



Universidade Federal de Campina Grande  
Centro de Humanidades  
Unidade Acadêmica de Administração e Contabilidade  
Coordenação de Estágio Supervisionado

**AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO ECONÔMICO E FINANCEIRO DE UMA  
EMPRESA COMERCIAL COM O USO DE INDICADORES FINANCEIROS: O  
CASO DA RUTRA - ALMEIDA COMÉRCIO DE ARTIGOS DO VESTUÁRIO LTDA.**

**PEDRO CARDOSO COSTA NETO**

**Campina Grande – 2013**

**PEDRO CARDOSO COSTA NETO**

**AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO ECONÔMICO E FINANCEIRO DE UMA  
EMPRESA COMERCIAL COM O USO DE INDICADORES FINANCEIROS: O  
CASO DA RUTRA - ALMEIDA COMÉRCIO DE ARTIGOS DO VESTUÁRIO LTDA.**

Relatório de Estágio Supervisionado apresentado ao curso de Bacharelado em Administração da Universidade Federal de Campina Grande, em cumprimento parcial das exigências para obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof<sup>o</sup>. Ary Vieira da Silva, Dr.

**Campina Grande – 2013**

## COMISSÃO DE ESTÁGIO

Membros:

---

Pedro Cardoso Costa Neto  
**Aluno**

---

Ary Vieira da Silva, Doutor  
**Professor Orientador**

---

Ana Cecília Feitosa de Vasconcelos  
**Coordenadora de Estágio Supervisionado**

**PEDRO CARDOSO COSTA NETO**

**AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO ECONÔMICO E FINANCEIRO DE UMA  
EMPRESA COMERCIAL COM O USO DE INDICADORES FINANCEIROS: O  
CASO DA RUTRA - ALMEIDA COMÉRCIO DE ARTIGOS DO VESTUÁRIO LTDA.**

**Relatório aprovado em 06 de Junho de 2013**

---

Ary Vieira da Silva, Doutor  
Orientador

---

Sídia Fonseca Almeida, Doutora  
Examinadora

---

José Sebastião Rocha, Mestre  
Examinador

Campina Grande - 2013

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço a Deus por ter me dado todo o subsídio espiritual para chegar até aqui, pela saúde, disposição, e por me confortar nos momentos difíceis.

Agradeço a minha mãe Dalva, minha irmã Helena, minha namorada Mirtes Karolinne e em especial meu pai Glaube que sempre demonstra apoio total aos seus filhos, com carinho e dedicação em todos os momentos.

Agradeço aos meus amigos Arlan, Daniel, Stanne e Victor que foram muito mais que companheiros de curso, são verdadeiros irmãos, e serão inesquecíveis nessa minha trajetória.

Agradeço, também, aos professores da Unidade Acadêmica de Administração e Contabilidade, que sempre estão presentes e procuram passar todo o seu conhecimento para os seus alunos, de forma atualizada e exemplar.

Agradeço a empresa Rutra, em especial ao senhor Artur Almeida, que concedeu todas as informações necessárias para a realização deste trabalho.

Finalmente, agradeço ao meu professor orientador Dr. Ary Vieira, por sua competência, presteza e paciência para com este orientando.

**COSTA NETO, P. C. AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO ECONÔMICO E FINANCEIRO DE UMA EMPRESA COMERCIAL COM O USO DE INDICADORES FINANCEIROS: O CASO DA RUTRA - ALMEIDA COMÉRCIO DE ARTIGOS DO VESTUÁRIO LTDA.** 53 f. Relatório de Estágio Supervisionado (Bacharelado em Administração) – Universidade Federal de Campina Grande, Paraíba, 2013.

## **RESUMO**

O cenário atual da economia é marcado pela forte concorrência que pressiona as empresas a obterem melhores desempenhos não só em vendas, mas também, em desempenho financeiro, desencadeando a necessidade de outros instrumentos que auxiliem na tomada de decisão. Deste modo, a análise de balanços surge como ferramenta que subsidia a tomada de decisão, com informações suficientes para avaliar o desempenho e o potencial da empresa. A análise de balanços extrai dados importantes sobre as demonstrações contábeis que, apresentados sob forma de índices, apontam a situação presente, passada e as tendências futuras da empresa. Seguindo a literatura, são apresentados os procedimentos para elaborar demonstrações contábeis e, em seguida, as variadas técnicas de análise que serviram de base para o analista. Neste trabalho, foram analisadas as demonstrações contábeis da Rutra – Almeida Comércio de Artigos do Vestuário Ltda., empresa do ramo de comércio varejista, referentes aos exercícios sociais de 2011 e 2012. Com os resultados obtidos através do uso das técnicas de análise, foi possível elaborar a situação econômico-financeira da empresa.

**Palavras-chave:** Demonstrações contábeis, análise financeira, Varejista.

## **ABSTRACT**

Nowadays the economic situation is marked by a strong competition that pushes companies to achieve better performance not only in sales but also in financial performance, triggering the necessity for additional tools to assist in decision making. So the balance comes up analysis emerges as a tool that supports the decision-making, with enough information to evaluate the performance and potential of the company. The analysis extracts important results on the financial statements that presented in the form of statistics, indicating the present situation, past and future trends of the company. According the literature, are the procedures to prepare financial statements and then the various techniques analysis that are the basis for the analyst. In this work we analyzed the financial statements of Rutra - Almeida Trade Items Clothing Ltda. A company active in the retailer commerce about social exercises concerning the years 2011 and 2012. Therefore through the results using the analyses techniques were possible to develop the economic and financial situation of the company.

**Keywords:** Financial Accounting, Financial Analysis, Retailer.

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 Demonstração do Resultado do Exercício.....	23
Quadro 2 Custo de Fabricação de Produtos Vendidos.....	25
Quadro 3 Custo de Produção Total no Período.....	25
Quadro 4 Custo da Mercadoria Vendida.....	25
Quadro 5 Análise Horizontal e Vertical em inflação.....	29
Quadro 6 Termômetro de Kanitz.....	39



## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 Análise horizontal e vertical das contas do Balanço.....	43
Tabela 2 Análise horizontal e vertical das contas da DRE.....	45
Tabela 3 Resumo dos Índices Econômico-financeiros Calculados.....	46

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Estructura de Capital.....	49
Gráfico 2 Índices de Liquidez.....	50
Gráfico 3 Indicadores de Rentabilidad.....	52

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO.....</b>	<b>12</b>
1.1 Objetivos.....	13
1.1.1 Geral .....	13
1.1.2 Específicos.....	13
1.2 Justificativa.....	13
<b>2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....</b>	<b>14</b>
2.1 A Análise de Balanços.....	14
2.2 Usuários da Análise de Balanços.....	14
2.3 O Balanço Patrimonial.....	16
2.4 A Demonstração do Resultado do Exercício.....	22
2.5 As Técnicas de análise	
2.5.1 A Análise Horizontal.....	27
2.5.2 A Análise Vertical.....	29
2.5.3 Índices Padrão.....	30
2.5.4 Índices de Liquidez.....	31
2.5.5 Índices de Endividamento.....	33
2.5.6 Índices de Rentabilidade.....	34
2.5.7 Índices de Atividade.....	36
2.5.8 Termômetro de Insolvência de Kanitz.....	38
<b>3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....</b>	<b>40</b>
<b>4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS.....</b>	<b>42</b>
4.1 Análise horizontal e vertical do Balanço Patrimonial.....	42
4.2 Análise horizontal e vertical da DRE.....	44
4.3 Resumo dos Indicadores Econômico-financeiros Calculados.....	45
<b>5. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>51</b>
<b>6. REFERÊNCIAS.....</b>	<b>53</b>

## 1 INTRODUÇÃO

A análise de balanços torna-se cada vez mais presente no planejamento estratégico, não só das grandes empresas, mas também das empresas de pequeno e médio porte. Esta tendência é justificada pela concorrência acirrada do mercado, que 'força' as empresas a utilizarem cada vez mais ferramentas que apontem os pontos fortes e pontos a melhorar, com a finalidade de ampliar os rendimentos e se consolidar no mercado.

Segundo Matarazzo (2003, pág. 15), "a Análise de Balanços objetiva extrair informações das Demonstrações financeiras para a tomada de decisões". A análise das demonstrações financeiras, por meio dos indicadores, tem por objetivo mostrar a situação econômico-financeira de uma empresa em determinado exercício social e auxiliar na tomada de decisão. A situação financeira se caracteriza pela capacidade de pagamento das obrigações da empresa. A situação econômica caracteriza-se pela geração de lucros e pela existência de patrimônio líquido.

Dentre as demonstrações contábeis que podem ser analisadas podemos citar: Balanço Patrimonial, Demonstração do resultado de Exercício, Demonstração de Lucros e Prejuízos Acumulados, Demonstração de Fluxo de Caixa e Demonstração de valor adicionado.

De acordo com Iudícibus (1998, pág. 19), "para a gerência, a análise de balanço faz mais sentido quando, além da função de informar o posicionamento relativo e a evolução de vários grupos contábeis, também serve como um painel geral de controle da administração".

Deste modo, chega-se ao seguinte questionamento: Qual a situação econômico-financeira da RUTRA - Almeida Comércio de Artigos do Vestuário Ltda., com base na análise das Demonstrações Contábeis dos anos 2011 e 2012?

## 1.1 OBJETIVOS

### 1.1.1 Objetivo geral

O objetivo comum da análise de balanços é avaliar a situação econômica e financeira da empresa para o posterior processo decisório. Sendo assim, o objetivo deste trabalho é comparar os balanços patrimoniais da Rutra referentes aos exercícios sociais de 2011 e 2012.

### 1.1.2 Objetivos específicos

- Apresentar conceitualmente as demonstrações contábeis;
- Calcular os indicadores financeiros e econômicos para este estudo de caso;
- Caracterizar a saúde financeira da Rutra – Almeida Comércio de Artigos do Vestuário Ltda., com base na análise dos indicadores calculados.

## 1.2 Justificativa

No mercado atual, identificado por sua competitividade, a todo o momento surgem novos entrantes, novas tecnologias, novos produtos e novas oportunidades. E as empresas muitas vezes ficam alheias a estas oportunidades, pelo fato de não gerir seus recursos financeiros e não acreditarem que uma otimização destes recursos irá convergir para o avanço da organização. A análise financeira, sem dúvidas, é de grande importância para a tomada de decisões do administrador. Quanto mais numerosas e de qualidade as informações filtradas, maior a probabilidade de acerto para as decisões de curto e longo prazo, contribuindo para uma maior competitividade em relação aos concorrentes, e um melhor desenvolvimento econômico da empresa.

Para este estudo procurou-se estudar uma empresa que atuasse no interior da Paraíba, pelo fato de a empresa ser diretamente influenciada pelas particularidades do mercado daquela localidade. O outro fator preponderante para o estudo é de cunho pessoal, pois o autor já integrou o quadro de funcionários da empresa em estudo, e sempre visualizou a saúde

financeira da empresa de forma positiva. No entanto, sentia a necessidade e curiosidade de verificar a situação da empresa com base em dados e fundamentos.

## **2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA**

### **2.1 A análise de balanços**

Aponta-se que a análise de balanços é tão antiga quanto as demonstrações contábeis. No entanto, apenas no final do século XIX a análise dos balanços tornou-se de grande importância, pois os banqueiros da época solicitavam informações mais precisas para a concessão de empréstimos, cujo objetivo principal dos banqueiros era determinar o risco envolvido nesta negociação. Neste período a análise de balanços foi aprimorada através de novas técnicas.

Segundo Perez Junior e Begalli (2002), em 1919 Alexander Wal desenvolveu um modelo de análise de índices e alguns anos depois em 1925, Stephen Gilman divulgou a análise horizontal. Em 1930 surgiu o modelo chamado de análise de rentabilidade, que demonstrava o retorno em margem e giro e ficou conhecida como Return on Investment (ROI). No ano de 1931, nos Estados Unidos, ocorreu a divulgação e a elaboração dos índices padrões para os ramos de atividades. Em 1933 a bolsa de valores de Nova Iorque passa a exigir relatórios anuais com parecer de auditoria. Em 1968, aqui no Brasil, foi criada a Centralização de Serviços dos Bancos S/A e Banco Central do Brasil (SERASA), com o surgimento da metodologia de análise e com a construção de índices padrões.

### **2.2 Usuários da análise de balanços**

A análise de balanços de uma empresa pode ser utilizada por vários tipos de usuários, cada um procura extrair informações e detalhes específicos à sua área de interesse. Os usuários mais importantes são os fornecedores, intermediários financeiros, clientes, acionistas, governo e os próprios administradores.

Os fornecedores procuram consultar o nível do endividamento e rentabilidade das empresas, além de verificar a sua liquidez. Desta forma garantem maior segurança para suas negociações de valores e prazos para pagamento.

Os clientes também utilizam a análise de balanços com o intuito de verificar aspectos que garantam perenidade dos produtos oferecidos pela empresa, de modo que, não falte no mercado produtos devido a alguma adversidade. Os itens mais importantes avaliados pelos clientes centram-se na capacidade física instalada de produção, existência de projetos de expansão, nível de investimentos em pesquisas e desenvolvimento de produtos, condições econômicas e financeiras a curto e longo prazos.

Os bancos comerciais e de investimento, os intermediários financeiros, constituem o principal o usuário da análise de balanços. As operações de longo prazo deram grande impulso à análise de balanços, pois todos os projetos de financiamento eram vinculados a uma profunda avaliação da situação econômico-financeira da empresa. Assaf Neto (2010), fala que os interesses dos bancos incluem o conhecimento da posição de curto e longo prazo da empresa, visto que, o relacionamento entre bancos e clientes é visto no longo prazo em razão das possibilidades de renovações de empréstimos. Os bancos também consideram, em seu processo de avaliação, o grau de endividamento, solvência, rentabilidade, entre outros.

Os acionistas que buscam, principalmente, identificar a capacidade que a empresa apresenta em gerar lucros e remunerar os recursos próprios aportados, ou seja, garantir o retorno de seus investimentos.

A análise de concorrentes é importante para comparar sua posição econômico-financeira (liquidez, rentabilidade, etc.) em relação a seu setor de atividade. Quando feita a análise de toda a concorrência, é possível a construção de índices-padrão necessários a uma autoavaliação.

O governo tem o interesse pela análise de balanços justificado pelos processos de concorrência pública, pois o desempenho empresarial é um critério relevante no processo de seleção.

Os próprios administradores avaliam os diversos relatórios contábeis, e podem mensurar o resultado de suas políticas de investimentos e financiamentos, além de projetar resultados futuros.

A seguir iremos apresentar detalhadamente as demonstrações contábeis utilizadas na análise de balanços: o balanço patrimonial e a demonstração do resultado do exercício.

### 2.3 O Balanço Patrimonial

Assaf Neto (2010) define o Balanço patrimonial como uma demonstração que reflete a posição financeira de uma empresa ou organização num determinado momento, ou seja, a informação fornecida é totalmente estática, podendo se apresentar diferente nos períodos seguintes após o seu encerramento. Pelas relevantes informações de tendências que podem ser extraídas de seus diversos grupos de contas, o balanço servirá como elemento de partida indispensável para o conhecimento da situação econômica e financeira de uma empresa.

O balanço é composto por: ativo, passivo e patrimônio líquido. O ativo situa-se no lado esquerdo e o passivo e patrimônio líquido no lado direito. No ativo, os grupos são dispostos em ordem decrescente de liquidez. Já no passivo, são dispostos em ordem decrescente de exigibilidade.

O termo balanço é originado da premissa que o demonstrativo nos propõe, que é equilibrar as duas partes. Então temos:

$$\text{ATIVO} = \text{PASSIVO} + \text{PATRIMÔNIO LÍQUIDO}$$

Corroborando com a literatura de Assaf Neto (2010), iremos definir as partes que compõem o BP acompanhando o contexto mais atualizado tratado pelo autor.



No ativo lista-se os bens e direitos de propriedade da empresa, avaliáveis em dinheiro. Esses recursos são distribuídos em: ativos circulantes, pois apresentarem alta rotação; e ativos não circulantes, constituído por: realizável a longo prazo, investimentos, imobilizado e intangível.

No Ativo circulante contam todas as contas de liquidez imediata. Isto é, que se convertem em dinheiro em curto prazo. Sendo o curto prazo caracterizado pelo período compreendido até o fechamento do próximo balanço, ou do ciclo operacional da empresa (caso seja superior a um ano). Divide-se nos seguintes subgrupos: Disponível, Aplicações financeiras, Valores a receber a curto prazo, Estoques e Despesas antecipadas:

- Disponível: É composto pelas disponibilidades imediatas da empresa, são as contas que possuem maior grau de liquidez no ativo. Fazem parte deste subgrupo: dinheiro em caixa, cheques recebidos a depositar, saldos de depósitos bancários movimentáveis à vista, títulos e aplicações financeiras de liquidez imediata.
- Aplicações financeiras: Corresponde às aplicações em títulos e valores mobiliários resgatáveis a curto prazo. Podem ser efetuadas em títulos públicos, letras de câmbio, certificados de depósitos bancários, recibos de depósitos bancários, debêntures, entre outros.

Segundo Assaf Neto (2010, pág. 51):

“Oscilações nas taxas e juros de mercado, por exemplo, podem determinar perdas nas aplicações financeiras realizadas, ou seja, é possível ocorrer que, em determinada data, os títulos tenham valor de mercado (valor de venda) menor que seu custo atualizado. Nessas situações, as perdas apuradas são registradas na conta “Ajustes de Avaliação Patrimonial”, classificada no grupo de Patrimônio Líquido.”

Para uma aplicação financeira se enquadrar no circulante, é necessário que esta possua um caráter transitório, ou seja, manter estes ativos até o final do exercício seguinte, seguindo o conceito de curto prazo.

- Valores a receber a curto prazo (Realizável a curto prazo): Compreende os valores recebíveis a curto prazo de propriedade da empresa. Consideram-se as vendas a prazo, de mercadorias, produtos ou serviços, a clientes e os valores a receber provenientes das demais transações efetuadas pela empresa.

De acordo com Marion (1996), há duas deduções para este subgrupo: a) *Provisão para devedores duvidosos*, que é a parcela estimada pela empresa que não será recebida, em decorrência dos maus pagadores; b) Partes das duplicatas a receber negociadas com as instituições financeiras, com o objetivo da realização financeira antecipada daqueles títulos, nomeado como *Duplicatas Descontadas*.

- Estoques: Representa o montante apurado nos diversos inventários da empresa. Nas empresas comerciais, os estoques são as mercadorias para revenda. E nas indústrias são formados por produtos acabados, produtos em processo de fabricação, matérias primas e materiais indiretos utilizados na fabricação.

A *provisão para ajuste de estoque* é utilizada para equiparar o valor de compra ou de produção, de um produto, ao valor de mercado, quando este for inferior. Normalmente justificado por razões de obsolescimento de determinados itens estocados.

O elemento básico de avaliação dos estoques é o custo. No caso de existir estoques de um mesmo item adquirido em diferentes momentos, seu valor de apuração na data do balanço poderá ser basicamente o “Custo Médio Ponderado”, (permitido pela legislação, e mais utilizado no Brasil), o PEPS (FIFO) – ‘primeiro que entra, primeiro que sai’ (permitido, mas pouco utilizado), e o UEPS (LIFO) – ‘último que entra, primeiro que sai’ (não permitido pela legislação brasileira).

- Despesas antecipadas: São os recursos aplicados em itens que proporcionarão serviços ou benefícios durante o exercício social seguinte. Segue alguns exemplos: Prêmios

de seguros, passagens pagas e não utilizadas, pagamentos de assinaturas de jornais e revistas, encargos financeiros etc.

Já o Ativo Não Circulante inclui itens de baixa liquidez ou com lenta transformação em dinheiro e também aqueles que não se destinam a venda, revelando liquidez mínima. Subdivide-se em Ativo Realizável a Longo Prazo, Investimentos, Imobilizado e Intangível.

O Ativo Realizável a Longo Prazo compreende os itens que se transformarão em dinheiro a longo prazo, ou seja, período superior a um ano, ou de acordo com o ciclo operacional da atividade (Marion, 1996).

Consideram-se nesses direitos realizáveis, os derivativos de vendas a prazo (duplicatas a receber), os títulos e valores mobiliários adquiridos e todo e qualquer adiantamento ou empréstimo efetuado pela empresa a coligadas (mesmo que vencíveis a curto prazo, segundo a legislação em vigor), entre outros créditos.

Assaf Neto (2010, pág. 54), nos fala sobre Ativos Avaliados a Preços de Mercado:

“De acordo com a nova legislação societária (Lei nº. 11.638/07), as aplicações financeiras, inclusive os derivativos e créditos a receber, classificados tanto no curto prazo como no longo prazo, são avaliados pelo seu valor de mercado (ou valor equivalente). Os instrumentos financeiros que devem ser expressos a valor de mercado são os oriundos de aplicações destinadas a negociações, e disponíveis para venda. As aplicações financeiras que se pretende manter até o seu vencimento são avaliadas pelo seu valor provável de realização, quando este for inferior ao valor original de emissão ou de aquisição atualizado.”

Os Investimentos são descritos por Marion (1996), como aplicações que não se correlacionam com a atividade da empresa, ou seja, que não melhora em nada o volume de vendas ou de produção.

A participação acionária em empresas coligadas ou controladas, terrenos, obras de arte e outros ativos não destinados aos fins operacionais da organização são exemplos deste subgrupo.

Assaf Neto (2010) evidencia que atual legislação brasileira fixou dois critérios de avaliação da participação acionária permanente de uma empresa (investidora) em outra

(investida): método de custo e método de equivalência patrimonial. No método de custo a participação acionária é avaliada pelo preço de custo menos a provisão para perdas permanentes. E no método de equivalência patrimonial, é destacada a participação relativa da investidora no PL da investida. Este tipo de participação da investidora sofrerá variações de acordo com as flutuações no PL da investida nos exercícios sociais.

O Imobilizado é composto pelos bens tangíveis destinados à manutenção da atividade principal da empresa. Pertencem a este subgrupo: máquinas, equipamentos, prédios em uso, móveis, veículos etc. Geralmente estes ativos sofrem depreciação ao longo do tempo.

O intangível é composto pelos bens que não possuem propriedade física, mas sim propriedade industrial e comercial. Como exemplos temos: marcas e patentes, direitos autorais etc. Para Iudícibus (1998) é avaliado em função do seu valor líquido, e a diminuição deste valor denomina-se Amortização Acumulada.

O passivo evidencia todas as obrigações com terceiros, cujos valores encontram-se investidos nos ativos. São classificados em passivo circulante (curto prazo) e passivo não circulante (longo prazo). Os itens deste subgrupo devem ser dispostos de acordo com as contas que serão liquidadas mais rapidamente.

O Passivo circulante, segundo Assaf Neto (2010), relaciona as obrigações, da empresa, a curto prazo. Ou seja, que os vencimentos não excedem um ano ou um ciclo operacional, ocorrendo até o fim do exercício social seguinte. Segue os exemplos: obrigações operacionais (fornecedores, salários etc.), obrigações sociais (INSS, PIS etc.), obrigações legais (IR, IPI, ICMS etc.), dividendos para acionistas, financiamentos, entre outros.

Já o Passivo não circulante, ainda de acordo com Assaf Neto (2010), inclui as obrigações da empresa cujo vencimento ocorrerá após o término do exercício seguinte ao encerramento do balanço. Incluem-se empréstimos e financiamentos, debêntures a pagar, fornecedores de equipamentos de grande porte etc.

Conforme estas obrigações se tornem de curto prazo deverão ser movidas para o passivo circulante.

O Patrimônio Líquido é descrito por Marion (1996), como o subgrupo que demonstra o total de recursos aplicados pelos proprietários na empresa, evidenciando que as aplicações dos proprietários normalmente são compostas de capital e lucros retidos (parte do lucro reinvestida na empresa).

Assaf Neto (2010) define que o PL é medido pela diferença entre o total do ativo e os grupos do passivo exigível e resultados de exercícios futuros. Desta forma, indica o volume de recursos próprios da empresa.

A legislação vigente aponta o PL com as seguintes contas: capital social, reservas de capital, ajuste de avaliação patrimonial, reservas de lucros e prejuízos acumulados.

O Capital social é composto pelos valores investidos pelos acionistas ou sócios da sociedade, ou pelos lucros gerados pela própria empresa que ainda não foram distribuídos, por deliberação de seus proprietários, sob forma de dividendos, sendo utilizados para aumento de capital. A integralização do capital pelos acionistas pode ser feita em dinheiro ou em bens. Outro ponto importante é que o capital deve ser registrado de acordo com seu valor efetivamente integralizado, sendo diminuído de toda parcela ainda não realizada. Numa sociedade anônima, o capital social é dividido em ações. Caso as ações sejam emitidas em com valor nominal, este valor é que compõe o capital social, e a diferença entre o que os acionistas pagaram e o valor nominal da ação fica registrado em reserva de capital.

As Reservas de capital representam valores aportados pelos proprietários (ágio), por terceiros (doações e subvenções), variações de valor de certos ativos (ajuste patrimonial) e lucros auferidos e não distribuídos (lucros retidos). No PL são classificadas por sua procedência (ASSAF NETO, 2010).

Os Ajustes de avaliação patrimonial, criados pela Lei nº. 11.638/07, incluem as contrapartidas de aumentos ou reduções de valor calculados de elementos do ativo e do passivo, determinados em razão da avaliação a preços de mercado. Estes ajustes permanecem no PL enquanto não forem considerados no resultado do exercício.

As Reservas de Lucros indicam os lucros retidos pela empresa com finalidades específicas. No entanto o montante das reservas de lucros, com exceção das reservas para contingências e de lucros a realizar, não poderá ser superior ao do capital social. Os prejuízos acumulados são normalmente englobados com os lucros acumulados. Os resultados remanescentes de um determinado exercício acumulam-se com os resultados de outros exercícios sociais. Consideram-se os elementos de retificação do patrimônio líquido, reduzindo seu valor.

A Lei nº. 11.638/07, determina que os balanços não podem mais manter saldo positivo na conta de Lucros Acumulados, ou seja, todo o resultado do exercício deve ter destinação. Esta obrigatoriedade é aplicada somente para companhias de capital aberto.

#### 2.4 A Demonstração do Resultado do Exercício – DRE

A demonstração do resultado do exercício é um resumo ordenado das receitas e despesas da empresa em determinado período (12 meses). Iudícibus (1998, pág. 61).

Assaf Neto (2010), fala que a DRE fornece os resultados (lucro ou prejuízo) auferidos pela empresa em determinado exercício social, os quais são transferidos para o patrimônio líquido. O lucro ou prejuízo é o resultado das receitas menos custos e despesas da empresa no período.

A legislação em vigor estabelece uma sequência dos elementos para efeitos de publicação. A seguir uma tabela normalmente adotada pelas empresas:

**RECEITA BRUTA DE VENDAS E/OU SERVIÇOS**

(-) Descontos concedidos, Devoluções

(-) Imposto sobre vendas

= RECEITA LÍQUIDA

(-) Custo dos produtos vendidos e/ou Serviços prestados

= RESULTADO BRUTO

(-) Despesas/Receitas operacionais

(-) Despesas gerais e administrativas

(-) Despesas de vendas

(-) Receitas financeiras

(-) Despesas financeiras

(-) Juros sobre Capital próprio

(-) Outras receitas operacionais

(-) Outras despesas operacionais

= RESULTADO OPERACIONAL

(-) Provisão para IR e Contribuição social

= RESULTADO LÍQUIDO ANTES DE PARTICIPAÇÕES E CONTRIBUIÇÕES

(-) Participações

(-) Contribuições

(+) Reversão de juros sobre o capital próprio

= RESULTADO (LUCRO/PREJUÍZO) LÍQUIDO DO EXERCÍCIO

LUCRO POR AÇÃO

Quadro n. 1: Demonstração do Resultado do Exercício

A Receita bruta é o valor total de vendas de bens e/ou serviços prestados pela empresa no exercício social antes de qualquer dedução. Vale salientar que o valor de vendas corresponde às vendas realizadas, não importando seu vencimento.

Para obter a receita líquida basta deduzir da receita bruta os valores que efetivamente não pertencem à empresa, tais como impostos diretos (ICMS, IPI, PIS, COFINS etc.), descontos e abatimentos, devoluções de mercadorias etc. Os impostos não pertencem à empresa e sim ao governo.

Os Custos dos produtos vendidos e dos serviços prestados, representam os custos da empresa adquiridos durante seu processo de fabricação, vendas ou prestação de serviços. De acordo com a natureza de atividade da empresa, este custo assume diferentes nomenclaturas, segundo Marion (1996):

- Empresas industriais: Custo de Produto Vendido – CPV
- Empresas comerciais: Custo da Mercadoria Vendida – CMV
- Empresas prestadoras de serviços: Custo dos Serviços Prestados – CSP.

Os custos de produção são obtidos por baixas nas contas dos estoques determinadas por vendas realizadas. Há vários critérios de avaliação adotados, que produzem alterações em seus valores (PEPS, UEPS, Preço médio ponderado etc.).

PEPS (primeiro que entra, primeiro que sai) neste critério o custeamento do estoque é baseado nos preços de compra mais antigos, permanecendo em estoque as últimas unidades que deram entrada.

UEPS (ultimo que entra, primeiro que sai) os custos são transferidos aos produtos elaborados por seus valores mais recentes, os estoques serão avaliados pelos preços de aquisição mais antigos. A legislação fiscal em vigor impõe várias restrições à este critério de avaliação.

O Custo médio ponderado divide-se em dois tipos, o fixo e o móvel. O *custo médio ponderado fixo* define o preço da mercadoria de acordo com os valores médio ponderados de compra verificados ao final de determinado período. Já o custo médio ponderado móvel refaz os cálculos dos valores dos elementos de estoque após cada aquisição processada, ou seja, sempre que os preços de compra variarem haverá diferentes custos ponderados no período.

Nas empresas industriais, o Custo de Fabricação dos Produtos Vendidos (CPV) é determinado pelo seguinte esquema, Assaf Neto (2010, pág. 67):



Estoque inicial de produtos acabados	\$XXX
(+) Custo de fabricação total do período	\$XXX
( - ) Estoque final de produtos acabados	<u>\$XXX</u>
<i>Custo de fabricação dos produtos vendidos (CPV):</i>	\$XXX

Quadro n. 2: Custo de fabricação dos produtos vendidos

O custo de produção total do período pode ser obtido de acordo com o seguinte esquema:

Existência inicial de produtos em elaboração	\$XXX
(+) Custos primários incorridos no período	\$XXX
(+) Custo indiretos de fabricação	\$XXX
(-) Existência final de produtos em elaboração	<u>\$XXX</u>
<i>Custo da produção total no período:</i>	\$XXX

Quadro n. 3: Custo de produção total do período

Abaixo a forma como é obtido o custo da mercadoria vendida (CMV), adotado pelas empresas comerciais.

Estoque de mercadorias existente no início do período	\$XXX
(+) Compras de mercadorias efetuadas no período	\$XXX
(-) Estoque de mercadorias existente no final do período	\$XXX
<i>Custo da Mercadoria Vendida (CMV):</i>	\$XXX

Quadro n. 4: Custo da mercadoria vendida

Assaf Neto (2010) define que o Lucro Bruto é obtido pela diferença entre as Receitas Líquidas de Venda e o Custo dos Produtos/Mercadorias Vendidas. No caso de uma empresa do ramo de serviços, o lucro é a diferença entre Receita Líquida de Vendas e o Custo dos Serviços Prestados. Este valor destina-se a cobrir despesas operacionais, despesas financeiras, despesas de impostos, e remunerar o capital investido através do lucro líquido.

As despesas operacionais estão ligadas diretamente à atividade operacional da empresa, incluindo, deste modo, os gastos realizados no exercício para a venda de produtos e\ou serviços, e a administração da empresa.

As despesas administrativas englobam os salários do pessoal da administração, encargos sociais, honorários da diretoria, despesas legais e judiciais, material de escritório etc.

Nas despesas de vendas, constam as comissões de vendas, encargos sociais, promoção e publicidade, provisão para devedores duvidosos, entre outros.

Segundo Assaf Neto (2010) as despesas financeiras representam as remunerações ao capital de terceiros, e não consideradas como de natureza operacional, exemplos: juros de empréstimos e financiamentos, descontos concedidos etc. As receitas financeiras são os rendimentos apurados pela empresa em suas operações de mercado financeiro (ativo), exemplos: juros de aplicações etc.

O lucro real ou lucro tributável é o lucro antes do IR, acrescido de determinados ajustes, é usado como base de cálculo para o IR. O Imposto de renda, por sua vez, é apurado no exercício e lançado como exigível no balanço.

O lucro líquido é o valor final que é colocado á disposição dos proprietários (sócios ou acionistas) da empresa. O lucro líquido final é obtido após a dedução do lucro líquido após o imposto de renda, as diversas participações e contribuições previstas no estatuto da empresa. Uma parcela deste lucro é reinvestida na empresa e a outra parte é distribuída aos acionistas (dividendos).

A Lei das S.A. determina a identificação do Lucro por ação, que é o montante do lucro (ou prejuízo) líquido do exercício por ação. Registrado, geralmente, após o resultado líquido do exercício na DRE. Abaixo a equação que representa o LPA:

$$\text{LPA} = \frac{\text{Lucro Líquido do Exercício}}{\text{Número de Ações}}$$

O LPA é um importante indicador para análise, visto que os investidores irão observar a tendência da empresa para um mercado futuro, ou seja, valorizar ou desvalorizar o investimento dos acionistas, ou seja, o valor da ação.

## 2.5 As técnicas de análise

### 2.5.1 A Análise horizontal

Trata-se da comparação que se faz entre os valores de uma mesma conta ou grupo de contas, analisando diferentes exercícios sociais.

Para Blatt (2001, pág. 60) a Análise Horizontal:

“Tem por objetivo demonstrar o crescimento ou queda ocorrida em itens que constituem as demonstrações contábeis em períodos consecutivos. A análise horizontal compara percentuais ao longo de períodos, ao passo que a análise vertical compara-os dentro de um período. Esta comparação é feita olhando-se horizontalmente ao longo dos anos nas demonstrações financeiras e nos indicadores.”

A análise é desenvolvida por meio de números-índices, de acordo com a seguinte expressão:

$$\text{Número-índice} = \frac{V_d}{V_b} \times 100$$

O número-índice é representado pela relação existente entre o valor de uma conta contábil (ou grupo de contas) em determinada data (Vd) e seu valor obtido na data-base (Vb).

Assaf Neto (2010, pág. 97), define número-índice:

“... um número-índice é uma técnica de redução de valores expressos em diferentes medidas e valores homogêneos, no sentido de permitir sua comparação no tempo. É um valor relativo, um número adimensional que varia no tempo na mesma proporção das grandezas originais. A base pode ser alterada da maneira que se desejar, positiva ou negativa, que o número índice não se altera. É apenas uma questão de interpretação dos valores.”

A análise horizontal fornece dados indispensáveis ao analista de balanços, pois é possível identificar o avanço ou retrocesso no desempenho da empresa de acordo com o resultado dos diferentes exercícios. Como exemplos de comparativos de diferentes grupos de contas temos: Valor de vendas; Lucro líquido etc.

No processo de análise horizontal é importante tomar precauções nas situações em que a base de comparação incluir um valor negativo. Nesses casos, o resultado obtido não reflete corretamente a evolução dos valores considerados, podendo levar a conclusões opostas ao que

ocorreu efetivamente, isso ocorre quando se fixa o estudo somente nas informações dos números-índices.

A análise horizontal permite que se analise a tendência passada e futura de cada valor contábil. Muitas vezes, o momento difícil vivido por uma empresa tem suas causas originadas em períodos anteriores, e que ainda poderão refletir no futuro.

Assaf Neto (2010) sugere três segmentos de estudo:

- *Evolução dos ativos (investimentos) e passivos (financiamentos) de curto prazo.*  
Através dessa análise é possível avaliar a existência de folga financeira (liquidez de curto prazo), que ocorre quando os ativos circulantes terem crescido mais rapidamente que os passivos circulantes, ou de aperto na liquidez de curto prazo, que reflete o inverso.
- *Evolução do ativo permanente produtivo.* Basicamente reflete a capacidade instalada de produção / vendas de uma empresa. Ou seja, deve apresentar um nível maior de investimentos em bens fixos produtivos para um adequado crescimento de vendas.
- *Evolução da estrutura de capital.* Observa-se como a empresa está financiando seus investimentos em ativos, ou seja, se maior ou menor preferência por empréstimos/financiamentos em relação ao capital próprio, se há algum desequilíbrio na estrutura de capital, pela presença relevante de dívidas a curto prazo em relação a capitais de longo prazo etc.

A análise horizontal busca, primeiramente, a evolução dos custos e despesas em relação ao volume de vendas e seus reflexos sobre os resultados do exercício. Pode-se, também, efetuar uma avaliação do crescimento de determinado item dos custos e despesas incorridos, ou avaliar as despesas financeiras contraídas pela empresa, entre outros.

### 2.5.2 A Análise vertical

Baseia-se, também, na comparação e é expresso em porcentagem. Relaciona uma conta ou grupo de contas com um valor afim ou relacionável, identificado no mesmo demonstrativo. Dispondo-se dos valores absolutos em forma vertical, pode-se apurar facilmente a participação relativa de cada item contábil no ativo, no passivo ou na DRE, e sua evolução no tempo.

De acordo com Blatt (2001) a Análise vertical objetiva determinar o grau de importância de cada um dos itens em relação ao total. No caso do balanço patrimonial o valor que serve como referência é o capital total, e na DRE este valor de referência é a Receita operacional líquida. A partir daí são calculadas as importâncias de cada item em relação ao seu referencial.

As conclusões das análises horizontal e vertical são semelhantes, mas devemos considerar sempre, que uma não deve excluir a outra.

Para analisar através de comparação de valores em épocas distintas é necessário verificar o valor real ocorrido, visto que a instabilidade monetária depreciou o poder de compra da moeda, ocasionando um incremento artificial desses valores. É fundamental, para o analista, que as demonstrações contábeis apresentem uma uniformidade em seus valores, mantendo-os constantes em termos de capacidade de compra.

Considerando o valor da inflação de determinado período, e verificando que o valor da moeda deve ser de mesma data, temos o seguinte exemplo: O ativo imobilizado em determinado exercício atinge \$ 200.000,00 e no período seguinte atinge \$ 250.000,00, observando uma inflação no período de 9%, o crescimento é visto como aparente (taxa nominal). No entanto, o valor da evolução foi, em grande parte, promovido pela variação nos índices de preços, devendo se considerar como aumento real somente a parcela que exceder ao valor inicial corrigido.

Ativo Permanente Final	\$ 250.000,00
Ativo Imobilizado Inicial em Moeda Final:	
\$ 200.000,00 x 1,09	<u>(218.000,00)</u>
<i>Crescimento Real:</i>	\$ 32.000,00

Quadro n. 5: Análise Horizontal e Vertical em inflação

### 2.5.3 Índices Padrão

Os demonstrativos contábeis nos fornecem as informações necessárias para calcular os índices que servirão de base para a análise de balanços de uma empresa. Mas torna-se necessário o uso de índices padrões para comparar os resultados, para não sujeitar às conclusões diretamente à opinião do analista.

Segundo Matarazzo (1993, pág. 143) para construir uma tabela de índices padrão deve-se:

- Definir os ramos de atividade próprios para os fins que se destinam.
- Criar subdivisões dentro desses ramos, de maneira que uma empresa possa ser comparada a outras de atividades mais ou menos semelhantes a sua.
- Separar grande, médias e pequenas empresas;
- Para cada um dos subconjuntos assim obtidos, calcular os decis.

De acordo com Matarazzo (1993) existem duas qualificações de índices-padrão para avaliar uma empresa: Quanto maior melhor, em que o valor mediano será considerado satisfatório, acima da mediana seriam bom e ótimo, e o que estiver abaixo da mediana, na ordem, seriam razoável, fraco, deficiente e péssimo. Já para os índices do tipo quanto menor melhor, a escala é inversa à apresentada.

Matarazzo (1993, pág. 143) evidencia que “não existe um índice padrão ideal, o que se faz é dividir estatisticamente os índices observados nos diversos ramos de atividade em 9 decis. Cada decil é um padrão de comportamento, entendido padrão como base para avaliações e não como ideal.”

#### 2.5.4 Índices de Liquidez

Segundo Assaf Neto (2010, pág. 163), os indicadores de liquidez evidenciam a situação financeira de uma empresa frente a seus compromissos financeiros.

Estes índices mostram a base a base da situação financeira da empresa. Alguns cuidados devem ser tomados ao analisar tais índices: não confundir com capacidade de pagamento, pois não são extraídos a partir dos fluxos de caixa; e não confundir bons índices com a capacidade de pagamento da empresa pagar suas obrigações no prazo. A seguir os quocientes utilizados para verificar a situação da empresa, numa relação entre seus bens, direitos e obrigações:

a) Liquidez Imediata

$$\text{Liquidez Imediata} = \frac{\text{Disponível}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Iudícibus (1998, pág. 99) define que a liquidez imediata representa o valor de quanto a empresa dispõe para saldar imediatamente as dívidas de curto prazo. Pelo fato das empresas terem pouco interesse em manter recursos monetários em caixa, este quociente se apresenta, normalmente, baixo.

b) Liquidez Seca

$$\text{Liquidez Seca} = \frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques} - \text{Despesas Antecipadas}}{\text{Passivo Circulante}}$$

A liquidez seca determina a capacidade de curto prazo de pagamento da empresa mediante a utilização das contas do disponível e valores a receber. Iudícibus (1998) nos mostra que é uma maneira adequada de se avaliar a liquidez de uma empresa, pois, ao eliminar os estoques e as despesas antecipadas são eliminadas as fontes de incertezas e distorções, avaliando conservadoramente a situação de liquidez da empresa.

Matarazzo (2003) evidencia que o Passivo circulante é líquido e certo, devendo ser pago no seu vencimento. No que diz respeito ao Ativo circulante, este é composto por três investimentos de risco: a) Disponível: risco de desfalque de dinheiro em caixa, ou desvio da conta corrente bancária; b) Duplicatas a receber: risco de o cliente não cumprir com suas obrigações, ou seja, não pagar; c) Estoques: risco de roubo, obsolescência, e de não serem vendidos, portanto, não convertidos em dinheiro.

Para Assaf Neto (2010) demonstra a porcentagem das dívidas a curto prazo em condições de serem salgadas mediante a utilização de itens monetários de maior liquidez do ativo circulante. Já para Iudícibus (1998) apresenta uma posição conservadora da liquidez da empresa em determinado momento, sendo preferido pelos financiadores de capitais.

c) Liquidez Corrente

$$\text{Liquidez Corrente} = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Este quociente indica quantos reais a empresa dispõe, imediatamente disponíveis e conversíveis em dinheiro num curto prazo. Ou seja, o quanto a empresa dispõe de ativo circulante para cada R\$1 de dívida de curto prazo. Este índice é composto por diversos itens, como exemplo: estoques e despesas pagas antecipadamente. O que para Iudícibus (1998) podem diminuir a validade do quociente como indicador de liquidez.

De acordo com Assaf Neto (2010), quanto maior a liquidez corrente, maior a capacidade de a empresa financiar suas atividades de capital de giro. Se a liquidez corrente for superior a 1,0, deve-se considerar o capital circulante líquido positivo. Se for igual a 1,0, o capital circulante líquido é nulo. E no caso da liquidez corrente inferior a 1,0, o capital circulante líquido é negativo.



d) Liquidez Geral

$$\text{Liquidez Geral} = \frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}}$$

A liquidez geral busca detectar a saúde financeira da empresa, revelando a sua capacidade de saldar todos os seus compromissos. Assaf Neto (2010, pág. 164) aponta que de cada R\$1 que a empresa mantém de dívida, o quanto existe de direitos e haveres no ativo circulante e no realizável a longo prazo.

Iudícibus (1998, pág. 102), nos alerta que o problema dos prazos empobrece o sentido e a utilidade do quociente, a não ser que seja explicitamente levado em sua devida conta. O que acontece, às vezes, é que os índices de liquidez corrente e seca se apresentam como razoáveis em decorrência de vultosos empréstimos a longo prazo.

### 2.5.5 Índices de Endividamento

Esses índices indicam a relação de dependência da empresa com relação ao capital de terceiros. Iudícibus (1998) apresenta três tipos de índices que contribuem para a análise do endividamento da empresa, apresentados a seguir.

- Participação de Capitais de Terceiros Sobre Recursos Totais

$$= \frac{\text{Exigível Total}}{\text{Exigível Total} + \text{Patrimônio Líquido}}$$

Expressa a porcentagem que o endividamento representa sobre os fundos totais. Significa, também, a porcentagem do ativo total financiada com recursos de terceiros.

Iudícibus (1998, pág. 103) evidencia que:

"No longo prazo, a porcentagem de capitais de terceiros sobre os fundos totais não poderia ser muito grande, pois isto iria progressivamente aumentando as despesas financeiras, deteriorando a posição de rentabilidade da empresa. Entretanto, muito irá depender da taxa de retorno ganha pelo giro no ativo dos recursos tomados por empréstimo, quando comparada com a taxa de despesas financeiras sobre o endividamento."

- Capitais de Terceiros/ Capitais Próprios

$$= \frac{\textit{Exigível Total}}{\textit{Patrimônio Líquido}}$$

Este representa um dos índices mais utilizados para definir o posicionamento das empresas em relação aos capitais de terceiros. Se este índice, durante o passar dos anos, for acentuadamente maior que um, denota-se uma dependência exagerada dos recursos de terceiros.

- Participação das Dívidas de Curto Prazo sobre o Endividamento Total

$$= \frac{\textit{Passivo Circulante}}{\textit{Exigível}}$$

Para Iudícibus (1998), representa a composição do endividamento total ou qual a parcela que se vence a curto prazo, no Endividamento total. Aconselha-se que as empresas que se encontram em expansão procurem financiamentos de longo prazo, com o intuito de ampliar sua produção através de novos equipamentos e recursos, garantindo condições de amortizar suas dívidas.

Caso seja necessário saber a porcentagem do ativo financiada por recursos próprios, basta fazer 1-a. Quanto ao endividamento de longo prazo sobre o endividamento total, basta efetuar 1-c.

A seguir serão apresentados os índices de rentabilidade, que calculam o retorno sobre o investimento da empresa.

#### 2.5.6 Índices de rentabilidade

O lucro de um empreendimento, por maior que seja, nem sempre refletirá numa alta rentabilidade. Para analisar o desempenho da empresa em determinado período é necessário relacionar o lucro com uma dimensão relativa do mesmo, seja ela o volume de vendas, ou o

valor do ativo total, ou o valor do patrimônio líquido, ou o valor do ativo operacional, isto vai depender da aplicação do analista.

No que se refere ao lucro, por sua vez, muitas variantes podem ser empregadas: lucro operacional, lucro líquido, lucro antes ou após o imposto sobre a renda etc. É importante que o conceito usado no numerador seja compatível com o empregado no denominador. Se tivermos interessados no quociente de retorno sobre o ativo operacional, devemos usar preferencialmente, no numerador, o lucro operacional e não o lucro líquido (Iudícibus, 1998). A seguir, alguns índices utilizados para medir a rentabilidade da empresa:

a) Margem de Lucro Sobre as Vendas - Também chamada de Margem operacional, tem por objetivo comparar o lucro com as vendas líquidas. Podendo ser comparados com a venda bruta, desde que a interpretação seja modificada. Abaixo duas formas deste índice:

- Margem Operacional =  $\frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Vendas Líquidas}}$
- Margem Líquida =  $\frac{\text{Lucro Líquido (DIR)}}{\text{Vendas Líquidas}}$

Iudícibus (1998) esclarece que apesar dos esforços para melhorar o índice, comprimir despesas e aumentar a eficiência, os resultados apresentam-se altos ou baixos de acordo com o empreendimento, pois uma empresa pode ter valor de venda alto e pequenas margens de lucro.

b) Giro do Ativo - Importante componente do retorno sobre o investimento, podendo ser calculado de duas formas:

- Giro do Ativo Operacional =  $\frac{\text{Receitas Operacionais Líquidas}}{\text{Ativo Operacional}}$
- Giro do Ativo Total =  $\frac{\text{Receitas Líquidas}}{\text{Ativo Total}}$

Mede a eficiência de uma empresa em gerar lucro a partir de seus ativos, indicando quanto a empresa vendeu para cada R\$ 1 de investimento total. Para obter este valor em percentual basta multiplicar o resultado por 100.

Um fator importante que deve ser relevado na hora da análise deste índice é o fato de algumas empresas optarem por ganhar mais na margem de lucro, ou seja, no preço. E empresas que optam por ganhar mais no giro, visando sempre a quantidade.

c) Retorno Sobre o Investimento - Considerado o mais importante índice individual de toda a análise de balanços. Mede a eficácia geral da administração de uma empresa em termos de geração de lucros com ativos disponíveis. (Gitman, 2004). O retorno sobre investimento é alcançado a partir da seguinte equação:

$$\text{Retorno Sobre o Investimento} = \frac{\text{Lucro}}{\text{Ativo}}$$

Onde o lucro representa a remuneração gerada aos acionistas e credores, e o *ativo* indica o total dos recursos investidos pelos proprietários do capital.

d) Retorno Sobre o Patrimônio Líquido - Representa a taxa de rentabilidade auferida pelo capital próprio da empresa, sendo calculado pela relação entre o lucro líquido e o patrimônio líquido, excluído o lucro líquido do próprio exercício. Gitman (2004, pág. 55) define que “esse índice mede o retorno obtido no investimento do capital dos acionistas ordinários da empresa. Em geral, quanto mais alto, melhor para os acionistas.”

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

### 2.5.7 Índices de Atividade

Esse grupo tem como enfoque quantos dias a empresa demora, em média, para receber suas vendas, para pagar suas compras e para renovar seu estoque. Estes índices se apresentam de forma dinâmica e permitem que seja analisado o desempenho operacional da empresa e

suas necessidades de investimento em giro, acabam influenciando bastante na posição de liquidez e rentabilidade. O ideal é que a empresa possua um prazo maior para pagamento de suas obrigações e um prazo menor para receber suas contas e renovar seus estoques. A seguir são demonstrados os principais índices.

a) Prazo Médio de Venda (PMV)

$$PMV = \frac{\text{Estoque Médio de Produtos Acabados}}{\text{Custo dos produtos vendidos}} \times 360$$

Também conhecido como prazo médio de estocagem, revela o tempo necessário para o produto chegar a ser vendido. O resultado é definido em dias, e define quanto a empresa deve investir em produtos, e o prazo médio ideal para otimizar o seu giro.

Para o comércio também pode ser interpretado como Prazo Médio de Estocagem Total. Analisando o resultado é possível verificar o grau de imobilização do capital em giro, e conseqüentemente, o custo de oportunidade envolvido. Caso sejam diagnosticadas ineficiências, a empresa deve buscar soluções no sentido de dinamizar o giro de seus estoques.

b) Prazo Médio de Cobrança

$$PMC = \frac{\text{Duplicatas a Receber (Média)}}{\text{Vendas a Prazo}} \times 360$$

Calcula quanto tempo a empresa espera para receber as vendas realizadas. Para Assaf Neto (2010) “Esse indicador, quando estudado comparativamente, fornece elementos para que se avalie a política de vendas a prazo adotada pela empresa, por meio da segurança e liquidez de suas duplicatas a receber.”

c) Prazo Médio de Pagamento a Fornecedores (PMPF)

$$PMPF = \frac{\text{Fornecedores a Pagar (Média)}}{\text{Compras a Prazo}} \times 360$$

Basicamente, determina o tempo médio que a empresa demora em pagar suas contas. De acordo com os resultados obtidos neste quociente podemos analisar se o prazo médio de pagamento a fornecedores é maior que o prazo médio de cobrança. Caso seja, este quociente é apontado como positivo para o equilíbrio financeiro da empresa.

No entanto, Assaf Neto (2010) alerta que, por outro lado, pode ocorrer um estímulo no incremento dos custos, em consequência dos juros cobrados nos preços a prazo, incidindo num aperto de liquidez da empresa.

#### 2.5.8 Termômetro de Insolvência de KANITZ

O termômetro de insolvência desenvolvido pelo professor Stephen Charles Kanitz (1974), é um instrumento utilizado para prever a possibilidade de falência de empresas, principalmente a curto prazo.

Para seu estudo Kanitz analisou aproximadamente 5000 demonstrações contábeis de empresas brasileiras. Em seguida, escolheu aleatoriamente 21 empresas que faliram, e analisou seus balanços referentes aos dois anos anteriores à falência. Analisou também os balanços de 21 empresas, que não faliram escolhidas aleatoriamente, correspondentes ao mesmo período temporal das empresas que faliram.

Após o estudo, ele criou o termômetro de insolvência representado na equação:

$$(0,05RP + 1,65LG + 3,55 LS) - (1,06LC + 0,33GE)$$

Nos índices foram usadas as seguintes relações:

- Rentabilidade do Patrimônio é igual ao Lucro Líquido dividido pelo Patrimônio Líquido;
- Liquidez Geral é igual ao somatório do Ativo Circulante e do Ativo Realizável a Longo Prazo dividido pelo somatório do Passivo Circulante e do Passivo Exigível a Longo Prazo;
- Liquidez Seca é igual ao valor do Ativo Circulante menos o valor dos Estoques

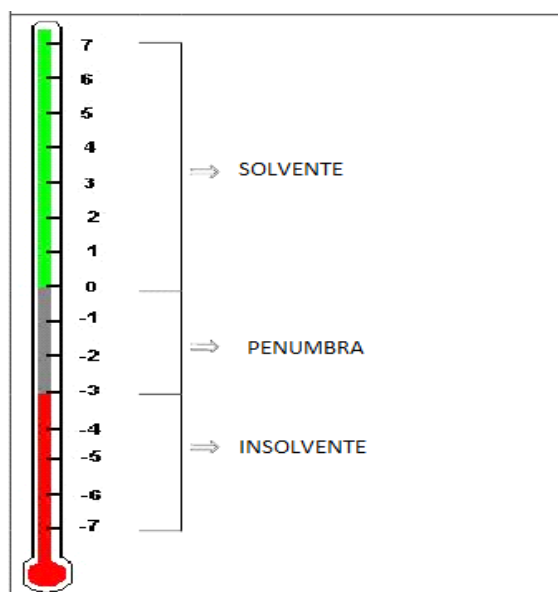
dividido pelo Passivo Circulante;

- Liquidez Corrente é igual ao valor do Ativo Circulante dividido pelo valor do Passivo Circulante;

- Grau de Endividamento é igual ao somatório do Passivo Circulante e do Passivo Exigível a Longo Prazo dividido pelo Patrimônio Líquido.

Depois de realizar as operações indicadas na fórmula, obtém-se o valor de insolvência. Os valores abaixo de -3 indicam que a empresa se encontra numa situação que poderá levá-la a falência. Os valores compreendidos entre 0 (zero) e -3 (menos três) estão numa área denominada de 'penumbra', pois é uma área que a indicação do fator de insolvência não é suficiente para determinar a situação da empresa. Quanto maior for o valor encontrado menor a possibilidade de uma empresa entrar em falência. E, conseqüentemente, quanto menor o valor, maior a probabilidade de a empresa falir.

O fator de insolvência não é apenas um profeta de catástrofes empresariais. Permite avaliar a situação de uma empresa com um grau muito maior de segurança. Em período de retração de crédito, por exemplo, permite ordenar empresas com o maior e menor risco que ofereçam, e assim conceder créditos com mais segurança. (Kanitz, 1974)



Quadro 6: Termômetro de Kanitz (1974).

### 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A presente pesquisa configura-se como estudo de caso. Um estudo de caso tenta investigar um fenômeno específico em um contexto real. É apropriado quando os limites entre realidade e fenômeno não estão bem claros (Yin, 1994). Em outras palavras, o método de estudo de caso é frequentemente usado quando um investigador não pretende isolar certa variável ou grupo de variáveis, pois acredita que o estudo do contexto é pertinente ao fenômeno em estudo. O estudo de caso fornece uma visão holística de eventos da vida real, mantendo intactas todas as características importantes do fenômeno.

Para o analista, é importante conhecer a empresa e o mercado de atuação, para melhor avaliar as decisões financeiras tomadas.

O presente trabalho foi desenvolvido a partir da análise dos Balanços Patrimoniais e Demonstrações de Resultado dos exercícios de 2011 e 2012 da empresa Rutra - Almeida Comércio de Artigos do Vestuário Ltda., firma atuante no comércio varejista de confecções que conta com oito lojas, em quatro estados brasileiros: Paraíba, Pernambuco, Rio Grande do Norte e Alagoas.

Foi fundada em 1996, em Campina Grande – PB, por Artur Almeida. A empresa conseguiu se estabelecer não só através da venda de produtos de qualidade, mas também como marca, seguindo tendências internacionais em moda masculina.

Toda a produção é terceirizada, ou seja, a Rutra compõe as peças e indústrias terceirizadas são responsáveis pela produção.

Como forma de diferenciação, a Rutra além da qualidade nos produtos, busca conseguir excelência no atendimento, com o intuito de fidelizar seus clientes. Esta afirmação pode ser confirmada através da missão da empresa: “Atender as expectativas do mercado, reforçando sua marca através de produtos de qualidade, seguindo padrões e tendências da moda com excelência no atendimento”.



A empresa conta com 100 colaboradores, ocupando os cargos de: gerentes, vendedores, estoquistas e operadores de caixa. A estrutura interna da empresa está organizada em cinco departamentos subordinados a uma presidência: Departamento de Marketing, Departamento Financeiro, Departamento de Recursos Humanos, Departamento de Suprimentos e Departamento Comercial.

Para analisar a situação econômico-financeira da empresa foram utilizadas as principais técnicas de análise as quais proporcionam elucidar dados sobre o desempenho da empresa. No entanto, a análise de balanços também é orientada pela experiência e sensibilidade do analista. Acompanhando esta lógica seguimos com a rotina metodológica utilizada neste estudo.

Os Relatórios financeiros foram padronizados e englobam as demonstrações contábeis da empresa, que serviram de insumo para a análise econômico-financeira.

A aplicação das técnicas das Análises horizontal e vertical, avaliaram os demonstrativos contábeis pela evolução de seus valores ao longo do tempo e pela participação relativa de cada valor em relação a um total, respectivamente. Os índices de Liquidez evidenciaram a capacidade de pagamento da empresa. Revelando, ainda, o equilíbrio financeiro e sua necessidade de investimento em capital de giro.

Os cálculos dos índices de endividamento relacionaram as fontes de fundos entre si, procurando retratar a posição relativa do capital próprio com relação ao capital de terceiros. Indicando, desta forma, a dependência da empresa com relação ao capital de terceiros. Os índices de rentabilidade avaliaram o desempenho da empresa economicamente, evidenciando também a lucratividade apresentada pelas vendas.

Por fim, a situação da empresa quanto ao fator de insolvência de KANITZ, demonstraram a tendência do empreendimento em relação à sua solvência

## 4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

### 4.1 Análise horizontal e vertical do Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial					
Exercícios	01/01/2011 a 31/12/2011		01/01/2012 a 31/12/2012		
Ativo / Passivo	Valor	AV (%)	Valor	AV (%)	AH (%)
<b>ATIVO TOTAL</b>	1.434.747,31	100,00	1.615.481,69	100,00	112,60
<b>CIRCULANTE</b>					
Disponível	654.838,42	45,64	832.574,83	51,54	127,14
<b>REALIZÁVEL A CURTO PRAZO</b>					
Créditos	41,48	0,00	826,24	0,05	1.991,90
Estoques	779.867,41	54,36	779.699,74	48,26	99,98
<b>NÃO CIRCULANTE</b>					
Imobilizado			2.380,88	0,15	-
<b>PASSIVO TOTAL</b>	1.434.747,31	100,00	1.615.481,69	100,00	
Circulante	236.037,64	16,45	76.017,24	4,71	32,21
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	1.198.709,67	83,55	1.539.464,45	95,29	128,43

Tabela 1: Análise horizontal e vertical das contas do Balanço

Adaptado de Assaf Neto (2010) e Almeida Comércio de Artigos do Vestuário Ltda.

Com relação à Análise Horizontal do Balanço Patrimonial, a empresa apresentou os seguintes resultados:

- Evolução dos Ativos e Passivos:

Em 2012 a empresa aumentou seu Ativo circulante em 29% com relação ao ano anterior, e conseguiu reduzir seu Passivo circulante em 68% em relação ao ano anterior. Para reduzir seu Passivo a empresa optou por não manter a obrigação com fornecedores em 2012. Deste modo, a empresa possui grande folga financeira, ou liquidez de curto prazo, pois os valores de ativos circulantes estão com um crescimento maior que o passivo circulante.

- Evolução do ativo Não Circulante:

Este item aponta os investimentos da empresa em bens fixos para o crescimento das vendas. Em 2012 houve um pequeno investimento no imobilizado da empresa no valor de R\$ 2.380,88, melhorando a capacidade instalada pra vendas. Este fator também colaborou para o aumento das vendas neste período.

- Evolução da estrutura de capital:

Neste item procura-se conhecer como a empresa está financiando seus investimentos em ativos. No caso da Rutra percebemos que possui uma grande quantidade de recursos disponíveis em caixa e bancos. Em 2011 a empresa tinha 16,45% do seu capital financiado por terceiros a curto prazo e em 2012 houve uma redução para 4,71%, o que representa que a empresa não opta por empréstimos, financiamentos ou sequer dívidas com fornecedores. Os grandes valores disponíveis da empresa garantem o pagamento das obrigações num curto espaço de tempo, no entanto, este valor disponível deixa de ser investido em filiais ou aplicações financeiras, incorrendo em custo de oportunidade.

Ao analisar verticalmente o balanço da Rutra, verifica-se uma inversão da composição de valores do Ativo. Em 2011 o ativo era composto, na sua maioria, pelos estoques (54,36%), e em 2012 houve um aumento dos recursos disponíveis, diminuído a participação dos estoques (48,26%) na composição do ativo, garantindo maior folga financeira para a empresa.

Quanto à análise vertical do passivo é visto que em 2012 o passivo circulante representa apenas 4,71% do total, indicando que a empresa tem seu passivo composto por obrigações somente tributárias. Quanto ao patrimônio líquido, houve um aumento de 2012 em relação a 2011, devido à grande quantidade de vendas e a margem de lucro que aumentou, outro fator influenciador foi a redução das obrigações com fornecedores para zero em 2012.

## 4.2 Análise horizontal e vertical da DRE

Demonstração do Resultado do Exercício					
Exercícios	01/01/2011 a 31/12/2011		01/01/2012 a 31/12/2012		
Contas	Valor	AV (%)	Valor	AV (%)	AH (%)
RECEITAS LÍQUIDAS	1.713.510,58	100,00	2.088.410,64	100,00	121,88
(-) CMV	(1.025.704,00)	59,86	(957.547,23)	45,85	93,36
=Lucro Bruto	687.806,58	40,14	1.130.863,41	54,15	164,42
(-) Despesas Operacionais Administrativas	(389.155,88)	22,71	(346.793,15)	16,61	89,11
(-) Despesas Operacionais Fin. e Tributárias	(91.717,90)	5,35	(95.964,97)	4,60	104,63
(+) Outras Receitas (Aplicações)			2.649,49	0,13	
= Lucro Líquido Operacional	206.932,80	12,08	690.754,78	33,08	333,81

Tabela 2: Análise horizontal e vertical das contas da DRE

Adaptado de Assaf Neto (2010) e Almeida Comércio de Artigos do Vestuário Ltda.

Com relação à Análise Horizontal da Demonstração do Resultado do Exercício, nos exercícios contábeis utilizados neste estudo podemos verificar que os custos das mercadorias vendidas diminuíram e valor das receitas aumentou, houve um aumento de quase 22% nas receitas e redução de 6,64% no custo das mercadorias vendidas, resultando numa margem de lucro bruta 64% maior em comparação a 2011. Houve redução nas despesas operacionais administrativas em mais de 10%, e aumento do lucro líquido representando, em 2012, três vezes a venda de 2011. A empresa apresenta com uma rentabilidade muito boa, pois conseguiu reduzir seus custos e aumentar sua lucratividade.

Já na Análise Vertical da Demonstração do Resultado do Exercício, nota-se que em 2011 59,86% das receitas eram destinadas para os custos de mercadorias vendidas, e em 2012 a empresa conseguiu reduzir o CMV para 45%. Resultado do sucesso da aplicação de uma maior margem de lucro sobre o produto vendido. Além disso, a empresa reduziu suas despesas operacionais, em 2011 representava 22,71% e em 2012 16,61% das receitas, a redução das despesas foi em torno de 40 mil reais.

Observa-se que a Análise Vertical é semelhante à Análise Horizontal, no entanto, Iudícibus (1998), Assaf Neto (2010) e Matarazzo (2003) afirmam que uma análise não deve excluir a outra.

#### 4.3 Resumo dos Indicadores Econômico-financeiros Calculados

<b>INDICADORES</b>			
Exercício		<b>2011</b>	<b>2012</b>
<b>Endividamento</b>			
Participação de Capitais de Terceiros	(ET/ET+PL)	16%	5%
Cap. De Terceiros/Cap. Próprios	(ET/PL)	20%	5%
Div. De Curto Prazo S Endividamento	(P/Exigível)	100%	100%
<b>Liquidez</b>			
Liquidez Geral	(AC+RLP/PC+ELP)	6,07	21,22
Liquidez Corrente	(AC/PC)	6,07	21,22
Liquidez Seca	(AC-EST.-DESP. ANT./PC)	2,77	10,96
Liquidez Imediata	(Disponível/PC)	2,77	10,95
<b>Rentabilidade</b>			
Giro do Ativo	(Rec. Líquidas/Ativo)	119%	129%
Retorno Sobre Invest.	(Lucro Líq./Ativo)	14%	42%
Retorno Sobre PL	(Lucro Líq./PL)	17%	45%
<b>Atividade</b>			
Prazo Médio de Venda	Est.Méd.Prod. Acabados/CPV x360		293 dias
Prazo Médio de Cobrança	Dup. A receber/Vendas a prazo x360		-
Prazo Médio de Pagamento	Fornecedores/Compras a prazo x360		-
<b>Insolvência</b>			
Fator de Insolvência	$(0,05RP + 1,65LG + 3,55 LS) - (1,06LC + 0,33GE)$		51,43

Tabela 3: Resumo dos indicadores econômico-financeiros calculados

Com relação aos índices de Endividamento, que mostram onde a empresa obteve seus recursos e como vem aplicando, verificou-se:

a) Quociente de Capitais de Terceiros Sobre Recursos Totais - Nas demonstrações contábeis é visto que a empresa não se utiliza de empréstimos e financiamentos, basicamente os itens que compõem o passivo circulante são fornecedores e tributos, e o exigível a longo prazo não existe.

De acordo com este índice, percebe-se que houve uma redução da porcentagem do capital de terceiros em relação aos recursos totais. Em 2011 a empresa apresenta 16% (dezesseis por cento) dos recursos totais, composto por capital de terceiros, e em 2012 a

empresa possui apenas 5% (cinco por cento). Apresentando uma excelente capacidade de solvência, pois não há despesas financeiras, e garantindo a rentabilidade da empresa.

b) Participação Capitais de Terceiros/Capitais Próprios - De acordo com este índice percebe-se que houve uma redução da porcentagem do capital de terceiros em relação aos recursos totais. Em 2012 para cada R\$ 1 investido a empresa possui R\$ 0,05 de terceiros, representando uma redução de 75% (setenta e cinco por cento) em relação ao ano anterior. O que indica que a empresa optou por reduzir substancialmente suas obrigações com terceiros, garantindo grande solvência para credores e para a própria empresa.

c) Quociente de Participação das Dívidas de Curto Prazo Sobre o Endividamento - A empresa em estudo não possui Exigível a Longo Prazo, então todos os recursos de terceiros são de curto prazo. Conseqüentemente, os quocientes de 2011 e 2012 serão iguais a 1 (um), indicando que a empresa deverá fazer um esforço maior para gerar recursos num menor espaço temporal e cumprir com as obrigações de curto prazo. No gráfico 2, a representação da estrutura de capital da empresa.

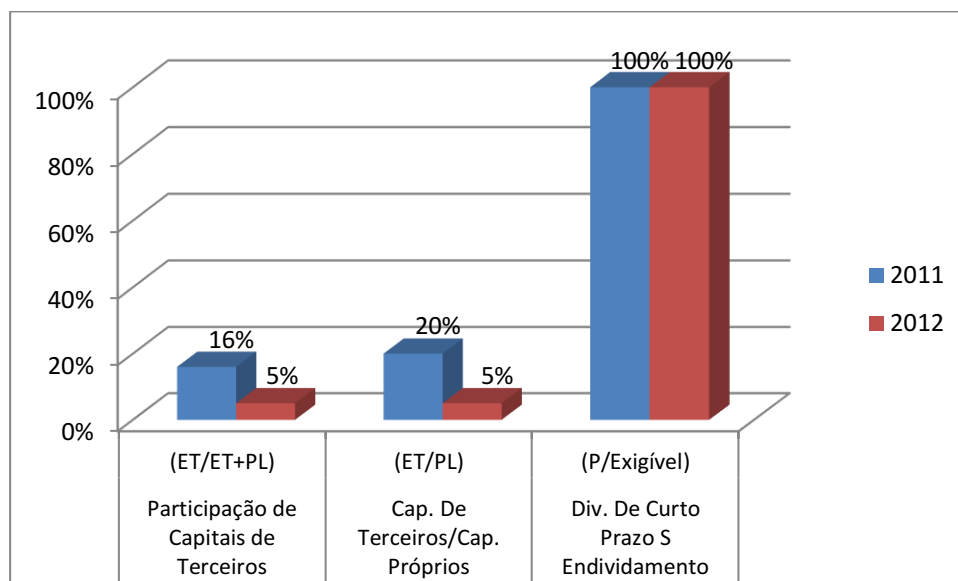


Gráfico n. 1: Estrutura de Capital

Analisando os índices de liquidez utilizados para avaliar a capacidade que a empresa tem para cumprir suas obrigações em determinado momento, verificou-se:

a) Liquidez Geral - Em 2012, para cada R\$ 1 de dívida a empresa possui R\$ 21,22, ou seja, ela pagaria suas dívidas a curto e longo prazos e sobraria R\$ 20,22. O índice de Liquidez Geral de 2011 foi R\$ 6,07.

Ao analisar o ILG percebemos um aumento significativo de 2011 para 2012, isto se deve ao fato de em 2012 a empresa não possuir dívidas com fornecedores.

b) Liquidez Corrente - Em 2012, para cada R\$ 1 de dívida a empresa possui R\$ 21,22, ou seja, ela pagaria suas dívidas e sobraria R\$ 20,22. O índice de Liquidez Corrente de 2011 foi R\$ 6,07.

Ao analisar o ILC percebemos um aumento significativo de 2011 para 2012, isto se deve ao fato de em 2012 a empresa não possuir dívidas com fornecedores.

Os valores apresentados neste índice são semelhantes aos valores apresentados no índice de liquidez geral, pois a empresa em estudo não possui Ativo Realizável a Longo Prazo, e também não possui Passivo Exigível a Longo Prazo.

c) Índice de Liquidez Seca - Ao observar-se este índice é notório o aumento substancial de um ano para o outro, em 2012 o índice foi de 10,96 e em 2011 foi de 2,77. Analisando o balanço percebe-se que em 2012 a empresa não possui valores para obrigação com fornecedores, então assim se explica o aumento considerável deste índice. No mais, denota-se um ótimo índice de liquidez seca, mostrando-se muito acima da média.

d) Índice de Liquidez Imediata - Ao analisar o índice de liquidez imediata vemos que para cada R\$ 1 de obrigações a empresa tem R\$ 10,95 disponíveis. Ou seja, se a empresa pagar todas as suas obrigações, para cada R\$ 1 pago, vai sobrar R\$ 10,95.

Atualmente não se aconselha manter muito dinheiro em caixa, principalmente depois dos estímulos que o mercado de crédito oferece. Fazendo com que a empresa possa vir a

sofrer com o custo de oportunidade. No gráfico 1, evidencia-se os índices de liquidez calculados.

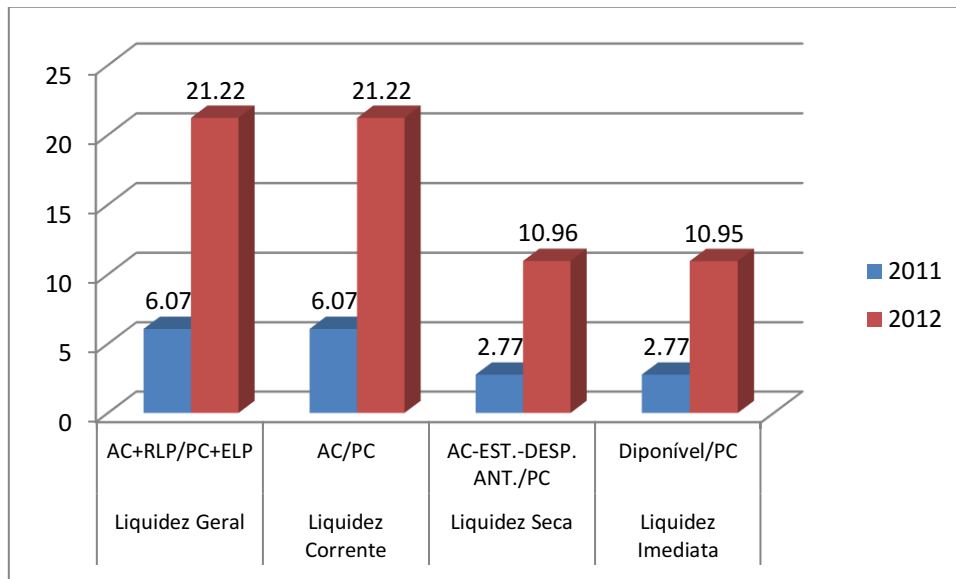


Gráfico n. 2: Índices de Liquidez

Quanto aos índices de rentabilidade que mostram a situação econômica da empresa, esclarecendo as margens de lucro com relação ao seu volume de vendas num determinado momento, verificou-se:

a) Margem de Lucro Sobre as Vendas - Neste índice, a empresa apresentou em 2012 uma margem de lucro líquido de 33%, e margem de lucro operacional de 54%. Os dados apontam um avanço nas margens de lucro tornando a empresa mais rentável e atraente. O aumento do lucro indica uma redução nos seus custos e um aumento no preço de venda dos produtos. Visto que o lucro aumentou, mas a compra de mercadorias e o estoque mantiveram-se estáveis.

b) Giro do Ativo - Neste importante índice que verifica a eficiência da empresa medindo o volume de vendas em relação ao capital total investido, verificou-se que a empresa aumentou o giro do ativo em dez pontos percentuais, de 119% de 2011 para 129% em 2012. O giro do ativo encontra-se excelente, garantindo grande folga financeira. Além disso, outro ponto positivo é o giro do ativo, pois necessita somente de 0,77 anos para girar totalmente.



c) Retorno Sobre o Investimento - Este índice evidencia o potencial de geração de lucros por parte da empresa. O lucro, aqui, é apresentado percentualmente ou por cada real investido. A análise dos valores mostra que houve um aumento considerável de 2012 em relação a 2011, mais especificamente 28%, decorrente de um aumento no lucro líquido no período compreendido como 2012. O que ocorreu foi que a empresa conseguiu elevar suas vendas mantendo o mesmo nível de despesas administrativas, o que acarretou uma maior margem de lucro neste período.

d) Retorno Sobre o Patrimônio Líquido - Nos dois exercícios analisados a empresa manteve constante evolução. Em 2011 a rentabilidade do Patrimônio Líquido foi de 17%, e no ano de 2012 cresceu para 45%, representando um salto de 28% em relação ao ano anterior. Este crescimento é consequência do alto volume de vendas, refletido diretamente no lucro líquido, saindo de 206.932,80 em 2011, para 690.754,78 em 2012. Confirmando a tendência de crescimento e a capacidade de gerar lucros.

Todos os índices de rentabilidade estão representados no gráfico 3.

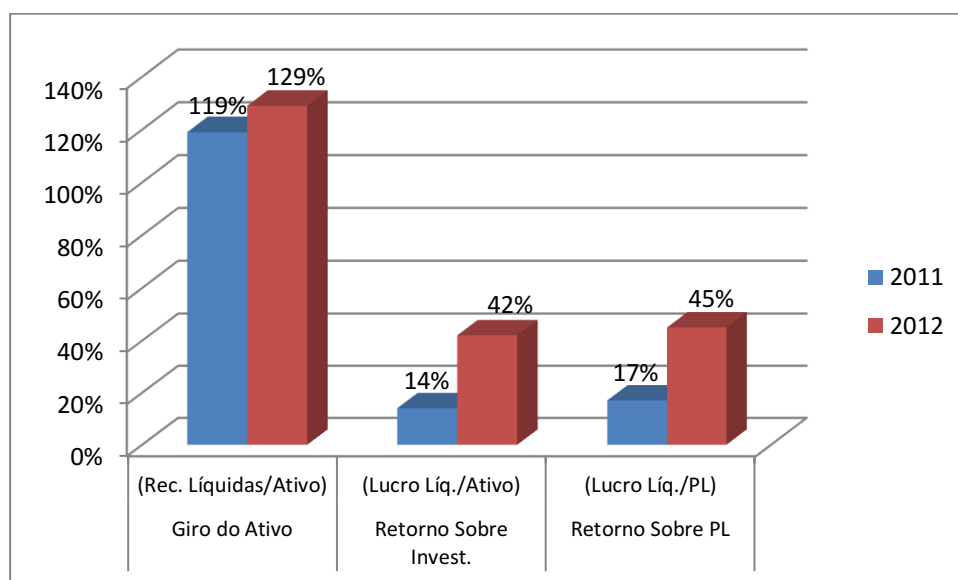


Gráfico n. 3: Indicadores de Rentabilidade

Os índices de atividade, que medem a velocidade com que várias contas são convertidas em vendas ou caixa, demonstrando quantos dias a empresa passa para receber suas vendas, pagar suas compras e renovar seus estoques, resultaram:

a) Prazo Médio de Venda - A empresa em estudo passa 293 dias para girar todo o seu estoque. O número elevado de dias necessários para girar seu estoque não é bom para a saúde econômica da empresa, visto que, quanto mais rápido o estoque mais rápido será o retorno do capital investido. O indicado é que a empresa procure otimizar seus estoques de modo que possa reduzir o valor do mesmo e ter um giro mais rápido.

b) Prazo Médio de Cobrança e Prazo de Pagamento a Fornecedores - Neste estudo de caso não iremos analisar este quociente, porque a empresa não possui compras a prazo, e também não conta com valores a pagar aos fornecedores no exercício de 2012.

Com relação ao Termômetro de Insolvência de KANITZ, desenvolvido para verificar a possibilidade de uma empresa falir, principalmente em curto prazo. Após seu estudo Kanitz designou valores que apontam para uma possível falência de uma empresa, ou seja, caso o resultado do cálculo do quociente seja menor que -3 é grande a probabilidade de a empresa falir. Por outro lado, quanto maior o valor obtido no quociente menor a chance da empresa falir. Visto que os índices de liquidez da empresa são muito altos, decorrentes dos recursos abundantes disponíveis em caixa, o valor do termômetro de Kanitz foi 51,43. O que indica que neste momento, seguramente, a empresa não corre o risco de chegar a falência.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Durante este trabalho foi apresentada a literatura disponível sobre Análise de balanços, incluindo as demonstrações contábeis, e os diversos índices para análise econômico-financeira de uma empresa. Em seguida foram obtidos os dados de acordo com o cálculo dos quocientes dos índices estudados. Estes índices indicam a situação em que a empresa se encontra e servem de pilar central para o analista de balanços.

Ao analisar os dados elucidados, percebe-se que a Rutra – Almeida Comércio de Artigos do Vestuário – Ltda., aumentou seu ativo circulante e diminuiu seu passivo circulante. Devido a empresa ter decidido em 2012 não manter obrigações com fornecedores, empréstimos e financiamentos, restando somente as obrigações tributárias. Em 2012 a empresa investiu uma pequena parte do seu capital em imobilizado, melhorando a qualidade física da loja, onde junto com outros fatores propiciou uma melhoria nas vendas. Em 2012 a empresa conseguiu sucesso na receita de vendas ao aumentar sua margem de lucro, propiciando um aumento na venda bruta de 22% em relação ao ano anterior. Aumentou seu lucro líquido três vezes (passando de 206 mil em 2011 para 690 mil em 2012), decorrente da diminuição das despesas administrativas e conseguir manter o custo de mercadorias vendidas no mesmo patamar. Devido aos seus altos valores em caixa e bancos, não possuir obrigações a longo prazo, as obrigações a curto prazo representarem muito pouco do seu capital, a empresa apresenta ótimos índices de liquidez e conseqüentemente, grande folga financeira. Quanto aos índices de endividamento, a empresa conseguiu reduzir para apenas 5% a presença de capital de terceiros sobre o capital total, sendo todas as obrigações presentes no curto prazo. Em 2012 a empresa conseguiu a façanha de aumentar seu lucro líquido em 28% em relação a 2011, garantindo um excelente retorno sobre o investimento, e um giro do ativo em 0,77 anos. Sob a ótica do termômetro de Kanitz, a empresa não apresenta nenhum risco de chegar a falir.

Com relação ao objetivo geral do trabalho, podemos afirmar que a empresa apresenta ótimos índices e é considerada uma empresa saudável e rentável, pecando somente em dois aspectos: a) estoques, pois a empresa deveria buscar soluções para dar maior giro aos mesmos, de modo que, os produtos ficam obsoletos e podem se deteriorar sobre a ação de diversos fatores e b) valores disponíveis em caixa e bancos, pois a empresa deveria evitar o custo de oportunidade dando um maior giro ao seu valor disponível efetuando investimentos, aplicações, abrindo novas filiais etc.

Este estudo de caso agregou conhecimentos teóricos e práticos sobre a Análise de Balanços e suas particularidades. Podendo ser usado posteriormente por outros interessados no assunto, como fonte de estudos ou formulando uma versão que se ajuste às necessidades da empresa que se deseja estudar.

## REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro** – 9. Ed. São Paulo: Atlas, 2010.

BLATT, Adriano. **Análises de balanços – estrutura e avaliação das demonstrações financeiras e contábeis**. São Paulo: Makron, 2001.

BRASIL. **Lei no. 11.638, de 28 de dezembro de 2007**. Altera e revoga dispositivos da Lei no 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e da Lei no 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e divulgação de demonstrações financeiras. In: Presidência da república casa civil. Brasília-DF, 28 dez. 2007. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2007-2010/2007/Lei/11.638.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2007/Lei/11.638.htm)>. Acesso em: 04 de abril de 2013.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios da administração financeira**. 7. ed. São Paulo: Harbra, 2004.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Análise de balanços**. – 7. Ed. São Paulo: Atlas, 1998.

KANITZ, Stephen Charles. **Como prevenir falências de empresas**. Revista Exame. São Paulo: Abril, 1974. Disponível em: <HTTP://pt.scribd.com/doc/61123852/comoprevenirfalenciaempresa-kanitz-2> > Acesso em 30 de março de 2013.

MARION, José Carlos. **Contabilidade básica**. 4. Ed. – São Paulo: Atlas, 1996.

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise financeira de balanços: abordagem básica e gerencial**. 6. Ed. São Paulo: Atlas, 2003.

PEREZ JR., J. H. e BEGALLI, G. A.. **Elaboração das Demonstrações Contábeis**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2002.

RIBEIRO, Osni Moura. **Estrutura e análise de balanços fácil**. 5 ed. São Paulo: Saraiva, 1997.

YIN, R. **Case Study Research: Design and Methods**, (2ª Ed) Thousand Oaks, CA: SAGE Publications, (1994).