

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO

Robson Pulz

PROPOSTA DE DIAGNÓSTICO FINANCEIRO PARA UMA PEQUENA EMPRESA

Porto Alegre, 2013

Robson Pulz

PROPOSTA DE DIAGNÓSTICO FINANCEIRO PARA UMA PEQUENA EMPRESA

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 a obtenção do grau de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Guilherme Kirch

Porto Alegre

2013

Robson Pulz

PROPOSTA DE DIAGNÓSTICO FINANCEIRO PARA UMA PEQUENA EMPRESA

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 a obtenção do grau de Bacharel em Administração.

Aprovado em.

Prof. Guilherme Kirch - Orientador

Prof.

AGRADECIMENTOS

Ao meu pai e a minha mãe, que são os grandes responsáveis pelo caminho trilhado por mim até onde estou hoje, pois sempre me concederam educação, carinho e afeto, e nunca mediram esforços para me proporcionar o melhor possível a cada momento vivido.

Aos meus irmãos e familiares, que me ensinaram e me inspiraram em muitos momentos, e que sempre me ofereceram suporte nas mais diversas situações de vida.

Aos meus amigos de infância, que sempre estiveram por perto e que me proporcionaram muitas alegrias.

Aos meus amigos e colegas da Escola de Administração da UFRGS, que me proporcionaram momentos de diversão, de intensidade e de alegrias durante todo o período acadêmico.

A todos os professores dos quais fui aluno, que contribuíram muito para eu chegar onde estou e que, acima de tudo, fizeram de mim um bom cidadão para a sociedade.

A todas as pessoas que passaram por minha vida e que, de alguma forma, acrescentaram algo que me fizesse ser uma pessoa melhor.

RESUMO

O presente trabalho tem o objetivo de diagnosticar a situação financeira da Customic, empresa fabricante e varejista de capas e de acessórios para aparelhos celulares e para *tablets*, que está inserida em um mercado crescente e cada vez mais competitivo no Brasil. Baseado em fundamentação teórica de autores renomados, este estudo consiste, primeiramente, na apresentação de demonstrações financeiras relativas a dois períodos propostos. Posteriormente, indicadores econômico-financeiros são calculados, seguidos da interpretação dos resultados, os quais são inseridos em uma realidade vivida pela empresa. Os índices calculados mostram situação financeira relativamente insatisfatória da empresa e diminuição nos resultados positivos ao longo dos períodos abordados.

Palavras-chave: Diagnóstico financeiro. Demonstrações financeiras. Indicadores econômico-financeiros.

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 - LINHA DO TEMPO DO FLUXO DE CAIXA E ATIVIDADES OPERACIONAIS DE CURTO PRAZO DE UMA EMPRESA DE MANUFATURA TÍPICA	41
---	----

LISTA DE TABELAS

TABELA 1- DRE DA CUSTOMIC (VALORES EXPRESSOS EM R\$)	46
TABELA 2 - BP DA CUSTOMIC (VALORES EXPRESSOS EM R\$)	49
TABELA 3 - ÍNDICES DE LIQUIDEZ	51
TABELA 4 - ANÁLISE DO CAPITAL DE GIRO	52
TABELA 5 - ANÁLISE DE PRAZOS MÉDIOS E DE CICLOS	53
TABELA 6 - ÍNDICES DE ENDIVIDAMENTO	54
TABELA 7 - ÍNDICES DE RENTABILIDADE	55

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	11
1.1 CARACTERIZAÇÃO DA ORGANIZAÇÃO	12
1.2 SITUAÇÃO PROBLEMÁTICA	13
1.3 JUSTIFICATIVA	13
1.4 OBJETIVOS.....	14
1.4.1 <i>Geral</i>	14
1.4.2 <i>Específicos</i>	14
2 REFERENCIAL TEÓRICO	16
2.1 ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA.....	16
2.1.1 <i>Funções da Administração Financeira</i>	16
2.1.2 <i>Objetivos da Administração Financeira</i>	17
2.2 PLANEJAMENTO FINANCEIRO	18
2.2.1 <i>Planejamento Financeiro de Curto Prazo</i>	19
2.2.2 <i>Planejamento Financeiro de Longo Prazo</i>	19
2.3 DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS	20
2.3.1 <i>Balço Patrimonial</i>	20
2.3.1.1 Ativo circulante.....	21
2.3.1.2 Ativo não circulante.....	22
2.3.1.2.1 <i>Imobilizado</i>	22
2.3.1.2.2 <i>Investimentos</i>	23
2.3.1.2.3 <i>Intangível</i>	23
2.3.1.3 Passivo circulante	23
2.3.1.4 Passivo não circulante	24
2.3.1.5 Patrimônio líquido	24
2.3.2 <i>Demonstração de Resultado do Exercício</i>	25
2.4 CAPITAL DE GIRO	27
2.4.1 <i>Necessidade de Capital de Giro</i>	28
2.5 INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS.....	30

2.5.1 Índices de Liquidez.....	30
2.5.1.1 Índice de liquidez corrente.....	31
2.5.1.2 Índice de liquidez seca.....	31
2.5.1.3 Índice de liquidez geral.....	32
2.5.2 Índices de Endividamento.....	32
2.5.2.1 Índice de endividamento geral.....	32
2.5.2.2 Índice de composição do endividamento.....	33
2.5.2.3 Participação de capitais de terceiros.....	33
2.5.3 Índices de Rentabilidade.....	34
2.5.3.1 Giro do ativo.....	34
2.5.3.2 Margem líquida.....	35
2.5.3.3 Rentabilidade do ativo.....	35
2.5.3.4 Rentabilidade do patrimônio líquido.....	36
2.5.4 Prazos Médios.....	36
2.5.4.1 Giro do contas a receber e prazo médio de recebimento.....	37
2.5.4.2 Giro do contas a pagar e prazo médio de pagamento.....	37
2.5.4.3 Giro do estoque e prazo médio de estocagem.....	38
2.5.5 Ciclo Operacional.....	39
2.5.6 Ciclo Financeiro ou Ciclo de Caixa.....	40
3 METODOLOGIA.....	42
3.1 PLANO DE COLETA DE DADOS.....	42
3.2 PLANO DE ANÁLISE DE DADOS.....	43
4 ANÁLISE DA SITUAÇÃO ATUAL.....	44
4.1 ANÁLISE DA DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO.....	45
4.2 ANÁLISE DO BALANÇO PATRIMONIAL.....	48
4.3 ANÁLISE DOS INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS.....	51
4.3.1 Análise da Liquidez.....	51
4.3.2 Análise do Capital de Giro.....	52
4.3.3 Análise de Prazos Médios e de Ciclos.....	53
4.3.4 Análise do Endividamento.....	54

<i>4.3.5 Análise da Rentabilidade</i>	55
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	58
REFERÊNCIAS	60

1 INTRODUÇÃO

O mercado de tecnologia móvel, em específico, celulares e *tablets*, cresce ano após ano no Brasil. Segundo dados da revista online Info (2013), havia no final de abril de 2013, no Brasil, aproximadamente 1,33 celular para cada habitante. A publicação ainda informa que houve crescimento de 0,19% em relação a março do mesmo ano.

Estes dados nos mostram que o mercado de tecnologia móvel está em constante expansão no Brasil. Um dos motivos para esta expansão é, possivelmente, o aumento da renda média mensal dos brasileiros. De acordo com cálculos do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea, 2013), a renda domiciliar *per capita* da população brasileira aumentou sobre a renda representada pelo PIB (Produto Interno Bruto) *per capita*. Aquela aumentou 40,7% entre 2003 e 2011; esta, 27,7% no mesmo período, resultando em taxa 13 pontos superior. O trabalhador brasileiro, principalmente pertencente às classes B e C, teve crescimento em sua renda mensal no período que compreende os últimos dez anos.

A partir do grande número de aparelhos celulares existentes, surgem produtos relacionados como, por exemplo, capas que protegem ou que enfeitam os aparelhos. Existem muitas empresas que ofertam este tipo de produto no Brasil, ao passo que, quanto maior a quantidade de concorrentes, mais necessária torna-se uma estrutura financeira empresarial adequada. As empresas inseridas em mercados concorridos precisam ter conhecimento sobre como estão suas finanças, sob pena de não suportarem a pressão exercida por seus concorrentes em busca de clientes em comum. Um diagnóstico financeiro faz-se primordial para que os diretores possam elaborar metas e objetivos adequadamente, traçar estratégias organizacionais baseadas em informações relevantes apresentadas pelas finanças e tomar decisões a partir de um contexto financeiro.

As atividades financeiras bem estruturadas são cada vez mais importantes para as microempresas e pequenas empresas. Frente a mercados competitivos e a concorrentes em número crescente em determinados segmentos, um diagnóstico sobre as finanças empresariais torna-se essencial, uma vez que elas podem auxiliar definitivamente sobre as decisões tomadas ou sobre as estratégias definidas.

Neste trabalho, busca-se elaborar duas demonstrações financeiras, o Balanço Patrimonial (BP) e o Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE), para a empresa

Customic. A partir delas, pode-se determinar a situação financeira atual e, então, sugerir opções de melhorias para a organização, que, atualmente, não dispõe destas informações. Para este estudo, foram utilizados os conhecimentos adquiridos ao longo do curso de Administração e as referências teóricas apresentadas no trabalho posteriormente.

1.1 CARACTERIZAÇÃO DA ORGANIZAÇÃO

A organização que será estudada neste trabalho é a Customic, empresa que fabrica e vende capas e acessórios para celulares. A empresa foi criada no final de 2010; fabrica e vende capas especiais para celulares, estampadas com desenhos feitos por artistas gráficos ou personalizadas, com fotos ou imagens escolhidas pelo próprio cliente. Também trabalha, por meio de licenciamentos, com oito clubes de futebol do Brasil, ou seja, a empresa tem permissão para produzir e vender capas destes clubes esportivos. A matéria-prima para produção é totalmente importada e a impressão que cobre a capa é feita no Brasil. A loja trabalha como atacadista, uma vez que vende seu produto para outras lojas do país, e como varejista, comercializando diretamente com o comprador final. Atualmente, existem duas lojas físicas em Porto Alegre, além da loja virtual que vende para todo o país. A estratégia da Customic é posicionar-se como a empresa que faz a melhor capa para celulares, com a melhor qualidade; é transformar a marca em referência de qualidade no mercado.

Atualmente, o regramento das finanças é feito de modo singelo, por meio de planilhas em Excel (Microsoft Office). A planilha “contas a pagar” contém a data e o valor a pagar (débito); a planilha “contas a receber” tem a data e o valor a receber (crédito). Não há um programa de computador que centralize estas operações, todos os registros são feitos manualmente em todos os novos débitos e créditos; é possível, no máximo, realizar previsões de pagamentos e de recebimentos de clientes.

Todas as atividades das lojas, desde a produção até a venda finalizada, precisam ser mensuradas, e as demonstrações financeiras vêm ao encontro disso. Trabalhar com dados financeiros concretos e organizados permite aos gestores avaliar novas possibilidades de investimentos e definir rumos que a organização deve seguir. Informações empresariais financeiras norteiam a linha de estratégia a ser seguida pela empresa, diminuindo os riscos de imprecisão e as incertezas quanto ao momento vivido pela organização.

1.2 SITUAÇÃO PROBLEMÁTICA

Na medida em que crescem, as empresas necessitam aumentar suas atividades diárias, uma vez que a demanda também aumenta, e os processos organizacionais existentes, no ritmo em que são desenvolvidos, já não são suficientes. A administração financeira tem, como função na organização, planejar, organizar, dirigir e controlar os processos financeiros, de modo que estes estejam capazes de serem analisados e que forneçam informações relevantes para os diretores.

O problema identificado na empresa é a ausência de demonstrações financeiras estruturadas, consequência do não registro de algumas informações importantes e da falta de organização dos dados existentes. A empresa cresce rapidamente, mas o controle financeiro não acompanha este ritmo. Há movimentações financeiras diariamente, mas não há registros nem atividades capazes de organizar e de classificar os gastos decorrentes do cotidiano organizacional. Assim, a dificuldade dos diretores em obter dados financeiros para tomar decisões fica evidente, pois não existem ferramentas que os auxiliem neste processo. Faz-se necessária a construção de demonstrações financeiras para diagnosticar a situação da empresa e para fundamentar estratégias a serem seguidas visando ao crescimento organizacional.

1.3 JUSTIFICATIVA

No começo das atividades da Customic, os gestores da empresa se valiam da intuição baseada em experiências decorrentes de pequenos negócios anteriores para definir ações futuras. A quantidade de tarefas cotidianas acumuladas pelos gestores não permitia que fosse despendida uma atenção maior a questões relevantes, como as finanças empresarias. Com o crescimento atual e a consolidação da empresa no mercado, torna-se necessário um diagnóstico financeiro estruturado, capaz de revelar dados desconhecidos a partir de análises de demonstrativos financeiros e de apoiar a tomada de decisões futuras, ou seja, faz-se necessária uma análise mais científica e menos intuitiva. Uma vez que a empresa não possui *softwares* capazes de gerar relatórios e índices financeiros, a análise de dados

financeiros praticamente inexistente, pois não há setor exclusivamente designado a cumprir tarefas desta natureza.

A organização estudada necessita de uma estruturação financeira para dar um norte às escolhas tomadas por seus diretores; a intenção é criar ferramentas capazes de auxiliar no processo decisório, baseado em avaliações concretas elaboradas por quem tem acesso às informações pertinentes. A elaboração deste trabalho é uma oportunidade para integrar ferramentas novas à organização, até então inexistentes, que poderão auxiliar no controle financeiro e dar rumo às estratégias que deverão ser seguidas. Além disso, este trabalho é importante para este autor, pois proporciona a oportunidade de utilizar, na prática, os conhecimentos específicos aprendidos ao longo do curso de Administração.

1.4 OBJETIVOS

A seguir, serão apresentados os objetivos deste trabalho.

1.4.1 Geral

O objetivo geral do presente trabalho é elaborar e analisar demonstrações financeiras para a empresa Customic, as quais permitam realizar um diagnóstico financeiro e auxiliar o processo decisório dos gestores da organização.

1.4.2 Específicos

Levando-se em consideração o objetivo geral acima, serão buscados os seguintes objetivos específicos:

- A) Obter dados financeiros existentes até o presente momento;
- B) Construir um modelo de Balanço Patrimonial e de Demonstração de Resultado do Exercício de acordo com a teoria estudada;
- C) Organizar os dados levantados em “A”, de modo a classificá-los de acordo com os modelos propostos em “B”;

- D) Calcular índices pertinentes a partir dos modelos construídos em “B”, como forma de auxílio na tomada de decisões organizacionais; e
- E) Analisar os resultados obtidos em “D” e interpretá-los de acordo com a realidade vivida pela empresa.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Esta seção dedica-se a apresentar a base teórica estudada e refletida a fim de desenvolver este trabalho. Serão abordadas questões sobre administração e planejamento financeiros, capital de giro e demonstrações financeiras (mais especificamente, Balanço Patrimonial e Demonstração de Resultado do Exercício), além de alguns indicadores econômico-financeiros.

2.1 ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

A administração financeira é uma das grandes áreas dentro da organização, considerada, em algumas empresas, a mais importante. Seu caráter essencial se dá por sua característica decisiva em avaliações atuais e em tomadas de decisões, que influenciarão no futuro dos negócios da empresa. O responsável pela administração financeira da empresa tem diversas funções que são próprias de sua atribuição, visando ao atingimento de objetivos financeiros e organizacionais.

2.1.1 Funções da Administração Financeira

A função financeira engloba, conforme Braga (1989), um conjunto de atividades relacionadas com a forma como recursos financeiros são movimentados pelas diversas áreas da empresa. A obtenção dos recursos necessários e a formulação de uma estratégia direcionada para a eficiência na utilização destes recursos é a principal função financeira de uma organização. Ainda segundo Braga (1989, p. 23), “a função financeira tem um papel muito importante no desenvolvimento de todas as atividades operacionais, contribuindo significativamente para o sucesso do empreendimento”. Paralelamente a isto, este autor nos diz que a movimentação de transações deve permitir que a empresa assuma seus compromissos, assim como garanta o pagamento de dividendos.

A função da administração financeira, segundo Ross, Westerfield e Jordan (2008), está baseada nas decisões tomadas com base em três pilares financeiros: o orçamento de capital, a estrutura de capital e a administração do capital de giro. Conforme estes autores, o

orçamento de capital envolve a administração e o planejamento de longo prazo dos investimentos feitos pela empresa. Considerando o tamanho, o tempo e o risco de recebimento dos recursos possivelmente investidos, é necessário que as oportunidades de investimento, ou o valor gerado por este ativo, valham mais do que seu custo de aquisição para a empresa. Já a estrutura de capital desenvolve sobre a relação entre o Exigível a Longo Prazo e o Patrimônio Líquido da empresa, ou seja, considera os meios pelos quais a empresa obtém e planeja o financiamento de longo prazo que necessita para manter seus investimentos de longo prazo. Finalizando o que dizem Ross, Westerfield e Jordan (2008), o terceiro pilar, a administração do capital de giro, diz respeito ao Ativo e ao Passivo Circulantes da empresa. O capital de giro representa os recursos que a empresa necessita para manter suas atividades operacionais diárias, e sua administração representa diversas atividades relacionadas ao recebimento e às saídas de caixa da empresa.

Gitman (2010) diz que a área financeira de uma organização necessita interagir com as demais áreas, visto que a análise das informações e a tomada de decisão são melhores exercidas se integradas, visando à criação de valor da empresa. Além disso, este autor diz que a função da administração financeira envolve as tarefas relacionadas à gestão de recursos, como planejar, conceder crédito a clientes, captar recursos para financiamento e avaliar novos investimentos.

2.1.2 Objetivos da Administração Financeira

Como diz Braga (1989), as decisões financeiras são direcionadas para o aumento do valor de mercado da empresa, e a administração financeira tem, como meta, a maximização da riqueza dos acionistas. Para que isto ocorra, os seguintes aspectos estão envolvidos: perspectiva de longo prazo (investimentos que poderão sacrificar a rentabilidade atual em troca de benefícios maiores no futuro); valor do dinheiro no tempo (projetos a serem implementados que visarão a aumentar ou, no mínimo, a manter o valor de mercado da empresa); retorno do capital próprio (desejo dos acionistas de serem remunerados por meio de dividendos e pela valorização de suas ações); risco (quanto maior o risco, maior a expectativa do retorno); e dividendos (pagamento de dividendos periódicos, minimizando efeitos negativos, principalmente sob a análise dos acionistas). Ainda conforme Braga

(1989), o pressuposto de admitir que o objetivo da administração financeira é a maximização dos lucros não satisfaz pelo caráter imediatista que isto representa.

Ross, Westerfield e Jordan (2008) dizem que o objetivo da administração financeira deve atender às expectativas dos acionistas da empresa, visto que estes são representados pelo gestor financeiro dentro da organização. Assim, considerando que os acionistas adquirem ações buscando ganhos financeiros, decisões acertadas dos gestores de finanças geram aumento do valor da ação, concluindo que a maximização do valor atual unitário da ação existente é o objetivo da administração financeira. Estes autores ainda acrescentam que, para atender a todas as organizações, ou àquelas que não possuem ações, o objetivo da administração financeira é maximizar o valor de mercado do patrimônio líquido existente dos proprietários. Ross, Westerfield e Jordan (2008) alertam para o Problema de Agência, que é "a possibilidade de ocorrerem conflitos de interesses entre os acionistas e o gerenciamento de uma empresa". Segundo eles, é necessário que os objetivos dos gestores estejam alinhados com os objetivos dos acionistas e que a possibilidade de troca dos gestores possa ser feita pelos acionistas caso aqueles não ajam de maneira conveniente.

2.2 PLANEJAMENTO FINANCEIRO

O planejamento é uma das bases administrativas imprescindíveis para o desejável andamento e crescimento organizacionais. Ele contempla possíveis dificuldades e aponta como lidar com elas por meio de ações previamente estabelecidas, almejando à busca dos objetivos organizacionais determinados.

Frezatti (2009) diz que planejar significa escolher uma alternativa de ação em detrimento de outras, levando-se em consideração questões de preferências, disponibilidades e grau de aceitação de risco; ou seja, planejar implica em controlar o próprio futuro, segundo este mesmo autor. Já Gitman (2010) enxerga, no planejamento, um mapa para a orientação, a coordenação e o controle das ações que a empresa fará para atingir seus objetivos.

Seguindo o mesmo rumo, porém mais focado em finanças, o planejamento financeiro é comum em grandes empresas, mas ainda pouco utilizado em pequenas empresas. Ele enfatiza a decisão antecipada de questões importantes como, por exemplo, decisões de

financiamento e de investimento, as quais devem criar um modo de agir da empresa em relação às finanças por um período determinado de tempo, visando ao atingimento de objetivos organizacionais.

Braga (1989) compreende o planejamento financeiro como a programação avançada de todos os planos da administração financeira, além da integração e coordenação com os planos operacionais de todas as áreas da empresa. Este autor ainda diz que o controle e o planejamento devem ser realizados juntos, pois este é preciso para estabelecer metas e padrões; aquele, para obter informações com rapidez e utilizá-las como forma de comparação com os desempenhos atuais apresentados para, se possível, melhorá-los. Ainda segundo Braga (1989), o controle financeiro é desenvolvido por meio de acompanhamento da execução do planejamento financeiro global, por meio de técnicas de análise. Já para Frezatti (2009), é impossível planejar sem controlar, pois somente é possível redirecionar, enfatizar e ajustar as ações para atingir os objetivos previamente traçados a partir da verificação do controle.

2.2.1 Planejamento Financeiro de Curto Prazo

No planejamento financeiro de curto prazo, decisões e estratégias acerca do ativo e do passivo circulantes são prioritariamente analisadas. Considerações sobre o montante de liquidez e do capital circulante que a empresa precisa ter também são recorrentes em curto prazo. A eficiência na gestão dos recursos a fim de melhorar a liquidez da empresa é o que deve ser buscado pelos gestores, uma vez que isso envolve questões operacionais e cotidianas da empresa.

2.2.2 Planejamento Financeiro de Longo Prazo

O planejamento financeiro de longo prazo compreende os objetivos estratégicos a serem alcançados pela empresa, com base em ações que requerem período mais longo para efetiva implantação. Normalmente, determina-se um período a partir de dois anos como sendo ideal para projetos de longo prazo.

Segundo Ross, Westfield e Jordan (2008), o planejamento financeiro de longo prazo tem três elementos básicos dentro da política financeira da empresa. O primeiro deles é a decisão de orçamento de capital, caracterizadas pelo investimento necessário da empresa em novos ativos, que surgirá das oportunidades de investimentos que a empresa prefere assumir. O segundo elemento corresponde à estrutura de capital da empresa. Conforme estes autores, o grau de alavancagem financeira que a empresa resolve empregar determina o montante de empréstimo que ela utilizará para financiar seus investimentos em ativos reais. Por fim, o terceiro elemento do planejamento financeiro de longo prazo caracterizado por Ross, Westerfield e Jordan (2008) corresponde à política de dividendos da empresa, ou seja, o montante de dinheiro que a empresa considera apropriado e necessário para pagar aos acionistas.

Fleuriet, Kehdy e Blanc (2003) consideram, como objetivo do planejamento financeiro de longo prazo, que o capital de giro seja suficiente para financiar a necessidade permanente de recursos criada pelo ciclo financeiro e pelas vendas, evitando o desenvolvimento do “efeito tesoura” ao longo do tempo.

2.3 DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

As demonstrações financeiras são geradas a partir de demandas empresariais para verificar a situação financeira em um determinado período de tempo. Elas fornecem dados que, organizados e analisados corretamente, geram informações que podem ser utilizadas em processos de tomada de decisões, as quais não só englobam a área financeira, mas também outras áreas passíveis de melhoras a partir de análise dos resultados. Em conjunto com a área contábil, que tem a responsabilidade de organizar dados e registros, a administração financeira analisa e transforma em informações os números apresentados pelas demonstrações financeiras. Quanto melhor estiverem dispostas as demonstrações, mais eficientes serão as informações geradas e, conseqüentemente, as tomadas de decisões por parte dos gestores. As demonstrações financeiras mais usuais para esta análise são o Balanço Patrimonial (BP) e a Demonstração de Resultado do Exercício (DRE).

2.3.1 Balanço Patrimonial

É a demonstração financeira que fornece os saldos de todas as contas que compõem o patrimônio da empresa em determinada data. Apesar de ser limitado acerca do período em que é gerado (visto que, no próximo dia, os valores já serão diferentes), o balanço patrimonial é o principal elemento financeiro-contábil devido à sua abrangência para a empresa.

Conforme Marion (1998), o balanço patrimonial é representado por duas colunas: à esquerda, encontra-se o Ativo, e, à direita, localizam-se o Passivo e o Patrimônio Líquido. O Ativo representa os bens e os direitos da empresa, enquanto que o Passivo representa as dívidas e os compromissos a pagar. O Patrimônio Líquido, por sua vez, apresenta os recursos pertencentes aos proprietários. Ainda segundo Marion (1998), o Ativo também pode ser designado como usos dos recursos provenientes de terceiros (Passivo) ou do capital próprio (Patrimônio Líquido), ou seja, o Ativo representa os usos de recursos e o Passivo e o Patrimônio Líquido representam as fontes de recursos. É importante ressaltar que as contas pertencentes ao Ativo são organizadas em ordem decrescente de grau de liquidez.

2.3.1.1 Ativo circulante

Segundo a Lei Nº 6.404/76 (Lei das Sociedades Anônimas), com nova redação dada pela Lei Nº 11.941/2009, “as contas do Ativo Circulante serão classificadas do seguinte modo: as disponibilidades, os direitos realizáveis no curso do exercício social subsequente e as aplicações de recursos em despesas do exercício seguinte”. As seguintes contas são as principais do Ativo Circulante:

- Caixa (Disponibilidades): refere-se ao dinheiro existente na empresa, os valores depositados em contas bancárias de livre movimentação e as aplicações de imediata conversibilidade em dinheiro.

- Clientes (Duplicatas a Receber): são os valores a receber decorrente das vendas realizadas pela empresa; normalmente, são representados por títulos de créditos emitidos a compradores.

- Estoques: compreendem produtos e materiais de propriedade da empresa, sendo que os materiais são tanto aqueles incorporados aos produtos quanto aqueles que servem

para auxiliar na produção. Os estoques compreendem produtos acabados e produtos em elaboração, além da matéria-prima para produção.

2.3.1.2 Ativo não circulante

Conforme a Lei Nº 6.404/76 (Lei das Sociedades Anônimas), com nova redação dada pela Lei Nº 11.941/2009, classificam-se no Ativo Não Circulante “os direitos realizáveis após o término do exercício seguinte, assim como os derivados de vendas, adiantamentos ou empréstimos a sociedades coligadas ou controladas, diretores, acionistas [...]”.

São as contas com recebimento após o término do exercício seguinte ou não destinadas diretamente à venda, mas à manutenção e à operação das atividades da empresa. Teoricamente, as mesmas contas do Ativo Circulante (com exceção das Disponibilidades) são compreendidas no Ativo Não Circulante. No entanto, para as contas deste grupo, o prazo de realização deve ser superior a um ano. Caso o ciclo operacional – prazo decorrido entre a compra e o recebimento da quantia faturada na venda -- da empresa tiver duração maior que o exercício social, as contas serão classificadas baseadas no prazo deste ciclo.

Como nos diz Matarazzo (2008), a empresa tem dois tipos de investimentos normalmente. Um é necessário para atingir as vendas, a produção e a administração, representado pelo Ativo Imobilizado. O outro tipo é decorrente das atividades comerciais da empresa, representado pelo Ativo Circulante.

O Ativo Não Circulante é composto pelos Investimentos, pelo Imobilizado e pelo Intangível.

2.3.1.2.1 Imobilizado

O Imobilizado corresponde aos direitos e aos bens destinados à manutenção da atividade da empresa. Conforme Matarazzo (2008, p. 59), “o custo dos bens levados para o Imobilizado compreende todos os gastos necessários para ter os bens em funcionamento na empresa”. Além disso, “todos os custos do Imobilizado são amortizáveis ao longo de vários exercícios, através da Depreciação, Amortização ou Exaustão” (Matarazzo, 2008, p. 60).

Existem diferenças entre as contas abrangidas nos ativos imobilizados das empresas, visto que cada uma dessas tem sua particularidade. Deve-se eleger o conjunto de contas que melhor reflita a realidade daquela empresa. As principais contas do Imobilizado são terrenos, construções, instalações, máquinas e equipamentos, móveis e utensílios, veículos, entre outras.

2.3.1.2.2 *Investimentos*

Compreende as participações permanentes em outras sociedades e contas que não se destinam à manutenção das atividades da empresa, como Participações em Coligadas e em Controladas.

2.3.1.2.3 *Intangível*

Consoante Marion (1998, p. 289), “bem intangível não é palpável, não tem formação física”. São os direitos que não têm existência física, como marcas, patentes e softwares.

2.3.1.3 Passivo circulante

Como está na Lei Nº 6.404/76 (Lei das Sociedades Anônimas), com nova redação dada pela Lei Nº 11.941/2009, “as obrigações da companhia, inclusive financiamentos para aquisição de direitos do ativo não circulante, serão classificadas no passivo circulante, quando vencerem no exercício seguinte”. As principais contas do passivo circulante são:

- Fornecedores: são as compras de matérias-primas, de mercadorias destinadas à revenda, de insumos e de materiais destinados à produção. Esta conta representa a dívida com fornecedores sob a forma de duplicatas a pagar.

- Empréstimos e Financiamentos: refere-se aos recursos obtidos junto a instituições financeiras com o objetivo de financiar investimentos ou o giro dos negócios. Matarazzo (2008) recomenda a utilização do termo *empréstimos* para os recursos tomados com o intuito de aplicação livre pela empresa em que, normalmente, as garantias são representadas por duplicatas entregues em caução e cobrança. A expressão *financiamentos*

tem sua utilização recomendada por Matarazzo para recursos destinados a financiar bens especificamente, como máquinas e equipamentos, que servirão de garantia para a instituição financeira, sendo comum aos recursos serem creditados diretamente ao fornecedor do bem neste caso.

- Salários e Encargos Sociais: compreende as obrigações da empresa junto a seus funcionários, assim como aos responsáveis arrecadadores de contribuições sociais, como INSS e FGTS.

- Contas a Pagar: conta que surge pela aquisição de utilidades e de serviços, como energia elétrica, honorários profissionais de terceiros, aluguéis, entre outros.

- Tributos a Pagar: compreende as obrigações referentes a impostos, a taxas e a contribuições.

2.3.1.4 Passivo não circulante

Engloba as obrigações da empresa com vencimento após o término do exercício seguinte; são os deveres exigíveis a longo prazo. Qualquer conta que tenha vencimento a partir do exercício subsequente deve ser compreendida neste grupo. Empréstimos e financiamentos a longo prazo são comuns de aparecerem neste grupo.

2.3.1.5 Patrimônio líquido

Conforme Matarazzo (2008, p. 64), “o Patrimônio Líquido representa os recursos dos acionistas formados por capital – dinheiro ou bens – entregues pelos acionistas à empresa ou por lucros gerados pela empresa [...]”. Apresenta as contas que demonstram os recursos aplicados pelos proprietários na própria empresa, as reservas de capital e os lucros ou os prejuízos acumulados. As principais contas do Patrimônio Líquido são:

- Capital Social: representa os recursos, tanto sob a forma de dinheiro como de bens, conferidos pelos sócios/acionistas à empresa.

- Reservas: corresponde às reservas de recursos para específicos acontecimentos e com respectivos objetivos, como, por exemplo, aumentos de capital e compensação da

diminuição do lucro em exercícios futuros. Como principais reservas, podemos destacar as Reservas de Capital e as Reservas de Lucros.

2.3.2 Demonstração de Resultado do Exercício

É a demonstração que apresenta as modificações ocorridas no Patrimônio Líquido em função das operações decorrentes das atividades da empresa. Estas modificações são geradas a partir das receitas, dos custos e das despesas basicamente, as quais alteram valores no Ativo e no Passivo e, conseqüentemente, no Patrimônio Líquido. Se há um aumento no Ativo por entrada de recursos, por exemplo, também poderá haver um aumento no Patrimônio Líquido. Seguindo a mesma linha, caso haja aumento no Passivo, poderá existir diminuição no Patrimônio Líquido, entre outras possíveis operações e combinações. Todas as contas na demonstração de resultado do exercício seguem uma ordem que as organiza de acordo com sua natureza. A receita deve ser considerada no instante em que ocorre a venda ou a transferência de um bem, assim como a despesa, que deve ser contabilizada no mesmo período.

Segundo Matarazzo (2008, p. 45), “a Demonstração do Resultado retrata apenas o fluxo econômico e não o fluxo monetário (fluxo de dinheiro)”. Ainda conforme este autor, não importa, para esta demonstração, se uma receita ou despesa tem reflexos em dinheiro, pois apenas é necessário que interfira no Patrimônio Líquido, como a depreciação, por exemplo, visto que ela não representa desembolso, mas interfere no fluxo econômico. O Patrimônio Líquido representa a riqueza dos proprietários, então esta demonstração pode ser compreendida como econômica, e não necessariamente somente como financeira.

Abaixo, segue a estrutura da Demonstração de Resultado do Exercício:

- Receita Operacional Bruta: representa o valor das vendas de bens e serviços, à vista ou a prazo; também denominado de faturamento. Com base nos valores apresentados, há as Deduções das Vendas, que contemplam as Devoluções de Vendas, os Abatimentos sobre as Vendas e os Impostos Incidentes sobre as Vendas.

- Receita Operacional Líquida: refere-se à diferença entre a Receita Operacional Bruta e as Deduções das Vendas.

- Custo dos Produtos Vendidos (CPV) e Custo das Mercadorias Vendidas (CMV): o CPV é utilizado para empresas industriais, em que há transformação de bens. Ele é representado pela seguinte equação:

$$\text{CPV} = \text{EI} + \text{CPP} - \text{EF},$$

onde:

EI = Estoques Iniciais

CPP = Custo de Produção do Período

EF = Estoques Finais

O Custo de Produção do Período (CPP) é calculado pela fórmula abaixo:

$$\text{CPP} = \text{MC} + \text{MOD} + \text{CIF},$$

onde:

MC = Materiais Consumidos, que corresponde ao custo dos materiais utilizados na produção e é baseado no EIM (Estoque Inicial do Material), no CL (Compras Líquidas) e no EFM (Estoque Final do Material).

MOD = Mão-de-Obra Direta, que representa a remuneração paga com os empregados da fábrica cujo trabalho é diretamente proporcional à produção física.

CIF = Custos Indiretos de Fabricação, que compreende os custos pertencentes à produção, mas não diretamente proporcionais ao volume de produção nem ao produto.

O CMV é utilizado para empresas comerciais, em que as mercadorias são compradas de um fornecedor e revendidas para o cliente final. É encontrado por meio da seguinte fórmula:

$$\text{CMV} = \text{EI} + \text{CL} - \text{EF},$$

onde:

EI = Estoques Iniciais

CL = Compras Líquidas

EF = Estoques Finais

- Resultado Bruto: corresponde à diferença entre Receita Operacional Líquida e CPV/CMV.

- Despesas Operacionais: referem-se às despesas necessárias para a empresa operar, como despesas relacionadas com vendas, com administração e com financiamento das atividades; despesas com produção não são contempladas neste grupo. Dentro das Despesas Operacionais, podemos citar as Despesas com Vendas (necessárias para vendas, como necessárias para promoção e para distribuição de produtos) e as Despesas Administrativas (necessárias para tarefas administrativas e despesas gerais). As Despesas Financeiras (necessárias para financiamento da empresa, como taxas bancárias, juros, entre outras) e as Receitas Financeiras (ganhos a partir de investimentos e outros de natureza financeira, como, por exemplo, juros cobrados por atraso de pagamento de clientes) são calculadas após o Resultado Operacional e antes do Resultado Antes do Imposto de Renda.

- Resultado Operacional: corresponde ao Resultado Bruto descontado das Despesas Operacionais.

- Resultado Antes do Imposto de Renda: refere-se à diferença entre o Resultado Operacional e as despesas não operacionais (inclusive o resultado financeiro), relativas ao Ativo Não Circulante.

- Resultado Líquido: é o resultado final da empresa no período considerado. Resulta após descontos dos valores do Imposto de Renda e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido.

2.4 CAPITAL DE GIRO

A administração do capital de giro tem vital relevância para a empresa, pois possui grande impacto nas operações cotidianas e permite que ela mantenha suas atividades diárias em pleno funcionamento. Dentro das finanças empresariais, as decisões sobre o capital de giro são das mais importantes.

Para Santos (2001), capital de giro compreende questões como financiamento de estoques, gerenciamento da inadimplência de clientes e administração das insuficiências de caixa. Assim, continua Santos (2001), quanto maior for o capital de giro da empresa, maior será a necessidade de financiamento, com recursos próprios ou com recursos de terceiros; o volume de vendas, a política de crédito comercial e o nível de estoques determinarão a quantidade de capital de giro que a empresa precisa utilizar.

Braga (1989) diz que a administração do capital de giro requer um processo contínuo de tomada de decisões que busquem, principalmente, a preservação da liquidez da empresa, afetando, também, a rentabilidade. Ainda segundo este autor, o capital de giro corresponde aos recursos aplicados no ativo circulante, e sua administração está relacionada com os problemas de gestão dos ativos e dos passivos circulantes. Braga (1989, p. 81) lembra que “as concordatas e as falências geralmente constituem o desfecho natural para as soluções inadequadas dos problemas de gestão do capital de giro”.

O fluxo de recursos envolvidos na administração do capital de giro tem início no passivo circulante, que financia as operações de curto prazo da empresa. Estas obrigações adquiridas pela empresa são quitadas a partir da conversão dos estoques e dos demais itens do ativo circulante em dinheiro (caixa). O capital de giro pode ser mais bem calculado com a fórmula abaixo:

$$\text{CDG} = \text{PNC} + \text{PL} - \text{ANC}$$

Onde:

CDG = Capital de Giro

PNC = Passivo Não-Circulante

PL = Patrimônio Líquido

ANC = Ativo Não-Circulante

2.4.1 Necessidade de Capital de Giro

A necessidade de capital de giro representa quanto de recursos a empresa precisa para financiar suas atividades diárias, ou seja, quanto precisa de capital de giro para manter suas operações em pleno funcionamento. Abaixo, segue a fórmula com a qual pode ser calculada a necessidade de capital de giro:

$$\text{NCG} = \text{ACO} - \text{PCO}$$

Onde:

NCG = Necessidade de Capital de Giro

ACO = Ativo Circulante Operacional

PCO = Passivo Circulante Operacional

O Ativo Circulante Operacional e o Passivo Circulante Operacional representam a parcela de curto prazo do ativo e do passivo necessária para operação dos negócios da empresa, como Duplicatas a Receber e Estoques no caso do ativo, e Fornecedores, Salários a Pagar e Tributos a Pagar no caso do passivo.

Quando a NCG for positiva, pode-se deduzir que a empresa necessita de financiamento a fim de manter suas atividades. Quando a NCG for negativa, então os recursos gerados pelas operações são suficientes para cobrir o giro e para possíveis aplicações em outras áreas operacionais. Caso a NCG seja igual a zero, a empresa não tem necessidade de financiamento para o giro.

Matarazzo (2008) diz que a chave para a administração financeira de uma empresa é a necessidade de capital de giro, pois ela não analisa somente o ponto de vista financeiro, mas também as estratégias de financiamento, crescimento e lucratividade. Este autor ainda diz que a necessidade de capital de giro é função do ciclo de caixa e das vendas de uma empresa, ou seja, “para cada volume de vendas existirá uma NCG, supondo-se que o ciclo de caixa permaneça constante” (Matarazzo, 2008).

Por fim, o Saldo de Tesouraria, segundo Fleuriet, Kehdy e Blane (2003), é o valor calculado pela diferença entre o resultado do capital de giro e a necessidade de capital de giro, conforme segue abaixo:

$$ST = CDG - NCG$$

Onde:

ST = Saldo de Tesouraria

CDG = Capital de Giro

NCG = Necessidade de Capital de Giro

O saldo de tesouraria positivo significa que todas as aplicações operacionais de capitais permanentes da empresa são financiadas por recursos de longo prazo, e ainda sobra certa quantia de recursos. Caso o saldo de tesouraria seja negativo, significa que faltam recursos de longo prazo para financiar as aplicações operacionais. Neste caso, recursos de curto prazo são fonte de parte da atividade operacional da empresa. Se o saldo de tesouraria for nulo, não há sobra nem falta de fontes permanentes para financiar as aplicações operacionais da empresa.

2.5 INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS

Segundo Matarazzo (2010), os índices constituem a técnica de análise mais empregada, tendo como característica principal o fornecimento de uma visão ampla da situação econômico-financeira da empresa. Este mesmo autor alerta que os índices podem não ser definitivos para tirar conclusões sobre a situação financeira, mas eles funcionam como um alerta. Um endividamento elevado não significa necessariamente que a empresa esteja à beira da insolvência. Ainda conforme Matarazzo (2010, p. 148), “o importante não é o cálculo de grande número de índices, mas de um conjunto de índices que permita conhecer a situação da empresa segundo o grau de profundidade desejado na análise”.

Segundo Marion (1998, p. 455), “os índices [...] facilitam sensivelmente o trabalho do analista, uma vez que a apreciação de certas relações ou percentuais é mais significativa (relevante) que a observação de montantes, por si só”. Este autor ainda ressalta, todavia, que o analista deve tomar uma série de precauções acerca da interpretação dos índices, pois eles podem apresentar imagem distorcida da situação real da empresa.

Ainda que existam muitos indicadores econômico-financeiros, estão destacados, neste estudo, alguns que poderão auxiliar no entendimento da empresa em questão. Serão abordados índices de liquidez, índices de endividamento e índices de rentabilidade.

2.5.1 Índices de Liquidez

Segundo Santos (2001, p. 23), os índices de liquidez “permitem prever a capacidade financeira da empresa para liquidar seus compromissos financeiros no vencimento, fornecendo uma indicação de sua capacidade de manter seu capital de giro no volume necessário à realização de suas operações”. Ainda conforme Santos (2001), os índices de liquidez podem ser utilizados tanto para avaliações externas, de clientes e de fornecedores, quanto para avaliação interna, como forma de monitorar o capital de giro da empresa.

Marion (1998) diz que a avaliação sobre a capacidade da empresa de saldar seus compromissos é feita pelos índices de liquidez. A capacidade de pagamento pode ser avaliada em longo, curto ou imediato prazo, segundo Marion (1998).

2.5.1.1 Índice de liquidez corrente

O índice de liquidez corrente apresenta a capacidade da empresa em liquidar seus compromissos financeiros de curto prazo. Pode ser calculada da seguinte forma:

$$\text{ILC} = \text{AC} / \text{PC}$$

Onde:

ILC = Índice de Liquidez Corrente

AC = Ativo Circulante

PC = Passivo Circulante

Segundo Santos (2001), este índice considera todos os itens inclusos no ativo circulante, não faz diferenciação sobre a qualidade dos componentes deste ativo, pois, neste caso, deve-se considerar que os estoques seriam prontamente transformados em dinheiro. Quanto maior for o índice, melhor será a situação financeira da empresa.

2.5.1.2 Índice de liquidez seca

O índice de liquidez seca considera os ativos de maior liquidez para avaliar a capacidade da empresa em liquidar suas dívidas de curto prazo. Como os estoques são a parte do ativo circulante reconhecidamente com menor liquidez, ele é excluído do cálculo, conforme segue abaixo:

$$\text{ILS} = (\text{AC} - \text{Estoques}) / \text{PC}$$

Onde:

ILS = Índice de Liquidez Seca

AC = Ativo Circulante

PC = Passivo Circulante

Conforme Santos (2001, p. 24), “como acontece com o índice de liquidez corrente, o valor ideal do índice de liquidez seca depende do setor da empresa e de suas características operacionais”. Quanto maior for o índice, melhor será a situação financeira da empresa.

2.5.1.3 Índice de liquidez geral

O índice de liquidez geral indica a capacidade da empresa em saldar suas obrigações de curto e de longo prazo. Para isto, considera o Ativo Circulante e o Realizável a Longo Prazo com todos os passivos da empresa. Segundo Matarazzo (2010), este índice representa quanto a empresa possui de valores em ativo para cada \$ 1 de dívida total. Pode ser calculado da seguinte forma:

$$\text{ILG} = (\text{AC} + \text{ANC}) / (\text{PC} + \text{PNC})$$

Onde:

ILG = Índice de Liquidez Geral

AC = Ativo Circulante

ANC = Ativo Não Circulante

PC = Passivo Circulante

PNC = Passivo Não Circulante

Quanto maior for o índice de liquidez geral, melhor será a capacidade de pagamento da empresa.

2.5.2 Índices de Endividamento

Os índices de endividamento representam a quantidade de recursos de terceiros utilizada pela empresa para financiar suas operações. Segundo Matarazzo (2010), os índices desse grupo apresentam as grandes linhas de decisões financeiras em termos de obtenção e de aplicação de recursos. A proporção entre os recursos de terceiros sobre os recursos próprios e os ativos é que apontará o grau de endividamento da empresa.

Os índices desenvolvidos neste grupo serão os principais, como o endividamento geral, a composição do endividamento e a participação de capitais de terceiros.

2.5.2.1 Índice de endividamento geral

O índice de endividamento geral representa a proporção de financiamento do ativo total por capital de terceiros, ou seja, quanto maior este índice, maior será a participação de recursos de terceiros para financiar as operações da empresa. Conforme Ross, Westfield e Jordan (2008), tanto as dívidas de curto prazo como as dívidas de longo prazo são levadas em consideração para o cálculo deste índice, que pode ser da seguinte forma:

$$\text{IEG} = \text{CT} / \text{AT}$$

Onde:

IEG = Índice de Endividamento Geral

CT = Capital de Terceiros

AT = Ativo Total

2.5.2.2 Índice de composição do endividamento

O índice de composição do endividamento indica a relação entre as obrigações de curto prazo e as obrigações totais. Segundo Marion (1998), quanto maior for este índice, pior para a empresa, pois ela operará com mais dívidas de curto prazo, e isto é bastante desfavorável porque prejudica a liquidez corrente da empresa.

Este índice pode ser calculado da seguinte maneira:

$$\text{ICE} = \text{PC} / \text{CT}$$

Onde:

ICE = Índice de Composição do Endividamento

PC = Passivo Circulante

CT = Capitais de Terceiros

2.5.2.3 Participação de capitais de terceiros

Este índice apresenta quanto a empresa tomou de capitais de terceiros em relação ao capital próprio. Segundo Matarazzo (2008, p. 154), “é um indicador de risco ou de dependência a terceiros por parte da empresa”.

A fórmula abaixo indica como este indicador pode ser calculado:

$$\text{ICT} = \text{CT} / \text{PL}$$

Onde:

ICT = Índice de Participação de Capitais de Terceiros

CT = Capitais de Terceiros

PL = Patrimônio Líquido

2.5.3 Índices de Rentabilidade

Os índices de rentabilidade avaliam a situação econômica de uma empresa, visto que eles medem a rentabilidade do capital utilizado nas operações cotidianas. Marion (1998) diz que os índices de rentabilidade abrangem os aspectos econômicos na análise empresarial. Estes índices, segundo Matarazzo (2010, p. 175), “mostram qual a rentabilidade dos capitais investidos, isto é, quanto renderam os investimentos e, portanto, qual o grau de êxito econômico da empresa”.

Entre os índices de rentabilidade existentes, serão abordados giro do ativo, margem líquida e rentabilidade do ativo.

2.5.3.1 Giro do ativo

O giro do ativo mede quanto a empresa vendeu em comparação ao investimento feito. Segundo Matarazzo (2010, p. 176), “o sucesso de uma empresa depende, em primeiro lugar, de um volume de vendas adequado”. Este mesmo autor afirma que o volume de vendas tem relação direta com o montante de investimentos.

Este índice pode ser calculado da seguinte forma:

$$\text{GA} = \text{VL} / \text{AT}$$

Onde:

GA = Giro do Ativo

VL = Vendas Líquidas

AT = Ativo Total

Considerando tudo o mais constante, quanto maior for este índice, melhor será para a empresa.

2.5.3.2 Margem líquida

A margem líquida representa o percentual do lucro líquido sobre as vendas líquidas. Braga (1989, p. 164) diz que “a margem líquida revela o percentual da receita operacional líquida que sobrou após serem deduzidas todas as despesas e computados os resultados não operacionais, a provisão para o imposto de renda e as participações estatutárias”.

Para calcular este indicador, pode-se utilizar a fórmula abaixo:

$$ML = LL / VL$$

Onde:

ML = Margem Líquida

LL = Lucro Líquido

VL = Vendas Líquidas

Quanto maior este índice, melhor será para a empresa.

2.5.3.3 Rentabilidade do ativo

Este índice, também chamado de Taxa de Retorno sobre Investimentos, mede quanto a empresa obtém de lucro líquido em relação ao investimento total. Segundo Matarazzo (2010, p. 179), a rentabilidade do ativo “não é exatamente uma medida de rentabilidade do capital, mas uma medida da capacidade da empresa em gerar lucro líquido e assim poder capitalizar-se”. Ainda segundo este autor, este índice é uma medida do potencial de geração de lucro por parte da empresa.

A rentabilidade do ativo pode ser calculada da seguinte forma:

$$RA = LL / AT$$

Onde:

RA = Rentabilidade do Ativo

LL = Lucro Líquido

AT = Ativo Total

Quanto maior este índice, melhor para a empresa.

2.5.3.4 Rentabilidade do patrimônio líquido

Este indicador, também conhecido como Taxa de Retorno sobre o Patrimônio Líquido, indica qual a taxa de rendimento do capital próprio investido, ou seja, mede o poder de ganho dos proprietários. Pode ser calculado da seguinte maneira:

$$\text{RPL} = \text{LL} / \text{PL}$$

Onde:

RPL = Rentabilidade do Patrimônio Líquido

LL = Lucro Líquido

PL = Patrimônio Líquido

Quanto maior este índice, melhor para a empresa.

2.5.4 Prazos Médios

Os índices de prazos médios são calculados a partir das demonstrações financeiras de uma empresa; diferentemente de outros, os índices de prazos médios são medidas de administração de ativo. Segundo Ross, Westerfield e Jordan (2008), os prazos médios se destinam a descrever a eficiência ou a intensidade com que uma empresa utiliza seu ativo para gerar vendas.

Santos (2001) considera o estudo dos índices de prazos médios como parte do planejamento e da análise do capital de giro da empresa, visto que este é bastante suscetível às alterações que ocorrem natural e continuamente no ambiente econômico em que a empresa atua. Assim, Santos (2001) afirma que grande parte do tempo do gestor financeiro é destinada à solução de problemas de capital de giro, uma vez que uma administração eficiente do capital de giro pode minimizar ou evitar problemas financeiros.

Conforme Matarazzo (2008, p. 311), “a conjugação dos três índices de prazos médios leva à análise dos ciclos operacional e de caixa, [...] geralmente vitais para a determinação

do fracasso ou sucesso de uma empresa”. Além disso, este mesmo autor alerta para que os índices de prazos médios não sejam analisados separadamente, mas sempre em conjunto, pois somente assim serão úteis.

Basicamente, há três índices de prazos médios que podem ser calculados a partir das demonstrações financeiras: Prazo Médio de Recebimento, Prazo Médio de Pagamento e Prazo Médio de Estocagem.

2.5.4.1 Giro do contas a receber e prazo médio de recebimento

Este índice indica quantos dias, em média, a empresa espera para receber suas vendas a crédito. Abaixo, seguem as fórmulas para calculá-lo:

$$\text{Giro do Contas a Receber} = \text{Vendas} / \text{Contas a Receber}$$

O Giro de Contas a Receber mostra, de modo geral, quantas vezes a empresa vendeu o seu crédito (contas a receber). Assim, pode-se chegar ao Prazo Médio de Recebimento:

$$\text{PMR} = n / \text{Giro do Contas a Receber}$$

Onde:

PMR = Prazo Médio de Recebimento

n = período utilizado (em dias)

Neste caso, será calculado o nº de dias em que, na média, a empresa recebe suas vendas a crédito. Quanto menor o PMR, melhor será para a empresa, visto que ela terá seus direitos a disposição mais rapidamente para utilizá-los.

Matarazzo (2008) diz que os prazos de recebimento concedidos aos clientes são questão mercadológica, e não decisão unilateral da empresa, uma vez que ela é obrigada a adotar determinado prazo conforme necessidade do cliente, sob risco de perder a venda, visto que, teoricamente, o prazo ideal para a empresa seria de zero dia (venda à vista).

2.5.4.2 Giro do contas a pagar e prazo médio de pagamento

Este índice indica quantos dias, em média, a empresa leva para pagar suas contas. Abaixo, seguem fórmulas para cálculo:

Giro do Contas a Pagar = Compras / Fornecedores

O Giro de Contas a Pagar mostra, de modo geral, quantas vezes a empresa comprou seu crédito junto a fornecedores. Assim, podemos chegar ao Prazo Médio de Pagamento:

$$\text{PMP} = n / \text{Giro do Contas a Pagar}$$

Onde:

PMP = Prazo Médio de Pagamento

n = período utilizado (em dias)

Assim, será calculado o nº de dias em que, na média, a empresa paga suas contas. Quanto maior o PMP, melhor será para a empresa, visto que ela tem mais tempo para arcar com suas obrigações, diminuindo riscos de possíveis imprevistos negativos com fluxos de caixa.

Segundo Marion (1998), um problema que sempre surge para o cálculo do Prazo Médio de Pagamento é o valor de Compras, já que a Demonstração de Resultado do Exercício não a separa, mas apenas os Custos de Vendas. Ainda conforme este autor, para empresas comerciais, o valor das compras é encontrado facilmente utilizando o CMV (Custo das Mercadorias Vendidas) na DRE e os estoques finais e iniciais no Balanço Patrimonial; em empresas industriais, há maior dificuldade, já que, para encontrar o CPV (Custo dos Produtos Vendidos), é necessário o CPP (Custo de Produção do Período). Por meio de alguns critérios, alguns analistas costumam estimar o valor das compras para empresas industriais, embora o ideal seja conseguir este dado junto à empresa, consoante Marion (1998).

2.5.4.3 Giro do estoque e prazo médio de estocagem

Este índice indica quantos dias, em média, o estoque permanece até ser totalmente vendido. Seguem fórmulas para cálculo abaixo:

$$\text{Giro do Estoque} = \text{CPV ou CMV} / \text{Estoque}$$

Onde:

CPV = Custo dos Produtos Vendidos

CMV = Custo das Mercadorias Vendidas

O Giro do Estoque mostra quantas vezes a empresa vendeu ou movimentou o estoque. Deste modo, podemos chegar ao Prazo Médio de Estocagem:

$$\text{PME} = n / \text{Giro do Estoque}$$

Onde:

PME = Prazo Médio de Estocagem

n = período utilizado (em dias)

O PME calcula, em média, o nº de dias em que o estoque permanece na empresa até ser totalmente vendido. Quanto menor o PME, melhor será para a empresa, e mais eficiente será a maneira como é administrado o estoque.

Matarazzo (2008) aponta uma característica exclusiva ao PME. Diz este autor que, enquanto o PMR e o PMP decorrem das vendas e das compras passadas, os estoques relacionam-se com as vendas futuras (a preço de custo); portanto, o correto seria relacionar as vendas dos próximos meses após o balanço. Contudo, acrescenta Matarazzo (2008), como este dado não é disponível ao analista externo, as próprias vendas passadas (a preço de custo) são utilizadas para cálculo, observadas pelo CMV (Custo das Mercadorias Vendidas).

2.5.5 Ciclo Operacional

Podemos dividir o ciclo operacional de uma empresa em quatro partes:

- Recebimento de Estoque: pressupõe-se que a compra do estoque é feita a prazo, com vencimentos a quitar, e não à vista.
- Pagamento do Estoque: refere-se às obrigações adquiridas junto aos fornecedores; pagamento com recursos próprios (caixa) ou de terceiros (empréstimos).
- Venda do Produto: considera-se a venda creditada a clientes, por meio de títulos de crédito, nos quais o vencimento é determinado previamente.
- Recebimento da Venda: entrada dos recursos oriundos da venda a clientes.

O ciclo operacional é o período compreendido entre o recebimento do estoque e o recebimento de venda. Segundo Ross, Westerfield e Jordan (2008), o produto se movimenta pelo ativo da empresa em sentido crescente de liquidez, e o ciclo operacional mostra este caminho percorrido, pois o produto começa como estoque, transforma-se em contas a

receber após ser vendido e, finalmente, transforma-se em caixa quando há o pagamento do cliente.

O ciclo operacional pode ser calculado pela seguinte fórmula:

$$\text{CO} = \text{PMR} + \text{PME}$$

Onde:

CO = Ciclo Operacional

PMR= Prazo Médio de Recebimento

PME = Prazo Médio de Estocagem

Conforme Braga (1989), o ciclo operacional corresponde ao período médio em que são investidos recursos nas operações sem que haja as entradas de caixa correspondentes. Ainda consoante este autor, parte do capital de giro necessário para estas operações é financiada pelos fornecedores que concederam prazo para pagamento da compra dos estoques.

2.5.6 Ciclo Financeiro ou Ciclo de Caixa

O ciclo financeiro, ou ciclo de caixa, está inserido no ciclo operacional, no entanto, compreende um período menor. O ciclo financeiro corresponde ao tempo entre as movimentações financeiras do ciclo operacional, ou seja, é o período entre o pagamento do estoque e o recebimento de venda. Ross, Westerfield e Jordan (2008) denominam o ciclo financeiro como Ciclo de Caixa, e o conceituam como “o número de dias decorridos até o recebimento do dinheiro da venda, medidos desde quando realmente pagamos o estoque”. O ciclo financeiro pode ser calculado da seguinte maneira:

$$\text{CF} = \text{PMR} + \text{PME} - \text{PMP}$$

Onde:

CF = Ciclo Financeiro

PMR = Prazo Médio de Recebimento

PME = Prazo Médio de Estocagem

PMP = Prazo Médio de Pagamento

Braga (1989) diz que o ciclo financeiro é o período em que a empresa financia suas operações sem a participação de terceiros (excluídos os empréstimos e os financiamentos). Quanto maior o ciclo financeiro, menos vantajoso é para a empresa, visto que ela necessita de mais recursos, tanto próprios quanto de terceiros, nas operações. É recomendável para a empresa a busca incessante pela diminuição de seu ciclo financeiro, pois, quanto menor ele for, mais baixo será o investimento da empresa em contas a receber e em estoques. Abaixo, segue figura onde estão representados os prazos médios e os ciclos mencionados até agora.

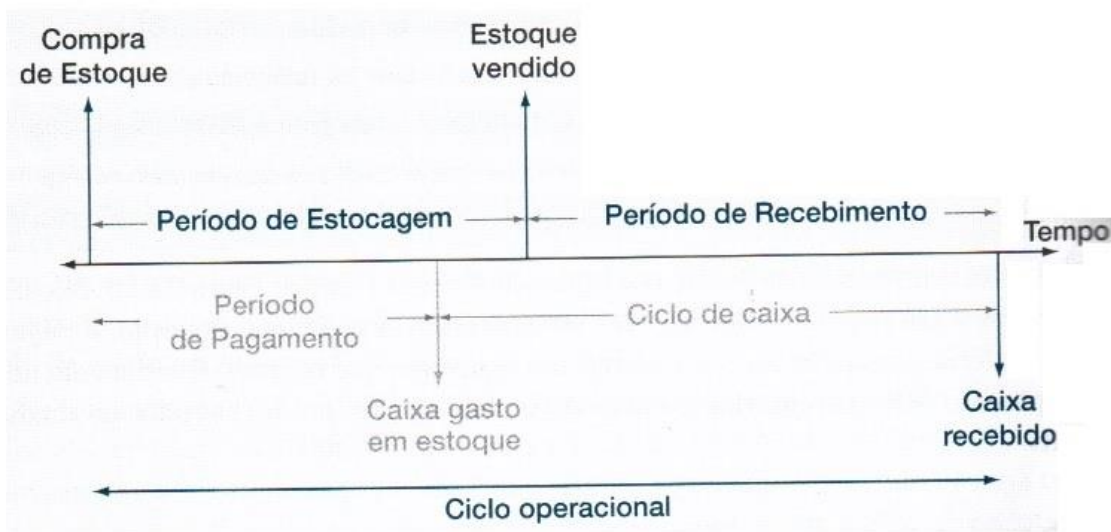


Figura 1 - Linha do Tempo do Fluxo de Caixa e Atividades Operacionais de Curto Prazo de uma Empresa de Manufatura Típica

Fonte: Ross, Westerfield e Jordan (2008, p. 628).

3 METODOLOGIA

Esta seção dedica-se a descrever como este trabalho será realizado, quais dados serão utilizados e como eles serão analisados, ou seja, esta seção proporrá como será investigada a realidade. Serão apresentados o plano de coleta de dados, que contém as fontes dos dados, e o plano de análise dos dados, descrevendo como será a análise dos resultados.

A pesquisa deste trabalho será realizada a fim de se obter a situação financeira atual da empresa estudada, ou seja, a ênfase da pesquisa será no diagnóstico financeiro. Embora o foco desta pesquisa seja na área de finanças da empresa, outros setores também poderão ser abordados, mesmo que indiretamente, pois os processos e as operações poderão estar interligados. Será realizada uma pesquisa qualitativa, a qual, segundo Roesch (2005), é recomendada quando se trata de melhorar a efetividade de um programa ou plano, ou quando se propõe um programa ou plano novos.

3.1 PLANO DE COLETA DE DADOS

Serão coletadas planilhas que contêm todos os gastos e os recebimentos da empresa, registrados separados mensalmente. Primeiramente, buscar-se-á entender como funcionam estas planilhas de contas a pagar e a receber. A partir disso, começar-se-á a ter uma visão mais clara dos créditos e dos débitos para os meses que serão analisados no trabalho. Estas planilhas serão os dados primários e, à medida que forem sendo analisadas, irão se tornar a maior fonte de informações coletadas, juntamente com os documentos onde se encontram as movimentações financeiras da empresa.

A observação participante do cotidiano da empresa será uma fonte complementar, pois este processo será importante para a boa compreensão dos fatos organizacionais e tarefa considerada essencial para a elaboração de qualquer tipo de diagnóstico ou de entendimento sobre a realidade. Segundo Roesch (2005), “a observação participante de forma aberta ocorre quando o pesquisador tem permissão para realizar sua pesquisa na empresa e todos sabem a respeito de seu trabalho”.

Uma vez que a empresa não possui softwares capazes de gerar relatórios financeiros, a pesquisa referente a movimentações financeiras será limitada a planilhas de preenchimento manual, que poderão dificultar o entendimento de algumas informações preliminares. Neste caso, questionamentos aos responsáveis também se farão necessários a fim de sanar possíveis dúvidas que poderão surgir ao longo da pesquisa.

3.2 PLANO DE ANÁLISE DE DADOS

Os dados obtidos por meio das análises serão dispostos em planilhas eletrônicas e classificados de acordo com sua natureza financeira para cada demonstração financeira. Após a classificação destes dados, será possível a elaboração do Balanço Patrimonial e da Demonstração de Resultado do Exercício para os períodos propostos. Então, serão calculados, a partir das demonstrações financeiras elaboradas, os principais índices econômico-financeiros da empresa.

Os índices econômico-financeiros serão apresentados em formato de tabelas, em que cada índice será calculado de acordo com o período examinado. Após a organização destes índices, será realizada uma análise com o intuito de interpretar os resultados apresentados aproximando-os à realidade da empresa.

4 ANÁLISE DA SITUAÇÃO ATUAL

Acerca de processos operacionais do setor financeiro, a Customic apresenta algumas falhas que interferem no cotidiano da empresa e que poderiam ser melhoradas para obter maior eficiência nos processos. Existem duas pessoas encarregadas de realizar todas as atividades diárias, como realização dos pagamentos, verificação de saldos, emissão de notas fiscais e de títulos bancários, entre outras. Em geral, os funcionários não conseguem realizar todas as atividades em um período hábil. Além disto, os processos são, por vezes, burocráticos, e a dependência entre as atividades destes funcionários é excessiva.

Primeiramente, buscou-se entender como estavam distribuídas as funções. Assim, todas as atividades cotidianas do setor financeiro foram descritas pelos funcionários, juntamente com o tempo médio necessário para suas realizações. Após a análise, constatou-se que algumas destas atividades, como preenchimento de planilhas de controle e outras afins, não necessitam de conhecimento técnico avançado ou de experiência nos processos da empresa. Um indivíduo com básica experiência em processos cotidianos administrativos poderia exercer as funções mais singelas, mas que, em sua totalidade, ocupam bastante tempo se divididas em somente duas pessoas. Consequentemente, em um segundo momento, sugeriu-se aos sócios que contratassem mais um funcionário para exercer parte destas atividades, visto que elas são importantes para todos os outros processos organizacionais.

Outra observação importante detectada foi a expressiva intenção dos sócios em ter, no setor financeiro, um rígido e efetivo controle de caixa diário das lojas físicas da Customic; controle referente tanto ao faturamento das lojas quanto aos gastos dos vendedores e do gerente. Segundo a opinião dos sócios, a observação contundente das retiradas de caixa para pagamento de despesas, principalmente, é essencial, pois isso permite a criação de uma regulamentação, na qual os responsáveis por cada loja poderão ser instruídos corretamente quanto aos gastos. Uma vez que o controle dos caixas diários das lojas estava sendo realizado de modo precário, sem muita profundidade, definiu-se esta atividade como uma das prioritárias na nova distribuição de tarefas a partir da contratação de mais um funcionário.

Após a coleta dos dados, observou-se que havia necessidade de separação entre gastos referentes à empresa e gastos pessoais dos sócios, ou seja, para a elaboração deste trabalho, foi respeitado o princípio da entidade. Confundir patrimônio empresarial com patrimônio particular e adicionar gastos pessoais aos gastos da organização pode fornecer informações incorretas acerca da situação financeira de uma empresa.

A organização que gerencia a Customic também gerencia outra marca, a qual também possui lojas físicas próprias; assim, são duas marcas geridas pelos mesmos sócios. O foco deste trabalho é fornecer um diagnóstico financeiro somente da Customic, excluindo a outra marca; será apurado, exclusivamente, o resultado da Customic para os períodos propostos, e não da organização inteira. Possíveis resultados positivos ou negativos da Customic poderão não retratar os resultados de toda a organização, uma vez que há constante reinvestimento em ambas as lojas. Os possíveis lucros da Customic poderão ser reinvestidos na outra marca, e vice-versa, pois não há distinção na organização quanto aos gastos e às receitas. Portanto, é importante salientar que, para este trabalho, foram analisados os créditos e os débitos (para o Balanço Patrimonial) e os custos, as receitas e as despesas (para a Demonstração de Resultado do Exercício) somente da Customic.

4.1 ANÁLISE DA DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO

Para iniciar o diagnóstico financeiro da Customic, elaborou-se a Demonstração de Resultado do Exercício da empresa para os períodos mensais entre 01 de julho de 2013 e 31 de julho de 2013 e entre 01 de outubro de 2013 e 31 de outubro de 2013. Abaixo, seguem as demonstrações financeiras mencionadas:

Tabela 1- DRE da Customic (valores expressos em R\$)

Descrição da Conta	01/07/2013 a 31/07/2013		01/10/2013 a 31/10/2013	
RECEITA BRUTA	270103,15	100,00%	205337,30	100,00%
Devolução Vendas	-894,00		-1068,25	
Impostos sobre Vendas	-10774,84		-8265,54	
RECEITA LÍQUIDA	258434,31	95,57%	196003,51	95,45%
CPV	-89386,40	33,00%	-75475,51	36,75%
CMV	-3847,29		-2914,38	
LUCRO BRUTO	165200,62	61,16%	117613,62	57,28%
Despesas Administrativas	-60699,79	22,47%	-40571,99	19,75%
<i>Salários e Encargos Sociais</i>	-27609,44		-20331,95	
<i>Aluguéis</i>	-11289,97		-6317,68	
<i>Outros</i>	-21800,38		-13922,36	
Despesas com Vendas	-81052,90	30,00%	-90204,64	43,92%
<i>Salários e Encargos Sociais</i>	-36946,74		-31229,72	
<i>Aluguéis</i>	-22550,00		-29700,00	
<i>Outros</i>	-21556,16		-29274,92	
RESULTADO OPERACIONAL	23447,93	8,68%	-13163,01	-6,41%
Despesas Financeiras	-9062,26		-7274,77	
Receitas Financeiras	466,99		443,44	
RESULTADO ANTES DO IRPJ E DO CSLL	14852,66	5,50%	-19994,34	-9,74%
IRPJ E CSLL	-2295,14		-1711,36	
RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	12557,52	4,65%	-21705,70	-10,57%

Fonte: Elaborada pelo autor

Como se pode verificar, há relativa sazonalidade nas receitas entre os dois períodos, o que pode ser considerado normal para o comércio, tanto nas vendas em sites quanto em lojas físicas. O mês de julho é conhecido por não ter feriados comemorativos. Neste caso, os *shoppings centers* costumam dar incentivos aos seus clientes, como sorteio de prêmios, entre outros. Os lojistas são incentivados a realizar promoções e, por conseguinte, as vendas aumentam. Outro fator interessante do mês de julho são as férias escolares, as quais permitem visitas de famílias inteiras aos *shoppings centers*. Quanto ao mês de outubro, o único feriado comemorativo é o dia das crianças. Porém, as vendas da Customic pouco atingem crianças, visto que os produtos são para aparelhos celulares e para *tablets*, os quais, via de regra, são destinados a jovens e a adultos.

Os impostos sobre vendas compreendem todos os impostos cobrados no documento do Simples Nacional, exceto o IRPJ e o CSLL, que foram acrescentados ao final da demonstração de resultado. Vale lembrar que a empresa opera pelo regime de tributação Simples Nacional, o qual privilegia micro e pequenas empresas com alíquotas de impostos reduzidas.

Seguindo na linha da receita bruta, os valores do CPV e do CMV foram maiores em julho em comparação a outubro. O CPV compreende custos com aluguel da área de produção, com impostos de compras, com fretes de produtos, com taxas relativas a importações de produtos, com conserto e depreciação de máquinas, com materiais auxiliares necessários para a produção, com salários e encargos sociais referentes aos funcionários da área de produção, entre outros. No CMV, por sua vez, incluiu-se o valor das compras de mercadorias.

Os gastos com pessoal (salários e encargos sociais) predominam entre as despesas operacionais. As despesas administrativas são formadas por salários e encargos sociais (INSS e FGTS) dos funcionários da parte administrativa da Customic, como setor financeiro, setor de criação e pró-labore, além dos aluguéis referentes ao escritório da empresa. No mês de julho, começou o processo de troca de sede da parte administrativa da Customic; então, foram necessários os pagamentos de dois aluguéis de locação até que a mudança estivesse finalizada. As outras despesas são, basicamente, com honorários de terceiros e serviços prestados. Quanto às despesas com vendas, são, na maior parte, salários e encargos sociais (INSS e FGTS) de vendedores e da parte comercial da Customic. Os aluguéis das lojas também compreendem boa parte das despesas com vendas. Além disso, há gastos com fretes, representação de vendas e licenciamento de marcas.

Descontadas as despesas operacionais do lucro bruto, geram-se os resultados operacionais. As despesas financeiras, descontadas do resultado operacional, correspondem às taxas bancárias e aos juros pagos em empréstimos, enquanto que as receitas financeiras, somadas ao resultado operacional, são relativas aos juros ativos cobrados de clientes por atraso de pagamento de duplicatas bancárias. O resultado líquido é calculado depois de descontados o Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL).

Percebe-se uma diminuição no resultado líquido de outubro em relação a julho. Também se notam que as despesas operacionais seguem na mesma linha em ambos os períodos, ou seja, os gastos com vendas e com administrativo se equivalem percentualmente, apesar da exceção relativa aos aluguéis pagos em julho (já mencionada anteriormente). Esta tendência de gastos pode ser favorável para possíveis previsões de despesas operacionais nos meses seguintes caso tenha-se o desejo de fazer projeções financeiras para a empresa.

Praticando, sucintamente, uma análise vertical dos percentuais descritos na demonstração de resultado do exercício, nota-se que as despesas com vendas no mês de outubro registrou 43,92% do faturamento do mês, o que pode ser considerado um índice alto se comparado a outubro e que, certamente, influenciou no resultado líquido apresentado para o período.

4.2 ANÁLISE DO BALANÇO PATRIMONIAL

Para dar continuidade ao estudo de realização de diagnóstico financeiro da Customic, elaboraram-se dois Balanços Patrimoniais. O primeiro referente a 31 de julho de 2013; o segundo, a 31 de outubro de 2013. Como forma de obter melhor visualização das demonstrações inteiras, colocou-se o ativo sobre o passivo. Abaixo, seguem as demonstrações financeiras citadas:

Tabela 2 - BP da Customic (valores expressos em R\$)

Descrição da Conta	31/07/2013	31/10/2013
ATIVO	473395,97	491548,60
ATIVO CIRCULANTE	379549,45	349457,39
Disponibilidades	22174,25	5000,00
<i>Caixa</i>	5000,00	5000,00
<i>Bancos</i>	17174,25	-
Clientes a Receber	91511,35	101338,09
Estoques	265863,85	243119,30
<i>Produtos Acabados</i>	25304,67	27056,30
<i>Mercadorias para Revenda</i>	21415,37	20476,87
<i>Matéria-prima</i>	203182,99	188169,69
<i>Materiais</i>	15960,82	7416,44
ATIVO NÃO CIRCULANTE	93846,52	142091,21
Imobilizado	102632,30	151254,70
<i>Instalações</i>	4530	12670
<i>Máquinas e Equipamentos</i>	91402,3	117704,7
<i>Móveis e Utensílios</i>	6700,00	20880,00
<i>Depreciação</i>	-8785,78	-9163,49
PASSIVO	473395,97	491548,60
PASSIVO CIRCULANTE	250982,54	289128,25
Fornecedores	33212,35	24135,78
Tributos a Pagar	17664,74	13429,05
Salários e Encargos Sociais	86334,91	66922,77
Empréstimos/Financiamentos	68697,17	58825,95
Contas a Pagar	45073,37	125814,70
<i>Aluguéis a Pagar</i>	34794,73	68297,15
<i>Licenciamentos de Vendas a Pagar</i>	-	46859,30
<i>Outros</i>	10278,64	10658,25
PASSIVO NÃO CIRCULANTE	42964,47	36287,82
Empréstimos/Financiamentos	42964,47	36287,82
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	179448,96	166132,53
Capital Social	50000,00	50000,00
Lucro Acumulado	129448,96	116132,53

Fonte: Elaborada pelo autor

Como pode ser observado, conforme as vendas foram ocorrendo, os estoques de matérias-primas e de materiais diminuíram, ao passo que o estoque de produtos acabados aumentou, pois a produção operou normalmente neste período. Quanto às disponibilidades, os recursos bancários são alterados constantemente, visto que há depósitos diários em

função das vendas nas lojas físicas e na loja virtual. Esta diferença grande apresentada entre as disponibilidades do final de julho e do final de outubro pode ser considerada normal.

O ativo não circulante do final de julho foi menor que o ativo não circulante do final de outubro. Uma das razões detectadas foi o processo de troca de sede da empresa que iniciou em julho e procedeu durante agosto, o qual gerou compras de móveis novos, como mesas e cadeiras, além de novas instalações que foram realizadas para atender às necessidades da Customic, como instalações elétricas e telefônicas. Outra razão detectada foi a compra de novas máquinas para o setor de produção no mês de outubro, além de equipamentos necessários para sua utilização. A depreciação incidida sobre os maquinários foi calculada a partir do valor de compra dos equipamentos.

As obrigações a pagar com fornecedores no final de julho eram maiores se comparadas ao final de outubro, uma vez que não houve grande quantidade de compras de fornecedores. Quanto à conta Tributos a Pagar, os valores são relativos aos valores das vendas do mês, porém serão pagas somente no mês seguinte. No regime de tributação Simples Nacional, os tributos são cobrados no mês subsequente ao fato gerador, ou seja, os tributos incididos sobre as vendas de julho teriam de serem pagos em agosto, e os tributos incididos sobre as vendas de outubro teriam de serem pagos em novembro. Assim, é possível calcular o valor dos tributos a pagar no período estudado.

Houve diminuição dos salários e encargos sociais de julho para outubro. Isso ocorreu em função da separação formal da empresa em nova sede, o que diluiu a folha de pagamento da Customic. Além disso, como as vendas em julho foram maiores que em outubro, geraram mais comissões de vendas aos vendedores, elevando o valor da conta. Os serviços elétricos são decorrentes de instalações na nova sede da empresa, as quais foram pagas até o final de outubro. A conta Outros compreende, basicamente, as obrigações com prestadores de serviços, como honorários de contabilidade, serviços de sistemas de segurança, planos de telefonia e de internet, energia elétrica, serviços de limpeza, entre outros.

Acerca das contas a pagar, houve renovações de contratos quanto ao licenciamento de vendas no período de setembro, o que gerou obrigações estendidas por um período maior, gerando um alto valor de deveres a estes licenciadores. Quanto aos aluguéis, em

outubro, os *shoppings centers* cobram aditivos de valor pela proximidade com o final de ano, o que justifica os valores mais altos em outubro.

O capital social, por fim, se manteve igual para os dois períodos abordados. Os lucros acumulados são decrescentes comparando o final de julho com o final de outubro, assim como o resultado apresentado anteriormente na Demonstração de Resultado do Exercício

4.3 ANÁLISE DOS INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS

Nesta seção, serão realizadas análises sobre liquidez, capital de giro, prazos médios e ciclos, endividamento e rentabilidade. Assim, será possível determinar um diagnóstico econômico-financeiro da empresa em questão.

4.3.1 Análise da Liquidez

Abaixo, seguem os índices de liquidez para os períodos propostos:

Tabela 3 - Índices de Liquidez

Índices de Liquidez	31/07/2013	31/10/2013
Liquidez Corrente	1,51	1,21
Liquidez Seca	0,45	0,37
Liquidez Geral	1,29	1,07

Fonte: Elaborada pelo autor

Com base nos dados acima, nota-se que os investimentos no ativo circulante são suficientes para cobrir as dívidas de curto prazo da empresa e ainda permitem uma folga. No final de julho, esta folga foi de 51% em relação ao valor das dívidas circulantes, e de 21% no final de outubro. Neste caso, este índice indica que a empresa dispõe de capital circulante líquido positivo. Ainda que este índice seja satisfatório teoricamente, não podemos afirmar que a empresa possui ótima liquidez, pois a Customic apresenta grande saldo de estoques. Deste modo, a conversão do ativo circulante em dinheiro torna-se mais lenta, o que pode gerar problemas financeiros em curto prazo.

A fim de analisar o percentual das dívidas de curto prazo que podem ser pagas utilizando-se somente o ativo circulante de maior liquidez (disponibilidades e valores a

receber), calcula-se a liquidez seca. No final de julho, a Customic conseguia pagar 45% de suas dívidas de curto prazo com as disponibilidades e com as duplicatas a receber, e somente 37% em outubro. Assim, necessitaria de recursos extras para arcar com suas obrigações.

A liquidez geral demonstra que a empresa tem, em julho, R\$ 1,29 de valores a receber a curto e a longo prazo para cada R\$ 1,00 já assumido como dívida de curto e de longo prazo; em outubro, os valores a receber diminuem para R\$ 1,07. Visto que integra recursos e aplicações de longo período, este índice pode ser afetado por eventuais fatos futuros imprevisíveis.

4.3.2 Análise do Capital de Giro

Abaixo, seguem os valores referentes ao capital circulante líquido, à necessidade de capital de giro e ao saldo de tesouraria da empresa nos períodos propostos:

Tabela 4 - Análise do Capital de Giro

Capital de Giro	31/07/2013	31/10/2013
Capital Circulante Líquido	128566,91	60329,14
Necessidade de Capital de Giro	197264,08	116834,52
Saldo de Tesouraria	-68697,17	-56505,38

Fonte: Elaborado pelo autor

O capital de giro nos dois períodos é positivo, ou seja, os passivos não circulantes e o patrimônio líquido financiam todo o ativo não circulante e uma parte (necessariamente, o valor do capital do giro) do ativo circulante. O excedente entre o ativo de curto prazo e o passivo de curto prazo, chamado de capital circulante líquido, constitui indicador de liquidez da empresa. A folga financeira proporcionada pelo capital circulante líquido demonstra quais as condições da empresa em liquidar seus compromissos de curto prazo. Visto que os estoques correspondem a grande parte do ativo da Customic, as condições de liquidez da empresa não são muito satisfatórias. Além disso, o capital circulante líquido elevado prejudica, de certa forma, a rentabilidade da empresa, visto que o excesso de ativos circulantes pode indicar relativa ineficiência no uso dos recursos.

Como pode ser verificada na tabela, a necessidade de capital de giro é positiva, indicando a parcela de aplicações operacionais que não está financiada pelo passivo circulante operacional; esta é a necessidade que precisa ser financiada pelo capital de giro. Quanto aos saldos de tesouraria, seus valores representam o quanto as fontes financeiras não circulantes são inferiores ao total das aplicações não circulantes. Nota-se que o capital de giro é insuficiente para financiar a necessidade de capital de giro, necessitando de fontes de recursos de curto prazo, caracterizando a liquidez da empresa como insatisfatória.

4.3.3 Análise de Prazos Médios e de Ciclos

Abaixo, segue tabela contendo os prazos médios de pagamento, de recebimento e de estocagem, além dos ciclos operacional e financeiro:

Tabela 5 - Análise de Prazos Médios e de Ciclos

Prazos Médios	31/07/2013	31/10/2013
Prazo Médio de Recebimento (dias)	11	15
Prazo Médio de Pagamento (dias)	39	49
Prazo Médio de Estocagem (dias)	86	93
Ciclo Operacional (dias)	97	108
Ciclo Financeiro (dias)	58	59

Fonte: Elaborado pelo autor

No prazo médio de recebimento, a empresa financia suas vendas, basicamente, quando atua como atacadista, vendendo seus produtos para lojistas. No entanto, o grande volume de compras à vista nas lojas físicas e na loja virtual faz o prazo médio de recebimento baixar. Quanto ao prazo médio de pagamento, a empresa paga seus fornecedores, na grande maioria, a prazo. Compras de matéria-prima, que representam grande parte dos fornecedores, são à vista. Mesmo que os sócios tentem faturar estas compras, não é possível por uma exigência de mercado. Quanto ao prazo médio de estocagem, levam, em média, 86 dias para concluir o processo entre compra e venda dos estoques em julho, e 93 dias, em média, em outubro. Uma vez que a maioria dos estoques é composta por matérias-primas, o processo produtivo está incluso neste período. Quanto ao ciclo operacional, o período de 97 dias em julho e de 108 dias em outubro mostra o tempo

de investimento da empresa, uma vez que financia a compra sem os lucros que irá receber no momento do recebimento.

4.3.4 Análise do Endividamento

Na tabela abaixo, estão os índices de endividamento para os períodos propostos:

Tabela 6 - Índices de Endividamento

Índices de Endividamento	31/07/2013	31/10/2013
Endividamento Geral	0,62	0,66
Composição do Endividamento	0,85	0,89
Participação de Capitais de Terceiros	1,64	1,96

Fonte: Elaborada pelo autor

Como pode ser observado pelos índices de endividamento geral, os capitais de terceiros financiavam 62% do ativo total em julho, enquanto que, em outubro, financiavam 66%. O perfil da dívida total é, majoritariamente, de curto prazo, o que pode pressionar o fluxo de caixa presente da empresa. Uma vez que a Customic trabalha com produtos exclusivos, há despesas específicas, como licenciamentos de vendas, que agregam valor ao produto, mas geram dívidas com alto percentual no somatório total. Uma alternativa para melhorar este índice seria alongar o perfil da dívida junto aos credores.

A composição do endividamento indica que 85% das dívidas totais eram de curto prazo em julho, e este índice aumentou para 89% em outubro. Embora a diferença seja mínima, nota-se que o perfil da dívida em julho era melhor se comparado a outubro, uma vez que as dívidas circulantes são mais onerosas às dívidas não circulantes. Neste caso, assim como recomendado no caso do índice de endividamento geral, o alongamento da maturidade das dívidas circulantes é alternativa para diminuição deste indicador.

Os índices de participação de capitais de terceiros da empresa revelam que, para cada R\$ 1,00 de capital próprio investido, há R\$ 1,64 de capitais de terceiros investidos em julho. Este resultado significa que é relativamente elevado o grau de dependência financeira da empresa aos recursos de terceiros. Todavia, caso a remuneração paga pela utilização dos capitais de terceiros seja menor do que o lucro obtido a partir da sua aplicação nas operações da empresa, é vantajoso trabalhar com este tipo de financiamento. Em outubro

na Customic, o índice era ainda maior, denotando praticamente o dobro de capitais de terceiros investido em comparação aos capitais próprios, visto que o capital social manteve-se igual e foram necessários mais recursos para aplicações no ativo de longo prazo.

4.3.5 Análise da Rentabilidade

A seguir, serão apresentados os índices de rentabilidade para os períodos propostos:

Tabela 7 - Índices de Rentabilidade

Índices de Rentabilidade	31/07/2013	31/10/2013
Giro do Ativo	0,57	0,42
Margem Líquida	0,05	-0,11
Rentabilidade do Ativo	0,03	-0,04
Rentabilidade do Patrimônio Líquido	0,07	-0,13

Fonte: Elaborada pelo autor

O giro do ativo de julho representa que a empresa vendeu, mensalmente, 57 centavos para cada real investido, e vendeu 42 centavos para cada real investido em outubro, ou seja, diminuiu o percentual de vendas sobre o ativo. A compra de maquinário elevou os investimentos de outubro, influenciando no aumento das aplicações, diminuindo o giro do ativo. Quanto à margem líquida, observa-se que, em outubro, o percentual ficou negativo, ou seja, a empresa obteve 11% de prejuízo para cada real vendido. Este percentual significa que, a cada R\$ 1,00 vendido, aproximadamente R\$ 1,11 foram destinados a cobrir todos os custos e as despesas. É importante que a empresa saia rapidamente desta situação, reduzindo gastos prioritariamente.

Situação semelhante ocorre quando se examina a rentabilidade do ativo, que mostra qual o resultado da empresa em relação ao ativo total. O resultado negativo de outubro mostra que diminuiu a capacidade da empresa em gerar lucro líquido por meio de seus investimentos ao longo dos meses analisados, ou seja, o potencial de geração de lucro enfraqueceu de julho para outubro. A compra de maquinário em outubro não aumentou o faturamento do mês. É interessante notar que as vendas no final de outubro diminuíram em relação ao final de julho, assim como o resultado líquido. Desta forma, não há a hipótese de a empresa ter diminuído vendas em função do aumento da margem de lucro. A diminuição das vendas e o aumento do ativo em outubro também auferiram em resultado negativo para

a rentabilidade do patrimônio líquido, que, assim como a margem líquida e a rentabilidade do ativo, diminuiu em relação a julho. Acerca da rentabilidade do patrimônio líquido, a empresa obteve 7 centavos de ganho para cada real vendido em julho; porém, em outubro, a empresa teve 13 centavos de prejuízo para cada real investido.

Em geral, analisando os índices de liquidez corrente e de liquidez seca, e a mensuração do índice de liquidez corrente por meio do capital circulante líquido, nota-se que a Customic apresenta situação financeira relativamente insatisfatória, pois se evidencia a necessidade da empresa em utilizar seus estoques para pagar suas dívidas de curto prazo. Visto que o prazo médio de estocagem da Customic é de 47 dias a mais que o prazo médio de pagamento, ou seja, uma vez que o pagamento das compras é realizado antes da venda, fica ainda mais clara a importância da empresa tentar reverter seus estoques em dinheiro rapidamente para gerar liquidez. O capital circulante líquido positivo indica, em valores absolutos, o resultado apresentado na liquidez corrente. Ainda que um saldo de tesouraria negativo não represente, necessariamente, que a empresa tenha problemas financeiros, a Customic tem dificuldade em gerar flexibilidade financeira, como, por exemplo, alongar suas dívidas de curto prazo, uma vez que elas não são renováveis por longo período, o que aponta uma situação preocupante. Do ponto de vista da liquidez, a empresa poderá ficar sem recursos caso ocorra alguma mudança abrupta no cenário atual.

Apresentado a partir dos cálculos dos índices de endividamento, o perfil da dívida total da Customic é, predominantemente, de curto prazo. Exceto quando os custos de financiamento de longo prazo são mais onerosos que os custos de financiamento de curto prazo, é recomendado que a dívida seja não circulante em sua maior parte, pois, assim, as obrigações não pressionam o fluxo de caixa da empresa. Os capitais de terceiros financiam mais da metade dos ativos totais da Customic, porém isto pode não ser prejudicial. Como explicado anteriormente, deve-se analisar a remuneração paga sobre a utilização dos recursos de terceiros em comparação com o lucro obtido a partir de sua aplicação nas operações.

Por meio dos índices de rentabilidade, o grau de êxito econômico é, basicamente, proporcional ao lucro líquido apresentado na demonstração de resultado do exercício. No período de outubro, o lucro líquido, atingido pela diminuição do faturamento e pelo aumento das despesas operacionais, ficou negativo, e isso influenciou negativamente toda a

rentabilidade do período. Se aumentasse o preço de venda, a empresa, possivelmente, diminuiria o giro do ativo, mas não aumentaria a rentabilidade necessariamente. Além disso, um aumento no preço de venda não é bem aceito por compradores geralmente. A alternativa para aumentar a rentabilidade seria a diminuição dos gastos operacionais variáveis, que representam menos de 50% dos gastos totais, a um ponto em que não prejudicasse as operações da empresa e que não descontasse tanto sobre o resultado do exercício.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho consistiu na elaboração de uma proposta de diagnóstico financeiro baseado em duas das principais demonstrações financeiras existentes, o Balanço Patrimonial e a Demonstração de Resultado do Exercício, para os meses de julho e de outubro de 2013. A empresa estudada está inserida em um mercado cada vez mais competitivo, o mercado de acessórios para aparelhos celulares; portanto, faz-se necessária uma posição da atual situação financeira para análise e possível planejamento por parte dos gestores.

A dificuldade inicial esteve na falta de sistemas de informação na empresa que pudesse agrupar todas as receitas, os custos e as despesas em um único local de registro. Desta forma, foram necessárias consultas a planilhas eletrônicas preenchidas manualmente e posterior classificação dos gastos contidos nestes documentos. A fim de obter as receitas, foram analisados documentos com movimentações bancárias da empresa. Outra dificuldade encontrada foi o cálculo dos custos de produção e de mercadorias, visto que a empresa opera como indústria (fabricação própria) e como revendedora (mercadorias), necessitando, neste caso, de duas abordagens diferentes para correta mensuração do CPV e do CMV. No entanto, a obtenção de dados e a classificação dos gastos foram as maiores dificuldades encontradas no período de elaboração das demonstrações financeiras.

Após a estruturação e o preenchimento dos Balanços Patrimoniais e das Demonstrações de Resultado do Exercício, foram calculados indicadores econômico-financeiros a fim de se obter um diagnóstico mais claro a partir de comparações entre algumas contas e resultados encontrados. Os índices indicaram que a empresa tinha liquidez relativamente insatisfatória nos períodos propostos; a rentabilidade, quando calculada a partir do resultado líquido, também não apresentou bons índices. Acerca dos indicadores de endividamento, os resultados mostraram que grande parte dos financiamentos é de capitais de terceiros; além disso, indicaram que um alongamento na maturidade da dívida pode ser uma boa alternativa para melhorar a composição do endividamento.

Enfim, este trabalho buscou posicionar os sócios quanto à situação financeira atual da Customic. Como ainda não havia qualquer tipo de análise ou de diagnóstico financeiro sobre a empresa, este trabalho poderá auxiliar na elaboração de um planejamento

empresarial e de políticas voltadas aos interesses organizacionais. Para o autor, este trabalho representou uma oportunidade diferenciada e gratificante de aplicar os conhecimentos técnicos adquiridos em uma empresa real, com todas as dificuldades e imprevistos que possam, naturalmente, acontecer.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre; LIMA, Fabiano Guasti. **Curso de Administração Financeira**. São Paulo: Atlas, 2009.

BRAGA, Roberto. **Fundamentos e Técnicas de Administração Financeira**. São Paulo: Atlas, 1989.

BRASIL, Casa Civil. **Lei Complementar Nº 123 (Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte)**. Brasília, 2006. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm>. Acesso em: 28 de setembro de 2013.

BRASIL, Casa Civil. **Lei Nº 6.404 (Lei das Sociedades Anônimas)**. Brasília, 1976. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6404consol.htm>. Acesso em: 07 de setembro de 2013.

FLEURIET, M.; KEHDY, R.; BLANC, G. **O Modelo Fleuriet: a dinâmica financeira das empresas brasileiras**. 7ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

FREZATTI, F. **Orçamento Empresarial: planejamento e controle empresarial**. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 2009.

GITMAN, Laurence J. **Princípios de Administração Financeira**. 12ª ed. São Paulo: Ed. Prentice Hall, 2010.

INFO, Revista Online. **Brasil alcança 264,5 milhões de celulares**. São Paulo, 2013. Disponível em: <www.info.abril.com.br>. Acesso em: 09 de julho de 2013.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. **Valor Econômico: Renda das famílias cresce bem acima do PIB per capita**. Brasília, 2013. Disponível em: <www.ipea.gov.br>. Acesso em: 09 de julho de 2013.

MARION, José Carlos. **Contabilidade Empresarial**. 7ª ed. São Paulo: Atlas, 1998.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. 9ª ed. São Paulo: Atlas, 2006.

MATARAZZO, Dante C. **Análise Financeira de Balanços: abordagem básica e gerencial**. 6ª ed. São Paulo: Atlas, 2008.

ROESCH, S. M. A. **Projetos de Estágio e de Pesquisa em Administração: guia para estágios, trabalhos de conclusão, dissertações e estudos de caso**. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 2005.

ROSS, S.; WESTERFIELD, R.; JORDAN, B. **Administração Financeira**. 8ª ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2008.

SANTOS, Edno Oliveira dos. **Administração Financeira da Pequena e Média Empresa**. São Paulo: Atlas, 2001.