

LISANDRÉA DE SOUZA

**ANÁLISE FINANCEIRA E ECONÔMICA DE UMA EMPRESA
AUTOMOTIVA**

Monografia apresentada como requisito
para a obtenção do Grau de Bacharel
em Ciências Contábeis da
Universidade de Caxias do Sul

Orientador: Prof. Ms. Alex Eckert

Caxias do Sul

2010

APROVAÇÃO

LISANDRÉA DE SOUZA

**ANÁLISE FINANCEIRA E ECONÔMICA DE UMA EMPRESA
AUTOMOTIVA**

Monografia apresentada como requisito para a obtenção do Grau de Bacharel em Ciências Contábeis da Universidade de Caxias do Sul.

Banca examinadora:

Presidente/orientador

Alex Eckert

Examinadores

Trabalho apresentado e aprovado pela banca examinadora em
____/____/____

DEDICATÓRIA

A todos vocês, familiares e amigos que sempre estiveram ao meu lado, me incentivando, em especial a minha mãe Ana que sempre esteve ao meu lado, me apoiando para que eu pudesse realizar com dedicação e esforço este trabalho.

AGRADECIMENTOS

Quero expressar meus agradecimentos a todas as pessoas que, de uma forma ou de outra, colaboraram para que este trabalho fosse realizado. Em especial ao meu orientador, Prof. Ms. Alex Eckert, pela sua competência e orientação durante todo o desenvolvimento desta monografia. Agradeço de forma toda especial, à minha mãe, pelo amor, compreensão e apoio dedicados, que foram fundamentais para o desenvolvimento deste trabalho.

PENSAMENTO

Toda vitória é alcançada com luta e sofrimento; porém a luta passa, o sofrimento é apenas temporário, mas a vitória que se consegue permanece.

James Allen

RESUMO

Através das Análises pode-se avaliar o patrimônio da empresa, as decisões a serem tomadas e conseqüentemente verificar as condições financeiras e econômicas da empresa. O objetivo deste trabalho é avaliar a situação da empresa Globo Indústria e Comércio de Peças Ltda. Para atingir o objetivo, foi feita uma pesquisa bibliográfica, onde foi utilizado inicialmente um referencial teórico. Após fez-se um estudo de caso, através de análises dos índices econômico-financeiros. As análises foram realizadas com as seguintes técnicas: Análise Vertical e Horizontal, Análise dos Índices de Capital, Liquidez, Rentabilidade e de Prazos Médios. Para o desenvolvimento da análise também foram utilizados quadros e tabelas elaborados para facilitar a interpretação dos resultados. No decorrer do trabalho foi visto que algumas contas precisam de uma atenção em especial. Sugere-se a execução de medidas que eliminem ou minimizem os problemas. Para os próximos anos a empresa pode-se utilizar dos mesmos métodos de análise ou parte deles para medir seu crescimento. Chegou-se a conclusão que o estudo realizado ajudou a conhecer a real situação da empresa estudada, e através dos dados levantados, foi possível ver que a empresa está crescendo e esta com boa liquidez, podendo assim fazer investimentos futuros, e a projeção para os próximos anos é de aumentar suas vendas e conseqüentemente a sua lucratividade.

Palavras-chave: Análise de Balanço. Índices econômico-financeiros. Administração Financeira. Rentabilidade. Liquidez.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Globo Indústria e Comércio de Peças Ltda.	43
Figura 2: Setor de Montagem de Bolsas para Suspensão Pneumática	44
Figura 3: Setor de Estocagem de Mercadorias	45
Figura 4: Índices de liquidez	66
Figura 5: Lucro Líquido	67
Figura 6: Índices de Rentabilidade	67
Figura 7: Índices de Prazos Médios	68

LISTAS DE QUADROS

Quadro 1 – Balanço Patrimonial 2009.....	50
Quadro 2 – Demonstração do Resultado do Exercício 2009.....	51
Quadro 3 – Balanço Patrimonial 2008.....	52
Quadro 4 – Demonstração do Resultado do Exercício 2008.....	53
Quadro 5 – Balanço Patrimonial 2007.....	54
Quadro 6 – Demonstração do Resultado do Exercício 2007.....	55
Quadro 7 – Balanço Patrimonial 2006.....	56
Quadro 8 – Demonstração do Resultado do Exercício 2006.....	57
Quadro 9 – Balanço Patrimonial 2005.....	58
Quadro 10 – Demonstração do Resultado do Exercício 2005.....	59
Quadro 11 – Análise Vertical e Horizontal do BP dos anos de 2005 a 2009.....	60
Quadro 12 – Análise Vertical e Horizontal da DRE dos anos de 2005 a 2009.....	61
Quadro 13 – Análise dos índices dos anos de 2005 a 2009	64

LISTA DE SÍMBOLOS, ABREVIATURAS E SIGLAS

AC – Ativo Circulante

RLP – Realizável a Longo Prazo

PC – Passivo Circulante

ELP – Exigível a Longo Prazo

CCL – Capital Circulante Líquido

PMRV – Prazo Médio de Recebimento de Vendas

PMPC – Prazo Médio de Pagamento de Compras

GAP – Giro do Ativo Permanente

CNC – Controle Numérico Computadorizado

PL – Patrimônio Líquido

CPV – Custo Produto Vendido

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	12
1.1 IMPORTÂNCIA DO ESTUDO	12
1.2 QUESTÃO DE PESQUISA	13
1.3 OBJETIVOS	14
1.3.1 <i>Objetivo geral</i>	14
1.3.2 <i>Objetivos específicos</i>	14
1.4 METODOLOGIA	15
1.5 ESTRUTURA DO ESTUDO	16
2 ÍNDICES ECONÔMICOS-FINANCEIROS	18
2.1 CONTABILIDADE	18
2.2 USUÁRIOS DA CONTABILIDADE	18
2.3 DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS	19
2.4 ANÁLISE DE DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS.....	20
2.5 DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS.....	20
2.5.1 <i>Balço patrimonial - BP</i>	21
2.5.2 <i>Demonstração do resultado do exercício – DRE</i>	21
2.5.3 <i>Demonstração dos lucros ou prejuízos acumulados – DLPA</i>	22
2.5.4 <i>Notas explicativas</i>	22
2.6 ÍNDICES ECONÔMICOS-FINANCEIROS	23
2.7 INDICADORES DE LIQUIDEZ	24
2.7.1 <i>Liquidez geral (LG)</i>	25
2.7.2 <i>Liquidez corrente(LC)</i>	25
2.7.3 <i>Liquidez seca</i>	26
2.7.4 <i>Capital circulante líquido</i>	27
2.8 ÍNDICES DE PRAZOS MÉDIOS.....	28
2.8.1 <i>Prazo médio de recebimento de vendas</i>	28
2.8.2 <i>Prazo médio de pagamento de compras</i>	28
2.8.3 <i>Giro do ativo permanente</i>	29
2.8.4 <i>Giro do Ativo Total (GAT)</i>	29
2.9 INDICADORES DE ENDIVIDAMENTO.....	30

2.9.1	<i>Índice de Endividamento Geral (IEG)</i>	30
2.9.2	<i>Composição do Endividamento (CE)</i>	31
2.9.3	<i>Nível de Desconto de Duplicatas (NDD)</i>	31
2.10	ÍNDICES DE RENTABILIDADE	31
2.10.1	<i>Margem Bruta (MB)</i>	31
2.10.2	<i>Margem Líquida (ML)</i>	32
2.10.3	<i>Retorno sobre o Ativo Total (ROA)</i>	32
2.10.4	<i>Retorno sobre o Patrimônio Líquido (RSPL)</i>	33
2.11	ANÁLISE VERTICAL E HORIZONTAL.....	33
3	PLANEJAMENTO E ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA	34
3.1	PLANEJAMENTO FINANCEIRO	34
3.2	FUNÇÃO DO ADMINISTRADOR FINANCEIRO	35
3.3	CONTROLE DAS CONTAS DE GIRO	37
3.3.1	<i>Controle de caixa</i>	37
3.3.2	<i>Contas a receber</i>	39
3.3.3	<i>Contas a pagar</i>	41
4	ANÁLISE DE ÍNDICES ECONÔMICO-FINANCEIRO EM EMPRESA DE AUTO PEÇAS.....	43
4.1	CONTEXTUALIZAÇÃO DA EMPRESA	43
4.1.1	<i>Histórico</i>	43
4.1.2	<i>Mercado de atuação</i>	45
4.1.3	<i>Clientes</i>	45
4.1.4	<i>Fornecedores</i>	46
4.1.5	<i>Produtos</i>	47
4.1.6	<i>Estrutura da empresa</i>	48
4.2	ANÁLISE DOS ÍNDICES DA EMPRESA.....	49
4.2.1	<i>Avaliação da Análise Vertical e Horizontal</i>	62
4.2.2	<i>Avaliação dos índices de liquidez</i>	63
4.2.3	<i>Avaliação dos índices de prazo médio</i>	64
4.2.4	<i>Avaliação dos índices de endividamento e composição do endividamento</i> ...	65
4.2.5	<i>Avaliação dos índices de rentabilidade</i>	65
4.3	CONSIDERAÇÕES FINAIS	66
5	CONCLUSÃO	69
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	71

1 INTRODUÇÃO

1.1 IMPORTÂNCIA DO ESTUDO

Atualmente presencia-se um contexto de ampla globalização. As organizações buscam meios para maximizar ganhos e reduzir perdas em um ambiente caracterizado pela diminuição de fronteiras, aumento de concorrência e avanço tecnológico. Neste conceito, a tomada de decisão correta e rápida mostra-se como um diferencial competitivo na busca da sobrevivência e crescimento. Dos instrumentos que podem subsidiar com dados relevantes o processo decisório do administrador, principalmente o financeiro pode-se usar as demonstrações contábeis.

As demonstrações contábeis, especialmente o Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado, servem de matéria-prima para obtenção de diversas informações, tais como: Índices econômico-financeiros.

Segundo Matarazzo (2003, p.147): “Um índice é como uma vela acesa em um quarto escuro”. Segue ele, “A característica fundamental dos índices é fornecer visão ampla da situação econômica ou financeira da empresa”.

Nesta ótica, o estudo buscará mostrar de que forma a análise de tais índices contribuem para tomada de decisão.

Atualmente as empresas precisam tomar decisões rápidas e precisas, pois um dado coletado de forma errada pode causar grandes prejuízos.

O planejamento organizacional da empresa tem como objetivo produzir dados confiáveis e ajudar a administração na condução ordenada dos negócios. Desta forma justifica-se o estudo onde será levantado os dados da empresa Globo Indústria e Comércio de Peças Ltda, juntamente com dados que a economia mundial nos fornece como referencial para analisar até que ponto as mudanças da economia afetam a empresa.

Após a crise financeira de 2009, podemos perceber que afetou o ramo de autopeças, a crise fez com que as empresas reduzissem os seus estoques ao mínimo tolerável, aumentou as taxas de desemprego e em conseqüência aumentou

a inadimplência e elevou as taxas de juros, com isso levou ao caos o planejamento organizacional traçado pelas empresas.

Segundo as previsões o ano de 2010 aparentemente será mais estável podendo atingir metas de crescimento mundial, por este motivo será feito o estudo para avaliar a empresa Globo e poder identificar possíveis estratégias para não ser pego de surpresa a um possível desequilíbrio da economia, avaliar e melhorar os índices de liquidez para atrair investidores e manter os investimentos nas novas tecnologias.

1.2 QUESTÃO DE PESQUISA

Este trabalho visa analisar a situação financeira de uma empresa através de índices reais obtidos a partir das demonstrações financeiras da empresa.

O estudo de caso real torna o curso mais dinâmico e fiel à realidade da economia atual, facilitando o aprendizado e a assimilação de conceitos fundamentais para uma análise da economia.

Analisando as demonstrações financeiras de uma empresa pode-se determinar qual a sua real situação econômica e financeira, através do conhecimento de pontos fundamentais de sua estrutura, como a capacidade de pagamento de dívidas, rentabilidade do capital investido, possibilidade de falência entre outros.

A análise financeira é fundamental para a empresa conhecer sua situação e tomar medidas de forma a sanar dificuldades, promovendo o seu crescimento. Também é fundamental para que investidores, governo, clientes e fornecedores conheçam financeiramente a empresa.

E tempos de concorrência acirrada, a análise racional e consciente sobre as reais condições da empresa é condição essencial ao crescimento e à sobrevivência. Decisões pautadas no empirismo podem levar a empresa a onerar seu patrimônio, passar por dificuldades financeiras e até mesmo a falência.

A necessidade da tomada de decisão embasada em informações técnicas e confiáveis é crescente. Nesse sentido, é válido ressaltar as demonstrações contábeis, desde que registradas devidamente, como uma fonte importante ao administrador para obtenção de informações que subsidiem a tomada de decisão.

Segundo Gitman (1997, p.13), verifica-se nesse ponto uma grande diferença entre finanças e contabilidade:

“O papel do contador é fornecer dados consistentes e de fácil interpretação sobre as operações passadas, presentes e futuras da empresa. O administrador financeiro utiliza esses dados, na forma como se apresentam ou após realizar alguns ajustes, e os toma como um importante insumo ao processo de tomada de decisão.”

A partir da temática exposta, procura-se investigar o seguinte problema de pesquisa: Como se avalia a evolução do desempenho econômico-financeiro da empresa em estudo nos últimos cinco anos, e quais as projeções futuras que podem ser feitas quanto ao comportamento da empresa, utilizando os índices econômico-financeiros?

Optou-se por utilizar os dados dos últimos cinco anos, pois os anos anteriores a empresa mostrou poucas alteração em seu patrimônio, trabalhava com poucos produtos não havendo assim mudanças significativas para serem avaliadas.

Como índices financeiros decidem-se utilizar: os Índices de Estrutura de Capital, Índices de Rentabilidade, Análise Vertical e Horizontal e Índices de Prazos Médios.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 *Objetivo geral*

O objetivo geral deste trabalho é identificar de que forma pode-se avaliar a evolução do desempenho econômico-financeiro da empresa em estudo nos últimos cinco anos, e quais as projeções futuras que podem ser feitas quanto ao comportamento da empresa, utilizando os índices econômico-financeiros.

1.3.2 *Objetivos específicos*

Para que este trabalho seja desenvolvido e atinja os seus objetivos específicos foram traçados os seguintes tópicos:

- Fazer o levantamento bibliográfico relacionado aos índices econômico-financeiro.
- Analisar a composição do capital da empresa.
- Determinar a capacidade de pagamento de contas a curto e longo prazo.
- Análise da rentabilidade do capital investido.
- Mostrar os tipos existentes de análise de índices.
- Demonstrar os índices de liquidez da empresa em estudo.
- Identificar através das análises dos índices a real situação da empresa, encontrar os problemas e sugerir soluções nos setores com problemas.
- Apresentar o Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado do Exercício, como principais peças contábeis na obtenção de dados.

1.4 METODOLOGIA

A revisão de literatura refere-se à fundamentação teórica que foi adotada para tratar o tema e o problema de pesquisa. Por meio da análise da literatura publicada será traçado um quadro teórico e será feita a estruturação conceitual que dará sustentação ao desenvolvimento da pesquisa.

De acordo com Gil (2002), o método de pesquisa que foi utilizado foi a pesquisa bibliográfica, em que através de recursos metodológicos adotados, procura-se evidenciar quais os procedimentos que podem ser adotados por uma empresa para que seja feita uma análise de seus índices e com isso podendo tomar decisões.

Seguindo, o mesmo autor Gil (2002) afirma que a pesquisa bibliográfica é desenvolvida com base em material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos. A principal vantagem da pesquisa bibliográfica reside no fato de permitir ao investigador a cobertura de uma gama de fenômenos muito mais ampla do que poderia pesquisar diretamente.

De acordo com Severino (2002), depois de estabelecido e delimitado o tema de trabalho e formulado o problema, o próximo passo é o levantamento com documentação existente sobre o assunto. Desencadeia-se, então, uma série de procedimentos para a localização e busca metódica dos documentos que possam interessar ao tema escolhido.

Complementou-se a pesquisa com um estudo de caso da empresa Globo Indústria e Comércio de Peças, visando aplicar os conceitos levantados na pesquisa bibliográfica. O estudo de caso utiliza-se de casos concretos e intensivos. Leva-se em consideração principalmente a compreensão do assunto, objeto de estudo.

Gil (2002) diz que o estudo de caso consiste no estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos, de maneira que permita seu amplo e detalhado conhecimento. O objetivo do estudo de caso é o de proporcionar uma visão global do problema ou identificar possíveis fatores que o influenciam ou são por ele influenciados.

De acordo com Yin (2005), a utilização dos estudos de caso para fins de pesquisa permanece sendo um dos mais desafiadores de todos os esforços das ciências sociais. Ele corresponde a uma investigação empírica que investiga um fenômeno contemporâneo dentro de seu contexto da vida real, especialmente quando os limites entre os fenômenos e o contexto não estão claramente definidos. A principal tendência em todos os tipos de estudos de caso, é que ela tenta esclarecer uma decisão ou um conjunto de decisões: o motivo pela qual foram tomadas, como foi implementada e com quais resultados.

De acordo com os aspectos citados, pode-se dizer que a pesquisa bibliográfica complementada pelo estudo de caso justifica-se como os melhores métodos de pesquisa para o trabalho desejado.

1.5 ESTRUTURA DO ESTUDO

Esta monografia está dividida em cinco capítulos desenvolvidos conforme objetivo proposto.

No primeiro capítulo é apresentada a importância do estudo, a questão de pesquisa, os objetivos, a metodologia e a estrutura do estudo.

No segundo capítulo é apresentado o embasamento teórico quanto aos índices econômico-financeiros, identificando diversos indicadores, como os índices de liquidez, endividamento, rentabilidade, prazos médios, e avaliar em que estes índices podem contribuir para o bom andamento de futuros investimento empresarial.

O capítulo três traz conceitos de planejamento financeiro, a função do administrador financeiro e o controle de contas de caixa, contas a pagar e receber,

este levantamento poderá ajudar ao financeiro da empresa de como agir, para que não falte dinheiro e a empresa mantenha em equilíbrio e assim tomar decisões com segurança.

No quarto capítulo é apresentado o estudo de caso junto a uma empresa de auto - peças onde serão mostrados os conceitos já levantados. Primeiramente será feita uma apresentação da empresa, seu histórico, mercado de atuação e estrutura. Em seguida, analisar-se-á a situação financeira em que a empresa se encontra, analisando os principais indicadores econômico-financeiros. Logo após a análise dos índices, então teremos a real situação da empresa e assim será feito as projeções para os próximos anos e serão propostas medidas de melhorias.

O último capítulo traz a conclusão. Neste será verificado como se avalia a evolução do desempenho econômico-financeiro da empresa em estudo até o presente momento e quais as projeções futuras que podem ser feitas quanto ao comportamento da empresa, utilizando os índices econômico-financeiros.

2 ÍNDICES ECONÔMICOS-FINANCEIROS

2.1 CONTABILIDADE

A Contabilidade é muito antiga e sempre existiu para auxiliar as pessoas a tomarem decisões. Todas as movimentações possíveis de mensuração monetária são registradas pela contabilidade, que, em seguida, resume os dados registrados em forma de relatórios e os entrega aos interessados em conhecer a situação da empresa. Esses interessados, através de relatórios contábeis, recordam os fatos acontecidos, analisam os resultados obtidos, as causas que levaram àqueles resultados e tomam decisões em relação ao futuro.

Segundo Sá (1998): “Contabilidade é a ciência que estuda os fenômenos patrimoniais, preocupando-se com realidades, evidências e comportamentos dos mesmos, em relação á eficácia funcional das células sociais.”

Seguindo o pensamento de Marion (2008): “A Contabilidade é um instrumento que fornece o máximo de informações úteis para a tomada de decisão dentro e fora da empresa”.

2.2 USUÁRIOS DA CONTABILIDADE

Os usuários são as pessoas que se utilizam da Contabilidade, que se interessam pela situação da empresa e buscam nos instrumentos contábeis as suas respostas.

Segundo Assaf Neto (2002), os usuários tanto podem ser internos como externos e, mais ainda, com interesses de diversificados, razão pela qual as informações geradas pela entidade devem ser amplas e fidedignas e, pelo menos, suficientes para a avaliação da sua situação patrimonial e das mutações sofridas pelo seu patrimônio, permitindo a realização de projeções sobre o seu futuro.

Ainda de acordo com Assaf Neto (2002), os usuários internos incluem os administradores para a tomada de decisões, os funcionários com o interesse em pleitear melhorias e a diretoria para a execução de planejamentos organizacionais, estes usuários se valem de informações mais aprofundadas e específicas acerca da entidade, notadamente aquelas relativas ao seu ciclo operacional.

O mesmo autor diz ainda que os usuários externos concentram suas atenções, de forma geral, em aspectos mais genéricos, expressos nas demonstrações contábeis, dentre estes usuários podemos elencar alguns como: os bancos que se mostram interessados nas demonstrações financeiras a fim de analisar a concessão de financiamentos e medir a capacidade de retorno do capital emprestado.

Os concorrentes que estão interessados em conhecer a situação da empresa para poder atuar no mercado, o governo que necessita obter informações das receitas e as despesas para poder atuar sobre o resultado operacional no que concerne a sua parcela de tributações e planejamento macroeconômico, os fornecedores que estão interessados em conhecer a situação da entidade para poder continuarem ou não as transações comerciais com a entidade, além de medir a garantia de recebimento futuro, e por fim os clientes que se interessam em medir a integridade da entidade e a garantia de que seu pedido será entregue nas suas especificações e no tempo acordado.

2.3 DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

De acordo com Brigman e Houston (1999), a coleta e registro de dados, assim como elaboração das demonstrações financeiras é atribuição da contabilidade. Não é objetivo de este trabalho discutir como são obtidas as demonstrações financeiras, mas sim analisar os dados apresentados e concluir se a empresa é bem ou mal administrada, se merece ou não crédito, se tem condições de pagar as suas dívidas, se é lucrativa, se irá continuar investindo e operando no mercado.

As demonstrações financeiras são úteis, por exemplo, para os bancos que necessitam verificar a situação da empresa antes de conceder-lhe um empréstimo. Os fornecedores necessitam dos dados para verificar se o cliente terá condições de pagar pelos produtos/serviços comprados. Os clientes também analisam os dados para determinar se o seu fornecedor tem condições de continuar operando no mercado ou se é preferível optar por outro mais sólido economicamente.

Para garantir a autenticidade dos dados apresentados auditorias são realizadas nas contas da empresa por escritório especializado.

2.4 ANÁLISE DE DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

De acordo com Brigman e Houston (1999), a análise das demonstrações financeiras é útil tanto para analistas internos como para analistas externos à organização. Para os analistas internos, esta análise permite visualizar a condição geral da empresa, antevendo condições futuras bem como ponto de partida para o planejamento organizacional. Por outro lado, para os analistas externos, a referida análise tem como objetivo a previsão de futuro, analisando possíveis pontos de investimentos.

Seguindo esse posicionamento, expõe Assaf Neto (2006)

“A análise das demonstrações financeiras visa fundamentalmente ao estudo do desempenho econômico-financeiro de uma empresa em determinado período, para diagnosticar, sua posição atual e produzir resultados que sirvam de base para a previsão de tendências futuras.”(p. 103-104).

Desta forma, expões Matazazzo (2003), a contribuição da análise de demonstrações financeiras para a tomada de decisão é notória, uma vez que esta expõe aspectos relevantes a respeito da empresa, tais como: situação financeira e econômica, desempenho, pontos fortes e fracos, adequação das fontes às aplicações de recursos, evidências de erros na administração, avaliação de alternativas econômico-financeiras futuras e outras.

A análise deve ocorrer na seguinte ordem lógica: inicialmente, extraem-se índices das demonstrações financeiras, posteriormente, comparam-se os índices com os padrões, levando-se em conta outras informações relevantes, para chegar a conclusões. Por fim, tomam-se decisões.

2.5 DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

As Demonstrações Contábeis são uma representação monetária estruturada da posição patrimonial e financeira em determinada data e das transações realizadas por uma entidade no período findo nessa data. O objetivo das demonstrações contábeis de uso geral é fornecer informações sobre a posição patrimonial e financeira, o resultado e o fluxo financeiro de uma entidade, que são úteis para uma ampla variedade de usuários na tomada de decisões. As

demonstrações contábeis também mostram os resultados do gerenciamento, pela Administração, dos recursos que lhe são confiados.

A análise das demonstrações contábeis consiste em uma técnica que realiza a decomposição, comparação e interpretações dos demonstrativos da empresa. A finalidade da análise é transformar os dados extraídos das demonstrações em informações úteis para a tomada de decisão por parte dos contadores, administradores e usuários da empresa (ASSAF NETO, 2002).

2.5.1 Balanço patrimonial - BP

O Balanço Patrimonial é considerado uma das principais declarações financeiras de uma empresa e deve ser produzido de maneira precisa e rigorosa, a fim de auxiliar um controle de Patrimônio.

De acordo com Matarazzo (1998), o Balanço Patrimonial é uma demonstração contábil que tem por objetivo mostrar a situação financeira e patrimonial de uma entidade numa determinada data. Representando, portanto, uma posição estática da mesma. O Balanço apresenta os Ativos (bens e direitos) e Passivos (exigibilidades e obrigações) e o Patrimônio Líquido, que é o resultante da diferença entre o total de ativos e passivo.

2.5.2 Demonstração do resultado do exercício – DRE

A sua principal característica é a forma dedutiva de demonstrar o resultado gerado pela atividade operacional da empresa em determinado período, partindo-se da receita bruta de vendas e serviços, deduzindo-se custos e despesas inerentes à atividade operacional da empresa, os impostos sobre o faturamento e sobre o próprio lucro líquido, acrescentando-se uma parcela proveniente das transações não operacionais da empresa, que podem aumentar ou reduzir o resultado líquido da empresa. A DRE é relevante para avaliar o desempenho da empresa e a eficiência dos gestores em obter resultados positivos.

Segundo Matarazzo (1998), a DRE destina-se a evidenciar a formação de resultado líquido do exercício, diante do confronto das receitas, custos e despesas apuradas segundo o regime de competência, a DRE oferece uma síntese econômica dos resultados operacionais de uma empresa em certo período. Embora sejam

elaboradas anualmente para fins de divulgação, em geral são feitas mensalmente pela administração e trimestralmente para fins fiscais. A DRE pode ser utilizada como indicadores de auxílio a decisões financeiras.

2.5.3 Demonstração dos lucros ou prejuízos acumulados – DLPA

A DLPA é uma demonstração contábil destinada a evidenciar em um determinado período as mutações nos resultados acumulados pela entidade.

Segundo Braga e Walter (1979), a DLPA evidencia as alterações ocorridas no saldo da conta de lucros ou prejuízos acumulados, no Patrimônio Líquido.

Ribeiro (2003, p. 289), “evidencia o lucro apurado no exercício e sua destinação, bem como os eventos que modificaram o saldo da conta Lucros ou Prejuízos Acumulados, como, por exemplo, correção monetária, ajustes e reversões de reservas”.

Segundo Marion (1998) evidencia a distribuição do lucro do período somado com saldos de lucros anteriores. Quando “há prejuízos sucessivos, estes também são acumulados; daí a expressão prejuízos acumulados”.

De acordo com o artigo 186, § 2º da Lei n.º 6.404/76, adiante transcrito, a companhia poderá, à sua opção, incluir a demonstração de lucros ou prejuízos acumulados nas demonstrações das mutações do patrimônio líquido. “A demonstração de lucros ou prejuízos acumulados deverá indicar o montante do dividendo por ação do capital social e poderá ser incluída na demonstração das mutações do patrimônio líquido, se elaborada e publicada pela companhia.”

A DLPA é obrigatória para as sociedades limitadas e outros tipos de empresas, conforme a legislação do Imposto de Renda (art. 274 do RIR/99).

2.5.4 Notas explicativas

Notas explicativas constituem-se em peça importante no que diz respeito a transparência das operações, dos resultados e da situação de uma instituição, é através delas que se consegue informações mais completas. Cabe a cada instituição financeira definir informações adicionais a serem prestadas e atentar para qualidade, visando ao completo esclarecimento do leitor.

A Lei das S.A. prevê em seu art. 176, § 4º, “as demonstrações serão complementadas por notas explicativas e outros quadros ou demonstrações contábeis necessárias para esclarecimento da situação patrimonial e dos resultados do exercício.”

Segundo Assaf Neto (2002), “as notas devem conter no mínimo a descrição dos critérios de avaliação dos elementos patrimoniais e das práticas contábeis adotadas, dos ajustes dos exercícios anteriores, reavaliações, ônus sobre ativos, detalhamento das dívidas de longo prazo, do capital e dos investimentos relevantes em outras empresas”.

De acordo com Assaf Neto (2002), as notas explicativas têm por objetivo complementar as demonstrações contábeis mostrando os critérios contábeis utilizados pelas organizações, inclusive a composição do saldo de determinadas contas, os métodos de depreciação e critérios de avaliação dos elementos patrimoniais.

2.6 ÍNDICES ECONÔMICOS-FINANCEIROS

Segundo Athar (2005), trata-se de um método analítico onde dois valores patrimoniais são comparados, dividindo-se um pelo outro. Nesta análise é estabelecida uma relação entre dois fatores das demonstrações contábeis, que indicam quantas vezes um valor contém o outro, ou a proporcionalidade de um em relação ao outro.

Para extrair melhores resultados, devemos adotar alguns procedimentos:

- a) Se as demonstrações contábeis estão sendo apresentadas em moedas do mesmo poder aquisitivo;
- b) Reclassificar algumas contas do Balanço Patrimonial e da Demonstração de Resultado.

Os índices econômico-financeiros demonstram-se serem auxiliares na tomada de decisão, pois além de demonstrarem a situação passada, projetam o futuro, proporcionando melhorias no planejamento e orçamento, refletindo no desempenho da empresa.

Diante dos aspectos considerados, nota-se que, o controle permanente e rigoroso dos elementos econômico-financeiro é fundamental para as empresas manterem uma situação financeira positiva. Os controles gerenciais juntamente com

o papel do gestor financeiro, fazem com que as empresas mantenham-se competitivas e obtenham, não somente bons resultados, mas aumentem sua rentabilidade, demonstrando que todo o esforço e investimento realizado foram recompensados.

A análise de índices é o primeiro passo para uma análise financeira, sendo que eles demonstram, através da verificação das demonstrações contábeis, condições passadas e antecipação de situações futuras, possibilitando que sejam tomadas medidas antes dos fatos ocorrerem. Por meio das análises dos indicadores, se busca não apenas a determinação de um índice, mas, sim, sua interpretação.

As informações trazidas pelos indicadores são de interesse dos acionistas, credores e da administração da empresa. Os acionistas têm interesse nos possíveis riscos e retornos que poderão ter. Os credores estão interessados principalmente na liquidez de curto prazo da empresa e na segurança que terão no recebimento de seus créditos. Já os administradores têm interesse em toda a situação financeira da empresa, analisando seus resultados e possíveis aspectos que devam ser corrigidos.

Nas palavras de Gitman(1997), os índices financeiros podem ser divididos em: índices de liquidez, índices de endividamento e índices de lucratividade. Os índices de liquidez, da atividade e de endividamento medem, fundamentalmente, risco; os índices de lucratividade medem retorno. Para prazos curtos, os elementos importantes são a liquidez, a atividade e a lucratividade, visto que eles fornecem informações que são críticas para as operações de curto prazo da empresa. Os índices de endividamento são úteis fundamentalmente quando o analista tem certeza de que a empresa será bem-sucedida no curto prazo.

2.7 INDICADORES DE LIQUIDEZ

A liquidez de uma empresa é medida por sua capacidade de suprir suas obrigações de curto prazo, a partir da comparação entre os direitos realizáveis e as exigibilidades, na data do vencimento. Ela decorre da capacidade de a empresa ser lucrativa, da administração de seu ciclo financeiro e das suas decisões estratégicas de investimento e financiamento.

2.7.1 *Liquidez geral (LG)*

É a relação entre a soma do ativo circulante (AC) e o realizável a longo prazo (RLP) e a soma do passivo circulante (PC) com o exigível a longo prazo (ELP).

$$LG = \frac{AC + RLP}{PC + ELP}$$

O índice de liquidez geral indica a capacidade de pagamento de dívida no longo prazo, revelando quanto à empresa possui de recursos não imobilizados em ativo permanente para cada real de dívida total.

No caso de a empresa possuir LG maior do que 1, significa que ela possui bens e direitos suficientes para liquidar os compromissos de longo prazo. Porém, se a empresa possuir problemas financeiros no curto prazo, o índice positivo encontrado no longo prazo não será válido. No geral, quanto maior o indicador, melhor será o resultado, demonstrando que a empresa possui recursos suficientes para o pagamento de seus compromissos.

Conforme Agustini (1999), se a LG for menor do que 1, para manter sua liquidez, a empresa dependerá de:

- Geração de lucros.
- Renovação e/ou renegociação de dívidas.
- Venda de ativo fixo.

2.7.2 *Liquidez corrente(LC)*

O índice de liquidez corrente mede a capacidade de a empresa pagar suas obrigações no curto prazo. É representado pela relação entre o ativo circulante (AC) e o passivo circulante (PC), ou seja, o total de haveres e direitos circulantes e as dívidas de curto prazo.

A seguir a representação:

$$LC = \frac{AC}{PC}$$

Nesse quociente, deve-se atentar ao problema dos prazos de vencimento das contas a receber e das contas a pagar. Além da inclusão dos estoques no cálculo, este pode diminuir a validade do quociente como indicador de liquidez. Ludícibus (1998) diz que o grau de risco dos elementos do ativo circulante e passivo circulante são completamente diferentes. O disponível não tem praticamente risco, os recebíveis têm um risco associado à ocorrência de devedores insolventes e os estoques têm um risco muito maior, que é o da própria incerteza da venda.

De acordo com Silva (2001), o índice de liquidez corrente tem sua validade como instrumento comparativo entre empresas do mesmo porte, da mesma atividade e da mesma região geográfica, porém, como medida isolada, não se pode afirmar que a liquidez corrente é boa ou ruim, acima ou abaixo de 1 ou 1,5; tudo dependerá do tipo de atividade da empresa, especialmente de seu ciclo financeiro, que deve considerar os prazos de rotação dos estoques, recebimento de vendas e pagamento das compras. É possível encontrar empresas quebradas com índices de liquidez corrente próximos de 2 e empresas saudáveis com o indicador inferior a 1.

Esse índice é considerado frequentemente como o melhor indicador da situação de liquidez da empresa. Se a empresa tiver um índice de liquidez corrente igual a 1, seu capital circulante líquido será igual a zero; se tiver o índice menor do que 1, terá um capital circulante líquido negativo. Por outro lado, se o índice for maior do que 1, terá o capital circulante líquido positivo. Deve-se ressaltar que o índice de liquidez corrente só é útil para comparar a liquidez da mesma empresa ao longo do tempo, e não deve ser usado para se comparar a liquidez de empresas diferentes.

2.7.3 Liquidez seca

A liquidez seca tem por objetivo apresentar a capacidade de pagamento da empresa no curto prazo, sem levar em conta os estoques, que são considerados como elementos menos líquidos do ativo circulante. Quando se elimina os estoques do cálculo, se exclui um elemento de incerteza e as influências que os critérios de avaliação de estoques podem acarretar.

O índice de liquidez seca é calculado da seguinte forma:

$$LS = \frac{AC - ESTOQUES}{PC}$$

A baixa liquidez dos estoques resulta normalmente de dois fatores básicos:

- Vários tipos de estoques não podem ser vendidos facilmente porque são itens parcialmente completados, itens obsoletos, itens para propósitos especiais e assim por diante.

- São itens frequentemente vendidos a crédito, o que significa que eles se tornam duplicatas a receber antes de serem convertidos em caixa.

Conforme Gitman (1997), é recomendado um índice de liquidez seco igual ou maior que 1, mas, da mesma forma que para o índice de liquidez corrente, um valor aceitável depende muito da empresa. O índice de liquidez seca fornece melhor medida de liquidez global somente quando os estoques da empresa não podem ser facilmente convertidos em caixa. Se os estoques forem líquidos, o índice de liquidez corrente será uma medida preferível para a liquidez global.

2.7.4 Capital circulante líquido

O capital circulante líquido, embora não seja considerado como um índice, é uma das ferramentas utilizadas para o cálculo da liquidez. Este é medido pela diferença entre o ativo circulante (AC) e o passivo circulante (PC).

$$CCL = AC - PC$$

Em princípio, quanto maior for este valor, melhor será a posição de liquidez de curto prazo da empresa, ou seja, maior se apresenta sua folga financeira.

(...) a avaliação da liquidez com base no valor do CCL não é suficiente para conclusões mais definitivas, o que é explicado principalmente por seu volume depender das características operacionais de atuação da empresa (política de estocagem, prazo de produção e venda, etc.), das condições de seu setor de atividade e da sincronização entre pagamentos e recebimentos (SILVA, Cesar Augusto Tiburcio, 1997, p. 29).

Na prática, é possível deparar com empresas que apresentam um CCL baixo ou, eventualmente, negativo, mas que convivem com boa liquidez de caixa. Ao contrário, também podem ser verificadas empresas com CCL mais elevado, mas que trabalham em situação de restrição de caixa (dificuldade financeira), refletindo um nível desfavorável de sincronização entre os prazos de realização de seus ativos e pagamentos de seus passivos circulantes.

2.8 ÍNDICES DE PRAZOS MÉDIOS

Uma das descobertas mais interessantes da Análise de Balanço é a de que, através dos dados das demonstrações financeiras, podem ser calculadas, por exemplo, quantos dias, em média, a empresa terá de esperar para receber suas duplicatas. Este é o chamado índice de Prazo Médio de Recebimento de Vendas. Outro índice que pode ser calculado é o Prazo Médio de Pagamento de Compras.

Os índices de prazos médios não devem ser analisados individualmente, mas sempre em conjunto. Também não é recomendável misturar a análise dos índices de prazos médios com a dos índices econômico-financeiro.

2.8.1 *Prazo médio de recebimento de vendas*

Determina o volume de investimento de duplicatas a receber.

$$\text{PMRV} = 360 \cdot (\text{DR}/\text{V}) \text{ [dias]}$$

Onde: DR – Duplicatas a Receber

V – Vendas

2.8.2 *Prazo médio de pagamento de compras*

Mostra em quanto tempo as compras, isto é, as dívidas vão ser pagas. É importante para a empresa controlar o recebimento de vendas.

$$\text{PMPC} = 360 \cdot (\text{F}/\text{C}) \text{ [dias]}$$

Onde: F – Saldo de Fornecedores de pagamentos de compras
C – compras

2.8.3 Giro do ativo permanente

O giro do ativo permanente mede a eficiência com a qual a empresa tem usado seus ativos permanentes para gerar vendas, ou seja, é a eficiência com que a empresa utiliza sua fábrica e seus equipamentos. É calculado dividindo-se as vendas pelo ativo permanente:

$$\text{GAP} = \frac{\text{VENDAS}}{\text{ATIVO NÃO - CIRCULANTE}}$$

Deve-se ter cuidado na utilização deste índice e do giro do ativo total no que refere-se ao fato de que os cálculos usam o custo histórico dos ativos permanentes. Algumas empresas possuem ativos mais novos ou mais antigos, sendo que a comparação entre elas pode se tornar enganosa. Devido à inflação e aos valores históricos em que se baseia a contabilização dos ativos, as empresas com ativos mais recentes tenderão a apresentar giros mais baixos do que aquelas com ativos mais velhos, registrados a valores contábeis mais baixos. Por essa razão, o administrador financeiro deve ter cautela ao usar esses índices em análises comparativas.

2.8.4 Giro do Ativo Total (GAT)

O giro do ativo total indica a eficiência com que a empresa utiliza todos os seus ativos para gerar venda. Geralmente, quanto maior o giro do ativo total da empresa, mais eficientemente seus ativos foram usados. Essa medida é, provavelmente, de maior interesse para os administradores, já que indica se as operações da empresa foram ou não financeiramente eficientes. O giro do ativo total é calculado dividindo-se as vendas pelos ativos totais:

$$\text{GAT} = \frac{\text{VENDAS}}{\text{ATIVOS TOTAIS}}$$

2.9 INDICADORES DE ENDIVIDAMENTO

A situação de endividamento de uma empresa pode ser determinada tanto pelo seu grau de endividamento quanto pela sua capacidade para pagar as dívidas. O primeiro mede o montante de dívida em relação a outras grandezas significativas do balanço patrimonial. Já a capacidade para honrar as dívidas se refere à capacidade de a empresa efetuar pagamentos contratuais requeridos.

Os quocientes de endividamento relacionam as fontes de fundos entre si, procurando retratar a posição relativa do capital próprio com relação ao capital de terceiros. Indicam o montante de recursos de terceiros que está sendo usado na busca de resultados positivos para a empresa.

Em geral, quanto mais dívida a empresa usa em relação ao total de seu ativo, maior será sua alavancagem financeira, termo usado para descrever a ampliação do risco e do retorno ocasionada pelo uso de financiamento a custos fixos, como dívida e ações preferenciais. Em outras palavras, quanto maior o endividamento a custos fixos, ou alavancagem financeira, de uma empresa, maior serão o risco e retorno esperados. (GITMAN, 1997, p.116)

As empresas que possuem índices de endividamento mais elevado têm retornos esperados mais elevados, mas se expõem ao risco da perda. Por outro lado, a obtenção de índices de endividamento mais baixos, é menos arriscado, mas também abandona-se a oportunidade de alavancar seu retorno sobre o patrimônio.

Abaixo se destacam os principais indicadores utilizados para o cálculo do endividamento.

2.9.1 *Índice de Endividamento Geral (IEG)*

Este índice mede a proporção dos ativos totais da empresa financiada pelos credores. A dívida total inclui tanto o passivo circulante quanto as exigibilidades. Quanto maior for este índice, maior será o montante do capital de terceiros que vem sendo utilizado para gerar lucros.

Seu cálculo pode ser determinado da seguinte forma:

$$\text{IEG} = \frac{\text{DÍVIDA TOTAL}}{\text{ATIVOS TOTAIS}}$$

2.9.2 Composição do Endividamento (CE)

Indica percentualmente quanto da dívida total da empresa deverá ser paga em curto prazo, isto é, as obrigações em curto prazo comparadas com as obrigações totais.

$$\text{CE} = \frac{\text{PC}}{\text{PC} + \text{ELP}} \times 100$$

2.9.3 Nível de Desconto de Duplicatas (NDD)

O nível percentual de desconto de duplicatas indica o percentual de duplicatas descontadas em relação ao total de duplicatas a receber. Abaixo, a seguinte formulação:

$$\text{NDD} = \frac{\text{DD}}{\text{DR}} \times 100$$

2.10 ÍNDICES DE RENTABILIDADE

A lucratividade é o resultado líquido de uma série de medidas e decisões; é a relação do valor do lucro com o montante de vendas. Os índices de lucratividade mostram os efeitos combinados da liquidez, da administração de ativos e da administração da dívida sobre os resultados operacionais.

2.10.1 Margem Bruta (MB)

A margem bruta mede a porcentagem de cada unidade monetária de venda que restou após a empresa ter pago seus produtos. Este índice indica quanto a empresa obtém de lucro bruto para cada R\$1,00 de receita líquida.

Quanto mais alta a margem bruta, tanto melhor, e menor o custo relativo dos produtos vendidos. A margem bruta é calculada da seguinte forma:

$$MB = \frac{\text{LUCRO BRUTO}}{\text{VENDAS LÍQUIDAS}}$$

2.10.2 Margem Líquida (ML)

A Margem Líquida mede a porcentagem de cada unidade monetária de venda que restou depois da dedução de todas as despesas, inclusive o imposto de renda. Quanto maior for a margem líquida da empresa, melhor. A margem líquida é uma medida bastante citada para indicar o sucesso da empresa em termos de lucratividade sobre vendas.

Calcula-se a Margem Líquida como segue:

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

2.10.3 Retorno sobre o Ativo Total (ROA)

O retorno sobre o ativo total (ROA, do inglês *return on total assets*), que é frequentemente chamado de retorno sobre o investimento da empresa, mede percentualmente a eficiência global da administração na geração de lucros com seus ativos disponíveis. Quanto mais alta for essa taxa, melhor. É calculada da seguinte forma:

$$ROA = \frac{\text{LUCRO OPERACIONAL}}{\text{ATIVO TOTAL} - \text{LUCRO LÍQUIDO}}$$

2.10.4 Retorno sobre o Patrimônio Líquido (RSPL)

O retorno sobre o patrimônio líquido representa a taxa de rentabilidade auferida pelo capital próprio da empresa, sendo dimensionado pela relação entre o lucro líquido e o patrimônio líquido, excluído o lucro líquido do próprio exercício.

A taxa de retorno sobre o patrimônio líquido mede o retorno obtido sobre o investimento dos proprietários da empresa. Geralmente, quanto mais alta for essa taxa de retorno, melhor para os proprietários. A taxa de retorno sobre o patrimônio líquido é calculada como segue:

$$RSPL = \frac{\text{LUCRO LÍQUIDO}}{\text{PATRIMÔNIO LÍQUIDO} - \text{LUCRO LÍQUIDO}}$$

2.11 ANÁLISE VERTICAL E HORIZONTAL

A análise vertical e horizontal presta-se fundamentalmente ao estudo de tendências.

A análise vertical baseia-se em valores percentuais das demonstrações financeiras. Para isso se calcula o percentual de cada conta em relação a um valor base. Por exemplo, na análise vertical do balanço calcula-se o percentual de cada conta em relação ao total do ativo. Na análise vertical das demonstrações do resultado, calcula-se o percentual de cada conta em relação às vendas.

A análise horizontal baseia-se na evolução de cada conta em uma série de demonstrações financeiras em relação à demonstração anterior e/ou a uma demonstração financeira básica (geralmente a mais antiga da empresa).

É recomendável que estes dois tipos de análise sejam usados conjuntamente. Não se devem tirar conclusões exclusivamente da análise horizontal, pois determinado item, mesmo apresentando variações de 2%, pó exemplo pode continuar sendo irrelevante dentro da demonstração financeira (MATARAZZO, 1998).

3 PLANEJAMENTO E ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

3.1 PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Planejamento é algo que todos concordam ser necessário. Ele nasce a partir dos objetivos que a organização quer atingir, demandando reavaliação constante e sólido trabalho em equipe.

Planejamento e administração financeira dizem respeito à transformação dos dados financeiros, de modo que possam ser utilizados para monitorar a situação financeira da empresa. A análise financeira serve para avaliar decisões que foram tomadas pela empresa em épocas passadas, bem como fornece subsídio para o planejamento financeiro, com vistas ao futuro.

Todas as decisões financeiras devem ser constantemente monitoradas e controladas, e, após planejadas, deve-se verificar se estão seguindo o plano traçado. Quanto antes for tomada a ação adequada, menor a chance de a administração financeira ser ineficiente.

O planejamento deve ser flexível, visando obter os melhores resultados possíveis, permitindo estratégias alternativas para substituir os planos existentes quando os desdobramentos econômicos e financeiros divergirem dos padrões esperados.

Por isso, o planejamento financeiro é o primeiro mandamento a ser seguido por uma empresa que pretende se manter saudável. É fundamental ter um fluxo de caixa equilibrado, rentabilidade, baixa inadimplência e adotar um controle rigoroso de despesas.

O planejamento se faz necessário em todas as atividades da empresa, mas principalmente nas atividades da área financeira, uma gestão financeira eficaz tornou-se atualmente um fator crítico de sucesso. Para Perez Junior, Pestana e Franco (1995, p. 12): “Administrar é planejar, organizar, dirigir e controlar recursos, visando atingir determinado objetivo.

Halloran (1994, p. 22), sobre o planejamento financeiro, presume a sua elaboração e resume: “embora as projeções financeiras sejam apenas uma estimativa, elas tornam-se mais concretas à medida que você colhe um número maior de informações”.

Tal estimativa, segundo Zdanowicz (1998, p. 22), leva a projeção financeira ser procedida de atitudes dentro da empresa: Projeção para o futuro – a apresentação do orçamento determinará as novas condições de trabalho como as estimativas: das vendas, dos custos de aquisições de matéria prima, das contratações de mão de obra, dos demais custos indiretos de fabricação e das despesas operacionais da empresa. Desta forma, a projeção para o devesa especificar o quanto e quando as atividades deverão concretizar-se, considerando, em parte, o presente para projetar o futuro [...].

Ross et al. (1995 p.522) afirmam:

“O planejamento financeiro determina as diretrizes de mudança numa empresa. É necessário porque faz com que sejam estabelecidas as metas da empresa para motivar a organização e gerar marcos de referência para a avaliação de desempenho, as decisões de investimentos e financiamento da empresa não são independentes, sendo necessário identificar sua interação, e num mundo incerto a empresa deve esperar mudanças de condições, bem como surpresas.”

Nesse contexto, planejamento financeiro é o processo formal que conduz a administração da empresa a acompanhar as diretrizes de mudanças e a rever, quando necessário, as metas já estabelecidas. Assim, poderá a administração visualizar com antecedência as possibilidades de investimento, o grau de endividamento e o montante de dinheiro que considere necessário manter em caixa, visando seu crescimento e sua rentabilidade.

Seguindo a idéia de Gitman (1987 p.250) afirma:

“Os planos financeiros e orçamentos fornecem reiteiros para atinggggir os objetivos da empresa. Além disso, esses veículos oeferecem uma estrutura para coordenar as diversas atividades da empresa e atuam como mecanismo de controle estabelecendo um padrão de desempenho contra o qual é possível avaliar os eventos reais.”

3.2 FUNÇÃO DO ADMINISTRADOR FINANCEIRO

O administrador financeiro é o profissional qualificado que desenvolve atividades na área financeira. Tem a função de tomar decisões em nome dos

proprietários da empresa, agindo de acordo com o interesse dos mesmos em relação aos objetivos traçados pela entidade.

- As funções típicas do administrador financeiro de uma empresa são:
- Análise, planejamento e controle financeiro.
- Tomadas de decisões de investimentos.
- Tomadas de decisões de financiamento e
- Decisões operacionais – compra e venda, pagamentos e recebimentos.

A análise, o planejamento e o controle financeiro consistem em coordenar, monitorar e avaliar todas as atividades da empresa, por meio de relatórios financeiros, bem como participar das decisões estratégicas para alavancar as operações.

Relativamente às decisões de financiamento, cabe ao administrador financeiro elencar quais as possibilidades de obtenção de recursos, avaliando quanto ao custo, prazo e benefícios que trarão para a empresa, combinando adequadamente os financiamentos de curto e longo prazo.

A incerteza e o risco são aspectos que devem ser considerados no processo de decisão sobre investimentos. No geral, os administradores devem usar políticas adequadas de investimento, a fim de minimizar o risco.

As atividades operacionais existem de acordo com a finalidade do empreendimento, sendo que a determinação das mesmas não é função do administrador financeiro, entretanto, ele poderá contribuir quanto à melhor forma de conduzi-las.

Um bom administrador deve possuir algumas habilidades especiais para o desenvolvimento eficiente de seu trabalho. Dentre elas, pode-se destacar:

- Saber utilizar técnicas, princípios e ferramentas administrativas;
- Saber identificar e solucionar problemas.
- Saber lidar com pessoas: comunicar eficientemente, negociar, conduzir mudanças, obter cooperação e solucionar conflitos.
- Ter uma visão sistêmica e global da estrutura da organização.
- Ser proativo, ousado e criativo.
- Ser um bom líder.
- Gerir com responsabilidade e profissionalismo.

O principal objetivo das empresas é o lucro, assim sendo, devem ter como aliada a pessoa que gerirá suas finanças, buscando eficientemente administrar seus recursos financeiros.

3.3 CONTROLE DAS CONTAS DE GIRO

3.3.1 *Controle de caixa*

O fluxo de caixa é importantíssimo para uma empresa, porque ela depende de dinheiro para sobreviver e continuar funcionando. Mas não é só quanto de dinheiro entra e quanto de dinheiro sai que importa, mas também quando esse dinheiro entra e sai do caixa da empresa.

Controlando o fluxo de caixa, a empresa tem um pouco mais previsibilidade e toma menos sustos com a parte financeira da mesma. Controlar o fluxo de caixa toma um pouco de tempo, mas este controle diminui a possibilidade de falta de recursos, pois o controle pode ser feito diariamente.

O ciclo de caixa de uma empresa representa o período de tempo que vai do ponto em que se faz um desembolso para adquirir matérias-primas, até o ponto em que é recebido o pagamento pela venda do produto acabado.

Segundo Gitman (1997), as estratégias básicas a serem empregadas pela empresa na administração do ciclo de caixa são:

- Girar estoques tão rápido quanto possível, evitando a falta de estoques, que poderia resultar na perda de vendas.
- Cobrar duplicatas a receber o mais cedo possível, sem que isso motive perdas futuras de vendas, devido a técnicas que pressionem os clientes de forma exagerada. Descontos financeiros que sejam economicamente justificáveis poderiam ser usados para atingir esse objetivo.
- Retardar o pagamento das duplicatas a pagar tanto quanto possível, sem prejudicar o conceito de crédito da empresa, mas aproveitar quaisquer descontos financeiros favoráveis.

Ao implementar essas estratégias, as empresas devem tomar certos cuidados, tais como evitar um grande número de faltas de estoques, evitar perdas de vendas devido a técnicas de cobrança que pressionem demais os clientes, e não

prejudicar o conceito de crédito da empresa, retardando demais o prazo de pagamento de suas contas.

Para minimizar a necessidade de financiamentos, os administradores financeiros tentam acelerar recebimentos e retardar pagamentos.

Uma das finalidades da gestão de caixa é manter um saldo de caixa adequado às suas atividades, em função da incerteza associada aos fluxos de pagamentos e recebimentos.

Hoji (2004) afirma que as empresas precisam manter o saldo de caixa basicamente para atender às seguintes necessidades:

- pagamentos de transações geradas pelas atividades operacionais, como compra de matéria-prima e contratação de serviços;
- amortização de empréstimos e financiamentos;
- desembolsos para investimentos permanentes;
- pagamentos de eventos não previstos; e
- reciprocidades em aplicação financeira exigidas pelos bancos.

Uma empresa precisa ter recursos aplicados no caixa para poder honrar os compromissos assumidos. Em virtude da falta de sincronização entre os recebimentos e pagamentos, deve-se ter um nível de caixa mínimo a fim de prevenir supostos gastos imprevisíveis.

O caixa mínimo exigido dependerá de uma série de fatores. Neto e Silva (1997) elencam alguns destes elementos:

- Falta de sincronização entre pagamentos e recebimentos de caixa tende a elevar o caixa necessário.
- Grande possibilidade de ocorrência de eventos não previstos no planejamento da empresa que representem desembolsos de caixa.
- Existência de prazos de pagamentos reduzidos. Com o intuito de otimizar a rentabilidade, a empresa deve aumentar, sempre que for economicamente vantajoso, o prazo de pagamento.
- Existência de prazo médio de recebimentos de vendas acima do necessário.

A administração eficiente do caixa contribui significativamente para a maximização do lucro das empresas. As atividades da empresa devem ficar sempre dentro do limite da capacidade de obtenção de caixa. Ao exceder esse limite, a

empresa poderá enfrentar sérias dificuldades financeiras, comprometendo a continuidade de suas atividades.

3.3.2 Contas a receber

As contas a receber são geradas a partir da venda a prazo, que são feitas após a concessão de crédito. As vendas a prazo geram risco de inadimplência e despesas com análise de crédito, cobrança e recebimento, mas, por outro lado, aumentam o volume de vendas e a geração de lucro. As vendas a prazo são condições necessárias para aumentar o nível de operações e o giro dos estoques, possibilitando o aumento da rentabilidade.

O crédito diz respeito à troca de bens presentes por bens futuros. De um lado, uma empresa que concede crédito troca produtos por uma promessa de pagamento futuro. Já uma empresa que obtém crédito, recebe produtos e assume o compromisso de efetuar o pagamento no futuro.

O volume de contas a receber é definido pelas políticas de crédito da empresa. Estas fixam os parâmetros da empresa em termos de vendas a prazo. Na política de crédito, estarão os elementos fundamentais para a concessão, a monitoria e a cobrança do crédito. Se estes padrões forem muito rigorosos, muitos poucos clientes estarão qualificados ao crédito, e, assim, as vendas irão declinar diminuindo as contas a receber. Por outro lado, se as políticas de crédito forem mais flexíveis, a empresa terá mais clientes, aumentando as contas a receber, no entanto, pode aumentar a inadimplência.

Por afetar o volume de vendas, uma mudança na política de crédito influi nos investimentos de capital de uma empresa. Uma política de crédito que aumente o volume de vendas pode provocar uma recuperação mais rápida do investimento, aumentando sua liquidez e reduzindo seu risco. Em certas circunstâncias, o aumento no volume de vendas pode demandar, de imediato, um investimento adicional de capital. (NETO, Alexandre Assaf; SILVA, César Augusto Tibúrcio, 1997, p.99)

A política de cobrança deve ser implementada em conjunto com a política de crédito. Não deve ser facilitada a concessão de crédito para, posteriormente, ter de aplicar rigidez na cobrança, ou vice-versa. Se já for esperada a dificuldade de

cobrança no ato da concessão do crédito a determinados clientes, a avaliação do crédito deverá ser mais rigorosa.

São quatro os elementos que compõem uma política de crédito: padrão, prazo, desconto e cobrança.

Os padrões de crédito se referem aos requisitos mínimos para que seja concedido crédito a um cliente. Uma empresa que deseje incentivar vendas a prazo, fixará padrões fáceis de serem atingidos. Caso contrário, os padrões serão mais restritos, diminuindo as vendas a prazo, assim como a probabilidade de devedores duvidosos.

A fixação do prazo de crédito dependerá de diversos fatores, dentre eles, taxa de juros praticada pelo mercado, restrições legais, probabilidade de pagamento e quantidade de vezes que o cliente compra a prazo. A influência da forma como estão estruturadas as empresas num determinado setor pode ser decisiva no prazo de crédito. Empresas que detêm poder de barganha na cadeia produtiva têm condições de exigir um prazo maior para seus fornecedores, e, por outro lado, aumentar o prazo de seus clientes.

O desconto financeiro corresponde à redução no preço de venda quando o pagamento é efetuado à vista ou num prazo menor.

Para Silva (1997), a adoção de desconto pode ocorrer por quatro possíveis razões:

- Desejo de aumentar o fluxo de caixa, reduzindo, por consequência, uma necessidade de financiamento, ou aumentando o volume de recursos que podem ser alocados a outro investimento.
- Desejo de aumentar o volume de vendas, se o cliente vir o desconto como uma redução de preço.
- Desejo de reduzir o risco de insolvência dos clientes, promovendo incentivos para pagamentos mais rápidos e
- Desejo de reduzir a sazonalidade das vendas.

A política de cobrança abrange os procedimentos utilizados para cobrar as duplicatas a receber quando do vencimento. Este procedimento pode ser por carta, telefone, por meio eletrônico, judicialmente, visitas pessoais ou agências de cobrança. A eficiência da política de cobrança da empresa pode ser avaliada parcialmente, observando-se o nível de inadimplentes ou incobráveis. Esse nível

depende não só da política de cobrança, mas também da política em que se baseou a concessão de crédito.

A análise de crédito pode ser feita com base na técnica conhecida como 5 Cs, que, conforme Hoji (2004), se referem aos seguintes aspectos: caráter, capacidade, capital, *collateral* e condições.

O caráter refere-se à avaliação do caráter do cliente, aspectos morais e éticos. É muito importante porque vai depender da sua integridade ética para saldar compromissos financeiros. Os dados históricos de pagamentos e quaisquer causas judiciais pendentes ou concluídas contra o cliente seriam utilizados na avaliação do seu caráter.

A capacidade corresponde ao potencial do cliente para quitar o crédito solicitado. Análise dos demonstrativos financeiros, com ênfase nos índices de liquidez e endividamento, são geralmente utilizados para avaliar a capacidade do solicitante do crédito.

O capital reflete a solidez financeira do solicitante de crédito. A análise da necessidade líquida de capital de giro evidencia quanto a empresa precisa de capital para financiar suas operações. Daí é possível avaliar se a empresa terá capacidade de expandir suas atividades, considerando-se as possíveis fontes de recursos de longo prazo.

Collateral em inglês significa garantida. Trata-se do montante de ativos colocados à disposição pelo solicitante para garantir o crédito. Naturalmente, quanto maior este montante, maior será a probabilidade de se recuperar o valor creditado, no caso de inadimplência.

As condições referem-se às condições econômicas atuais e o cenário econômico em que a empresa estará inserida. Devem ser avaliados em conjunto com o ramo de atividade em que se atua. As condições gerais dos negócios das partes envolvidas devem levar em consideração a existência de reciprocidades, consideradas as limitações de cada parte, quando a empresa compra da empresa para qual vende.

3.3.3 Contas a pagar

As empresas geralmente realizam compras de outras empresas a crédito, registrando a dívida como uma conta a pagar. Na ausência de recursos, a empresa

precisa tomar emprestado ou usar seu próprio capital para pagar as faturas de seus fornecedores. Portanto, o benefício das contas a pagar está na economia de despesas de juros que precisariam ser pagas se não houvesse o crédito dado pelo fornecedor.

As contas a pagar ou crédito comercial constituem frequentemente a maior categoria da dívida de curto prazo. É uma fonte espontânea de financiamento, pois surge de transações empresariais comuns.

As empresas que vendem a crédito têm uma política de crédito que inclui certas condições. Os fornecedores geralmente oferecem descontos para pagamentos à vista. Nesse caso, deve-se avaliar se o desconto concedido será vantajoso para a empresa ou se deve comprar a prazo e utilizar o contas a pagar. Se o desconto à vista for utilizado, a vantagem é o desconto por si só, e as desvantagens são o custo de tomar emprestado para pagar à vista. A oferta do desconto à vista deve ser aceita se o benefício exceder o custo.

Conforme visto, devem-se avaliar quais as possibilidades de pagamentos ofertadas pelo fornecedor, analisando-se cada uma delas para a escolha da mais vantajosa para a empresa compradora. O fluxo de caixa da empresa também servirá como base para a decisão de pagamento, pois a falta de disponibilidades exige a obtenção de crédito com terceiros o que, muitas vezes, possui juros baixos, sendo vantajoso tomar emprestado e efetuar pagamentos à vista.

Outro ponto importante é a parceria com fornecedores. Estes podem dar prazos efetivamente longos ou descontos vantajosos a seus melhores clientes, considerando-se aqueles que não possuem problemas em seus pagamentos e trazem pouco risco de inadimplência. Dessa forma, no momento da compra, as negociações devem ser efetuadas, tentando, o comprador, adequar os pagamentos a seu fluxo de caixa, aumentando prazos ou melhorando os descontos financeiros.

4 ANÁLISE DE ÍNDICES ECONÔMICO-FINANCEIRO EM EMPRESA DE AUTO PEÇAS

Neste capítulo estão descritos os principais aspectos relacionados a análise dos índices econômico-financeiros de uma empresa do setor de auto peças, demonstrando como esta a situação financeira da empresa. Serão comparados os índices econômico-financeiros ao longo de cinco exercícios sociais, o ano de 2005 até 2009 e a partir dos resultados, serão propostas medidas de melhorias.

4.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DA EMPRESA

4.1.1 *Histórico*

As atividades da empresa Globo Indústria e Comércio de Peças Ltda. tiveram início em 29 de julho de 1999, na BR 116, km 115, na cidade de São Marcos, no estado do Rio Grande do Sul. A empresa foi fundada por Silmar Casarotto e Valdir Menegon.



Figura 1: Globo Indústria e Comércio de Peças Ltda.

No início, a empresa teve seu foco voltado à revenda de peças para veículos pesados.

Com o passar dos tempos, devido à indisponibilidade de peças paralelas no mercado, a Globo passa a fabricar diversas peças de linha para caminhões e inicia um trabalho como distribuidor de seus próprios itens.

A Globo Componentes Automotivos, estréia sua produção, com produtos em plástico, seguida por peças em acrílico, peças em borrachas, como bolsas para suspensão de cabines e também material em vidro, todos para caminhões Scania, Mercedes e Volvo.



Figura 2: Setor de Montagem de Bolsas para Suspensão Pneumática

No ano de 2007, é feita mudança de instalações, para fins de ampliação de serviços. Nesse mesmo ano, devido às fortes pesquisas, nota-se a escassez de determinados produtos no mercado e então a Globo foca seus investimentos em peças que estão disponíveis somente no mercado genuíno, fabricando peças com diminuição de custo e assegurando a qualidade das mercadorias.

Observando o crescimento no segmento de auto peças, o administrador viu a necessidade de investir na confecção de suas próprias matrizes, e com isso no ano de 2010 esta sendo montada a matrizaria que servirá para fazer os moldes de novos produtos, com esta decisão a empresa vai conseguir reduzir custos com terceirização e melhorar a qualidade dos seus produtos e conseqüentemente vai aumentar a linha de produtos a serem oferecidos ao mercado de auto peças.



Figura 3: Setor de Estocagem de Mercadorias

4.1.2 Mercado de atuação

A empresa Globo Indústria e Comércio de Peças Ltda, atua na industrialização e comercialização de auto peças automotivas. Atualmente, seu mercado é na sua maior parte nacional, mas com prospecção para o mercado externo. Hoje as regiões que mais movimentam os produtos são Sul, Sudeste e Centro-Oeste correspondem, em média, a 80% do faturamento anual.

4.1.3 Clientes

Os clientes da empresa são, em sua maioria, lojas de acessórios e distribuidores de auto peças, que buscam produtos de qualidade, semelhança física com o produto original, além de um preço competitivo.

Desta forma, a Globo procura atender estes quesitos produzindo suas peças o mais semelhante possível com a linha genuína, desde a sua resistência aos esforços a que é submetida, até a estética da mesma, alcançando assim uma boa aceitação no mercado.

A seguir está apresentada uma tabela com os clientes que mais compraram nos últimos cinco anos.

Tabela 1 – Clientes que mais compraram entre os anos (2005 a 2009)

Ano	Cliente	Venda	% do Fat. Total
2005	Recup. de Peças e Veic. Chapecó	76.008,00	5,36%
	Transportes Cavalinho	64.232,89	4,53%
	Hw Com. De Peças	54.781,51	3,87%
2006	Transportes Cavalinho	60.700,11	5,64%
	Recup. de Peças e Veic. Chapecó	58.922,57	5,47%
	Paranaguá Cabines	54.170,93	5,03%
2007	Sulcania Auto Pçs e Comp. Esp.	72.172,65	5,37%
	Paranaguá Cabines	67.524,01	5,22%
	Stradero Auto Peças	44.749,00	3,33%
2008	Transp. Tegon Valente	74.194,63	5,26%
	Tecnodamper	58.110,22	4,13%
	Simara Com. Peças	52.001,05	3,69%
2009	Stradero Auto Peças	111.847,07	7,02%
	Drugovich Auto Peças	56.574,59	3,55%
	Recup. de Peças e Veic. Chapecó	50.266,07	3,16%

Fonte: Relatórios da empresa Globo

4.1.4 Fornecedores

Os fornecedores da empresa são na sua maioria indústrias do ramo de injeção de plástico e fornecedores de matéria-prima tais como aço, borracha, alumínio, tubos, vidros. A Globo produz seus moldes e os envia para as empresas de injeção, onde serão feitos os produtos, como a empresa também é um comércio, tem como fornecedor de peças as grandes distribuidoras, onde somente revende estas mercadorias e os demais são os prestadores de serviços.

A seguir está apresentada a tabela dos maiores fornecedores da empresa nos cinco anos analisados.

Tabela 2 – Maiores fornecedores da Globo nos anos (2005 a 2009)

Ano	Fornecedores	Compra	% Compra Total
2005	FNA Fabrica Nacional de	141.484,86	13,50%
	Manuf. Plast. Viviane	139.081,36	13,23%
	Trio Forming Ind. de	99.465,54	9,46%
2006	FNA Fabrica Nacional de	92.324,55	12,73%
	Trio Forming Ind. de	53.587,43	7,39%
	Lang Mekra	43.801,57	6,40%
2007	FNA Fabrica Nacional de	149.433,32	16,02%
	Lang Mekra	63.156,87	6,77%
	Trio Forming Ind. de	59.184,08	6,35%
2008	FNA Fabrica Nacional de	178.698,72	17,17%
	Trio Forming Ind. de	68.140,05	6,54%
	Lang Mekra	58.579,08	5,63%
2009	Trio Forming Ind. de	150.596,42	16,31%
	FNA Fabrica Nacional de	57.345,43	6,21%
	Atoline Vidros	44.459,63	4,81%

Fonte: Relatórios da empresa Globo

4.1.5 Produtos

Os produtos da empresa estão direcionados na reposição de peças de caminhões, nas linhas Scania, Volvo Mercedes e Iveco, onde oferece mais de 800 itens, na sua maioria de fabricação própria. Os produtos seguem o padrão original, onde são usados matérias-primas de qualidade, material virgem, reduzindo assim ao máximo perda de material e com isso produz peças com qualidade.

A empresa procura fazer pesquisas de mercado para poder produzir peças que tenham grande procura no mercado. Para manter-se competitiva, em 2010 a empresa fará importações de produtos da China e da Turquia, com isso irá conseguir ter um preço melhor de algumas linhas de produtos.

A Globo fornece garantia de todos os seus produtos por um prazo de seis meses, mas por manter um padrão de qualidade muito rigoroso, tem um baixo percentual de peças em garantia, evitando transtornos aos seus clientes e evitando despesas acessórias para a empresa.

A seguir está apresentada a tabela de produtos com maior circulação nos cinco anos avaliados.

Tabela 3 – Produtos mais vendidos nos anos (2005 a 2009) .

Ano	Produtos	Quant.	Valor da Venda
2005	Bolsas Pneumáticas	2383	349.846,50
	Tapassol	625	205.843,21
	Amortecedores	1020	143.840,70
2006	Bolsas Pneumáticas	1329	186.737,58
	Espelhos	796	138.096,91
	Tapassol	303	96.836,69
2007	Espelhos	438	100.948,04
	Corpo de Filtro	569	99.253,10
	Tapassol	616	96.235,55
2008	Corpo de Filtro	1291	190.269,55
	Bolsas Pneumáticas	1773	148.028,62
	Espelhos	1082	138.320,82
2009	Espelhos	1830	157.432,24
	Tapassol	744	128.514,55
	Corpo de Filtro	934	108.943,84

Fonte: Relatórios da empresa Globo

4.1.6 Estrutura da empresa

A empresa Globo Indústria e Comércio de Peças Ltda está instalada numa área 2.430m², na cidade de São Marcos, estado do Rio Grande do Sul. Empresa do ramo de auto peças na linha pesada (Scania, Volvo, Mercedes, Iveco), fabricante de peças de suspensão pneumática, retrovisores, tapassol, letreiros, acabamentos em plástico, possui tecnologia adequada e busca constante adaptação às alterações mercadológicas.

Seu quadro funcional é composto de 9 funcionários perfeitamente qualificados para diversos setores e funções. O administrativo se divide em:

- um comprador
- dois vendedores internos
- um financeiro e faturamento
- um na área contábil

A equipe de engenharia esta sendo montada para começar as atividades em 2010, e será composta por profissionais altamente competentes e vão ser responsáveis pelo desenvolvimento dos produtos e pelos novos moldes que serão produzidos, e será composta por:

- um engenheiro mecânico
- um projetista
- dois operadores de CNC

Os demais funcionários que compõem a empresa estão distribuídos na área fabril executando funções de montadores, controle de qualidade, expedição. A empresa busca cada vez mais o seu aperfeiçoamento para produzir produtos de qualidade para atender as necessidades e a satisfação dos clientes.

4.2 ANÁLISE DOS ÍNDICES DA EMPRESA

Na empresa o objeto de estudo sempre se focou no seu desenvolvimento, visando a sobrevivência e o crescimento no mercado. No intuito de se firmar no mercado, estão sendo feitas mudanças para que se consiga ter uma redução de custos e trazer maior qualidade aos produtos.

Assim, será feito uma análise de determinados índices para que se consiga ver a situação da empresa até o final de 2009, visando melhores resultados futuros.

Na sequência são apresentados os Balanços e as Demonstrações dos Resultados dos cinco anos em estudo. (2005 a 2009). Os dados contidos nestes demonstrativos servirão de base para as análises a serem feitas no desenvolvimento do trabalho.

BALANÇO PATRIMONIAL - 01/01/2009 A 31/12/2009

ATIVO	
ATIVO CIRCULANTE	609.043,94
DISPONÍVEL	83.895,45
Caixa	10.338,78
Bancos Conta Movimento	65.509,77
CRÉDITOS	153.385,86
Duplicatas a Receber	153.111,87
Tributos a Restituir	273,99
ESTOQUES	371.762,63
ATIVO NÃO CIRCULANTE	663.150,85
IMOBILIZADO	841.020,14
Terrenos	280.000,00
Máquinas e Equipamentos	10.912,49
Móveis e Utensílios	16.196,70
Equip. de Proces. Dados	3.898,00
Veículos	75.312,28
Ferramentas e Acessórios	228.419,11
Instalações e Benfeitorias	211.292,56
Depreciação Acumulada	(178.169,29)
TOTAL DO ATIVO	1.272.194,79
PASSIVO	
PASSIVO CIRCULANTE	298.846,72
Fornecedores	81.486,72
Obrigações Fiscais e Sociais	33.257,41
Empréstimo Banco Brasil	57.139,53
Consórcio Banco Brasil	2.729,66
Crédores Diversos	1.622,53
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	973.348,07
CAPITAL SOCIAL	35.000,00
RESERVAS DE LUCROS	938.348,07
TOTAL DO PASSIVO	1.272.194,79

Quadro 1 – Balanço Patrimonial 2009

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da empresa

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO - 2009

RECEITA OPERACIONAL BRUTA	1.573.719,59
VENDA A PRAZO	1.573.719,59
(-)DEDUÇÕES	(241.645,34)
ICMS S/RECEITAS	(166.187,92)
IPI S/RECEITAS	(12.980,07)
DEVOLUÇÃO DE VENDAS	(9.150,84)
PIS S/FATURAMENTO	(9.397,51)
COFINS	(43.929,00)
RECEITA LIQUIDA	1.332.074,25
(-)CPV	(629.417,65)
LUCRO BRUTO	702.656,60
(-)DESPESAS OPERACIONAIS	385.639,47
DESPESAS COMERCIAIS	(41.525,81)
DESPESAS FINANCEIRAS	(44.092,88)
DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS	(300.020,78)
OUTRAS RECEITAS	15.185,63
RECEITAS OPERACIONAIS	2.434,76
OUTRAS RECEITAS	12.750,87
RESULTADO OPERACIONAL	332.202,76
(-) PROV. P/IRPJ	(20.818,41)
(-) PROV. P/CSLL	(18.077,69)
LUCRO LIQUIDO	293.306,66

Quadro 2 – Demonstração do Resultado do Exercício 2009

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da empresa

BALANÇO PATRIMONIAL - 01/01/2008 A 31/12/2008

ATIVO	
ATIVO CIRCULANTE	365.279,61
DISPONÍVEL	32.704,04
Caixa	44.474,10
Bancos Conta Movimento	16.949,96
CRÉDITOS	70.916,19
Duplicatas a Receber	97.780,00
Títulos Descontados	(28.168,87)
ESTOQUES	261.659,38
ATIVO NÃO CIRCULANTE	739.356,51
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	80.374,80
Consórcio	80.374,80
IMOBILIZADO	792.498,40
Terrenos	280.000,00
Máquinas e Equipamentos	6.845,10
Móveis e Utensílios	16.196,70
Equip. de Proces. Dados	9.924,00
Veículos	61.170,93
Ferramentas e Acessórios	207.069,11
Depreciação Acumulada	(133.516,69)
TOTAL DO ATIVO	1.104.636,12
PASSIVO	
PASSIVO CIRCULANTE	145.594,71
Fornecedores	38.698,81
Obrigações Fiscais e Sociais	29.881,68
Empréstimo Banco Brasil	54.413,71
Empréstimo c/ Terceiros	21.000,01
Crédores Diversos	1.609,50
PASSIVO NÃO - CIRCULANTE	279.000,00
PASSIVO EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	279.000,00
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	680.041,41
CAPITAL SOCIAL	35.000,00
RESERVAS DE LUCROS	645.041,41
TOTAL DO PASSIVO	1.104.636,12

Quadro 3 – Balanço Patrimonial 2008

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da empresa

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO - 2008

RECEITA OPERACIONAL BRUTA	1.610.603,29
VENDA A PRAZO	1.610.603,29
(-)DEDUÇÕES	(269.578,99)
ICMS S/RECEITAS	(156.327,57)
IPI S/RECEITAS	(13.128,80)
DEVOLUÇÃO DE VENDAS	(16.415,46)
PIS S/FATURAMENTO	(14.801,63)
COFINS	(68.855,13)
RECEITA LIQUIDA	1.341.024,30
(-)CPV	(841.938,34)
LUCRO BRUTO	499.085,96
(-)DESPESAS OPERACIONAIS	(360.015,72)
DESPESAS COMERCIAIS	(59.515,22)
DESPESAS FINANCEIRAS	(44.739,66)
DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS	(255.628,26)
DESPESAS TRIBUTARIAS	(132,58)
OUTRAS RECEITAS	2.068,40
RECEITAS OPERACIONAIS	2.068,40
RESULTADO OPERACIONAL	141.138,64
(-) PROV. P/IRPJ	(19.309,35)
(-) PROV. P/CSLL	(17.303,80)
LUCRO LIQUIDO	104.525,49

Quadro 4 – Demonstração do Resultado do Exercício 2008

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da empresa

BALANÇO PATRIMONIAL - 01/01/2007 A 31/12/2007

ATIVO	
ATIVO CIRCULANTE	392.503,66
DISPONÍVEL	32.714,06
Caixa	12.061,22
Bancos Conta Movimento	10.205,14
CRÉDITOS	117.272,59
Duplicatas a Receber	143.122,78
Títulos Descontados	(25.616,13)
ESTOQUES	242.517,01
ATIVO NÃO CIRCULANTE	770.882,97
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	52.278,20
IMOBILIZADO	718.604,77
Terrenos	280.000,00
Máquinas e Equipamentos	5.486,10
Móveis e Utensílios	8.379,70
Equip. de Proces. Dados	9.044,00
Veículos	61.170,93
Ferramentas e Acessórios	166.398,18
Depreciação Acumulada	(75.444,90)
TOTAL DO ATIVO	1.111.108,43
PASSIVO	
PASSIVO CIRCULANTE	168.592,51
Fornecedores	80.604,49
Obrigações Fiscais e Sociais	33.313,65
Empréstimo Banco Brasil	46.000,00
Empréstimo c/ Terceiros	5.200,00
Crédores Diversos	3.474,37
PASSIVO NÃO - CIRCULANTE	367.000,00
PASSIVO EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	367.000,00
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	575.515,92
CAPITAL SOCIAL	35.000,00
RESERVAS DE LUCROS	540.515,92
TOTAL DO PASSIVO	1.111.108,43

Quadro 5 – Balanço Patrimonial 2008

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da empresa

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO - 2007

RECEITA OPERACIONAL BRUTA	1.427.691,79
VENDA A PRAZO	1.427.691,79
(-)DEDUÇÕES	(267.946,40)
ICMS S/RECEITAS	(174.721,16)
IPI S/RECEITAS	(12.353,45)
DEVOLUÇÃO DE VENDAS	(7.479,71)
PIS S/FATURAMENTO	(12.990,04)
COFINS	(60.402,04)
RECEITA LIQUIDA	1.159.745,39
(-)CPV	(716.906,73)
LUCRO BRUTO	442.838,66
(-)DESPESAS OPERACIONAIS	(297.138,52)
DESPESAS COMERCIAIS	(61.822,88)
DESPESAS FINANCEIRAS	(21.494,24)
DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS	(208.314,09)
DESPESAS TRIBUTARIAS	(5.507,31)
OUTRAS RECEITAS	1.533,64
RECEITAS OPERACIONAIS	1.533,64
RESULTADO OPERACIONAL	147.233,78
(-) PROV. P/IRPJ	(17.115,17)
(-) PROV. P/CSLL	(15.341,12)
LUCRO LIQUIDO	114.777,49

Quadro 6 – Demonstração do Resultado do Exercício 2007

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da empresa

BALANÇO PATRIMONIAL 01/01/2006 A 31/12/2006

ATIVO	
ATIVO CIRCULANTE	371.914,40
DISPONÍVEL	24.400,15
Caixa	5.022,16
Bancos Conta Movimento	13.609,69
CRÉDITOS	92.063,64
Duplicatas a Receber	92.063,64
ESTOQUES	255.450,61
ATIVO NÃO CIRCULANTE	260.403,76
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	25.659,04
IMOBILIZADO	234.744,72
Terrenos	80.000,00
Máquinas e Equipamentos	2.250,00
Móveis e Utensílios	899,00
Equip. de Proces. Dados	4.390,00
Veículos	61.170,93
Ferramentas e Acessórios	86.034,79
Depreciação Acumulada	(40.664,51)
TOTAL DO ATIVO	591.653,65
PASSIVO	
PASSIVO CIRCULANTE	130.915,22
Fornecedores	34.125,25
Obrigações Fiscais e Sociais	21.110,60
Empréstimo Banco Brasil	24.555,70
Empréstimo c/ Terceiros	48.800,00
Crédores Diversos	2.323,67
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	460.738,43
CAPITAL SOCIAL	35.000,00
RESERVAS DE LUCROS	425.738,43
TOTAL DO PASSIVO	591.653,65

Quadro 7 – Balanço Patrimonial 2006

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da empresa

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO - 2006

RECEITA OPERACIONAL BRUTA	1.108.963,31
VENDA A PRAZO	1.108.963,31
(-)DEDUÇÕES	(225.949,96)
ICMS S/RECEITAS	(141.394,21)
IPI S/RECEITAS	(7.857,76)
DEVOLUÇÃO DE VENDAS	(22.234,36)
PIS S/FATURAMENTO	(9.645,89)
COFINS	(44.817,74)
RECEITA LIQUIDA	883.013,35
(-)CPV	(554.279,83)
LUCRO BRUTO	328.733,52
(-)DESPESAS OPERACIONAIS	(241.168,81)
DESPESAS COMERCIAIS	(59.439,64)
DESPESAS FINANCEIRAS	(20.962,43)
DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS	(156.195,21)
DESPESAS TRIBUTARIAS	(4.085,06)
MULTAS	(486,47)
OUTRAS RECEITAS	6.895,54
RECEITAS OPERACIONAIS	2.465,44
OUTRAS RECEITAS	4.430,10
RESULTADO OPERACIONAL	94.460,25
(-) PROV. P/IRPJ	(13.168,72)
(-) PROV. P/CSLL	(11.787,19)
LUCRO LIQUIDO	69.504,34

Quadro 8 – Demonstração do Resultado do Exercício 2006

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da empresa

BALANÇO PATRIMONIAL 01/01/2005 A 31/12/2005

ATIVO		
ATIVO CIRCULANTE		391.499,13
DISPONÍVEL		21.426,23
Caixa		18.635,05
Bancos Conta Movimento		286,42
CRÉDITOS		114.029,03
Duplicatas a Receber		131.141,02
Títulos Descontados		(17.111,99)
ESTOQUES		256.043,87
ATIVO NÃO CIRCULANTE		160.746,65
IMOBILIZADO		160.746,65
Terrenos		80.000,00
Máquinas e Equipamentos		950,00
Móveis e Utensílios		899,00
Equip. de Proces. Dados		4.390,00
Veículos		32.983,08
Ferramentas e Acessórios		62.166,14
Depreciação Acumulada		(20.641,57)
TOTAL DO ATIVO		552.245,78
PASSIVO		
PASSIVO CIRCULANTE		161.011,69
Fornecedores		31.238,31
Obrigações Fiscais e Sociais		26.088,77
Empréstimo Banco Brasil		7.500,00
Empréstimo c/ Terceiros		91.666,72
Crédores Diversos		4.597,79
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		391.234,09
CAPITAL SOCIAL		35.000,00
RESERVAS DE LUCROS		356.234,09
TOTAL DO PASSIVO		552.245,78

Quadro 9 – Balanço Patrimonial 2005

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da empresa

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO - 2005

RECEITA OPERACIONAL BRUTA	1.473.542,62
VENDA A PRAZO	1.473.542,62
(-)DEDUÇÕES	(314.587,68)
ICMS S/RECEITAS	(185.161,68)
IPI S/RECEITAS	(18.444,81)
DEVOLUÇÃO DE VENDAS	(21.765,14)
PIS S/FATURAMENTO	(15.758,27)
COFINS	(73.457,78)
RECEITA LIQUIDA	1.158.954,94
(-)CPV	(773.980,83)
LUCRO BRUTO	384.974,11
(-)DESPESAS OPERACIONAIS	(266.062,41)
DESPESAS COMERCIAIS	(82.025,17)
DESPESAS FINANCEIRAS	(20.967,85)
DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS	(157.195,71)
DESPESAS TRIBUTARIAS	(5.663,33)
MULTAS	(210,35)
OUTRAS RECEITAS	1.639,85
RECEITAS OPERACIONAIS	1.639,85
RESULTADO OPERACIONAL	120.551,55
(-) PROV. P/IRPJ	(17.408,49)
(-) PROV. P/CSLL	(15.611,28)
LUCRO LIQUIDO	87.531,78

Quadro 10 – Demonstração do Resultado do Exercício 2005

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da empresa

Atráves da Análise Vertical e Horizontal será possível avaliar o andamento da empresa até o ano de 2009 e poder avaliar onde esta os pontos positivos e o que pode ser mudado.

A seguir está apresentado o quadro da Análise Vertical e Horizontal dos anos de 2005 a 2009.

**ANÁLISE DE ÍNDICES DO BALANÇO PATRIMONIAL
ATIVO**

	2005	AV(%)	2006	AV(%)	AH(%)	2007	AV(%)	AH(%)	2008	AV(%)	AH(%)	2009	AV(%)	AH(%)	AH(%)09 / 05
ATIVO CIRCULANTE	391.499,13	70,89%	371.914,40	62,86%	-5,00%	392.503,66	35,33%	5,54%	365.279,61	33,07%	-6,94%	609.043,94	47,87%	66,73%	55,57%
Disponível	21.426,23	3,88%	24.400,00	4,12%	13,88%	32.714,06	2,94%	34,07%	32.704,04	2,96%	-0,03%	83.895,45	6,59%	156,53%	291,55%
Caixa	18.635,05	3,37%	5.022,16	0,85%	-73,05%	12.061,22	1,09%	140,16%	44.474,10	4,03%	268,74%	10.338,78	0,81%	-76,75%	-44,52%
Bancos Conta Movimento	286,42	0,05%	13.609,69	2,30%	4651,65%	10.205,14	0,92%	-25,02%	16.949,96	1,53%	66,09%	65.509,77	5,15%	286,49%	22771,93%
CRÉDITOS	114.029,03	20,65%	92.063,64	15,56%	-19,26%	117.272,59	10,55%	27,38%	70.916,19	6,42%	-39,53%	153.385,86	12,06%	116,29%	34,51%
Duplicatas a receber	131.141,02	23,75%	92.063,64	15,56%	-29,80%	143.122,78	12,88%	55,46%	97.780,00	8,85%	-31,68%	153.111,87	12,04%	56,59%	16,75%
Títulos descontados	-17.111,99	-3,10%				-25.616,13	-2,31%		-28.168,87	-2,55%	9,97%				
ESTOQUES	256.043,87	46,36%	255.450,61	43,18%	-0,23%	242.517,01	21,83%	-5,06%	261.659,38	23,69%	7,89%	371.762,63	29,22%	42,08%	45,19%
ATIVO NAO- CIRCULANTE	160.746,65	29,11%	260.403,76	44,01%	62,00%	770.882,97	69,38%	196,03%	739.356,51	66,93%	-4,09%	663.150,85	52,13%	-10,31%	312,54%
REALIZAVEL A LONGO PRAZO			25.659,04	4,34%		52.278,20	14,24%	103,74%	80.374,80	7,28%	53,74%				-100,00%
IMOBILIZADO	160.746,65	29,11%	234.744,72	39,68%	46,03%	718.604,77	64,67%	206,12%	792.498,40	71,74%	10,28%	841.020,14	66,11%	6,12%	423,20%
TOTAL DO ATIVO	552.245,78		591.653,65	100,00%	7,14%	1.111.108,43	100,00%	87,80%	1.104.636,12		-0,58%	1.272.194,79	100,00%	15,17%	130,37%
PASSIVO															
	2005	AV(%)	2006	AV(%)	AH(%)	2007	AV(%)	AH(%)	2008	AV(%)	AH(%)	2009	AV(%)	AH(%)	
PASSIVO CIRCULANTE	161.011,69	29,16%	130.915,22	22,13%	-18,69%	168.592,51	15,17%	28,78%	145.594,71	13,18%	-13,64%	298.846,72	23,49%	105,26%	85,61%
Fornecedores	31.238,31	5,66%	34.125,25	5,77%	9,24%	80.604,49	7,25%	136,20%	38.698,81	3,50%	-51,99%	81.486,72	6,41%	110,57%	160,86%
Obrigações Fiscais e Sociais	26.008,77	4,71%	21.110,60	3,57%	-18,83%	33.313,65	3,00%	57,81%	29.881,68	2,71%	-10,30%	33.257,41	2,61%	11,30%	27,87%
Empréstimos com Terceiros	91.666,72	16,60%	48.800,00	8,25%	-46,76%	5.200,00	0,47%	-89,34%	21.000,01	1,90%	303,85%				
Empréstimo Banco Brasil	7.500,00	1,36%	24.555,70	4,15%	227,41%	46.000,00	4,14%	87,33%	54.413,71	4,93%	18,29%	57.139,53	4,49%	5,01%	661,86%
Credores Diversos	4.597,79	0,83%	2.323,67	0,39%	-49,46%	3.474,37	0,31%	49,52%	1.609,50	0,15%	-53,68%	1.622,53	0,13%	0,81%	-64,71%
PASSIVO NÃO-CIRCULANTE						367.000,00	33,03%		279.000,00	25,26%	-23,98%				
PASSIVO EX. A LONGO PRAZO						367.000,00	33,03%		279.000,00	25,26%	-23,98%				
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	391.234,09	70,84%	460.738,43	77,87%	17,77%	575.515,92	51,80%	24,91%	680.041,41	61,56%	18,16%	973.348,07	76,51%	43,13%	148,79%
CAPITAL SOCIAL	3.500,00	0,63%	35.000,00	5,92%		35.000,00	3,15%		35.000,00	3,17%	0,00%	35.000,00	2,75%		900,00%
RESERVAS LUCROS	356.234,09	64,51%	425.738,43	71,96%	19,51%	540.515,92	48,65%	26,96%	645.041,41	58,39%	19,34%	938.348,07	73,76%	45,47%	163,41%
TOTAL DO PASSIVO	552.245,78		591.653,65	100,00%	7,14%	1.111.108,43	100,00%	87,80%	1.104.636,12		-0,58%	1.272.194,79	100,00%	15,17%	130,37%

Quadro 11 – Análise Vertical e Horizontal do BP dos anos de 2005 a 2009

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da empresa

ANÁLISE DO DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

	2005	AV(%)	2006	AV(%)	AH(%)	2007	AV(%)	AH(%)	2008	AV(%)	AH(%)	2009	AV(%)	AH(%)	AH(%)09 / 05
RECEITA OPER. BRUTA	1.473.542,62	127,14%	1.108.963,31	125,59%	-24,74%	1.427.691,79	123,10%	28,74%	1.610.603,29	120,10%	12,81%	1.573.719,59	118,14%	-2,29%	6,80%
Venda a Prazo	1.473.542,62	127,14%	1.108.963,31	125,59%	-24,74%	1.427.691,79	123,10%	28,74%	1.610.603,29	120,10%	12,81%	1.573.719,59	118,14%	-2,29%	6,80%
(-) DEDUÇÕES	314.587,68	27,14%	225.949,96	25,59%	-28,18%	267.946,40	23,10%	18,59%	269.578,99	20,10%	0,61%	241.645,34	18,14%	-10,36%	-23,19%
RECEITA OPER. LÍQUIDA	1.158.954,94	100,00%	883.013,35	100,00%	-23,81%	1.159.745,39	100,00%	31,34%	1.341.024,30	100,00%	15,63%	1.332.074,25	100,00%	-0,67%	14,94%
(-) CPV	773.980,83	66,78%	554.279,83	62,77%	-28,39%	716.906,73	61,82%		841.938,34	62,78%	17,44%	629.417,65	47,25%	-25,24%	-18,68%
LUCRO BRUTO	384.974,11	33,22%	328.733,52	37,23%	-14,61%	442.838,66	38,18%	34,71%	499.085,96	37,22%	12,70%	702.656,60	52,75%	40,79%	82,52%
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	266.062,41	22,96%	241.168,81	27,31%	-9,36%	297.138,52	25,62%	23,21%	360.015,72	26,85%	21,16%	385.639,47	28,95%	7,12%	44,94%
Despesas Comerciais	82.025,17	7,08%	59.439,64	6,73%	-27,53%	61.822,88	5,33%	4,01%	59.515,22	4,44%	-3,73%	41.525,81	3,12%	-30,23%	-49,37%
Despesas Financeiras	20.967,85	1,81%	20.962,43	2,37%	-0,03%	21.494,24	1,85%	2,54%	44.739,66	3,34%	108,15%	44.092,88	7,01%	-1,45%	110,29%
Despesas Gerais e Adm.	157.195,71	13,56%	156.195,21	17,69%	-0,64%	208.314,09	17,96%	33,37%	255.628,26	19,06%	22,71%	300.020,78	22,52%	17,37%	90,86%
Despesas Tributárias	5.663,33	0,49%	4.085,06	0,46%	-27,87%	5.507,31	0,47%	34,82%	132,58	0,01%	-97,59%				
Multas	210,35	0,02%	486,47	0,06%	131,27%										
Outras Receitas	1.639,85	0,14%	6895,54	0,78%	320,50%	1533,64	0,13%	-77,76%	2.068,40	0,15%	34,87%	15.185,63	1,14%	634,17%	826,04%
Receitas Operacionais	1.639,85	0,14%	2465,44	0,28%	50,35%	1533,64	0,13%	-37,79%	2.068,40	0,15%	34,87%	12.750,87	0,96%	516,46%	677,56%
RESULTADO OPERACIONAL	120.551,55	10,40%	94.460,25	10,70%	-21,64%	147.233,78	12,70%	55,87%	141.138,64	10,52%	-4,14%	332.202,76	24,94%	135,37%	175,57%
(-) Prov. IRPJ	17.408,49	1,50%	13.168,72	1,49%	-24,35%	17.115,17	1,48%	29,97%	19.309,35	1,44%	12,82%	20.818,41	2,96%	7,82%	19,59%
(-) Prov. CSLL	15.611,28	1,35%	11.787,19	1,33%	-24,50%	15.341,12	1,32%	30,15%	17.303,80	1,29%	12,79%	18.077,69	1,36%	4,47%	15,80%
LUCRO LÍQUIDO	87.531,78	7,55%	69.504,34	7,87%	-20,60%	114.777,49	9,90%	65,14%	104.525,49	7,79%	-8,93%	293.306,66	22,02%	180,61%	235,09%

Quadro 12 – Análise Vertical e Horizontal da DRE dos anos de 2005 a 2009

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da empresa

4.2.1 Avaliação da Análise Vertical e Horizontal

A Análise Vertical do Ativo aponta que o circulante apresentou queda, pois no período de 2005 representava 70,89% e em 2009 diminuiu para 47,87%, tendo assim uma queda de 23,02%. Até 2007 foi no Ativo Circulante que esteve concentrado a maior parte do capital e a partir de 2007 o capital passa a se concentrar no seu Imobilizado, chegando ao ano de 2009 em 66,11%. Isto se deve pelo investimento feito na compra de terrenos, do prédio e do investimento de novas ferramentas.

Os percentuais do Realizável em Longo Prazo, não oscilaram muito, ficando entre 4,34% e 7,28%.

A análise do Passivo Circulante não mostrou muitas alterações, o percentual foi caindo com o passar dos anos, tendo em vista que em 2005 era de 29,16% e em 2009 foi de 23,49 tendo assim uma redução de 5,61%.

Quanto ao Passivo Exigível em Longo Prazo sai de 0% até o ano de 2007, onde neste ano o percentual passa para 33,03% em função de empréstimo para compra do terreno e prédio, que conseguiram quitá-lo em 2009.

A conta do Patrimônio Líquido se manteve estável mostrando que a empresa vem crescendo chegando ao índice de 75,51% em 2009 que comparado com 2005 teve um crescimento de 5,67%.

A Análise Vertical do DRE foi feita através das principais contas, os índices foram calculados a partir da Receita Líquida, a qual já está descontada as devoluções e impostos sobre vendas.

Na análise do CPV foi possível identificar que em 2005 representava 66,78% da Receita Líquida e em 2009 este percentual passa para 47,25% tendo uma redução de 19,53% e com isso o Lucro Operacional Bruto teve um aumento na mesma proporção da redução do CPV.

As Despesas Operacionais não sofreram maiores alterações se mantendo entre 22,96% em 2005 e 28,95% em 2009.

O Lucro Líquido da empresa teve um aumento significativo saindo de 7,55% em 2005 para 22,02% em 2009 obtendo um aumento de 14,47%, pela análise isso se deu em função da redução do CPV e o aumento das receitas.

A apuração da Análise Horizontal gera informações de quanto à empresa aumentou ou diminuiu em suas contas contábeis entre um período e outro.

Análise Horizontal do Ativo Circulante teve uma queda de 5% em 2006 e aumentou 66,73% em 2009. Este aumento teve influência significativa da conta de estoques que aumentou 29,22%.

Quanto ao Realizável a Longo Prazo oscilou bastante, tendo um aumento constante durante os anos avaliados, saindo de 4,34% em 2006 para 53,74% em 2008 em função de um consórcio. A avaliação do total do Ativo mostra que em todos os períodos houve crescimento, sendo que em 2007 foi o período que teve o resultado mais expressivo com 87,80% de aumento.

De maneira geral o Ativo teve resultados positivos durante os cinco anos analisados, o que significa que a empresa trabalha em busca do crescimento.

A análise Horizontal do Passivo teve uma variação bem significativa.

O Passivo Circulante teve uma queda em 2006 de 18,69% e em 2007 volta a crescer com um percentual de 28,78% e em 2008 volta a ter queda de 13,64 e no ano de 2009 teve a sua maior alta em relação aos anos analisados de 105,26% e a conta responsável por este aumento foi a conta Fornecedores, que aumentou em 110,57%.

No Patrimônio Líquido o maior crescimento foi em 2009, quando atingiu 43,13%. Isso ocorreu principalmente em razão do Lucro Líquido desse mesmo período, que garantiu um aumento de 180,61%.

No Total do Passivo pode-se notar uma maior alteração no ano de 2007, isso deve ao aumento do Exigível a Longo Prazo.

4.2.2 Avaliação dos índices de liquidez

O objetivo desta análise é demonstrar a situação da empresa Globo Ind. e Com. de Peças no seu contexto operacional. A avaliação é constituída de análises específicas, demonstrando a situação financeira, econômica e administrativa da empresa, tendo como referência comparativa entre os exercícios de 2005, 2006, 2007, 2008 e 2009.

Na análise financeira é observada a capacidade de liquidez da empresa do período. São analisadas as condições da empresa em saldar seus compromissos financeiros.

Na análise econômica são realizados estudos de parâmetros financeiros em função de sua lucratividade. Esta demonstra o empenho operacional da empresa durante o período, correspondente aos lucros auferidos. Na análise administrativa é observada a performance operacional da empresa durante a sua gestão no período.

A seguir, no quadro 13, são calculados os índices apartir das fórmulas apresentadas neste trabalho.

INDICADOR	2005	2006	2007	2008	2009	Interpretação
Liquidez Geral	2,44	3,04	0,84	1,05	2,04	Quanto maior, melhor
Liquidez Corrente	2,44	2,84	2,33	2,51	2,04	Quanto maior, melhor
Liquidez Seca	0,85	0,89	0,89	0,72	0,8	Quanto maior, melhor
Liquidez Imediata	0,14	0,18	0,19	0,22	0,28	Quanto maior, melhor
Giro do Ativo Total	2,67	1,87	1,28	1,45	1,24	Quanto maior, melhor
Giro do Ativo Permanente	9,16	4,26	1,85	2,18	2,37	Quanto maior, melhor
Prazo Médio de Recebimento	32 dias	32 dias	40 dias	25 dias	36 dias	Quanto menor, melhor
Prazo Médio de Pagamento	11 dias	18 dias	33 dias	15 dias	33 dias	Quanto maior, melhor
Nível de Desconto de Duplicatas	14%		18%	29%		Quanto menor, melhor
Índice de Endividamento Geral	0,30	0,23	0,49	0,39	0,24	Quanto maior, pior
Composição do Endividamento			32%	35%		Quanto maior, pior
Margem Bruta	34%	38%	39%	38%	53%	Quanto maior, melhor
Margem Líquida	7,55%	7,90%	10,00%	7,80%	22,00%	Quanto maior, melhor
Retorno sobre o Ativo Total	25,60%	16,77%	14,62%	13,91%	32,39%	Quanto maior, melhor
Retorno sobre o Patrimônio Líquido	28,80%	17,77%	24,91%	18,16%	43,13%	Quanto maior, melhor

Quadro 13 – Análise dos índices dos anos de 2005 a 2009

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da empresa

Através da análise dos indicadores de liquidez nota-se que, a empresa apresenta boa liquidez, tanto no curto prazo como no longo prazo. A liquidez corrente, com valor superior a 1, representa a ocorrência de um CCL positivo. Por outro lado, a análise da liquidez seca, a qual elimina a influência dos estoques no ativo circulante, está ruim, demonstrando o valor da elevação de recursos que a empresa mantém em seus estoques.

4.2.3 Avaliação dos índices de prazo médio

Quanto ao prazo de pagamento e recebimento, podemos notar que tem uma diferença média de 10 dias, onde a empresa esta demorando mais para receber suas vendas, isto pode se tornar um problema, por este motivo deve se dar mais atenção para que mais adiante não falte dinheiro para a liquidação das dívidas.

O mercado de auto peças sempre exigiu que se trabalhe com prazos de recebimentos maiores, mas já o pagamento das matérias-primas não nos abre o mesmo prazo. O departamento de compras esta sempre buscando junto aos fornecedores melhores prazos para equilibrar o recebimento e pagamento e está conseguindo alcançar este objetivo, pois no ano de 2009 praticamente se equilibrou.

4.2.4 Avaliação dos índices de endividamento e composição do endividamento

Quanto aos recursos, os empréstimos bancários e com terceiros a curto prazo, concentram-se 17,96% do passivo em 2005 e nos anos seguintes este índice caiu, onde a empresa conseguiu fazer a quitação dos mesmos quase na sua totalidade.

A longo prazo, podemos verificar uma grande alteração no ano de 2007 onde a empresa buscou dinheiro para aquisição do prédio, e em função destes novos investimentos também aumento no mesmo período o nível de títulos descontados, mas que não chega a comprometer a empresa.

Atráves da análise do endividamento da empresa, confirma-se que a empresa se utiliza de recursos de terceiros para gerar recursos e que estes são tomados principalmente a curto prazo.

No geral o índice de endividamento é baixo, não gerando riscos para a empresa.

4.2.5 Avaliação dos índices de rentabilidade

No que se refere ao retorno sobre as vendas, a empresa está obtendo uma margem bruta de 34% sobre as vendas, em 2005, de 38% em 2006 , de 39% em 2007, de 38% em 2008 e um ótimo índice em 2009 (53%).

A margem líquida está menor, mas pela análise pode-se avaliar que este índice está em crescimento constante, saindo de 7,55% em 2005 para 22% em 2009, isto mostra que a empresa está tendo sucesso em termos de lucratividade sobre as vendas.

Através do Giro do Ativo Permanente, nota-se que a empresa está utilizando de forma eficiente seu ativo permanente para a geração de vendas, sendo o

indicador em 2005 de 2,67, e de 2006 ficou em 1,87, já em 2007 foi de 1,28, de 2008 foi 1,45 e em 2009 foi de 1,24.

Analisando o indicador Giro do Ativo Total, nota-se que a empresa tem se utilizado bem de seus ativos para a geração de vendas, mas tem que tomar cuidado, pois este índice se apresentava em 9,16 no ano de 2005 e caiu para 2,37 em 2009, é importante que a empresa consiga aumentar este indicador.

Através do índice de Retorno sobre o Ativo Total, verifica-se que a empresa utiliza de forma eficiente seus ativos para a geração de lucros. Em 2005, o indicador apresentou 25,60%, em 2006 é de 16,77%, em 2007 foi de 14,62%, em 2008 é de 13,91 e no ano de 2009 este índice sobe para 32,39%.

No que se refere ao Retorno sobre o Patrimônio Líquido, a empresa conseguiu, no ano de 2005, obter uma rentabilidade de 28,80%, em 2006 foi de 17,77%, em 2007 e 2008 foi de 24,91% e 18,16% e por fim no ano de 2009 chegou a 43,13%, através do capital próprio da empresa.

4.3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A empresa Globo Indústria e Comércio de Peças Ltda apresenta índices positivos, mostrando ser uma empresa sólida e confiável, com tendência de crescimento de suas atividades e melhorias de seus índices.

Depois das análises feitas pode-se identificar alguns índices que chamaram a atenção e mostraram maiores mudanças entre os anos de 2005 a 2009.

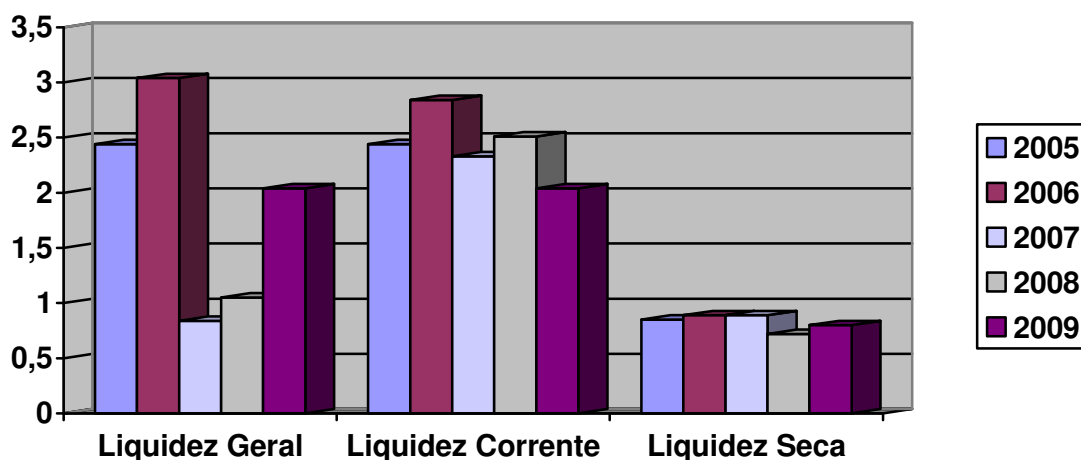


Figura 4: Índices de liquidez
Fonte: Relatórios da empresa

O lucro líquido demonstrou um aumento bem significativo, de acordo com a Análise Horizontal de 2009 em relação a 2005 teve um aumento de 235,09%.

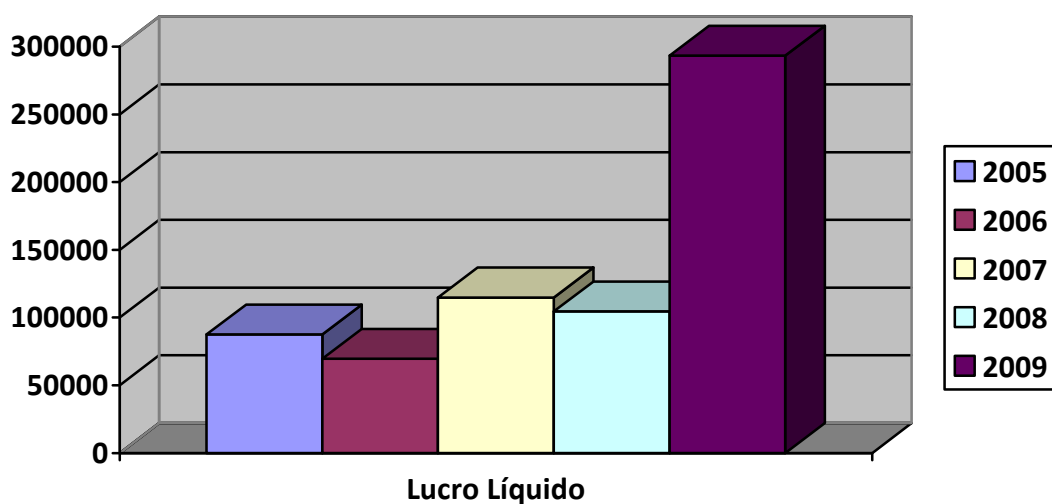


Figura 5: Lucro Líquido

Fonte: Relatórios da empresa

Quanto aos índices de Rentabilidade destaca-se a Margem Bruta e a Margem Líquida, que em 2009 chegou ao seu maior índice.

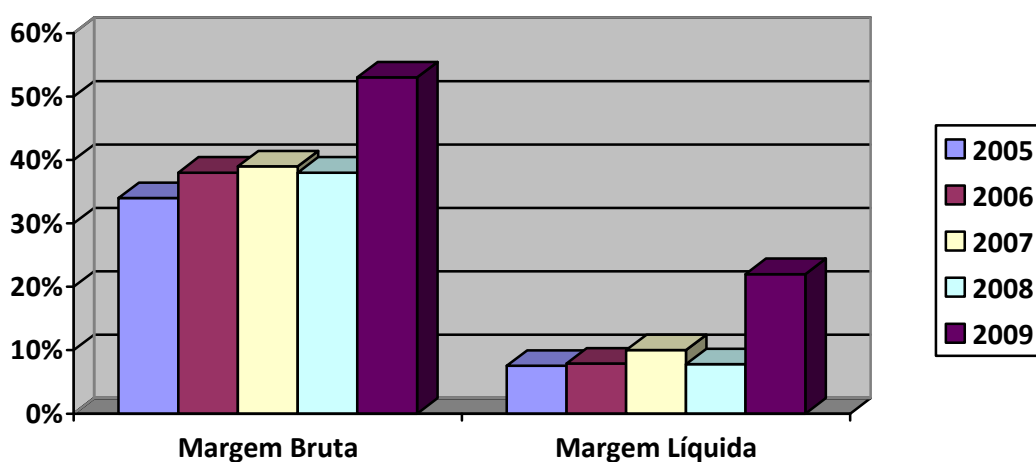


Figura 6: Índices de Rentabilidade

Fonte: Relatórios da empresa

Outro índice que se destacou foi a mudança ocorrida nos prazos médios de recebimento e pagamento, onde ficou claro que a empresa buscou o equilíbrio e o atingiu no ano de 2009.

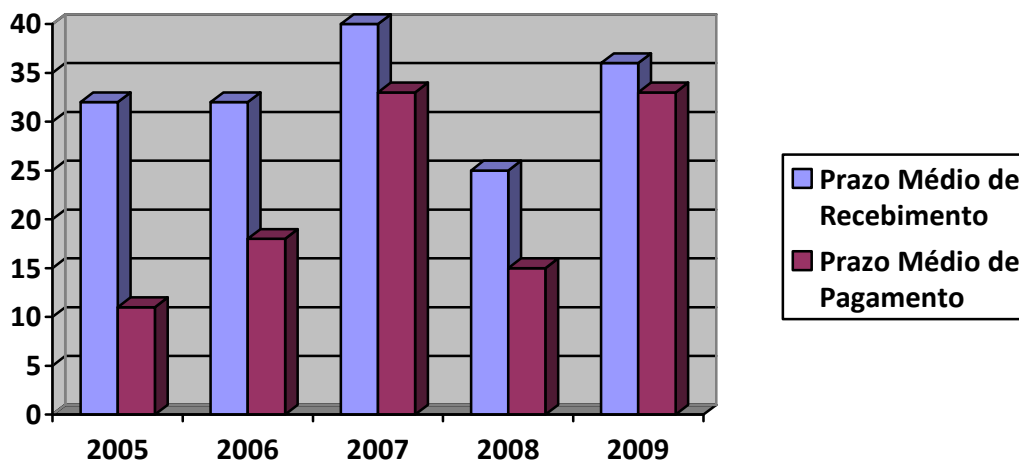


Figura 7: Índices de Prazos Médios

Fonte: Relatórios da empresa

A empresa tem meta de aumentar as suas vendas em 1 milhão de reais no ano de 2010, para atingir este objetivo vem investindo pesado em novas tecnologias, sendo que em 2010 foi montado a matrizaria, onde será produzido novos moldes. Foram comprados máquinas de última geração, entre elas um centro de usinagem, tornos CNC, este investimento passou de 500.000,00 mil reais, com este novo processo, conseguirá uma redução no custo de fabricação dos moldes e uma maior qualidade, e conseqüentemente a empresa terá peças com ótima qualidade conseguindo aumentar suas vendas, e com uma lucratividade ainda maior.

5 CONCLUSÃO

O trabalho desenvolvido demonstrou a importância do estudo dos índices econômicos-financeiros e como eles podem auxiliar na tomada de decisão e poder avaliar as condições que a empresa está. Os indicadores econômico-financeiros demonstram-se serem auxiliares na tomada de decisão, pois além de demonstrarem a situação passada, projetam o futuro, proporcionando melhorias no planejamento e orçamento, refletindo no desempenho da empresa.

A utilização dos índices se tornou um grande aliado do gestor financeiro permitindo a ele prever quais as necessidades de recursos ou sobras que permitam os investimentos. Com os controles a mão, é possível avaliar a melhor maneira de manter os investimentos sem que a empresa aumente o seu nível de endividamento e tenha que ir buscar recursos com terceiros, principalmente empréstimos e desconto de duplicatas e a elevação de suas despesas financeiras, que conseqüentemente diminuirão o resultado.

Diante dos aspectos considerados, nota-se que o controle permanente e rigoroso dos dados gerados pela empresa são fundamentais para as empresas manterem uma situação financeira positiva. Os controles gerenciais, juntamente com o papel do gestor financeiro, fazem com que as empresas mantenham-se competitivas e obtenham, não somente bons resultados, mas aumentem sua rentabilidade, demonstrando que todo o esforço e investimento realizado foi compensado com resultados que no dia-dia nem sempre são visíveis, mas se estudando o andamento da empresa será possível chegar a resultados bem satisfatórios.

O objetivo principal deste trabalho é identificar de que forma pode avaliar a evolução do desempenho econômico-financeiro da empresa em estudo nos últimos cinco anos(2005 a 2009), e quais as projeções futuras que podem ser feitas quanto ao comportamento da empresa, utilizando os índices econômico-financeiros, foi alcançado pois com as análises dos índices da empresa, foi possível identificar que

a empresa está sólida, e que se continuar com este crescimento, vai conseguir pagar suas dívidas feitas em 2010 com os investimentos feitos e conseguir aumentar suas vendas e a sua lucratividade.

Quanto aos objetivos específicos, também foram atingidos, através do levantamento bibliográfico, demonstração de tipos de análises de índices, da análise do capital da empresa, apuração da capacidade de pagamento das contas, a análise da rentabilidade, apuração dos índices de liquidez, apresentação dos Balanços e Demonstração do Resultado do Exercício da empresa e por fim pode verificar que a empresa em geral está bem, que tem que aumentar a suas receitas e controlar a conta de prazos médios de recebimento e pagamento para que mantenha o equilíbrio e não dependa de desconto de duplicatas ou empréstimos para o pagamento de suas dívidas e que possa continuar os investimentos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANDRADE, Maria Margarida de. *Como Preparar Trabalhos para Cursos de Pós-Graduação*. 5. Ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- ASSAF NETO, Alexandre. *Finanças Corporativas e Valor*. 2. ed. São Paulo:Atlas, 2006
- ASSAF NETO, Alexandre. *Estrutura e Análise de Balanços – Um Enfoque Econômico-Financeiro*. 7. Ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- ATHAR, Raimundo Aben. *Introdução à Contabilidade*. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2005.
- BRIGMAN, Eugene F.;HOUSTON, Joel F. *Fundamentos da Moderna Administração Financeira*. 1. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1999.
- DI AGUSTINI, Carlos Alberto. *Capital de Giro: análise das alternativas fontes de financiamento*. São Paulo: Atlas, 1996.
- GIL, Carlos Antonio. *Como Elaborar Projetos de Pesquisa*. 4.ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- GITMAN, Lawrence J. *Princípios de Administração Financeira*. 7.ed. São Paulo: Harbra, 1997.
- GITMAN, Lawrence J. *Princípios de Administração Financeira*. 3.ed. São Paulo: Harbra, 1987.
- HALLORAN, J. W. *Porque os Empreendedores Falham*. Tradução Kátia Aparecida Roque. São Paulo: Makron Books, 1994.
- HASTINGS, David F. *Bases da Contabilidade – Uma discussão introdutória*. São Paulo: Saraiva, 2007.
- HOJI, Masakazu – *Administração Financeira*. 5.ed. São Paulo: Atlas, 2004.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de. *Análise de Balanços*. 7. Ed. São Paulo: Atlas, 1998.

MARION, José Carlos. *Análise das Demonstrações Contábeis*. 2 ed. São Paulo: Atlas., 2002 e 9.ed. 2008.

MATARAZZO, Dante C. *Análise Financeira De Balanços: Abordagem Básica e Gerencial*. 5 e 6. ed. São Paulo: Atlas,1998 e 2003.

NETO, Alexandre Assaf; SILVA, César Augusto Tibúrcio. *Administração do Capital de Giro*. 2. ed. – São Paulo: Atlas, 1997.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças. *Sistemas, Organizações e Métodos: Uma Abordagem Gerencial*. 13. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

PEREZ JÚNIOR, José Hernandez. *Auditoria de Demonstrações Contábeis: normas e procedimentos*. São Paulo: Atlas, 1995.

RIBEIRO, Osni Moura. *Contabilidade Comercial Fácil*. 15.ed. São Paulo: Saraiva, 2003.

ROSS, S.A.; WESTERFIELD, R. W.; JAFRFE, J.F. *Administração Financeira*. Tradução por Antonio Sanvicente. São Paulo: Atlas, 1995.

SÁ, Antonio Lopes de. *Teoria da Contabilidade*. São Paulo: Atlas, 1998.

SÁ, Lopes A de. *Administração Financeira*. São Paulo: Atlas, 1969.

SEVERINO, Antônio Joaquim. *Metodologia do trabalho científico*. 22. Ed. São Paulo: Cortez, 2002.

SILVA, José Pereira da. *Análise Financeira das Empresas*. 5.ed. São Paulo: Atlas, 2001.

TOIGO, Renato F. *Introdução à Contabilidade*. 2. Ed. Caxias do Sul: UCS, 1998.

WALTER, Milton Augusto; BRAGA, Hugo Rocha. *Uma iniciação à análise das demonstrações contábeis*. Rio de Janeiro: Assemp, 1979

WALTER, Milton Augusto. *Contabilidade Básica*. 2. Ed. Rio de Janeiro: 1987.

YIN, Robert K. *Estudo de caso: planejamento e métodos*. 3.Ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

ZDANOWICZ, J.E. *Planejamento Financeiro e Oramento*. 2.ed. Porto Alegre: Sagra Luzzatto, 1998.