

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL – UFRGS

ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO

GUILHERME HENRIQUE PEDRUCCI

**REFORMULAÇÃO DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS
DA VINÍCOLA PEDRUCCI**

Porto Alegre

2014

GUILHERME HENRIQUE PEDRUCCI

**REFORMULAÇÃO DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS
DA VINÍCOLA PEDRUCCI**

Trabalho de Conclusão de curso de graduação apresentado ao Departamento de Ciências Administrativas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Guilherme Kirch

Porto Alegre

2014

SUMÁRIO

| | | |
|---------|---|----|
| 1 | INTRODUÇÃO | 5 |
| 2 | PROBLEMA | 6 |
| 3 | OBJETIVOS | 8 |
| 3.1 | OBJETIVO GERAL | 8 |
| 3.2 | OBJETIVOS ESPECÍFICOS | 8 |
| 4 | CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA..... | 9 |
| 4.1 | CENÁRIO ATUAL | 9 |
| 4.2 | HISTÓRIA | 10 |
| 5 | REVISÃO BIBLIOGRÁFICA..... | 13 |
| 5.1 | DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS | 13 |
| 5.1.1 | Balanço Patrimonial..... | 13 |
| 5.1.1.1 | Ativo | 14 |
| 5.1.1.2 | Passivo..... | 16 |
| 5.1.1.3 | Patrimônio Líquido | 18 |
| 5.1.2 | Demonstração do Resultado do Exercício..... | 20 |
| 5.1.3 | Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC) | 23 |
| 5.2 | ANÁLISE ATRAVÉS DE ÍNDICES..... | 26 |
| 5.3 | SISTEMA DUPONT | 31 |
| 6 | MÉTODO | 33 |
| 7 | AGRUPAMENTO DE INFORMAÇÕES | 35 |
| 8 | A'NÁLISE FINANCEIRA DE BALANÇOS | 37 |

| | |
|--|----|
| 9 CONCLUSÕES | 41 |
| REFERÊNCIAS | 44 |
| ANEXO 1 – ATIVO | 46 |
| ANEXO 2 – PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO | 47 |
| ANEXO 3 – DRE | 48 |
| ANEXO 4 – FLUXO DE CAIXA (CUSTOS) | 49 |
| ANEXO 5 – FLUXO DE CAIXA (RECEITAS) E RESULTADOS | 50 |

1 INTRODUÇÃO

Segundo o Ibravin (Instituto Brasileiro do Vinho), a introdução de videiras no Rio Grande do Sul é creditada ao Padre Roque Gonzales de Santa Cruz, que em 1626 contou com a ajuda de índios na elaboração de vinho, elemento das celebrações religiosas. O grande salto na produção nacional de vinhos ocorre com a chegada dos imigrantes italianos por volta de 1875. Trazendo de sua terra natal o conhecimento técnico de elaboração e a cultura do consumo, eles elevam a qualidade da bebida e conferem importância econômica à atividade.

O Enólogo Gilberto Pedrucci cresceu no interior da cidade de Carlos Barbosa, onde acalentou o sonho de se profissionalizar na produção de vinhos. Conquistou seu diploma de Técnico em Enologia em 1981, e em 1998, na primeira turma do Brasil, se tornou Enólogo. Após diversas experiências importantes, se mudou para Garibaldi, onde trabalhou na vinícola Peterlongo, pioneira na produção de champagne no Brasil, e ajudou a conquistar diversos prêmios internacionais para a mesma.

Tornou-se presidente de diversas entidades importantes para o setor e para a cidade. Entre elas, a ABE (Associação Brasileira de Enologia), onde teve a oportunidade de participar de inúmeros concursos em diversos países como Itália, França, Alemanha, Espanha, Portugal, entre outros. Nestas viagens percebeu o imenso número de pequenas vinícolas familiares que produziam excelentes produtos.

Estas pequenas vinícolas tornaram-se um sonho para Gilberto, que em 2002 adquiriu e restaurou um pavilhão centenário para abrigar a Casa Pedrucci. Construído com pedra de basalto no início do século passado, a construção chama a atenção pelos detalhes artesanais que possui. Desde então sua busca resume-se em elaborar produtos com muita qualidade e tornar a empresa conhecida, sem a intenção de crescer em volume de vendas. O fato é que mesmo pequenas empresas necessitam de um conjunto de informações que possibilitem ao gestor decidir eventuais e futuros dilemas pertinentes ao negócio.

2 PROBLEMA

Apesar de sua experiência na elaboração de vinhos e espumantes (33 anos atuando neste ramo), Gilberto não possuía conhecimento administrativo que qualquer negócio demanda e, por isso, precisou de muita dedicação para não falir a empresa. Apesar das dificuldades conseguiu, com muita perseverança, fazer com que a Casa Pedrucci crescesse e se torna-se conhecida nestes 12 anos de trabalho.

Os produtos elaborados pela Pedrucci possuem ótima qualidade, visto que ganham prêmios nacionais e internacionais em quase todos os concursos em que a empresa participou. São mais de 20 premiações em importantes concursos do setor. Um outro bom parâmetro para demonstrar a qualidade da vinícola é a escolha do melhor enólogo do país; acontece uma vez por ano e em 2005 possuiu como vencedor o Gilberto Pedrucci.

Entretanto, o fato de produzir produtos de boa qualidade não define necessariamente que o comércio dos mesmos estará próximo da expectativa. Diversos fatores poderiam ser apontados para tal frustração comercial, como a falta de planilhas de controle, a falta de representantes, a falta de planejamento, entre outros. Podemos resumir esta gama de problemas em apenas um: falta de gestão.

Esta gestão de má qualidade reflete também nos demonstrativos existentes tanto na empresa como no escritório de contabilidade, não refletindo com precisão a situação patrimonial e econômica da empresa. Para analisar qualquer dado da empresa, bem como utilizar outras formas de controle financeiro, um levantamento mais detalhado será necessário.

Portanto, a situação patrimonial e financeira da empresa é desconhecida devido a diversos fatores já citados. Como a empresa ainda não comercializa o necessário para sustentar a família e ao mesmo tempo expandir sua produção e comercialização, conhecer a situação patrimonial e econômica da empresa é de extrema importância para construir um planejamento a médio e longo prazo.

Atualmente a empresa parece “sem chão”, o que desencoraja o proprietário e dificulta o crescimento da mesma. Através deste estudo, a empresa poderá construir, baseado em dados reais, um planejamento adequado às suas limitações e condizente com a perspectiva do proprietário referente ao negócio em si.

3 OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GERAL

- Reunir informações mais precisas através da reformulação de demonstrações contábeis (balanço patrimonial, DRE - demonstração do resultado do exercício e fluxo de caixa) a fim da empresa profissionalizar sua tomada de decisão e ter a possibilidade de construir um planejamento estratégico para o médio e longo prazo.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Estruturar o balanço patrimonial e o DRE;
- Elaborar um controle de fluxo de caixa;
- Analisar o balanço patrimonial e o DRE, a fim de propor melhorias na gestão financeira da empresa.

4 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

4.1 CENÁRIO ATUAL

A Vinícola Pedrucci é uma empresa familiar, de pequeno porte, que foi fundada no dia 29 de janeiro de 2002. Está localizada na Linha Presidente Soares, interior da cidade de Garibaldi – Serra Gaúcha. A empresa atua no ramo de vitivinicultura elaborando vinhos, espumantes e sucos de uva.

A empresa é administrada pelo enólogo e proprietário Gilberto Pedrucci que participa de todas as atividades pertinentes à vinícola. Conta com apenas dois funcionários que o auxiliam na produção.

O foco da vinícola é a venda de espumantes que cresce a cada ano no Brasil. O espumante brasileiro vem sendo reconhecido internacionalmente em concursos importantes realizados em diversos países. As vendas ocorrem de duas maneiras: pessoa física da região da Serra Gaúcha e através de lojas especializadas na venda de vinhos e espumantes. Em 12 anos de existência, a empresa disponibiliza seus produtos atualmente para 5 capitais: Porto Alegre, São Paulo, Rio de Janeiro, Curitiba e Maceió; além das cidades de Canela, Foz do Iguaçu e Americana.

A vinícola possui um importante equipamento para realização da etapa final do método *champenoise* ou tradicional, terceirizando esta singular parte do processo para outras pequenas vinícolas da região. Inicialmente, esta prática servia apenas para complementação de receita, porém a demanda aumentou significadamente, tornando a terceirização uma boa fonte de renda.

4.2 HISTÓRIA

O proprietário Gilberto Pedrucci iniciou sua carreira em Petrolina – PE após concluir o Ensino Técnico Profissionalizante (Enologia). Porém retornou à sua terra natal para trabalhar na empresa Cave Geisse, onde compreendeu o *glamour* e a beleza dos espumantes. Depois trabalhou por mais de 20 anos na Peterlongo, primeira vinícola a elaborar champagne no Brasil. Quando iniciou sua própria empresa, Gilberto continuou prestando assessoria técnica para a Peterlongo até 2008, deixando seu projeto particular restrito às horas vagas.

Durante sua jornada, Gilberto acumulou muita experiência, participando de diversos concursos:

- Concurso Internacional do Brasil – (1998, 2002, 2004, 2006, 2008, 2010);
- Concurso Internacional de Urgup - Turquia (1998);
- Concurso Internacional Bacchus - Espanha (1998);
- Concurso Internacional Vinalies - França (1999, 2000 e 2003);
- Concurso Internacional Vinitaly - Itália (1999 e 2004);
- Concurso Internacional Bruxelles - Bélgica (1999);
- Concurso Internacional Vinandino - Argentina (1999 e 2009);
- Concurso Internacional Montreal - Canadá (2000);
- Concurso Internacional Cidade do Porto - Portugal (2000 e 2002);
- Concurso Internacional de Ljubljana - Eslovênia (2001 e 2005);
- Concurso Internacional Zarcillo - Espanha (2001);
- Concurso Internacional da Alemanha (2003).

Participando de entidades do setor:

- Membro da diretoria da Associação Brasileira de Enologia (ABE) em todas as gestões a partir de 1997;
- Presidente da Associação Brasileira de Enologia (ABE) 1998 -1999;

- Membro atual do Conselho Diretor da Associação Brasileira de Enologia (ABE);
- Membro do Conselho Deliberativo do Instituto Brasileiro do Vinho – (IBRAVIN) 1998, 1999, 2000, 2001, 2011, 2012, 2013 e 2014;
- Presidente do Concurso Internacional de Vinhos do Brasil 2002;
- Presidente da Associação dos Vinicultores de Garibaldi (AVIGA) 2004 - 2005;
- Presidente da Festa Nacional do Champanha 2007;
- Presidente do Sindicato da Indústria do Vinho do RS (SINDIVINHOS) 2014-2017;
- Diretor da (FIERGS) 2014-2017.

Outras participações:

- Presidente do Rotary Club de Garibaldi 2008-2009;
- Eleito “Enólogo do ano 2005” pela Associação Brasileira de Enologia (ABE);
- Título de cidadão Garibaldense em 2005 (Mais jovem cidadão Garibaldense na história do município).

Condecorações internacionais:

- Único enólogo Brasileiro a receber a medalha “Ordem do Mérito Agrícola” e o título de “Chevalier Du Mèrite Agricole”, concedida pelo Ministério da Agricultura da França em Fevereiro de 2000 devido ao desenvolvimento da Vitivinicultura Mundial.

No início da empresa, em 2002, a vinícola era, basicamente, um pavilhão com problemas estruturais. Após restaurar o telhado, as janelas e portas, Gilberto iniciou a elaboração de espumantes, terceirizando o processo em outras vinícolas maiores que possuíam os equipamentos necessários, deixando apenas a finalização do mesmo na vinícola Pedrucci. A aquisição de toda a linha para elaboração de espumantes era

apenas um projeto devido a dois fatores: Gilberto ainda trabalhava em outra vinícola, deixando a sua própria empresa como um *hobbie* e devido ao alto investimento necessário.

Por aproximadamente seis anos, todo o lucro líquido da vinícola era reinvestido em máquinas e equipamentos. Quando Gilberto saiu da Peterlongo, seus custos pessoais começaram a ser pagos pela vinícola, o que ocasionou a confusão de dinheiro entre família e empresa. A dificuldade em saber o quanto a empresa lucrava e o quanto ela crescia passou a ser um grande problema administrativo.

A empresa possui dois funcionários, um com turno integral e outro com meio turno. Como já foi citado anteriormente, a vinícola possui os equipamentos necessários para a elaboração de espumantes do método tradicional ou *champenoise*, e outras pequenas vinícolas optaram por terceirizar a última etapa do processo, chamada *degorgement*. Esta terceirização não é computada devidamente, agravando o problema das demonstrações financeiras. Como o processo é delicado, Gilberto precisa estar sempre atento e acompanhando o dia a dia da produção, deixando de lado alguns afazeres extremamente importantes.

O ciclo operacional é extremamente grande. O espumante elaborado e vendido mais rapidamente tem um ciclo em torno de 12 a 18 meses e o espumante mais especial tem um ciclo em torno de 24 a 30 meses, ou seja, o capital de giro necessário é altíssimo. Além do mais, a demanda cresce e a produção também precisa acompanhar este crescimento. Mesmo vendendo mais, fazendo mais empréstimos e lucrando mais, não há uma percepção física do dinheiro, o que desgasta o empenho que qualquer empresa necessita. Esta característica inerente ao negócio é outro problema a ser estudado posteriormente ao presente estudo.

5 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

5.1 DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Segundo Matarazzo (2010, p. 03), “a análise de balanços objetiva extrair informações das demonstrações financeiras para a tomada de decisões”. Estas informações permitem concluir se a empresa merece ou não crédito, se vem sendo bem ou mal administrada, se é ou não lucrativa, entre outros. Estas demonstrações financeiras são compostas de quatro partes: balanço patrimonial, demonstração do resultado do exercício, demonstração de lucros ou prejuízos acumulados e demonstração dos fluxos de caixa.

5.1.1 Balanço Patrimonial

Segundo Marion (1998, p. 53), balanço patrimonial é a demonstração que apresenta todos os bens e direitos da empresa (ativo), assim como as obrigações (passivo exigível).

A diferença entre o ativo e o passivo chama-se patrimônio líquido e representa o capital investido pelos proprietários da empresa. O balanço é composto por três elementos básicos:

- Ativo – bens e direitos;
- Passivo – compreende as obrigações com terceiros;
- Patrimônio Líquido – recursos (capital mais o lucro ou prejuízo

acumulado) dos proprietários aplicados na empresa.

Segundo Marion (1998, p. 67), se demonstrássemos um balanço patrimonial cujo ativo fosse um “amontoado de contas de bens e direitos”, teríamos dificuldades em ler, interpretar e analisar o balanço. Por isso, é importante

apresentar o mesmo agrupando-se as contas de mesmas características. No ativo aparecerão em primeiro lugar as contas que se converterão mais rapidamente em dinheiro e, a seguir, as contas mais lentas de realização em dinheiro; no passivo e patrimônio líquido serão destacadas, prioritariamente, as contas que deverão ser pagas mais rapidamente e, a seguir, aquelas que serão acertadas a longo prazo.

O lado esquerdo do balanço patrimonial (ativo) é subdividido em ativo circulante e ativo não circulante. Já o lado direito (passivo e patrimônio líquido), é dividido em: passivo circulante, passivo não circulante e patrimônio líquido.

5.1.1.1 Ativo

Segundo Marion (1998, p. 66), é recomendado que os bens e direitos sejam classificados no ativo na ordem do grau de liquidez decrescente, ou seja, após o disponível os itens devem ser listados conforme podem ser convertidos em dinheiro mais rapidamente.

Ciclo Operacional é o período de tempo que vai desde o início da industrialização até o recebimento da venda do produto industrializado. Quando ocorrem situações em que a empresa tenha um ciclo superior à duração do exercício social (um ano), ela poderá adotar critérios de classificação de curto e longo prazo de acordo com sua ciclagem. Este critério deverá ser destacado em notas explicativas. Assim, se o ciclo operacional for de três anos, o curto prazo também poderá ser de três anos (MARION, 1998, p. 239).

Como primeiro item do ativo circulante, temos o disponível que engloba o caixa, as contas bancárias e aplicações financeiras de liquidez imediata. Entende-se que o disponível representa recursos da empresa para fazer frente aos seus compromissos imediatos, ou seja, sua principal característica é a de serem “a vista” (dinheiro em mãos). No segundo item do ativo circulante, inicia-se com as duplicatas a receber, ou seja, um comprovante de dívida do cliente com a empresa. Também podemos chamar esta conta de clientes. A mesma corresponde à duplicatas emitidas e ainda não liquidadas (BRIGHAM, 2007).

O recebimento da duplicata não é líquido e certo uma vez que a empresa está sujeita aos riscos de crédito. A legislação do Imposto de Renda dispõe que a importância dedutível como provisão para créditos de liquidação duvidosa será a necessária a tornar a provisão suficiente para absorver as perdas que provavelmente ocorrerão no recebimento dos créditos existentes ao fim de cada exercício. O parâmetro aceito é a porcentagem obtida, nos últimos três anos, entre duplicatas não liquidadas e o total das duplicatas a receber no final desses três anos (MARION, 1998, p. 244).

Fechando esta segunda parte do ativo circulante, encontra-se as duplicatas descontadas. Quando a empresa precisa de liquidez para honrar seus compromissos, o banco antecipa o valor registrado nas duplicatas solicitadas pela empresa menos os juros. Portanto, a quantia em dinheiro que a empresa recebe na negociação da duplicata já sofreu desconto dos juros (BRIGHAM, 2007).

Como terceiro item do balanço patrimonial, encontramos o estoque. Para uma empresa industrial, estoques significa a matéria-prima adquirida, estando ela em transformação ou já acabada e pronta para a venda. Portanto, soma-se a matéria-prima (material bruto que a empresa fabricante adquire para sua transformação), produtos em fabricação (são os materiais que precisam ser completados ou acabados) e produtos acabados (produtos prontos para serem comercializados) (MARION, 1998).

No ativo não circulante, o realizável a longo prazo caracteriza-se por contas que ultrapassam o exercício subsequente, ou seja, são valores a receber que serão recebidos, no mínimo, no exercício seguinte. Independentemente do prazo, por determinação legal, devem ser classificados neste grupo os valores a receber, oriundos de vendas, adiantamentos, empréstimos a sociedades coligadas ou controladas, e a diretores (BRIGHAM, 2007).

Segundo Marion (1998, p. 288), “entende-se por ativo imobilizado todo ativo de natureza relativamente permanente, que se utiliza na operação dos negócios de uma empresa e que não se destina à venda.” Podemos também classificá-lo em tangíveis (edifícios, equipamentos, móveis, ferramentas) e intangíveis (reputação da empresa, valor da marca, patentes, direitos autorais).

A maior parte dos ativos imobilizados têm vida útil limitada, ou seja, serão úteis à empresa por um conjunto de períodos finitos. À medida que estes períodos forem decorrendo, dar-se-á o desgaste dos bens, que representam o custo a ser registrado. O processo contábil para esta conversão gradativa do ativo imobilizado em despesa, chama-se depreciação. Apesar de não ser obrigatória perante o imposto de renda, é importante fazê-la a fim de pagar menos imposto de renda e apresentar um lucro mais próximo da realidade (MARION, 1998).

Segundo Marion (1998, p. 292), para calcular a taxa anual de depreciação de um bem é necessário estimar a vida útil do mesmo. Então, se um bem possui a vida útil de cinco anos, admite-se uma taxa anual de 20%. Pode-se também dividir a depreciação anual em 12 vezes iguais para registrá-las mensalmente.

Segundo Matarazzo (2010, p. 39), devem ser classificadas em investimentos as participações permanentes em outras sociedades e os direitos de qualquer natureza que não se destinem à manutenção da atividade da empresa e não se classifiquem no ativo circulante ou realizável a longo prazo. Também consideramos investimento permanente obras de arte, imóveis não destinados ao uso, bens locados a terceiros e quotas de clubes.

Intangíveis são direitos que tenham por objeto bens incorpóreos destinados à manutenção da companhia ou exercidos com essa finalidade, inclusive o fundo de comércio adquirido, registrados pelo custo incorrido na aquisição, deduzido do saldo da respectiva conta de amortização. Como exemplo, cita-se patentes, direitos autorais, marcas, entre outros (MATARAZZO, 2010).

5.1.1.2 Passivo

Segundo Marion (1998, p. 316), “a lei das sociedades por ações define que os financiamentos obtidos para aquisição de ativo sejam classificados no passivo circulante quando vencerem no exercício seguinte, e no passivo não circulante se tiverem vencimento em prazo maior.” Caso o ciclo operacional da empresa tiver duração maior que o exercício social (um ano), a classificação no circulante terá por base o prazo desse ciclo.

Portanto, as obrigações a curto prazo, ou seja, aquelas que deverão ser liquidadas dentro do exercício social seguinte, compõem-se basicamente das seguintes contas: fornecedores, salários a pagar, encargos sociais a recolher, imposto a recolher, imposta de renda e provisões, empréstimos bancários, entre outras obrigações (BRIGHAM, 2007).

Fornecedores são as contas a prazo de matérias-primas a serem utilizados no processo produtivo. Já o grupo salários a pagar engloba a folha de pagamentos que a empresa deverá pagar até o décimo dia do mês seguinte. Destes salários são gerados impostos que são despesas ainda não pagas lançadas nos encargos sociais a recolher como INSS, FGTS, 13º salário, entre outros (MARION, 1998).

Segundo Marion (1998, p. 319), impostos a recolher são impostos onde o fato gerador já ocorreu por ocasião da venda de produto ou da prestação de serviços, porém ainda não foi recolhido aos cofres públicos. Dos impostos sobre vendas os mais comuns são o ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias) e o IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados).

Ressalta-se, todavia, que não é o total de imposto calculado por ocasião das vendas que será recolhido ao governo, ou seja, para não haver a bitributação de um mesmo produto, a empresa subtrai do total dos impostos recebidos na venda os impostos não cumulativos pagos ao seu fornecedor no momento da compra da matéria-prima. O imposto de renda é a parte do lucro apurado no exercício (ano base) que será recolhido ao governo federal no ano seguinte (exercício financeiro), sendo apurado no encerramento do exercício (MARION, 1998).

Segundo Marion (1998, p. 323), provisões engloba provisão para férias, provisão para gratificações e provisão para 13º salário. A empresa pode deduzir como custo ou despesa operacional, em cada exercício social, a importância destinada a constituir provisão para pagamento de remuneração correspondente a férias, bem como para gratificações. Para o 13º salário, a empresa deduz como custo, a provisão formada mensalmente na base de 1/12 da folha de pagamento. Dessa forma, a empresa irá apurar o resultado mensal de maneira mais adequada.

Empréstimos bancários são os empréstimos realizados junto às instituições financeiras, e que serão pagos dentro de um ano. Os juros e outros encargos financeiros a pagar poderão ser incorporados na própria conta de empréstimos. Já o grupo outras obrigações é constituído por adiantamentos de clientes e contas a pagar: os adiantamentos referem-se a bens encomendados para entrega futura mas com adiantamento de valores por parte do cliente; as contas a pagar são pequenas despesas, como água telefone, energia elétrica, etc. (MARION, 1998)

Os financiamentos do passivo não circulante são empréstimos realizados junto às instituições financeiras que serão pagos no longo prazo, levando-se em conta as variações monetárias (atualização no encerramento de cada balanço) e os juros (destacados com observância do regime de competência) (MATARAZZO, 2010).

5.1.1.3 Patrimônio Líquido

Segundo Matarazzo (2010, p. 45 e 46), “o patrimônio líquido pode ser visto como uma obrigação da empresa com seus proprietários, embora estes não reclamem o reembolso de sua aplicação.” Constituímos o mesmo através do capital social, as reservas de reavaliação e as reservas de lucros.

Segundo Marion (1998, p. 338) o capital social representa todo o investimento realizado na empresa pelos seus proprietários. A reavaliação é a nova avaliação de itens do ativo pelo seu valor de mercado, ocorrendo quando o item do ativo está registrado por um valor defasado do real. Após a possível destinação do lucro para aumento de capital, o remanescente será adicionado ao grupo reservas de lucros.

A FIGURA 1 nos permite visualizar a disposição dos ativos e passivos da empresa, bem como do patrimônio líquido. Portanto, exemplifica o formato do balanço patrimonial.

Figura 1 – Estrutura do balanço patrimonial

| ESTRUTURA DO BALANÇO PATRIMONIAL | |
|---|---|
| <i>Lei 6.404 com alterações 11.638/07 e Lei 11.941/09</i> | |
| ATIVO | PASSIVO |
| <p>ATIVO CIRCULANTE</p> <p><i>DISPONÍVEL</i></p> <p>Caixa</p> <p>Banco Conta Movimento</p> <p>Aplicações Financeiras de Liquidez Imediata</p> <p><i>CRÉDITOS</i></p> <p>ICMS a Recuperar</p> <p>Duplicatas a Receber ou Clientes</p> <p>(-) Duplicatas Descontadas</p> <p>(-) Provisões para Devedores Duvidosos</p> <p><i>ESTOQUES</i></p> <p>Mercadorias</p> <p>Produtos em elaboração</p> <p>Matéria Prima</p> <p>ATIVO NÃO-CIRCULANTE</p> <p><i>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</i></p> <p>Créditos a Receber (longo prazo)</p> <p><i>INVESTIMENTOS</i></p> <p><i>IMOBILIZADO</i></p> <p>Veículos</p> <p>Móveis</p> <p>Imóveis</p> <p>Máquinas</p> <p>(-) Depreciação acumulada</p> <p><i>INTANGÍVEIS</i></p> | <p>PASSIVO CIRCULANTE</p> <p><i>OBRIGAÇÕES COMERCIAIS</i></p> <p>Títulos a pagar</p> <p>Fornecedores</p> <p>Duplicatas a pagar</p> <p><i>OBRIGAÇÕES FISCAIS</i></p> <p>ICMS a recolher</p> <p>PIS a recolher</p> <p>COFINS a recolher</p> <p>Provisão para Contribuição Social</p> <p>Provisão para Imposto de Renda</p> <p><i>OBRIGAÇÕES TRABALHISTAS</i></p> <p>Salários a pagar</p> <p style="padding-left: 40px;">Provisão para 13º salário</p> <p>Provisão de Férias</p> <p>FGTS a recolher</p> <p>INSS a recolher</p> <p>PASSIVO NÃO-CIRCULANTE</p> <p><i>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO (LP)</i></p> <p>Financiamentos Bancários (LP)</p> <p>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</p> <p>CAPITAL SOCIAL</p> <p>RESERVAS DE LUCROS</p> |

5.1.2 Demonstração do Resultado do Exercício

Demonstração do resultado do exercício é uma demonstração dos aumentos e reduções causados no patrimônio líquido pelas operações da empresa. O exercício social tem duração de um ano e a cada exercício será apurado o seu resultado, ou seja, se deu lucro ou prejuízo. Na administração dos recursos escassos disponíveis na empresa, a gerência pode ou não ser eficiente. O sucesso desta gestão, sem dúvida, será medido comparando-se o resultado do exercício (DRE), com o montante aplicado no ativo e/ou com o capital investido pelos proprietários (MARION, 1998).

Segundo Matarazzo (2010, p. 30), a demonstração do resultado é o resumo do movimento de certas entradas e saídas no balanço em determinado período e retrata apenas o fluxo econômico e não o monetário. Para esta demonstração, não importa (em princípio) se uma receita ou despesa tem reflexos em dinheiro, basta apenas que afete o patrimônio líquido. A forma de apresentação do DRE é vertical, subtraindo-se custos e despesas da receita de vendas de mercadorias.

Receita bruta compreende a venda de produtos, de subprodutos, de mercadorias e prestações de serviços, incluindo todos os impostos cobrados do comprador e não excluindo as devoluções de mercadorias e os abatimentos concedidos pelas mercadorias em desacordo com o pedido. Existem quatro tipos de deduções: vendas canceladas (mercadorias em desacordo com o pedido), abatimentos (abatimento no preço, para compensar o prejuízo do comprador), descontos comerciais (compra de grande quantidade, cliente especial, entre outros) e impostos incidentes sobre vendas como IPI, ICMS, ISS, PIS, COFINS, entre outros (MARION, 1998).

Segundo Marion (1998, p. 114), “a receita líquida, que serve de base para o cálculo do lucro bruto, é a receita real da empresa, com a exclusão dos impostos, devoluções, abatimentos e descontos comerciais.”

Segundo Matarazzo (2010, p. 49), as empresas industriais, caracterizadas pela transformação de bens e sua comercialização, apresentam os seguintes componentes do custo dos produtos vendidos: estoques iniciais, custo de produção do período, estoques finais, materiais consumidos, mão de obra direta e custos indiretos de fabricação.

Para chegarmos ao lucro bruto, deduzimos o custo dos produtos vendidos e dos serviços prestados da receita líquida. Com o lucro bruto definido, vamos em busca do lucro resultante da atividade operacional da empresa, ou seja, o lucro operacional. Segundo Marion (1998, p. 115), “o lucro operacional é obtido através da diferença entre o lucro bruto e as despesas operacionais”.

Os principais grupos de despesas operacionais são: despesas de venda (desde a promoção do produto até sua colocação junto ao consumidor), despesas administrativas (gastos nos escritórios visando à direção ou à gestão da empresa) e despesas financeiras (remunerações aos capitais de terceiros, como juros e comissões bancárias).

Há ainda as outras despesas/receitas operacionais que, segundo Marion (1998, p. 117), “são despesas operacionais não incluídas nas despesas operacionais anteriores”, ou seja, IPVA, IPTU, multas fiscais, etc. Para outras receitas podemos citar participações em outras sociedades.

Ainda assim, existem despesas e receitas que não são relacionadas diretamente com o objetivo do negócio, ou seja, são classificadas como despesas/receitas não operacionais. Segundo Marion (1998, 118) “são exemplos: venda de automóveis, máquinas e equipamentos (imobilizado) com lucro ou prejuízo; perdas ou ganhos com itens anormais como geadas ou chuvas de granizo.” Chegaremos assim, ao lucro antes do imposto de renda.

O imposto de renda (IR) incide sobre o lucro da empresa. Segundo Marion (1998, p. 118), “geralmente 15% é recolhido para o governo”. O exercício social onde é gerado o lucro denomina-se ano base, e o exercício onde se paga o IR denomina-se “exercício financeiro”. Por ingerência fiscal, houve padronização do período base de incidência do IR, que passa a ser necessariamente com o ano-calendário.

Segundo Rossetti (2008, p. 186), “também incide no IR, 10% de adicional sobre a parcela da base de cálculo mensal excedente a R\$ 20.000,00.” A contribuição social sobre o lucro (CSLL) foi objeto de diversas alterações desde a sua instituição, mas segundo Rossetti (2008, p. 187), “atualmente a alíquota fixada é de 9%.”

Após estas deduções encontraremos o Lucro Líquido que é a sobra líquida à disposição dos sócios ou acionistas. A FIGURA 2 demonstra claramente a disposição das receitas e despesas utilizadas para a elaboração do DRE.

Figura 2 – Estrutura da demonstração do resultado do exercício (DRE)

| |
|---|
| DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO |
| RECEITA OPERACIONAL BRUTA |
| Vendas de Produtos |
| Vendas de Mercadorias |
| Prestação de Serviços |
| (-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA |
| Devoluções de Vendas |
| Abatimentos |
| Impostos e Contribuições Incidentes sobre Vendas |
| (=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA |
| (-) CUSTOS DAS VENDAS |
| Custo dos Produtos Vendidos |
| Custo das Mercadorias |
| Custo dos Serviços Prestados |
| (=) RESULTADO OPERACIONAL BRUTO |
| (-) DESPESAS OPERACIONAIS |
| Despesas Com Vendas |
| Despesas Administrativas |
| (-/+) RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO |
| (+) Receitas Financeiras |
| (-) Despesas Financeiras |
| Variações Monetárias e Cambiais Passivas |
| (-) Variações Monetárias e Cambiais Ativas |
| (+/-) OUTRAS RECEITAS E DESPESAS OPERACIONAIS |
| (=) RESULTADO OPERACIONAL LÍQUIDO |
| (+/-) OUTRAS RECEITAS E OUTRAS DESPESAS |
| (=) LUCRO LÍQUIDO ANTES DO IMP. DE RENDA E DA CONTRIB. SOCIAL E SOBRE O LUCRO |
| (-) Provisão para Imposto de Renda e Contribuição Social Sobre o Lucro |
| (=) RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO |

Fonte: Da Silva, 2011.

5.1.3 Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC)

A demonstração do fluxo de caixa é peça imprescindível na mais elementar atividade empresarial. Muitas empresas vão à falência por não saberem administrar seu fluxo de caixa (MATARAZZO, 2010).

De forma condensada, a demonstração do fluxo de caixa indica a origem de todo o dinheiro que entrou no caixa, bem como a aplicação de todo o dinheiro que saiu do caixa em determinado período, e, ainda, o resultado do fluxo financeiro (MARION, 1998).

Segundo Sá (2009, p 19), “chamamos de fluxo de caixa o método de captura e registro dos fatos e valores que provoquem alterações no saldo do disponível e sua apresentação em relatórios estruturados de forma a permitir sua análise e interpretação.” Logo, para possibilitar a compreensão das contas que são envolvidas no fluxo de caixa, faz-se necessário compreender o conceito de disponível e o que o compõe.

O disponível, também conhecido como “caixa” ou “equivalente de caixa” são os recursos que já são moeda ou que podem ser instantaneamente convertidos em espécie. As contas que o envolvem são: Caixa, Bancos, Valores em Transito e Aplicações de Curtíssimo Prazo (SÁ, 2009).

Segundo Gitman (1997, p. 589), “o planejamento financeiro é um aspecto importante para o funcionamento e sustentação da empresa, pois fornece roteiros para dirigir, coordenar e controlar suas ações na consecução de seus objetivos.”

O fluxo de caixa realizado é o produto final da integração das entradas e das saídas de caixa ocorridas em um determinado período. Já o fluxo de caixa projetado é o produto final da integração das entradas e das saídas de caixa que se imagina que ocorrerão no período projetado (SÁ, 2009).

Segundo Zdanowicz (2002, p. 23), “o fluxo de caixa é o instrumento que relaciona o futuro conjunto de ingressos e de desembolsos de recursos financeiros pela empresa em determinado período.” O autor também denomina o conceito como um instrumento com intuito de apurar os ingressos e desembolsos financeiros da

empresa, projetando se haverá sobras ou faltas de caixa. Zdanowicz (2002) “considera os seguintes objetivos específicos para elaborar o fluxo de caixa na empresa:”

- a) Proporcionar o levantamento de recursos financeiros necessários para a execução do plano geral de operações, bem como na realização das transações econômico-financeiras da empresa;
- b) Empregar, da melhor forma possível, os recursos financeiros disponíveis na empresa, evitando que fiquem ociosos;
- c) Planejar e controlar os recursos financeiros da empresa, em termos de ingressos e desembolsos de caixa, através das informações constantes nas projeções de vendas, produção e despesas operacionais;
- d) Salvar as obrigações da empresa na data do vencimento;
- e) Buscar o perfeito equilíbrio entre ingressos e desembolsos de caixa na empresa.

Segundo Marion (1998, p. 381), a DFC vem esclarecer situações controvertidas na empresa, como, por exemplo, através da comparação com o DRE, o porquê de a empresa ter um lucro considerável e estar com o caixa baixo, não conseguindo liquidar todos os seus compromissos. Propicia ao gerente financeiro a elaboração de melhor planejamento, pois numa economia tipicamente inflacionária não é aconselhável excesso de caixa, mas o estritamente necessário para fazer face aos seus compromissos.

Portanto, o gerente saberá o momento certo em que contrairá empréstimos para cobrir a falta de fundos, bem como quando aplicar no mercado financeiro o excesso de dinheiro, evitando, assim, a corrosão inflacionária e proporcionando maior rendimento à empresa. Mas só através do conhecimento do passado se poderá fazer uma boa projeção do fluxo de caixa para o futuro (MARION, 1998).

Para elaboração do DFC podemos, com o livro caixa, ordenar as operações de acordo com sua natureza. Existem transações que afetam o caixa e algumas que não afetam o caixa. Dentre as que afetam o caixa, algumas o aumentam enquanto outras o diminuem.

Segundo Matarazzo (2010, p. 48 a 53), Investimentos de capital pelos sócios ou acionistas, empréstimos bancários e financiamentos, venda de itens do ativo permanente, vendas à vista e recebimento de duplicatas a receber, e outras entradas,

como juros recebidos e indenizações, fazem parte das transações que aumentam o caixa. Entretanto, como já mencionado anteriormente, existem transações que diminuem o caixa. São elas: pagamentos de dividendos aos acionistas, pagamento de juros e correções monetárias de dívidas, aquisição de item do ativo permanente, compras à vista e pagamentos de fornecedores, além de pagamentos de despesas e contas a pagar.

Algumas transações não afetam o caixa, e portanto, não serão levadas em conta no DFC. São contas que não representam desembolso para a empresa: depreciação, amortização, exaustão, provisão para devedores duvidosos e reavaliação. (Matarazzo, 2010)

Desse modo, segundo Marion (1998, p. 401), “faremos uma análise simplificada do fluxo de caixa, propondo inicialmente uma nova disposição deste fluxo para um melhor entendimento.” A FIGURA 3 é um exemplo de fluxo de caixa utilizado no SEBRAE de Minas Gerais:

Figura 3 – Exemplo de estrutura do fluxo de caixa

| Discriminação | \$ |
|----------------------|----|
| 1-ENTRADAS: | |
| . Saldo Anterior | |
| . Vendas à vista | |
| . Cobrança de Contas | |
| . Empréstimos | |
| . Outras | |
| TOTAL ENTRADA | |
| 2-SAÍDAS: | |
| . Compra a Vista | |
| . Fornecedores | |
| . Funcionários | |
| . Água/luz/telefone | |
| . Impostos | |
| . Retiradas | |
| . Combustíveis | |
| . Manutenção | |
| . Outras | |
| TOTAL SAÍDA | |
| SALDO ATUAL | |

Fonte: Marques, 2004.

5.2 ANÁLISE ATRAVÉS DE ÍNDICES

Segundo Matarazzo (2010, p. 81), “um índice é como uma vela acesa num quarto escuro. Os índices constituem a técnica de análise mais empregada.” Basicamente, é a relação entre contas ou grupos de contas das demonstrações financeiras que visa evidenciar determinado aspecto da situação econômica ou financeira de uma empresa. A FIGURA 4 demonstra os principais índices existentes e suas respectivas características.

Pode-se subdividir a análise das demonstrações financeiras em análise da situação financeira (estrutura e liquidez) e análise da situação econômica (rentabilidade), para juntar as conclusões das duas análises somente em um próximo momento.

Segundo Matarazzo (2010, p. 85), existem índices que são interessantes apenas em determinadas análises e para determinado usuário. Certos índices são usados por praticamente todos os analistas: participação de capitais de terceiros, liquidez corrente e rentabilidade do patrimônio líquido.

Além destes, convém analisarmos composição do endividamento, liquidez geral, margem líquida e rentabilidade do ativo. Matarazzo (2010), define estes índices da seguinte forma:

PARTICIPAÇÃO DE CAPITALS DE TERCEIROS: indica quanto a empresa tomou de capitais de terceiros para cada R\$ 100,00 de capital próprio investido. Do ponto de vista estritamente financeiro, quanto maior a relação capitais de terceiros / patrimônio líquido menor a liberdade de decisões financeiras da empresa (maior dependência a terceiros). Do ponto de vista de obtenção de lucro, pode ser vantajoso para a empresa trabalhar com capitais de terceiros, se a remuneração paga a esses capitais de terceiros for menor do que o lucro conseguido com a sua aplicação nos negócios. Ou seja, sempre que se aborda este índice, está-se fazendo análise exclusivamente do risco de insolvência. A fórmula é capitais de terceiros dividido por patrimônio líquido vezes 100.

COMPOSIÇÃO DO ENDIVIDAMENTO: indica o percentual de obrigações de curto prazo em relação às obrigações totais. Ter dívidas de curto prazo que precisam ser pagas com os recursos possuídos hoje, mais aqueles gerados a curto prazo pode se tornar uma tarefa complicada. Entretanto, ter dívidas a longo prazo, demonstra que a empresa dispõe de mais tempo para gerar recursos para pagar estas dívidas. A fórmula é passivo circulante dividido por capitais de terceiros vezes 100.

LIQUIDEZ GERAL: indica quanto a empresa possui no ativo circulante e realizável a longo prazo para cada R\$ 1,00 de dívida total. Índices acima de 1 representam uma espécie de “reserva” ou margem de segurança; em princípio, a empresa está satisfatoriamente estruturada do ponto de vista financeiro. Caso ocorram índices abaixo de 1, significa que a empresa deverá gerar recursos para pagar suas dívidas, pois os atuais recursos circulantes são insuficientes. A fórmula é

ativo circulante mais realizável a longo prazo dividido por passivo circulante mais exigível a longo prazo.

LIQUIDEZ CORRENTE: indica quanto a empresa possui no ativo circulante para cada R\$ 1,00 de passivo circulante. Quando se diz que os investimentos no ativo circulante são suficientes para cobrir as dívidas, não estaríamos levando em conta o fator tempo que atua de várias formas, por exemplo, é impossível vender instantaneamente todos os estoques ou receber todas as duplicatas instantaneamente. O índice de liquidez corrente significa que há recursos no ativo circulante que são superiores às dívidas junto a terceiros, ou seja, pode sinalizar uma margem de folga para manobras de prazos visando equilibrar as entradas e saídas de caixa. Quanto maiores os recursos, maior essa margem, maior a segurança da empresa, melhor a situação financeira. A fórmula é ativo circulante dividido por passivo circulante.

MARGEM LÍQUIDA: indica quanto a empresa obtém de lucro para cada R\$ 100,00 vendidos. A fórmula é lucro líquido dividido por vendas líquidas vezes 100.

RENTABILIDADE DO ATIVO: indica quanto a empresa obtém de lucro para cada R\$ 100,00 de investimento total. A fórmula é lucro líquido dividido pelo ativo vezes 100.

RENTABILIDADE DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO: indica quanto a empresa obteve de lucro para cada R\$ 100,00 de capital próprio investido. A fórmula é lucro líquido dividido pelo patrimônio líquido médio vezes 100. Para chegarmos ao patrimônio líquido médio: patrimônio líquido inicial mais patrimônio líquido final dividido por 2.

Segundo Matarazzo (2010, p. 118), “existem três tipos básicos de avaliações de um índice: pelo significado intrínseco; pela comparação ao longo de vários exercícios; e pela comparação com índices de outras empresas-índices-padrão.” De qualquer maneira, a análise do valor intrínseco de um índice é limitada e só deve ser usada quando não se dispõe de índices-padrão proporcionados pela análise de um conjunto de empresas.

Atualmente, muitos pesquisadores, através de pesquisas de campo, têm tentado encontrar os pesos ideais. A atribuição de pesos pode adquirir contornos

altamente científicos, porém não deixa de ser algo absolutamente intuitivo. Quando um analista chega a uma conclusão, terá atribuído algum peso aos índices encontrados, mesmo que igual para todos e ainda que o faça inconscientemente (MATARAZZO, 2010).

Figura 4 – Índices para análise de balanço patrimonial e DRE

Contabilidade Gerencial – Análise de Balanços através de índices

| SÍMBOLO | ÍNDICE | FÓRMULA | INDICA | INTERPRETAÇÃO |
|--------------|---|---|---|-----------------------|
| 1. CT/PL | Estrutura de Capital • Participação de Capital de Terceiros (Endividamento) | $\frac{\text{Capital Terceiros}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$ | Quanto a empresa tomou de capitais de terceiros para cada \$ 100 de capital próprio | Quanto menor, melhor. |
| 2. PC/CT | • Composição do Endividamento | $\frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Capitais Terceiros}} \times 100$ | Qual o percentual de obrigações a curto prazo em relação às obrigações totais. | Quanto menor, melhor. |
| 3. AP/PL | • Imobilização do Patrimônio Líquido | $\frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$ | Quanto reais a empresa aplicou no Ativo Permanente para cada \$ 100 de Patrimônio Líquido | Quanto menor, melhor. |
| 4. AP/PL+ELP | • Imobilização dos Recursos não Correntes | $\frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Patrimônio Líquido} + \text{Exigível Longo Prazo}} \times 100$ | Que percentual dos Recursos não Correntes (Patrimônio Líquido e Exigível a Longo Prazo) foi destinado ao Ativo Permanente | Quanto menor, melhor. |
| 5. LG | Liquidez • Liquidez Geral | $\frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível Longo Prazo}}$ | Quanto a empresa possui de Ativo Circulante + Realizável a Longo Prazo para cada \$ 1 de dívida total. | Quanto maior, melhor. |
| 6. LC | • Liquidez Corrente | $\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$ | Quanto a empresa possui de Ativo Circulante para cada \$ 1 de Passivo Circulante. | Quanto maior, melhor. |
| 7. LS | • Liquidez Seca | $\frac{\text{Disponível} + \text{Títulos Receber} + \text{Outros Ativos Rápida Conversibilidade}}{\text{Passivo Circulante}}$ | Quanto a empresa possui de Ativo Líquido para cada \$ 1 de Passivo Circulante | Quanto maior, melhor. |
| 8. V/AT | Rentabilidade (ou Resultados) • Giro do Ativo | $\frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo}}$ | Quanto a empresa vendeu para cada \$ 1 de investimento total | Quanto maior, melhor. |
| 9. LLV | • Margem Líquida | $\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 100$ | Quanto a empresa obtém de lucro para cada \$ 100 vendidos | Quanto maior, melhor. |
| 10. LL/AT | • Rentabilidade do Ativo | $\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo}} \times 100$ | Quanto a empresa obtém de lucro para cada \$ 100 de investimento total | Quanto maior, melhor. |
| 11. LL/PL | • Rentabilidade do Patrimônio Líquido | $\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido Médio}} \times 100$ | Quanto a empresa obtém de lucro para casa \$ 100 de capital próprio investido, em média, no exercício | Quanto maior, melhor. |

Tabela extraída de Matarazzo, Dante Carmine. *Análise financeira de balanços: abordagem básica e gerencial*. 6ª edição. São Paulo: Atlas, 2007.

5.3 SISTEMA DUPONT

O sistema de análise *DuPont* é uma técnica de busca para localizar as áreas responsáveis pelo desempenho financeiro da empresa. Este sistema utiliza o balanço patrimonial e o DRE em duas taxas: as taxas de retorno sobre o ativo total (ROA) e as taxas sobre o patrimônio líquido (ROE). (ROSSETTI, 2008, p.196)

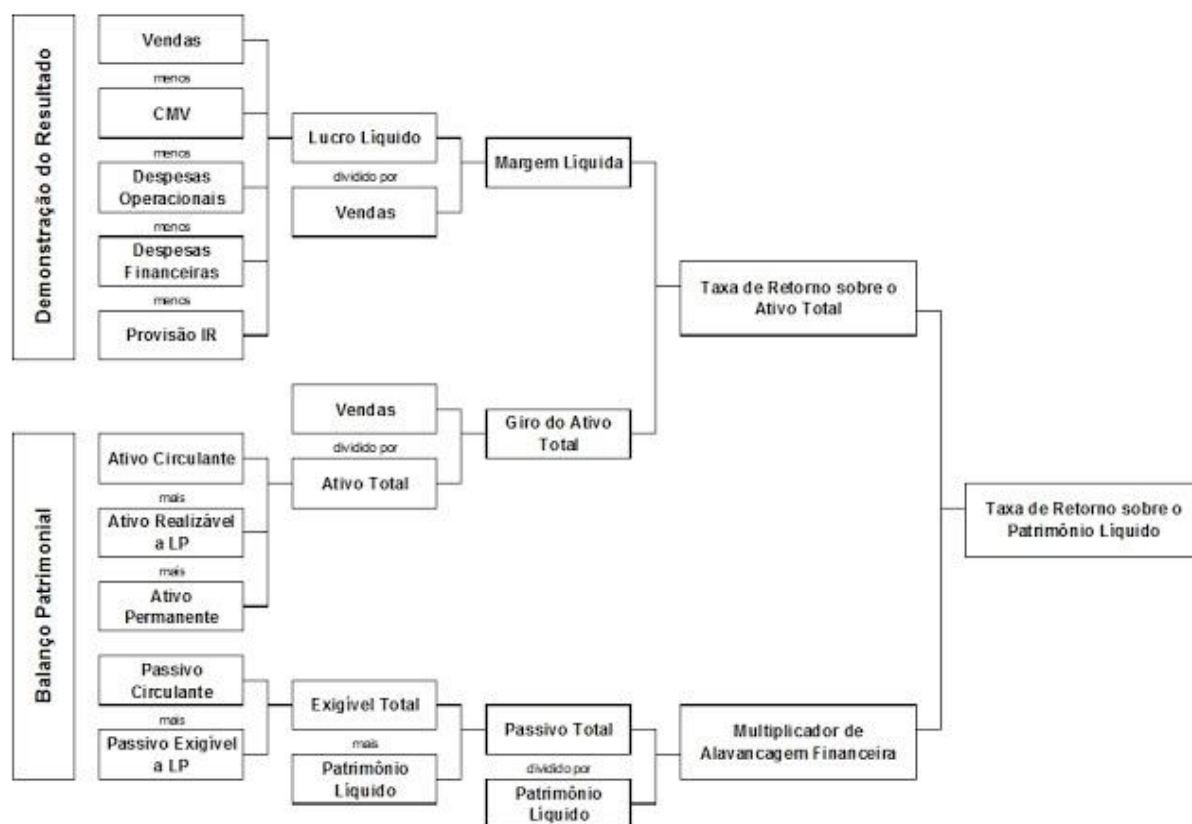
Para Ross *et al.* (2013, p. 68), “o ROA é uma medida do lucro por real em ativos, enquanto o ROE é uma medida de como foi o ano para os acionistas.” ROA e ROE são índices de retorno contábeis e, portanto, segundo Ross *et al.* (2013, p. 68) “seria inadequado comparar o resultado com uma taxa de juros observada nos mercados financeiros.”

Inicialmente, o sistema *DuPont* reúne a margem líquida (lucratividade sobre as vendas) com o giro do ativo total (eficiência da empresa na utilização dos seus ativos). Segundo Rossetti (2008, p. 197), “na fórmula *DuPont*, o produto desses dois índices resulta na taxa de retorno sobre o ativo total”.

O segundo passo no sistema *DuPont* relaciona a taxa de retorno sobre o ativo total à taxa de retorno sobre o patrimônio líquido. Esta última é obtida multiplicando-se a taxa de retorno sobre o ativo total pelo multiplicador de alavancagem financeira, que representa o índice de endividamento geral da empresa. (ROSSETTI, 2008)

A identidade *DuPont* nos diz que o ROE é afetado por três fatores: eficiência operacional, eficiência no uso dos ativos e alavancagem financeira. A decomposição do ROE é um modo conveniente de abordar sistematicamente a análise da demonstração financeira pois se o mesmo for insatisfatório, a identidade *DuPont* diz onde começar a procurar pelos motivos. (ROSS *et al.*, 2013, p. 72 e 73)

O sistema *DuPont* tem sido, há muitos anos, usado pelos administradores financeiros como uma estrutura para analisar as demonstrações financeiras e avaliar a situação econômica-financeira da empresa. A FIGURA 5 ilustra o caminho que o método *DuPont* segue.

Figura 5 – Modelo de sistema *DuPont*

Fonte: <http://admsolucoes.blogspot.com.br/2013/03/rentabilidade-o-oxigenio-das-empresas.html> Acesso em: 25 de novembro 2014.

6 MÉTODO

A realização do trabalho iniciará por meio da coleta de dados existentes na empresa, e também, em documentos disponibilizados pelo contador como o balanço patrimonial, o DRE e o fluxo de caixa até o dia 27 de setembro. Não se tem conhecimento da quantidade de dados existentes devido à perda de informações durante o exercício atual, bem como os demais exercícios anteriores.

Após uma primeira análise do material disponível, será necessário analisar também se a utilização desta parcela de dados é relevante para o que vem acontecendo com a empresa. Caso as informações contidas nas demonstrações contábeis não sejam verdadeiras, ou melhor, completas, a reformulação das demonstrações será necessária.

Para o balanço patrimonial e a demonstração do resultado do exercício, modelos clássicos serão utilizados. Porém, caso seja necessária a reformulação do fluxo de caixa, o mesmo será adaptado aos moldes da empresa, ou seja, será um fluxo de caixa simples e fácil de manejo, objetivando que o proprietário consiga utilizá-lo e manejá-lo conforme suas capacidades técnicas para tal.

Neste caso, como não teremos as informações verdadeiras, serão apuradas informações de diversas maneiras: caderno de anotações do proprietário, documentos formulados no contador, visitas na empresa, conversas diretamente com o proprietário buscando informações em sua memória, quantidade de vendas em determinadas lojas especializadas, entre outras.

Com as demonstrações contábeis em mãos, serão utilizados índices que auxiliarão nas conclusões pertinentes para o presente estudo como: participação de capitais de terceiros, liquidez corrente, rentabilidade do patrimônio líquido, composição do endividamento, liquidez geral, margem líquida e rentabilidade do ativo.

Utilizaremos também o sistema *DuPont*, com a finalidade de melhor avaliarmos a situação econômica-financeira da vinícola Pedrucci. Este método tem por objetivo

também, identificar quais os prováveis motivos de uma possível insatisfação com os resultados das demonstrações financeiras.

Por fim, concluiremos com propostas de melhorias visando a continuação destas demonstrações contábeis com análises periódicas a fim de possibilitar um planejamento estratégico tão necessário e indispensável para qualquer empresa.

7 AGRUPAMENTO DE INFORMAÇÕES

No dia 27 de setembro de 2014, realizou-se uma visita à vinícola com o objetivo de materializar um levantamento geral de equipamentos, estoques, dados gerais, entre outros. Facilmente conseguimos realizá-lo em relação aos equipamentos e estoques presentes na cantina porém, como já era imaginado, houve um pouco de dificuldade em relação às informações de receitas e despesas que deveriam estar organizadas e documentadas.

No mesmo dia foi solicitado ao contador o balanço patrimonial, o DRE e o fluxo de caixa da vinícola até a mesma data. Após comparar as informações disponíveis, percebeu-se grandes diferenças que certamente mudariam qualquer análise ou tomada de decisão a partir destas demonstrações contábeis. Optou-se, então, por reestruturar estas demonstrações utilizando as informações disponíveis.

Utilizamos a maior parte das informações obtidas na empresa, seja com as visitas ou com o proprietário e suas anotações. Alguns dados se perderam com o tempo e, portanto, se utilizou algumas informações oriundas do contador. Para agrupar todas as informações necessárias, foi necessário mais que um dia, contudo, tomamos o cuidado, na medida do possível, de selecionar as informações referentes até esta data ou muito próximo a ela.

Para o DRE também foi necessário utilizar informações oriundas da empresa e do contador. Como as receitas e despesas não são todas documentadas, houve uma maior dificuldade em obter números reais. Entretanto, o resultado final aproximou-se da realidade financeira atual da vinícola.

O fluxo de caixa existente é bastante rudimentar, sendo utilizado para tal, um caderno normal onde o proprietário lança as receitas e despesas do dia-a-dia. Nitidamente percebeu-se que além de poucos lançamentos, alguns deles são lançados de forma equivocada, alterando ainda mais o resultado final. Não muito diferente, o fluxo de caixa do contador não condiz com a realidade.

Portanto houve a necessidade de reestruturar um novo fluxo de caixa, de fácil acesso para o proprietário e de fácil entendimento. O objetivo principal desta simplicidade é a possibilidade do proprietário visualizar, entender e se comprometer com algo importantíssimo para o futuro do negócio. Desenvolvido em excel, o novo fluxo de caixa possibilita visualizar diversas informações importantes: relação entre despesas fixas e variáveis, custos individuais que mais representam sobre o total de custos, receitas de cada produto, receitas totais do mês, comparação dos fluxos de caixa de todos os meses, entre outros.

Por dificuldades do proprietário em assumir estes lançamentos em sua rotina diária, será necessário um auxílio técnico ou consultoria que estimule a prática destes lançamentos para que a reestruturação do fluxo de caixa não seja em vão. Desta forma, o fluxo de caixa possibilitará tomadas de decisão no médio e longo prazo. Para não atarefá-lo no final de ano, onde as vendas aumentam consideravelmente, será proposto que este novo fluxo de caixa seja iniciado a partir de janeiro de 2015.

8 ANÁLISE FINANCEIRA DE BALANÇOS

A fim de observar o andamento da vinícola Pedrucci através de índices desde sua inauguração em 2002, necessitamos de uma comparação de vários exercícios. Devido ao fato de não possuímos estas informações, faremos a avaliação pelo significado intrínseco para observarmos o andamento da vinícola, neste ano, até o dia 27 de setembro. Para os cálculos a seguir, utilizamos os resultados encontrados no ANEXO 1, no ANEXO 2 e no ANEXO 3.

PARTICIPAÇÃO DE CAPITAIS DE TERCEIROS:

$$(275.692,54 / 270.049,61) * 100 = 102\%$$

Podemos chegar à conclusão de que a empresa tomou praticamente o mesmo valor de capital de terceiros comparado ao que foi investido de capital próprio. Não existe um valor certo ou errado para este índice, mas levando em conta o alto estoque que a empresa possui, não poderíamos interpretar este resultado de forma negativa.

COMPOSIÇÃO DO ENDIVIDAMENTO:

$$(200.871,08 / 275.692,54) * 100 = 72,86\%$$

Tal índice indica que a empresa tem 72% (quase $\frac{3}{4}$) de suas dívidas vencíveis a curto prazo. Considerando que a empresa possui um ciclo operacional longo, este resultado não deve ser interpretado de modo positivo porque a empresa precisa pagar suas dívidas em grande parte no curto prazo apesar de conseguir arrecadar receitas, em sua maioria, no longo prazo.

LIQUIDEZ GERAL:

$$439.466,15 / 200.871,08 + 74.821,46 = 1,59$$

Este índice indica que para cada R\$ 1,00 de dívida, a empresa tem R\$ 1,59 de investimentos realizáveis a curto e longo prazo, ou seja, esta margem de segurança sugere que a situação financeira da empresa tende a ser satisfatória.

LIQUIDEZ CORRENTE:

$$439.466,15 / 200.871,08 = 2,19$$

O ativo circulante é maior que o passivo circulante, e isto significa que os investimentos no ativo circulante são suficientes para cobrir as dívidas de curto prazo e ainda permitir uma folga de 119%.

MARGEM LÍQUIDA:

$$(3.224,06 / 191.658,71) * 100 = 1,68\%$$

Para cada R\$ 100,00 vendidos, a empresa obtém R\$ 1,68 de lucro. Ou seja, apenas 1,68% das vendas se revertem em lucro líquido ao final do exercício.

RENTABILIDADE DO ATIVO:

$$(3.224,06 / 545.742,15) * 100 = 0,59\%$$

Novamente, para cada R\$ 100,00 de investimento total, a vinícola obtém de lucro R\$ 0,59. Mesmo não havendo outros exercícios para comparação, certamente é algo bem abaixo do esperado.

RENTABILIDADE DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO:

$$(3.224,06 / 270.049,61) * 100 = 1,19\%$$

Para cada R\$ 100,00 de capital próprio investido, a empresa consegue reverter em lucro apenas R\$ 1,19. Esta taxa de 1,19% pode ser comparada a outros rendimentos alternativos no mercado. É preocupante perceber que o rendimento da caderneta de poupança é maior que a empresa em questão.

Para o método *DuPont*, necessitamos de mais alguns cálculos:

Lucro líquido / vendas = margem líquida

$$3.224,06 / 191.658,71 = 0,0168$$

Vendas / ativo total = giro do ativo total

$$264.797,10 / 545.742,15 = 0,3511$$

Exigível total + patrimônio líquido = passivo total

$$275.692,54 + 270.049,61 = 545.742,15$$

Margem líquida / giro do ativo total = taxa de retorno sobre o ativo total

$$0,0168 / 0,3511 = 0,0478$$

Passivo total / patrimônio líquido = multiplicador de alavancagem financeira

$$545.742,15 / 270.049,61 = 2,0209$$

Taxa de retorno sobre o ativo total * multiplicador de alavancagem financeira = taxa de retorno sobre o patrimônio líquido

$$0,0478 * 2,0209 = 0,0237$$

Através do método DuPont, chegamos à conclusão de que a taxa de retorno sobre o patrimônio líquido é de apenas 2,37%, acima dos índices de rentabilidade. Evidente afirmar que a margem de lucro de 2,37% não pode ser considerada suficiente ao negócio da empresa.

É perceptível que o planejamento a médio e longo prazo deve levar em consideração algumas medidas que podem auxiliar neste baixo rendimento do negócio:

- Aumento de vendas para diluir o custo fixo pois o salário do enólogo e proprietário é alto para o tamanho da empresa, dificultando um retorno maior;
- Utilizar a necessidade de capital de giro para projetar quando e como fazer empréstimos a fim de diminuir os custos com juros;
- Implementar controles de estoque com o intuito de não ter capital de giro sendo desperdiçado.

Analisando separadamente, podemos dizer que o balanço patrimonial da empresa está “saudável”, tendo vários pontos positivos. Provavelmente isto seja o acúmulo de pequenos crescimentos durante 12 anos de existência. Porém, se analisarmos o DRE podemos observar que o lucro líquido do exercício, apesar de positivo, parece não corresponder ao balanço patrimonial da vinícola.

Um possível motivo para esta comparação estar em descompasso, é a apuração de apenas 9 meses do ano, excluindo o último trimestre. Para vinícolas

especializadas na elaboração de espumantes, o último trimestre é disparado a melhor época do ano. Portanto o DRE não deve estar compatível com a real situação da empresa.

A análise do fluxo de caixa não será aplicada pois, como já citamos anteriormente, a empresa não possui um fluxo de caixa organizado e documentado. Desta forma, criamos um fluxo de caixa simples e de fácil visualização para que seja realmente posto em prática. Através de dados da empresa e do escritório de contabilidade, levamos em conta todos os diversos gastos e receitas que a empresa possui. O ANEXO 4 e o ANEXO 5 fazem parte do fluxo de caixa criado para a vinícola Pedrucci.

Foi criado, através do *excel*, duas planilhas: uma delas contendo todas as receitas e despesas / gastos da vinícola, incluindo gráficos de fácil observação, indispensáveis para a tomada de decisão; outra planilha para as receitas e despesas / gastos da família Pedrucci. O fato de criamos duas planilhas não era um dos objetivos aos quais nos propomos, porém para que o lucro líquido da vinícola seja utilizado de forma profissional e que o salário estipulado para o proprietário seja utilizado somente para as contas da família, consideramos necessária tal atitude.

9 CONCLUSÕES

As micro e pequenas empresas possuem muitos desafios por diversos fatores. Um deles é o pouco poder de barganha que impossibilita a redução do custo de produção, tendo dificuldades para competir com empresas de maior porte em seu ramo de atividade. Outras vinícolas de grande porte conseguem adquirir quantidades enormes de matéria-prima, diminuindo o custo e o preço final do produto.

Outro fato relevante na questão de preço é a rentabilidade necessária de cada garrafa produzida para permitir a sobrevivência da empresa. Enquanto grandes empresas podem se permitir a “pequenas” margens de lucro por garrafa e, mesmo assim, obter um lucro líquido positivo de milhões de reais, as pequenas e médias empresas precisam de grandes margens de lucro por garrafa para sobreviverem.

Este problema, além de outros fatores, acarretou na criação de outros métodos federais e estaduais de pagamento de impostos pertinentes para pequenos e médios negócios. Entretanto, o fato de se tratar de uma empresa de bebida alcoólica, exclui a possibilidade de participar do Simples Nacional, ou seja, não há auxílio algum por parte do governo para que este tipo de empresa sobreviva no mercado brasileiro. Este fato dificulta o crescimento e a lucratividade de qualquer negócio.

Outro problema encontrado em proprietários de empresa familiar, como é o caso da vinícola Pedrucci, é a grande quantidade de atividades que o negócio demanda. Sobrecarregado com atividades diversas, o proprietário deixa a desejar nas atividades administrativas. Poderíamos propor a contratação de funcionários com experiência ou conhecimento administrativo, porém a falta de funcionários qualificados em pequenas e médias empresas, que possam auxiliar no desenvolvimento destes negócios, existe devido à escassez de recursos financeiros.

Devido ao longo ciclo operacional neste ramo, as empresas necessitam de um grande capital de giro que, quase sempre, precisa ser financiado por bancos privados. Para financiamentos subsidiados pelo governo, há a exigência de uma série de documentos, bem como de garantias reais para tal, dificultando a obtenção deste recurso indispensável. Portanto, as pequenas empresas encontram altas taxas de

financiamento, aumentando os custos e despesas da empresa e dificultando o retorno esperado do negócio.

Apesar destes fatores negativos, a empresa precisa buscar alternativas para modificar a rentabilidade do negócio. Mesmo que as vendas aumentem bastante, a taxa de retorno sobre o patrimônio líquido vai continuar sendo pequena. A grosso modo, Gilberto afirmaria que além deste retorno, considera também o seu salário de R\$ 5.000,00 como retorno do capital investido na vinícola. Sabemos que este equívoco é aceitável visto que o proprietário não tem conhecimento técnico de tal assunto, mas não é uma análise correta. A verdadeira situação de rentabilidade da vinícola não é nenhum pouco encorajadora.

A respeito do salário do enólogo e proprietário, consideramos alto para o tamanho da empresa. Como já foi comentado por ele mesmo, este valor é necessário para sua sobrevivência e por este motivo, acreditamos necessitar de alguns ajustes para que este seja um salário justo. É imprescindível que a empresa busque encontrar alguma forma de aumentar suas vendas para diluir este custo fixo.

A vinícola iniciou suas atividades sem planejamento ou análise de mercado. Mesmo assim, se expandiu a ponto de adquirir diversos equipamentos e consegue atualmente manter um alto, mas necessário, nível de estoque. Outro fato relevante a ser mencionado, é que realizamos o estudo de janeiro a setembro de 2014, ou seja, não levamos em conta o melhor trimestre para o setor.

Um dos fatores que auxiliaram para a sobrevivência da empresa foi o *degorgement* para terceiros, que já possui uma parcela significativa nas receitas da vinícola e deve continuar sendo explorado. A empresa comercializou até o momento em torno de 10.000 garrafas e terceirizou a produção de aproximadamente 10.000 garrafas. A terceirização também deve ser estudada a fim de maximizar esta fonte de renda da empresa.

Levando em conta todas as dificuldades apresentadas e o nível de crescimento da empresa, podemos concluir que a mesma pode construir um futuro promissor se forem tomadas algumas providências. Através destas demonstrações contábeis, será possível verificar oportunidades de planejamento econômico e financeiro no médio e longo prazo.

O fato da empresa não possuir informações detalhadas de anos anteriores dificulta diversos estudos que poderiam ser aplicados e auxiliariam no crescimento da mesma como, por exemplo, uma análise vertical ou horizontal que poderiam nos permitir avaliar mais precisamente o andamento da organização.

Entretanto, com a reorganização das demonstrações contábeis podemos realizar outras análises pertinentes como, por exemplo, a necessidade de capital de giro que se mostrou necessária. Esperamos que estas demonstrações sejam mantidas e atualizadas para podermos analisar a vinícola Pedrucci com mais recursos dentro de alguns anos.

REFERÊNCIAS

BRIGHAM, Eugene F.; EHRHARDT, Michael C.; tradução: SALAZAR, José Nicolás Albuja; CUCCI, Suely Sonoe Murai. **Administração Financeira: Teoria e Prática**. 10ª ed. São Paulo, Thomson Learning, 2007.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios da administração financeira**. São Paulo: Habra, 1997.

MARION, José Carlos. **Contabilidade Empresarial**. 8ª ed. São Paulo: Atlas, 1998.

MARQUES, Wagner Luiz. **Fluxo de Caixa: Controle Empresarial**. 1º ed. Paraná: Wagner Luiz Marques, 2004.

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise Financeira de Balanços: abordagem gerencial**. 7ª ed. São Paulo: Atlas, 2010.

ROSS, Stephen A. *et al.* **Fundamentos da administração financeira**. 9ª ed. Porto Alegre: AMGH, 2013.

ROSSETTI, José Paschoal. **Finanças Corporativas: teoria e prática empresarial no Brasil**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008. Disponível em: <http://books.google.com.br/> Acesso em: 25 de novembro de 2014.

ZDANOWICZ, José Eduardo. **Fluxo de Caixa: uma decisão de planejamento e controle financeiro**. 9ª edição. Porto Alegre: Editora Sagra Luzzatto, 2002.

DA SILVA, Letícia Medeiros. **Apostila de aula**. Porto Alegre, 2011.

<http://admsolucoes.blogspot.com.br/2013/03/rentabilidade-o-oxigenio-das-empresas.html> Acesso em: 25 de novembro 2014.

<http://conampe.org.br/2014/01/08/pequenas-empresas-sao-as-maiores-vitimas-da-falencia/> Acesso em: 12 de julho de 2014.

www.casapedrucci.com.br Acesso em: 17 de maio de 2014.

www.ibravin.org.br Acesso em: 17 de maio de 2014.

ANEXO 1 – ATIVO

| | |
|---|-------------------|
| ATIVO | 545.742,15 |
| ATIVO CIRCULANTE | 439.466,15 |
| DISPONÍVEL | 15.471,55 |
| Caixa | 8.883,95 |
| Banco Conta Movimento | - |
| Aplicações Financeiras de Liquidez Imediata | 6.587,60 |
| CRÉDITOS | - 7.894,70 |
| ICMS a Recuperar | 4.396,87 |
| IPI a Recuperar | 2.748,95 |
| Duplicatas a Receber ou Clientes | - |
| (-) Duplicatas Descontadas | 15.040,52 |
| ESTOQUES | 431.889,30 |
| Matéria Prima | 42.908,70 |
| Produtos em elaboração | 338.122,50 |
| Produtos Prontos | 50.858,10 |
| ATIVO NÃO-CIRCULANTE | 106.276,00 |
| REALIZÁVEL A LONGO PRAZO | - |
| INVESTIMENTOS | - |
| IMOBILIZADO | 106.276,00 |
| Móveis | - |
| Imóveis | 65.000,00 |
| Máquinas | 99.688,00 |
| (-) Depreciação acumulada | 58.412,00 |
| INTANGÍVEIS | - |
| TOTAL DO ATIVO | 545.742,15 |

ANEXO 2 – PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO

| | |
|---|-------------------|
| PASSIVO | 275.692,54 |
| PASSIVO CIRCULANTE | 200.871,08 |
| <i>OBRIGAÇÕES COMERCIAIS</i> | 191.270,98 |
| Títulos a Pagar | 139.488,02 |
| Fornecedores | 27.000,00 |
| Empréstimos Bancários (CP) | 24.782,96 |
| <i>OBRIGAÇÕES FISCAIS</i> | 1.889,15 |
| ICMS a recolher | 461,26 |
| PIS a recolher | 134,98 |
| COFINS a recolher | 622,98 |
| Provisão para Contribuição Social | 317,34 |
| Provisão para Imposto de Renda | 352,59 |
| <i>OBRIGAÇÕES TRABALHISTAS</i> | 7.710,95 |
| Salários a pagar | 2.700,00 |
| Provisão para 13º salário | 1.900,00 |
| Provisão de Férias | 2.527,00 |
| FGTS a recolher | 102,00 |
| INSS a recolher | 481,95 |
| PASSIVO NÃO-CIRCULANTE | 74.821,46 |
| <i>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO (LP)</i> | 74.821,46 |
| Financiamentos Bancários (LP) | 74.821,46 |
| PATRIMÔNIO LÍQUIDO | 270.049,61 |
| <i>CAPITAL SOCIAL</i> | 200.000,00 |
| <i>RESERVAS DE LUCROS</i> | 70.049,61 |
| TOTAL DO PASSIVO + PL | 545.742,15 |

ANEXO 3 – DRE

| DRE DA VINÍCOLA CASA PEDRUCCI | |
|--|------------|
| RECEITA OPERACIONAL BRUTA | 264.797,10 |
| Vendas de Produtos | 231.081,00 |
| Vendas de Mercadorias | - |
| Prestação de Serviços | 33.716,10 |
| (-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA | 73.138,39 |
| Devoluções de Vendas | 325,13 |
| Abatimentos | - |
| Impostos e Contribuições Incidentes sobre Vendas | 72.813,26 |
| (=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA | 191.658,71 |
| (-) CUSTOS DAS VENDAS | 135.194,33 |
| Custo dos Produtos Vendidos | 120.073,17 |
| Custo das Mercadorias | - |
| Custo dos Serviços Prestados | 15.121,16 |
| (=) RESULTADO OPERACIONAL BRUTO | 56.464,38 |
| (-) DESPESAS OPERACIONAIS | 51.255,00 |
| Despesas Com Vendas | 4.905,00 |
| Despesas Administrativas | 46.350,00 |
| (-/+) RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO | 5.209,38 |
| (+) Receitas Financeiras | 568,95 |
| (-) Despesas Financeiras | 1.985,32 |
| (=) RESULTADO OPERACIONAL LÍQUIDO | 3.793,01 |
| (+/-) OUTRAS RECEITAS E OUTRAS DESPESAS | - |
| (=) LUCRO LÍQUIDO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA | 3.793,01 |
| (-) Provisão para Imposto de Renda e Contribuição Social Sobre o Lucro | 568,95 |
| (=) RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO | 3.224,06 |

ANEXO 4 – FLUXO DE CAIXA (CUSTOS)

| CUSTOS | 1° Semana | 2° Semana | 3° Semana | 4° Semana | Total |
|------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------|
| CUSTOS FIXOS | - | - | - | - | - |
| Água | | | | | ↑ - |
| APEME | | | | | ↑ - |
| CIC | | | | | ↑ - |
| COFINS | | | | | ↑ - |
| Contador | | | | | ↑ - |
| CPEG | | | | | ↑ - |
| CRQ | | | | | ↑ - |
| Empréstimos | | | | | ↑ - |
| FGTS | | | | | ↑ - |
| Funcionários | | | | | ↑ - |
| Giba | | | | | ↑ - |
| GPS | | | | | ↑ - |
| ICMS | | | | | ↑ - |
| IPI | | | | | ↑ - |
| Luz | | | | | ↑ - |
| Marcelo | | | | | ↑ - |
| PIS | | | | | ↑ - |
| ROTARY | | | | | ↑ - |
| Sindivinhos | | | | | ↑ - |
| Telefone | | | | | ↑ - |
| Gilberto P. | | | | | ↑ - |
| Climatec | | | | | ↑ - |
| CUST. VARIÁVEIS | - | - | - | - | - |
| Alvará | | | | | ↑ - |
| Caixas | | | | | ↑ - |
| Cápsulas | | | | | ↑ - |
| Carro | | | | | ↑ - |
| Compras | | | | | ↑ - |
| Coop. G. | | | | | ↑ - |
| Extras | | | | | ↑ - |
| Fenachamp | | | | | ↑ - |
| Festiqueijo | | | | | ↑ - |
| Fretes | | | | | ↑ - |
| Gaiola | | | | | ↑ - |
| Garrafas | | | | | ↑ - |
| Juvenal | | | | | ↑ - |
| Manutenção | | | | | ↑ - |
| Máquinas | | | | | ↑ - |
| Marketing | | | | | ↑ - |
| Moscatel | | | | | ↑ - |
| Perini | | | | | ↑ - |
| Rótulos | | | | | ↑ - |
| | | | | | ↑ - |
| | | | | | ↑ - |
| Total | - | - | - | - | - |

