

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM FINANÇAS**

**ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA DE UMA EMPRESA DE
PEQUENO PORTE DA INDÚSTRIA ELETROELETRÔNICA**

Carolina Evangelista da Silveira

Orientador: Prof. Dr. Roberto Lamb

Porto Alegre, setembro de 2012

Carolina Evangelista da Silveira

INTRODUÇÃO

A crise financeira internacional, originada em meados de 2007 no mercado norte-americano de hipotecas de alto risco (*subprime*), tomou proporções tais que acabou por se transformar, após a falência do banco de investimentos Lehman Brothers, numa crise sistêmica. Devido à globalização financeira e seu efeito multiplicador e encadeado, a crise americana se tornou um problema mundial.

Ainda que muitas providências tenham sido tomadas para proteger o Brasil dos efeitos desta crise, além de profundas reformas econômicas pelas quais o país tem passado nos últimos anos, a economia brasileira, por estar inserida no comércio mundial, sofreu consequências em razão da recessão.

Neste contexto, o presente estudo destina-se à análise da situação econômico-financeira de uma empresa de pequeno porte da indústria eletroeletrônica, no período de 2008 a 2011.

A Ralp Serviços e Peças Ltda. dedica-se à fabricação de componentes magnéticos para a indústria eletroeletrônica e foi fundada em 1984. A empresa, administrada por seu atual proprietário, sofreu com os efeitos da crise financeira e até o fim do período analisado não havia recuperado a rentabilidade registrada antes da crise.

Assim, a importância da análise está em verificar de que maneira a empresa foi afetada, quais foram suas ações e qual a situação dela ao final do ano de 2011.

Neste contexto, o objetivo geral do estudo é analisar a situação econômico-financeira da empresa durante o período de 2008 a 2011. Os objetivos específicos são: realizar um estudo dos princípios de administração financeira, relacionados à análise da situação econômico-financeira de uma empresa; identificar os efeitos da crise financeira na empresa; e, analisar seus dados e indicadores financeiros.

Além da introdução e considerações finais, o presente estudo está estruturado em três capítulos. No primeiro capítulo será apresentada a fundamentação teórica, com os conteúdos necessários ao entendimento da análise

financeira. O segundo capítulo apresenta o método utilizado para o desenvolvimento do estudo. O terceiro capítulo apresenta a análise da situação econômico-financeira da empresa objeto deste estudo.

1 PRINCÍPIOS DE ADMINISTRAÇÃO E ANÁLISE FINANCEIRA

Neste capítulo serão apresentados conceitos relacionados à análise financeira utilizados no presente trabalho, abordando, essencialmente, os seguintes assuntos: planejamento financeiro, fluxo de caixa, administração do capital de giro, ciclo financeiro, análise vertical e horizontal e análise financeira através de indicadores.

1.1 PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Sobre planejamento financeiro, Hoji (2010, p. 405) afirma:

O planejamento consiste em estabelecer com antecedência as ações a serem executadas dentro de cenários e condições preestabelecidos, estimando os recursos a serem utilizados e atribuindo as responsabilidades, para atingir os objetivos fixados.

Assim, o planejamento financeiro surge como elemento essencial ao desenvolvimento de uma empresa, na medida em que norteia suas decisões, traçando o caminho em busca dos seus objetivos.

Segundo Gitmann (2000), o processo de planejamento financeiro tem início com o planejamento de longo prazo, o qual engloba decisões e metas mais estratégicas de marketing e produção. Com base neste, desenham-se os planos financeiros de curto prazo, ou operacionais, que têm por base a previsão de vendas e outros dados operacionais e financeiros, e projetam-se orçamentos e outros demonstrativos contábeis.

Tão importante quanto fazer um planejamento financeiro é implantar um sistema de informações capaz de: possibilitar um fluxo constante de informações, aferir e comprovar os resultados obtidos e ajustar os planos elaborados.

1.2 ADMINISTRAÇÃO DAS DISPONIBILIDADES

Além de preservar a liquidez imediata essencial à manutenção das atividades da empresa, a administração eficiente do caixa (disponibilidades) pode ser um meio através do qual a empresa maximiza seu lucro.

As disponibilidades são formadas pelo numerário mantido em caixa, os saldos bancários de livre movimentação e as aplicações financeiras de liquidez imediata.

Uma das finalidades da gestão do caixa é manter um saldo mínimo de recursos que possa ser utilizado imediatamente, levando em conta a incerteza dos fluxos de recebimento e pagamentos (HOJI, 2010).

Porém, como o objetivo da empresa é a maximização da rentabilidade, não é interessante para a empresa manter um volume alto de caixa, devido ao custo de oportunidade dado o retorno que a empresa teria se aplicasse esse recurso em outra operação de igual risco. Logo, a gestão do caixa busca o equilíbrio entre estas forças, mantendo o saldo de caixa o mais baixo possível.

1.2.1. Visão integrada do fluxo de caixa

É possível resumir o conceito de fluxo de caixa como sendo a diferença entre as entradas de recursos financeiros e as saídas.

As projeções dos fluxos de entrada e saída são de extrema importância para uma boa gestão das disponibilidades. Os valores que serão desembolsados nos dias ou semanas seguintes determinarão o montante que deve ser mantido em caixa, além das possíveis reservas de segurança para enfrentar quaisquer imprevistos.

Devido ao fato de que, em geral, as decisões que geram os fluxos financeiros já foram tomadas, anteriormente, por gestores de outras áreas, os gestores da tesouraria pouco podem fazer. Por isso, o gestor do caixa deve ter uma visão integrada do fluxo de caixa de sua empresa e buscar uma aproximação e convergência de modo de operar com as demais áreas, geradoras destes fluxos (HOJI, 2010).

Além disso, outra importante função do tesoureiro é assegurar o equilíbrio financeiro da empresa, acompanhando as atividades de compras, estocagem e vendas.

É importante que se avalie também, que limitações de caixa não constituem uma característica exclusiva de uma empresa em prejuízo. Empresas lucrativas e em crescimento podem apresentar um fluxo de caixa negativo, em consequência de seu ciclo operacional. Esta característica do período mostra apenas que a empresa captou mais recursos por meio de empréstimos do que pagou a credores.

1.2.2 Administração dos ciclos financeiro e econômico

As atividades de uma empresa geram entradas e saídas de caixa, que não são sincronizados. O pagamento de compra de matéria-prima geralmente não ocorre junto ao recebimento de vendas. A administração dos prazos médios de pagamento e de recebimento é essencial para diminuir despesas financeiras e maximizar os lucros.

A fim de assegurar um fluxo contínuo de produção, a empresa deve manter em estoque uma quantidade de matérias-primas. Estas são, em geral, compradas a prazo junto aos fornecedores, dando origem a “contas a pagar”. Os custos de matéria-prima, mão-de-obra e outros custos de produção fluem para o estoque de produtos acabados. Estes são, em geral, vendidos a prazo, constituindo o “contas a receber”. Como o processo de produção é contínuo, os níveis de estoque, produção, contas a pagar e a receber variarão conforme o volume de produção a que a empresa se propõe a produzir e tipo de gestão que esta pratica.

Neste contexto, surgem dois conceitos muito importantes na gestão das disponibilidades de uma empresa: ciclo econômico e ciclo financeiro.

O ciclo econômico corresponde ao intervalo de tempo existente entre as entradas de matéria-prima de produção até as saídas dos produtos acabados. Ou seja, é o período em que recursos são investidos sem que ocorram entradas de caixa.

Enquanto o ciclo financeiro é o número de dias compreendidos entre o momento em que é feito o pagamento da compra de matéria-prima, até o recebimento de vendas.

O número de dias do ciclo financeiro é obtido através da seguinte fórmula:

Fórmula 1 – Ciclo financeiro

$$\text{Ciclo financeiro} = \text{P.M. Rot. Estoques} + \text{P.M. Receb. Vendas} - \text{P.M. Pagto Compras}$$

Fonte: Fleuriet (2003 p. 6)

Sendo que:

Fórmula 2 – Prazo médio de rotação de estoques

$$\text{P.M. Rot. Estoques} = \frac{\text{Estoques}}{\text{Custo do Produto Vendido}} \times 365$$

Custo do Produto Vendido

Fonte: Fleuriet (2003 p. 49)

Fórmula 3 – Prazo médio de recebimento de vendas

$$\text{P.M. Receb. Vendas} = \frac{\text{Contas a receber}}{\text{Vendas}} \times 365$$

Vendas

Fonte: Fleuriet (2003 p. 49)

Fórmula 4 – Prazo médio de pagamento de compras

$$\text{P.M. Pagto Compras} = \frac{\text{Contas a pagar}}{\text{Compras}} \times 365$$

Compras

Fonte: Fleuriet (2003 p. 48)

Para Braga (1995, p. 129),

Os prazos de estocagem e de cobrança afetam significativamente as necessidades de recursos para financiar o giro das operações. Os prazos para pagamento concedidos pelos fornecedores suprem parte dessas necessidades. A parcela remanescente deverá ser coberta por outras fontes de recursos, durante um período correspondente ao ciclo financeiro.

O autor ainda comenta que, quando a empresa recorre a empréstimos e financiamentos, acaba incorrendo em despesas financeiras. Quando decide usar recursos próprios, sempre resultará em custo de oportunidade, dado o retorno que a empresa teria se aplicasse esse recurso em outra operação de igual risco.

O aumento do ciclo financeiro pode indicar que a empresa está tendo dificuldades para realizar vendas ou para cobrar de seus clientes. Quanto maior for o ciclo financeiro, mais recursos próprios e de terceiros estarão aplicados nas operações, ocasionando custos financeiros e afetando a rentabilidade.

Percebe-se que o ideal para a empresa seria um ciclo financeiro negativo, ou seja, os recebimentos de vendas ocorrerem antes dos pagamentos de matéria-prima, porém, são casos muito raros e de atividades bastante específicas.

Como a maioria das empresas possui ciclos financeiros positivos, o que se busca é minimizar o tempo deste, sem prejudicar outros aspectos da atividade empresarial. Para tal, existem três estratégias básicas, conforme Braga (1995):

1. Efetuar pagamentos de fornecedores o mais tarde possível, sem prejudicar a imagem da empresa no mercado;
2. Acelerar o recebimento das duplicatas, porém sem correr o risco de perder clientes devido a técnicas de cobrança de alta pressão; e,
3. Elevar o giro dos estoques, porém, sem correr o risco de paralização da produção por falta de matéria-prima.

Para manter as atividades da empresa, enquanto as receitas ainda não se realizaram, o administrador faz uso de capital, que, por sua aplicação, denomina-se capital de giro.

1.3 NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO

A maioria das empresas opera com ciclo financeiro positivo, ou seja, as saídas de caixa ocorrem antes das entradas de caixa, e a operação da empresa cria uma necessidade de aplicação permanente de fundos. Esta denomina-se Necessidade de Capital de Giro (NCG), e se evidencia no balanço através de uma

diferença positiva entre o valor das contas cíclicas (operacionais) do ativo e as contas cíclicas do passivo.

Fórmula 5 – Necessidade de Capital de Giro

$$\text{Necessidade de Capital de Giro} = \text{Ativo Cíclico} - \text{Passivo Cíclico}$$

Fonte: Fleuriet (2003 p. 7)

Conforme Fleuriet (2003), a NCG depende da natureza e do nível de atividades da empresa. A natureza dos negócios define seu ciclo financeiro e o nível de atividades é função das vendas. Quanto maior o ciclo financeiro da empresa, mais sensível ao nível de atividade esta será.

Quando a NCG for positiva, reflete uma aplicação permanente de fundos que, normalmente, deve ser financiada com os fundos permanentes utilizados pela empresa. Quando ela é financiada com recursos de curto prazo, geralmente empréstimos bancários, o risco de insolvência aumenta. Estes fundos permanentes utilizados pelas empresas correspondem às contas não cíclicas do passivo.

A diferença entre o ativo permanente e o passivo permanente forma o Capital de Giro (CDG), conforme mostrado na fórmula 6, este constitui uma fonte de fundos permanente para financiamento da NCG.

Fórmula 6 – Capital de giro

$$\text{Capital de giro} = \text{Passivo permanente} - \text{Ativo permanente}$$

Fonte: Fleuriet (2003, p. 11)

O conjunto das contas circulantes que não estão ligadas à operação são denominadas ativo errático e passivo errático. O Saldo de Tesouraria (ST) define-se como a diferença entre o ativo e o passivo erráticos:

Fórmula 7 – Saldo de Tesouraria

$$\text{Saldo de Tesouraria} = \text{Ativo errático} - \text{Passivo errático}$$

Fonte: Fleuriet (2003, p. 13)

O Saldo de Tesouraria representa um valor residual e corresponde à diferença entre o CDG e a NCG.

Assim, se o CDG não for suficiente para financiar a NCG, o ST será negativo. Isto indica que a empresa financia parte de sua NCG ou ativo permanente com fundos de curto prazo, o que aumenta seu risco de insolvência.

Se o ST for positivo, a empresa teria a possibilidade de aplicar esse recurso em títulos de liquidez imediata e aumentar sua margem de segurança financeira.

Quando a empresa experimenta um crescimento do ST negativo, denomina-se “efeito tesoura”, devido ao formato do gráfico resultante, que mostra a NCG maior que o capital de giro.

Quando as vendas aumentam, a NCG também aumenta. Se o CDG não acompanha a evolução, a empresa acaba tendo que recorrer a empréstimos para financiar sua NCG. Se tal ciclo continuar se repetindo, mesmo com o crescimento das vendas, a liquidez da empresa pode piorar sensivelmente.

O “efeito tesoura” ocorre quando estão presentes as seguintes condições:

1. Vendas crescem a taxas elevadas;
2. Relação entre variação da NCG e vendas mantém-se mais elevada do que a relação entre os recursos gerados pela empresa para seu próprio financiamento e as vendas; e,
3. Durante o período de crescimento das vendas, as fontes externas são usadas apenas para novos investimentos de bens do ativo, que diminuem o capital de giro.

Este efeito ocorre, geralmente, durante a fase inicial de pequenas e médias empresas, que estão passando por um acentuado crescimento, mas pode ocorrer em grandes empresas.

Tendo em vista evitar tal fenômeno, as empresas devem planejar a evolução do ST, que depende de variáveis que afetam os recursos gerados para financiamento próprio, a NCG e de decisões estratégicas, que modifiquem o CDG (FLEURIET, 2003).

Conforme Fleuriot (2003), a administração do ST constitui o principal problema das empresas brasileiras, visto que elas crescem rapidamente, e em uma economia sujeita a elevadas taxas de inflação, e possíveis recessões. Para o autor, os executivos deveriam se dedicar mais ao planejamento financeiro, desviando do efeito tesoura e das crises de liquidez.

Para Hoji (2010, p. 300), “o método NLCG é bastante útil para analisar a situação financeira e as políticas de gestão da empresa, pois fornece informações analíticas sobre as atividades operacionais”. Já Matarazzo (2010), considera imprescindível o uso deste método para qualquer análise econômico-financeira de empresa produtiva.

A seguir, abordar-se-á aspectos referentes às demonstrações contábeis, como balanço patrimonial e demonstração de resultado do exercício. Tais relatórios permitem avaliar a evolução econômico-financeira da empresa, a partir de certa posição no passado até o presente. Servindo como base aos administradores da empresa, acionistas e investidores, instituições financeiras, fornecedores e clientes para a tomada de decisão.

1.4 ANÁLISE DOS DEMONSTRATIVOS CONTÁBEIS

Os demonstrativos contábeis informam a posição patrimonial e financeira e as transações realizadas por uma empresa em um determinado período de tempo. Por isso, têm muita importância para o processo de tomada de decisão de tantos agentes econômicos, conforme mencionado anteriormente.

Para Braga (1995), as demonstrações contábeis mais utilizadas são: Balanço Patrimonial, Demonstração de Resultado de Exercício, Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido e Demonstrações das Origens e Aplicações dos Recursos (substituída pela Demonstração de Fluxo de Caixa, pela lei 11.638/2007).

Conforme Ross (2000, p.56),

O balanço patrimonial é um retrato da empresa. É uma maneira conveniente de organizar e resumir o que a empresa possui (seus ativos), o que a empresa deve (seus exigíveis), e a diferença entre os dois (patrimônio líquido da empresa) num dado momento.

Com o objetivo de facilitar o uso do relatório, as contas representativas do ativo e do passivo são organizadas em ordem decrescente de grau de liquidez para o ativo, e de exigibilidade para o passivo e patrimônio líquido.

O balanço patrimonial pode ser apresentado de forma resumida com a seguinte estrutura:

Figura 1 – Estrutura do balanço patrimonial

ATIVO	PASSIVO
Ativo Circulante	Passivo Circulante
Ativo não Circulante	Passivo não Circulante
Ativo Realizável a Longo Prazo	Patrimônio Líquido
Investimentos	Capital Social
Imobilizado	Reservas de Capital
Intangível	Ajustes de Avaliação Patrimonial
	Reservas de Lucros
	Prejuízos Acumulados

Fonte: Hoji (2010, p. 243)

A demonstração de resultado de exercício (DRE) apresenta os dados de uma maneira mais dinâmica, mostrando o fluxo de receitas e despesas que resultou em aumento ou redução do patrimônio líquido entre o início e o fim do período considerado.

Este relatório é apresentado de forma dedutiva, iniciando com a receita bruta operacional, da qual são deduzidos os custos e despesas, tendo por finalidade apurar o lucro líquido, conforme figura 1:

Figura 2 – Estrutura da demonstração do resultado do exercício

RECEITA BRUTA DE VENDAS E SERVIÇOS
(-) Deduções da Receita Bruta
(-) Impostos sobre vendas
(=) RECEITA LÍQUIDA
(-) Custo dos produtos e serviços
(=) LUCRO BRUTO
(-) Despesas de vendas
(-) Despesas gerais e administrativas
(-) Despesas financeiras líquidas
(-) Outras receitas e despesas operacionais
(=) LUCRO ANTES DO IR E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL
(-) PROVISÃO PARA IR E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL
(=) LUCRO APÓS IR E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL
(-) Participações e Contribuições
(=) LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO DO EXERCÍCIO

Fonte: Hoji (2010, p. 250)

Através destes relatórios, é possível analisar a saúde financeira da empresa, aplicando técnicas simples e bastante difundidas, como a análise horizontal, análise vertical e o cálculo de índices econômico-financeiros.

Silva (1996, p. 181) resume a importância da análise de demonstrações financeiras, para compreender e avaliar aspectos como:

- (1) a capacidade de pagamento da empresa através da geração de caixa,
- (2) capacidade de remunerar os investidores gerando lucro em níveis compatíveis com suas expectativas,
- (3) nível de endividamento, motivo e qualidade do endividamento,
- (4) políticas operacionais e seus impactos na necessidade de capital de giro da empresa e
- (5) diversos outros fatores que atendam ao propósito do objetivo da análise.

1.4.1 Análise horizontal

A análise horizontal é a comparação de cada conta de uma série de demonstrações financeiras em relação à demonstração financeira de um exercício anterior tomado como base para comparação. Assim, permite que se analise a tendência passada e futura de cada item dos demonstrativos.

Em geral, toma-se o primeiro exercício como índice-base 100 e se estabelece a evolução dos demais exercícios comparativamente a essa base inicial. Conforme

Matarazzo (2010), o cálculo das variações pode estar relacionado a um ano-base, a chamada análise horizontal encadeada, ou em relação ao ano anterior, denominada análise horizontal anual.

Braga (1995), porém, não recomenda que se utilize mais de dois períodos para comparação, visto que estas cadeias de variações percentuais podem induzir a falsas conclusões. Na opinião do autor, com apenas duas posições consecutivas, é mais conveniente calcular as variações em relação à posição anterior.

1.4.2 Análise vertical

A análise vertical permite observar a participação relativa de cada item de uma demonstração financeira em relação a determinado referencial, geralmente o total do Ativo.

Quando aplicada no balanço patrimonial, a análise vertical fornece indicadores que facilitam a avaliação da estrutura do ativo e das suas formas de financiamento. Estes indicadores são percentuais de participação dos saldos das contas e dos grupos patrimoniais sobre o total do ativo (ou do passivo com patrimônio líquido).

Na demonstração de resultado, a análise vertical mostra a participação de cada elemento na formação de lucro ou prejuízo do período. Para isso, utiliza-se como base dos cálculos, o valor da receita operacional líquida.

Silva (1996) explica que, na maioria das vezes, os métodos de análise vertical e horizontal, além de esclarecerem os fatores que afetaram o desempenho da empresa, também apontam a necessidade de busca de mais informações para explicar as tendências de mudanças nos números. Ou seja, mais do que oferecer respostas, este tipo de análise ajuda a levantar questões. O analista deverá combinar várias ferramentas, para um resultado mais assertivo.

1.5 ANÁLISE FINANCEIRA ATRAVÉS DE INDICADORES

A análise de índices consiste em relacionar contas e grupos de contas, com o objetivo de avaliar o desempenho da empresa. Como medida relativa de grandeza, o índice permite comparações ano a ano ou com empresas concorrentes.

Gitman (2001) ressalta que a importância da análise de índices está na interpretação que o analista faz deles, não na simples aplicação das fórmulas. Para que o cálculo de índices contribua em uma análise, é necessário que haja uma base de comparação.

O mesmo autor define dois tipos de comparações de índices que podem ser feitas: *cross-sectional* e de séries temporais.

A análise *cross-sectional* compara os índices financeiros de uma empresa com outra do mesmo setor, em um mesmo ponto no tempo. Esse tipo de análise tem por meta descobrir como foi o desempenho frente a empresas do mesmo setor. A análise de *benchmarking*, um tipo de *cross-sectional*, compara os índices da empresa com os de uma empresa modelo do setor, a fim de identificar oportunidades de melhora.

A análise de séries temporais, por sua vez, permite avaliar o desempenho da empresa ao longo do tempo, e verificar se ela está progredindo tal como planejado.

Os índices financeiros mais utilizados podem ser categorizados da seguinte maneira: índices de liquidez, índices de estrutura de capital e índices de rentabilidade.

1.5.1 Índices de liquidez

A liquidez de uma empresa corresponde à sua capacidade de cumprir suas obrigações a curto prazo. Os índices são obtidos a partir do confronto entre os Ativos Circulantes e as Dívidas, visando a medir a solidez da base financeira da empresa.

a. Liquidez geral:

Indica quanto a empresa possui no Ativo Circulante e Realizável a Longo Prazo para cada \$ 1,00 de dívida total. Sua fórmula é a seguinte:

Fórmula 8 – Índice de liquidez geral

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

Fonte: Matarazzo (2010, p. 99)

Quanto maior o índice, melhor para a empresa. Se uma empresa X apresentar o índice maior que 1, significa que ela possui bens e direitos suficientes para liquidar os compromissos financeiros no longo prazo. No caso de uma empresa Y apresentar o índice menor que 1 indica que, naquela data, ela não poderia pagar suas dívidas.

Porém, deve-se destacar que este índice considera todas as dívidas, independentemente de seus vencimentos. Como, em geral, os vencimentos ocorrem em datas diversas, a diferença real entre as empresas X e Y é que a primeira possui folga, ou margem de segurança. Já a segunda empresa, dependeria da geração de recursos para liquidar suas dívidas (Matarazzo, 2010).

b. Liquidez corrente:

Indica quanto a empresa possui no Ativo Circulante para cada \$ 1,00 de Passivo Circulante. A fórmula é a seguinte:

Fórmula 9 – Índice de liquidez corrente

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

Fonte: Matarazzo (2010, p. 102)

Quanto maior este índice, melhor. O resultado do cálculo indica quanto do ativo de curto prazo a empresa possui para liquidar as dívidas de curto prazo.

Conforme Braga (1995), este é o índice mais conhecido e utilizado, porém, muitas vezes é interpretado de maneira simplista e distanciada da realidade.

Na opinião do autor, afirmar que uma empresa possui boa liquidez baseando-se apenas no índice de liquidez corrente, implica ignorar uma série de informações relevantes. O ativo circulante pode ser formado por estoques de baixa rotação, ou até obsoletos e invendáveis. As duplicatas a receber podem ter vencimentos muitos meses a frente, ou podem ser de difícil cobrança. Ou seja, este índice desconsidera o fator tempo, e também as características dos componentes da fórmula.

c. Liquidez seca:

Indica quanto a empresa possui de Ativo líquido para cada \$ 1,00 de Passivo Circulante (dívidas a curto prazo). Sua fórmula é a seguinte:

Fórmula 10 – Índice de liquidez seca

$$\text{Liquidez Seca} = \frac{\text{Disponível} + \text{Aplicações Financeiras} + \text{Clientes de Rápida Conversibilidade em Dinheiro}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Fonte: Matarazzo (2010, p. 107)

Quanto maior este índice, melhor. Para Matarazzo (2010), a lógica do índice tem origem no fato de que o Ativo Circulante é formado por investimentos que possuem riscos diferentes entre si:

- Disponível - apresenta risco de desfalque ou desvio de conta corrente, risco que só depende da empresa;
- Duplicatas a receber - existe o risco de o cliente não pagar, ou seja, é um risco maior por depender da capacidade de pagamento de terceiros; e,

- Estoques - há o risco de roubo, obsolescência, deterioração e de não ser possível a reversão em dinheiro, caso se faça necessário. É um risco que depende da empresa, do mercado e da conjuntura econômica.

Enquanto existem todos esses riscos no Ativo Circulante, o Passivo Circulante carrega a certeza da dívida, com montante e vencimento definidos. Conforme o autor, a existência desta assimetria fez surgir a necessidade de cálculo deste índice.

1.5.2 Índices de estrutura de capital

Os índices de estrutura estão relacionados à composição de capitais (próprios e de terceiros), que medem os níveis de imobilização de recursos e que buscam diversas relações na estrutura da dívida da empresa (Silva, 1996). Tais índices evidenciam as decisões financeiras de financiamento e investimento.

a. Participação de capitais de terceiros:

Indica quanto a empresa tomou de capitais de terceiros para cada \$ 100 de capital próprio investido. A fórmula é a que segue:

Fórmula 11 – Participação de capitais de terceiros

$$\text{Participação de capitais de terceiros} = \frac{\text{Capitais de Terceiros}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$$

Fonte: Matarazzo (2010, p. 87)

Em geral, um índice superior a 100% pode evidenciar desequilíbrio entre essas duas fontes de recursos da empresa, ou alavancagem deliberada. Nesse caso é necessário entender a estratégia financeira e o custo da alavancagem frente à margem operacional do negócio.

Este índice mostra o risco ou dependência a terceiros, por parte da empresa, por isso, também é chamado de grau de endividamento.

b. Composição do endividamento:

Indica qual o percentual de obrigações de curto prazo em relação às obrigações totais. A fórmula é a seguinte:

Fórmula 12 – Composição do endividamento

$$\text{Composição do endividamento} = \frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Capitais de Terceiros}} \times 100$$

Fonte: Matarazzo (2010, p. 90)

O objetivo de tal análise está em verificar qual o percentual de obrigações de curto prazo, ajustando a necessidade de gerar recursos em curto prazo.

c. Imobilização do patrimônio líquido:

Indica quanto do Imobilizado é financiado por Patrimônio Líquido. A fórmula para cálculo é a seguinte:

Fórmula 13 – Imobilização do patrimônio líquido

$$\text{Imobilização do Patrimônio Líquido} = \frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$$

Fonte: Matarazzo (2010, p. 91)

Quanto menor este índice, melhor será a situação financeira da empresa. Quando o resultado é maior que 100, significa que a empresa imobilizou todo o patrimônio líquido, e o valor que excede foi financiado por capitais de terceiros.

1.5.3 Índices de rentabilidade:

Estes índices são calculados e analisados com o objetivo de verificar qual a rentabilidade do capital investido, e, portanto, mensurar o êxito econômico da empresa.

a. Giro do ativo:

Mede o volume de vendas da empresa em relação ao capital total investido. A fórmula é a seguinte:

Fórmula 14 – Giro do ativo

$$\text{Giro do ativo} = \frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo}}$$

Fonte: Matarazzo (2010, p. 110)

Quanto maior este índice, melhor para a empresa. Não se pode dizer que uma empresa está vendendo muito ou pouco, apenas analisando os dados de vendas, deve-se relacioná-lo ao capital investido.

b. Margem líquida:

Indica qual foi o lucro líquido em relação à Receita operacional líquida. A fórmula é:

Fórmula 15 – Margem líquida

$$\text{Margem líquida} = \frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Receita líquida}}$$

Fonte: Matarazzo (2010, p. 112)

Cabe salientar que cada tipo de atividade e tamanho de empresa pode apresentar padrões diferentes de margem líquida.

c. Rentabilidade do ativo:

Indica quanto a empresa obtém de lucro para cada \$ 100 de investimento total. A fórmula é:

Fórmula 16 – Rentabilidade do ativo

$$\text{Rentabilidade do ativo} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo}}$$

Fonte: Matarazzo (2010, p. 113)

Mostra quanto a empresa obteve de Lucro Líquido em relação ao Ativo. Segundo Matarazzo (2010), não é exatamente uma medida de rentabilidade do capital, mas uma medida do potencial de geração de lucro e capitalização por parte da empresa.

d. Rentabilidade do patrimônio líquido:

Indica quanto a empresa obteve de lucro para cada \$ 100 de capital próprio investido. A fórmula para cálculo é a seguinte:

Fórmula 17 – Rentabilidade do patrimônio líquido

$$\text{Rentabilidade do patrimônio líquido} = \frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Patrimônio líquido médio}} \times 100$$

Fonte: Matarazzo (2010, p. 115)

Quanto maior o índice, melhor. Para Matarazzo (2010), a importância deste índice é mostrar a taxa de rendimento do capital próprio. Esta taxa pode ser comparada com a de outros rendimentos alternativos no mercado, como caderneta de poupança, ações, fundos de investimento ou renda fixa.

A seguir, será apresentado o método de pesquisa aplicado para a análise da situação econômico-financeira da empresa.

2 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Neste capítulo estão descritos o método da pesquisa e os dados utilizados para a realização deste estudo.

O método da pesquisa é o estudo de caso, de natureza qualitativa, com uma abordagem exploratória.

Esta pesquisa foi baseada na análise das demonstrações contábeis e em entrevista direta com o sócio majoritário e administrador da empresa.

A entrevista baseou-se em um roteiro de questões (anexo A) em que foram coletadas informações sobre a gestão financeira da empresa, seu modo de operação e histórico.

Os documentos analisados foram os Balanços Patrimoniais e Demonstrativos de Resultado de Exercício, fornecidos pela empresa dos anos de 2008, 2009, 2010 e 2011. Inicialmente, se havia proposto analisar o período de 2007 a 2011, porém, a empresa apresentou expansão de 2007 a 2008, e forte retração em 2009. Por isso, mostrou-se conveniente desconsiderar os dados de 2007, tomando por base o ano de 2008, que registrou os melhores resultados.

A análise dos demonstrativos contábeis foi efetuada através de análises vertical e horizontal e cálculo de indicadores.

Para as análises, os balanços patrimoniais foram compilados em uma planilha única, e depois comparados através das análises vertical – que considerou o total do ativo e o total do passivo como base – e horizontal – que baseou-se no ano de 2008.

Na análise vertical das demonstrações de resultado, calculou-se os percentuais de cada item do relatório em relação à Receita Líquida. Por sua vez, a análise horizontal baseou-se no ano de 2008.

3 ANÁLISE FINANCEIRA DA RALP SERVIÇOS E PEÇAS LTDA

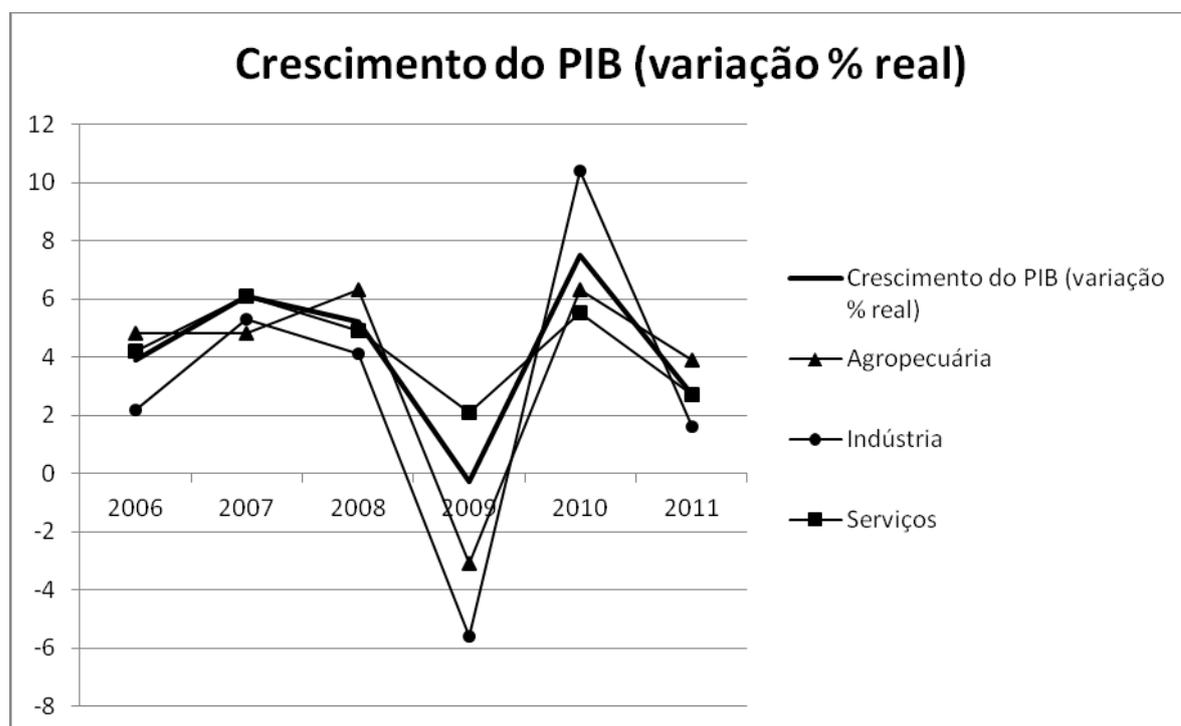
Este capítulo tratará da análise da situação econômico-financeira da empresa objeto deste estudo, a qual tem início com uma breve contextualização econômica do período analisado, passando, a seguir, para a apresentação do histórico da empresa. Após, serão feitas as análises vertical e horizontal, com base nos balanços patrimoniais e DREs dos anos de 2008 a 2011, seguida da análise dos indicadores de liquidez, estrutura e rentabilidade.

3.1 CONTEXTO ECONÔMICO DO PERÍODO

A partir de 2007, foi desencadeada uma crise financeira nos Estados Unidos, ocasionada pela quebra de instituições de crédito que concediam empréstimos hipotecários de alto risco (*subprime*). Esta crise foi arrastando vários bancos americanos para uma situação de insolvência, principalmente após a falência do tradicional banco de investimentos Lehman Brothers.

Ainda que o Brasil tenha revelado uma “capacidade inédita de resistência às turbulências externas” (Prates; Cunha; Lélis; 2011), e ainda que diversas providências tenham sido tomadas visando a mitigar os efeitos da recessão, ainda assim, o PIB em 2009 apresentou variação negativa, conforme gráfico 1.

Gráfico 1 – Crescimento do PIB brasileiro



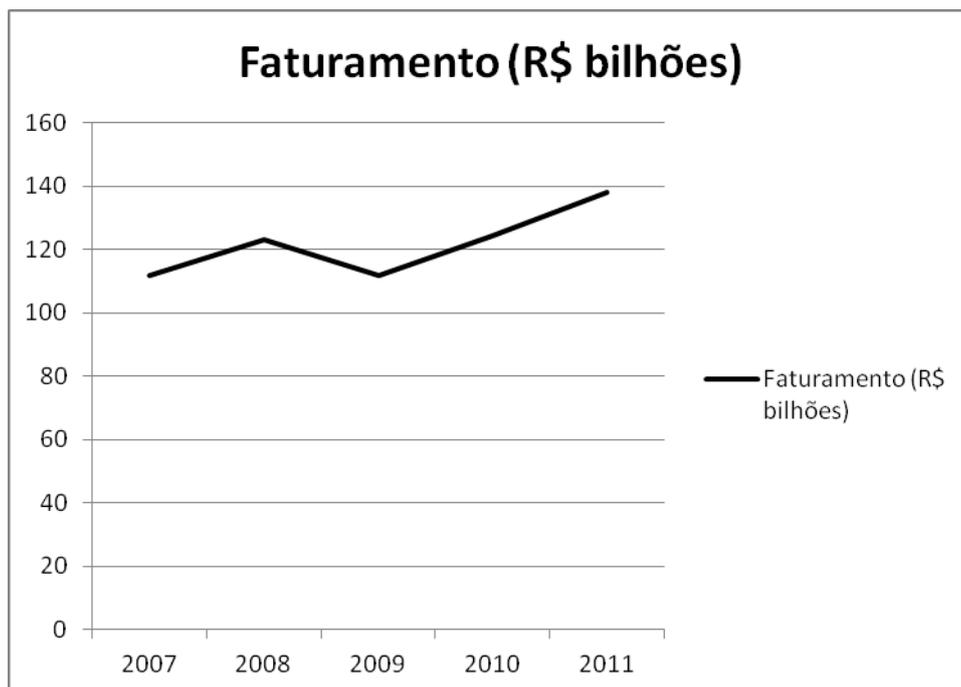
Fonte: IBGE (2012)

Claramente, os efeitos da crise financeira foram mais penosos para o setor industrial, no qual se insere a empresa analisada.

Especificamente, as exportações do setor de eletroeletrônicos também diminuíram bastante. Conforme dados da Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (ABINEE, 2012), as exportações da indústria eletroeletrônica passaram de US\$ 9,9 bilhões, em 2008, para US\$ 7,5 bilhões, em 2009, o que representa uma redução de quase 25%.

O faturamento total deste setor apresentou redução próxima de 10%, conforme pode-se observar no gráfico 2:

Gráfico 2 – Faturamento da indústria eletroeletrônica



Fonte: ABINEE apud MDIC/SECEX (2012)

Pode-se observar que o contexto econômico foi pouco favorável à indústria brasileira a partir do fim de 2008 e durante boa parte do ano de 2009. A partir do fim de 2009, a economia brasileira começou a apresentar sinais positivos de recuperação.

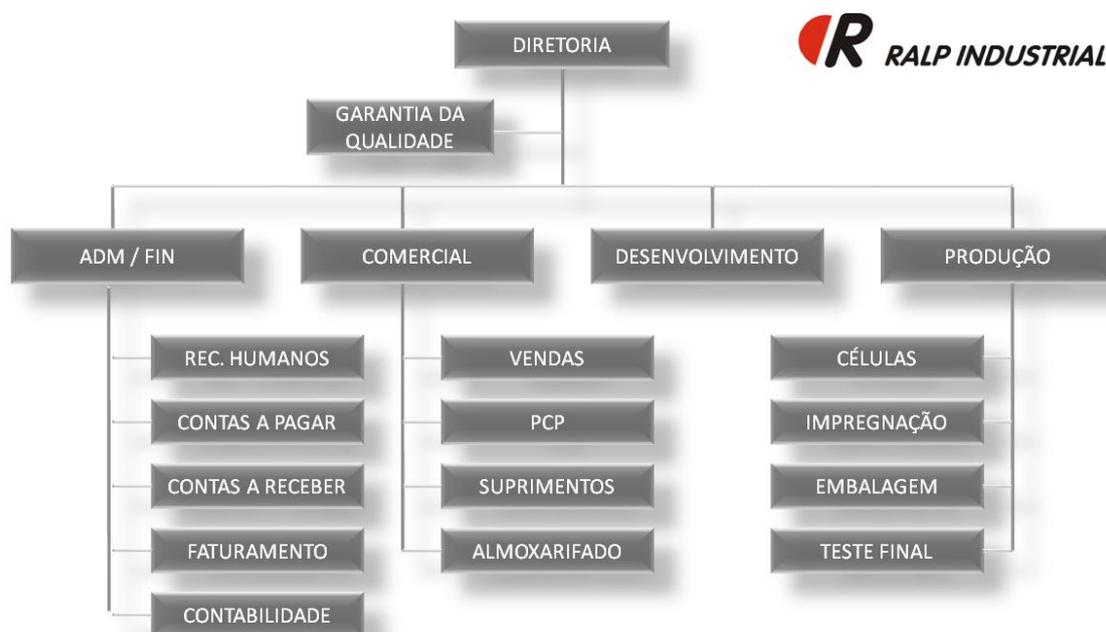
3.2 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

A Ralp Serviços e Peças Ltda. atua no ramo de eletroeletrônicos, dedicando-se à fabricação de componentes magnéticos para indústria eletrônica. Foi fundada em 1984, tendo, inicialmente, quatro sócios, cujas iniciais deram origem ao nome da empresa: Raul, Antônio, Léo e Pedro. Porém, desde 1999 contava com apenas dois sócios, e em 2010 foi adquirida por um dos sócios, e atual administrador.

Durante os primeiros 20 anos, a fábrica funcionou em plantas alugadas. Há oito anos, a empresa opera em sede própria na cidade de Alvorada.

Atualmente, conta com 38 funcionários, distribuídos conforme organograma apresentado na figura 3:

Figura 3 – Organograma da Ralp Serviços e Peças Ltda.



Fonte: Fornecido pela empresa

Os produtos elaborados são utilizados em modems, fontes chaveadas, centrais telefônicas, reatores eletrônicos, automação industrial, controle de energia, equipamentos de informática, e mais uma enorme gama de equipamentos eletrônicos. Eles são totalmente customizados e a produção sempre é feita sob encomenda. Conforme o administrador, o estoque é formado por 20% a 30% de matéria-prima importada.

A carteira de clientes é integrada por empresas voltadas a soluções no setor de eletrônicos, informática e telecomunicação. O volume da demanda depende da necessidade dos clientes, não apresentando regularidade. Sendo que 100% das vendas são feitas a prazo, e a inadimplência é menor que 1%, segundo o administrador.

O planejamento financeiro é elaborado com base no fluxo de caixa, controle mais utilizado pela administração. Além deste, também é utilizado um indicador que relaciona as despesas com pessoal e o faturamento.

3.3 ANÁLISE DOS DEMONSTRATIVOS CONTÁBEIS

A análise vertical evidencia a importância de cada conta em relação ao grupo a que pertence, as contas do Ativo foram relacionadas com o Ativo Total, enquanto os percentuais das contas do Passivo foram calculadas com base no Passivo Total.

A análise horizontal mostra a evolução através dos anos, tomando-se por base os dados do primeiro ano da série.

Tabela 1 - Análise vertical e horizontal dos balanços patrimoniais

	2008		2009		2010		2011	
	AV	AH	AV	AH	AV	AH	AV	AH
ATIVO	100,0%	100,0%	100,0%	84,0%	100,0%	83,7%	100,0%	71,6%
ATIVO CIRCULANTE	72,6%	100,0%	71,9%	83,2%	74,5%	85,9%	71,4%	70,5%
DISPONÍVEL	2,0%	100,0%	-1,7%	-70,5%	3,3%	137,8%	4,7%	169,7%
CRÉDITOS DE CLIENTES	8,7%	100,0%	11,3%	109,6%	6,6%	63,4%	9,7%	80,2%
DUPPLICATAS A RECEBER	17,5%	100,0%	14,4%	68,8%	9,6%	45,9%	13,3%	54,3%
(-) DUPLICATAS DESCONTADAS	-8,9%	100,0%	-3,0%	28,9%	-3,1%	28,9%	-3,6%	28,9%
ANTECIPAÇÕES	0,0%	100,0%	0,0%	#DIV/0!	0,1%	#DIV/0!	0,0%	#DIV/0!
OUTROS CRÉDITOS	33,8%	100,0%	5,0%	12,5%	4,6%	11,5%	5,5%	11,7%
ADIANTAMENTOS A TERCEIROS	0,3%	100,0%	0,4%	105,7%	1,0%	264,5%	1,3%	310,2%
ADIANTAMENTOS A FUNCIONÁRIOS	0,1%	100,0%	0,2%	198,0%	0,0%	54,0%	0,2%	167,3%
ADIANTAMENTOS A FORNECEDORES	33,4%	100,0%	4,5%	11,3%	3,6%	9,0%	4,0%	8,6%
ESTOQUES	28,1%	100,0%	57,1%	170,8%	59,9%	178,7%	51,5%	131,2%
DESPESAS ANTECIPADAS	0,0%	100,0%	0,1%	#DIV/0!	0,0%	#DIV/0!	0,0%	#DIV/0!
ATIVO NÃO CIRCULANTE	27,4%	100,0%	28,1%	86,0%	25,5%	77,7%	28,6%	74,5%
ATIVO REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	0,7%	100,0%	0,9%	100,0%	0,9%	102,4%	1,0%	102,4%
INVESTIMENTOS	1,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
IMOBILIZADO	25,7%	100,0%	27,3%	88,9%	24,6%	80,0%	27,5%	76,5%
	AV	AH	AV	AH	AV	AH	AV	AH
PASSIVO	100,0%	100,0%	100,0%	84,0%	100,0%	83,7%	100,0%	71,6%
PASSIVO CIRCULANTE	16,9%	100,0%	18,4%	91,8%	28,7%	142,6%	33,0%	139,9%
EXIGIBILIDADES	2,6%	100,0%	3,9%	127,4%	7,5%	246,7%	8,6%	240,3%
OBRIGAÇÕES SOCIAIS	6,7%	100,0%	2,4%	29,9%	2,0%	24,8%	2,2%	24,1%
SALÁRIOS E ORDENADOS A PAGAR	1,5%	100,0%	1,1%	57,9%	1,6%	85,9%	1,7%	79,8%
ENCARGOS SOCIAIS	5,1%	100,0%	1,3%	21,4%	0,4%	6,3%	0,5%	7,2%
OBRIGAÇÕES FISCAIS	7,0%	100,0%	11,3%	134,7%	6,1%	72,7%	4,7%	47,9%
CONTAS A PAGAR	0,6%	100,0%	0,9%	125,2%	0,9%	125,4%	3,1%	371,0%
OUTRAS OBRIGAÇÕES	0,0%	100,0%	0,0%	#DIV/0!	12,2%	#DIV/0!	14,3%	#DIV/0!
PASSIVO NÃO CIRCULANTE	0,0%	100,0%	0,0%	#DIV/0!	18,1%	#DIV/0!	7,0%	#DIV/0!
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	0,0%	100,0%	0,0%	#DIV/0!	18,1%	#DIV/0!	7,0%	#DIV/0!
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	83,1%	100,0%	81,6%	82,4%	53,2%	53,6%	60,0%	51,7%
CAPITAL SOCIAL INTEGRALIZADO	37,2%	100,0%	44,3%	100,0%	44,4%	100,0%	51,9%	100,0%
LUCROS OU PREJUÍZOS ACUMULADOS	46,0%	100,0%	37,3%	68,2%	8,8%	16,0%	8,1%	12,6%

Fonte: Elaborada pela autora, com base nos dados fornecidos pela empresa

O anexo B mostra a planilha de AV e AH na íntegra, acima é apresentada uma planilha apenas com os percentuais.

Diversas contas mostram o impacto da crise financeira. Em 2009, há uma redução do Ativo Circulante em relação a 2008, devido, principalmente à redução das disponibilidades e de adiantamentos a fornecedores. As disponibilidades da empresa passaram de R\$ 31.639,60, em 2008, para um saldo negativo de R\$ 22.299,44, o que evidencia a má situação financeira daquele ano, em que a liquidez foi fortemente reduzida.

Como reflexo da retração do mercado, poucos produtos foram demandados para produção na Ralp. Porém, o efeito na conta Créditos de Clientes só fica evidente a partir de 2010, quando apresenta 6,6% do ativo total, depois de registrar 11,3% em 2009. Em 2011, a conta mostra melhora, registrando 9,7% do ativo. A partir de 2009, houve também uma elevação da participação dos estoques no ativo, que representavam 28,1%, em 2008, e passou para 57,1%, em 2009, e 59,9%, em 2010.

Em 2010 já se constata uma recuperação do nível de atividades, as disponibilidades registram 37,8% a mais do que em 2008, e em 2011, fecham com aumento de 69,7%, também em relação a 2008.

No primeiro exercício analisado, a empresa contava com 33,8% do seu ativo sob a forma de adiantamentos (de terceiros, funcionários e fornecedores), a partir de 2009, este percentual cai para o nível de aproximadamente 5,0%. Os adiantamentos a fornecedores passaram de R\$ 530.777,55, em 2008, para R\$ 59.733,72, em 2009, uma redução de 88,7%, decorrente do baixo nível de produção naquele ano.

No passivo, destaca-se a elevação contínua da conta Exigibilidades, que inclui os valores pagos a fornecedores. Em 2008, esta conta representava 2,6% do passivo total e, em 2011, fechou com 8,6%, registrando 140,3% a mais do que no primeiro.

A conta Obrigações Sociais apresentou uma queda brusca de 2008 para 2009, de 70,1%. Esta redução ocorreu devido ao alto número de funcionários demitidos. Em 2009, 43,6% dos funcionários foi demitida (24 pessoas), conforme informação do administrador da empresa. Em 2010 e 2011, os valores ficaram próximos aos de 2009 nesta conta.

Em 2008, as Obrigações Fiscais representavam 7,0% do Passivo. Em 2009, este percentual foi para 11,3%, sofrendo redução a partir de então. Em 2011, o percentual ficou em 4,7% do Passivo, 52,1% menor do que no ano de 2008.

Além disso, a partir de 2010, há lançamentos na conta Outras Obrigações, com 12,2% do ativo, passando para 14,3%, em 2011. Segundo o administrador, em 2010, R\$ 80.000,00 referiam-se a lucros subscritos a distribuir, enquanto R\$ 82.057,37 a empréstimos de curto prazo. Em 2011, R\$ 160.000,00 correspondiam a lucros a distribuir e R\$ 2.479,86, a outras obrigações.

A empresa, que nos anos de 2008 e 2009, não possuía nenhum lançamento na conta Passivo Não Circulante, em 2010, apresentou valores que perfaziam 18,1% do passivo total e em 2011, este percentual passou para 7%. Segundo o administrador da empresa, esses valores também se referem a lucros a distribuir.

No que se refere ao Patrimônio Líquido da empresa, este também sofreu diminuição, passando de R\$ 1.319.882,35, em 2008, para R\$ 681.760,01, em 2011, o que representa uma redução de 48,3%.

No comparativo da AV e AH nos balanços patrimoniais da empresa, fica evidente o impacto da crise financeira: devido à queda das vendas, e consequente aumento dos estoques, a empresa recorreu à redução do quadro de funcionários e, além disso, houve diminuição das disponibilidades.

Quanto à análise vertical aplicada à DRE, tomou-se por base a receita líquida. Na análise horizontal, foi usado como base o ano de 2008.

O anexo C mostra a planilha de AV e AH na íntegra, a tabela 2 apresenta uma planilha apenas com os percentuais.

Tabela 2 - Análise vertical e horizontal das demonstrações de resultado de exercício

	2008		2009		2010		2011	
	AV	AH	AV	AH	AV	AH	AV	AH
VENDAS À VISTA	1,1%	100,0%	0,0%	0,6%	0,0%	0,0%	0,3%	22,7%
VENDAS À PRAZO	129,7%	100,0%	128,6%	59,7%	114,2%	68,6%	115,5%	85,8%
RECEITA BRUTA OPERACIONAL	130,8%	100,0%	128,6%	59,2%	114,2%	68,0%	115,8%	85,2%
(-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	-1,5%	100,0%	-0,4%	15,7%	-0,5%	26,9%	-1,4%	92,7%
IMPOSTO SOBRE VENDAS E SERVIÇOS	-29,4%	100,0%	-28,2%	57,9%	-13,7%	36,3%	-14,4%	47,1%
RECEITA LÍQUIDA	100,0%	100,0%	100,0%	60,2%	100,0%	77,9%	100,0%	96,3%
CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS	-37,5%	100,0%	-46,5%	74,7%	-53,6%	111,2%	-58,2%	149,5%
CUSTO COM MATÉRIA-PRIMA	-28,1%	100,0%	-39,8%	85,2%	-45,6%	126,3%	-49,3%	168,9%
CUSTO COM MÃO-DE-OBRA	-8,6%	100,0%	-6,3%	44,2%	-7,2%	64,9%	-7,9%	88,6%
GASTOS GERAIS DE FABRICAÇÃO	-0,8%	100,0%	-0,4%	33,6%	-0,8%	76,8%	-1,0%	121,1%
LUCRO BRUTO	62,5%	100,0%	53,5%	51,5%	46,4%	57,9%	41,8%	64,4%
DESPEAS OPERACIONAIS E OUTRAS RECEITAS	-46,2%	100,0%	-53,5%	69,7%	-41,4%	69,7%	-36,6%	76,3%
DESPEAS OPERACIONAIS	-41,5%	100,0%	-47,3%	68,7%	-34,4%	64,5%	-31,7%	73,7%
DESPEAS COMERCIAIS	-0,9%	100,0%	-1,8%	115,1%	-1,5%	123,2%	-0,9%	93,3%
DESPEAS COM PESSOAL	-33,3%	100,0%	-36,2%	65,5%	-23,9%	55,9%	-23,3%	67,4%
DESPEAS ADMINISTRATIVAS	-7,3%	100,0%	-9,4%	77,4%	-9,0%	96,3%	-7,6%	100,1%
OUTRAS RECEITAS E DESPEAS OPERACIONAIS	-4,7%	100,0%	-6,2%	78,6%	-7,0%	114,4%	-4,9%	99,7%
DESPEAS FINANCEIRAS LÍQUIDAS	-1,2%	100,0%	0,0%	2,2%	0,0%	1,9%	0,0%	0,0%
LUCRO ANTES DO IR E CONTRIBUIÇÃO	15,1%	100,0%	-0,1%	-0,4%	5,1%	26,2%	5,1%	32,9%
PROVISÕES PARA IR E CONTRIBUIÇÃO	-3,0%	100,0%	-2,8%	57,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	12,1%	100,0%	-2,9%	-14,6%	5,1%	32,6%	5,1%	40,9%

Fonte: Elaborada pela autora, com base nos dados fornecidos pela empresa

Com base na AV e AH das demonstrações, pode-se observar a queda da receita líquida no ano de 2009, registrando 60,2% em relação ao ano anterior. Como observado anteriormente, 2009 foi um ano de dificuldades para a empresa, e nos dois anos seguintes, esta apresentou recuperação – em 2010, esse percentual ficou em 77,9% e, em 2011, 96,3% do valor de 2008.

Como resultado da retração das vendas, houve diminuição da produção e consequente redução no Custo dos Produtos Vendidos, de 25,3%, de 2008 para 2009. A Receita Líquida também se reduziu, porém, em 39,8% no mesmo período analisado. Ou seja, a queda da Receita Líquida foi maior do que a redução dos Custos de Produtos Vendidos.

As despesas operacionais foram reduzidas a partir de 2009, principalmente devido à diminuição das despesas com pessoal, fato já comentado na análise dos balanços. Em 2011, a conta registrou um valor 26,3% menor do que o ano de 2008.

A conta de Despesas Financeiras Líquidas ficou praticamente zerada a partir de 2009, sendo que, em 2008, perfazia 1,2% do total do passivo.

O Lucro Líquido do Exercício apresentou a mesma tendência da Receita Líquida: queda em 2009, até registrando prejuízo, e pequena recuperação nos anos de 2010 e 2011. O exercício de 2011 fechou com registro de Lucro 59,1% menor do que o Lucro de 2008, e representava 5,1% da Receita Líquida, enquanto no ano de 2008, compreendia 12,1%.

3.4 ANÁLISE FINANCEIRA DOS INDICADORES

Nesta seção, serão apresentados os índices calculados para a análise da empresa. Para tal, selecionou-se os mais importantes, já explicados no primeiro capítulo.

3.4.1 Índices de liquidez

Os índices de liquidez servem para medir a solidez da base financeira da empresa, relacionando os direitos realizáveis com as exigibilidades.

A liquidez geral indica quanto a empresa possui em dinheiro, bens e direitos realizáveis a curto e longo prazo, para fazer face a suas dívidas totais. Quanto maior este índice, melhor.

Tabela 3 – Índices de liquidez geral

Índices de Liquidez				
	2008	2009	2010	2011
LIQUIDEZ GERAL	4,35	3,95	1,61	1,81

Fonte: Elaborada pela autora, com base nos dados fornecidos pela empresa

Os valores apresentaram queda desde o segundo ano analisado, somente o ano de 2011 mostra uma leve melhora, comparado ao ano anterior. Visto que a conta Ativo Realizável a Longo Prazo, quase não se alterou no período analisado, a queda do índice de liquidez geral da empresa deveu-se, basicamente à redução do Ativo Circulante, conforme comentado na seção anterior.

A liquidez corrente indica quanto a empresa possui em dinheiro, bens e direitos realizáveis no curto prazo, relacionado com suas dívidas a serem pagas no

mesmo período. Conforme Silva (1996), alguns autores consideram razoáveis valores acima de 1,0, e muito bons valores acima de 1,5.

Tabela 4 – Índices de liquidez corrente

Índices de Liquidez				
	2008	2009	2010	2011
LIQUIDEZ CORRENTE	4,30	3,90	2,59	2,17

Fonte: Elaborada pela autora, com base nos dados fornecidos pela empresa

Os valores da empresa para este índice têm mostrado uma tendência de queda. Ainda assim, pode-se dizer que a empresa é capaz de saldar suas dívidas de curto prazo, com certa folga.

A liquidez seca indica quanto a empresa possui em dinheiro, mais aplicações financeiras a curto prazo, mais duplicatas a receber, para fazer face a seu passivo circulante.

Tabela 5 – Índices de liquidez seca

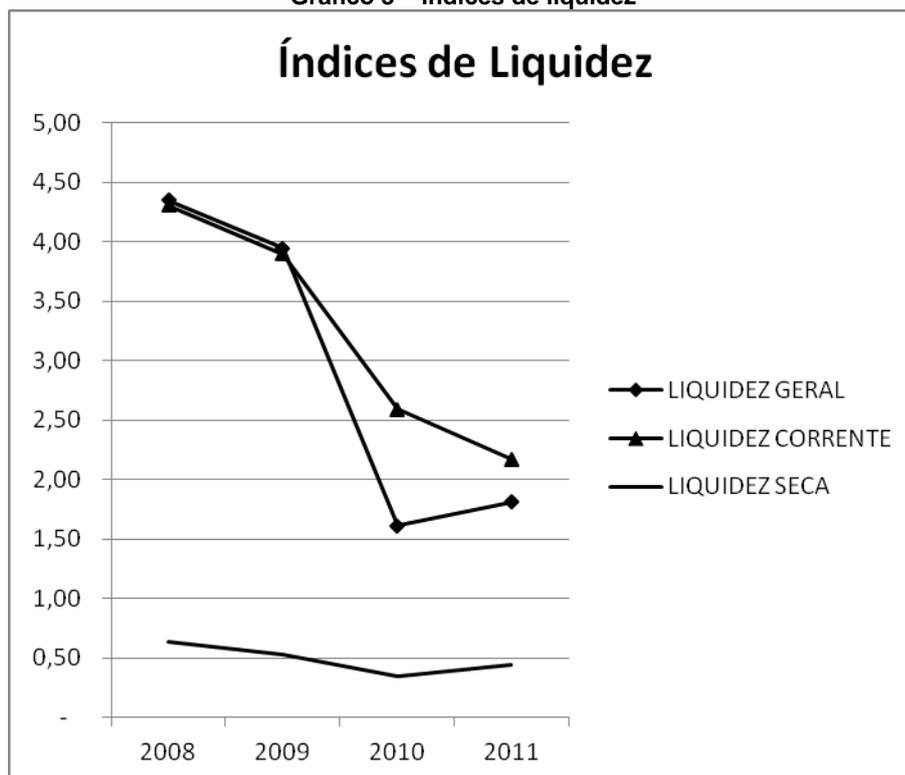
Índices de Liquidez				
	2008	2009	2010	2011
LIQUIDEZ SECA	0,63	0,52	0,34	0,44

Fonte: Elaborada pela autora, com base nos dados fornecidos pela empresa

Segundo Matarazzo (2010, p. 108), este índice é “um teste de força aplicado à empresa; visa a medir o grau de excelência da sua situação financeira.” Supõe que, de certa forma, os estoques são necessários à atividade da empresa, como uma espécie de investimento permanente (SILVA, 1996), logo, não são considerados no cálculo deste índice. Ao mesmo tempo, não considera os valores mais difíceis de serem realizados.

Durante todo o período analisado, os valores estão abaixo do nível considerado aceitável. Ou seja, para o ano de 2011, para cada R\$ 1,00 de dívidas de curto prazo, a empresa possuía apenas R\$ 0,44 de Ativo líquido.

Gráfico 3 – Índices de liquidez



Fonte: Elaborado pela autora, com base nos dados fornecidos pela empresa

Analisando o gráfico com os índices de liquidez da empresa para o período considerado, nota-se que há uma queda, desde o começo do período considerado, até 2010. Os índices de 2011 registram uma leve melhora, exceto o de liquidez corrente.

3.4.2 Índices de estrutura de capital

Estes índices evidenciam as decisões financeiras do administrador, em termos de obtenção e aplicação de recursos.

A participação de capitais de terceiros relaciona o total de capitais de terceiros com o total do patrimônio líquido. Quanto menor este índice, menor a dependência da empresa de recursos de terceiros. A tabela 6 apresenta os valores calculados:

Tabela 6 – Índices de participação de capitais de terceiros

Índices de Estrutura de Capital				
	2008	2009	2010	2011
PARTICIPAÇÃO DE CAPITAIS DE TERCEIROS	20,28%	22,61%	87,94%	66,68%

Fonte: Elaborada pela autora, com base nos dados fornecidos pela empresa

Os índices da empresa apresentaram ascensão leve em 2009, e dispararam em 2010. Este aumento em 2010 deve-se a uma redução do Patrimônio Líquido e a novos lançamentos relacionados a lucros a distribuir.

A composição do endividamento indica quanto da dívida total vence no curto prazo. O cálculo deste índice tem sua origem na diferença do grau de dificuldade entre angariar recursos no curto prazo e fazê-lo no longo prazo, quando a empresa dispõe de mais tempo para gerar recursos. Seguem os valores calculados com base nos dados da empresa analisada:

Tabela 7 – Índices de composição do endividamento

Índices de Estrutura de Capital				
	2008	2009	2010	2011
COMPOSIÇÃO DO ENDIVIDAMENTO	100,00%	100,00%	61,39%	82,40%

Fonte: Elaborada pela autora, com base nos dados fornecidos pela empresa

Em 2008 e 2009, 100% das dívidas da empresa eram de curto prazo, situação alterada a partir de 2010, passando para 61,39% e voltando a aumentar em 2011, para 82,40%.

O último índice de estrutura de capital calculado para a empresa é o de imobilização do patrimônio, que indica quanto do patrimônio líquido está aplicado no ativo permanente.

Tabela 8 – Índices de imobilização do patrimônio líquido

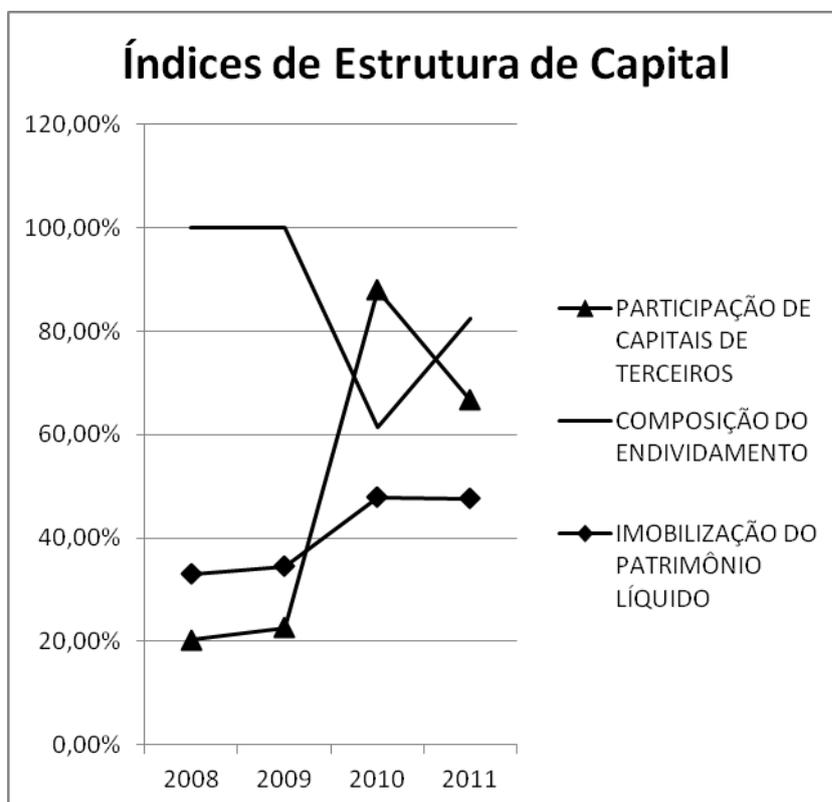
Índices de Estrutura de Capital				
	2008	2009	2010	2011
IMOBILIZAÇÃO DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	33,01%	34,48%	47,89%	47,60%

Fonte: Elaborada pela autora, com base nos dados fornecidos pela empresa

Nos dois primeiros exercícios analisado, a imobilização do patrimônio líquido manteve-se no mesmo patamar. Em 2010, apresentou forte crescimento, passando para 47,89%, em comparação com os 34,48% de 2009. Tal crescimento deveu-se, basicamente, à redução de 35,00% do Patrimônio Líquido de 2009 para 2010, visto que o Ativo Permanente quase não se alterou.

Em 2011, a empresa possuía 47,60% do seu patrimônio líquido investidos em ativo permanente, e os 52,40% restantes, encontravam-se investidos em capital circulante.

Gráfico 4 – Índices de estrutura de capital



Fonte: Elaborada pela autora, com base nos dados fornecidos pela empresa

O gráfico acima apresenta os resultados comentados anteriormente. Os índices de 2008 e 2009 encontram-se em patamares similares. Apenas a partir de 2010, que houve crescimento da participação de capitais de terceiros, devido aos lançamentos nas contas: Desconto de Duplicatas, Outras Obrigações e Exigível a Longo Prazo.

Além disso, o índice de composição do endividamento mostrava 100% de dívidas de curto prazo nos dois primeiros períodos analisados, passou a ter quase 40% de dívidas de longo prazo, diminuindo no exercício seguinte.

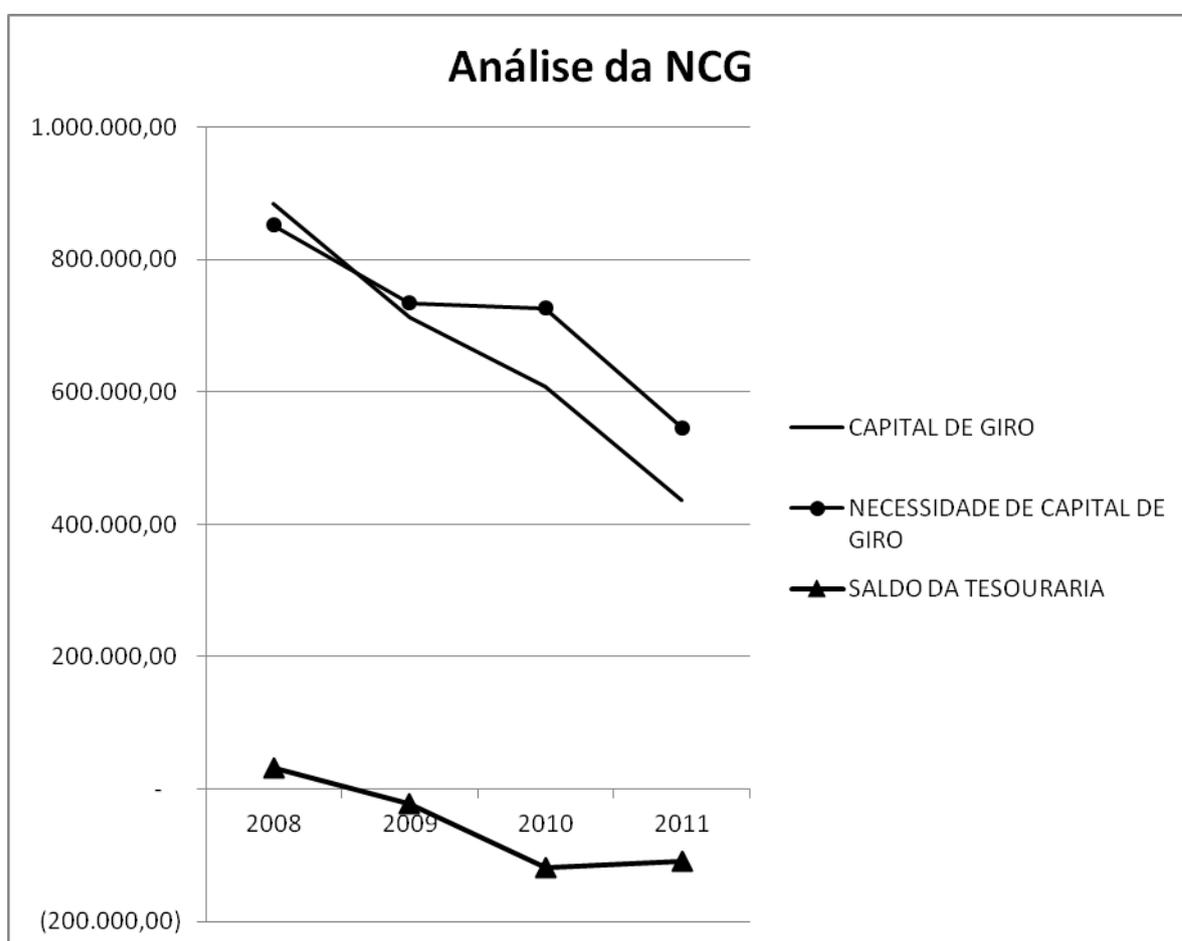
Neste contexto, vale analisar os dados da empresa sob outro aspecto bastante relevante: a necessidade de capital de giro. A importância deste método está na análise da gestão da operação produtiva da empresa.

Tabela 9 – Análise da NCG

ANÁLISE DA NCG				
	2008	2009	2010	2011
CAPITAL DE GIRO	884.150,48	712.504,35	608.296,38	437.231,09
NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO	852.510,88	734.803,79	726.751,57	546.028,32
SALDO DA TESOURARIA	31.639,60	(22.299,44)	(118.455,19)	(108.797,23)

Fonte: Elaborada pela autora, com base nos dados fornecidos pela empresa

Gráfico 5 – Análise da NCG



Fonte: Elaborada pela autora, com base nos dados fornecidos pela empresa

Como a maioria das empresas, a Ralp apresenta uma NCG positiva, ou seja: o modo de operação da empresa faz com que as saídas de caixa ocorram antes das entradas de caixa. Para continuar a operação, a empresa conta com o capital de giro, que é uma fonte de fundos permanente de financiamento da NCG.

Porém, a partir de 2009, o capital de giro não tem sido suficiente para financiar a NCG. Assim, a empresa está financiando a NCG com créditos de curto prazo, o que afeta sua liquidez, conforme observado no primeiro subitem desta seção.

Conforme Fleuriet (2003), tal situação não é grave quando temporária, porém este cenário está se consolidando na Ralp desde 2009. Assim, este aspecto merece atenção e planejamento da administração.

O nível de atividade afeta mais acentuadamente a NCG das empresas de ciclo financeiro de longa duração do que a das de ciclo financeiro de curta duração. Visto que a produção da empresa diminuiu bastante em 2009, faz-se necessário verificar como se comportou o ciclo financeiro no período analisado.

Tabela 10 – Prazos Médios

Prazos Médios				
	2008	2009	2010	2011
PRAZO MÉDIO DE ROTAÇÃO DE ESTOQUES	162,1	370,6	260,5	142,3
PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO DE VENDAS	18,8	34,2	15,3	15,7
PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO DE COMPRAS	14,7	25,1	32,7	23,7
CICLO FINANCEIRO	166,2	379,7	243,1	134,3

Fonte: Elaborada pela autora, com base nos dados fornecidos pela empresa

Podemos observar que o ciclo financeiro aumentou substancialmente entre 2008 e 2009, devido, basicamente, à extensão do prazo médio de rotação de estoques, resultado do acúmulo de estoques ocasionado pela baixa demanda. O prazo médio de recebimento de vendas e o de pagamento de compras também aumentaram bastante, o primeiro, mais do que o segundo.

Seguindo a tendência de outros indicadores, o ciclo financeiro atingiu sua duração máxima em 2009, tendo reduzido-se desde então.

Em 2009, a receita líquida diminuiu substancialmente, mas vem se recuperando. Com isso, dada a configuração da estrutura financeira da empresa, poderia se esperar que a NCG aumentasse, mas com o intenso encurtamento do ciclo financeiro, a NCG tem diminuído.

3.4.3 Índices de rentabilidade

Os índices desta categoria mostram qual a rentabilidade dos capitais investidos. Medem, portanto, o grau de êxito econômico da empresa.

O primeiro índice a ser comentado é o giro do ativo, que relaciona as vendas líquidas com o ativo da empresa. A tabela 11 apresenta os valores calculados para a empresa:

Tabela 11 – Giro do ativo

Índices de Rentabilidade				
	2008	2009	2010	2011
GIRO DO ATIVO	1,68	1,21	1,57	2,27

Fonte: Elaborada pela autora, com base nos dados fornecidos pela empresa

Os valores encontrados mostram queda em 2009, quando, para cada R\$ 1,00 investido, a empresa vendeu R\$ 1,21. Em 2011, este índice apresentou um aumento acentuado. Isto se deve à redução do ativo, de 14,8% em relação a 2009, e elevação das vendas líquidas, cujo registro evidenciou um aumento de 59,9% em relação ao ano de 2009.

Gráfico 6 – Giro do Ativo



Fonte: Elaborada pela autora, com base nos dados fornecidos pela empresa

O gráfico 6 evidencia a retração do ano de 2009 e o forte aumento do giro do ativo em 2011.

A margem líquida calcula quanto a empresa obtém de lucro para cada R\$ 100,00 de mercadoria vendida. Os valores encontrados estão na tabela 12:

Tabela 12 – Margem Líquida

Índices de Rentabilidade				
	2008	2009	2010	2011
MARGEM LÍQUIDA	12,11%	-2,93%	5,07%	5,15%

Fonte: Elaborada pela autora, com base nos dados fornecidos pela empresa

A análise deste índice deixa evidente o impacto da crise financeira sobre a rentabilidade da empresa. Em 2009, esta apresentou prejuízo, no montante de R\$ 47.222,00, e a receita líquida sofreu forte redução em relação ao ano anterior. Em 2008, era de R\$ 2.674.502,68, passando para R\$ 1.610.913,76, uma redução de quase 40%.

A rentabilidade do ativo indica quanto a empresa obteve de lucro para cada R\$ 100 de investimento total. Mede o potencial de geração de lucro da empresa. Na tabela 13 estão os valores calculados para a Ralp:

Tabela 13 – Rentabilidade do Ativo

Índices de Rentabilidade				
	2008	2009	2010	2011
RENTABILIDADE DO ATIVO / ROA	20,40%	-3,54%	7,95%	11,66%

Fonte: Elaborada pela autora, com base nos dados fornecidos pela empresa

Este índice também apresentou um bom resultado em 2008, sofrendo acentuada queda em 2009, e recuperação nos anos seguintes, mas ainda não no mesmo patamar do ano de 2008.

A rentabilidade do patrimônio líquido indica quanto a empresa obteve de lucro para cada R\$ 100,00 de Capital Próprio investido, podendo ser comparada com a de outros rendimentos alternativos no mercado. Na tabela 14 estão os valores calculados para a empresa analisada:

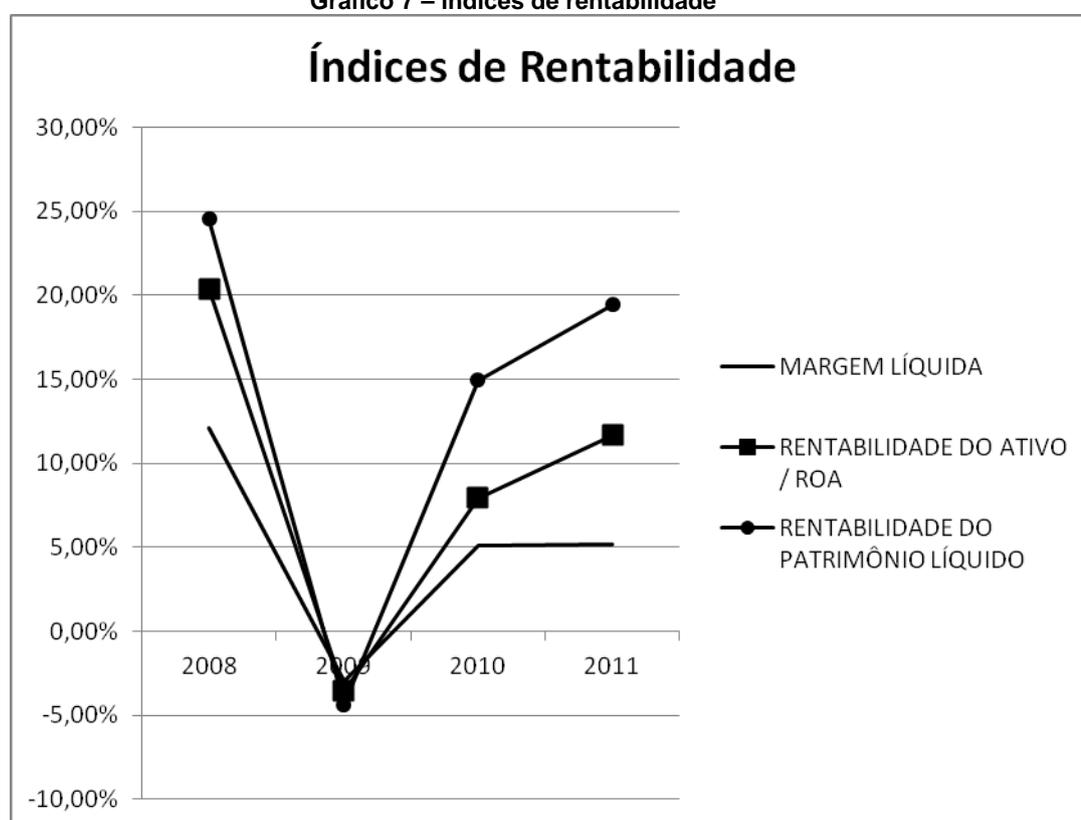
Tabela 14 – Rentabilidade do patrimônio líquido

Índices de Rentabilidade				
	2008	2009	2010	2011
RENTABILIDADE DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	24,54%	-4,34%	14,94%	19,44%

Fonte: Elaborada pela autora, com base nos dados fornecidos pela empresa

Em 2008, a empresa atingiu R\$ 24,54 de lucro para cada R\$ 100,00 de Capital Próprio investido. Em 2009, esse valor caiu para R\$ 4,34 e em 2011 recuperou bastante, chegando a R\$ 19,44.

Gráfico 7 – Índices de rentabilidade



Fonte: Elaborada pela autora, com base nos dados fornecidos pela empresa

O gráfico acima apresenta os índices de rentabilidade calculados para a empresa no período de 2008 a 2011. Todos sofrem acentuada retração em 2009 e a partir de 2010 os valores começam a aumentar novamente, mas em 2011 ainda não voltaram aos patamares de 2008.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo teve por objetivo geral analisar a situação econômico-financeira da empresa durante o período de 2008 a 2011. Os objetivos específicos foram: realizar um estudo dos princípios de administração financeira, relacionados à análise da situação econômico-financeira de uma empresa; identificar os efeitos da crise financeira na empresa; e, analisar seus dados e indicadores financeiros.

O método utilizado foi o estudo de caso, de natureza qualitativa, com uma abordagem exploratória. As informações da empresa foram baseadas em entrevista com o sócio e administrador da empresa, além da análise dos Balanços Patrimoniais e Demonstrativos de Resultado de Exercício.

Através da análise dos dados e indicadores do período, verificou-se que 2009 foi um ano difícil. A empresa apresentou prejuízo, e sua receita líquida se retraiu 40,8% em relação a 2008. Houve também um aumento dos estoques; em 2008, correspondiam 28,1% do ativo e, em 2009, perfaziam 57,1%.

Para manter a empresa, o quadro de funcionários foi reduzido em 43,6%, o que gerou uma economia de 70,1% de obrigações sociais de 2008 para 2009. A participação de capitais de terceiros aumentou de 22,6%, em 2009, para 87,9%, em 2010.

O índice de liquidez geral da empresa foi bastante deteriorado no período, registrando 4,35, em 2008, passando para 1,81, em 2011. Além disso, os índices de rentabilidade apresentaram percentuais abaixo de zero, se recuperando a partir de 2010, mas, em 2011, ainda não haviam retornado ao patamar de 2008, que registrou os melhores indicadores do período.

Desde 2010 a empresa vem se recuperando através do aumento das vendas e redução do ciclo financeiro, porém, o capital de giro gerado pela empresa não está sendo suficiente para financiar a NCG. A empresa deve dedicar especial atenção a esta questão.

Devido à situação atual da empresa, e devido ao fato de estar se recuperando de uma crise, torna-se interessante o uso de projeções, como meio de planejar as

ações necessárias para o crescimento e equilíbrio financeiro. Esta lacuna pode ser preenchida com trabalhos ou pesquisas futuras.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABINEE. Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica. **Panorama Econômico e Desempenho Setorial utilizado.** Disponível em: <<http://www.abinee.org.br/informac/arquivos/panorama.pdf>> Acesso em 30 ago 2012.

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

BRAGA, Roberto. **Fundamentos e Técnicas de Administração Financeira.**São Paulo: Atlas, 1995.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. **Crise e recuperação da confiança.** In Revista de Economia Política, v.29, nº1, jan/mar. 2009. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0101-31572009000100008&script=sci_arttext> Acesso em 30 ago 2012.

FLEURIET, M.; KEHDY, R.; BLANE, G. **O modelo Fleuriet: a dinâmica financeira das empresas brasileiras: um novo método de análise, orçamento e planejamento financeiro.** 7ª edição. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

GITMAN, Lawrence J.,**Princípios de Administração Financeira.** 2ª edição. Porto Alegre: Bookman, 2001.

HOJI, Masakazu. **Administração Financeira e Orçamentária.** 9ª edição. São Paulo: Atlas, 2010.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/noticia_visualiza.php?id_noticia=2093> Acesso em 30 ago 2012.

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

PRATES, D.M.; CUNHA, A.M.; LÉLIS M.T.C.; O Brasil e a crise financeira global: avaliando os canais de transmissão nas contas externas. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 15, n. 1, Jan/Abr 2011. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1415-98482011000100003&script=sci_arttext> Acesso em 5 set 2012.

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. **Projetos de estágio e de pesquisa em Administração: guia para estágios, trabalhos de conclusão, dissertações e estudos de caso**. 3ª edição. São Paulo: Atlas, 2005.

ROSS, S.A.; WESTERFIELD, R.W.; JORDAN, B. D. **Princípios de Administração Financeira**. 2ª edição. São Paulo: Atlas, 2008.

SILVA, José Pereira da. **Análise Financeira das Empresas**. 3ª edição. São Paulo: Atlas, 1996.

ANEXOS

ANEXO A – ENTREVISTA COM RESPOSTAS

ROTEIRO DE ENTREVISTA

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE PÓS-GRADUAÇÃO

TEMA: ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA DE UMA EMPRESA DE PEQUENO PORTE DA INDÚSTRIA ELETROELETRÔNICA

ENTREVISTADO: Sócio-administrador da empresa.

DATA DA ENTREVISTA: 04/06/2012

- 1- Descrição da empresa: Fundada em 1984, com 4 sócios. Os produtos elaborados são utilizados em modems, fontes chaveadas, centrais telefônicas, reatores eletrônicos, automação industrial, controle de energia, equipamentos de informática, e mais uma enorme gama de equipamentos eletrônicos. Há 2 anos foi comprada em sua totalidade pelo sócio-administrador. Possui sede própria há 10 anos, em Alvorada. Conta com 38 funcionários. Produtos customizados, feitos sob encomenda.
- 2- Descrição do mercado para o produto da empresa (clientes, concorrentes): Indústrias fabricantes de equipamento eletro/eletrônico. Importação chinesa. Outras indústrias nacionais similares (MGS, Multitrafo).
- 3- Possui organograma? Sim
- 4- Possui planejamento financeiro? Sim
- 5- Adota algum tipo de indicador financeiro ou de produção? Se sim, com que frequência ele é analisado? Sim, diariamente.
- 6- Qual o percentual de vendas à vista e o percentual de vendas a prazo? 100 % à prazo.
- 7- Possui contas a receber em atraso, clientes inadimplentes? Qual o percentual do faturamento? Sim. Menos de 1%.
- 8- Consegue pagar 100% dos fornecedores no prazo? Sim.
- 9- A empresa adota fluxo de caixa? Se sim, com que frequência ele é atualizado? Sim, diariamente.
- 10- Todas as despesas estão contempladas no fluxo de caixa? Sim.

11-Elabora projeção de resultado, ou de balanço patrimonial? Se sim, com que frequência ele é analisado? Não.

12-O lucro da empresa é distribuído ou reinvestido? Reinvestido.

13-Na sua opinião, qual é, atualmente, o maior obstáculo do crescimento da empresa? Mercado recessivo.

ANEXO C – DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO DE EXERCÍCIO COM ANÁLISE VERTICAL E HORIZONTAL

	2008			2009			2010			2011		
		AV	AH		AV	AH		AV	AH		AV	AH
VENDAS À VISTA	30.054,36	1,1%	100,0%	172,81	0,0%	0,6%	-	0,0%	0,0%	6.818,30	0,3%	22,7%
VENDAS À PRAZO	3.468.843,79	129,7%	100,0%	2.071.339,58	128,6%	59,7%	2.378.094,54	114,2%	68,6%	2.975.168,02	115,5%	85,8%
RECEITA BRUTA OPERACIONAL	3.498.898,15	130,8%	100,0%	2.071.512,39	128,6%	59,2%	2.378.094,54	114,2%	68,0%	2.981.986,32	115,8%	85,2%
(-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	(38.837,26)	-1,5%	100,0%	(6.115,20)	-0,4%	15,7%	(10.463,07)	-0,5%	26,9%	(35.997,06)	-1,4%	92,7%
IMPOSTO SOBRE VENDAS E SERVIÇOS	(785.558,21)	-29,4%	100,0%	(454.483,43)	-28,2%	57,9%	(284.861,22)	-13,7%	36,3%	(369.968,21)	-14,4%	47,1%
RECEITA LÍQUIDA	2.674.502,68	100,0%	100,0%	1.610.913,76	100,0%	60,2%	2.082.770,25	100,0%	77,9%	2.576.021,05	100,0%	96,3%
CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS	(1.003.151,97)	-37,5%	100,0%	(749.589,82)	-46,5%	74,7%	(1.115.329,67)	-53,6%	111,2%	(1.499.536,25)	-58,2%	149,5%
CUSTO COM MATÉRIA-PRIMA	(752.251,05)	-28,1%	100,0%	(640.876,47)	-39,8%	85,2%	(950.083,35)	-45,6%	126,3%	(1.270.264,23)	-49,3%	168,9%
CUSTO COM MÃO-DE-OBRA	(229.736,05)	-8,6%	100,0%	(101.595,87)	-6,3%	44,2%	(148.988,71)	-7,2%	64,9%	(203.645,27)	-7,9%	88,6%
GASTOS GERAIS DE FABRICAÇÃO	(21.164,87)	-0,8%	100,0%	(7.117,48)	-0,4%	33,6%	(16.257,61)	-0,8%	76,8%	(25.626,75)	-1,0%	121,1%
LUCRO BRUTO	1.671.350,71	62,5%	100,0%	861.323,94	53,5%	51,5%	967.440,58	46,4%	57,9%	1.076.484,80	41,8%	64,4%
DESPESAS OPERACIONAIS E OUTRAS RECEITAS	(1.236.344,49)	-46,2%	100,0%	(862.170,74)	-53,5%	69,7%	(861.254,25)	-41,4%	69,7%	(943.947,30)	-36,6%	76,3%
DESPESAS OPERACIONAIS	(1.109.691,82)	-41,5%	100,0%	(762.566,30)	-47,3%	68,7%	(716.303,54)	-34,4%	64,5%	(817.629,36)	-31,7%	73,7%
DESPESAS COMERCIAIS	(25.109,25)	-0,9%	100,0%	(28.907,90)	-1,8%	115,1%	(30.946,51)	-1,5%	123,2%	(23.419,39)	-0,9%	93,3%
DESPESAS COM PESSOAL	(889.941,25)	-33,3%	100,0%	(582.960,80)	-36,2%	65,5%	(497.897,97)	-23,9%	55,9%	(599.416,38)	-23,3%	67,4%
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	(194.641,32)	-7,3%	100,0%	(150.697,60)	-9,4%	77,4%	(187.459,06)	-9,0%	96,3%	(194.793,59)	-7,6%	100,1%
OUTRAS RECEITAS E DESPESAS OPERACIONAIS	(126.652,67)	-4,7%	100,0%	(99.604,44)	-6,2%	78,6%	(144.950,71)	-7,0%	114,4%	(126.317,94)	-4,9%	99,7%
DESPESAS FINANCEIRAS LÍQUIDAS	(31.713,62)	-1,2%	100,0%	(710,56)	0,0%	2,2%	(600,00)	0,0%	1,9%	-	0,0%	0,0%
LUCRO ANTES DO IR E CONTRIBUIÇÃO	403.292,60	15,1%	100,0%	(1.557,36)	-0,1%	-0,4%	105.586,33	5,1%	26,2%	132.537,50	5,1%	32,9%
PROVISÕES PARA IR E CONTRIBUIÇÃO	(79.369,22)	-3,0%	100,0%	(45.665,55)	-2,8%	57,5%	-	0,0%	0,0%	-	0,0%	0,0%
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	323.923,38	12,1%	100,0%	(47.222,91)	-2,9%	-14,6%	105.586,33	5,1%	32,6%	132.537,50	5,1%	40,9%

ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA DE UMA EMPRESA DE PEQUENO PORTE DA INDÚSTRIA ELETROELETRÔNICA

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao
Curso de Pós Graduação da Escola de
Administração da UFRGS.

Orientador: Prof. Dr. Roberto Lamb

RESUMO

O ano de 2009 foi marcado pela maior contração da economia mundial desde o pós-guerra. Embora o Brasil tenha se saído melhor do que se imaginava, o PIB apresentou variação negativa, e muitas empresas brasileiras passaram por dificuldades financeiras naquele ano. O presente estudo trata da análise da situação econômico-financeira de uma empresa de pequeno porte da indústria eletroeletrônica, no período de 2008 a 2011. A importância da análise está em verificar de que maneira a empresa foi afetada, quais foram suas ações e qual a situação dela ao final do ano de 2011. As informações sobre a empresa foram obtidas através de entrevista com seu proprietário e administrador, e os dados, extraídos dos balanços patrimoniais e demonstrativos de resultado de exercício. Através da análise, verificou-se que a empresa foi, de fato, bastante impactada pela crise, reduziu quase à metade o quadro de funcionários, para compensar a queda da receita, e teve sua liquidez e rentabilidade muito prejudicadas. Porém, desde 2010 a empresa mostra sinais de restabelecimento.

Palavras-chave: análise financeira, indicadores financeiros, rentabilidade, análise da necessidade de capital de giro.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Fórmula 1 – Ciclo financeiro.....	6
Fórmula 2 – Prazo médio de rotação de estoques.....	6
Fórmula 3 – Prazo médio de recebimento de vendas.....	6
Fórmula 4 – Prazo médio de pagamento de compras.....	6
Fórmula 5 – Necessidade de Capital de Giro.....	8
Fórmula 6 – Capital de giro.....	8
Fórmula 7 – Saldo de Tesouraria.....	8
Figura 1 – Estrutura do balanço patrimonial.....	11
Figura 2 – Estrutura da demonstração do resultado do exercício.....	12
Fórmula 8 - Índice de liquidez geral.....	15
Fórmula 9 - Índice de liquidez corrente.....	15
Fórmula 10 – Índice de liquidez seca.....	16
Fórmula 11 – Participação de capitais de terceiros.....	17
Fórmula 12 – Composição do endividamento.....	18
Fórmula 13 – Imobilização do patrimônio líquido.....	18
Fórmula 14 – Giro do ativo.....	19
Fórmula 15 – Margem líquida.....	19
Fórmula 16 – Rentabilidade do ativo.....	20
Fórmula 17 – Rentabilidade do patrimônio líquido.....	20
Gráfico 1 – Crescimento do PIB brasileiro.....	23
Gráfico 2 – Faturamento da indústria eletroeletrônica.....	24
Figura 3 – Organograma da Ralp Serviços e Peças Ltda.....	25
Gráfico 3 - Índices de liquidez.....	32
Gráfico 4 – Índices de estrutura de capital.....	34
Gráfico 5 – Análise da NCG.....	35
Gráfico 6 – Giro do Ativo.....	37
Gráfico 7 – Índices de rentabilidade.....	39

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Análise vertical e horizontal dos balanços patrimoniais.....	26
Tabela 2 - Análise vertical e horizontal das demonstrações de resultado de exercício.....	29
Tabela 3 – Índices de liquidez geral.....	30
Tabela 4 – Índices de liquidez corrente.....	31
Tabela 5 – Índices de liquidez seca.....	31
Tabela 6 – Índices de estrutura de capital.....	32
Tabela 7 – Índices de composição do endividamento.....	33
Tabela 8 – Índices de imobilização do patrimônio líquido.....	33
Tabela 9 – Análise da NCG.....	35
Tabela 10 – Prazos Médios.....	36
Tabela 11 – Giro do ativo.....	37
Tabela 12 – Margem Líquida.....	38
Tabela 13 – Rentabilidade do Ativo.....	38
Tabela 14 – Rentabilidade do patrimônio líquido.....	39

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	1
1 PRINCÍPIOS DE ADMINISTRAÇÃO E ANÁLISE FINANCEIRA.....	3
1.1 Planejamento financeiro.....	3
1.2 Administração das disponibilidades.....	4
1.2.1 Visão integrada do fluxo de caixa.....	4
1.2.2 Administração dos ciclos financeiro e econômico.....	5
1.3 Necessidade de capital de giro.....	7
1.4 Análise dos demonstrativos contábeis.....	10
1.4.1 Análise horizontal.....	12
1.4.2 Análise vertical.....	13
1.5 Análise financeira através de indicadores.....	14
1.5.1 Índices de liquidez.....	14
1.5.2 Índices de estrutura de capital.....	17
1.5.3 Índices de rentabilidade.....	18
2 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	21
3 ANÁLISE FINANCEIRA DA RALP SERVIÇOS E PEÇAS LTDA.....	22
3.1 Contexto econômico do período.....	22
3.2 Apresentação da empresa.....	24
3.3 Análise dos demonstrativos contábeis.....	26
3.4 Análise financeira dos indicadores.....	30
3.4.1 Índices de liquidez.....	30
3.4.2 Índices de estrutura de capital.....	32
3.4.3 Índices de rentabilidade.....	37
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	40
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	42