



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE CAMPINA GRANDE
CENTRO DE HUMANIDADES
UNIDADE ACADÊMICA DE ADMINISTRAÇÃO E
CONTABILIDADE
COORDENAÇÃO DE ESTÁGIO SUPERVISIONADO**

**A ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS COMO
FERRAMENTA PARA A GESTÃO FINANCEIRA DE PEQUENAS
EMPRESAS – UM ESTUDO DE CASO**

DIEGO DE ARAUJO LIRA

**CAMPINA GRANDE
2009**

DIEGO DE ARAUJO LIRA

**A ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS COMO
FERRAMENTA PARA A GESTÃO FINANCEIRA DE PEQUENAS
EMPRESAS – UM ESTUDO DE CASO**

Relatório de Estágio Supervisionado
apresentado a Universidade Federal de
Campina Grande como um dos pré-requisitos
para a obtenção do grau de Bacharel em
Administração de Empresas.

Orientadora: Sídia Fonseca Almeida, Dr^a.

Co-Orientador: Prof. Wilson Roberto da Silva, MsC.

**CAMPINA GRANDE
2009**

COMISSÃO DE ESTÁGIO

Membros:

Diego de Araujo Lira
Aluno

Sídia Fonseca Almeida, Doutora
Professora Orientadora

Eliane Ferreira Martins, Mestre
Coordenadora de Estágio Supervisionado

CAMPINA GRANDE
2009

DIEGO DE ARAUJO LIRA

**A ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS COMO
FERRAMENTA PARA A GESTÃO FINANCEIRA DE PEQUENAS
EMPRESAS – UM ESTUDO DE CASO**

*Relatório de Estágio Supervisionado defendido e aprovado em 11 de dezembro de
2009 pela Banca Examinadora constituída pelos professores:*

**Sídia Fonseca Almeida, Doutora
Orientadora**

**Wilson Roberto da Silva, Mestre
Examinador**

**José Sebastião Rocha, Mestre
Examinador**

**CAMPINA GRANDE
2009**

AGRADECIMENTOS

Além do aprendizado acadêmico, este trabalho me ensinou o valor do apoio e suporte humano. Assim sendo, agradeço a minha família, pais, irmãos tios, e avós, que cada um, a seu modo, me ajudou nesta conquista.

Extrapolando os laços sanguíneos, grato me foi o apoio dos amigos e outros membros familiares que com tamanho entusiasmo tiveram o seu papel nessa construção.

Agradeço ao professor Wilson Roberto, pela paciência e tempo dedicado e, especialmente, à minha orientadora, Sídia Fonseca, que compreende que o verdadeiro significado do aprendizado não se encontra apenas dentro da sala de aula e cujo apoio foi de fundamental importância para concepção e finalização do projeto.

Dedicatória
Dedico este trabalho aos meus pais, José Carlos e Germana Lira, que estiveram presentes no início de minha vida e desde então nunca me abandonaram em nenhum sentido.

LIRA, Diego de Araújo. **A Análise das Demonstrações Financeiras como Ferramenta para a Gestão Financeira de Pequenas Empresas – um Estudo de Caso**. 58 f. Relatório de Estágio Supervisionado (Curso de Bacharelado em Administração). Universidade Federal de Campina Grande – PB, 2009.

RESUMO

Este relatório aborda um estudo de caso realizado na Valete Indústria e Comércio de Confecções Ltda, situada na cidade de Campina Grande - PB, cujo objetivo principal consiste em demonstrar a utilidade prática dos demonstrativos financeiros, de forma que as pequenas empresas possam fazer uso de tais ferramentas, a fim de conhecer mais profundamente seu negócio e melhorar sua gestão. Justifica-se este trabalho visto que grande parte deste tipo de empresa não sobrevive aos seus dois primeiros anos de existência, por falhas no seu gerenciamento. O texto encontra-se distribuído em cinco seções consecutivas, da seguinte forma: Introdução, Fundamentação Teórica, Aspectos Metodológicos, Apresentação e Discussão dos Resultados e Considerações Finais. Realizou-se uma pesquisa de caráter exploratório, descritivo e qualitativo-quantitativo, através de uma observação participativa, além de uma revisão bibliográfica sobre o tema abordado, que envolve desde a formação dos demonstrativos financeiros e suas particularidades, até as maneiras de como estes dados podem se transformar em informações úteis para o gestor, através da obtenção de indicadores sobre a liquidez, atividade, endividamento e rentabilidade da empresa, além do uso das análises horizontais, que verificam a evolução de itens dos demonstrativos, em termos horizontais e verticais, capazes de mostrar a influência de cada conta na formação destes demonstrativos. Os resultados do estudo demonstram, na prática, a utilidade da análise desses dados. Por fim, expõe-se as considerações finais, com as devidas observações sobre os índices obtidos, assim como algumas sugestões para que a empresa possa utilizá-las.

Palavras-Chave: Demonstrações Financeiras. Indicadores Financeiros. Análise da Função Financeira.

LIRA, Diego de Araújo. **A Análise das Demonstrações Financeiras como Ferramenta para a Gestão Financeira de Pequenas Empresas – um Estudo de Caso.** 58 f. Relatório de Estágio Supervisionado (Curso de Bacharelado em Administração). Universidade Federal de Campina Grande – PB.

ABSTRACT

This report discusses a case study, performed in Valete Indústria e Comércio de Confecções Ltda., located in the city of Campina Grande - PB, whose main objective is to demonstrate the usefulness of financial statements, so that small businesses can do use of such tools in order to gain deeper knowledge of your business and improve their management, since much of this kind of company do not survive their first two years of existence for failures in its management. The text is distributed in five consecutive sections, as follows: Introduction, Theoretical Foundation, Methodological Aspects, Presentation and Discussion of Results and Final. There was an exploratory research, descriptive and qualitative and quantitative, through participant observation, and a literature review on the subject matter, since it involves the training of financial statements and its peculiarities, to the ways in which these data can turn into useful information to the manager, through the attainment of indicators on liquidity, activity, debt and profitability, and the use of horizontal tests, which check the progress of items of the statements, in horizontal and vertical, capable to show the influence of each account in the formation of these statements. The study results demonstrate, in practice the usefulness of the analysis of such data. Finally, the final considerations, with appropriate comments on the indices obtained, as well as some suggestions for the company to use them.

KEYWORDS: Statements. Financial Indicators. Analysis of the Finance function.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Indicadores de Liquidez	40
Tabela 2: Indicadores de Atividade	43
Tabela 3: Indicadores de Endividamento e Estrutura	45
Tabela 4: Indicadores de Rentabilidade	46
Tabela 5: Análise Horizontal	50
Tabela 6: Análise Vertical	52

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Demonstrações Financeiras	16
Quadro 2: Representação do Balanço Patrimonial	17
Quadro 3: DRE Parte I	20
Quadro 4: DRE Parte II	21
Quadro 5: DRE Parte III	22
Quadro 6: DRE Parte IV	24
Quadro 7: Análise do ROA	31
Quadro 8: Análise do ROE	32

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Liquidez Corrente	40
Gráfico 2: Liquidez Seca	41
Gráfico 3: Liquidez Corrente x Liquidez Seca	42
Gráfico 4: Liquidez Geral	42
Gráfico 5: Período Médio de Estocagem	43
Gráfico 6: Giro do Estoque	44
Gráfico 7: Prazo Médio de Pagamento	44
Gráfico 8: Endividamento Geral	45
Gráfico 9: Dependência Financeira	46
Gráfico 10: Margem Bruta de Lucro	47
Gráfico 11: ROA	48
Gráfico 12: ROI	48
Gráfico 13: ROE	49
Gráfico 14: Rentabilidade de Venda (Margem Operacional e Líquida)	50
Gráfico 15: Receita Operacional Líquida x Custo das Vendas x Lucro/Prejuízo Bruto	51

SÚMARIO

1 INTRODUÇÃO	12
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	14
2.1 Problemática das Pequenas Empresas	14
2.2 Considerações Sobre os Demonstrativos Financeiros.....	15
2.2.1 Balanço Patrimonial.....	17
2.2.2 Demonstração dos Lucros ou Prejuízos.....	19
2.2.3 Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)	20
2.2.4 Notas Explicativas	24
2.3 Análise das Demonstrações Financeiras	24
2.3.1 Análise Horizontal e Vertical	25
2.3.2 Índices ou Indicadores Econômico-Financeiros.....	26
2.3.2.1 Indicadores de Liquidez.....	27
2.3.2.2 Indicadores de Atividade	30
2.3.2.3 Indicadores de Endividamento e Estrutura	30
2.3.2.4 Indicadores de Rentabilidade.....	31
3 ASPECTOS METODOLÓGICOS	34
3.1 Tipologia da Pesquisa	34
3.1.1 Quanto aos Objetivos.....	34
3.1.2 Quanto aos Procedimentos	34
3.1.3 Quanto a Abordagem do Problema.....	35
3.2 Ambiente da Pesquisa	35
3.3 Sujeitos da Pesquisa	36
3.4 Coleta de Dados	36
3.5 Tratamento dos Dados	36
4 APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	37
4.1 Diagnóstico da Função Financeira	38
4.1.1 Vendas	38
4.1.2 Fornecedores.....	38

4.1.3 Estoques	38
4.2 Análise dos Indicadores Financeiros	39
4.2.1 Indicadores de Liquidez.....	39
4.2.2 Indicadores de Atividade	42
4.2.3 Indicadores de Endividamento e Estrutura	44
4.2.4 Indicadores de Rentabilidade.....	45
4.3 Análise Horizontal e Vertical	49
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	53
6 REFERÊNCIAS	55

1 INTRODUÇÃO

A falta de análises e controle financeiro da grande maioria das empresas de médio e pequeno porte no Brasil faz parte da lista de motivos do seu alto índice de mortalidade. Segundo o SEBRAE (FATORES, 2004), este índice chega a 49,4% das empresas com até dois anos de existência e salta para 59,9% para empresas com até quatro anos de vida.

O número é preocupante, visto que em 2004, 99% das empresas brasileiras eram consideradas micro ou pequenas, de acordo com a Relação Anual de Informações Sociais (RAIS).

Estudiosos da área apontam o custo para pequenas e médias empresas manterem uma contabilidade funcional. Seu caráter burocrático, muitas vezes distorcido nas informações conferidas, devido a práticas como a sonegação de impostos que alteram as demonstrações de resultado, são fatores determinantes para que esta prática não seja realizada.

No entanto, o competitivo mercado existente nos dias de hoje não permite ao empresário tomar decisões totalmente baseadas em palpites, pois o primeiro não suporta mais deslizos, visto que os concorrentes são cada vez mais numerosos e de fácil acesso ao cliente. Portanto, justifica-se o uso de ferramentas de gerenciamento contábeis para auxiliar nas funções administrativas da empresa.

A literatura pertinente mostra ainda que a análise das demonstrações financeiras se consolidou como um dos estudos mais importantes a serem realizados nas finanças corporativas, visto que é de grande utilidade para o administrador interno, pois o mesmo pode avaliar seu desempenho geral, assim como pode identificar seus resultados.

A cada momento, a análise dos demonstrativos financeiros torna-se mais necessária para a sobrevivência das empresas, pois a concorrência acirrada e as mudanças constantes de estratégias, necessárias para manter as empresas no mercado, face às suas rápidas mudanças, exigem que o empresário esteja muito bem informado para poder agir com rapidez e eficiência. Em sua maioria, os contadores apenas se dedicam a cumprir obrigações fiscais, deixando de assessorar seus clientes, no que diz respeito a uma das principais finalidades da contabilidade.

Os dados obtidos através da contabilidade geral, quando aplicados à análise financeira de índices, torna-se uma ferramenta imprescindível para tomada de decisão. Portanto, a importância deste estudo é a de mostrar os benefícios alcançados com a

utilização da contabilidade gerencial no âmbito das microempresas e empresas de pequeno porte.

No caso específico da Valete Indústria e Comércio de Confecções Ltda, este trabalho tem sua importância justificada no que diz respeito ao fornecimento de informações e análises que visam o melhoramento do processo de gerenciamento financeiro de longo e de curto prazo, possibilitando aos gestores a oportunidade de adoção de conceitos essenciais ao desenvolvimento da área, bem como de medidas corretivas para a otimização do potencial financeiro e de mercado da empresa objeto de estudo.

Buscou-se, através do presente estudo, responder ao seguinte questionamento central: *Como a análise dos demonstrativos financeiros pode contribuir para o melhor gerenciamento financeiro da empresa estudada, de forma a otimizar o processo decisório e o desempenho operacional da organização, especialmente no que diz respeito à compatibilidade de interesses quanto à maximização do lucro e viabilidade de investimentos?*

Para responder ao citado questionamento, foi necessário atingir os seguintes objetivos:

- Objetivo Geral

✚ Demonstrar a importância das análises dos demonstrativos financeiros, especialmente no que tange às empresas de pequeno e de micro porte, focalizando a informação como um poderoso aliado para tomada de decisões críticas;

- Objetivos Específicos

- ✚ Diagnosticar a função financeira da empresa;
- ✚ Calcular os indicadores econômico-financeiros de liquidez, de atividades, de rentabilidade e de endividamento do período de 2003 a 2008;
- ✚ Analisar a evolução da situação econômico-financeira à luz dos indicadores calculados.
- ✚ Propor a aplicação prática da análise de resultados em empresas de pequeno porte.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Problemática das Pequenas Empresas

Segundo o SEBRAE, no Brasil, as empresas têm seu porte definido pelo número de funcionários que emprega, observe:

- **Microempresa:** na indústria, até 19 pessoas ocupadas; no comércio e serviços, até 09 pessoas ocupadas;

- **Pequena empresa:** na indústria, de 20 a 99 pessoas ocupadas; no comércio e serviços, de 10 a 49 pessoas ocupadas;

- **Média empresa:** na indústria, de 100 a 499 pessoas ocupadas; no comércio e serviços, de 50 a 99 pessoas ocupadas;

- **Grande empresa:** na indústria, acima de 500 pessoas ocupadas; no comércio e serviços, acima de 100 pessoas ocupadas.

Ainda de acordo com a mesma fonte, as micro e pequenas empresas representaram juntas, em 2002, 99,2% de todas as empresas existentes no Brasil. Destas empresas, quase a metade, 49,9%, encerram suas atividades antes dos dois anos de existência.

Os dois principais motivos apontados pelos empresários foram: falta de capital de giro e alta carga tributária. Dessa forma, Timmins *et al. apud* Corrêa, (2006) afirmam que, se as empresas realizassem adequadamente sua análise financeira, haveria redução na altas taxas de mortalidade.

Acontece que, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística [IBGE, (2004)], são características das micro e pequenas empresas:

- forte presença de proprietários, sócios e membros da família como mão-de-obra ocupada nos negócios;

- estreito vínculo entre os proprietários e as empresas, não se distinguindo, principalmente em termos contábeis e financeiros, pessoa física de pessoa jurídica;

- registros contábeis pouco adequados;

- poder decisório centralizado;

- utilização de mão-de-obra não qualificada ou semi-qualificada;

Assim sendo, observa-se a importância de uma gestão profissionalizada e de um sistema de controle financeiro que permita conhecer a saúde financeira da empresa e ajudar a reduzir os seus problemas.

2.2 Considerações Sobre os Demonstrativos Financeiros

Os demonstrativos financeiros são de interesse de vários grupos da sociedade, a exemplo de acionistas, administradores, órgãos do governo, empresários e toda uma gama de pessoas que necessitem de informações sobre uma determinada companhia. Assim sendo, os demonstrativos financeiros representam a mais importante fonte de informação sobre determinada empresa.

As demonstrações financeiras englobam a formalização do conjunto de informações que compreende a vida financeira das empresas. Assim, elas objetivam o resumo e a documentação das movimentações econômicas e financeiras em determinados períodos de tempo (competência).

Por empresa formal entende-se que as mesmas estão sujeitas a órgãos regulamentadores e suas leis. As demonstrações contábeis brasileiras obedecem à Lei de Sociedade por Ações, de número 11.638 de 28 de dezembro de 2007, que realizou mudanças na antiga Lei 6.404 de 1976. Tais mudanças, por sua vez, passaram a ser exigidas a partir de 1º de janeiro de 2008.

A nova legislação prevê que todas as sociedades de grande porte, independente de qual forma jurídica se reveste, estão obrigadas a elaborar e publicar demonstrações financeiras. Segundo a Lei, empresas de grande porte são aquelas que possuem sobre controle comum, no exercício total anterior, ativo total superior a R\$ 240.000.000,00 (duzentos e quarenta milhões de reais) ou receita bruta anual superior a R\$ 300.000.000,00 (trezentos milhões de reais) (RIBEIRO, 2008).

Ainda segundo o mesmo autor, as sociedades formadas por ações são obrigadas a elaborar e publicar as seguintes demonstrações financeiras: Balanço Patrimonial (BP), Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), Demonstração das Mutações Patrimoniais ou Demonstração dos Lucros e Prejuízos Acumulados (DLPA), Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido (DMPL), Demonstração dos Fluxos de Caixa (DFC) e Demonstração do Valor Adicionado (DVA).

Quadro 1 : Demonstrações Financeiras

<i>Demonstrações Financeiras</i>
<i>Balanço Patrimonial</i>
<i>Demonstração do Resultado do Exercício</i>
<i>Demonstração dos Lucros e Prejuízos</i>
<i>Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido</i>
<i>Demonstração dos Fluxos de Caixa</i>
<i>Demonstração do Valor Adicionado</i>

Fonte: Assaf Neto (2005)

No entanto, existem exceções quanto à elaboração e publicação destas demonstrações. Companhias fechadas, com menos de 20 acionistas, não são obrigadas a publicar nenhuma dessas demonstrações, apesar de terem que elaborá-las, disponibilizando-as para seus acionistas.

Outras exceções também são aplicadas. Por exemplo, quando a companhia elaborar e publicar a Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido, estará dispensada da elaboração de Lucros ou Prejuízos Acumulados.

A Demonstração do Valor Adicionado é obrigatória somente para as companhias abertas, o que implica dizer que será obrigatória apenas se as ações de determinada empresa estiverem admitidas à negociação no mercado de valores imobiliários.

Por fim, no parágrafo 6º está escrito que “a companhia fechada com patrimônio líquido, na data do balanço, inferior a R\$ 2.000.000,00 (dois milhões de reais) não será obrigada à elaboração e publicação da demonstração dos fluxos de caixa.”

A Lei ainda prevê que as contas semelhantes poderão ser agrupadas, assim como os pequenos saldos, desde que não ultrapassem um décimo do grupo de contas em questão. No entanto, a utilização de termos genéricos como “diversas contas”, ou “contas correntes”, não é permitida.

Os demonstrativos supracitados são ferramentas-chave para uma análise financeira da empresa, sendo alguns mais relevantes, outros menos, dependendo do tipo e do porte de empresa em questão. A promulgação da nova lei contábil tem como objetivo atualizar o sistema contábil brasileiro em relação às normas internacionais.

2.2.1 Balanço Patrimonial

Parece haver um consenso na literatura quanto à definição de balanço patrimonial. Assim sendo, utilizar-se-á, neste trabalho, os conceitos de compreensão mais simples e adequados à realidade brasileira. Segundo Ross *et al* (2002), o Balanço Patrimonial pode ser considerado o retrato da empresa, pois nele observa-se de forma conveniente e resumida o que a empresa possui (seus ativos), o que a empresa deve (seus exigíveis, ou passivo) e a diferença entre os dois, ou seja, o patrimônio líquido da empresa em determinado período.

Gitman e Madura (2003) compartilham da mesma visão, adicionando apenas que o patrimônio líquido é a parcela correspondente ao que os proprietários forneceram a empresa, ou seja, o capital pertencente aos proprietários da empresa (LEMES JÚNIOR, RIGO; CHEROBIM, 2005).

Segundo Assaf Neto (2006), no Brasil, o Balanço Patrimonial é dividido em quatro grandes tópicos: ativo, passivo exigível, resultados de exercícios futuros e patrimônio líquido.

O ativo ainda divide-se em três grupos, a saber: Circulante, Realizável a Longo Prazo e Permanente, este último, por sua vez, subdividindo-se em: investimentos imobilizado, intangível e diferido. O passivo segue o mesmo raciocínio e divide-se em: Circulante e Exigível a Longo Prazo. E, por fim, o Patrimônio Líquido, que é composto por cinco grupos: capital social, reservas de capital, reservas de reavaliação, reservas de lucros e lucros ou prejuízos acumulados.

Na forma gráfica, o Balanço Patrimonial pode ser representado da forma ilustrada através do Quadro 2:

Quadro 2: Representação do Balanço Patrimonial

ATIVO	PASSIVO
Ativo Circulante	Passivo Circulante
Ativo Realizável a Longo Prazo	Passivo Exigível a Longo Prazo
Ativo Permanente	Resultados de Exercícios Futuros
Investimentos	Patrimônio Líquido
Imobilizado	Capital
Intangível	Reservas de Capital
Diferido	Reservas de Reavaliação
	Reservas de Lucros
	Lucros ou Prejuízos Acumulados

Fonte: Assaf Neto (2009)

✚ Considerações sobre o Ativo

O **ativo circulante** engloba tudo que a empresa tem para receber dentro do exercício contábil, salvo algumas exceções previstas por lei, no caso do ano contábil da empresa ser maior do que 12 meses, por exemplo. Compõem esta conta as disponibilidades, que compreendem os saldos bancários livres para resgate, bem como as aplicações financeiras, que figuram no balanço com seu valor original acrescido dos rendimentos ocorridos dentro do exercício.

Tem-se ainda os valores a receber de clientes e outros créditos, que são originados a partir das operações da empresa, dos estoques, que dependendo do seu tipo (comercial ou industrial), podem ser de mercadorias disponíveis para venda ou de matérias-primas e de produtos em fabricação.

E por fim, tem-se as despesas antecipadas, que representam benefícios a serem utilizados no exercício seguinte decorrente da contratação de serviços ou benefícios, como no caso de prêmios de seguro, assinaturas anuais de revistas e jornais, segundo Assaf Neto (2009).

O **ativo realizável a longo prazo** segue a mesma lógica do circulante. Porém, a realização dos mesmo é em um período maior do que um ano.

Com a nova Lei, em 2008, o **ativo permanente** ganhou mais uma divisão. Além dos investimentos, imobilizado e diferido, agora também é considerado o intangível.

Os investimentos são assim considerados por terem o objetivo de gerar benefícios para a empresa, como maior produtividade ou satisfação de clientes e fornecedores e não terem o objetivo de comercialização direta. No entanto, os mesmos podem gerar lucro se utilizados para fins especulativos com atividades que não se relacionem com a atividade principal da empresa.

O ativo imobilizado apresenta três características, segundo Assaf Neto e Lima (2009, p. 192): não é destinado à venda; é utilizado na atividade operacional da empresa e apresenta longa duração, entendida como permanente. Ainda segundo o mesmo, uma parte desses bens está sujeita à depreciação, que é a perda do valor contábil do item.

O ativo diferido decorre de investimentos que agora são considerados despesas, mas no futuro trarão resultados e, portanto, sofrerão amortização proporcional ao prazo durante o qual se espera a obtenção destes resultados, como o investimento em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D).

O **Ativo Intangível**, no Brasil é uma novidade decorrente da nova lei, apesar de ser uma discussão antiga nos Estados Unidos, que na década de 80 a onda de fusões e aquisições passou a levantar a questão de quanto valiam as empresas.

Segundo Marion (2005), o interesse surgiu quando a Philip Morris incorporou a indústria alimentícia KRAFT, pagando 10 bilhões de dólares pela empresa, enquanto os bens físicos da mesma mal totalizavam 1 bilhão de dólares.

A definição de intangível é simples, ou seja, trata-se de algo que não se pode tocar ou não é corpóreo. No entanto, sua mensuração é um pouco complexa e decorre da análise de vários fatores combinados. Ainda segundo o mesmo autor, o valor de um ativo intangível pode ser identificado pela “diferença entre o valor contábil e o valor de mercado de uma empresa”, ou seja, se uma empresa contabiliza R\$ 5 milhões em bens e é vendida a R\$ 7 milhões, foi contabilizado um ativo intangível de 2 milhões de reais.

O Passivo e o Patrimônio Líquido

No passivo estão representadas as obrigações (capital de terceiros) e o patrimônio líquido (capital próprio) da empresa. Assim como no ativo, no passivo existem as contas circulantes e realizável a longo prazo, que, da mesma forma representam obrigações, as quais, respectivamente, tenham vencimento no período seguinte ou em períodos posteriores.

As obrigações compreendem obrigações a fornecedores, empréstimos e financiamentos, obrigações tributárias, obrigações trabalhistas e outras obrigações que não se enquadram nas contas anteriores.

O patrimônio líquido representa todo capital próprio da empresa e suas origens, seja derivado dos proprietários (titulares, sócios e acionistas) ou da gestão normal do patrimônio.

2.2.2 Demonstração dos Lucros ou Prejuízos

Segundo Assaf Neto, esta demonstração não é obrigatória legalmente. A legalmente requerida é a Demonstração de Lucros ou Prejuízos Acumulados, que trata da explicação sobre o que ocorreu em relação a esta conta.

2.2.3 Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)

Estes demonstrativos expressam os resultados econômicos da empresa durante um período determinado, geralmente de um ano. Ao longo dos meses, graças ao auxílio dos meios eletrônicos, é possível que ela elabore demonstrações de resultados mensais, que, no entanto, não chegam a ter a mesma precisão de um do final da competência.

Lemes Júnior, Rigo e Cherobim (2005) demonstram que a DRE é elaborada a partir do regime de competência, o que significa que as receitas, custos e ocorrências são contabilizados na hora em que ocorre, o que não significa necessariamente que serão recebidos pela empresa no mesmo período. No caso das receitas, por exemplo, todas as vendas anuais entrarão no DRE. Porém, é possível que nem todas sejam realizáveis na mesma competência, dependendo das condições de pagamento oferecidas na hora da venda.

Assaf Neto (2005) explica que esta demonstração tem como finalidade exclusiva apurar o lucro ou prejuízo do exercício e que os principais componentes do DRE são as Receitas, Custo dos Produtos e Serviços Vendidos, Lucro Bruto, Despesas Operacionais e Não Operacionais, Impostos, e, por fim, o Lucro Líquido do Exercício.

Receitas

As receitas correspondem a todos os valores gerados por vendas durante o período que compreende a DRE, estando incluídas vendas a vista e a prazo. A partir deste valor, chamado de *Receita Operacional Bruta*, deduzem-se as devoluções, descontos comerciais e abatimentos, assim como os impostos incidentes sobre o valor da venda (IPI, ICMS, ISS, PIS, COFINS, etc), que, segundo Assaf Neto (2005), são recursos que não pertencem à empresa, apenas transitam pelo seu caixa. Logo, após sofrer estes ajustes, chega-se à Receita Operacional Líquida.

Então, na primeira parte da DRE, utilizando a nomenclatura de Lemes Júnior, Rigo e Cherobim (2005), tem-se:

Quadro 3: DRE Parte I

	(-) Vendas Canceladas ou Devoluções
Receita Operacional Bruta	(-) Descontos
	(-) Imposto sobre vendas
	(=) Receita Operacional Líquida

Fonte: Assaf Neto (2005)

Custo dos Produtos e Serviços Vendidos

Este item varia de acordo com a atividade da empresa, e pode aparecer como Custo da Mercadoria Vendida (CMV), Custo do Produto Vendido (CPV) ou Custo do Serviço Prestado (CSP). No caso das empresas comerciais, este valor representa o custo histórico da aquisição desses bens, acrescido do custo de estocagem, embalagens e outros valores agregados. No caso dos impostos, apenas os não recuperáveis são adicionados ao valor da venda, como o IPI, por exemplo.

Na indústria, o valor desses produtos é obtido através dos custos de matéria-prima e insumos, sua transformação, salários dos trabalhos da produção e tributos diretos. Visto que no Brasil é adotado o sistema de custeio por absorção, todos os custos relativos à produção, quer sejam diretos, indiretos, fixos ou variáveis, são contabilizados. As mesmas regras se aplicam ao setor produtivo de serviços.

Lucro Bruto

Por lucro bruto entende-se a diferença entre a receita líquida e o custo dos itens vendidos. Logo, dando continuidade à DRE tem-se:

Quadro 4: DRE Parte II

(=) Receita Líquida
(-) Custo dos Produtos e Serviços Vendidos
(=) Lucro Bruto

Fonte: Assaf Neto (2005)

Despesas Operacionais e Não Operacionais

As despesas operacionais formam-se a partir das despesas gerais, administrativas, das despesas de vendas e das despesas tributárias e financeiras. Segundo Lemes Júnior, Rigo e Cherobim (2005), estes gastos são necessários para que a empresa funcione normalmente. Eles vão desde despesas com internet, até comissões, fretes, seguros, despesas com canais de comercialização etc. Os referidos autores consideram ainda as despesas com depreciação.

À luz dos conceitos de Assaf Neto (2005), no entanto, a depreciação não incide nas despesas operacionais, pois já entra no sistema de custeio de produtos e serviços.

Em nível de Brasil, são consideradas despesas operacionais apenas os ganhos e as perdas de capital. O autor cita como exemplo o lucro sobre a venda de um investimento permanente ou a baixa súbita de uma máquina por queima ou perda, antes de completar seu tempo de vida útil, causando, assim, um prejuízo à empresa.

Logo, entende-se que o Lucro Bruto deduzido das despesas operacionais resulta no Lucro Operacional, que por sua vez é adicionado ao lucro ou prejuízo operacional e resulta no Lucro antes do Imposto de Renda.

A partir destas informações, mais uma parte do DRE pode ser montada:

Quadro 5: DRE Parte III

(=) Lucro Bruto
(-) Despesas de vendas
(-) Despesas Administrativas
(-) Despesas Financeiras Líquidas
(-) Outras despesas Operacionais
(+) Outras Receitas Operacionais
(=) Lucro Operacional
(+) Receitas não Operacionais
(-) Despesas não Operacionais
(=) Lucro antes do Imposto de Renda

Fonte: Assaf Neto (2005)

Impostos

Para as grandes companhias, uma das formas de tributação praticada é o Lucro Real. Assim sendo, o imposto é calculado sobre um lucro tributável, que é igual ao lucro contábil antes do imposto de renda.

No entanto, para as pequenas sociedades, o regime de tributação pode ser diferenciado, dependendo do seu faturamento. No caso de empresas com receitas de até R\$ 2.400.000,00, pode-se aplicar o sistema de tributação conhecido como o Simples Nacional, instituído pela Lei Complementar nº123, de 14/12/2006, aplicável às micro e

pequenas empresas. Esse sistema de tributação possibilita a desoneração tributária na exportação, a alternativa de parcelamento especial para ingresso, além da arrecadação de tributos federais, estaduais e municipais por meio de um único documento de arrecadação.

Entre os tributos e impostos unificados em tal categoria de arrecadação fiscal, estão: o Imposto de Renda sobre Pessoa Jurídica (IRPJ), a Contribuição sobre o Lucro Líquido (CSLL), o PIS/PASEP, a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), Imposto sobre Serviços (ISS) e a Contribuição para a Seguridade Social (referente à cota patronal).

O Simples Nacional opera de modo a resumir o elevado índice de impostos e tributos imprescindíveis para a abertura e conseqüente sobrevivência de uma empresa em seu mercado. A compactação dos impostos e tributos visa, sobretudo, o avanço da adimplência fiscal, proporcionando uma maior facilidade para a regularização fiscal das micro e pequenas empresas.

Inicialmente, a Lei Complementar nº123, de 14/12/2006 foi alterada pela Lei Complementar nº 127, de 14 de agosto de 2007 e pela Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008. Em função disto, o Comitê Gestor do Simples Nacional (CGSN) publicou resoluções que prorrogam prazos e regulamentam dispositivos da Lei Complementar nº 128, de 19/12/2008, publicada no Diário Oficial da União em 22/12/2008. Dentre as mudanças mais significativas introduzidas pela LC, estão a inclusão de novas atividades no Simples Nacional, novo parcelamento especial para ingresso, redução da multa mínima do Simples e a formalização do Micro empreendedor Individual - MEI.

O imposto de renda incide sobre o lucro e, deve obrigatoriamente estar deduzido do resultado do exercício. Logo, acaba-se por surgir no resultado do passivo a conta de provisão para imposto renda, que servirá para calcular o lucro líquido do exercício.

Lucro Líquido do Exercício

Como mencionado, após a diminuição do imposto de renda e a distribuição dos lucros para empregados, administradores e acionistas, obtém-se o Lucro Líquido do Exercício, que é transferido para a conta de lucros ou prejuízos acumulados.

A legislação ainda exige, na DRE, que seja especificado quanto do lucro obtido pertence a cada tipo de ação. Por fim, este é o último componente da demonstração de resultado do exercício:

Quadro 6: DRE Parte IV

(=) Lucro antes do Imposto de Renda
(-) Provisão para o Imposto de Renda
(-) Participações de Empregados, administradores e partes beneficiárias
(=) Lucro líquido do Exercício

Fonte: Assaf Neto (2005)

2.2.4 Notas Explicativas

Este é um documento demandado as empresas pela legislação brasileira que devem conter em seu conteúdo os seguintes itens: ramo da atividade da empresa, sumário de suas práticas contábeis, detalhamento dos investimentos relevantes, detalhamento das dívidas de longo prazo, do capital social, ajustes de exercícios anteriores, detalhamento de contas agrupadas no balanço e calculo do lucro e dividendos (Assaf Neto, 2005).

2.3 Análises das Demonstrações Financeiras

A análise de balanço é, segundo Iudícibus (apud Silva, 2005), “a arte de saber extrair relações úteis, para o objetivo econômico que tivermos em mente, dos relatórios contábeis tradicionais e de suas extensões e detalhamentos se for caso”.

Em outras palavras, o autor citado sugere que este tipo de análise pode se assemelhar a uma arte, visto que por mais que tenha suas bases em cálculos extraídos de demonstrações financeiras, nunca serão perfeitos e nem totalmente confiáveis, pois, ainda assim dependerá da visão do indivíduo que a analisa.

As demonstrações financeiras e seus estudos são do interesse de acionistas, credores e dirigentes de uma empresa. Para os credores, interessam as informações sobre a liquidez da empresa e sua capacidade de liquidar suas dívidas. Os acionistas, assim como os administradores, buscam sinais de saúde financeira, a fim de que possam tanto investir, como atrair investimentos. Os gestores ainda utilizam esta ferramenta para verificar periodicamente o desempenho da empresa. (GITMAN; MADURA, 2003).

No entanto, segundo a literatura da área, nem sempre estes dados estão disponíveis para análise de forma simplificada, pois os dados contidos nos relatórios publicados são, muitas vezes, limitados e o fato de que o administrador financeiro possua informações completas sobre o valor de mercado de todos os ativos da empresa é praticamente impossível (GITMAN; MADURA, 2003, ASSAF NETO, 2005).

Todavia, é possível trabalhar fundamentando-se em índices, que darão um retrato de como a empresa se encontra financeiramente em determinado momento, e a partir destes números, é possível verificar uma evolução favorável ou desfavorável nos índices analisados.

As comparações podem ser **por setor** ou **série-temporal**. A primeira forma assume que se comparem os índices de diferentes empresas de um mesmo setor em um período de tempo comum. Segundo Gitman e Madura (2003), várias empresas buscam comparar seu desempenho com outras empresas líderes, a fim de se analisarem a partir da comparação.

Por outro lado, com a comparação **série-temporal**, a empresa busca analisar o desempenho de seus índices, comparando-os com o dos anos que se passaram. Dessa forma, podem avaliar seu progresso.

Ainda as duas formas de análise podem ser utilizadas simultaneamente para uma comparação mais precisa sobre os dados obtidos. Vale salientar o cuidado com índices, que devem estar em moeda com mesmo poder de compra de forma a se obterem resultados mais fidedignos.

Existem várias formas de analisar estas informações. Ross *et al* (2002) sugerem a análise a partir de demonstrações financeiras padronizadas. Desta forma, empresas de portes diferentes, mas concorrentes diretos entre si poderiam ter seus balanços comparados, independentemente do tamanho dos seus ativos.

2.3.1 Análise Horizontal e Vertical

Como mencionado no tópico anterior, a análise dos demonstrativos financeiros é basicamente feita através de comparações, sejam temporais ou setoriais. Todavia, segundo Assaf Neto (2005), estas análises podem ser complementadas pela análise de valores afins e relacionáveis dentro de uma mesma demonstração. Este tipo de análise é chamado de **horizontal e vertical**.

A análise **horizontal** tem o objetivo de comparar os itens da demonstração ao longo dos períodos, sendo importante observar que os valores estejam em uma moeda com o mesmo valor de compra e que o período no qual se iniciará a contagem seja calculado como base ou referência.

Com relação à análise **vertical**, esta, de acordo com Stark (2005), é utilizada para avaliar a estrutura do ativo e do passivo, além de verificar como cada conta contribuiu para gerar lucro ou prejuízo.

Isto é feito dividindo-se os valores de cada item do passivo e do ativo pelo seu valor total, dessa forma verificando o percentual de sua contribuição em relação ao total, tornando possível uma análise de como estão distribuídos os ativos e passivos da empresa.

Em outros termos, analisando a conta ativo, pode-se inferir onde o dinheiro está sendo aplicado, se aumentaram os níveis de estoque ou as reservas monetárias e ainda, por exemplo, se a empresa investiu mais em aplicações financeiras ou em ativos imobilizados.

Partindo para o passivo e patrimônio líquido, conclusões podem ser extraídas em relação às principais fontes de financiamento da empresa, suas obrigações de curto e longo prazo, assim como seu patrimônio líquido.

2.3.2 Índices ou Indicadores Econômico-Financeiros

Os demonstrativos financeiros são muito importantes para mostrar a situação atual da empresa. Assim, reforça-se a necessidade de que a análise dos dados se realize para que aqueles números tenham um significado mais aprofundado. Logo, alguns índices são empregados para tal função.

Para melhor compreensão do significado dos indicadores econômico-financeiros, os índices podem ser divididos por conveniência em grupos homogêneos de análise, conforme descrito em Gitman (2004, p. 132), os quais podem ser classificados em quatro categorias básicas: **índices de liquidez, índices de atividade, índices de endividamento e índices de rentabilidade.**

Conforme descrito em Assaf Neto (2005, p. 112-120), o significado de tais indicadores podem ser assim considerados:

Os Indicadores de Liquidez visam medir a capacidade de pagamento (folga financeira) de uma empresa, ou seja, sua habilidade em cumprir corretamente as obrigações passivas assumidas.

Os Indicadores de Atividade mensuram a rapidez com que várias contas são convertidas em vendas ou caixa. Os indicadores de atividade visam à mensuração das diversas durações de um “ciclo operacional”, o qual envolve todas as fases operacionais típicas de uma empresa, que vão desde a aquisição de insumos básicos ou mercadorias até o recebimento das vendas realizadas.

Indicadores de Endividamento – Esses indicadores são utilizados, basicamente, para aferir a composição (estrutura) das fontes passivas de recursos de uma empresa. Ilustram, com isso, a forma pela qual os recursos de terceiros são usados pela empresa e sua participação relativa em relação ao capital próprio. Fornecem, ainda, elementos para avaliar o grau de comprometimento financeiro de uma empresa perante seus credores (principalmente instituições financeiras) e sua capacidade de cumprir os compromissos financeiros assumidos a longo prazo.

Indicadores de Rentabilidade – Estes indicadores visam avaliar os resultados auferidos por uma empresa em relação a determinados parâmetros que melhor revelem suas dimensões.

2.3.2.1 Indicadores de Liquidez

Os indicadores de liquidez têm o objetivo de medir a folga de uma empresa, ou seja, a facilidade que a mesma tem de pagar ou não suas contas. Segundo Gitman e Madura (2003), a liquidez baixa ou em declínio é um sinal de que a empresa passa por uma situação financeira delicada de problemas com o fluxo de caixa.

No entanto, Assaf Neto (2005) destaca que por esses indicadores considerarem apenas o momento de sua análise, desconsiderando quando ocorrerão as entradas e saídas dos circulantes, podendo refletir uma realidade não real, é importante combinar vários indicadores de liquidez, onde os prazos dos ativos e passivos sejam semelhantes, para assim, obter uma análise mais realista.

- Liquidez Corrente

É a razão entre o ativo e o passivo circulante, indicando a capacidade da empresa de cumprir com suas obrigações financeiras.

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

O índice é analisado da seguinte maneira: se for maior que \$1 o capital circulante é positivo e a empresa cumprirá suas obrigações; se for igual a \$1, ele inexistente, por fim, se for menor que \$1, presume-se que exista uma deficiência no fluxo de caixa.

No entanto, para Gitman e Madura (2003), a análise deste indicador depende do tipo de empresa em questão. Um índice de liquidez corrente de \$1 seria aceitável para uma empresa de utilidade pública, enquanto é inaceitável para uma indústria.

- Liquidez Seca

Este índice leva em consideração que o estoque, apesar de ser considerado um ativo circulante, não possui a mesma liquidez que os demais itens desta conta. Assim sendo, deduzindo o estoque do ativo circulante e dividindo-o pelo passivo circulante, obtêm-se quanto das obrigações de curto prazo poderão ser cumpridas utilizando os recursos de maior liquidez.

$$\text{Liquidez Seca} = \frac{\text{Ativo circulante} - \text{Estoque}}{\text{Passivo circulante}}$$

Da mesma forma que o índice de liquidez corrente, é aconselhável ter um índice maior que 1, especialmente se o estoque da empresa não tiver uma alta liquidez.

- Liquidez Imediata

Reflete a porcentagem das dívidas de curto prazo (passivo circulante) que pode ser saldada imediatamente pela empresa, por suas disponibilidades de caixa. É obtido mediante a relação existente entre o disponível e o passivo circulante.

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

- Liquidez Geral

Este índice tem seu cálculo sugerido por Assaf Neto (2003) e, por se tratar de uma análise de longo prazo, é dado pela expressão:

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

2.3.2.2 Indicadores de Atividade

Os indicadores de atividade representam o tempo que leva para que se complete o ciclo de operações necessárias dentro da empresa, de modo que a mesma converta as contas circulantes como estoques, duplicatas a receber e duplicatas a pagar, em caixa. (GITMAN; MADURA, 2003, ASSAF NETO, 2005, STARK, 2005).

Apesar de possuírem o mesmo cálculo, os autores utilizam nomenclaturas diferentes entre si. Neste caso, está sendo adotada a de Assaf Neto (2005), por se tratar de uma obra mais voltada para a realidade brasileira. Os principais indicadores de atividades são os demonstrados a seguir.

- Giro do Estoque e Prazo Médio de Estocagem

Este indicador mede a atividade ou a liquidez do estoque de uma empresa. Ele é calculado da seguinte forma:

$$\text{Giro de Estoque} = \frac{\text{Custo dos produtos vendidos}}{\text{Estoque}}$$

Ao dividir o custo dos produtos vendidos pelo estoque, obtêm-se quantas vezes todo o estoque foi renovado. Caso os números obtidos sejam elevados, se comparados a outros períodos da empresa ou a concorrentes, podem indicar a necessidade em investimentos para repor os estoques, ou uma boa liquidez do mesmo.

O prazo médio de estocagem indica a idade média do estoque, ou seja, quantos dias leva-se para que ele seja convertido em caixa. Para obter este indicador deve-se dividir a quantidade de dias (360) ou meses (12) que compõe o ano pelo giro do estoque.

$$\text{Prazo médio de estocagem} = \frac{360 \text{ dias}}{\text{Giro de estoque}}$$

- Prazo Médio de Pagamento

Este índice revela o tempo médio (expresso em dias ou em meses) que a empresa leva para quitar suas dívidas com fornecedores, sendo calculado a partir da seguinte fórmula:

$$\text{Prazo médio de Pagamento} = \frac{\text{contas a pagar}}{\text{compras anuais a prazo}}$$

Quanto maior for este índice, melhor se torna para a empresa financiar suas necessidades de capital de giro a partir de recursos menos onerosos, desde que as compras a prazo não excedam as taxas de juros de mercado (ASSAF NETO; LIMA, 2009).

2.3.2.2 Indicadores de Endividamento e Estrutura

Estes indicadores apontam quanto dos recursos utilizados para gerar lucros pertencem a terceiros, ou seja, indica a composição da estrutura que financia os ativos, especificando quanto de recursos próprios (patrimônio líquido) e quanto de terceiros (passivos).

Os principais índices são descritos a seguir.

- Índice de Endividamento Geral

Este índice mede quanto foi investido de capital próprio em relação ao capital de terceiros. É calculado pela seguinte fórmula:

$$\text{Índice de endividamento} = \frac{\text{Exigível Total}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

A partir deste cálculo obtém-se o quanto foi investido de capital de terceiros para cada \$ 1,00 de capital próprio. Dessa forma, em princípio, índices acima de 1,00 indicam maior dependência da empresa com relação a terceiros.

- Dependência Financeira

Como o próprio termo sugere, este índice demonstra a porcentagem de quanto dos recursos da empresa está sendo financiado por capital de terceiros. Utilizando o mesmo princípio do índice de endividamento geral, tem-se a seguinte fórmula:

$$\text{Dependência financeira} = \frac{\text{Exigível Total}}{\text{Ativo total}}$$

E da mesma forma, quanto maior for o percentual obtido, mais dependente do capital de terceiros a empresa estará.

2.3.2.3 Indicadores de Rentabilidade

Os índices de rentabilidade medem quais foram os resultados obtidos pela firma a partir de seus investimentos. Todavia, deve-se tomar cuidados quanto ao tipo de índice a ser utilizado, de modo que revele da melhor forma possível suas dimensões dentro do segmento da empresa.

Os principais indicadores serão demonstrados a seguir.

- Margem Bruta de Lucro

Este índice é calculado após deduzir todas as despesas que incorreram na venda do produto.

$$\text{Margem bruta de lucro} = \frac{\text{Vendas} - \text{custo dos produtos vendidos}}{\text{Vendas}}$$

Sua análise é feita da seguinte forma: quanto maior for sua margem de lucro, mais interessante é para a empresa, pois menor será o custo relativo de suas mercadorias.

- Retorno sobre o Ativo (ROA)

Este índice mede a taxa de retorno sobre o investimento realizado nos ativos. Ele é calculado pela seguinte expressão. Indica quanto foi gerado para cada R\$ 1 investido pela empresa.

A medida de retorno sobre o ativo representa o potencial de geração de lucros da empresa, isto é, o quanto a empresa obteve de lucro líquido em relação aos investimentos totais.

$$ROA = \frac{\text{Resultado Operacional}}{\text{Ativo total médio}}$$

Segundo Cafeo (2004, *apud* Silva, 2005), a avaliação dos resultados é obtida da seguinte forma:

Quadro 7: Análise do ROA

Até 8%	rentabilidade baixa
De 8 a 14%	rentabilidade normal
De 14 a 20%	rentabilidade boa
Acima de 20%	rentabilidade excelente

Fonte : CAFEO (2004 *apud* Silva, 2005, p.39)

Segundo Assaf Neto e Lima (2009), o ROA pode ser considerado como um custo financeiro máximo a ser considerado pela empresa na hora de financiar suas atividades.

- Retorno sobre o Investimento (ROI)

O retorno sobre o investimento é calculado a partir da divisão de todo o ativo da empresa pelo montante que a empresa levantou de crédito junto aos seus credores (recursos onerosos), somado ao que foi investido na empresa pelos acionistas.

$$ROI = \frac{\text{Resultado Operacional}}{\text{Investimento médio}}$$

- Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE)

O retorno sobre o patrimônio líquido mensura o retorno obtido pelo investimento dos proprietários da empresa, ou seja, quanto eles auferem de lucro para cada R\$1 investido. É calculado pela divisão do lucro líquido (após IR) sobre o patrimônio líquido médio.

$$ROE = \frac{\text{Resultado do Exercício}}{\text{Patrimônio Líquido médio}}$$

Segundo Cafeo (2004), a avaliação dos resultados é obtida da seguinte forma:

Quadro 8: Análise do ROE

Até 2%	rentabilidade péssima
De 2 a 10%	rentabilidade baixa
De 10 a 16%	rentabilidade boa
Acima de 16%	rentabilidade excelente

Fonte : CAFEO (2004, p.39)

- Rentabilidade das Vendas

Este indicador aponta quanto a empresa é capaz de lucrar por meio de suas vendas. A margem de lucro obtida pode ser operacional ou líquida, de acordo com a espécie de lucro calculada.

$$\text{Margem Operacional} = \frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Vendas Líquidas}}$$

$$\text{Margem Líquida} = \frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Vendas líquidas}}$$

Estes índices indicam quanto foi gerado de lucro para cada R\$1 realizado em vendas. Por exemplo, caso obtenha-se uma margem operacional de 20%, compreende-se que os outros 80% foram destinados a cobrir custos com despesas operacionais (ASSAF NETO; LIMA, 2009).

3. ASPECTOS METODOLÓGICOS

Considerando o objetivo geral da pesquisa, relacionado à demonstração da importância das demonstrações financeiras como ferramenta gerencial financeira para o micro e pequeno negócio, a partir de diagnóstico da referida função no tocante aos procedimentos desenvolvidos na organização, este capítulo destina-se à apresentação dos procedimentos metodológicos necessários a sua plena consecução, tendo em vista que o delineamento da pesquisa implica na escolha de um plano específico para conduzir a investigação.

3.1 Tipologia da Pesquisa

Segundo Longaray *et al* (2003, p. 79), as tipologias de delineamentos de pesquisas são agrupadas em três categorias: pesquisa quanto aos objetivos, pesquisa quanto aos procedimentos e pesquisa quanto à abordagem do problema.

3.1.1 Quanto aos Objetivos

Quanto aos objetivos, este trabalho caracteriza-se como pesquisa descritiva, que, para Vergara (2000, p. 47), “expõe características de determinada população ou de determinado fenômeno. Podem também estabelecer correlações entre variáveis e definir sua natureza. Não tem compromisso de explicar os fenômenos que descreve, embora sirva de base para tal explicação.” Descrever nesse contexto, de acordo com Longaray *et al* (2003, p. 81), significa relatar, comparar, entre outros aspectos.

3.1.2 Quanto aos Procedimentos

Ainda segundo Longaray *et al* (2003, p. 83), “os procedimentos na pesquisa científica referem-se à maneira pela qual se conduz o estudo e, portanto, se obtêm os dados.” Assim, a pesquisa pode ser caracterizada como estudo de caso, pois os esforços concentram-se em um único caso ou objeto, sendo, portanto, realizada de forma mais focalizada, com a intenção de aprofundar conhecimentos sobre uma situação específica.

Além disso, caracteriza-se como pesquisa documental direta, visto que foram utilizados documentos da empresa, tais como: Balanço Patrimonial e Contas de Resultado.

E ainda, pode ser classificada como bibliográfica ou de fontes secundárias, uma vez que foi desenvolvida com base em leituras de material já elaborado no intuito de extrair contribuições de vários autores, a exemplo de livros específicos da área de estudo e alguns eletrônicos.

3.1.3 Quanto à Abordagem do Problema

O estudo caracteriza-se como quantitativo-qualitativo, pois além do conteúdo explorado a partir da revisão bibliográfica, fundamentou-se no cálculo de indicadores econômico-financeiros, os quais também permitiram analisar a função financeira da empresa. Para Richardson (1999, p. 83), “há vários tipos de estudos que apresentam abordagem de controle qualitativo, e entre eles podemos citar a pesquisa para a elaboração de material didático e a pesquisa documentária.”

3.2 Ambiente da Pesquisa

Considera-se como ambiente da pesquisa a empresa analisada, ou seja, a Valete Indústria e Comércio de Confecções Ltda., cuja matriz situa-se em Campina Grande-PB, tendo como atividade principal a confecção de artigos de vestuário da marca infanto-juvenil Valetinho.

A empresa foi fundada em 1987, com o objetivo de fabricar camisas masculinas, com um plantel inicial de três máquinas industriais e uma equipe de cinco funcionários.

Ao longo dos anos, a empresa cresceu e se desenvolveu sempre com foco no mercado masculino, alterando apenas o seu público, que passou do adulto para o infanto-juvenil.

Segundo os proprietários, o aumento do volume de atividades da empresa trouxe consigo um alto nível de complexidade, fazendo com que os mesmos deixassem suas profissões iniciais (nas quais tinham sua formação), para dedicar-se integralmente à empresa.

Ao longo dos anos, a empresa ganhou mercado e nome. Atualmente, possui três lojas próprias e uma franquia. Encontra-se, na atualidade, dando os seus primeiros passos rumo às vendas em loja multimarcas.

A fim de sustentar seu crescimento, a empresa hoje conta com uma área fabril de mil metros quadrados, mais de sessenta colaboradores diretos e um plantel com mais de 50 máquinas.

3.3 Sujeitos da Pesquisa

Os sujeitos da pesquisa foram os diretores da organização, responsáveis por todas as áreas relacionadas ao tema do presente estudo. Por se tratar de uma empresa de natureza familiar, os diretores são os proprietários da mesma.

3.4 Coleta de Dados

O instrumento de coleta de dados utilizado para a realização da pesquisa foi um roteiro para entrevista semi-estruturada, adaptado de Barros (2008). Nele, foram abordadas vinte questões abertas, totalmente desestruturadas, ou seja, as perguntas conduziram o informante a responder livremente, proporcionando uma maior imparcialidade à pesquisa, além de uma pergunta fechada, apresentando categorias ou alternativas de respostas fixas e preestabelecidas.

Ainda foram utilizados os livros contábeis da empresa dos anos de 2003 até 2008, dos quais foram retirados todos os dados necessários para o cálculo dos indicadores que deram suporte aos resultados apresentados neste trabalho.

Destaca-se também a observação participativa, visto ser o pesquisador, autor do estudo, um dos membros da família que dirige a empresa.

3.6 Tratamento dos Dados

Os dados foram tratados à luz de uma análise quantitativo-qualitativa. Abordagem qualitativa, baseada na análise do conteúdo das respostas fornecidas durante a entrevista. E quantitativa, visto que foram calculados índices econômico-financeiros, com o intuito de possibilitar a análise da função financeira da empresa. Todavia, é válido ressaltar que a realização deste estudo dispensou a utilização de métodos estatísticos complexos, limitando-se, em termos quantitativos, ao cálculo dos indicadores mencionados, propostos pelos atores citados na Fundamentação Teórica.

4 APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

4.1 Diagnóstico da Função Financeira

A empresa é de caráter familiar, tendo como gestores o casal fundador do empreendimento e um dos seus filhos. Portanto, uma gestão profissional ainda não foi completamente implantada e a utilização de dados econômico-financeiros ainda é precária.

Segundo os seus proprietários, a empresa busca cada vez mais o acesso e o conhecimento sobre esse tipo de dados, de forma que lhe permita um planejamento financeiro eficaz. Apesar do tempo de existência, ou seja, 22 anos, o planejamento ainda é realizado de forma rudimentar. Porém, algumas regras são seguidas com rigor na execução das atividades financeiras da empresa, a saber:

- 1) Manter constantemente uma reserva de capital que evite a necessidade de recorrer a recursos de terceiros, a fim de saldar suas exigibilidades;
- 2) Não realizar empréstimos de qualquer natureza e porte junto às instituições bancárias, devido às altas taxas de juros;
- 3) E não atrasar nenhum compromisso, para que se evite o pagamento de multas e juros.

Ainda de acordo com os gestores, foi seguindo estes conceitos que a empresa conseguiu sobreviver a planos econômicos fracassados e taxas inflacionárias que chegaram a 70% ao ano. Por outro lado, reconhecem que esta política retardou um pouco o seu crescimento quando a economia atingiu certa estabilidade, pois o receio de investir na ampliação do seu mercado fez com que seu crescimento fosse realizado de forma lenta.

Quanto à contabilidade da empresa, esta é realizada de forma terceirizada, por uma renomada empresa na cidade de Campina Grande – PB. Todos os documentos gerados por movimentos financeiros são enviados à mesma para processamento e organização dos dados. Mesmo assim, estes dados têm apenas uma utilização fiscal e não têm sido utilizados como ferramenta de gestão empresarial.

Neste sentido pode-se observar que os eventos recentes de recessão econômica estão mudando a gestão da empresa e alertando-a para a necessidade destes controles. Atualmente, encontra-se em implantação um sistema ERP que interliga as funções da

empresa, como vendas, financeira e produção, com a intenção de gerar relatórios contábeis de forma automática e antecipada.

4.1.1 Vendas

As vendas da empresa resumem-se a duas frentes: varejo, através das lojas próprias e atacado, para franquias. Mais recentemente, podem ser citadas as lojas multimarcas. Esta opção faz com as vendas a prazo atinjam 90% do faturamento, sacrificando um pouco os disponíveis, a fim de aumentar as vendas.

Os prazos de cobrança praticados são de 60 dias para franquias e parcelamento em até 6 meses, nas lojas. As vendas as vistas, dado o seu número reduzido, são incentivadas oferecendo-se 10% de desconto. Os parcelamentos, por sua vez, são possíveis apenas no cartão. Neste caso, apesar das taxas cobradas pelas administradoras (até 3,5% por venda), a possibilidade de não recebimento é ínfima, eliminando-se, portanto, o risco da inadimplência.

4.1.2 Fornecedores

Os principais fornecedores são os de tecidos e malhas, que compõem a principal matéria-prima da empresa, seguido por aviamentos e tintas para serigrafia. Devido a sua natureza, geralmente grandes empresas são responsáveis por sua fabricação, fazendo que o baixo volume de compras mine o poder de barganha junto a esses fornecedores.

No entanto, a adimplência da empresa torna-a passível de crédito ou desconto em suas compras à vista. Dependendo da mercadoria, este prazo de pagamento pode chegar a 90 dias ou obter um desconto de 10%, caso seja pago à vista.

4.1.3 Estoques

Os estoques da empresa abrangem sua matriz e lojas. Na matriz é composto por estoque de matérias-primas, produtos acabados e semi-acabados, enquanto nas lojas constitui-se apenas de produtos acabados.

Por se tratar de uma empresa de confecções que atua no segmento de moda, ressalta-se que a mesma trabalha baseada em coleções (primavera/verão e

outono/inverno) e entre uma coleção e outra lança “mini-coleções” para complementar o seu mix de produtos.

4.2 Análise dos Indicadores Financeiros

4.2.1 Indicadores de Liquidez

O cálculo dos indicadores de liquidez da empresa apresentou os resultados expostos na Tabela 1.

- Liquidez Corrente

No que se refere a este índice, foi possível observar que a empresa manteve um índice positivo e maior do que 1,00 em todos os anos analisados. Isto implica na existência de um capital de giro líquido capaz de suprir suas dívidas de curto prazo, como impostos a pagar, fornecedores, encargos sociais, entre outros.

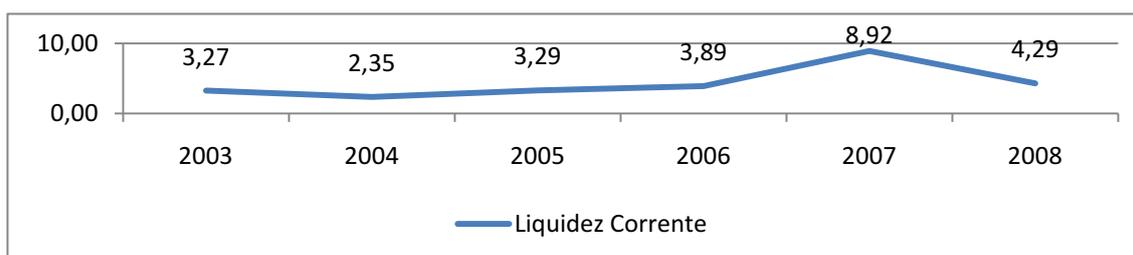
Analisando o Gráfico 1, pode-se verificar como se comportou esse índice ao longo dos anos.

Tabela 1: Indicadores de Liquidez

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Liquidez Corrente	3,27	2,35	3,29	3,89	8,92	4,29
Liquidez Seca	1,45	1,52	2,33	2,52	7,33	3,55
Liquidez Geral	3,27	2,35	3,29	3,89	8,92	4,29

Fonte: Pesquisa de Campo (2009)

Gráfico 1: Liquidez Corrente



Fonte: Tabela 1

No ano 2003 a capacidade da empresa de cobrir seu passivo circulante, através de seu ativo circulante era 3,27 vezes, ou seja, para cada R\$ 1,00 de dívidas a curto prazo a empresa possuía de R\$ 3,27 em suas receitas de curto prazo.

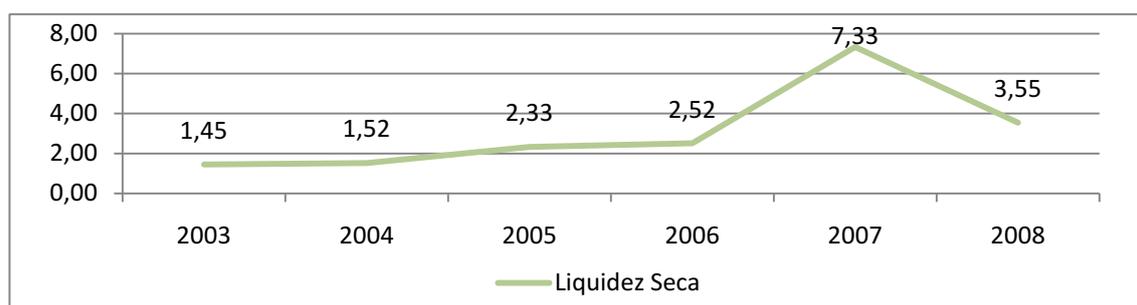
Nos anos seguintes este índice variou entre 2,35 em 2004 até 3,89 em 2006. No entanto, este valor mais do que duplicou em 2007, chegando a R\$8,92 de ativo circulante para cada R\$ 1,00 gerado pelo passivo. Segundo as demonstrações financeiras, isto pode ser explicado pelo baixo valor da conta *fornecedores a pagar*, visto que a empresa adotou uma política de compras à vista, incentivada por descontos oferecidos pelos fornecedores.

Assim sendo, pode-se observar uma folga financeira a curto prazo por parte da empresa, o que corresponde ao Capital Circulante Líquido. Dessa forma, a empresa pode realizar transações de curto prazo, como, por exemplo, aquisição de estoques, sem comprometer sua liquidez.

-Liquidez Seca

Alguns itens, apesar de pertecerem ao ativo circulante, não possuem o mesmo nível de liquidez, pois não podem ser tão facilmente convertidos em moeda, como é o caso dos estoques. Portanto, a fim de uma maior precisão nesta análise, os estoques são deduzidos do ativo circulante. O comportamento deste indicador ao longo da série histórica estudada encontra-se ilustrado no Gráfico 2.

Gráfico 2: Liquidez Seca



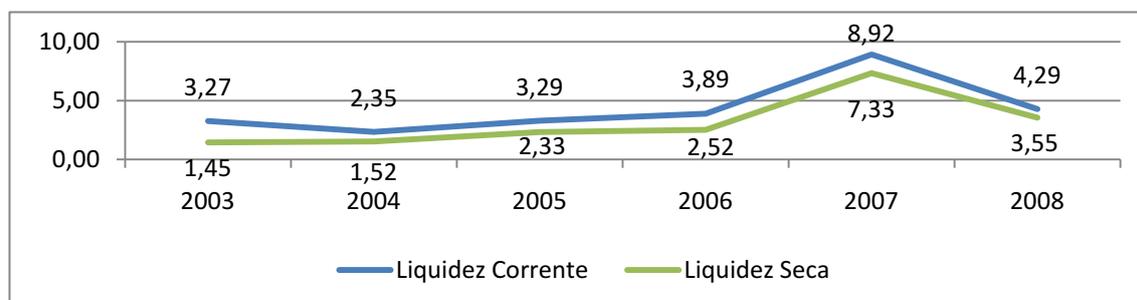
Fonte: Tabela 1

Se confrontados com os índices de liquidez corrente, conforme demonstrado por meio do Gráfico 3, observa-se uma redução significativa no que diz respeito à liquidez

da empresa. No ano 2003 o índice de liquidez seca foi de R\$1,40 para cada R\$1,00 do passivo circulante, sendo este o menor valor obtido durante a análise.

Houve uma variação entre 1,52 no ano de 2004 e 2,52 em 2006. Mais um vez, um pico se deu em 2007, atingindo 7,33. Em 2008 o índice foi 3,55.

Gráfico 3: Liquidez Corrente x Liquidez Seca



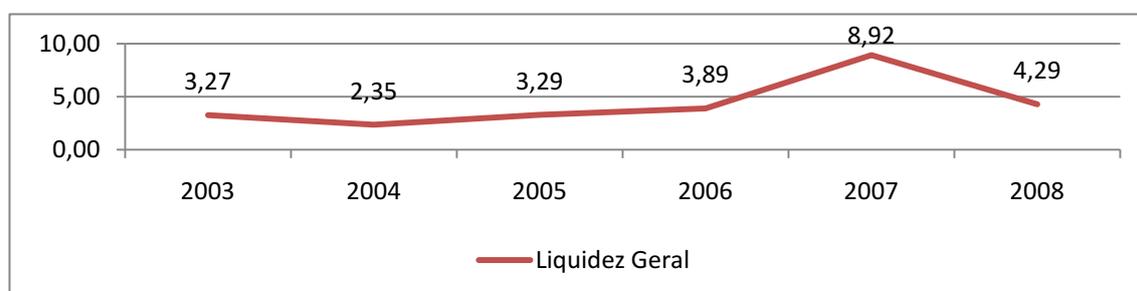
Fonte: Tabela 1

Apesar de deduzidos os estoques, os índices ainda foram positivos e maiores do que 1,00. Assim sendo, durante a série analisada, a empresa manteve-se com um capital de giro líquido para saldar seus compromissos ou realizar investimentos de curto prazo.

-Liquidez Geral

A liquidez geral indica a saúde financeira da empresa longo prazo. No entanto, devido às suas características, a empresa não possui realizável a longo prazo e o exigível a longo prazo não é significativo a ponto de alterar os índices. Portanto, o índice de liquidez geral comporta-se da mesma forma que o de liquidez corrente.

Gráfico 4: Liquidez Geral



Fonte: Tabela 1

4.2.2 Indicadores de Atividade

O cálculo dos indicadores de atividade da empresa apresentou os resultados expostos na Tabela 2.

Tabela 2: Indicadores de Atividade

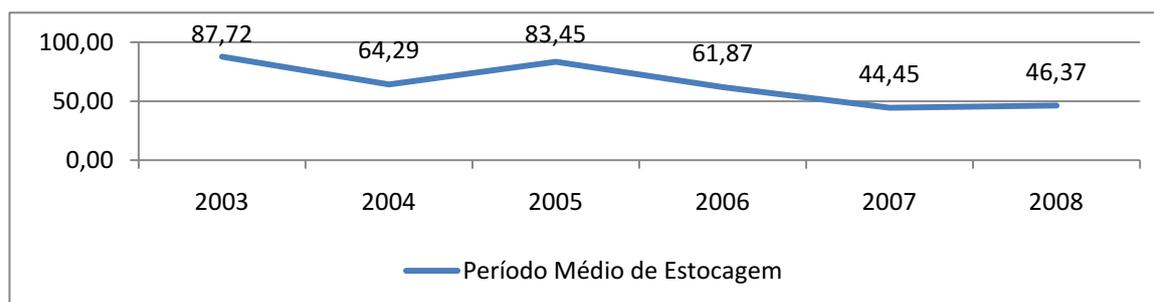
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Período Médio de Estocagem	87,22	64,29	83,45	61,87	44,45	46,37
Giro do Estoque	4,13	5,60	4,31	5,82	8,10	7,76
Prazo Médio de Pagamento	85,16	48,30	43,51	33,30	5,39	138,19

Fonte: Pesquisa de Campo (2009)

- Prazo Médio de Estocagem e Giro dos Estoques

O prazo médio de estocagem (PME), corresponde ao tempo médio necessário para a renovação dos estoques da empresa. Os valores expostos no Gráfico 5 estão expressos em dias. No entanto, para melhor entendimento do PME da empresa, utilizou-se também o giro dos estoques (Gráfico 6).

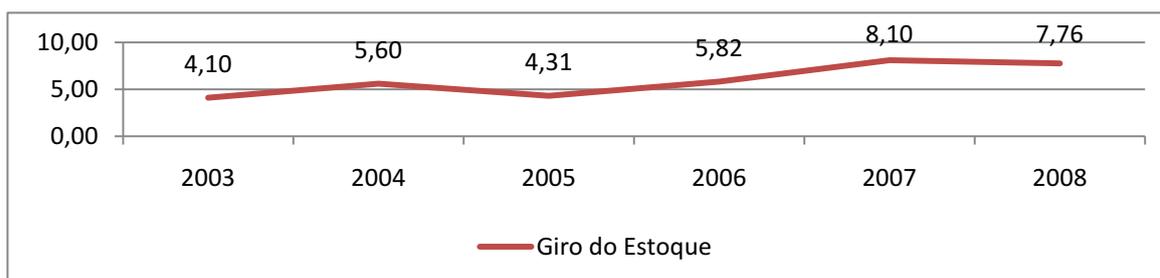
Gráfico 5: Período Médio de Estocagem



Fonte: Tabela 2

O giro dos estoques tem o mesmo significado do prazo médio de estocagem. Porém, demonstra quantas vezes no ano o estoque foi renovado durante o ano.

Gráfico 6: Giro dos Estoques



Fonte: Tabela 2

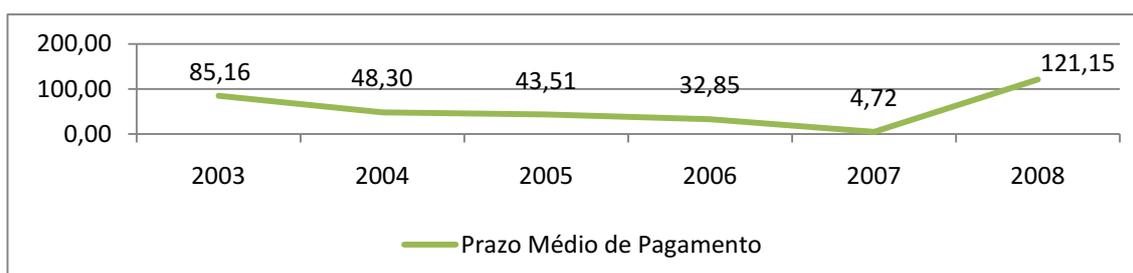
Os dados revelam que no ano de 2003 o estoque girou ou renovou-se 4,10 vezes, sendo este o menor valor do período analisado. Entre 2005 e 2006 o estoque obteve, respectivamente, índices correspondentes a 5,60 e 5,82. No ano de 2007 observa-se um pico, quando o estoque gira 8,10 vezes, seguido de 2008, no qual o mesmo girou 7,76 vezes.

Tal evolução mostra-se favorável em termos de gestão financeira de curto prazo. É observada uma tendência no aumento no giro dos estoques da empresa, o que pode ser visto como um bom sinal, pois, sabe-se que a baixa rotatividade dos estoques imobiliza recursos, diminui o capital giro líquido e onera a empresa, visto que serão necessários altos investimentos para manter tais estoques.

- Prazo Médio de Pagamento

O prazo médio de pagamento (PMP) variou bastante durante o período analisado. Como pode ser observado através dos dados ilustrados no Gráfico 7, o prazo mínimo de pagamento foi de 30 dias (1 mês) em 2006, chegando a um limite de 121 (4 meses), em 2008. A maior variação ocorreu no ano de 2007, quando o PMP chegou a atingir 4 dias, pois a maioria das compras foram feitas à vista.

Gráfico 7: Prazo Médio de Pagamento



Fonte: Tabela 2

Assim sendo, observa-se que a empresa leva em consideração as condições de pagamento oferecidas pelos seus fornecedores, variando a maneira como realiza suas compras.

Durante a análise foram consideradas compras a prazo 90% de todas as compras realizadas, pois, os balanços patrimoniais não foram específicos quanto a esse valor e, segundo o departamento responsável, este é o percentual estimado das compras feitas a prazo.

4.2.3 Indicadores de Endividamento e Estrutura

O cálculo dos índices de endividamento e estrutura da empresa resultou nos dados expostos na Tabela 3.

Tabela 3: Indicadores de Endividamento e Estrutura

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Endividamento Geral	0,45	0,53	0,38	0,29	0,11	0,27
Dependência Financeira	0,36	0,43	0,33	0,26	0,11	0,23

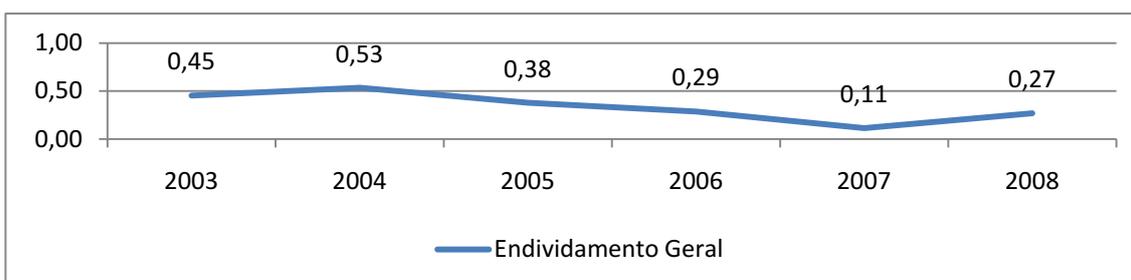
Fonte: Pesquisa de Campo (2009)

- Endividamento Geral

Este índice demonstra a relação entre o capital de terceiros e o capital próprio investido na empresa. Neste caso, observa-se um patamar inferior a 1,00, o que indica baixa dependência financeira da empresa em relação a recursos de terceiros.

O ápice de endividamento da empresa foi em 2004, quando para cada R\$1,00 investido na empresa, R\$ 0,53 foram captadas do passivo. Já o menor valor ocorreu em 2007, onde o índice atingiu 0,11.

Gráfico 8: Endividamento Geral



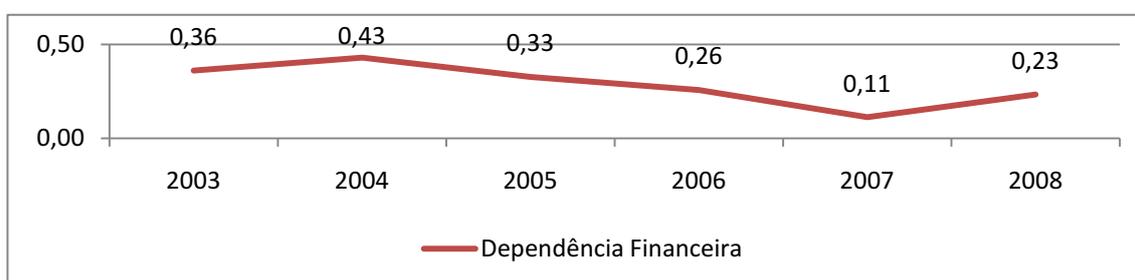
Fonte: Tabela 3

- Dependência Financeira

No que tange à dependência financeira da empresa em relação ao capital de terceiros, observa-se que a mesma apresentou um índice relativamente baixo, indicando que a estrutura da empresa é basicamente composta de capital próprio.

Em todos os anos analisados, o capital foi de mais de 50% de propriedade da empresa, chegando a 0,11 em 2007 e 0,23 em 2008.

Gráfico 9: Dependência Financeira



Fonte: Tabela 3

4.2.4 Indicadores de Rentabilidade

O cálculo dos indicadores de rentabilidade da empresa permitiu chegar aos resultados expostos na Tabela 4.

Tabela 4: Indicadores de Rentabilidade

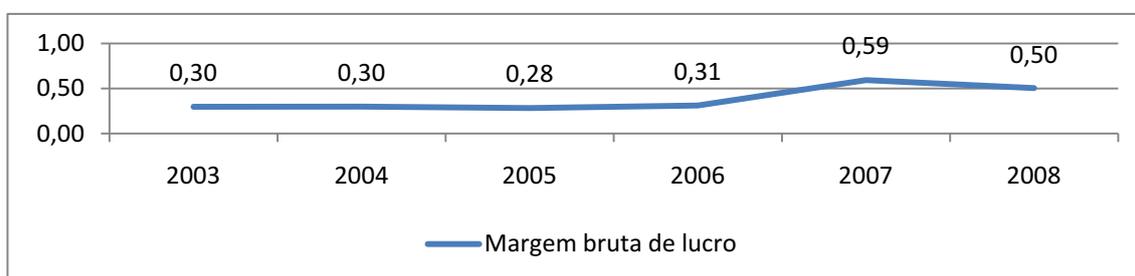
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Margem bruta de lucro	0,30	0,30	0,28	0,31	0,59	0,50
ROA	0,18	-0,44	-0,35	-0,24	0,17	0,13
ROI	0,27	-0,46	-0,37	-0,24	0,21	0,11
ROE	0,34	-0,10	-0,18	-0,13	0,06	0,05
Rentabilidade de venda (M.O)	0,15	-0,13	-0,20	-0,12	0,07	0,05
Rentabilidade de vendas (M.L)	0,12	-0,15	-0,23	-0,13	0,06	0,07

Fonte: Pesquisa de Campo (2009)

- Margem Bruta de Lucro

A margem bruta de lucro representa quanto o custo das mercadorias vendidas representa para suas vendas, ou seja, indica o resultado com mercadorias obtido pela empresa em relação ao seu faturamento, mostra quanto a empresa teve de lucro bruto para cada real vendido. Assim sendo, quanto maior, melhor para a empresa. Os dados visualizados no Gráfico 10 mostram uma boa evolução da empresa em relação a este indicador, especialmente nos últimos anos da série.

Gráfico 10: Margem Bruta de Lucro



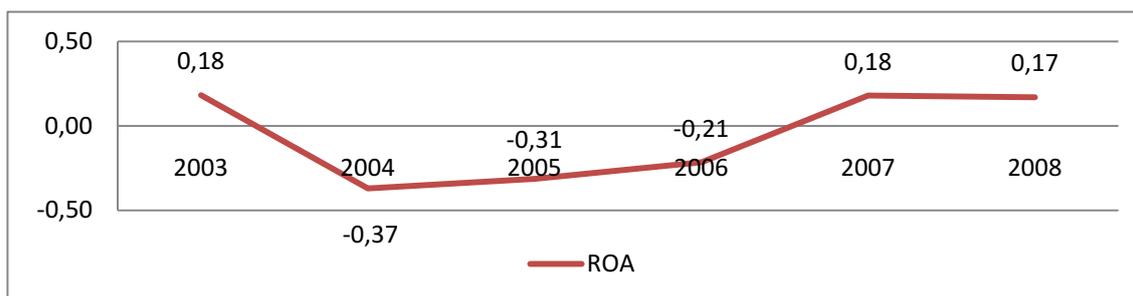
Fonte: Tabela 4

- Retorno Sobre o Ativo (ROA)

O retorno sobre o ativo representa o potencial de geração de lucro da empresa. Em outras palavras, ele mede quanto a empresa obteve de lucro/prejuízo líquido em relação aos seus investimentos totais.

Assim sendo, este valor expressa o custo financeiro máximo com o qual a empresa pode arcar. Durante a análise, destacou-se o ano de 2003, quando a empresa obteve um índice de 0,18, sendo este considerado um bom índice. Durante os anos seguintes - 2004, 2005 e 2006, estes índices foram negativos, com um valor máximo de -0,37, recuperando-se nos anos de 2007 e 2008, com índices de 0,17 e 0,18, respectivamente.

Gráfico 11: ROA

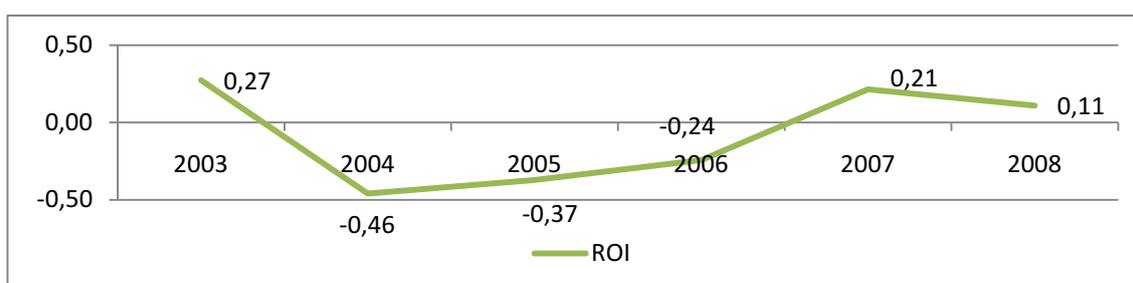


Fonte: Tabela 4

- Retorno Sobre o Investimento (ROI)

Sendo o retorno sobre o investimento a relação entre o lucro gerado pelos ativos, ou seja, o resultado operacional, e o investimento médio realizado pelos proprietários, percebe-se que, no decorrer do período estudado, a evolução deste indicador não foi satisfatória, especialmente de 2004 a 2006, sinalizando para uma recuperação a partir de 2007, embora os resultados tenham apontado para um declínio no período subsequente, o ano de 2008.

Gráfico 12: ROI



Fonte: Tabela 4

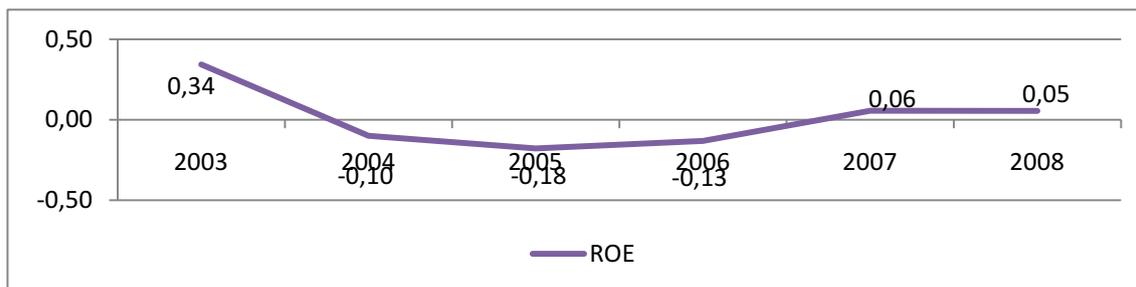
- Retorno Sobre o Patrimônio Líquido (ROE)

O retorno sobre o patrimônio líquido representa quanto rendeu os recursos aplicados pelos proprietários na empresa. É possível observar que em 2003 os sócios obtiveram R\$ 0,34 para cada R\$ 1,00 investido. Nos anos seguintes, houve um prejuízo

de até 18% em 2005, havendo recuperação em 2007, quando este indicador subiu para 0,06 e para 0,05, em 2008.

A rentabilidade durante os anos analisados, com exceção de 2003, foi considerada péssima, não se mostrando um investimento atrativo. No entanto, a empresa vem conseguindo se recuperar do prejuízo.

Gráfico 13: ROE



Fonte: Tabela 4

- Análise da Rentabilidade das Vendas: Margem Operacional e Margem Líquida

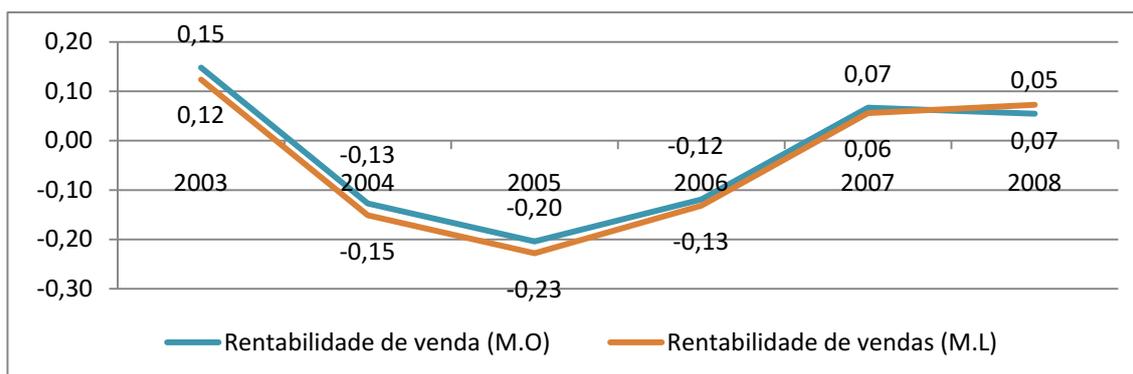
Este índice mede a capacidade da empresa de produzir lucro por meio de suas vendas. A margem operacional refere-se ao resultado antes das despesas financeiras e tributárias, enquanto a líquida leva em consideração o resultado do exercício.

A margem líquida no ano de 2003 foi 0,12, ou seja, neste ano, 86% dos valores gerados pelas vendas foram destinados a cobrir todos os custos e despesas (tanto operacionais, quanto não operacionais).

No caso da margem operacional, considera-se que 85% das receitas geradas pelas vendas foi utilizado para o pagamento dos custos e despesas operacionais.

Nos anos seguintes, houve declínio desses indicadores, indicando que a empresa gastou mais para vender e produzir seus produtos do que recebeu com suas vendas. No entanto, nos anos de 2007 e 2008 estes resultados, apesar de baixos, sinalizaram para uma recuperação.

Gráfico 14: Rentabilidade das Vendas (Margem Operacional e Líquida.)



Fonte: Tabela 4

4.3 Análise Horizontal e Vertical

- Análise Horizontal

Para efeitos de análise horizontal, foram selecionados alguns itens presentes na DRE da empresa que se mostraram relevantes como fontes de informação para seus gestores, a saber: Receita Operacional Líquida, Custo das Vendas, Lucro Bruto, Despesas Operacionais, Despesas Tributárias e Resultado do Exercício.

Os resultados evidenciados encontram-se na Tabela 5.

Tabela 5: Análise Horizontal

	2003 (base)	2004	2005	2006	2007	2008
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	100,0%	137,5%	103,5%	103,6%	164,7%	159,1%
CUSTO DAS VENDAS	100,0%	198,8%	152,2%	147,6%	181,0%	142,3%
DESPESAS OPERACIONAIS	100,0%	155,7%	158,2%	145,3%	182,6%	278,2%
DESPESAS TRIBUTÁRIAS	100,0%	-	-	144,5%	102,6%	89,0%
RESULTADO DO EXERCÍCIO	100,0%	-118,4%	-158,7%	-118,4%	104,5%	87,7%

Fonte: Pesquisa de Campo (2009)

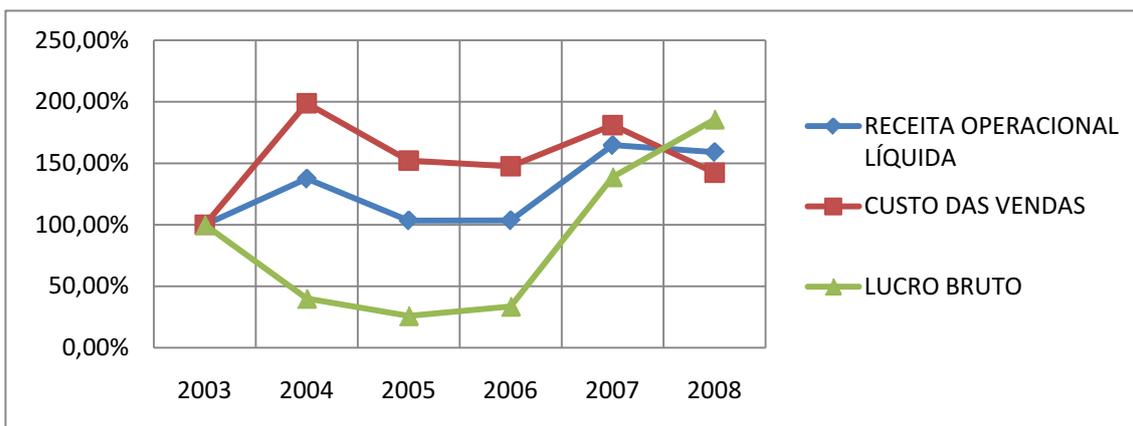
- Receita Operacional Líquida x Custo das Vendas x Lucro/Prejuízo Bruto

Desde o início da análise, cujo ano base é 2003, as vendas líquidas (receita operacional líquida) mantiveram uma trajetória bastante oscilante, que, no entanto apresentou crescimento todos os anos se comparados ao ano base.

Apesar de apresentar resultado do exercício negativo nos anos de 2004, 2005 e 2006, a empresa obteve um aumento nas suas receitas operacionais líquidas, especialmente nos anos de 2007 e 2008, nos quais conseguiu obter um resultado do exercício positivo novamente.

Todavia, houve uma diminuição significativa no item lucro/prejuízo bruto, visto que o custo de suas vendas também aumentou consideravelmente durante estes anos, sendo superiores ao aumento das vendas, o que impossibilitou um resultado positivo durante o período de 2004 a 2006.

Gráfico 15: Receita Operacional Líquida x Custo das Vendas x Lucro/Prejuízo Bruto



Fonte: Tabela 5

-Despesas Tributárias

As despesas tributárias foram analisadas expurgando-se os anos de 2004 e 2005, pois, os demonstrativos financeiros não detalharam esses valores, de forma que não se pôde obtê-los.

No entanto, em 2006 o item sofre um aumento substancial de 44,5%, o que leva a empresa a optar pela criação de uma nova razão social, a fim de absorver uma de suas filiais, e se enquadrar na Tributação Simples. O impacto é sentido em 2007, quando este índice cresceu apenas 2,6% em relação ao ano base e em 2008, onde ocorreu uma

redução no valor dos tributos, visto que uma parcela do faturamento passou a ser contabilizada pela nova empresa.

-Análise Vertical

A análise vertical, por sua vez, evidenciou a elevação percentual da participação dos ativos circulantes na composição dos bens e direitos da empresa, em especial das disponibilidades e dos investimentos em créditos e valores a receber, certamente pela necessidade que a empresa apresentou de manter ou incrementar o volume das vendas.

Em contrapartida, percebe-se o baixo percentual de participação do ativo permanente na composição do ativo, apresentando, inclusive, uma trajetória de redução na composição total do ativo da empresa no ano de 2007, justificado pela abertura da nova empresa que absorveu uma das filiais.

A análise vertical passiva, por seu lado, mostra a preferência da empresa, ao longo dos anos estudados, por recursos próprios (patrimônio líquido), ao invés de recursos de terceiros (exigível a longo prazo). Percebe-se também, ao longo do tempo, a redução de participação relativa das dívidas de curto prazo que, em 2003 correspondiam a 26% do Passivo e em 2007 era equivalente a apenas 10%, finalizando o período estudado com um percentual de 21%.

Tabela 6: Análise Vertical

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ATIVO	AV	AV	AV	AV	AV	AV
ATIVO CIRCULANTE	86%	81%	84%	87%	91%	91%
Disponibilidade	8%	22%	5%	39%	47%	33%
Credito e Valores	79%	59%	80%	47%	43%	58%
ATIVO PERMANENTE	14%	19%	16%	13%	9%	9%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%
PASSIVO						
PASSIVO CIRCULANTE	26%	34%	26%	22%	10%	21%
Exigível Longo Prazo	5%	0%	2%	0%	0%	0%
Patrimonio Liquido	69%	65%	73%	78%	90%	79%

Fonte: Pesquisa de Campo (2009)

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho teve como proposição principal analisar os indicadores financeiros da empresa Valete Indústria e Comércio de Confecções Ltda. e, considerando o contexto de uma pequena empresa, incentivar a sua utilização pelos gestores, devido à alta taxa de mortalidade das empresas do mesmo porte no Brasil.

Desta maneira, buscou-se, através de pesquisa bibliográfica, explicar a formação dos demonstrativos financeiros e as metodologias que permitem que estes dados possam se transformar em informação valiosa para a empresa e seus gestores. A pesquisa de campo, por sua vez, foi utilizada para identificar a função financeira da empresa e obter uma melhor compreensão sobre o comportamento dos itens analisados.

Quanto à análise dos índices, os mesmos foram divididos em quatro grupos: liquidez, atividade, endividamento e rentabilidade.

O primeiro grupo analisado foi o de liquidez, que representa a capacidade do ativo circulante de cobrir o passivo circulante. O índice de liquidez corrente apresentou resultados positivos, demonstrando a capacidade da empresa de cobrir suas despesas de curto prazo. No tocante ao longo prazo, tanto o exigível quanto as obrigações tornaram o índice de liquidez geral igual ao de liquidez corrente. Este resultado é favorável às políticas de pagamento da empresa, que tem como prioridade não atrasar nenhuma de suas obrigações. A liquidez seca foi um pouco menos favorável, visto que, diminuídos os estoques, o ativo passa a ter um menor valor, porém, uma maior solvência. Mesmo assim, os índices ainda foram positivos, corroborando com a política da empresa.

Apesar dos resultados favoráveis, a análise do grupo de índices de atividade pode tornar este fator preocupante. O prazo médio de estocagem e, conseqüentemente, o giro do estoque, não foram de grande significado, não existindo relação entre seu giro e resultado positivo no exercício. Para uma melhor avaliação, seria necessária a obtenção e análise de dados de empresas do mesmo segmento, e, a partir desta comparação setorial, poder-se-ia realizar uma análise mais conclusiva.

Vale salientar ainda que uma maior rotatividade do estoque é incentivada, visto que o produto pode ser considerado sazonal, devido às mudanças inerentes ao mundo da moda. Por exemplo, casacos dificilmente conseguirão ser vendidos no verão, o que certamente desvalorizará o preço da mercadoria.

Quanto ao prazo médio de pagamento aos fornecedores, verificaram-se prazos entre 30 e 90 dias, com exceção do ano de 2007, onde o valor obtido no índice é o

equivalente ao de vendas à vista, e o de 2008, que chega até 120 dias. Analisando as disponibilidades de caixa de 2007, observa-se uma alta disponibilidade, se comparada com outros anos. Descontos oferecidos pelos fornecedores de até 10% podem ter incentivado as compras à vista e a redução das obrigações de curto prazo, ocasionando o citado resultado. Já em 2008, o efeito aparenta ser exatamente o contrário.

No que tange aos indicadores de endividamento e estrutura, estes refletem a postura dos gestores e proprietários, pois tanto os indicadores de endividamento geral, quanto os de dependência financeira foram abaixo de um, significando que a empresa tem suas dívidas captadas do passivo e que não depende do capital de terceiros para financiar suas atividades.

Todavia, ainda segundo os entrevistados, esta política foi adotada em tempos de alta inflação e turbulência econômica e atualmente, com a maior estabilidade da economia, percebe-se que esta prática retardou o desenvolvimento da empresa, de modo que a baixa disponibilidade de capital para investimento impossibilitou a abertura de novos mercados.

A estabilidade da economia e a disponibilidade de novas fontes de financiamento para a indústria, liberadas pelo governo com baixa taxa de juros, como o FINAME, por exemplo, pode ser uma boa opção para a empresa financiar suas atividades, desde a compra de mercadorias, até investimentos em máquinas e equipamentos.

Quanto aos indicadores de rentabilidade, a margem bruta apresentou-se positiva, porém, em um patamar baixo. O retorno sobre o ativo (ROA) mostrou-se negativo durante três anos, indicando a ocorrência de prejuízo sobre os investimentos no ativo da empresa. Caso fosse uma empresa de capital aberto e com a obrigação de publicar seus resultados, credores poderiam negar-se a vender a prazo e investidores poderiam ser desestimulados e até mesmo retirar o dinheiro desta empresa. Não sendo este o caso, este índice pode e deve ser utilizado como medida de desempenho.

O retorno sobre o investimento (ROI) e o retorno sobre o patrimônio líquido (ROE) apresentaram comportamento semelhante ao ROA, ou seja, resultado negativo nos anos de 2004, 2005 e 2006, recuperando-se, porém, durante os dois últimos anos da análise. Tal fato leva ao entendimento de que o retorno sobre o investimento médio realizado pelos proprietários, assim como o retorno pelo capital próprio já investido na empresa, não apresentaram taxas sempre atrativas.

No entanto, os sinais de recuperação e o não endividamento da empresa demonstram a sua capacidade de superar desventuras.

O indicador de rentabilidade sobre as vendas seguiu o comportamento dos demais índices deste grupo, apontando para uma alta carga de despesas, o que contribuiu para o desempenho aquém do desejado.

Sugere-se que a organização procure abrir novas frentes de vendas, de forma que seus custos e despesas sejam diluídos. É possível verificar que isto está sendo feito através do início das vendas a multímarcas e das atividades de *e-commerce*, por meio do seu *site* de vendas.

As análises horizontais e verticais ajudaram a identificar as causas sobre o resultado final dos indicadores, além de poderem ser utilizadas para medir o desempenho da empresa nas áreas de maior relevância.

Assim sendo, o emprego destes índices podem conferir um novo significado as demonstrações financeiras da empresa, pois, através dos dados disponibilizados, uma série de informações é extraída e passa a existir como ferramenta para o gestor.

No caso da Valete Indústria e Comércio LTDA., observou-se que seus demonstrativos financeiros eram utilizados apenas para fins fiscais, não sendo utilizados para fins gerenciais. Após o estudo realizado, estes documentos podem “ganhar vida” e fazer parte do sistema financeiro da empresa, a fim de ser utilizado como ferramenta de planejamento e controle. Aliás, despertar os gestores para a necessidade e viabilidade de utilizar tais documentos para fins gerenciais foi exatamente o propósito maior do estudo de caso ora finalizado. Espera-se, portanto, que o mesmo venha a dar à organização estudada uma efetiva contribuição neste sentido.

6 REFERÊNCIAS

ANSUJ, Angêla; CASSANEGO JUNIOR, Paulo; MAEHLER, Alisson. **Gerenciamento financeiro utilizado em micro e pequenas empresas familiares e não familiares: uma análise comparativa.** XIISIMPEP. São Paulo, 2005.

ANTONIK, Luis Roberto. **Administração financeiras das pequenas e médias empresas: Ferramentas financeiras simples auxiliam na gestão da empresa e orientam a tomada de decisão.** Revista FAE Business, Número 8. Maio de 2004.

ASSAF NETO, Alexandre; LIMA, Fabiano Guasti. **Curso de administração financeira.** -- São Paulo: Atlas, 2009.

ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças corporativas e valor.** – 2 ed. – São Paulo: Atlas, 2006.

BARROS, Simone dos Santos. **Estudo sobre a gestão do capital de giro no setor de revenda de combustíveis: O caso do posto Santo Antônio.** Relatório de Estágio Supervisionado (Bacharelado em Administração) – Universidade Federal de Campina Grande.

CORRÊA, Ana Carolina Costa; MATIAS, Alberto Borges; VICENTE, Ernesto Fernando Rodrigues. **Balanco Perguntando: Uma metodologia de obtenção de demonstrativo financeiro para pequenas empresas.** IX Semead. FEA-USP. 2006.

ESTATÍSTICAS do Cadastro Central de Empresas 2002. IBGE: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Rio de Janeiro, 2004.

GITMAN, Lawrence Jeffrey; MADURA, Jeffrey. **Administração financeira: uma abordagem gerencial** – São Paulo: Addison Wesley, 2003.

LEMES JÚNIOR, Antônio Barbosa; RIGO, Cláudia Miessa; CHEROBIM, Ana Paula. **Administração Financeira: princípios fundamentos e práticas trabalhistas.** – 2 ed. – Rio de Janeiro: Elsevier, 2005 – 2ª reimpresão.

LONGARAY, André Andrade et al. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática.** São Paulo: Atlas, 2003.

MARION, José Carlos. **Reflexões sobre o ativo intangível.** Disponível em: <<http://www.marion.pro.br/portal/modules/wfdownloads/visit.php?cid=2&lid=7>>. Acesso em 17 de novembro de 2009.

Portal Brasil. **ÍNDICE GERAL DE PREÇOS DO MERCADO: IGP-M.** Disponível: <<http://www.portalbrasil.net/igpm.htm>>. Acessado em 20 de novembro de 2009.

RIBEIRO, Osni Moura. **Demonstrações financeiras: mudanças na lei das sociedades por ações: como era e como ficou.** 1 ed. – São Paulo: Saraiva, 2008.

ROSS, Stephen A; WESTERFIELD, Randolph W; JORDAN, JORDAN, Bradford D. **Princípios da administração financeira.** – 2 ed. – São Paulo: Atlas, 2000.

SEBRAE. **Boletim estatístico de micro e pequenas empresas 2005.** Disponível em: <[http://201.2.114.147/bds/BDS.nsf/03DE0485DB219CDE0325701B004CBD01/\\$File/NT000A8E66.pdf](http://201.2.114.147/bds/BDS.nsf/03DE0485DB219CDE0325701B004CBD01/$File/NT000A8E66.pdf)>. Acesso em 01 de dezembro de 2009.

SILVA, Simone Sena; MORAES JÚNIOR, Valdério Freite. **Análise econômico-financeira dos índices de lucratividade ROA e ROE, baseado no modelo ROI.** Disponível em: <http://mail.falnatal.com.br:8080/revista_nova/a4_v2/artigo_12.pdf>. Acesso em 01 de dezembro de 2009.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração.** São Paulo: Atlas, 2000.