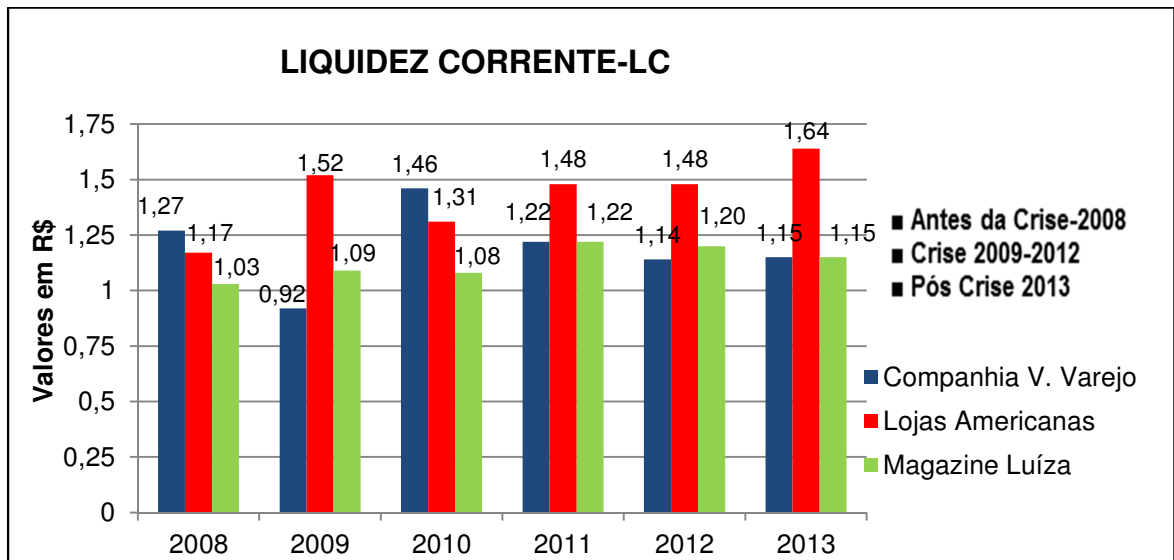


Gráfico 5 – Índice de Liquidez Corrente

Fonte: Adaptado de Companhia V. Varejo S.A, Lojas Americanas S.A e Magazine Luíza S.A.

Em seguida uma breve apresentação em tabela, para discussão sobre o desempenho dos indicadores de liquidez corrente durante os seis períodos analisados, a partir do uso das técnicas da estatística descritiva: média, valor mínimo e valor máximo, conforme consta na Tabela 3, abaixo.

Tabela 3 - Estatística descritiva – Índices de Liquidez Corrente.

	Comp. Via Varejo	Lojas Americanas	Magazine Luíza
N	6	6	6
Média	1,19	1,43	1,12
Mínimo	0,92	1,17	1,03
Máximo	1,46	1,64	1,22

Fonte: Dados da pesquisa, 2015.

A empresa que apresentou um melhor índice de liquidez corrente antes da crise financeira mundial foi à empresa Companhia Via Varejo S.A., com 1,27, para cada R\$ 1,00 de dívida a curto prazo, durante e depois da crise financeira mundial, a empresa Lojas Americanas S.A., apresentou a melhor média durante o período analisado, na ocasião obteve a média estatística de liquidez corrente de 1,43.

d) *Índice de Liquidez Seca (ILS)*

O gráfico 6 mostra que a Companhia Via Varejo S.A., em 2008, apresentava R\$ 0,82 em disponibilidades, aplicações financeiras e duplicatas a receber líquidas, para cada R\$ 1,00 de dívida a curto prazo, já no período da crise financeira mundial, o ano em que a empresa apresentou um melhor índice foi em 2010, na ocasião para cada R\$ 1,00 de dívida a curto prazo a empresa tinha R\$ 1,01 e no período pós-crise a mesma tinha R\$ 0,85 para cada R\$ 1,00 de dívida no curto prazo.

A empresa Lojas Americanas S.A em 2008, tinha R\$ 0,91 em disponibilidades, aplicações financeiras e duplicatas a receber líquidas para cada R\$ 1,00 de dívida a curto prazo, já no período da crise financeira mundial, a empresa apresentou um índice melhor no ano de 2011, onde obteve R\$ 1,16 para cada R\$ 1,00 de dívida a curto prazo, e após a crise a mesma apresentou R\$ 1,19 para cada R\$ 1,00 de dívida a curto prazo.

A empresa Magazine Luíza S.A tinha em 2008 R\$ 0,77 para cada R\$ 1,00 de dívida a curto prazo. O ano de 2009 foi onde a empresa apresentou o melhor índice no período da crise, a mesma tinha para cada R\$ 1,00 de dívida a curto prazo R\$ 0,81, já em 2013 a empresa obteve R\$ 0,66 para saldar suas dívidas a curto prazo.

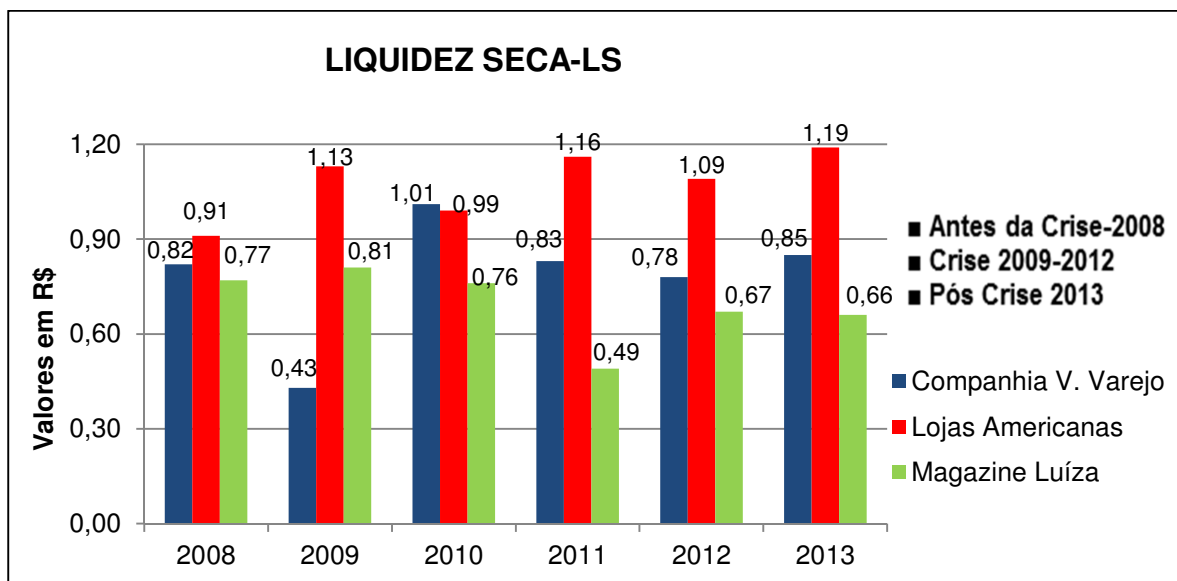


Gráfico 6 – Índice de Liquidez Seca

Fonte: Adaptado de Companhia V. Varejo S.A, Lojas Americanas S.A e Magazine Luíza S.A

Na próxima tabela, uma breve apresentação para discussão sobre o desempenho dos indicadores de liquidez seca durante os seis períodos analisados, a partir do uso das técnicas da estatística descritiva: média, valor mínimo e valor máximo, conforme consta na Tabela 4, abaixo:

Tabela 4 - Estatística descritiva – Índices de Liquidez Seca.

	Comp. Via Varejo	Lojas Americanas	Magazine Luiza
N	6	6	6
<i>Média</i>	0,78	1,07	0,69
<i>Mínimo</i>	0,43	0,91	0,49
<i>Máximo</i>	1,01	1,19	0,81

Fonte: Dados da pesquisa, 2015.

A empresa que apresentou melhor indicador antes da crise financeira mundial foi a empresa Lojas Americanas S.A., permanecendo durante e após a crise financeira mundial. Durante o período analisado a empresa Lojas Americanas apresentou uma média estatística de liquidez seca de 1,07.

3.2.2 Índices de Rentabilidade

a) Giro do Ativo (GA)

O Gráfico 7 mostra, que a Companhia Via Varejo S.A no ano de 2008 vendeu R\$ 1,95 para cada R\$ 1,00 de investimentos totais, ou seja, suas vendas giraram 1,95 vezes em relação aos investimentos. No período da crise financeira o ano de 2012 foi o que a empresa apresentou melhor rendimento onde obteve R\$ 1,61 para cada R\$ 1,00 de investimentos totais e no período pós-crise, ou seja, em 2013, a mesma apresentou o mesmo rendimento.

A empresa Lojas Americanas S.A em 2008 vendeu R\$ 1,10 para cada R\$ 1,00 de investimentos totais, ou seja, suas vendas giraram 1,10 vezes em relação aos investimentos. No comparativo dos índices entre os anos de 2009 e 2012, período da crise financeira a empresa obteve um melhor rendimento em 2009, na ocasião a mesma vendeu R\$ 1,23 para cada R\$1,00 de investimentos totais, já em 2013 suas vendas giraram 0,94 vezes em relação aos investimentos.

O mesmo gráfico mostra que em 2008 as vendas da empresa Magazine Luíza S.A giraram 1,24 em relação aos investimentos, e em 2011 foi a ano em que a empresa apresentou o melhor rendimento no período da crise financeira, suas vendas giraram 1,83, já em 2013, suas vendas giraram 1,71 em relação aos investimentos totais.

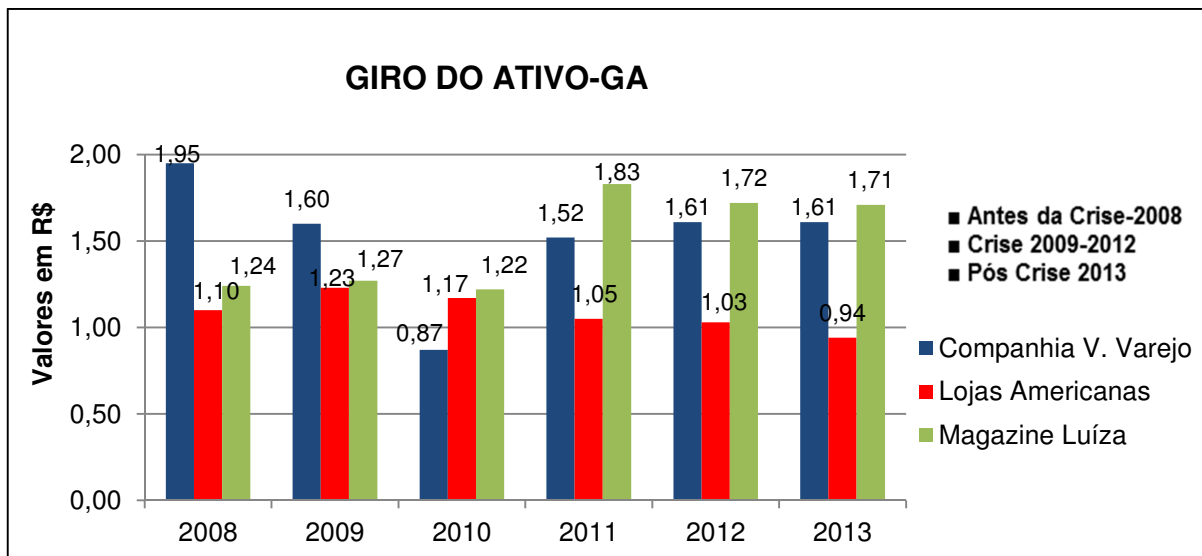


Gráfico 7 – Giro do Ativo

Fonte: Adaptado de Companhia V. Varejo S.A, Lojas Americanas S.A e Magazine Luíza S.A.

Na próxima tabela, uma breve apresentação para discussão sobre o desempenho do giro do ativo durante os seis períodos analisados, a partir do uso das técnicas da estatística descritiva: média, valor mínimo e valor máximo, conforme consta na Tabela 5, abaixo:

Tabela 5 - Estatística descritiva – Giro do Ativo.

	Comp. Via Varejo	Lojas Americanas	Magazine Luíza
N	6	6	6
Média	1,52	1,08	1,49
Mínimo	0,87	0,94	1,22
Máximo	1,95	1,23	1,83

Fonte: Dados da pesquisa, 2015.

No ano de 2008, a empresa Companhia Via Varejo S.A., apresentou um melhor giro no ativo, analisando o período da crise financeira mundial a empresa Magazine Luíza S.A., apresentou um melhor giro no seu ativo, permanecendo melhor no período pós-crise financeira mundial. No entanto durante o período analisado a Companhia Via Varejo S.A., foi a empresa que apresentou uma melhor média estatística no giro do ativo.

b) Margem Líquida (ML)

O gráfico 8 mostra que na Companhia Via Varejo S.A a margem líquida em 2008 ficou negativa em R\$ 0,02, em 2009 diminuiu tendo uma perda de R\$ 8,05 para cada R\$ 100,00 de vendas líquidas, devido ao prejuízo no período, e em 2012 foi onde apresentou o melhor índice no período da crise financeira mundial onde obteve um ganho de 1,64%, já em 2013 a margem líquida foi 5,40%, ou seja, para cada R\$ 100,00 de vendas líquidas, sobraram para a empresa R\$ 5,40.

A empresa Lojas Americanas S.A em 2008 obteve um ganho de 1,60%, ou seja, para cada R\$ 100,00 de vendas líquidas, sobrou R\$ 1,60, no período da crise a empresa obteve um melhor índice no ano de 2010, onde obteve R\$ 3,45 para cada R\$ 100,00 de vendas líquidas e em 2013 a empresa apresentou uma margem líquida de aproximadamente 3%.

A empresa Magazine Luíza S.A apresentou em 2008 e 2009 uma margem líquida negativa de R\$ 2,93 e R\$ 2,76 respectivamente, devido ao prejuízo no período. No ano de 2010 a empresa teve uma margem líquida de 1,43%, já em 2013 a empresa conseguiu obter R\$ 1,40 para cada R\$ 100,00 de vendas líquidas.

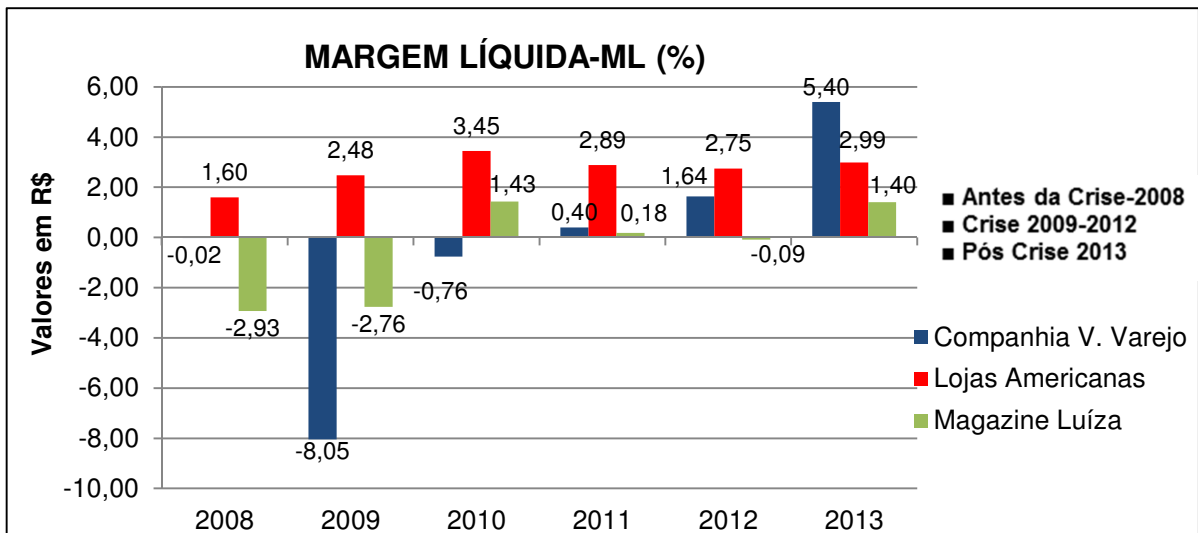


Gráfico 8 – Margem Líquida

Fonte: Adaptado de Companhia V. Varejo S.A, Lojas Americanas S.A e Magazine Luíza S.A.

Na próxima tabela, uma breve apresentação para discussão sobre o desempenho da margem líquida durante os seis períodos analisados, a partir do uso das técnicas da

estatística descritiva: média, valor mínimo e valor máximo, conforme consta na Tabela 6, abaixo:

Tabela 6 - Estatística descritiva – Margem Líquida.

	Comp. Via Varejo	Lojas Americanas	Magazine Luiza
N	6	6	6
<i>Média</i>	-0,23	2,69	-0,46
<i>Mínimo</i>	-8,05	1,60	-2,93
<i>Máximo</i>	5,40	3,45	1,43

Fonte: Dados da pesquisa, 2015.

A empresa Lojas Americanas S.A., apresentou uma margem líquida melhor no ano de 2008, permanecendo melhor no período da crise financeira mundial, porém no período pós-crise a Companhia Via Varejo S.A., apresentou uma melhor margem líquida. De uma maneira geral durante o período analisado é possível observar que a empresa Lojas Americanas S.A., apresentou uma melhor margem líquida.

c) Rentabilidade do Patrimônio Líquido (RPL)

O índice de rentabilidade do patrimônio líquido mostra que na Companhia Via Varejo S.A no ano de 2008 a 2010 houve perda devido ao prejuízo neste período, mas de 2010 a 2013 a empresa apresentou rentabilidade, sendo que 2012 foi o ano que a empresa apresentou melhor rentabilidade de cada R\$ 100,00 de patrimônio líquido utilizado no período, a empresa gerou um lucro líquido de R\$ 10,65, e em 2013 a empresa apresentou um lucro de R\$ 29,73 para cada R\$ 100,00 de patrimônio líquido utilizado no período.

A empresa Lojas Americanas S.A em 2008 obteve um lucro líquido de R\$ 87,72 para cada R\$ 100,00 de patrimônio líquido, no ano de 2009 a empresa obteve R\$ 79,51 de lucro líquido, já no período de 2011 a 2013 a rentabilidade se manteve estável sendo que em 2013 obteve R\$ 26,92 para cada R\$ 100,00 de patrimônio líquido utilizado no período.

A empresa Magazine Luíza S.A., em 2008 apresentou perda no período de R\$ 88,46 para cada R\$ 100,00 de patrimônio líquido, em 2009 a empresa apresentou uma rentabilidade de R\$ 152,90, já em 2013 a mesma tinha R\$ 16,38 de lucro líquido para cada R\$ 100,00 de patrimônio líquido.

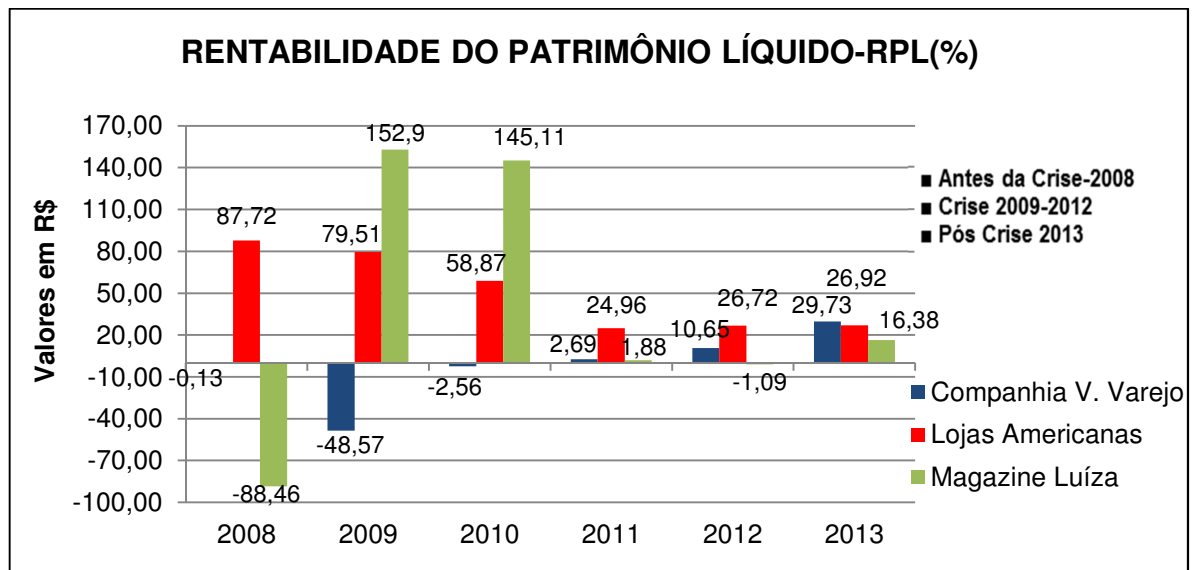


Gráfico 9 – Rentabilidade do Patrimônio Líquido

Fonte: Adaptado de Companhia V. Varejo S.A, Lojas Americanas S.A e Magazine Luíza S.A

Na tabela 7, uma breve apresentação para discussão sobre o desempenho da rentabilidade do patrimônio líquido durante os seis períodos analisados, a partir do uso das técnicas da estatística descritiva: média, valor mínimo e valor máximo.

Tabela 7 - Estatística descritiva – Rentabilidade do Patrimônio Líquido.

	Comp. Via Varejo	Lojas Americanas	Magazine Luíza
N	6	6	6
Média	-1,35	50,78	37,78
Mínimo	-48,57	24,96	-88,46
Máximo	29,73	87,72	152,90

Fonte: Dados da pesquisa, 2015.

No ano de 2008 a empresa Lojas Americanas S.A., apresentou a melhor rentabilidade do patrimônio líquido, durante o período de crise financeira a empresa que apresentou uma melhor rentabilidade foi a empresa Magazine Luíza S.A., e após a crise financeira mundial a empresa Companhia Via Varejo S.A., apresentou uma melhor rentabilidade do patrimônio líquido. Durante o período analisado a empresa Lojas Americanas S.A., apresentou a melhor média estatística de rentabilidade do patrimônio líquido.

d) *Rentabilidade do Ativo (RA)*

O gráfico 10 mostra que no ano de 2008 a Companhia Via Varejo S.A apresentou uma perda de R\$ 0,04, em 2009 aumentou mais ainda esta perda, passando para R\$ 12,88, se recuperando apenas em 2011, mas foi em 2012 que a mesma apresentou o melhor lucro no período da crise financeira, na ocasião obteve um lucro líquido de R\$ 2,64 para cada R\$ 100,00 de ativo total investido, já em 2013 obteve R\$ 8,72 para cada R\$ 100,00 de ativo total investido.

A empresa Lojas Americanas S.A em 2008 apresentou um lucro líquido de R\$ 1,77 para cada R\$ 100,00 de ativo total investido, no período da crise financeira em 2010 foi o ano que a empresa apresentou o maior lucro líquido onde obteve R\$ 4,05 para cada R\$ 100,00 de ativo total investido, já em 2013 a mesma apresentou um lucro líquido de R\$ 2,83 para cada R\$ 100,00 de ativo total investido.

No mesmo gráfico mostra que a empresa Magazine Luíza S.A., no ano de 2008 para cada R\$ 100,00 de ativo total investido a mesma apresentou perda de R\$ 3,66. No período da crise financeira a empresa apresentou perda em 2009, se recuperando em 2010 onde apresentou R\$ 1,75 de lucro líquido para cada R\$ 100,00 de ativo total investido, mas apresentou queda nos anos seguintes, e somente em 2013 foi onde a empresa apresentou um lucro líquido de R\$ 2,41 para cada R\$ 100,00 de ativo total investido.

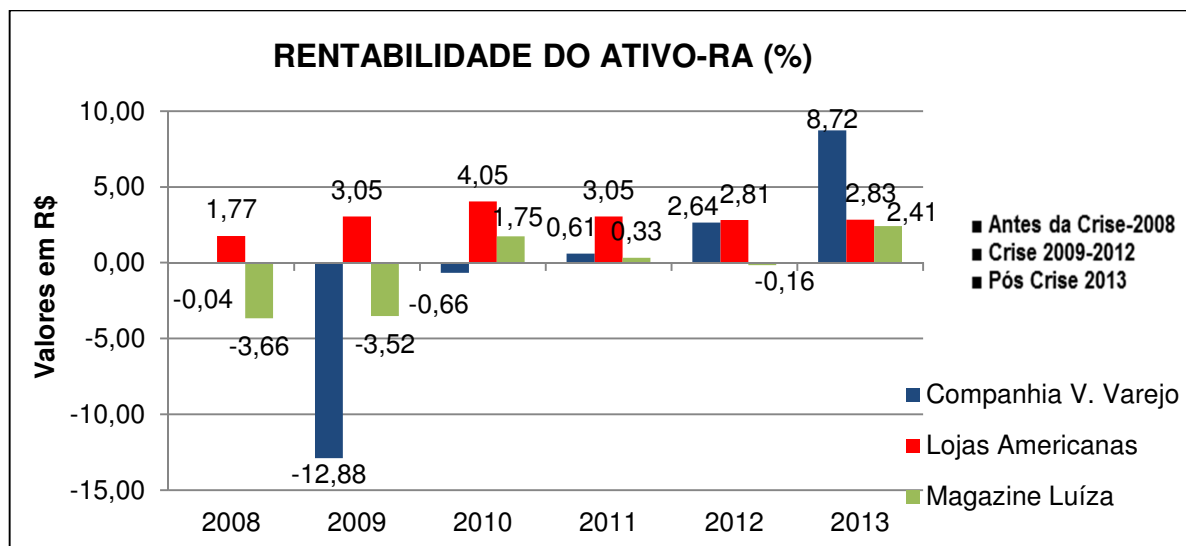


Gráfico 10 – Rentabilidade do Ativo

Fonte: Adaptado de Companhia V. Varejo S.A, Lojas Americanas S.A e Magazine Luíza S.A.

Na tabela 8, uma breve apresentação para discussão sobre o desempenho da rentabilidade do ativo durante os seis períodos analisados, a partir do uso das técnicas da estatística descritiva: média, valor mínimo e valor máximo.

Tabela 8 - Estatística descritiva – Rentabilidade do Ativo.

	Comp. Via Varejo	Lojas Americanas	Magazine Luiza
N	6	6	6
<i>Média</i>	-0,26	2,92	-0,47
<i>Mínimo</i>	-12,88	1,77	-3,66
<i>Máximo</i>	8,72	4,05	2,41

Fonte: Dados da pesquisa, 2015.

A empresa Lojas Americanas S.A., apresentou a melhor rentabilidade do ativo no ano de 2008, permanecendo durante a crise financeira mundial, no entanto no período pós-crise financeira a Companhia Via Varejo S.A., apresentou melhor rentabilidade do ativo. Durante o período analisado a empresa Lojas Americanas S.A., apresentou a melhor média estatística de rentabilidade do ativo.

3.2.3 Índices de Endividamento

a) Participação de Capital de Terceiros (PCT)

O gráfico 11 mostra que a Companhia Via Varejo S.A., no ano de 2008 para cada R\$ 100,00 de capital próprio, a empresa utilizou R\$ 179,40 de recursos de terceiros. No período de 2009 a 2012 os índices mostram que a empresa aumentou sua participação com recursos de terceiros, sendo que no período da crise financeira 2009 foi o ano que a empresa menos utilizou esses recursos, na ocasião para cada R\$ 100,00 de capital próprio a empresa utilizou R\$ 277,00 de capital de terceiros, já em 2013 para cada R\$ 100,00 de capital próprio a empresa utilizou R\$ 240,00 de capital de terceiros.

O mesmo gráfico mostra que a empresa Lojas Americanas S.A., no ano de 2008 utilizou muito capital de terceiros sendo R\$ 4.850,68 para cada R\$ 100,00 de capital próprio, nos anos seguintes diminuiu essa participação com recursos de terceiros, para cada R\$ 100,00 de capital próprio utilizou R\$ 2.502,07; R\$ 1.352,14 e R\$ 717,38 em 2009, 2010 e 2011

respectivamente. No período pós-crise a empresa utilizou R\$ 849,85 de recursos de terceiros para cada R\$ 100,00 de capital próprio.

A empresa Magazine Luíza S.A no ano de 2008 utilizou R\$ 2.319,61 de recursos de terceiros para cada R\$ 100,00 de capital próprio, em 2009 a empresa apresentou o capital próprio negativo, portanto esse índice não teve significado, pois na ocasião houve capitais próprios, somente capitais de terceiros na organização, e em 2010 utilizou muitos recursos de terceiros, a empresa diminuiu sua utilização com recursos de terceiros nos anos seguintes, na ocasião em 2011 para cada R\$ 100,00 de capital próprio a empresa utilizou R\$ 464,33 de capital de terceiros, já em 2013 a empresa utilizou R\$ 578,64 de capital de terceiros para cada R\$ 100,00 de capital próprio.

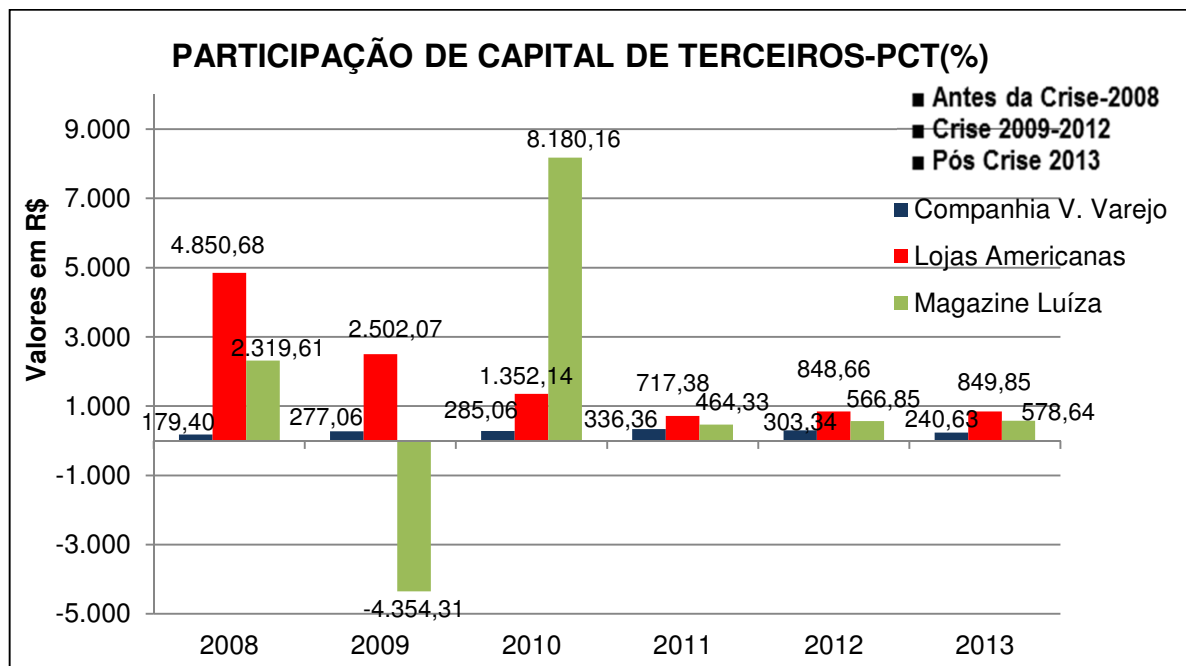


Gráfico 11 – Participação de Capital de Terceiros

Fonte: Adaptado de Companhia V. Varejo S.A, Lojas Americanas S.A e Magazine Luíza S.A.

Na tabela 9, uma breve apresentação para discussão sobre o desempenho da participação dos capitais de terceiros durante os seis períodos analisados, a partir do uso das técnicas da estatística descritiva: média, valor mínimo e valor máximo, conforme consta na tabela a seguir.

Tabela 9 - Estatística descritiva – Participação de Capitais de Terceiros.

	Comp. Via Varejo	Lojas Americanas	Magazine Luiza
N	6	6	6
<i>Média</i>	270,30	1.853,46	1.292,54
<i>Mínimo</i>	179,40	717,38	-4.354,31
<i>Máximo</i>	336,36	4.850,68	8.180,16

Fonte: Dados da pesquisa, 2015.

A empresa que utilizou menos capital de terceiros no ano de 2008 foi a Companhia Via Varejo S.A., permanecendo durante e após a crise financeira mundial. Durante o período analisado a empresa Lojas Americanas S.A., foi a empresa que apresentou uma maior média estatística de participação de capitais de terceiros.

b) Composição do Endividamento (CE)

O gráfico 12 mostra que a Companhia Via Varejo S.A., no ano de 2008 obteve 81,31%. Desse modo, para cada R\$ 100,00 de dívida que a empresa tem, R\$ 81,31 vencem a curto prazo, ou seja, num período inferior a um ano. No período da crise financeira 2010 foi o ano em que a empresa apresentou menor índice, para cada R\$ 100,00 de dívida total, R\$ 72,60 vencem a curto prazo, já em 2013 a empresa apresentou o percentual de 82,14%, ou seja, significa que a empresa tem 82,14% de seu endividamento sobre o capital de terceiro no curto prazo.

A empresa Lojas Americanas S.A., apresentou no ano de 2008 um percentual de 63,68%, ou seja, para cada R\$ 100,00 de dívida que a empresa tem, R\$ 63,68 vencem num período inferior a um ano. Em 2012 foi o ano em que a empresa apresentou o menor percentual durante a crise financeira na ocasião 49,49%, ou seja, R\$ 49,49 vencem no curto prazo, para cada R\$ 100,00 de dívida total, já em 2013 a empresa conseguiu diminuir esse percentual, para 43,32%, ou seja, para cada R\$ 100,00 de dívida total, R\$ 43,32 vencem no curto prazo.

O mesmo gráfico mostra que a empresa Magazine Luiza S.A. apresentou em 2008 um percentual de 73,63%, isso significa que para cada R\$ 100,00 de dívida total, R\$ 73,63 vencem no curto prazo, no período de 2009 a 2012 a empresa conseguiu diminuir esse percentual, sendo 2012 o ano que a empresa apresentou menor índice, para cada R\$

100,00 de dívida total, R\$ 57,50 vencem no curto prazo, no período pós-crise a empresa apresentou em 2013 um percentual de 62,88%, significando que R\$ 62,88 vencem no curto prazo para cada R\$ 100,00 de dívida total.

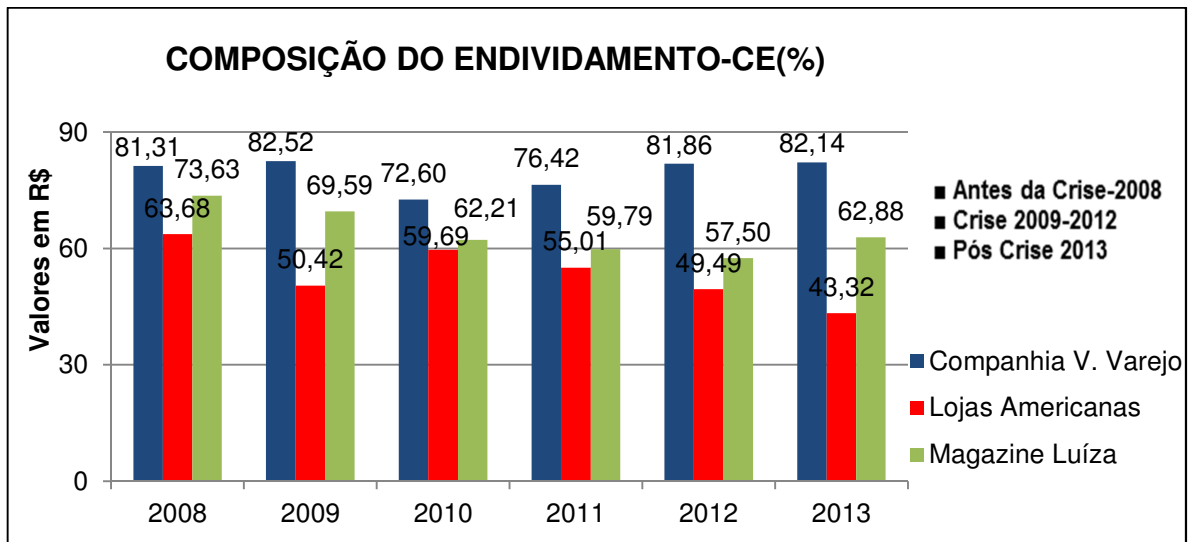


Gráfico 12 – Composição do Endividamento

Fonte: Adaptado de Companhia V. Varejo S.A, Lojas Americanas S.A e Magazine Luíza S.A

Na tabela 10, uma breve apresentação para discussão sobre o desempenho da composição do endividamento durante os seis períodos analisados, a partir do uso das técnicas da estatística descritiva: média, valor mínimo e valor máximo.

Tabela 10 - Estatística descritiva – Composição do Endividamento.

	Comp. Via Varejo	Lojas Americanas	Magazine Luíza
N	6	6	6
Média	79,47	53,60	64,26
Mínimo	72,60	43,32	57,50
Máximo	82,52	63,68	73,63

Fonte: Dados da pesquisa, 2015.

No ano de 2008, a empresa Lojas Americanas S.A., apresentou o menor índice, permanecendo durante e após a crise financeira mundial, comparado com as demais empresas, Lojas Americanas S.A., foi a que apresentou a menor média estatística da composição do endividamento durante o período analisado.

3.3 Análise Horizontal e Vertical da D.R.E.

Neste tópico serão apresentadas as análises horizontal e vertical da demonstração do resultado do exercício, das empresas Companhia Via Varejo S.A, Lojas Americanas S.A e Magazine Luíza S.A referentes ao período de 2008 a 2013.

a) Análise Horizontal da Companhia Via Varejo S/A

Na próxima tabela, uma breve apresentação para discussão sobre a análise horizontal da Companhia Via Varejo S.A., durante os seis períodos analisados, conforme consta na Tabela 11, a seguir.

a) Receita Líquida de Vendas – pode-se dizer, tomando o ano de 2008 como base, que a empresa Companhia Via Varejo S/A teve sua receita líquida de vendas superior nos anos seguintes, em 2013 teve um aumento de 468,23%, comparado ao ano base.

b) Custo de Mercadoria Vendida – na empresa Companhia Via Varejo S/A este custo apresentou aumento no período analisado, em 2013 chegando a ser 417,64% maior se comparado com o ano de 2008.

c) Lucro Bruto – nota-se que a empresa Companhia Via Varejo S/A teve uma diminuição expressiva do lucro bruto, chegando a ser menor 27,43% no ano de 2009 comparado ao ano base, porém nos anos seguintes a empresa obteve um aumento no lucro bruto, em 2013 a empresa teve um aumento de 628,15% comparado ao ano base.

d) Resultado Financeiro – a Companhia Via Varejo S/A apresentou um crescimento nas despesas financeiras maior que nas próprias receitas financeiras, tornando-se o resultado financeiro em crescimento negativo nos períodos analisados.

e) Lucro ou Prejuízo do Período – a empresa Companhia Via Varejo S/A manteve-se em prejuízo nos três primeiros períodos, a mesma só apresentou retorno de seus investimentos no ano de 2011, apresentando crescimento nos anos seguintes, sendo que 2013 houve um aumento de 119.712,03% em relação ao ano base de 2008.

Tabela 11- Análise Horizontal

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO – Consolidadas (Reais Mil)						
Companhia Via Varejo S.A						
CONTAS	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	AH %	AH %	AH %	AH %	AH %	AH %
Receitas Operacionais						
Receitas. Liq. de Vendas	100,00	103,48	224,77	465,63	508,13	568,23
(-) Custos Bens e/ ou Ser. Vendidos	100,00	103,26	230,43	421,90	466,89	517,64
Resultado Bruto	100,00	72,57	206,89	603,83	638,47	728,15
Despesas / Receitas Operacionais						
(-) Despesas c/Vendas	100,00	79,12	238,52	709,12	730,18	842,17
(-) Despesas Gerais e Adm.	100,00	212,60	156,34	559,35	512,14	342,67
(+) Outras Receitas Operacionais	100,00	93,14	1.080,04	9,33	540,25	8.094,69
(-) Outras Despesas Operacionais	100,00	152,59	108,91	139,78	89,95	177,40
Res. Ant. do Fin. e Tributo	100,00	(1.029,67)	817,07	1.816,48	2.983,66	6.035,02
Resultado Financeiro	100,00	(245,25)	(1.171,36)	(1.584,91)	(1.620,03)	(1.553,41)
Receitas Financeiras	100,00	31,42	112,26	831,45	558,07	862,86
(-) Despesas Financeiras	100,00	146,26	680,83	1.235,94	1.128,18	1.233,57
Res. Ant. Trib. s/ Lucro	100,00	(28.913,07)	(6.931,27)	6.881,00	32.806,72	104.049,96
IR e CSSL	100,00	5.860,14	1.823,94	(1.552,62)	(8.328,48)	(20.063,63)
Lucro / Prej. do Período	100,00	(34.278,20)	(7.068,63)	9.716,97	34.603,54	119.712,03

Fonte: Adaptado de Companhia Via Varejo S/A

b) Análise Vertical da Companhia Via Varejo S/A

Em seguida, uma breve apresentação para discussão sobre a análise vertical da Companhia Via Varejo S.A., durante os seis períodos analisados, conforme consta na Tabela 12.

a) Custo de Mercadoria Vendida - na empresa Companhia Via Varejo S/A, o CMV em 2008 representava 75,97%, aumentou em 2009 para 83,14%, em 2010 diminuiu para 77,88%, e nos anos seguintes manteve-se estável.

Tabela 12- Análise Vertical

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO – Consolidadas (Reais Mil)						
Companhia Via Varejo S.A						
CONTAS	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	AV %	AV %	AV%	AV%	AV%	AV %
Receitas Operacionais						
Receitas. Liq. de Vendas	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
(-) Custos Bens e/ ou Ser. Vendidos	75,97	83,14	77,88	68,83	69,80	69,20
Resultado Bruto	24,03	16,85	22,12	31,17	30,20	30,80
Despesas / Receitas Operacionais						
(-) Despesas c/Vendas	13,70	10,47	14,54	20,87	19,69	20,31
(-) Despesas Gerais e Administrativas	4,09	8,41	2,85	4,92	4,13	2,47
(+) Outras Receitas Operacionais	0,27	0,24	1,32	0,005	0,29	3,92
(-) Outras Desp. Operacionais	5,53	8,16	2,68	1,66	0,98	1,72
Res. Ant. do Fin. e Tributo	0,96	(9,63)	3,52	3,77	5,68	10,28
Resultado Financeiro	(0,92)	(2,19)	(4,82)	(3,15)	(2,95)	(2,53)
Receitas Financeiras	0,79	0,24	0,40	1,42	0,87	1,21
(-) Despesas Financeiras	1,72	2,43	5,22	4,57	3,83	3,74
Res. Ant. Trib. s/ Lucro	0,04	(11,82)	(1,30)	0,62	2,73	7,75
IR e CSSL	(0,06)	3,77	0,54	(0,22)	(1,09)	(2,35)
Lucro / Prej. do Período	(0,02)	(8,05)	(0,76)	0,50	1,65	5,12

Fonte: Adaptado de Companhia Via Varejo S/A

b) Lucro Bruto – Na empresa Companhia Via Varejo S/A, o lucro bruto em 2008 apresentou um percentual de 24,03%, em 2009 caiu para 16,85% das receitas líquidas, e no ano seguinte apresentou crescimento. No período de 2011 a 2013 manteve-se estável.

c) Receitas (Despesas) Operacionais – na empresa Companhia Via Varejo S/A, as despesas com vendas foi a conta que apresentou um índice maior, em 2008 a mesma representava 13,70% das receitas líquidas, diminuindo no ano seguinte para 10,47 e aumentando em 2010 para 14,54%. No período de 2011 a 2013 esta conta manteve-se estável.

d) Resultado Financeiro – observa-se que a empresa Companhia Via Varejo S/A diminuiu as receitas financeiras passando de 0,79% em 2008, para 0,24% em 2009, voltando a crescer no ano seguinte e mantendo-se mutável no período de 2011 a 2013. Em contrapartida as despesas financeiras apresentou crescimento no período de 2008 a 2010, diminuindo em 2011 e apresentando-se estável nos anos seguintes.

e) Lucro ou Prejuízo do Período – a empresa Companhia Via Varejo S/A apresentou prejuízo no período de 2008 a 2010. No ano de 2009 a empresa teve o maior prejuízo no período analisado, na ocasião a mesma apresentou um percentual de 8,05% da receita líquida de vendas, pelo aumento dos custos de mercadoria, despesas com vendas, despesas gerais e administrativas. No período de 2011 a 2013 a empresa conseguiu melhorar seu lucro passando de 0,50% em 2011, para 1,65% no ano de 2012 e para 5,12% em 2013.

c) Análise Horizontal das Lojas Americanas S/A.

Em seguida, uma breve apresentação para discussão sobre a análise horizontal da empresa Lojas Americanas S.A., durante os seis períodos analisados, conforme consta na Tabela 13.

a) Receita Líquida de Vendas – pode-se dizer, tomando o ano de 2008 como base, que a empresa Lojas Americanas S/A teve sua receita líquida de vendas superior nos anos seguintes, sendo que em 2013 teve um aumento de 92,13%, comparado ao ano base.

b) Custo de Mercadoria Vendida – na empresa Lojas Americanas S/A este custo apresentou aumento no período analisado, em 2013 chegando a ser 96,70% maior se comparado com o ano de 2008.

c) Lucro Bruto – nota-se que a empresa Lojas Americanas S/A teve um aumento do lucro bruto no período analisado, em 2013 a empresa teve um aumento de 82,41% comparado ao ano base.

d) Resultado Financeiro – a empresa Lojas Americanas S/A apresentou um crescimento nas receitas financeiras no período de 2008 a 2011, apresentando diminuição no ano 2012 e aumentando no ano seguinte. As despesas financeiras apresentou crescimento no período analisado, tornando-se o resultado financeiro em crescimento negativo no período analisado.

e) Lucro ou Prejuízo do Período – a empresa Lojas Americanas S/A, apresentou retorno de seus investimentos no período analisado, a mesma apresentou crescimento no período de

2008 a 2010, no ano de 2011 teve uma diminuição lucro líquido, voltando a crescer nos anos seguintes, sendo que 2013 teve um aumento de 260,44% comparado ao ano base.

Tabela 13-Análise Horizontal

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO – Consolidadas (Reais Mil)						
Lojas Americanas S.A						
CONTAS	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	AH %	AH %	AH %	AH %	AH %	AH %
Receitas Operacionais						
Receitas. Líq. de Vendas	100,00	117,19	134,60	143,05	162,49	192,13
(-) Custos Bens e/ ou Ser. Vendidos	100,00	118,07	136,22	147,65	167,45	196,70
Resultado Bruto	100,00	115,32	131,15	133,30	151,95	182,41
Despesas / Receitas Operacionais						
(-) Despesas c/Vendas	100,00	111,18	117,87	114,28	137,35	169,90
(-) Despesas Gerais e Adm.	100,00	107,41	115,36	248,20	297,94	358,75
(+) Outras Receitas Operacionais	—	—	—	—	—	—
(-) Outras Despesas Operacionais	100,00	320,57	332,83	192,58	144,71	148,90
Res. Ant. do Fin. e Tributo	100,00	121,63	158,59	165,23	182,05	212,37
Resultado Financeiro	100,00	(129,75)	(147,60)	(176,00)	(191,47)	(214,49)
Receitas Financeiras	100,00	67,01	71,39	102,33	88,14	95,17
(-) Despesas Financeiras	100,00	98,82	110,02	139,67	140,52	155,66
Res. Ant. Trib. s/ Lucro	100,00	156,21	250,14	212,76	239,69	298,68
IR e CSSL	100,00	(112,26)	(180,80)	(138,23)	(171,55)	(199,78)
Lucro / Prej. do Período	100,00	181,74	290,24	271,95	310,27	360,44

Fonte: Adaptado das Lojas Americanas S/A

d) Análise Vertical das Lojas Americanas S/A

Em seguida, uma breve apresentação para discussão sobre a análise vertical da empresa Lojas Americanas S.A., durante os seis períodos analisados, conforme consta na Tabela 14.

a) Custo de Mercadoria Vendida - na empresa Lojas Americanas S/A, o CMV manteve-se estável no período de 2008 a 2010, sendo que em 2008 representava 67,98%, aumentou em 2009, 2010 e 2011 para 68,49%, 68,80% e 70,16% respectivamente, e diminuindo nos anos seguintes.

b) Lucro Bruto – Na empresa Lojas Americanas S/A, o lucro bruto em 2008 apresentou um percentual de 32,02%, no período de 2009 a 2011 apresentou uma diminuição no lucro bruto, voltando crescer em 2012 e 2013, sendo que em 2013 apresentou um percentual de 30,41%.

c) Receitas (Despesas) Operacionais – na empresa Lojas Americanas S/A, as despesas com vendas foi a conta que apresentou um índice maior, em 2008 a mesma representava 17,45% das receitas líquidas, diminuindo no período de 2009 a 2011, a mesma voltou a apresentar um percentual maior nos anos seguintes, sendo que em 2012 e 2013 representou um percentual de 14,75% e 15,43% respectivamente.

d) Resultado Financeiro – observa-se que a empresa Lojas Americanas S/A diminuiu as receitas financeiras passando de 5,73% em 2008, para 3,28% em 2009, e 3,04% em 2010, voltando a crescer no ano seguinte, já em 2012 e 2013 as receitas financeiras diminuiram para 3,10% e 2,83% respectivamente. As despesas financeiras apresentaram um percentual de 11,62% em 2008, apresentando uma diminuição nos anos de 2009 e 2010, já em 2011 apresentou um percentual de 11,34%, diminuindo nos anos seguintes. O resultado financeiro apresentou uma variação no período analisado, em decorrência das variações nas receitas e despesas financeiras.

e) Lucro ou Prejuízo do Período – a empresa Lojas Americanas S/A apresentou lucro no período analisado, em 2008 apresentou um percentual de 1,60%, aumentando em 2009 e 2010 para 2,48% e 3,45% respectivamente. Em 2011 e 2012 o lucro permaneceu estável, diminuindo em 2013, na ocasião representava 3,00% da receita líquida de vendas. A queda de rentabilidade do lucro líquido verificada nos últimos anos é representada pelo aumento dos custos de mercadorias, despesas com vendas, despesas gerais e administrativas, também está atrelada ao giro lento dos ativos.

Tabela 14 - Análise Vertical

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO – Consolidadas (Reais Mil)						
Lojas Americanas S.A						
CONTAS	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	AV %	AV %	AV%	AV%	AV%	AV %
Receitas Operacionais						
Receitas. Liq. de Vendas	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
(-) Custos Bens e/ ou Ser. Vendidos	67,98	68,49	68,80	70,16	70,05	69,60
Resultado Bruto	32,02	31,51	31,20	29,84	29,95	30,41
Despesas / Receitas Operacionais						
(-) Despesas c/Vendas	17,45	16,55	15,28	13,94	14,75	15,43
(-) Despesas Gerais e Adm.	1,73	1,60	1,48	3,01	3,18	3,24
(+) Outras Receitas Operacionais	—	—	—	—	—	—
(-) Outras Despesas Operacionais	1,17	3,20	2,90	1,57	1,04	0,90
Res. Ant. do Fin. e Tributo	9,79	10,16	11,54	11,31	10,97	10,82
Resultado Financeiro	(5,89)	(6,52)	(6,46)	(7,24)	(6,94)	(6,57)
Receitas Financeiras	5,73	3,28	3,04	4,10	3,10	2,83
(-) Despesas Financeiras	11,62	9,80	9,50	11,34	10,04	9,41
Res. Ant. Trib. s/ Lucro	2,73	3,64	5,08	4,06	4,03	4,25
IR e CSSL	(1,21)	(1,16)	(1,63)	(1,17)	(1,28)	(1,26)
Lucro / Prej. do Período	1,60	2,48	3,45	3,04	3,05	3,00

Fonte: Adaptado das Lojas Americanas S/A.

e) Análise Horizontal do Magazine Luíza S/A.

Na próxima tabela, uma breve apresentação para discussão sobre a análise horizontal da empresa Magazine Luíza S.A., durante os seis períodos analisados, conforme consta na Tabela 15, a seguir.

Tabela 15 - Análise Horizontal

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO – Consolidadas (Reais Mil)						
Magazine Luíza S.A						
CONTAS	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	AH %	AH %	AH %	AH %	AH %	AH %
Receitas Operacionais						
Receitas. Liq. de Vendas	100,00	128,36	184,17	245,90	270,70	309,84
(-) Custos Bens e/ ou Ser. Vendidos	100,00	133,50	197,50	266,67	315,50	363,38
Resultado Bruto	100,00	120,19	162,96	212,85	199,41	224,63
Despesas / Receitas Operacionais						
(-) Despesas c/Vendas	100,00	115,36	139,86	192,31	201,01	216,71
(-) Despesas Gerais e Adm.	100,00	124,44	155,99	245,12	257,94	280,71
(+) Outras Receitas Operacionais	100,00	114,82	363,42	839,37	268,50	830,67
(-) Outras Despesas Operacionais	—	—	—	—	—	—
Res. Ant. do Fin. e Tributo	100,00	23,88	1.508,21	1.281,63	998,57	2.249,21
Resultado Financeiro	100,00	(135,11)	(135,93)	(159,24)	(195,84)	(234,42)
Receitas Financeiras	—	—	—	—	—	—
(-) Despesas Financeiras	—	—	—	—	—	—
Res. Ant. Trib. s/ Lucro	100,00	(113,16)	91,08	39,70	(30,92)	108,50
IR e CSSL	100,00	99,61	(93,29)	(82,26)	69,37	(39,00)
Lucro / Prej. do Período	100,00	(120,95)	89,81	15,22	(8,80)	148,48

Fonte: Adaptado do Magazine Luíza S/A.

a) Receita Líquida de Vendas – pode-se dizer, tomando o ano de 2008 como base, que a empresa Magazine Luíza S/A teve sua receita líquida de vendas superior nos anos seguintes, sendo que em 2013 teve um aumento de 209,84%, comparado ao ano base. O crescimento deveu-se, principalmente, à evolução de 18,5% nas vendas do varejo e ao crescimento na receita do segmento de financiamento ao consumo de 26,2%.

b) Custo de Mercadoria Vendida – na empresa Magazine Luíza S/A este custo apresentou aumento no período analisado, em 2013 chegando a ser 263,38% maior se comparado com o ano de 2008.

c) Lucro Bruto – nota-se que a empresa Magazine Luíza S/A teve um aumento do lucro bruto no período de 2008 a 2011, teve uma diminuição em 2012, voltando a crescer em 2013, na ocasião a empresa teve um aumento de 124,63% comparado ao ano base.

d) Resultado Financeiro – a empresa Magazine Luíza S/A apresentou um crescimento nas despesas financeiras, em contrapartida as receitas financeiras não apresentou o mesmo crescimento, tornando-se o resultado financeiro em crescimento negativo no período analisado.

e) Lucro ou Prejuízo do Período – a empresa Magazine Luíza S/A, apresentou prejuízo no ano de 2008 e 2009, só apresentando retorno de seus investimentos no ano de 2010, já em 2011 houve diminuição no lucro do período, voltando a apresentar prejuízo em 2012, a empresa só voltou a obter lucro líquido em 2013. No período analisado é possível verificar que mesmo com o aumento nas receitas líquidas de vendas, a empresa não conseguiu apresentar lucro durante todo o período de análise, isso é possível verificar pelo o aumento nos custos dos bens e/ou serviços vendidos, despesas com vendas, gerais e administrativas.

f) Análise Vertical do Magazine Luíza S/A.

Na próxima tabela, uma breve apresentação para discussão sobre a análise vertical da empresa Magazine Luíza S.A., durante os seis períodos analisados, conforme consta na Tabela 16.

a) Custo de Mercadoria Vendida - na empresa Magazine Luíza S/A, houve um aumento dos custos dos bens e/ ou serviços vendidos durante o período analisado, sendo que em 2008 representava 61,41%, já em 2013 representava 72,02% das receitas líquidas de vendas.

b) Lucro Bruto – Na empresa Magazine Luíza S/A, houve uma redução no percentual do lucro bruto durante o período analisado, em 2008 o mesmo representava 38,59%, já em 2013 o lucro bruto representava 27,98% das receitas líquidas, isso se justifica pelo aumento dos custos dos bens e/ ou serviços vendidos.

Tabela 16 - Análise Vertical

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO – Consolidadas (Reais Mil)						
Magazine Luíza S.A						
CONTAS	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	AV %	AV %	AV%	AV%	AV%	AV %
Receitas Operacionais						
Receitas Líq. de Vendas	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
(-) Custos Bens e/ ou Ser. Vendidos	61,41	63,87	65,86	66,60	71,57	72,02
Resultado Bruto	38,59	36,13	34,14	33,40	28,43	27,98
Despesas / Receitas Operacionais						
(-) Despesas c/ Vendas	26,76	24,04	20,32	20,92	19,87	18,71
(-) Despesas Gerais e Adm.	6,90	6,69	5,84	6,88	6,57	6,25
(+) Outras Receitas Operacionais	0,45	0,40	0,89	1,54	0,45	1,21
(-) Outras Despesas Operacionais	—	—	—	—	—	—
Res. Ant. do Fin. e Tributo	(0,64)	0,12	5,23	3,32	2,35	4,63
Resultado Financeiro	(3,98)	(4,19)	(2,94)	(2,58)	(2,88)	(3,01)
Receitas Financeiras	—	—	—	—	—	—
(-) Despesas Financeiras	—	—	—	—	—	—
Res. Ant. Trib. s/ Lucro	(4,62)	(4,07)	2,28	0,74	(0,52)	1,62
IR e CSSL	1,69	1,31	(0,85)	(0,56)	0,43	(0,21)
Lucro / Prej. do Período	(2,93)	(2,76)	1,43	0,18	(0,09)	1,40

Fonte: Adaptado do Magazine Luíza S/A

c) Receitas (Despesas) Operacionais – na empresa Magazine Luíza S/A, as despesas com vendas foi a conta que apresentou um índice maior, em 2008 a mesma representava 26,76% das receitas líquidas, diminuindo nos anos seguintes, em 2010 representava 20,32%, voltando a crescer no ano de 2011, na ocasião representava 20,92% das receitas líquidas, já em 2013 esse percentual representava 18,71%.

d) Resultado Financeiro – observa-se que na empresa Magazine Luíza S/A o resultado financeiro em 2008 representava (3,98%), e em 2009 representava (4,19%), mantendo-se estável no período de 2010 a 2012, já em 2013 representava (3,01%). Em decorrência do aumento significativamente nas despesas financeiras, o resultado financeiro apresentou uma variação no período analisado.

e) Lucro ou Prejuízo do Período – a empresa Magazine Luíza S/A apresentou prejuízo em 2008 e 2009, já em 2010 apresentou retorno de seus investimentos, na ocasião apresentou um percentual de 1,43%, diminuindo em 2011 para 0,18%. No ano de 2012 a empresa teve prejuízo pelo aumento das despesas com vendas gerais e administrativas, só voltando a obter lucro em 2013.

Diante do estudo realizado nesse período, é possível observar que houve um impacto no resultado das empresas varejistas do setor de produtos de linha branca com a redução do Imposto sobre Produtos Industrializados. Durante o período de análise as três empresas mesmo apresentando oscilações conseguiram obter bons índices de liquidez, sendo que a Companhia Via Varejo S.A. foi a empresa que apresentou uma melhor solidez financeira para o pagamento de seus compromissos.

Analisando os índices de rentabilidade é possível observar que a empresa Lojas Americanas S.A., apresentou uma melhor rentabilidade do ativo, mas normalmente as empresas optam por ganhar no giro ou na margem, ou seja, baixam os preços dos produtos para vender mais, ou aumentam os preços para ganharem na margem de lucro, isso é notório na Companhia Via Varejo S.A., que apresentou um melhor desempenho no “giro do ativo”, mostrando que a administração foi eficiente em relação aos investimentos.

Com relação aos índices de endividamento, esses indicadores estão mais voltados às decisões de financiamentos e investimentos, em relação à participação dos capitais de terceiros, as empresas Lojas Americanas S.A., e Magazine Luíza S.A., apresentaram índices bastantes altos, porém em determinadas atividades mesmo apresentando um valor alto, esse índice é tido como normal devido ao tamanho do patrimônio das empresas, mas a Companhia Via Varejo S.A., durante o período analisado foi a empresa que apresentou uma menor dependência de capitais de terceiros.

É importante destacar que a análise através dos índices de liquidez deve ser realizada de maneira comparativa com vários exercícios, o estudo em conjunto da análise horizontal e vertical com os índices de rentabilidade possibilita ao analista verificar as causas principais das variações ocorridas nos índices de liquidez da empresa. Portanto após a realização do estudo na análise horizontal e vertical, é possível observar que a Companhia Via Varejo apresentou uma melhor média estatística nas Receitas Líquidas de Vendas, Resultado Bruto e no Lucro Líquido do Período, conforme mostra na tabela 17, a seguir.

Tabela 17 - Estatística descritiva – Interpretação do Estudo.

	Comp. Via Varejo	Lojas Americanas	Magazine Luiza
	<i>Média</i>		
<i>N</i>	6	6	6
Receitas Líquidas de Vendas	328,37	141,57	206,49
Resultado Bruto	391,65	135,68	170,01
Lucro Líquido do Período	20.464,29	252,44	37,29

Fonte: Dados da pesquisa, 2015.

Após a análise da estatística descritiva fica evidente que durante o período analisado a empresa Magazine Luíza S.A obteve uma boa média na receita de vendas, porém não atingiu uma boa média no lucro líquido do período, isso pode ser explicado pelo o aumento nos custos dos bens e/ou serviços vendidos, despesas com vendas, gerais e administrativas. Durante o mesmo período a empresa Lojas Americanas S.A obteve uma boa média nas receitas líquidas de vendas e lucro líquido, mas foi a empresa Companhia Via Varejo S.A que apresentou uma melhor média estatística nas receitas líquidas de vendas e no lucro líquido do período, apesar da mesma não ter obtido bons lucros nos anos 2008, 2009 e 2010, durante os anos seguintes a empresa alcançou bons resultados, verificando-se assim uma boa média estatística.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Neste trabalho, o objetivo foi verificar se a redução da alíquota do IPI de eletrodomésticos impactou no resultado das companhias varejistas do setor de produtos de linha branca. Diante deste estudo verifica-se que a utilização da análise das demonstrações contábeis é de fundamental importância para dar confiabilidade e segurança nas informações disponibilizadas para o processo decisório.

A escolha do tema para este estudo surgiu do interesse em realizar pesquisas sobre as empresas varejistas do setor de produtos de linha branca, entre elas, Lojas Americanas S/A, Magazine Luiza S/A e Companhia Via Varejo S/A, esta última responsável pela administração de duas importantes varejistas brasileiras, Casas Bahia e Ponto Frio, sendo que as empresas são listadas na bolsa de valores de São Paulo. Assim, o uso das informações contábeis, através da análise de suas demonstrações, serve como ferramenta para o adequado processo de gerenciamento e de controle dessas organizações.

Na tentativa de encontrar os resultados das empresas em estudo, foram analisados os indicadores econômicos financeiros, a análise de balanços e a estatística descritiva, realizando um levantamento nos documentos de demonstrativos do resultado no exercício e nos balanços patrimoniais, no período de 2008 a 2013, ou seja, antes da crise financeira mundial, período de crise financeira onde na ocasião houve a redução da alíquota do IPI, e período pós-crise financeira.

No começo deste estudo realizou-se um exame detalhado dos assuntos abordados, informando as evidências das informações contábeis, os indicadores econômicos financeiros e a análise de balanços, para avaliar o desempenho empresarial, ou seja, estudo de fundamental importância, como também quais as características dos indicadores financeiros praticados na análise das demonstrações contábeis. Após a reestruturação do balanço patrimonial e da demonstração do resultado do exercício com a padronização de suas contas efetuou-se a aplicação dos métodos de avaliação, sendo que a análise foi realizada com auxílio de quadros, gráficos e tabelas, elaborados para facilitar a interpretação dos resultados.

Em termos gerais, pode ser que sem essa redução das alíquotas, o resultado teria sido uma redução das vendas de eletrodomésticos. Pondera-se, porém, que durante o período de análise as vendas de eletrodomésticos apresentaram crescimento e grande oscilação. É notório que as empresas apresentaram variabilidade nas receitas de vendas e lucro líquido

do período em análise, mas é evidente que com a redução da alíquota do Imposto sobre Produtos Industrializados houve um impacto no resultado das empresas varejistas do setor de produtos de linha branca. Comparando este trabalho com de “Redução do Imposto sobre Produtos Industrializados e a venda de Automóveis”, as variáveis como renda e crédito apresentaram relação de significância para contribuir com o aumento das vendas de automóveis, essas variáveis podem ter contribuído para o aumento das vendas de eletrodomésticos, no entanto não foi possível fazer essa análise nesse trabalho, podendo ser feito em outros estudos.

A realização deste estudo permite aos usuários das demonstrações contábeis obterem informações significativas que possibilitam uma melhor análise das empresas varejistas do setor de produtos de linha branca. Este estudo pode contribuir para um melhor entendimento sobre a redução das alíquotas do IPI, o mesmo se comparado com os trabalhos “Redução do Imposto sobre Produto Industrializado e a venda de Automóveis”; “As intervenções do governo no Imposto sobre Produtos Industrializados e os impactos financeiros para a sociedade” e “Internacionalização e Mudança na Gestão: Um estudo de caso na indústria de eletrodomésticos de linha branca”.

Diante do exposto, verifica-se que a proposta inicial deste trabalho, é de analisar se através da redução do IPI, ocasionou algum impacto nas empresas varejistas de produtos de linha branca, sendo assim este trabalho pode contribuir para os analistas das demonstrações contábeis mostrando sua importância de decisão e gerenciamento nas empresas varejistas. O estudo pode contribuir com maiores informações, podendo ser utilizado com outros testes no intuito de obter diferentes variáveis que possam interferir na venda de eletrodomésticos.

Diante desse contexto, acredita-se, que os resultados obtidos revelam que os objetivos do trabalho foram alcançados, pois conforme o exposto, esses fatores, são capazes de explicar as correlações existentes entre os indicadores de desempenho econômicos financeiros das empresas Companhia Via Varejo S.A., Lojas Americanas S.A., e Magazine Luíza S.A.

Nessa concepção, verifica-se que o estudo é capaz de proporcionalizar para à administração das empresas mais um instrumento gerencial, que pode ser de grande importância para o processo de gestão das entidades, seja para a condução dos negócios ou para o alcance dos objetivos e cumprimento das metas, caracterizando-se como uma ferramenta de grande utilidade na avaliação do desempenho financeiro empresarial.

Dessa forma, os resultados originados através dessa pesquisa, estabelecem contribuições importantes tanto para a área acadêmica quanto para os processos gerenciais, cujo método

utilizado pode ser aproveitado pelas entidades como forma alternativa de analisar os respectivos desempenhos, sendo capaz de proporcionar sugestões ao gestor financeiro a direcionar suas ações a partir das correlações existentes entre os indicadores analisados.

Dada à importância deste assunto, como propostas de futuros estudos seria significativo acrescentar o estudo para outros casos, envolvendo diversas empresas varejistas o que permitiria aprofundar o conhecimento das análises comparativas destas empresas. Outra proposta seria a possibilidade de pesquisar sobre algumas áreas das empresas com o intuito de obter informações úteis a serem avaliadas pelos administradores e demais interessados para realização nas tomadas de decisões.

REFERENCIAS:

ALEXANDRE, Ricardo. **Direito tributário esquematizado**. – 7. ed. ver. e atual. – Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: MÉTODO, 2013.

ANDRADE, Maria Margarida de. **Como preparar trabalhos para cursos de pós – graduação: noções práticas**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro**. 10. ed.- São Paulo: Atlas, 2012.

BANDEIRA, Marina. **Definição das variáveis e métodos de coleta de dados. Laboratório de Psicologia Experimental**. Departamento de Psicologia – UFSJ. Disponível em <<http://www.ufsj.edu.br/portal-repositorio/File/lapsam/Texto%209-DEFINICAO%20E%20COLETA.pdf>> Acesso em 10 de out. 2015.

BEZERRA, Francisco Antônio; CORRAR, Luiz J. **Utilização da análise fatorial na identificação dos principais indicadores para avaliação do desempenho financeiro: uma aplicação nas empresas de seguros**. Rev. Contabilidade e finanças. São Paulo, v. 17, n. 42, Dec. 2006 de:. Acesso em: 17 de Nov. 2015.

BORBA, Cláudio. **Direito Tributário: teoria e 1000 questões**.- 17 ed. Rio de Janeiro: Impetus, 2004.

BORGHI, Roberto A. Z. **Economia financeira e economia produtiva: o padrão de financiamento da indústria automobilística**. Dissertação de Mestrado – Ciências Econômicas. Campinas: IE/Unicamp, fevereiro de 2011.

BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil**. Brasília, DF, Senado, 2012.

_____. BRASIL. **Código Tributário Nacional**. Brasília-DF: 2014.

_____. Lei n. 6.404, de 15 de dezembro de 1976, art. 187, parágrafo 1. **Dispõe sobre as Sociedades por Ações**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L6404consol.htm >. Acesso em: 17 ago. 2014.

_____. Receita Federal. **Análise técnica de junho de 2009**. Disponível em: www.receitafederal.gov.br. Acesso em: 14 jul. 2014.

CARNEIRO, Cláudio. **Curso de direito tributário e financeiro**, vol.1. 2.ed - Rio de Janeiro: Lumens Juris, 2010.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração Financeira: Uma Abordagem Introdutória**. 2ª Tiragem. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

CRUZ, José Sóstenes Silva. **Análise financeira de balanços**. –Catanduva, SP: Editora Rêspel; São Paulo: Associação Religiosa Imprensa da Fé, 2012.

FABRETTI, Láudio Camargo. **Contabilidade tributária**. -13. ed.- São Paulo: Atlas, 2013.

FERREIRA, Ricardo J. **Contabilidade básica: finalmente você vai aprender contabilidade.** - 7º ed.- Rio de Janeiro: Ed Ferreira, 2009.

FIPECAFI. **Manual de Contabilidade Societária.** São Paulo: Atlas, 2010.

HARADA, Kiyoshi. **Direito financeiro e tributário.** -19. ed.- São Paulo: Atlas, 2010.

HOUAISS, Antônio. **Dicionário Houaiss da Língua Portuguesa.** São Paulo: Objetiva, 2009.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA-IBGE. **Dados referentes à receita nominal do comércio varejista.** Disponível em: www.ibge.gov.br/http://seriesestatisticas.ibge.gov.br/series.aspx?no=2&op=0&vcodigo=MC72&t=receita-nominal-varejo-indice-base-fixa. Acesso em: 10 dez. 2014.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Análise de balanços.** -10. ed. – 5. reimpr. – São Paulo: Atlas, 2013.

LINS, Luiz dos Santos; FRANCISCO FILHO, José. **Fundamentos e análises das demonstrações contábeis: uma abordagem interativa.** –São Paulo: Atlas, 2012.

MACHADO, Hugo de Brito. **Curso de Direito Tributário.** 29º ed. São Paulo: Malheiros editores, 2008.

MANTEGA, Guido [19/12/2012]. **Apresentação do ministro da Fazenda, Guido Mantega no Senado Federal.** Disponível em: <http://g1.globo.com/economia/noticia/2012/08/mantega-anuncia-prorroacao-de-reducao-de-ipi-para-linha-branca.html>. Acesso em 13 de ago. de 2014.

MANTEGA, Guido [21/05/2012]. **Apresentação do ministro da Fazenda, Guido Mantega no Senado Federal.** Disponível em: <http://www.fenafisp.org/app/modules/news/article.php?storyid=7037>. Acesso em: 15 de ago. de 2014.

MARION, José Carlos. **Análise das Demonstrações Contábeis. Contabilidade Empresarial.** 7º ed. - São Paulo: Atlas, 2012.

MATTAR, Fauze Najib. **Administração de varejo.** - Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

MINAYO, Maria Cecília de Souza. **Pesquisa social: teoria, método e criatividade.** Petrópolis, RJ: Vozes, 2004.

MORAIS JUNIOR, José Jayme. **Contabilidade geral.** 3. ed.- Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

MORANTE, Antônio Salvador. **Análise das Demonstrações Financeiras. Aspectos Contábeis da Demonstração de resultado e do Balanço Patrimonial.** Ed Atlas. São Paulo, 2007.

NOSSA, Leonencio. **Linha branca terá IPI prorrogado.** Disponível em: <http://economia.estadao.com.br/noticias/geral,linha-branca-tera-ipi-prorrogado,390302> Acesso em: 09 de ago. 2014.

OLIVEIRA, Luís Martins de, et al. **Manual de contabilidade tributaria: textos e teses com as respostas.** 12. ed. -São Paulo: Atlas, 2013.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade gerencial: um enfoque em sistema de informação contábil**. 3. ed. São Paulo: Atlas. 2000.

PARENTE, Juracy. **Varejo no Brasil: Gestão e Estratégia**. - 1ª ed. - 11. reimpr. - São Paulo: Atlas, 2011.

PÊGAS, Paulo Henrique. **Manual de contabilidade tributária**. 6º ed.- 2ª tir.- Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 2009.

PEREZ JUNIOR, José Hernandes; BEGALLI, Antônio Glauco. **Elaboração e análise das demonstrações contábeis**. 4. ed.- São Paulo: Atlas, 2009.

REIS, Arnaldo Carlos de Rezende. **Demonstrações contábeis: estrutura e análise**. - 2. ed.-São Paulo: Saraiva, 2006.

REZENDE, A. J.; PEREIRA, C. A.; ALENCAR, R.C. **Contabilidade Tributária: Entendendo a Lógica dos Tributos e seus Reflexos sobre os Resultados das Empresas**. São Paulo: Atlas, 2010.

RIBEIRO, Osnir Moura. **Contabilidade avançada**. - 4. ed.- São Paulo: Saraiva, 2014. 472p.
RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa Social: métodos e técnicas**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

ROCHA, João Marcelo. **Direito tributário**.- 8.ed. - Rio de Janeiro: Ed. Ferreira, 2012.

SABBAG, Eduardo. **Manual de direito tributário**. - 6. ed.-São Paulo: Saraiva, 2014.

SANTOS, José Luiz dos, et al. **Introdução à contabilidade**.-2. ed.- São Paulo: Atlas, 2011.

SILVA, Alexandre Alcantara da. **Estrutura, Análise e Interpretação das Demonstrações Contábeis**. São Paulo: Atlas, 2007.

_____. **Estrutura, Análise e Interpretação das Demonstrações Contábeis**. - 3.ed. - São Paulo: Atlas, 2012.

SILVA, Guilherme Jonas Costa da; RESENDE, Marco Flavio da Cunha. **A Crise Está Aí, E Agora?**2008. Disponível em: <<http://www.ppge.ufrgs.br/akb/dossie-crise.pdf>>. Acesso em: 20 de set. 2014.

SOUZA, Gouvêa de. **Estudo sobre o Varejo de Móveis e Eletrodomésticos no Brasil**. Nov. 2010. Disponível em: < <http://conteudo.portalmoveleiro.com.br/visualiza-noticia.php?cdNoticia=20958> > Acesso em: 10 de ago. 2014.

SOUZA, Sérgio Adriano de. **Contabilidade geral 3D: básica, intermediária e avançada**.-2 ed. rev., atual. e ampl.- Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: Método, 2014.

SZUSTER, Natan, et al. **Contabilidade geral: introdução à Contabilidade Societária**. 3. ed.-São Paulo : Atlas, 2011.

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

VICECONTI, Paulo Eduardo Vilchez; NEVES, Silvério das. **Contabilidade avançada e análise das demonstrações financeiras**. 17. ed. ver. São Paulo: Saraiva, 2013.

WWW.HTTP://RI.LASA.COM.BR. **A empresa/perfil.** Disponível em: <<http://ri.lasa.com.br/a-empresa/perfil>> Acesso em: 20 de fev. 2015.

WWW.MAGAZINELUIZA.COM.BR. **Nossa história.** Disponível em: <<http://www.magazineluiza.com.br/quem-somos/historia-magazine-luiza>> Acesso em 21 de fev. 2015

WWW.VIAVAREJO.COM.BR/RI. **A companhia.** Disponível em: <http://ri.viavarejo.com.br/conteudo_pt.asp?idioma=0&conta=28&tipo=53036> Acesso em 23 de fev. 2015.

ANEXOS

Via Varejo S.A - Ativo Total 2008-2010				
Conta	Descrição	31/12/2010	31/12/2009	31/12/2008
1	Ativo Total	9.891.828	2.477.277	1.964.110
1.01	Ativo Circulante	7.760.630	1.380.288	1.301.238
1.01.01	Caixa e Equivalentes de Caixa	1.352.290	86.141	116.850
1.01.01.01	Caixa e Bancos (nota 8)	233.584	40.470	37.138
1.01.01.02	Aplicações Financeiras (nota 8)	1.118.706	45.671	79.712
1.01.02	Aplicações Financeiras	600.613	0	0
1.01.02.01	Aplicações Financeiras Avaliadas a Valor Justo			
1.01.02.01.01	Títulos para Negociação			
1.01.02.01.02	Títulos Disponíveis para Venda			
1.01.02.02	Aplicações Financeiras Avaliadas ao Custo Amortizado	600.613	0	0
1.01.02.02.01	Títulos Mantidos até o Vencimento	600.613	0	0
1.01.03	Contas a Receber	1.976.792	246.133	508.949
1.01.03.01	Clientes	1.976.792	246.133	508.949
1.01.03.02	Outras Contas a Receber			
1.01.04	Estoques	2.403.546	727.071	455.895
1.01.04.01	Estoques para Revenda (nota 12)	2.399.940	723.296	451.776
1.01.04.02	Estoques Outros (nota 12)	3.606	3.775	4.119
1.01.05	Ativos Biológicos			
1.01.06	Tributos a Recuperar	558.517	154.530	115.270
1.01.06.01	Tributos Correntes a Recuperar	558.517	154.530	115.270
1.01.07	Despesas Antecipadas	132.362	57.859	9.920
1.01.08	Outros Ativos Circulantes	736.510	108.554	94.354
1.01.08.01	Ativos Não-Correntes a Venda			
1.01.08.02	Ativos de Operações Descontinuadas			

1.01.08.03	Outros	736.510	108.554	94.354
1.01.08.03.02	JCP e Dividendos	3.155	1.927	3.668
1.01.08.03.03	Partes Relacionadas (nota 15)	547.939	13.965	0
1.01.08.03.04	Outras Contas a Receber (nota 14)	185.416	92.662	90.686
1.02	Ativo Não Circulante	2.131.198	1.096.989	662.872
1.02.01	Ativo Realizável a Longo Prazo	1.134.751	781.610	287.049
1.02.01.01	Aplicações Financeiras Avaliadas a Valor Justo			
1.02.01.01.01	Títulos para Negociação			
1.02.01.01.02	Títulos Disponíveis para Venda			
1.02.01.02	Aplicações Financeiras Avaliadas ao Custo Amortizado	7.389	0	0
1.02.01.02.01	Títulos Mantidos até o Vencimento	7.389	0	0
1.02.01.03	Contas a Receber	107.369	0	1.664
1.02.01.03.01	Clientes	107.369	0	1.664
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	736.420	555.235	147.260
1.02.01.06.01	Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	736.420	555.235	147.260
1.02.01.07	Despesas Antecipadas			
1.02.01.08	Créditos com Partes Relacionadas	80.414	0	0
1.02.01.08.01	Créditos com Coligadas			
1.02.01.08.03	Créditos com Controladores	79.574	0	0
1.02.01.08.04	Créditos com Outras Partes Relacionadas	840	0	0
1.02.01.09	Outros Ativos Não Circulantes	203.159	226.375	138.125
1.02.01.09.01	Ativos Não-Correntes a Venda			
1.02.01.09.02	Ativos de Operações Descontinuadas			
1.02.01.09.03	Depósitos Judiciais	98.697	103.937	66.038
1.02.01.09.04	Outras Contas a Receber (nota 14)	18.209	10.999	16.546
1.02.01.09.05	Impostos a Recuperar (nota 13)	86.253	111.439	55.541
1.02.02	Investimentos	95.336	85.374	87.309

1.02.02.01	Participações Societárias	95.336	84.909	86.649
1.02.02.01.01	Participações em Coligadas	95.336	84.909	86.649
1.02.02.01.04	Outras Participações Societárias			
1.02.02.02	Propriedades para Investimento	0	465	660
1.02.02.02.01	Outros Investimentos	0	465	660
1.02.03	Imobilizado	777.513	188.339	225.515
1.02.03.01	Imobilizado em Operação	698.771	172.744	167.574
1.02.03.02	Imobilizado Arrendado	57.450	1.488	2.447
1.02.03.03	Imobilizado em Andamento	21.292	14.107	55.494
1.02.04	Intangível	123.598	41.666	62.999
1.02.04.01	Intangíveis	123.598	41.666	62.999
1.02.04.01.01	Contrato de Concessão			
1.02.04.02	Goodwill			

Via Varejo S.A – Ativo Total 2011-2013				
Conta	Descrição	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
1	Ativo Total	13.457.823	12.082.472	11.674.930
1.01	Ativo Circulante	8.984.634	8.512.511	8.401.963
1.01.01	Caixa e Equivalentes de Caixa	3.508.878	2.581.134	1.425.768
1.01.01.01	Caixa e Bancos	111.746	134.944	143.019
1.01.01.02	Aplicações Financeiras	3.397.132	2.446.190	1.282.749
1.01.02	Aplicações Financeiras	24.453	0	0
1.01.02.01	Aplicações Financeiras Avaliadas a Valor Justo	24.453	0	0
1.01.02.01.01	Títulos para Negociação			
1.01.02.01.02	Títulos Disponíveis para Venda	24.453	0	0
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	2.239.893	2.403.192	3.616.524
1.01.03.01	Clientes	2.136.142	2.222.688	3.443.570
1.01.03.02	Outras Contas a Receber	103.751	180.504	172.954
1.01.04	Estoques	2.335.994	2.697.498	2.688.139
1.01.05	Ativos Biológicos			
1.01.06	Tributos a Recuperar	579.009	614.924	449.408
1.01.06.01	Tributos Correntes a Recuperar	579.009	614.924	449.408
1.01.07	Despesas Antecipadas	46.663	29.334	39.547
1.01.08	Outros Ativos Circulantes	249.744	186.429	182.577
1.01.08.01	Ativos Não-Correntes a Venda	15.489	0	0
1.01.08.02	Ativos de Operações Descontinuadas			
1.01.08.03	Outros	234.255	186.429	182.577
1.01.08.03.02	Dividendos	3.481	28	0
1.01.08.03.03	Partes Relacionadas	230.774	186.401	182.577
1.01.08.03.04	Outras Contas a Receber			
1.02	Ativo Não Circulante	4.473.189	3.569.961	3.272.967
1.02.01	Ativo Realizável a Longo Prazo	1.836.858	2.327.130	2.157.089
1.02.01.01	Aplicações Financeiras Avaliadas a Valor Justo			
1.02.01.01.01	Títulos para Negociação			
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	136.306	134.543	145.365
1.02.01.03.01	Clientes	114.899	108.499	110.785
1.02.01.03.02	Outras Contas a Receber	21.407	26.044	34.580
1.02.01.04	Estoques			
1.02.01.05	Ativos Biológicos			
1.02.01.06	Tributos Diferidos	349.891	698.119	793.758
1.02.01.06.01	Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	349.891	698.119	793.758

1.02.01.07	Despesas Antecipadas	330	205	1.032
1.02.01.08	Créditos com Partes Relacionadas	306.238	314.275	396.454
1.02.01.08.01	Créditos com Coligadas			
1.02.01.08.03	Créditos com Controladores	230.915	161.312	140.207
1.02.01.08.04	Créditos com Outras Partes Relacionadas	75.323	152.963	256.247
1.02.01.09	Outros Ativos Não Circulantes	1.044.093	1.179.988	820.480
1.02.01.09.01	Ativos Não-Correntes a Venda			
1.02.01.09.02	Ativos de Operações Descontinuadas			
1.02.01.09.03	Depósitos Judiciais	268.245	179.532	122.022
1.02.01.09.04	Outras Contas a Receber			
1.02.01.09.05	Impostos a Recuperar	775.848	1.000.456	698.458
1.02.02	Investimentos	669.312	92.483	97.020
1.02.02.01	Participações Societárias	669.312	92.483	97.020
1.02.02.01.01	Participações em Coligadas			
1.02.02.01.04	Outras Participações Societárias			
1.02.02.02	Propriedades para Investimento			
1.02.02.02.01	Outros Investimentos			
1.02.03	Imobilizado	1.149.500	1.027.349	911.914
1.02.03.01	Imobilizado em Operação	1.094.916	952.701	807.436
1.02.03.02	Imobilizado Arrendado	31.380	57.551	74.437
1.02.03.03	Imobilizado em Andamento	23.204	17.097	30.041
1.02.04	Intangível	817.519	122.999	106.944
1.02.04.01	Intangíveis			
1.02.04.01.01	Contrato de Concessão			
1.02.04.02	Goodwill			

Via Varejo S.A – Passivo Total 2008-2010				
Conta	Descrição	31/12/2010	31/12/2009	31/12/2008
2	Passivo Total	9.891.828	2.477.277	1.964.110
2.01	Passivo Circulante	5.317.027	1.502.213	1.025.455
2.01.01	Obrigações Sociais e Trabalhistas	290.245	62.031	40.850
2.01.01.01	Obrigações Sociais	71.578	11.697	10.592
2.01.01.02	Obrigações Trabalhistas	218.667	50.334	30.258
2.01.02	Fornecedores	2.381.450	1.030.342	614.576
2.01.02.01	Fornecedores Nacionais	2.381.450	1.030.342	614.576
2.01.02.02	Fornecedores Estrangeiros			
2.01.03	Obrigações Fiscais	272.427	139.445	108.275
2.01.03.01	Obrigações Fiscais Federais	92.581	43.488	59.304
2.01.03.01.01	Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar	18.415	6.881	1.892
2.01.03.01.02	PIS e COFINS	68.522	27.108	19.810
2.01.03.01.03	Outros	5.644	9.499	37.602
2.01.03.02	Obrigações Fiscais Estaduais	175.372	79.686	46.880
2.01.03.02.01	ICMS	175.372	79.686	46.880
2.01.03.03	Obrigações Fiscais Municipais	4.474	16.271	2.091
2.01.03.03.01	ISS	4.474	16.271	2.091
2.01.04	Empréstimos e Financiamentos	1.630.638	61.415	101.486
2.01.04.01	Empréstimos e Financiamentos	1.630.638	61.415	101.486
2.01.04.01.01	Em Moeda Nacional	1.630.713	61.415	101.486
2.01.04.01.02	Em Moeda Estrangeira	-75	0	0
2.01.04.02	Debêntures			
2.01.04.03	Financiamento por Arrendamento Financeiro			
2.01.05	Outras Obrigações	299.239	21.271	14.747
2.01.05.01	Passivos com Partes Relacionadas	297.606	19.598	6.767
2.01.05.01.01	Débitos com Coligadas	297.606	19.598	6.767
2.01.05.01.03	Débitos com Controladores			
2.01.05.01.04	Débitos com Outras Partes Relacionadas			

2.01.05.02	Outros	1.633	1.673	7.980
2.01.05.02.01	Dividendos e JCP a Pagar	1.633	1.673	7.980
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	Obrigações Tributárias - PAES			
2.01.05.02.05	Outras Contas a Pagar			
2.01.06	Provisões	443.028	187.709	145.521
2.01.06.01	Provisões Fiscais Previdenciárias Trabalhistas e Cíveis	0	7.593	6.767
2.01.06.01.01	Provisões Fiscais	0	7.593	6.767
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	443.028	180.116	138.754
2.01.06.02.01	Provisões para Garantias			
2.01.06.02.02	Provisões para Reestruturação	0	41.740	0
2.01.06.02.03	Provisões para Passivos Ambientais e de Desativação			
2.01.06.02.04	Outras Contas a Pagar	436.343	132.390	118.706
2.01.06.02.05	Provisão para Imposto de Renda e Contrib. Social	5.715	2.452	16.169
2.01.06.02.06	Impostos Parcelados	970	3.534	3.879
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	2.005.920	318.081	235.666
2.02.01	Empréstimos e Financiamentos	1.597.566	48.089	83.029
2.02.01.01	Empréstimos e Financiamentos	1.597.566	48.089	83.029
2.02.01.01.01	Em Moeda Nacional	1.336.908	48.089	83.029
2.02.01.01.02	Em Moeda Estrangeira	260.658	0	0
2.02.01.02	Debêntures			
2.02.01.03	Financiamento por Arrendamento Financeiro			

2.02.02	Outras Obrigações	286.362	34.721	29.162
2.02.02.01	Passivos com Partes Relacionadas	-18	0	0
2.02.02.01.01	Débitos com Coligadas	-18	0	0
2.02.02.01.03	Débitos com Controladores			
2.02.02.01.04	Débitos com Outras Partes Relacionadas			
2.02.02.02	Outros	286.380	34.721	29.162
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	Receitas Antecipadas	233.810	0	0
2.02.02.02.04	Impostos Parcelados	51.767	11.876	15.200
2.02.02.02.05	Outros	803	22.845	13.962
2.02.03	Tributos Diferidos	12.477	0	0
2.02.03.01	Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	12.477	0	0
2.02.04	Provisões	109.515	235.271	123.475
2.02.04.01	Provisões Fiscais Previdenciárias Trabalhistas e Cíveis	109.515	235.271	123.475
2.02.04.01.01	Provisões Fiscais	47.386	128.739	72.942
2.02.04.01.02	Provisões Previdenciárias e Trabalhistas	8.573	27.702	18.405
2.02.04.01.03	Provisões para Benefícios a Empregados			
2.02.04.01.04	Provisões Cíveis	53.556	78.830	32.128
2.02.04.01.05	Provisão para Contingência			
2.02.04.02	Outras Provisões			
2.02.04.02.01	Provisões para Garantias			
2.02.04.02.02	Provisões para Reestruturação			
2.02.04.02.03	Provisões para Passivos Ambientais e de Desativação			
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	2.568.881	656.983	702.989
2.03.01	Capital Social Realizado	2.895.453	671.033	671.033
2.03.01.01	Capital Social	2.895.453	671.033	671.033
2.03.02	Reservas de Capital	40.589	310.825	37.701
2.03.02.01	Ágio na Emissão de Ações			
2.03.02.02	Reserva Especial de Ágio na Incorporação	278.539	278.539	20.523
2.03.02.03	Alienação de Bônus de Subscrição			
2.03.02.04	Opções Outorgadas	27.246	27.166	12.057
2.03.02.05	Ações em Tesouraria	0	-3.212	-3.212
2.03.02.06	Adiantamento para Futuro Aumento de Capital			
2.03.02.07	Incentivos Fiscais	8.332	8.332	8.333
2.03.02.08	Ganho e Perda de Participação Societária	-273.528	0	0
2.03.03	Reservas de Reavaliação			
2.03.04	Reservas de Lucros	36.768	36.768	36.768
2.03.04.01	Reserva Legal	828	828	828
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	Reservas para Investimento	35.940	35.940	35.940
2.03.05	Lucros/Prejuízos Acumulados	-428.201	-361.832	-42.702
2.03.06	Ajustes de Avaliação Patrimonial	0	189	189
2.03.07	Ajustes Acumulados de Conversão			
2.03.08	Outros Resultados Abrangentes			
2.03.09	Participação dos Acionistas Não Controladores	24.272	0	0

Via Varejo S.A - Passivo Total 2011-2013				
Conta	Descrição	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
2	Passivo Total	13.457.823	12.082.472	11.674.930
2.01	Passivo Circulante	7.809.434	7.439.341	6.877.477
2.01.01	Obrigações Sociais e Trabalhistas	314.612	312.365	382.974
2.01.01.01	Obrigações Sociais	74.281	122.779	39.167
2.01.01.02	Obrigações Trabalhistas	240.331	189.586	343.807
2.01.02	Fornecedores	3.149.899	3.132.545	2.857.469
2.01.02.01	Fornecedores Nacionais	3.149.899	3.132.545	2.857.469
2.01.02.02	Fornecedores Estrangeiros			
2.01.03	Obrigações Fiscais	528.378	461.042	240.303
2.01.03.01	Obrigações Fiscais Federais	364.710	276.970	232.713
2.01.03.01.01	Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar	26.355	93.759	151.052
2.01.03.01.02	PIS e COFINS	290.738	181.014	79.201
2.01.03.01.03	Outros	47.617	2.197	2.460
2.01.03.02	Obrigações Fiscais Estaduais	159.272	177.356	0
2.01.03.02.01	ICMS	159.272	177.356	0
2.01.03.03	Obrigações Fiscais Municipais	4.396	6.716	7.590
2.01.03.03.01	ISS	4.396	6.716	7.590
2.01.04	Empréstimos e Financiamentos	3.055.807	2.791.834	2.858.730
2.01.04.01	Empréstimos e Financiamentos	2.811.481	2.658.928	2.843.501
2.01.04.01.01	Em Moeda Nacional	2.770.099	2.526.771	2.404.519
2.01.04.01.02	Em Moeda Estrangeira	41.382	132.157	438.982
2.01.04.02	Debêntures	216.418	118.487	0
2.01.04.03	Financiamento por Arrendamento Financeiro	27.908	14.419	15.229
2.01.05	Outras Obrigações	54.419	114.526	32.593
2.01.05.01	Passivos com Partes Relacionadas	54.121	109.777	32.583
2.01.05.01.01	Débitos com Coligadas	17.078	62.487	2.328
2.01.05.01.03	Débitos com Controladores	37.043	46.737	29.912

2.01.05.01.04	Débitos com Outras Partes Relacionadas	0	553	343
2.01.05.02	Outros	298	4.749	10
2.01.05.02.01	Dividendos e JCP a Pagar			
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	Obrigações Tributárias - PAES			
2.01.05.02.05	Outras Contas a Pagar			
2.01.05.02.06	Dividendos a Pagar	298	4.749	10
2.01.06	Provisões	706.319	627.029	505.408
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	706.319	627.029	505.408
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			
2.01.06.02.04	Outras Contas a Pagar	356.206	259.244	214.246
2.01.06.02.05	Provisão para Imposto de Renda e Contrib. Social			
2.01.06.02.06	Impostos Parcelados	3.707	3.467	3.579
2.01.06.02.07	Receitas Antecipadas	77.722	74.313	67.055
2.01.06.02.08	Serviços Públicos	4.962	9.481	11.895
2.01.06.02.09	Propaganda	48.639	70.871	60.315
2.01.06.02.10	Repasse de Terceiros	215.083	209.653	148.318
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	1.697.586	1.647.543	2.121.938

2.02.01	Empréstimos e Financiamentos	906.732	999.255	1.502.201
2.02.01.01	Empréstimos e Financiamentos	241.564	184.315	1.470.376
2.02.01.01.01	Em Moeda Nacional	241.564	144.389	1.349.010
2.02.01.01.02	Em Moeda Estrangeira	0	39.926	121.366
2.02.01.02	Debêntures	599.839	799.241	0
2.02.01.03	Financiamento por Arrendamento Financeiro	65.329	15.699	31.825
2.02.02	Outras Obrigações	415.169	480.204	459.662
2.02.02.01	Passivos com Partes Relacionadas	0	0	617
2.02.02.01.01	Débitos com Coligadas			
2.02.02.01.03	Débitos com Controladores	0	0	617
2.02.02.01.04	Débitos com Outras Partes Relacionadas			
2.02.02.02	Outros	415.169	480.204	459.045
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	Receitas antecipadas	375.259	438.690	381.406
2.02.02.02.04	Impostos parcelados	39.910	41.514	42.357
2.02.02.02.05	Impostos a pagar			
2.02.02.02.06	Outros	0	0	35.282
2.02.03	Tributos Diferidos	3.171	3.384	0
2.02.03.01	Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	3.171	3.384	0
2.02.04	Provisões	372.514	164.700	160.075
2.02.04.01	Provisões Fiscais Previdenciárias Trabalhistas e Cíveis	372.514	164.700	160.075
2.02.04.01.01	Provisões Fiscais	170.108	70.320	58.645
2.02.04.01.02	Provisões Previdenciárias e Trabalhistas	118.945	43.283	30.919
2.02.04.01.03	Provisões para Benefícios a Empregados			
2.02.04.01.04	Provisões Cíveis	83.461	51.097	70.511
2.02.04.01.05	Provisão para Contingência			
2.02.04.02	Outras Provisões			
2.02.04.02.01	Provisões para Garantias			
2.02.04.02.02	Provisões para Reestruturação			

2.02.04.02.03	Provisões para Passivos Ambientais e de Desativação			
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	3.950.803	2.995.588	2.675.515
2.03.01	Capital Social Realizado	2.895.453	2.895.453	2.895.453
2.03.01.01	Capital Social	2.895.453	2.895.453	2.895.453
2.03.02	Reservas de Capital	271.026	44.202	42.137
2.03.02.01	Ágio na Emissão de Ações			
2.03.02.02	Reserva Especial de Ágio na Incorporação	278.539	278.539	278.539
2.03.02.03	Alienação de Bônus de Subscrição			
2.03.02.04	Opções Outorgadas	31.686	30.861	28.796
2.03.02.05	Ações em Tesouraria			
2.03.02.06	Adiantamento para Futuro Aumento de Capital			
2.03.02.07	Incentivos Fiscais	8.332	8.332	8.332
2.03.02.08	Ganho e Perda de Participação Societária	-47.531	-273.530	-273.530
2.03.03	Reservas de Reavaliação			
2.03.04	Reservas de Lucros	15.059	15.059	0
2.03.04.01	Reserva Legal	987	987	0
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	Reservas para Investimento	14.072	14.072	0
2.03.05	Lucros/Prejuízos Acumulados	769.265	0	-300.968
2.03.06	Ajustes de Avaliação Patrimonial			
2.03.07	Ajustes Acumulados de Conversão			
2.03.08	Outros Resultados Abrangentes			
2.03.09	Participação dos Acionistas Não Controladores	0	40.874	38.893

Via Varejo S.A – DRE 2008-2010				
Conta	Descrição	01/01/2010	01/01/2009	01/01/2008
		à	à	à
		31/12/2010	31/12/2009	31/12/2008
3.01	Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	8.606.042	3.962.185	3.828.682
3.01.01	Vendas de Mercadorias Líq. Devoluções	9.494.543	4.386.922	4.359.628
3.01.02	Prestação de Serviços	425.826	199.181	277.560
3.01.03	Rendas de Operações de Crédito	0	145.270	121.097
3.01.04	Reversão de AVP s/ Vendas	92.673	57.654	45.029
3.01.05	Impostos s/ Vendas de Mercadorias	-1.366.495	-800.082	-947.884
3.01.06	Impostos s/ Prestações de Serviços	-40.505	-8.035	-10.152
3.01.07	Imposto s/ Rendas de Operações de Crédito	0	-18.725	-16.596
3.02	Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	-6.702.279	-3.294.411	-2.908.528
3.03	Resultado Bruto	1.903.763	667.774	920.154
3.04	Despesas/Receitas Operacionais	-1.600.848	-1.049.506	-883.081
3.04.01	Despesas com Vendas	-1.251.585	-415.194	-524.721
3.04.02	Despesas Gerais e Administrativas	-245.219	-333.461	-156.850
3.04.03	Perdas pela Não Recuperabilidade de Ativos			
3.04.04	Outras Receitas Operacionais	114.042	9.835	10.559
3.04.05	Outras Despesas Operacionais	-230.885	-323.472	-211.988

3.04.05.01	Depreciações e Amortizações	-66.513	-49.849	-44.853
3.04.05.02	Remuneração Administradores / Indenizações	-7.749	-16.378	-5.227
3.04.05.03	Provisão p/ Crédito de Liquidação Duvidosa	-51.983	-164.596	-194.159
3.04.05.04	Outras Receitas (despesas) operacionais Liquidas	-105.045	-92.649	32.251
3.04.05.05	Recuperação de Créditos em Compensação	405	0	0
3.04.06	Resultado de Equivalência Patrimonial	12.799	12.786	-81
3.05	Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	302.915	-381.732	37.073
3.06	Resultado Financeiro	-415.271	-86.949	-35.452
3.06.01	Receitas Financeiras	34.338	9.641	30.586
3.06.02	Despesas Financeiras	-449.609	-96.590	-66.038
3.07	Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	-112.356	-468.681	1.621
3.08	Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	46.547	149.551	-2.552
3.08.01	Corrente	-17.298	-33.415	-26.117
3.08.02	Diferido	63.845	182.966	23.565
3.09	Resultado Líquido das Operações Continuadas	-65.809	-319.130	-931
3.10	Resultado Líquido de Operações Descontinuadas			
3.10.01	Lucro/Prejuízo Líquido das Operações Descontinuadas			
3.10.02	Ganhos/Perdas Líquidas sobre Ativos de Operações Descontinuadas			
3.11	Lucro/Prejuízo Consolidado do Período	-65.809	-319.130	-931
3.11.01	Atribuído a Sócios da Empresa Controladora	-63.157	-319.130	-931
3.11.02	Atribuído a Sócios Não Controladores	-2.652	0	0
3.99	Lucro por Ação - (Reais / Ação)			
3.99.01	Lucro Básico por Ação			
3.99.01.01	ON			
3.99.02	Lucro Diluído por Ação			

Via Varejo S.A – DRE 2011-2013				
Conta	Descrição	01/01/2013	01/01/2012	01/01/2011
		à	à	à
		31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
3.01	Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	21.755.94	19.454.710	17.827.515
3.02	Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	-15.055.825	-13.579.759	-12.271.288
3.03	Resultado Bruto	6.700.120	5.874.951	5.556.227
3.04	Despesas/Receitas Operacionais	-4.462.755	-4.768.818	-4.882.801
3.04.01	Despesas com Vendas	-4.419.044	-3.831.407	-3.720.921
3.04.02	Despesas Gerais e Administrativas	-537.488	-803.305	-877.347
3.04.03	Perdas pela Não Recuperabilidade de Ativos			
3.04.04	Outras Receitas Operacionais	854.719	57.045	986
3.04.04.01	Resultado com ativo permanente	-33.999	42.043	0
3.04.04.02	Outras receitas operacionais	888.718	15.002	986
3.04.05	Outras Despesas Operacionais	-376.074	-190.697	-296.322
3.04.05.01	Depreciações e Amortizações	-130.161	-152.944	-123.595
3.04.05.02	Remuneração Administradores / Indenizações			
3.04.05.03	Provisão p/ Crédito de Liquidação Duvidosa			
3.04.05.04	Outras Despesas Operacionais	-245.913	-37.753	-157.321
3.04.05.05	Recuperação de Créditos em Compensação			
3.04.05.06	Resultado com Ativo Permanente	0	0	-15.406
3.04.06	Resultado de Equivalência Patrimonial	15.132	-454	10.803
3.05	Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	2.237.365	1.106.133	673.426
3.06	Resultado Financeiro	-550.715	-574.336	-561.885
3.06.01	Receitas Financeiras	263.915	170.692	254.307
3.06.02	Despesas Financeiras	-814.630	-745.028	-816.192
3.07	Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	1.686.650	531.797	111.541
3.08	Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	-512.024	-212.543	-39.623
3.08.01	Corrente	-188.001	-97.797	-105.933
3.08.02	Diferido	-324.023	-114.746	66.310

3.09	Resultado Líquido das Operações Continuadas	1.174.626	319.254	71.918
3.10	Resultado Líquido de Operações Descontinuadas	-30.107	2.905	18.547
3.10.01	Lucro/Prejuízo Líquido das Operações Descontinuadas			
3.10.02	Ganhos/Perdas Líquidas sobre Ativos de Operações Descontinuadas			
3.11	Lucro/Prejuízo Consolidado do Período	1.144.519	322.159	90.465
3.11.01	Atribuído a Sócios da Empresa Controladora	1.159.542	320.709	103.854
3.11.02	Atribuído a Sócios Não Controladores	-15.023	1.450	-13.389
3.99	Lucro por Ação - (Reais / Ação)			
3.99.01	Lucro Básico por Ação			
3.99.01.01	ON	0,89835	0,99836	0,32184
3.99.01.02	PN	0,89835	0,00000	0,00000
3.99.02	Lucro Diluído por Ação			
3.99.02.01	ON	0,89816	0,99836	0,32184
3.99.02.02	PN	0,89835	0,00000	0,00000

Lojas Americanas S.A - Ativo Total 2008-2010				
Conta	Descrição	31/12/2010	31/12/2009	01/01/2009
1	Ativo Total	7.996.619	6.643.375	6.303.997
1.01	Ativo Circulante	5.851.663	4.904.216	4.587.202
1.01.01	Caixa e Equivalentes de Caixa	162.428	141.780	112.690
1.01.02	Aplicações Financeiras	1.847.890	2.067.083	2.172.195
1.01.02.01	Aplicações Financeiras Avaliadas a Valor Justo			
1.01.02.01.01	Títulos para Negociação			
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	1.860.251	1.023.026	956.945

1.01.03.01	Clientes			
1.01.03.02	Outras Contas a Receber			
1.01.04	Estoques	1.429.537	1.247.885	985.993
1.01.05	Ativos Biológicos			
1.01.06	Tributos a Recuperar	275.216	182.172	122.506
1.01.06.01	Tributos Correntes a Recuperar			
1.01.07	Despesas Antecipadas	21.877	16.882	30.260
1.01.08	Outros Ativos Circulantes	254.464	225.388	206.613
1.01.08.01	Ativos Não-Correntes a Venda			
1.01.08.02	Ativos de Operações Descontinuadas			
1.01.08.03	Outros	254.464	225.388	206.613
1.01.08.03.01	Dividendos a Receber			
1.01.08.03.02	Demais Contas a Receber	254.464	225.388	206.613
1.02	Ativo Não Circulante	2.144.956	1.739.159	1.716.795
1.02.01	Ativo Realizável a Longo Prazo	471.689	438.405	499.478
1.02.01.01	Aplicações Financeiras Avaliadas a Valor Justo	5.596	5.378	5.846
1.02.01.01.01	Títulos para Negociação			
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			
1.02.01.03.01	Clientes			
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	332.889	324.594	331.012
1.02.01.06.01	Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos			
1.02.01.07	Despesas Antecipadas			
1.02.01.08	Créditos com Partes Relacionadas	58.282	35.735	81.256
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	74.922	72.698	81.364
1.02.01.09.01	Ativos Não-Correntes a Venda			
1.02.01.09.02	Ativos de Operações Descontinuadas			
1.02.01.09.03	Depósitos Judiciais	65.502	62.590	55.443
1.02.01.09.04	Impostos a Recuperar e Demais Contas a Receber	9.420	10.108	25.921
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	638.406	494.536	498.451
1.02.03.01	Imobilizado em Operação			
1.02.03.02	Imobilizado Arrendado			
1.02.03.03	Imobilizado em Andamento			
1.02.04	Intangível	1.034.861	806.218	718.866
1.02.04.01	Intangíveis			
1.02.04.01.01	Contrato de Concessão			
1.02.04.02	Goodwill			

Lojas Americanas S.A – Ativo Total 2011-2013				
Conta	Descrição	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
1	Ativo Total	14.138.353	11.080.294	9.458.027
1.01	Ativo Circulante	8.991.570	7.276.995	6.772.293
1.01.01	Caixa e Equivalentes de Caixa	424.020	183.514	131.504
1.01.02	Aplicações Financeiras	3.664.418	2.924.806	2.253.757
1.01.02.01	Aplicações Financeiras Avaliadas a Valor Justo			
1.01.02.01.01	Títulos para Negociação			

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	1.775.641	1.622.157	2.182.064
1.01.03.01	Clientes			
1.01.03.02	Outras Contas a Receber			
1.01.04	Estoques	2.473.266	1.884.234	1.456.898
1.01.05	Ativos Biológicos			
1.01.06	Tributos a Recuperar	360.940	385.995	477.010
1.01.06.01	Tributos Correntes a Recuperar			
1.01.07	Despesas Antecipadas	35.282	19.995	24.624
1.01.08	Outros Ativos Circulantes	258.003	256.294	246.436
1.01.08.01	Ativos Não-Correntes a Venda			
1.01.08.02	Ativos de Operações Descontinuadas			
1.01.08.03	Outros	258.003	256.294	246.436
1.01.08.03.01	Dividendos a Receber			
1.01.08.03.02	Demais Contas a Receber	258.003	256.294	246.436
1.02	Ativo Não Circulante	5.146.783	3.803.299	2.685.734
1.02.01	Ativo Realizável a Longo Prazo	1.176.079	867.616	470.227
1.02.01.01	Aplicações Financeiras Avaliadas a Valor Justo	0	0	6.494
1.02.01.01.01	Títulos para Negociação			
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			
1.02.01.03.01	Clientes			
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	354.251	276.178	312.314

1.02.01.06.01	Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	354.251	276.178	312.314
1.02.01.07	Despesas Antecipadas			
1.02.01.08	Créditos com Partes Relacionadas	55.119	55.307	66.777
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	55.119	55.307	66.777
1.02.01.09	Outros Ativos Não Circulantes	766.709	536.131	84.642
1.02.01.09.01	Ativos Não-Correntes a Venda			
1.02.01.09.02	Ativos de Operações Descontinuadas			
1.02.01.09.03	Depósitos Judiciais	227.035	186.891	71.876
1.02.01.09.04	Impostos a Recuperar	539.674	349.240	12.766
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	1.785.347	1.334.442	934.592
1.02.03.01	Imobilizado em Operação			
1.02.03.02	Imobilizado Arrendado			
1.02.03.03	Imobilizado em Andamento			
1.02.04	Intangível	2.185.357	1.601.241	1.280.915
1.02.04.01	Intangíveis			
1.02.04.01.01	Contrato de Concessão			
1.02.04.02	Goodwill			

Lojas Americanas S.A - Passivo Total 2008-2010				
Conta	Descrição	31/12/2010	31/12/2009	01/01/2009
2	Passivo Total	7.996.619	6.643.375	6.303.997
2.01	Passivo Circulante	4.444.963	3.221.032	3.933.544
2.01.01	Obrigações Sociais e Trabalhistas	42.709	34.757	34.635
2.01.01.01	Obrigações Sociais			
2.01.01.02	Obrigações Trabalhistas			
2.01.02	Fornecedores	2.355.521	1.807.099	1.583.858
2.01.02.01	Fornecedores Nacionais			
2.01.02.02	Fornecedores Estrangeiros			
2.01.03	Obrigações Fiscais	224.645	161.936	155.517
2.01.03.01	Obrigações Fiscais Federais			
2.01.03.01.01	Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar			
2.01.03.02	Obrigações Fiscais Estaduais			
2.01.03.03	Obrigações Fiscais Municipais			
2.01.04	Empréstimos e Financiamentos	1.363.508	899.190	1.940.082
2.01.04.01	Empréstimos e Financiamentos	1.012.983	869.176	1.826.670
2.01.04.01.01	Em Moeda Nacional			
2.01.04.01.02	Em Moeda Estrangeira			
2.01.04.02	Debêntures	350.525	30.014	113.412
2.01.04.03	Financiamento por Arrendamento Financeiro			
2.01.05	Outras Obrigações	87.679	51.121	45.385
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	87.679	51.121	45.385
2.01.05.02.01	Dividendos e JCP a Pagar	87.679	51.121	45.385
2.01.05.02.02	Dividendo Mínimo Obrigatório a Pagar			
2.01.05.02.03	Obrigações por Pagamentos Baseados em Ações			

2.01.06	Provisões	370.901	266.929	174.067
2.01.06.01	Provisões Fiscais Previdenciárias Trabalhistas e Cíveis	16.803	15.300	20.087
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	354.098	251.629	153.980
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	3.000.978	3.167.032	2.243.117
2.02.01	Empréstimos e Financiamentos	2.779.793	2.954.701	2.074.855
2.02.01.01	Empréstimos e Financiamentos	2.257.529	2.225.250	1.344.967
2.02.01.01.01	Em Moeda Nacional			
2.02.01.01.02	Em Moeda Estrangeira			
2.02.01.02	Debêntures	522.264	729.451	729.888
2.02.01.03	Financiamento por Arrendamento Financeiro			
2.02.02	Outras Obrigações	109.231	101.732	77.604
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	109.231	101.732	77.604
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	Impostos, Taxas e Contribuições	109.231	101.732	77.604

2.02.03	Tributos Diferidos			
2.02.03.01	Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos			
2.02.04	Provisões	111.954	110.599	90.658
2.02.04.01	Provisões Fiscais Previdenciárias Trabalhistas e Cíveis	84.533	73.572	52.336
2.02.04.01.01	Provisões Fiscais			
2.02.04.01.02	Provisões Previdenciárias e Trabalhistas			
2.02.04.01.03	Provisões para Benefícios a Empregados			
2.02.04.01.04	Provisões Cíveis			
2.02.04.02	Outras Provisões	27.421	37.027	38.322
2.02.04.02.01	Provisões para Garantias			
2.02.04.02.02	Provisões para Reestruturação			
2.02.04.02.03	Provisões para Passivos Ambientais e de Desativação			
2.02.04.02.05	Adiant. Cessão Direito de Uso de Lavra	21.037	22.313	23.588
2.02.04.02.06	Demais Contas a Pagar	6.384	14.714	14.734
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	550.678	255.311	127.336
2.03.01	Capital Social Realizado	285.054	242.845	273.718
2.03.02	Reservas de Capital	-143.133	-152.490	-151.861
2.03.02.01	Ágio na Emissão de Ações			
2.03.02.02	Reserva Especial de Ágio na Incorporação			
2.03.02.03	Alienação de Bônus de Subscrição			
2.03.02.04	Opções Outorgadas			
2.03.02.05	Ações em Tesouraria	-154.424	-157.793	-155.242

2.03.02.06	Adiantamento para Futuro Aumento de Capital			
2.03.02.07	Reserva de Capital	11.291	5.303	3.381
2.03.03	Reservas de Reavaliação			
2.03.04	Reservas de Lucros	308.350	81.290	-52.638
2.03.04.01	Reserva Legal	38.882	23.402	15.801
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 Novos Empreendimentos	381.165	169.585	38.220
2.03.04.11	Ágio em Transações do Capital	-111.697	-111.697	-106.659
2.03.05	Lucros/Prejuízos Acumulados	0	-1.303	0
2.03.06	Ajustes de Avaliação Patrimonial	707	1.296	-2.304
2.03.07	Ajustes Acumulados de Conversão			
2.03.08	Outros Resultados Abrangentes	1.694	0	0
2.03.09	Participação dos Acionistas Não Controladores	98.006	83.673	60.421

Lojas Americanas S.A – Passivo Total 2011-2013				
Conta	Descrição	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
2	Passivo Total	14.138.353	11.080.294	9.458.027
2.01	Passivo Circulante	5.480.314	4.905.705	4.566.877
2.01.01	Obrigações Sociais e Trabalhistas	99.436	76.593	55.115
2.01.01.01	Obrigações Sociais			
2.01.01.02	Obrigações Trabalhistas			
2.01.02	Fornecedores	3.953.213	2.920.066	2.369.740

2.01.02.01	Fornecedores Nacionais			
2.01.02.02	Fornecedores Estrangeiros			
2.01.03	Obrigações Fiscais	234.897	260.194	194.771
2.01.03.01	Obrigações Fiscais Federais	146.571	179.997	140.874
2.01.03.01.01	Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar	93.401	107.314	64.088
2.01.03.01.02	Cofins	22.651	37.995	43.971
2.01.03.01.03	Pis	4.945	8.417	9.490
2.01.03.01.04	Débitos tributários parcelados	10.154	14.552	14.182
2.01.03.01.05	Outros	15.420	11.719	9.143
2.01.03.02	Obrigações Fiscais Estaduais	84.118	74.972	52.444
2.01.03.03	Obrigações Fiscais Municipais	4.208	5.225	1.453
2.01.04	Empréstimos e Financiamentos	747.650	1.360.086	1.433.457
2.01.04.01	Empréstimos e Financiamentos	527.660	1.193.629	1.240.995
2.01.04.01.01	Em Moeda Nacional			
2.01.04.01.02	Em Moeda Estrangeira			
2.01.04.02	Debêntures	219.990	166.457	192.462
2.01.04.03	Financiamento por Arrendamento Financeiro			
2.01.05	Outras Obrigações	134.396	117.896	96.185
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	134.396	117.896	96.185
2.01.05.02.01	Dividendos e JCP a Pagar	134.396	117.896	96.185
2.01.05.02.02	Dividendo Mínimo Obrigatório a Pagar			
2.01.05.02.03	Obrigações por Pagamentos Baseados em Ações			
2.01.06	Provisões	310.722	170.870	417.609
2.01.06.01	Provisões Fiscais Previdenciárias Trabalhistas e Cíveis	12.298	12.659	21.920
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	298.424	158.211	395.689
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	7.169.555	5.006.597	3.734.035
2.02.01	Empréstimos e Financiamentos	6.945.688	4.892.209	3.563.254
2.02.01.01	Empréstimos e Financiamentos	4.314.714	2.556.788	2.593.343
2.02.01.01.01	Em Moeda Nacional			
2.02.01.01.02	Em Moeda Estrangeira			
2.02.01.02	Debêntures	2.630.974	2.335.421	969.911
2.02.01.03	Financiamento por Arrendamento Financeiro			
2.02.02	Outras Obrigações	11.038	17.299	41.352
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	11.038	17.299	41.352
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	Impostos, Taxas e Contribuições	11.038	17.299	41.352
2.02.03	Tributos Diferidos	30.023	5.021	0
2.02.03.01	Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	30.023	5.021	0

2.02.04	Provisões	182.806	92.068	129.429
2.02.04.01	Provisões Fiscais Previdenciárias Trabalhistas e Cíveis	101.942	92.068	104.710
2.02.04.01.01	Provisões Fiscais			
2.02.04.01.02	Provisões Previdenciárias e Trabalhistas			
2.02.04.01.03	Provisões para Benefícios a Empregados			
2.02.04.01.04	Provisões Cíveis			
2.02.04.02	Outras Provisões	80.864	0	24.719
2.02.04.02.01	Provisões para Garantias			
2.02.04.02.02	Provisões para Reestruturação			
2.02.04.02.03	Provisões para Passivos Ambientais e de Desativação			
2.02.04.02.05	Adiant. Cessão Direito de Uso de Lavra	0	0	19.763
2.02.04.02.06	Demais Contas a Pagar	80.864	0	4.956
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	1.488.484	1.167.992	1.157.115
2.03.01	Capital Social Realizado	548.848	526.514	310.554
2.03.02	Reservas de Capital	-311.931	-315.492	-142.840
2.03.02.01	Ágio na Emissão de Ações			
2.03.02.02	Reserva Especial de Ágio na Incorporação			
2.03.02.03	Alienação de Bônus de Subscrição			
2.03.02.04	Opções Outorgadas			
2.03.02.05	Ações em Tesouraria	-340.063	-334.756	-157.550
2.03.02.06	Adiantamento para Futuro Aumento de Capital			

2.03.02.07	Reserva de Capital	28.132	19.264	14.710
2.03.03	Reservas de Reavaliação			
2.03.04	Reservas de Lucros	936.599	595.395	518.564
2.03.04.01	Reserva Legal	95.894	73.284	53.701
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	2.742	1.873	0
2.03.04.09	Ações em Tesouraria			
2.03.04.10	Reserva para Novos Empreendimentos	1.041.016	716.235	625.625
2.03.04.11	Ágio em Transações do Capital	-203.053	-195.997	-160.762
2.03.05	Lucros/Prejuízos Acumulados			
2.03.06	Ajustes de Avaliação Patrimonial	1.591	1.742	2.899
2.03.07	Ajustes Acumulados de Conversão			
2.03.08	Outros Resultados Abrangentes			
2.03.09	Participação dos Acionistas Não Controladores	313.377	359.833	467.938

Lojas Americanas S.A -DRE 2008 a 2010				
Conta	Descrição	01/01/2010	01/01/2009	01/01/2008
		à	à	à
		31/12/2010	31/12/2009	01/01/2009
3.01	Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	9.388.535	8.174.687	0
3.02	Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	-6.458.754	-5.598.503	0
3.03	Resultado Bruto	2.929.781	2.576.184	0
3.04	Despesas/Receitas Operacionais	-1.846.257	-1.745.161	0
3.04.01	Despesas com Vendas	-1.434.750	-1.353.279	0
3.04.02	Despesas Gerais e Administrativas	-139.584	-129.972	0

3.04.02.01	Honorários dos Administradores	-19.949	-11.901	0
3.04.02.02	Outros	-119.635	-118.071	0
3.04.03	Perdas pela Não Recuperabilidade de Ativos			
3.04.04	Outras Receitas Operacionais			
3.04.05	Outras Despesas Operacionais	-271.923	-261.910	0
3.04.05.01	Depreciação e Amortização	-130.413	-138.529	0
3.04.05.02	Outras Despesas Operacionais	-124.194	-115.925	0
3.04.05.03	Participação de Empregados e Diretores	-17.316	-7.456	0
3.04.05.04	Participação de Acionistas não Controladores			
3.04.06	Resultado de Equivalência Patrimonial			
3.05	Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	1.083.524	831.023	0
3.06	Resultado Financeiro	-606.365	-533.047	0
3.06.01	Receitas Financeiras	285.315	267.817	0
3.06.02	Despesas Financeiras	-891.680	-800.864	0
3.07	Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	477.159	297.976	0
3.08	Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	-152.958	-94.973	0
3.08.01	Corrente	-119.747	-79.989	0
3.08.02	Diferido	-33.211	-14.984	0
3.09	Resultado Líquido das Operações Continuadas	324.201	203.003	0
3.10	Resultado Líquido de Operações Descontinuadas			
3.10.01	Lucro/Prejuízo Líquido das Operações Descontinuadas			
3.10.02	Ganhos/Perdas Líquidas sobre Ativos de Operações Descontinuadas			
3.10.02.01	Participações Minoritárias			
3.11	Lucro/Prejuízo Consolidado do Período	324.201	203.003	0
3.11.01	Atribuído a Sócios da Empresa Controladora	309.625	176.095	0
3.11.02	Atribuído a Sócios Não Controladores	14.576	26.908	0
3.99	Lucro por Ação - (Reais / Ação)			
3.99.01	Lucro Básico por Ação			
3.99.02	Lucro Diluído por Ação			

Lojas Americanas S.A - DRE 2011 a 2013				
Conta	Descrição	01/01/2013	01/01/2012	01/01/2011
		à	à	à
		31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
3.01	Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	13.401.172	11.334.061	9.978.406
3.02	Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	-9.326.423	-7.939.683	-7.000.751
3.03	Resultado Bruto	4.074.749	3.394.378	2.977.655
3.04	Despesas/Receitas Operacionais	-2.623.834	-2.150.584	-1.848.785
3.04.01	Despesas com Vendas	-2.068.080	-1.671.841	-1.391.119
3.04.02	Despesas Gerais e Administrativas	-434.095	-360.509	-300.329
3.04.02.01	Honorários dos Administradores	-30.786	-25.811	-23.486
3.04.02.02	Outros	-403.309	-334.698	-276.843
3.04.03	Perdas pela Não Recuperabilidade de Ativos			
3.04.04	Outras Receitas Operacionais			
3.04.05	Outras Despesas Operacionais	-121.659	-118.234	-157.337
3.04.05.01	Depreciação e Amortização			
3.04.05.02	Outras Receitas (Despesas) Operacionais	-94.659	-94.834	-138.172
3.04.05.03	Participação de Empregados e Diretores	-27.000	-23.400	-19.165
3.04.05.04	Participação de Acionistas não Controladores			
3.04.06	Resultado de Equivalência Patrimonial			
3.05	Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	1.450.915	1.243.794	1.128.870
3.06	Resultado Financeiro	-881.163	-786.569	-723.027
3.06.01	Receitas Financeiras	380.339	352.244	408.938
3.06.02	Despesas Financeiras	-1.261.502	-1.138.813	-1.131.965
3.07	Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	569.752	457.225	405.843
3.08	Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	-169.011	-145.132	-116.946
3.08.01	Corrente	-232.197	-189.722	-145.366
3.08.02	Diferido	63.186	44.590	28.420
3.09	Resultado Líquido das Operações Continuadas	400.741	312.093	288.897
3.10	Resultado Líquido de Operações Descontinuadas	1.876	34.481	14.869

3.10.01	Lucro/Prejuízo Líquido das Operações Descontinuadas			
3.10.02	Ganhos/Perdas Líquidas sobre Ativos de Operações Descontinuadas			
3.10.02.01	Participações Minoritárias			
3.11	Lucro/Prejuízo Consolidado do Período	402.617	346.574	303.766
3.11.01	Atribuído a Sócios da Empresa Controladora	462.891	410.193	340.438
3.11.02	Atribuído a Sócios Não Controladores	-60.274	-63.619	-36.672
3.99	Lucro por Ação - (Reais / Ação)			
3.99.01	Lucro Básico por Ação			
3.99.01.01	ON	0,48961	0,42937	0,35668
3.99.01.02	PN	0,48961	0,42937	0,35668
3.99.02	Lucro Diluído por Ação			
3.99.02.01	ON	0,48758	0,42738	0,35668
3.99.02.02	PN	0,48758	0,42738	0,35668

Magazine Luiza S.A – Ativo Total 2008-2010				
Conta	Descrição	31/12/2010	31/12/2009	31/12/2008
1	Ativo Total	3.927.780	2.633.968	2.096.451
1.01	Ativo Circulante	2.895.585	2.011.171	1.520.368
1.01.01	Caixa e Equivalentes de Caixa	328.865	192.409	35.497
1.01.02	Aplicações Financeiras	46.732	39.209	50.783
1.01.02.01	Aplicações Financeiras Avaliadas a Valor Justo	46.732	39.209	50.783
1.01.02.01.01	Títulos para Negociação			
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	1.524.671	1.188.634	996.689

1.01.03.01	Clientes	1.418.906	1.091.426	908.468
1.01.03.02	Outras Contas a Receber	105.765	97.208	88.221
1.01.04	Estoques	849.799	518.551	380.819
1.01.05	Ativos Biológicos			
1.01.06	Tributos a Recuperar	46.524	29.553	19.399
1.01.06.01	Tributos Correntes a Recuperar			
1.01.07	Despesas Antecipadas			
1.01.08	Outros Ativos Circulantes	98.994	42.815	37.181
1.01.08.01	Ativos Não-Correntes a Venda			
1.01.08.02	Ativos de Operações Descontinuadas			
1.01.08.03	Outros	98.994	42.815	37.181
1.01.08.03.01	Partes Relacionadas	36.018	18.643	20.498
1.01.08.03.02	Outros Ativos	62.976	24.172	16.683
1.02	Ativo Não Circulante	1.032.195	622.797	576.083
1.02.01	Ativo Realizável a Longo Prazo	298.735	238.342	175.115
1.02.01.01	Aplicações Financeiras Avaliadas a Valor Justo	31.951	23.971	0
1.02.01.01.01	Títulos para Negociação			
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	18.714	24.777	34.395
1.02.01.03.01	Clientes	18.714	24.777	34.395
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	168.225	162.490	121.039
1.02.01.06.01	Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	168.225	162.490	121.039
1.02.01.07	Despesas Antecipadas			
1.02.01.08	Créditos com Partes Relacionadas			
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	79.845	27.104	19.681
1.02.01.09.01	Ativos Não-Correntes a Venda			
1.02.01.09.02	Ativos de Operações Descontinuadas			
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	358.841	297.791	310.680
1.02.03.01	Imobilizado em Operação			
1.02.03.02	Imobilizado Arrendado			
1.02.03.03	Imobilizado em Andamento			
1.02.04	Intangível	374.619	86.664	90.288
1.02.04.01	Intangíveis			
1.02.04.01.01	Contrato de Concessão			
1.02.04.02	Goodwill			

Magazine Luíza S.A – Ativo Total 2011-2013				
Conta	Descrição	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
1	Ativo Total	4.713.904	4.107.744	3.504.224
1.01	Ativo Circulante	2.921.990	2.420.578	2.113.564
1.01.01	Caixa e Equivalentes de Caixa	280.306	418.879	169.282
1.01.02	Aplicações Financeiras	491.288	126.385	26.876
1.01.02.01	Aplicações Financeiras Avaliadas a Valor Justo			
1.01.02.01.01	Títulos para Negociação			
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	530.620	486.474	498.978
1.01.03.01	Clientes			
1.01.03.02	Outras Contas a Receber			
1.01.04	Estoques	1.251.362	1.068.762	1.264.657
1.01.05	Ativos Biológicos			
1.01.06	Tributos a Recuperar	218.554	208.503	21.365
1.01.06.01	Tributos Correntes a Recuperar			
1.01.07	Despesas Antecipadas			
1.01.08	Outros Ativos Circulantes	149.860	111.575	132.406
1.01.08.01	Ativos Não-Correntes a Venda			
1.01.08.02	Ativos de Operações Descontinuadas			
1.01.08.03	Outros	149.860	111.575	132.406
1.01.08.03.01	Partes Relacionadas	108.895	73.625	97.368
1.01.08.03.02	Outros Ativos	40.965	37.950	35.038
1.02	Ativo Não Circulante	1.791.914	1.687.166	1.390.660
1.02.01	Ativo Realizável a Longo Prazo	518.353	454.977	269.538
1.02.01.01	Aplicações Financeiras Avaliadas a Valor Justo			
1.02.01.01.01	Títulos para Negociação			
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	4.683	398	5.858
1.02.01.03.01	Clientes			
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	139.427	148.301	126.988
1.02.01.06.01	Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	139.427	148.301	126.988

1.02.01.07	Despesas Antecipadas			
1.02.01.08	Créditos com Partes Relacionadas			
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	374.243	306.278	136.692
1.02.01.09.01	Ativos Não-Correntes a Venda			
1.02.01.09.02	Ativos de Operações Descontinuadas			
1.02.01.09.03	Tributos a recuperar	158.761	137.365	31.042
1.02.01.09.04	Outros ativos	45.402	39.565	16.662
1.02.01.09.05	Depósitos judiciais	170.080	129.348	88.988
1.02.02	Investimentos	251.747	222.894	189.888
1.02.02.01	Participações Societárias	251.747	222.894	189.888
1.02.02.01.01	Participações em Coligadas	251.747	222.894	189.888
1.02.02.01.04	Outras Participações Societárias			
1.02.02.02	Propriedades para Investimento			
1.02.03	Imobilizado	540.444	573.957	488.371
1.02.03.01	Imobilizado em Operação			
1.02.03.02	Imobilizado Arrendado			
1.02.03.03	Imobilizado em Andamento			
1.02.04	Intangível	481.370	435.338	442.863
1.02.04.01	Intangíveis			
1.02.04.01.01	Contrato de Concessão			
1.02.04.02	Goodwill			

Magazine Luíza S.A – Passivo Total 2008-2010				
Conta	Descrição	31/12/2010	31/12/2009	31/12/2008
2	Passivo Total	3.927.780	2.633.968	2.096.451
2.01	Passivo Circulante	2.685.908	1.837.296	1.479.900
2.01.01	Obrigações Sociais e Trabalhistas	116.525	69.064	56.896
2.01.01.01	Obrigações Sociais			
2.01.01.02	Obrigações Trabalhistas			
2.01.02	Fornecedores	1.140.724	696.048	428.142
2.01.02.01	Fornecedores Nacionais			
2.01.02.02	Fornecedores Estrangeiros			
2.01.03	Obrigações Fiscais	39.438	28.793	38.595
2.01.03.01	Obrigações Fiscais Federais			
2.01.03.01.01	Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar			
2.01.03.02	Obrigações Fiscais Estaduais			
2.01.03.03	Obrigações Fiscais Municipais			
2.01.04	Empréstimos e Financiamentos	108.758	168.122	380.958
2.01.04.01	Empréstimos e Financiamentos	108.758	168.122	380.958
2.01.04.01.01	Em Moeda Nacional	108.758	168.122	380.958
2.01.04.01.02	Em Moeda Estrangeira			
2.01.04.02	Debêntures			
2.01.04.03	Financiamento por Arrendamento Financeiro			
2.01.05	Outras Obrigações	1.280.463	875.269	575.309
2.01.05.01	Passivos com Partes Relacionadas	13.231	13.887	9.454
2.01.05.01.01	Débitos com Coligadas	12.614	11.708	8.924
2.01.05.01.03	Débitos com Controladores			
2.01.05.01.04	Débitos com Outras Partes Relacionadas	617	2.179	530
2.01.05.02	Outros	1.267.232	861.382	565.855
2.01.05.02.01	Dividendos e JCP a Pagar			
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	Depósitos Interfinanceiros	852.680	569.002	439.187

2.01.05.02.05	Operações com Cartões de Crédito	220.230	120.535	57.474
2.01.05.02.06	Receita Diferida	25.956	54.951	13.947
2.01.05.02.07	Impostos Parcelados	43.019	39.052	424
2.01.05.02.08	Provisões técnicas de seguros	22.937	23.098	22.594
2.01.05.02.09	Outras Contas a Pagar	102.410	54.744	32.229
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	1.194.436	802.735	529.907
2.02.01	Empréstimos e Financiamentos	666.115	527.718	439.895
2.02.01.01	Empréstimos e Financiamentos			
2.02.01.01.01	Em Moeda Nacional			
2.02.01.01.02	Em Moeda Estrangeira			
2.02.01.02	Debêntures			
2.02.01.03	Financiamento por Arrendamento Financeiro			
2.02.02	Outras Obrigações	332.555	248.687	38.371
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	332.555	248.687	38.371
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	Depósitos Interfinanceiros	4.045	4.286	10.153
2.02.02.02.04	Impostos Parcelados	6.300	12.929	1.486
2.02.02.02.05	Provisões Técnicas de Seguros	20.758	12.159	9.042
2.02.02.02.06	Receitas Diferidas	296.062	217.879	17.690
2.02.02.02.07	Outras Contas a Pagar	5.390	1.434	0
2.02.03	Tributos Diferidos	13.746	0	0
2.02.03.01	Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	13.746	0	0
2.02.04	Provisões	182.020	26.330	51.641
2.02.04.01	Provisões Fiscais Previdenciárias Trabalhistas e Cíveis	182.020	26.330	51.641
2.02.04.01.01	Provisões Fiscais			
2.02.04.01.02	Provisões Previdenciárias e Trabalhistas			
2.02.04.01.03	Provisões para Benefícios a Empregados			
2.02.04.01.04	Provisões Cíveis			
2.02.04.02	Outras Provisões			
2.02.04.02.01	Provisões para Garantias			
2.02.04.02.02	Provisões para Reestruturação			
2.02.04.02.03	Provisões para Passivos Ambientais e de Desativação			
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	47.436	-6.063	86.644
2.03.01	Capital Social Realizado	43.000	220.000	220.000
2.03.02	Reservas de Capital			

2.03.02.01	Ágio na Emissão de Ações			
2.03.02.02	Reserva Especial de Ágio na Incorporação			
2.03.02.03	Alienação de Bônus de Subscrição			
2.03.02.04	Opções Outorgadas			
2.03.02.05	Ações em Tesouraria			
2.03.02.06	Adiantamento para Futuro Aumento de Capital			
2.03.03	Reservas de Reavaliação			
2.03.04	Reservas de Lucros	4.436	685	6.842
2.03.04.01	Reserva Legal	3.442	34	6.842
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	994	651	0
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			
2.03.05	Lucros/Prejuízos Acumulados	0	-226.748	-140.198
2.03.06	Ajustes de Avaliação Patrimonial			
2.03.07	Ajustes Acumulados de Conversão			
2.03.08	Outros Resultados Abrangentes			
2.03.09	Participação dos Acionistas Não Controladores			

Magazine Luíza S.A – Passivo Total 2011-2013				
Conta	Descrição	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
2	Passivo Total	4.713.904	4.107.744	3.504.224
2.01	Passivo Circulante	2.527.591	2.007.861	1.723.954
2.01.01	Obrigações Sociais e Trabalhistas	166.585	138.255	121.211
2.01.01.01	Obrigações Sociais			
2.01.01.02	Obrigações Trabalhistas			
2.01.02	Fornecedores	1.651.543	1.326.310	1.266.708
2.01.02.01	Fornecedores Nacionais			
2.01.02.02	Fornecedores Estrangeiros			
2.01.03	Obrigações Fiscais	41.664	47.800	34.631
2.01.03.01	Obrigações Fiscais Federais			
2.01.03.01.01	Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar			
2.01.03.02	Obrigações Fiscais Estaduais			
2.01.03.03	Obrigações Fiscais Municipais			
2.01.04	Empréstimos e Financiamentos	425.227	317.198	129.671
2.01.04.01	Empréstimos e Financiamentos			
2.01.04.01.01	Em Moeda Nacional			
2.01.04.01.02	Em Moeda Estrangeira			
2.01.04.02	Debêntures			
2.01.04.03	Financiamento por Arrendamento Financeiro			
2.01.05	Outras Obrigações	242.572	178.298	171.733
2.01.05.01	Passivos com Partes Relacionadas	73.619	51.291	45.770
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	168.953	127.007	125.963
2.01.05.02.01	Dividendos e JCP a Pagar	16.219	0	1.662
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	Receitas a Apropriar	36.734	37.104	29.623
2.01.05.02.05	Impostos Parcelados	8.286	9.128	2.854
2.01.05.02.06	Outras Contas a Pagar	107.714	80.775	91.824
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	1.491.702	1.483.891	1.159.325
2.02.01	Empréstimos e Financiamentos	895.053	918.766	581.664
2.02.01.01	Empréstimos e Financiamentos			
2.02.01.01.01	Em Moeda Nacional			
2.02.01.01.02	Em Moeda Estrangeira			
2.02.01.02	Debêntures			
2.02.01.03	Financiamento por Arrendamento Financeiro			
2.02.02	Outras Obrigações	1.543	2.405	11.327
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	1.543	2.405	11.327
2.02.02.02.01	Obrigações por Pagamentos Baseados em Ações			
2.02.02.02.02	Adiantamento para Futuro Aumento de Capital			
2.02.02.02.04	Impostos Parcelados	0	1.783	4.398
2.02.02.02.05	Outras Contas a Pagar	1.543	622	6.929
2.02.03	Tributos Diferidos	0	0	10.693
2.02.03.01	Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	0	0	10.693
2.02.04	Provisões	245.882	187.553	167.176
2.02.04.01	Provisões Fiscais Previdenciárias Trabalhistas e Cíveis	245.882	187.553	167.176
2.02.04.01.01	Provisões Fiscais			
2.02.04.01.02	Provisões Previdenciárias e Trabalhistas			
2.02.04.01.03	Provisões para Benefícios a Empregados			
2.02.04.01.04	Provisões Cíveis			
2.02.04.02	Outras Provisões			
2.02.04.02.01	Provisões para Garantias			
2.02.04.02.02	Provisões para Reestruturação			
2.02.04.02.03	Provisões para Passivos Ambientais e de Desativação			
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	349.224	375.167	388.465
2.02.06.01	Lucros a Apropriar			
2.02.06.02	Receitas a Apropriar	349.224	375.167	388.465
2.02.06.03	Subvenções de Investimento a Apropriar			
2.03	Patrimônio Líquido Consolidado	694.611	615.992	620.945
2.03.01	Capital Social Realizado	606.505	606.505	606.505
2.03.02	Reservas de Capital	-14.423	2.820	0
2.03.02.01	Ágio na Emissão de Ações			
2.03.02.02	Reserva Especial de Ágio na Incorporação			
2.03.02.03	Alienação de Bônus de Subscrição			
2.03.02.04	Opções Outorgadas			
2.03.02.05	Ações em Tesouraria	-20.063	0	0
2.03.02.06	Adiantamento para Futuro Aumento de Capital			
2.03.02.07	Reserva de Capital	5.640	2.820	0
2.03.03	Reservas de Reavaliação			
2.03.04	Reservas de Lucros	104.173	6.586	14.440
2.03.04.01	Reserva Legal	9.715	4.025	4.025
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	94.458	2.561	10.415
2.03.04.06	Reserva Especial para Dividendos Não			
2.03.04.07	Reserva de Incentivos Fiscais			
2.03.04.08	Dividendo Adicional Proposto			
2.03.04.09	Ações em Tesouraria			
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	-1.644	81	0
2.03.09	Participação dos Acionistas Não Controladores			

Magazine Luíza S.A – DRE 2008-2010				
Conta	Descrição	01/01/2010	01/01/2009	01/01/2008
		à	à	à
		31/12/2010	31/12/2009	31/12/2008
3.01	Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	4.808.024	3.350.999	2.610.520
3.02	Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	-3.166.261	-2.140.188	-1.603.102
3.03	Resultado Bruto	1.641.763	1.210.811	1.007.418
3.04	Despesas/Receitas Operacionais	-1.390.330	-1.206.830	-1.024.089
3.04.01	Despesas com Vendas	-976.930	-805.824	-698.524
3.04.02	Despesas Gerais e Administrativas	-281.016	-224.168	-180.146
3.04.02.01	Gerais e Administrativas	-212.529	-163.545	-130.381
3.04.02.02	Depreciação	-68.487	-60.623	-49.765
3.04.03	Perdas pela Não Recuperabilidade de Ativos	-175.333	-190.407	-157.237
3.04.04	Outras Receitas Operacionais	42.949	13.569	11.818
3.04.04.01	Outras Receitas Operacionais, Líquidas	42.949	13.569	11.818
3.04.05	Outras Despesas Operacionais			
3.04.06	Resultado de Equivalência Patrimonial			
3.05	Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	251.433	3.981	-16.671
3.06	Resultado Financeiro	-141.465	-140.609	-104.069
3.06.01	Receitas Financeiras			
3.06.02	Despesas Financeiras			
3.07	Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	109.968	-136.628	-120.740
3.08	Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	-41.134	43.921	44.094
3.08.01	Corrente			
3.08.02	Diferido			
3.09	Resultado Líquido das Operações Continuadas	68.834	-92.707	-76.646
3.10	Resultado Líquido de Operações Descontinuadas			
3.10.01	Lucro/Prejuízo Líquido das Operações			

	Descontinuadas			
3.10.02	Ganhos/Perdas Líquidas sobre Ativos de Operações Descontinuadas			
3.11	Lucro/Prejuízo Consolidado do Período	68.834	-92.707	-76.646
3.11.01	Atribuído a Sócios da Empresa Controladora	68.834	-92.707	-76.646
3.11.02	Atribuído a Sócios Não Controladores			
3.99	Lucro por Ação - (Reais / Ação)			
3.99.01	Lucro Básico por Ação			
3.99.01.01	ON	0,45889	-0,61805	-0,51907
3.99.02	Lucro Diluído por Ação			

Magazine Luíza S.A – DRE 2011-2013				
Conta	Descrição	01/01/2013	01/01/2012	01/01/2011
		à	à	à
		31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
3.01	Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	8.088.439	7.066.770	6.419.371
3.02	Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	-5.825.444	-5.057.804	-4.275.084
3.03	Resultado Bruto	2.262.995	2.008.966	2.144.287
3.04	Despesas/Receitas Operacionais	-1.888.029	-1.842.495	-1.930.627
3.04.01	Despesas com Vendas	-1.513.769	-1.404.099	-1.343.327
3.04.02	Despesas Gerais e Administrativas	-505.680	-464.668	-441.566
3.04.02.01	Gerais e Administrativas	-403.722	-372.221	-354.629
3.04.02.02	Depreciação	-101.958	-92.447	-86.937
3.04.03	Perdas pela Não Recuperabilidade de Ativos	-21.212	-23.471	-244.931
3.04.04	Outras Receitas Operacionais	98.168	31.731	99.197
3.04.05	Outras Despesas Operacionais			
3.04.06	Resultado de Equivalência Patrimonial	54.464	18.012	0
3.05	Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	374.966	166.471	213.660
3.06	Resultado Financeiro	-243.962	-203.806	-165.723
3.06.01	Receitas Financeiras	69.398	47.777	51.686

3.06.02	Despesas Financeiras	-313.360	-251.583	-217.409
3.07	Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	131.004	-37.335	47.937
3.08	Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	-17.198	30.590	-36.271
3.08.01	Corrente			
3.08.02	Diferido			
3.09	Resultado Líquido das Operações Continuadas	113.806	-6.745	11.666
3.10	Resultado Líquido de Operações Descontinuadas			
3.10.01	Lucro/Prejuízo Líquido das Operações Descontinuadas			
3.10.02	Ganhos/Perdas Líquidas sobre Ativos de Operações Descontinuadas			
3.11	Lucro/Prejuízo Consolidado do Período	113.806	-6.745	11.666
3.11.01	Atribuído a Sócios da Empresa Controladora	113.806	-6.745	11.666
3.11.02	Atribuído a Sócios Não Controladores			
3.99	Lucro por Ação - (Reais / Ação)			
3.99.01	Lucro Básico por Ação			
3.99.01.01	ON	0,61000	-0,04000	0,07000
3.99.02	Lucro Diluído por Ação			