

**VINICIUS ROBSON MILANI ASSUNCAO**

**ANÁLISE ECONOMICO-FINANCEIRA DE UMA EMPRESA DO RAMO METAL-  
MECANICO NOS ANOS DE 2007, 2008 E 2009: UM ESTUDO DE CASO**

**CURITIBA**

**2010**

**VINICIUS ASSUNÇÃO**

**ANÁLISE ECONOMICO-FINANCEIRA DE UMA EMPRESA DO RAMO METAL-  
MECANICO NOS ANOS DE 2006, 2007 E 2008: UM ESTUDO DE CASO**

Monografia apresentada no curso de Controladoria do Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná para obtenção de título de especialista em Controladoria.

Orientador: Profa. Márcia Bortolucci Espejo, Dra.

**CURITIBA**

**2010**

## **AGRADECIMENTOS**

Ao Senhor Deus, por estar presente em minha vida.

A minha família, pelo apoio diário e auxílio nos momentos de dificuldades.

A minha namorada, pela compreensão nos dias que dediquei grande parte do meu tempo a essa monografia.

*Não to mandei eu? Esforça-te e tem bom ânimo; não temas nem te espantes; porque o Senhor teu Deus é contigo, por onde quer que andares (Josué 1.9).*

## RESUMO

A presente monografia tem por objetivo fazer um estudo de caso, onde é analisada a situação econômico-financeira de uma empresa do ramo metal-mecânico nos anos de 2007, 2008 e 2009. O estudo inicia-se com a definição do objetivo geral e específicos, estabelece a metodologia de trabalho, faz-se uma explicação teórica dos assuntos abordados e por fim realiza-se a análise qualitativa dos números apresentados acrescentando considerações e recomendações.

## LISTA DE TABELAS

<b>Tabela 1</b> – Modelo Nova estrutura do Balanço Patrimonial – Lei 11.638/07.....	12
<b>Tabela 2</b> – Modelo Demonstração de Resultado do Exercício.....	13
<b>Tabela 3</b> – Classificação das contas para análise dinâmica.....	14
<b>Tabela 4</b> – Tabela de posição financeira de giro.....	15
<b>Tabela 5</b> – Balanço Patrimonial.....	16
<b>Tabela 6</b> – Demonstração de Resultado do Exercício.....	17
<b>Tabela 7</b> – Atualização Monetária.....	18
<b>Tabela 8</b> – Balanço Patrimonial Padronizado e Atualizado.....	19
<b>Tabela 9</b> – Demonstração de Resultado do Exercício Padronizada e Atualizada .....	20
<b>Tabela 10</b> – Balanço Patrimonial – Análise Vertical e Horizontal.....	21
<b>Tabela 11</b> – Demonstração de Resultado do Exercício – Análise Vertical e Horizontal.....	22
<b>Tabela 12</b> – Análise da Tabela da posição financeira de giro.....	23

## LISTA DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1</b> – Análises Verticais do Balanço Patrimonial de 2007 a 2009.....	10
<b>Gráfico 2</b> – Distribuição da Receita Líquida 2007.....	11
<b>Gráfico 3</b> – Distribuição da Receita Líquida 2008.....	12
<b>Gráfico 4</b> – Distribuição da Receita Líquida 2009.....	13
<b>Gráfico 5</b> – Comparação: Receita Líquida X CPV.....	14
<b>Gráfico 6</b> – Comparativo Índices de Líquidez.....	15
<b>Gráfico 7</b> – Comparativo Índices de Rentabilidade.....	16
<b>Gráfico 8</b> – Índices de Atividade 2007.....	17
<b>Gráfico 9</b> – Índices de Atividade 2008.....	18
<b>Gráfico 10</b> – Índices de Atividade 2009.....	19
<b>Gráfico 11</b> – Comparativo Índices de Endividamento.....	20
<b>Gráfico 12</b> – Classificação das Contas da Análise Dinâmica.....	21

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>4</b>
1.1	Problema.....	5
1.2	Objetivos.....	6
1.2.1	Objetivo Geral.....	6
1.2.2	Objetivos Específicos.....	6
1.3	Justificativa .....	7
1.4	Estrutura do Trabalho.....	8
<b>2</b>	<b>REFERENCIAL TEÓRICO .....</b>	<b>9</b>
2.1	Demonstrações Contábeis.....	9
2.2	Balanço Patrimonial.....	10
2.3	Demonstração de Resultado do Exercício .....	11
2.4	Atualização monetária e Padronização das Demonstrações .....	12
2.5	Reclassificação das contas .....	12
2.6	Análise Horizontal e Vertical.....	13
2.6.1	Análise Horizontal.....	13
2.6.2	Análise Vertical.....	13
2.7	Análise dos Índices de Liquidez.....	14
2.7.1	Liquidez Geral .....	14
2.7.2	Liquidez Corrente.....	15
2.7.3	Liquidez Seca .....	15
2.7.4	Liquidez Imediata.....	16
2.8	Análise dos Índices de Lucratividade e Desempenho.....	16
2.8.1	Giro do Ativo Total .....	17
2.8.2	Retorno Sobre Ativo Total .....	17
2.8.3	Retorno sobre o Patrimônio Líquido .....	18
2.8.4	Margem Líquida .....	18
2.8.5	Margem Bruta.....	19
2.8.6	Margem Operacional.....	19
2.9	Análise dos Índices de Atividade .....	19
2.9.1	Prazo Médio de Rotação dos Estoques.....	20
2.9.2	Prazo Médio de Recebimento das Vendas .....	20
2.9.3	Prazo Médio de Pagamento das Compras.....	21
2.9.4	Ciclo Operacional.....	21
2.9.5	Ciclo Financeiro .....	22
2.9.6	Giro de Estoque .....	22
2.10	Análise dos Índices de Endividamento.....	23
2.10.1	Imobilização do Patrimônio Líquido.....	23
2.10.2	Participação de Capitais de Terceiros Sobre Capital Próprio .....	24
2.10.3	Participação de Capitais de Terceiros Sobre Recursos Totais.....	24

2.10.4	Composição do Endividamento.....	25
2.10.5	Nível de Desconto de Duplicatas .....	25
2.10.6	Análise Dinâmica de Capital de Giro.....	26
<b>3</b>	<b>PROCEDIMENTOS METODOLOGICOS .....</b>	<b>30</b>
<b>4</b>	<b>ESTUDO DE CASO .....</b>	<b>31</b>
<b>4.1</b>	<b>Caracterização da empresa.....</b>	<b>31</b>
<b>4.2</b>	<b>Demonstrações Financeiras Originais.....</b>	<b>32</b>
4.2.1	Balanço Patrimonial Original.....	32
4.2.2	Demonstração de Resultado do Exercício Original .....	33
<b>4.3</b>	<b>Atualização Monetária e Padronização das Demonstrações .....</b>	<b>34</b>
4.3.1	Atualização Monetária.....	34
4.3.2	Balanço Patrimonial Padronizado e Atualizado.....	35
4.3.3	Demonstração do Resultado do Exercício Padronizada e Atualizada	36
<b>4.4</b>	<b>Análise Vertical e Horizontal do Balanço Patrimonial .....</b>	<b>37</b>
4.4.1	Análise Vertical 2007 a 2009 .....	38
4.4.2	Análise Horizontal 2007 a 2009.....	39
<b>4.5</b>	<b>Análise Vertical e Horizontal Demonstração de Resultado do</b>	
	<b>Exercício.....</b>	<b>40</b>
4.5.1	Análise Vertical 2007 a 2009 .....	41
4.5.2	Análise Horizontal 2007 a 2009.....	43
<b>4.6</b>	<b>Análise dos Índices de Liquidez.....</b>	<b>44</b>
4.6.1	Liquidez Geral .....	44
4.6.2	Liquidez Corrente.....	45
4.6.3	Liquidez Seca .....	45
4.6.4	Liquidez Imediata.....	46
<b>4.7</b>	<b>Análise dos Índices de Lucratividade e Desempenho.....</b>	<b>47</b>
4.7.1	Giro do Ativo Total .....	47
4.7.2	Retorno sobre Ativo Total.....	48
4.7.3	Retorno sobre Patrimônio Líquido .....	48
4.7.4	Margem Líquida .....	49
4.7.5	Margem Bruta.....	49
4.7.6	Margem Operacional.....	50
<b>4.8</b>	<b>Análise dos Índices de Atividade .....</b>	<b>51</b>
4.8.1	Prazo Médio de Rotação dos Estoques – PMRE – Geral.....	51
4.8.2	Prazo Médio de Rotação dos Estoques – PMRE – Matéria-Prima ..	52
4.8.3	Prazo Médio de Rotação dos Estoques – PMRE – em Elaboração	52
4.8.4	Prazo Médio de Rotação dos Estoques – PMRE – Acabados.....	53
4.8.5	Prazo Médio de Recebimento de Vendas – PMRV .....	53
4.8.6	Prazo Médio de Pagamento de Compras – PMPC.....	54
4.8.7	Ciclo Operacional.....	55
4.8.8	Ciclo Financeiro .....	55
4.8.9	Giro de Estoque .....	58
<b>4.9</b>	<b>Análise dos Índices de Endividamento.....</b>	<b>59</b>

4.9.1	Imobilização do Patrimônio Líquido.....	59
4.9.2	Participação de Capitais de Terceiros sobre o Capital Próprio.....	59
4.9.3	Participação de Capitais de Terceiros sobre os Recursos Totais ....	60
4.9.4	Composição do Endividamento.....	60
4.9.5	Nível de Desconto de Duplicatas .....	61
<b>4.10</b>	<b>Análise Dinâmica de Capital de Giro.....</b>	<b>62</b>
4.10.1	Necessidade de Capital de Giro – NCG ou IOG .....	63
4.10.2	Saldo de Tesouraria – T .....	64
4.10.3	Capital Circulante Líquido - CCL.....	64
4.10.4	Posição Financeira de Giro .....	65
<b>5</b>	<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS E RECOMENDAÇÕES.....</b>	<b>66</b>
	<b>REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS .....</b>	<b>69</b>
	<b>APÊNDICES .....</b>	<b>71</b>
	<b>Tabela Análise Vertical e Horizontal Balanço Patrimonial .....</b>	<b>71</b>
	<b>Tabela Análise Vertical e Horizontal Demonstração do Resultado do</b>	
	<b>Exercício.....</b>	<b>72</b>

## 1 INTRODUÇÃO

Esta monografia busca demonstrar de forma mais clara os conceitos e modelos de alguns indicadores de análise das demonstrações financeiras os quais serão aplicados em uma organização do ramo metal-mecânico nos anos de 2007, 2008 e 2009.

Os dados extraídos do Balanço Patrimonial e da Demonstração de Resultado do Exercício dessa empresa foram analisados e submetidos a fórmulas para extração de indicadores econômico-financeiros, os quais têm por finalidade demonstrar a situação da empresa, possibilitando aos diversos usuários, informações sobre a saúde econômico-financeira da organização e também permitir uma melhor interpretação das demonstrações financeiras, utilizando para isso uma linguagem clara e objetiva, destinada aos profissionais da área financeiras/contábil e áreas afins que tenham interesse em ter um contato mais próximo da análise das demonstrações contábeis.

A importância da análise de balanços para a controladoria é muito bem abordada por Catelli (2001, p. 344), segundo ele:

A controladoria enquanto ramo do conhecimento, apoiada na Teoria da Contabilidade e numa visão multidisciplinar, é responsável pelo estabelecimento das bases teóricas e conceituais necessárias para a modelagem, construção e manutenção de Sistemas de Informações e Modelo de Gestão Econômica, que supram adequadamente as necessidades informativas dos Gestores e os induzam durante o processo de gestão, quando requerido, a tomarem decisões ótimas.

Para uma boa tomada de decisão é imprescindível que se esteja de posse de informações confiáveis e que reflitam a verdadeira situação do que está sendo tratado. O papel do Controller é prover à administração informações que facilitem o processo de tomada de decisão, além de ser responsável pelo controle dos sistemas de gestão da organização. Amparado por boas técnicas de análise o controller possui ferramentas para analisar onde estão os pontos a serem atacados e onde deve haver uma atenção maior, assim consegue prever situações que possam comprometer a organização.

## 1.1 Problema

A cada mês são batidos novos recordes de produção, um dos motivos é a ansiedade do ser humano de estar sempre procurando acompanhar a evolução tecnológica e buscar conforto e segurança para sua família, outro motivo são os benefícios fiscais fornecidos pelo governo para a aquisição de veículos menos poluentes e também os incentivos aos agricultores, com taxas de juros muito abaixo das praticadas no mercado, para facilitar a compra de maquinários que possibilitem uma melhor *performance* na colheita de suas lavouras.

As montadoras por sua vez dependem cada vez mais de empresas do setor metal-mecânico que possam atender as suas necessidades produtivas suprindo as necessidades. Portanto, a questão de pesquisa do presente projeto é a seguinte: Qual a situação econômico-financeira de uma empresa do ramo metal-mecânico nos anos de 2007, 2008 e 2009?

## 1.2 Objetivos

### 1.2.1 Objetivo Geral

Tem-se como objetivo geral analisar a situação econômico-financeira de uma empresa do ramo metal-mecânico nos anos de 2007, 2008 e 2009.

### 1.2.2 Objetivos Específicos

Os objetivos específicos sinalizam os pontos que procura-se estudar mais a fundo durante o desenvolvimento do trabalho:

- Conceituar as demonstrações contábeis (Balanço Patrimonial e Demonstração de Resultado do Exercício);
- Conceituar os indicadores financeiros;
- Analisar as demonstrações financeiras;
- Demonstrar os indicadores financeiros do período analisado;
- Analisar os indicadores financeiros e detalhar os resultados.

### 1.3 Justificativa

Existe a necessidade de se manter informados todos os profissionais que estejam ligados aos setores estratégicos sobre a situação econômico-financeira da organização, buscando que todos estejam com o mesmo nível de informação para que as decisões sejam tomadas, sempre buscando a melhoria das finanças da empresa.

Com essa visão busca-se realizar um trabalho em linguagem simplificada, possibilitando o entendimento, tanto dos conceitos como das análises, a todos os profissionais, mesmo aqueles que não estão diretamente ligados as áreas financeiras e contábeis.

Esta monografia pretende levar a todos os profissionais, interessados no assunto, uma melhor visão da análise das demonstrações contábeis possibilitando que, através da base teórica, possam usá-la como ferramenta de gestão para os seus diversos negócios. Os indicadores econômico-financeiros permitem aos usuários realizar um planejamento estratégico das finanças corporativas, orientando aos administradores em que as decisões da empresa têm afetado o fluxo de caixa e traçar uma previsão dos impactos dessas decisões para os próximos períodos.

Além do planejamento a empresa pode usar essa ferramenta como um tipo de termômetro para medir a saúde da mesma e saber qual ponto deve ser atacado para sanar eventuais gastos desnecessários ou orientá-la quando da oportunidade de realizar outros investimentos. Essas ferramentas quando bem utilizadas possibilitam aos setores de planejamento e os responsáveis pela tomada de decisão da empresa uma base de informação sólida para sustentá-los em suas decisões.

Além das vantagens que esses indicadores podem trazer para que os administradores utilizem como base de um planejamento, também podem ser usadas para outras diversas áreas de interesse, como: Clientes, fornecedores, bancos, etc., os quais utilizam os indicadores para análise de crédito, capacidade de pagamento, rentabilidade da empresa, situação do endividamento (qualidade e quantidade) e outras inúmeras informações exigidas pelo mercado para um bom relacionamento entre empresas.

## **1.4 Estrutura do Trabalho**

O item 1 refere-se a introdução da monografia e apresenta o problema de pesquisa, os objetivos gerais e específicos, a justificativa da pesquisa e a própria estrutura do trabalho.

No item 2 aborda-se o referencial teórico das demonstrações contábeis, exclusivamente o balanço patrimonial e demonstração de resultado do exercício, com suas devidas atualizações monetárias e reclassificação das contas e por fim, são demonstradas as formas de análise econômico-financeira.

O item 3 trata dos procedimentos metodológicos utilizados para elaboração da monografia.

O item 4 trata da parte prática, onde foram realizadas as análises econômico-financeiras do balanço patrimonial e da demonstração de resultado do exercício, utilizando os índices tradicionais de análise e o modelo dinâmico de análise de capital de giro.

As considerações finais e Recomendações serão abordadas no item 5, seguidas das referências e apêndices.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

A análise das demonstrações contábeis tem tornado-se uma ferramenta indispensável na gestão das organizações. A contabilidade, principalmente, tem perdido o foco de apenas realizar a escrituração contábil e fiscal e tem partido para uma contabilidade gerencial, onde se busca além dos registros das informações demonstrar como, onde e de que forma está sendo trabalhado com o patrimônio da empresa e tentar posicionar aos administradores algumas previsões para os próximos períodos.

Para Ludícibus (1994, p. 21) a análise de balanço é “a arte de saber extrair relações úteis, para o objetivo econômico que tivermos em mente, dos relatórios contábeis tradicionais e de suas extensões e detalhamentos, se for o caso.”

Conforme Padoveze (2009, p.192)

Entendemos que as técnicas de análise de balanço são importantes para o conhecimento econômico-financeiro de outras empresas, notadamente concorrentes e fornecedores. O mais importante do instrumento de análise de balanço, porém, é a sua utilização internamente pela empresa.

### 2.1 Demonstrações Contábeis

A lei 11.638/07 das sociedades por ações declara que ao final de cada exercício social (ano), o organização deverá apresentar, através de escrituração contábil, as seguintes demonstrações:

- Balanço Patrimonial (BP);
- Demonstração de Resultado do Exercício (DRE);
- Demonstração de Lucros e Prejuízos Acumulados (DLPA).

E recentemente a Demonstração de Origem e Aplicação de Recursos foi substituída pela Demonstração de Fluxo de Caixa (DFC), porém dispensada para companhias fechadas com Patrimônio Líquido inferior a R\$ 2 milhões. Ainda, se a companhia for de capital aberto deverá fazer e publicar a Demonstração de Valor Adicionado (DVA).

Para Silva (2007, p. 85), “as demonstrações contábeis e demais informações destinadas aos acionistas e aos diversos grupos de usuários interessados prestam grande contribuição na avaliação dos riscos e das potencialidades de retorno da empresa.”

Também para Blatt (2001, p. 1) “as demonstrações financeiras de uma empresa representam o panorama mais exato da situação econômico-financeira”.

Especificamente este trabalho abordará os dados das demonstrações do Balanço Patrimonial (BP) e a Demonstração de Resultado do Exercício (DRE) para análise econômico-financeira.

## 2.2 Balanço Patrimonial

Para Ribeiro (1997, p. 43) o “balanço patrimonial é a demonstração financeira que evidencia resumidamente o patrimônio da entidade, quantitativa e qualitativamente”.

O Balanço Patrimonial demonstra em valores a situação do patrimônio da organização, este demonstrativo é dividido em duas colunas, a da esquerda apresenta a situação dos bens e direitos da organização e é chamado de Ativo, já a da direita apresenta a posição das obrigações e chama-se Passivo, a diferença entre o Ativo e o Passivo é conhecido por Patrimônio Líquido e fica abaixo do Passivo.

Tabela 1 – Modelo Nova estrutura do Balanço Patrimonial – Lei 11.638/07

<b>Nova Estrutura do Balanço Patrimonial - Lei 11.638/07</b>	
<b>ATIVO</b>	<b>PASSIVO</b>
<b>Ativo Circulante</b>	<b>Passivo Circulante</b>
	<b>Passivo não Circulante</b>
	Exigível a Longo Prazo
	Resultados não Realizados
<b>Ativo não Circulante</b>	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>
Realizável a Longo Prazo	
Investimento	
Imobilizado	
Intangível	
Diferido	

Fonte: Baseado na Lei 11.638/07

Conforme Silva e Tristão (2000, p. 215):

O Balanço Patrimonial apresenta a situação financeira e patrimonial de uma entidade em determinada data. Exibe os recursos obtidos pela entidade (passivo e patrimônio líquido) e os investimentos realizados (ativo), ordenados segundo sua liquidez. O ativo compreende todos os recursos (bens e direitos) que poderão gerar riqueza para a entidade.

A estrutura contábil é ordenada pelas contas de mais fácil liquidez, ou seja, para os direitos são ordenados pelas contas que mais facilmente podem ser transformadas em dinheiro e para as obrigações que tem exigibilidade em um prazo menor de tempo.

### 2.3 Demonstração de Resultado do Exercício

Enquanto a balanço patrimonial demonstra a situação da empresa em um determinado período de tempo, a demonstração de resultado do exercício apresenta o resultado gerado pela empresa, através do cálculo das receitas (entradas) menos os custos e as despesas (saídas).

Para Silva (2007, p. 95), “A demonstração de resultado do exercício, conforme o próprio nome sugere, demonstra o resultado obtido pela empresa em determinado período, isto é, o lucro ou o prejuízo.”

Tabela 2 – Modelo Demonstração de Resultado do Exercício

<b>DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO</b>
<b>Receita bruta operacional</b>
(-) Dedução de vendas
<b>Receita líquida</b>
(-) Custo dos produtos vendidos
<b>Lucro bruto</b>
(-) Despesas operacionais
<b>Resultados operacionais</b>
<b>Resultados não operacionais</b>
<b>Resultado do exercício</b>
(-) Contribuição social do exercício
(-) Imposto de renda do exercício
<b>Lucro antes das distribuições</b>
Lucro atribuído aos sócios no exercício
<b>Lucro líquido do exercício</b>

Fonte: Baseado na Lei 11.638/07

Simplificando todas as entradas de recursos em uma empresa são registrados como receitas, para aquelas que estão diretamente ligadas a operação da empresa são denominadas de receitas operacionais e as que não fazem parte da operação da empresa são as receitas não operacionais. Os gastos diretamente ligados a produção são chamados de custos e os demais, que também são necessários para o funcionamento da empresa, mas que não são destinados exclusivamente a produção são as despesas.

Segundo Hoji (2000, p. 259):

A demonstração de resultado do exercício é uma demonstração contábil que apresenta o fluxo de receitas e despesas, que resulta em aumento ou redução do patrimônio líquido entre duas datas. Ela deve ser apresentada de *forma dedutiva*, isto é, inicia-se com a Receita operacional bruta e dela deduz-se custos e despesas, para apurar o lucro líquido.

## **2.4 Atualização monetária e Padronização das Demonstrações**

Para Padoveze (2009, p. 102) “correção monetária é a técnica utilizada para atualizar os valores originários de períodos anteriores para a data em que desejamos, a fim de que possamos comparar com a moeda equivalente do período atual”.

Conforme Ribeiro (1997) a elaboração da padronização das demonstrações financeiras para a realização da análise é importante, pois as demonstrações elaboradas pela organização, contem um numero excessivo de contas. Essas contas se forem analisadas da forma que se encontram, poderão causar dúvidas.

## **2.5 Reclassificação das contas**

Para Hoji (2000), o primeiro procedimento a ser adotado para a análise de balanços é a reclassificação das contas. As contas que geralmente precisam ser reclassificadas são as duplicatas descontadas, que passam a ser consideradas como empréstimos. O Resultado de Exercícios Futuros pode se considerado como patrimônio líquido. Na demonstração de resultado do exercício, o resultado financeiro deve ser separado do resultado operacional.

## 2.6 Análise Horizontal e Vertical

Conforme Assaf Neto (2005, p.105) “uma análise é fundamentada basicamente por meio de comparações, e o objetivo da análise horizontal e vertical é justamente efetuar comparações e evoluções de valores afins relacionados em uma mesma demonstração”.

Ainda segundo esse autor (2005) uma das análises mais importante e simples no que se refere a riqueza das informações do desempenho da organização refere-se à análise vertical e horizontal.

### 2.6.1 Análise Horizontal

Matarazzo (1998) traduz a análise horizontal como a maneira de verificar as evoluções e tendências das contas de demonstrações financeiras e/ou contábeis, por meio de da variação (em %) encontrada no período analisado, em relação a sua base, que pode ser o período anterior, como também o período mais antigo da série.

Hoji (2000) reafirma a forma de cálculo com a finalidade de evidenciar a evolução dos itens das demonstrações contábeis, por períodos. Calculam-se os números estabelecendo o exercício mais antigo como base 100, podendo, porém realizar comparações anuais.

### 2.6.2 Análise Vertical

Segundo Matarazzo (1998) a análise vertical tem como objetivo demonstrar o valor real de uma conta, a fim de identificar a importância e relevância da mesma dentro de seu conjunto. Tomando como exemplo que o conjunto seja um Balanço Patrimonial, a análise baseia-se na representatividade em percentual das contas em relação ao total do Ativo e Passivo.

Mas é importante atentar alguns detalhes apontados por Padoveze (2009) que a análise da estrutura busca evidenciar a participação dos elementos patrimoniais e de resultado dentro do total e como todos os demais instrumentos de análise das demonstrações financeiras, a análise vertical deve ser interpretada com muito cuidado. Os percentuais obtidos por essa análise devem sempre ser

analisados em conjunto com o resultado da análise horizontal e os indicadores básicos.

## 2.7 Análise dos Índices de Liquidez

Entender a capacidade de pagamento de uma empresa é indispensável tanto para analistas quanto para credores, e este indicador possibilita através de índices demonstrar as condições de a empresa cumprir seus compromissos.

De acordo com Silva (2007), os índices de liquidez permitem aos usuários entender a capacidade de pagamento da empresa em quitar as suas obrigações, a partir de uma comparação entre o que se tem (direitos) com o que se deve (obrigações). Dentro de uma análise geral, a liquidez decorre da capacidade de lucratividade da empresa, da administração do ciclo financeiro e das decisões estratégicas de investimento e financiamento.

Neves e Viceconti (1998) de forma mais clara definem o índice de liquidez como a forma de avaliar a capacidade financeira da organização, para satisfazer compromissos de pagamentos com terceiros.

### 2.7.1 Liquidez Geral

O índice de liquidez geral busca apresentar a condição da empresa em realizar seus pagamentos, analisando a empresa como um todo. Para Blatt (2000), o índice de liquidez geral demonstra a solidez do embasamento financeiro da empresa no longo prazo, considerando tudo que a empresa converterá em dinheiro e tudo que a empresa já assumiu como dívida.

A fórmula para cálculo desse indicador é:

$$\text{Liquidez Geral} = \frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Ativo não Circulante}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo não Circulante}}$$

Fonte: Baseado em Silva (2007 p. 308).

### 2.7.2 Liquidez Corrente

Para este índice utiliza-se apenas as contas dentro do exercício social, sendo apenas as contas de curto prazo, tanto do ativo quanto passivo. Segundo Ludícibus (1994, p. 102):

Este quociente relaciona quantos reais dispomos, imediatamente disponíveis e conversíveis em curto prazo em dinheiro, com relação as dívidas de curto prazo. É um índice muito divulgado e frequentemente considerado como o melhor indicador da situação de liquidez da empresa. É preciso considerar que no numerador estão incluídos itens tão diversos como: disponibilidades, valores a receber a curto prazo, estoques e certas despesas pagas antecipadamente. No denominador, estão incluídas as dívidas e obrigações vencíveis a curto prazo.

A fórmula para cálculo desse indicador é:

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

Fonte: Baseado em Silva (2007, p. 312).

### 2.7.3 Liquidez Seca

Utiliza-se o mesmo conceito do indicador de liquidez corrente e exclui-se apenas do Ativo Circulante a conta de estoques, adotando assim uma posição mais conservadora.

Para Silva (2007), o índice de liquidez seca demonstra quanto a empresa possui de disponibilidades (dinheiro, depósitos bancários a vista e aplicações financeiras de liquidez imediata), aplicações financeiras de curto prazo e contas a receber de clientes, para pagar as dívidas constantes em seu passivo circulante.

Conforme Ribeiro (1997, p. 144), a interpretação deste quociente deve ser direcionada a verificar se o ativo circulante líquido é suficiente para saldar os compromissos de curto prazo.

A fórmula para cálculo desse indicador é:

$$\text{Liquidez Seca} = \frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Fonte: Baseado em Iudícibus (1994, p. 104).

#### 2.7.4 Liquidez Imediata

Para muitos autores esse índice é desconsiderado nas análises, por apresentar uma proporção muito distante entre dois grupos do balanço. Segundo Iudícibus (1994, p. 101):

Este quociente representa o valor de quanto dispomos imediatamente para saldar nossas dívidas de curto prazo. Considere-se que a composição etária do numerador e no denominador é completamente distinta. No numerador temos fundos imediatamente disponíveis. No denominador, dívidas que, embora de curto prazo, vencerão em 30, 60, 90, 180 e 365 dias. Assim, a comparação mais correta seria com o valor presente de tais vencimentos, ou colocando-se no denominador o valor que pagaríamos se nos dispuséssemos a pagar as dívidas de curto prazo hoje, de uma só vez. Provavelmente obteríamos um desconto.

A fórmula para cálculo desse indicador é:

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

Fonte: Iudícibus (1994, p. 101).

## 2.8 Análise dos Índices de Lucratividade e Desempenho

Através desse indicador se mede os resultados apresentados pela empresa e compara também quanto tempo será necessário para a recuperação do capital investido na organização entre outras informações que envolvem a lucratividade e o desempenho do negócio.

Para Silva (2007, p. 255), “certamente o lucro é o principal estímulo do empresário e umas das formas de avaliação de êxito de um empreendimento e de sua gestão”.

### 2.8.1 Giro do Ativo Total

Segundo Ludícibus (1994, p. 110), “Existe um grande interesse da empresa em vender bastante com relação ao valor do ativo. Quanto maior o “giro” do ativo pelas vendas, maiores as chances de cobrir as despesas com uma boa margem de lucro.”

Para Padoveze (2009), o indicador mostra a velocidade com que o investimento total se transforma em volume de vendas, sabendo que as vendas representam o coração de uma empresa. Quanto mais vender, quanto mais rápido for o ciclo operacional, mais possibilidades tem-se de incrementar a rentabilidade.

A fórmula para cálculo desse indicador é:

$$\text{Giro do Ativo Total} = \frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo total médio}}$$

Fonte: Baseado em Silva (2007, p. 258).

### 2.8.2 Retorno Sobre Ativo Total

Podemos identificar por meio deste índice quanto representa o lucro obtido pela empresa em relação aos seus investimentos totais, ou seja, podemos dizer que o mesmo é o prêmio ganhado pela empresa pelo total do risco assumido SILVA (1996)

A fórmula para cálculo desse indicador é:

$$\text{Retorno Sobre Ativo Total} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Total Médio}} \times 100$$

Fonte: Baseado em Silva (1996, p. 243).

### 2.8.3 Retorno sobre o Patrimônio Líquido

Segundo Assaf Neto (2005, p. 120):

Este índice mensura o retorno dos recursos aplicados na empresa por seus proprietários. Em outras palavras, para cada unidade monetária de recursos próprios (patrimônio líquido) investido na empresa, mede-se quanto os proprietários auferem o lucro. É obtido normalmente pela relação entre o lucro líquido (após o imposto de renda) e o patrimônio líquido médio.

Com o mesmo raciocínio Silva (2005, p. 268), descreve “O índice de retorno sobre o patrimônio líquido indica quanto de prêmio os acionistas ou proprietários da empresa estão obtendo em relação aos seus investimentos no empreendimento.”

A fórmula para cálculo desse indicador é:

$$\text{Retorno sobre o Patrimônio Líquido} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

Fonte: Baseado em Assaf Neto (2005, p. 120).

### 2.8.4 Margem Líquida

Conforme Silva (2007, p. 260), o índice de margem líquida ou retorno sobre as vendas usa de comparação o lucro líquido em relação às vendas líquidas do período. Através desse cálculo é identificado um percentual de lucro que a organização obtém em relação as suas vendas.

A fórmula para cálculo desse indicador é:

$$\text{Margem Líquida} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 100$$

Fonte: Baseado em Ribeiro (1997, p. 147).

### 2.8.5 Margem Bruta

Segundo Blatt (2001) a margem bruta mostra a relação que existe entre o lucro bruto e as vendas líquidas, lembrando que, a diferença deste índice é exatamente os custos dos produtos vendidos, sendo assim, quanto maior esta margem, menor será o CPV. Este índice deve ser acompanhado para que não diminua mesmo quando as vendas líquidas aumentarem, pois, o segredo está em aumentar as vendas sem extrapolar os custos.

A fórmula para cálculo desse indicador é:

$$\text{Margem Bruta} = \frac{\text{Lucro Bruto}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 100$$

Fonte: Baseado em Blatt (2001, p. 83).

### 2.8.6 Margem Operacional

Conforme Padoveze (2009) a margem operacional é utilizada para representar o lucro operacional obtido pelas vendas líquidas. Vale lembrar que esta é uma análise que já é reproduzida na análise vertical da Demonstração de Resultado do Exercício.

A fórmula para cálculo desse indicador é:

$$\text{Margem Operacional} = \frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 100$$

Fonte: Baseado em Neves e Viceconti (1998, p. 400).

## 2.9 Análise dos Índices de Atividade

A análise dos ciclos financeiro e operacional tem como principal objetivo identificar os prazos médios das operações da organização e comparar com os

prazos médios financeiros, identificando assim se há ou não necessidade de financiamento do processo produtivo.

Conforme Silva (2005, p. 275):

Suponhamos que determinada empresa adquira matéria-prima, estoca essa matéria-prima por certo período de tempo, agrega mão-de-obra direta e custos indiretos de fabricação para obter o produto acabado que fica estocado até que seja vendido, levando 49 dias nesse processo. Os fornecedores de matéria-prima, materiais secundários e embalagens concedem um prazo médio de 54 dias para a empresa efetuar o pagamento. Por sua vez, a empresa vende seus produtos e concede em média 39 dias a seus clientes. A questão dos prazos tem enorme importância na liquidez, no endividamento e no retorno da empresa, e é um dos componentes determinantes da necessidade de capital de giro da empresa.

Para Padoveze (2009, p. 216):

Os indicadores devem refletir as políticas de administração do fluxo de caixa, bem como da capacidade da companhia de manter um fluxo contínuo de atividades operacionais. São indicadores que buscam também evidenciar a produtividade dos ativos da companhia.

### 2.9.1 Prazo Médio de Rotação dos Estoques

Segundo Silva (2005), o prazo médio de rotação dos estoques define quantos dias, em média, os produtos permanecem no estoque da empresa antes de serem vendidos. O volume de estoque mantido por uma empresa decorre principalmente de seu volume de vendas e da política definida pela empresa para o prazo que os produtos devem ficar armazenados na empresa.

A fórmula para cálculo desse indicador é:

$$PMRE = \frac{\text{Estoque Médio}}{\text{Custo do produto vendido}} \times \text{Dias do período considerado}$$

Fonte: Baseado em Assaf Neto (2005, p. 115).

### 2.9.2 Prazo Médio de Recebimento das Vendas

Para Assaf Neto (2005), o prazo médio de recebimento de vendas indica quanto tempo em média (expresso em meses ou dias) a empresa precisa para receber suas vendas realizadas a prazo.

A fórmula para cálculo desse indicador é:

$$PMRV = \frac{\text{Contas a Receber Médio}}{(\text{Vendas Líquidas} + \text{Impostos Vendas})} \times \text{Dias do período considerado}$$

Fonte: Baseado em Silva (2007, p. 280).

### 2.9.3 Prazo Médio de Pagamento das Compras

Segundo Assaf Neto (2005, p. 115), “Revela o tempo médio (expresso em meses ou dias) que a empresa tarda em pagar suas dívidas (compras a prazo) de fornecedores.”

A fórmula para cálculo desse indicador é:

$$PMPC = \frac{\text{Fornecedores Médio}}{\text{Compras}} \times \text{Dias do período considerado}$$

Fonte: Baseado em Silva (2007, p. 281).

### 2.9.4 Ciclo Operacional

Conforme Padoveze (2009, p. 219), “para obter-se o ciclo operacional, basta somar o prazo médio de estocagem com o prazo médio de recebimento, em dias”.

Para a empresa a melhor situação é buscar o menor ciclo operacional possível, pois está diretamente ligado a sua necessidade de fluxo de caixa. Quanto menor o tempo em que o material levar desde a sua entrada até o recebimento da sua venda, mais ágil terá sido a operação e mais próximo ficará esse prazo da data do pagamento da compra, a diferença desses prazos define se a empresa precisará financiar a sua operação ou se ela conseguirá atingir um equilíbrio financeiro por si só.

A fórmula para cálculo desse indicador é:

$$\text{Ciclo Operacional} = \frac{PMRE + PMRV}{\quad}$$

Fonte: Baseado em Padoveze (2009 p. 220)

#### 2.9.5 Ciclo Financeiro

Conforme Blatt (2001) o ciclo financeiro nada mais é do que defasagem de caixa, pois contempla a diferença entre o ciclo operacional (tempo gasto entre a entrada, processamento, venda e recebimento de um produto) e o prazo médio de pagamento. O resultado deste ciclo é o prazo em que a empresa deve financiar com recursos próprios sua operação.

Vale ressaltar que quanto menor este ciclo menor será o impacto financeiro e que as empresas que mais sofrem com a elevação constante deste índice são as empresas que não conseguem acompanhar a inflação.

A fórmula para cálculo desse indicador é:

$$\text{Ciclo Financeiro} = \frac{PMRE + PMRV - PMPC}{\quad}$$

Fonte: Baseado em Blatt (2001 p. 92)

#### 2.9.6 Giro de Estoque

Segundo Padoveze (2009) este índice tem como objetivo indicar a velocidade em que os estoques de uma empresa tornam-se produtos acabados prontos para venda ou produtos vendidos, ou seja, demonstra quantas vezes os estoques foram consumidos em um determinado período.

A fórmula para cálculo desse indicador é:

$$\text{Giro de Estoque} = \frac{\text{Custo dos Produtos Vendidos}}{\text{Estoque Total}}$$

Fonte: Baseado em Padoveze (2009, p. 219)

## 2.10 Análise dos Índices de Endividamento

A análise de endividamento ou estrutura de capitais e solvência permite a empresa identificar qual a sua estrutura de capital, ou seja, de que forma a empresa está sendo financiada, se com capital próprio ou de terceiros.

Para Assaf Neto (2005, p. 116):

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

Neves e Viceconti (1998) reforçam de forma simples que este índice procura identificar a proporção do ativo total financiado por recursos provenientes de terceiros.

### 2.10.1 Imobilização do Patrimônio Líquido

Segundo Silva (2007, p. 290), “O índice de imobilização do patrimônio líquido indica quanto do patrimônio líquido da empresa esta aplicado no ativo permanente.”

A fórmula para cálculo desse indicador é:

$$IPL = \frac{\text{Imobilizado}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$$

Fonte: Baseado em Silva (2007, p. 291).

A fórmula de cálculo foi adaptada a nova reestruturação das contas que definem o grupo do ativo em circulante e não circulante, sendo que não mais uma conta de Ativo Permanente, está sendo considerada apenas a conta de Imobilizado.

### 2.10.2 Participação de Capitais de Terceiros Sobre Capital Próprio

Conforme Assaf Neto (2005, p. 117), “Esta medida revela o nível de endividamento (dependência) da empresa em relação a seu financiamento por meio de recursos próprios.”

A fórmula para cálculo desse indicador é:

$$PCTCP = \frac{PC + PNC}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$$

Fonte: Baseado em Iudícibus (1998, p.104)

### 2.10.3 Participação de Capitais de Terceiros Sobre Recursos Totais

Segundo Iudícibus (1998) este índice é de extrema relevância, uma vez que relaciona quanto do passivo total pertence a terceiros.

Lembrando que índice este pode ser tanto benéfico para as empresas como maléfico, pois, se a empresa tiver uma grande participação de capitais de terceiros as despesas financeiras aumentam e a liquidez diminui, mas por outro lado, se as despesas financeiras com o uso do passivo forem inferiores a taxa de retorno com a utilização desses recursos as empresas são beneficiadas, desde que não prejudiquem sua liquidez.

A fórmula para cálculo desse indicador é:

$$PCTRT = \frac{PC + PNC}{\text{Passivo Total}} \times 100$$

Fonte: Baseado em Iudícibus (1998, p.103)

#### 2.10.4 Composição do Endividamento

Este indicador permite conhecer quanto da dívida total da empresa está registrada em curto prazo e quanto para longo prazo.

Para Silva (2007, p. 296) “indica quanto da dívida total da empresa deverá ser pago em curto prazo, isto é, as obrigações a curto prazo comparadas com as obrigações totais.”

A fórmula para cálculo desse indicador é:

$$CE = \frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Passivo Total}} \times 100$$

Fonte: Baseado em Silva (2007, p. 296).

#### 2.10.5 Nível de Desconto de Duplicatas

Para Blatt (2001) o nível de desconto de duplicatas indica quanto em porcentagem a empresa descontou de títulos frente ao total de suas duplicatas a receber.

É de extrema importância avaliar o grau em que a conta de clientes já foi tomada por desconto de duplicatas para saber a real posição de carteira e assim verificar a situação financeira da empresa analisada.

A fórmula para cálculo desse indicador é:

$$NDD = \frac{\text{Duplicatas Descontadas}}{\text{Clientes Total}} \times 100$$

Fonte: Baseado em Blatt (2001, p. 72)

### 2.10.6 Análise Dinâmica de Capital de Giro

Para Fleuriet (2003), o capital de giro tem por objetivo administrar as contas de ativo e passivo circulantes, de forma a manter um mínimo necessário de capital circulante líquido que é representado pela diferença entre ativos e passivos circulantes e não-circulantes.

Tabela 3 – Classificação das contas para análise dinâmica

<b>ATIVO CIRCULANTE</b>	<b>Ativo Circulante Financeiro</b> - compreende as disponibilidades e as aplicações financeiras de curto prazo
	<b>Ativo Circulante Cíclico</b> - decorrente das atividades operacionais da empresa. Duplicatas a Receber e Estoques tendem a ser os itens mais representativos
<b>PASSIVO CIRCULANTE</b>	<b>Passivo Circulante Financeiro</b> - compreende as fontes de recursos de curto prazo, como desconto de duplicatas e instituições financeiras
	<b>Ativo Circulante Cíclico</b> - decorrente das atividades operacionais da empresa. São exemplos: fornecedores, fornecedores, salários e encargos, adiantamento de clientes

Fonte: Baseado em Silva (1996, p. 353)

Acima está definida a classificação das contas para a análise dinâmica de capital de giro, onde apresenta a abertura das contas do ativo circulante e passivo circulante.

#### 2.10.6.1 *Necessidade de Capital de Giro – NCG ou IOG*

Na maioria das empresas há um descompasso entre o tempo da saída e a entrada de caixa, sendo que na grande maioria o tempo de saída é maior que o de entrada, gerando assim uma necessidade de recursos. Esta necessidade é a diferença entre as contas operacionais do ativo e passivo circulante.

Conforme Silva (1996, p. 333):

“o chamado “investimento operacional em giro”, ou simplesmente IOG, é uma metodologia de análise de relativa simplicidade e de grande utilidade no auxílio da determinação da saúde financeira de uma empresa, fornecendo uma visão sistêmica das diversas áreas de decisão na empresa e de suas interações”.

A fórmula para cálculo desse indicador é:

$$NCG = \frac{ACC - PCC}{\quad}$$

Fonte: Baseado em Silva (1996, p. 336)

Onde:

ACC – Ativo Circulante Cíclico

PCC – Passivo Circulante Cíclico

#### 2.10.6.2 Saldo de Tesouraria – T

O saldo de tesouraria representa uma análise dos ativos circulantes financeiros (ACF) e passivos circulantes financeiros (PCF), que são determinados pelas contas não operacionais de curto prazo.

Conforme Silva (1996), o valor do cálculo do saldo de tesouraria representa se a empresa tem compromissos de curto prazo não relacionados ao seu ciclo operacional e superiores a seus recursos financeiros de curto prazo.

A fórmula para cálculo desse indicador é:

$$T = \frac{ACF - PCF}{\quad}$$

Fonte: Baseado em Silva (1996, p. 342)

Onde:

ACF – Ativo Circulante Financeiro

PCF – Passivo Circulante Financeiro

### 2.10.6.3 *Capital Circulante Líquido – CCL*

De acordo com Silva (1996), esse conceito leva em consideração a diferença entre os ativos e passivos circulantes e tem como resultado a liquidez da empresa.

A fórmula para cálculo desse indicador é:

$$CCL = \frac{AC - PC}{\quad}$$

Fonte: Baseado em Silva (1996, p. 321)

Onde:

AC – Ativo Circulante

PC – Passivo Circulante

### 2.10.6.4 *Posição Financeira de Giro*

Existem seis situações de análise para a combinação do CCL, NCG e T, como demonstra a tabela abaixo:

Tabela 4 – Tabela de posição financeira de giro

TIPO	CCL	NCG	T	SITUAÇÃO
I	+	-	+	Excelente
II	+	+	+	Sólida
III	+	+	-	Insatisfatória
IV	-	+	-	Péssima
V	-	-	-	Muito Ruim
VI	-	-	+	Alto Risco

Fonte: Baseado em Marques e Braga (1995)

Essa tabela permite a verificar a situação econômico-financeira da empresa depois de calculado os itens da análise dinâmica de giro, classificando a situação da empresa em níveis que permitam avaliar sua saúde financeira.

### **3 PROCEDIMENTOS METODOLOGICOS**

Para melhor entendimento do processo de análise, será realizado um estudo de caso em uma empresa do ramo metal-mecânico, localizada na cidade industrial de Curitiba (CIC), pólo industrial da capital paranaense. A classificação da pesquisa será qualitativa, sendo assim os resultados das demonstrações contábeis, em específico o balanço patrimonial e a demonstração de resultado do exercício, serão submetidos a uma análise quanto à qualidade dos números apresentados os quais serão demonstrados através dos indicadores financeiros e relatórios que apresentarão uma análise dos indicadores.

Quanto aos procedimentos trata-se de uma pesquisa bibliográfica, documental e estudo de caso, onde serão usados como base os demonstrativos contábeis de uma organização não fictícia e que apresenta suas demonstrações dentro dos padrões e normas estabelecidos pela legislação vigente.

Quanto ao objetivo ela é descritiva e a periodicidade da análise serão os anos de 2007 a 2009, considerando para isso os dados das demonstrações do Balanço Patrimonial (BP) e da Demonstração de Resultado do Exercício (DRE).

Também é classificada como tendo no seu processo observação participante, pelo autor exercer suas atividades profissionais nesta empresa permite uma análise com informações que extrapolam os números.

## **4 ESTUDO DE CASO**

### **4.1 Caracterização da empresa**

A empresa analisada está situada atualmente na Cidade Industrial de Curitiba, pólo industrial de Curitiba. Está no mercado desde 1992 e atua no segmento metal-mecânico produzindo peças para automóveis, caminhões, ônibus, tratores e colheitadeiras e atendendo as principais montadoras do país, como: Man Latin America, Volkswagen do Brasil, Case New Holland (CNH), Fiat Automóveis, Iveco Latin America e Boreal.

Em 2009 a empresa contava com 250 funcionários e um faturamento anual acima dos R\$ 40 milhões.

## 4.2 Demonstrações Financeiras Originais

A seguir tem-se o Balanço Patrimonial Original e a Demonstração de Resultado do Exercício de 2007, 2008 e 2009 originais.

### 4.2.1 Balanço Patrimonial Original

Tabela 5 – Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial		2007	2008	2009
<b>1</b>	<b>Ativo</b>	<b>11.904.539</b>	<b>11.521.270</b>	<b>15.605.296</b>
1.1	<i>Ativo circulante</i>	9.443.282	7.974.919	12.233.365
1.1.1	Disponível	18.505	160.235	133.014
1.1.2	Clientes	5.000.595	2.669.724	5.955.494
1.1.3	Impostos a recuperar	612.865	551.679	517.086
1.1.4	Outros créditos (Adiantamentos)	251.158	64.051	977.534
1.1.5	Estoques	3.528.422	4.506.910	4.622.567
1.1.6	Despesas do exercício seguinte	31.737	22.321	27.670
1.2	<i>Ativo não circulante</i>	2.461.257	3.546.351	3.371.931
1.2.1	Depósitos judiciais	19.995	7.048	168.363
1.2.2	Créditos com pessoas ligadas	0	0	102.387
1.2.3	Outros	0	898	898
1.2.4	Imobilizado	1.849.895	3.333.709	3.080.005
1.2.5	Diferido	591.366	28.331	20.278
1.2.6	Impostos a recuperar	0	176.364	0
<b>2</b>	<b>Passivo</b>	<b>11.904.539</b>	<b>11.521.270</b>	<b>15.605.296</b>
2.1	<i>Passivo circulante</i>	6.395.866	5.707.839	9.377.082
2.1.1	Fornecedores	3.277.265	2.394.005	4.619.786
2.1.2	Adiantamentos	0	33.330	8.388
2.1.3	Empréstimos e financiamentos	416.755	715.538	1.613.175
2.1.4	Obrigações trabalhistas	216.121	211.720	286.436
2.1.5	Obrigações tributárias	1.594.834	1.587.071	1.910.543
2.1.6	Depósitos judiciais	0	0	37.379
2.1.7	Provisões trabalhistas	333.359	442.981	409.532
2.1.8	Outras contas a pagar	557.533	244.141	491.843
2.1.9	Lucros a distribuir	0	41.673	0
2.1.10	Outras obrigações	0	37.379	0
2.2	<i>Passivo não circulante</i>	0	0	149.866
2.2.1	Depósitos judiciais	0	0	149.866
2.3	<i>Patrimônio líquido</i>	5.508.673	5.813.430	6.078.348
2.3.1	<i>Capital Social</i>	3.028.837	3.028.837	3.028.837
2.3.2	<i>Lucros acumulados</i>	2.479.836	2.784.594	3.049.511

Fonte: Dados da pesquisa.

## 4.2.2 Demonstração de Resultado do Exercício Original

Tabela 6 – Demonstração de Resultado do Exercício

Demonstrativo de Resultado do Exercício		2007	2008	2009
<b>1</b>	<b>Receita bruta operacional</b>	<b>51.455.526</b>	<b>54.096.700</b>	<b>42.014.746</b>
1.1	Venda de produtos	49.481.492	52.903.759	41.596.187
1.2	Venda de ferramental	1.062.069	370.938	418.559
1.3	Revenda de produtos	126.322	0	0
1.4	Industrialização p/ terceiros	859.389	822.003	0
1.6	(-) IPI sobre vendas	-73.747	0	0
<b>2</b>	<b>(-) Dedução de vendas</b>	<b>-10.173.832</b>	<b>-11.419.772</b>	<b>-9.080.223</b>
2.1	(-) Impostos incidentes sobre vendas	-9.415.878	-10.446.133	-7.984.770
2.2	(-) Devolução de produtos/abatimentos	-757.954	-973.639	-1.095.453
<b>3</b>	<b>Receita líquida</b>	<b>41.281.694</b>	<b>42.676.929</b>	<b>32.934.523</b>
<b>4</b>	<b>(-) Custo dos produtos vendidos</b>	<b>-34.887.784</b>	<b>-36.350.827</b>	<b>-27.327.996</b>
<b>5</b>	<b>Lucro bruto</b>	<b>6.393.910</b>	<b>6.326.101</b>	<b>5.606.527</b>
<b>6</b>	<b>(-) Despesas operacionais</b>	<b>-2.806.828</b>	<b>-4.109.655</b>	<b>-4.530.753</b>
6.1	(-) Despesas administrativas	-2.285.461	-1.733.070	-2.808.974
6.2	(-) Despesas comerciais	-257.600	-1.470.164	-776.916
6.3	(-) Despesas financeiras	-1.414.599	-1.744.509	-1.266.817
6.4	Variações cambiais	-33.970	15.948	0
6.5	Receitas Financeiras	203.432	391.390	85.015
6.6	Outras receitas operacionais	981.369	430.750	236.939
<b>7</b>	<b>Resultados operacionais</b>	<b>3.587.082</b>	<b>2.216.446</b>	<b>1.075.774</b>
<b>8</b>	<b>Resultados não operacionais</b>	<b>-83.863</b>	<b>8.238</b>	<b>7.371</b>
<b>9</b>	<b>Resultado do exercício</b>	<b>3.503.219</b>	<b>2.224.685</b>	<b>1.083.145</b>
<b>10</b>	<b>(-) Contribuição social do exercício</b>	<b>-264.551</b>	<b>-210.958</b>	<b>-127.697</b>
<b>11</b>	<b>(-) Imposto de renda do exercício</b>	<b>-682.135</b>	<b>-547.930</b>	<b>-342.713</b>
<b>12</b>	<b>Lucro antes das distribuições</b>	<b>2.556.533</b>	<b>1.465.797</b>	<b>612.736</b>
<b>13</b>	<b>Lucro atribuído aos sócios no exercício</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>14</b>	<b>Lucro líquido do exercício</b>	<b>2.556.533</b>	<b>1.465.797</b>	<b>612.736</b>

Fonte: Dados da pesquisa.

### 4.3 Atualização Monetária e Padronização das Demonstrações

#### 4.3.1 Atualização Monetária

Para atualização monetária foi considerado o IGP-M, conforme tabela abaixo:

Tabela 7 – Atualização Monetária

<b>Período</b>	<b>IGPM - FGV</b>	<b>Converção</b>	<b>Conversor</b>
Acumulado 2009	973,4128	Moeda Corrente	1
Acumulado 2008	990,3707	IGPM 2009/IGPM 2008	0,9829
Acumulado 2007	901,9323	IGPM 2009/ IGPM 2007	1,0793

Fonte: PORTALBRASIL (2010).

## 4.3.2 Balanço Patrimonial Padronizado e Atualizado

Tabela 8 – Balanço Patrimonial Padronizado e Atualizado

Balanço Patrimonial		2007	2008	2009
<b>1</b>	<b>Ativo</b>	<b>15.223.755</b>	<b>14.123.240</b>	<b>18.940.541</b>
1.1	<i>Ativo circulante</i>	13.205.672	10.665.459	15.588.888
1.1.1	Disponível	19.972	157.491	133.014
1.1.2	Clientes	8.445.142	5.473.043	9.338.687
1.1.2.1	Clientes nacionais	8.445.142	5.473.043	9.338.687
1.1.3	Impostos a recuperar	661.436	542.232	517.086
1.1.4	Outros créditos (adiantamentos)	271.063	62.954	977.534
1.1.5	Estoques	3.808.058	4.429.739	4.622.567
1.1.5.1	Produtos acabados	169.446	1.153.286	485.697
1.1.5.2	Matéria-prima	3.064.503	2.935.931	3.694.696
1.1.5.3	Produtos em processo	407.012	174.682	127.147
1.1.5.4	Mercadorias para revenda	0	0	315.027
1.1.5.5	Adto para aquis. de estoque	167.097	165.840	0
1.2	<i>Ativo não circulante</i>	2.018.084	3.457.781	3.351.653
1.2.1	Depósitos judiciais	21.580	6.927	168.363
1.2.2	Créditos com pessoas ligadas	0	0	102.387
1.2.3	Outros	0	883	898
1.2.4	Imobilizado	1.996.504	3.276.627	3.080.005
1.2.5	Impostos a recuperar	0	173.344	0
<b>2</b>	<b>Passivo</b>	<b>15.223.755</b>	<b>14.123.240</b>	<b>18.940.541</b>
2.1	<i>Passivo circulante</i>	9.950.992	8.459.137	12.760.275
2.1.1	Fornecedores	3.536.997	2.353.013	4.619.786
2.1.2	Duplicatas descontadas	3.048.236	2.849.031	3.383.193
2.1.3	Adiantamentos	0	32.759	8.388
2.1.4	Empréstimos e financiamentos	449.784	703.286	1.613.175
2.1.5	Obrigações trabalhistas	233.249	208.094	286.436
2.1.6	Obrigações tributárias	1.721.229	1.559.896	1.910.543
2.1.7	Depósitos judiciais	0	0	37.379
2.1.8	Provisões trabalhistas	359.779	435.396	409.532
2.1.9	Outras contas a pagar	601.719	239.960	491.843
2.1.10	Lucros a distribuir	0	40.960	0
2.1.11	Outras obrigações	0	36.739	0
2.2	<i>Passivo não circulante</i>	0	0	149.866
2.2.1	Depósitos judiciais	0	0	149.866
2.3	<i>Patrimônio líquido</i>	5.272.763	5.664.103	6.030.400
2.3.1	<i>Capital Social</i>	3.268.880	2.976.975	3.028.837
2.3.2	<i>Lucros acumulados</i>	2.676.370	2.736.914	3.049.511
2.3.3	(-) Despesas do exercício seguinte	(34.253)	(21.938)	(27.670)
2.3.4	(-) Diferido	(638.234)	(27.846)	(20.278)

Fonte: Dados da pesquisa.

## 4.3.3 Demonstração do Resultado do Exercício Padronizada e Atualizada

Tabela 9 – Demonstração de Resultado do Exercício Padronizada e Atualizada

Demonstrativo de Resultado do Exercício		2007	2008	2009
<b>1</b>	<b>Receita bruta operacional</b>	<b>55.533.511</b>	<b>53.170.414</b>	<b>42.014.746</b>
1.1	Venda de produtos	53.403.030	51.997.900	41.596.187
1.2	Venda de ferramental	1.146.240	364.587	418.559
1.3	Revenda de produtos	136.333	0	0
1.4	Industrialização p/ terceiros	927.498	807.928	0
1.6	(-) IPI sobre vendas	-79.592	0	0
<b>2</b>	<b>(-) Dedução de vendas</b>	<b>-10.980.135</b>	<b>-11.224.234</b>	<b>-9.080.223</b>
2.1	(-) Impostos incidentes sobre vendas	-10.162.111	-10.267.266	-7.984.770
2.2	(-) Devolução de produtos/abatimentos	-818.024	-956.968	-1.095.453
<b>3</b>	<b>Receita líquida</b>	<b>44.553.376</b>	<b>41.946.181</b>	<b>32.934.523</b>
<b>4</b>	<b>(-) Custo dos produtos vendidos</b>	<b>-37.652.732</b>	<b>-35.728.400</b>	<b>-27.327.996</b>
<b>5</b>	<b>Lucro bruto</b>	<b>6.900.644</b>	<b>6.217.781</b>	<b>5.606.527</b>
<b>6</b>	<b>(-) Despesas operacionais</b>	<b>-1.722.122</b>	<b>-2.709.336</b>	<b>-3.348.951</b>
6.1	(-) Despesas administrativas	-2.466.590	-1.703.395	-2.808.974
6.2	(-) Despesas comerciais	-278.015	-1.444.991	-776.916
6.3	Variações cambiais	-36.662	15.675	0
6.4	Outras receitas operacionais	1.059.145	423.375	236.939
<b>7</b>	<b>Resultados operacionais</b>	<b>5.178.523</b>	<b>3.508.445</b>	<b>2.257.576</b>
<b>8</b>	<b>Resultados Financeiros</b>	<b>-1.307.155</b>	<b>-1.329.950</b>	<b>-1.181.802</b>
8.1	Receitas Financeiras	219.554	384.688	85.015
8.2	(-) Despesas financeiras	-1.526.709	-1.714.638	-1.266.817
<b>9</b>	<b>Resultados não operacionais</b>	<b>-90.510</b>	<b>8.097</b>	<b>7.371</b>
<b>10</b>	<b>Resultado do exercício</b>	<b>3.780.858</b>	<b>2.186.592</b>	<b>1.083.145</b>
<b>11</b>	<b>(-) Contribuição social do exercício</b>	<b>-285.517</b>	<b>-207.346</b>	<b>-127.697</b>
<b>12</b>	<b>(-) Imposto de renda do exercício</b>	<b>-736.196</b>	<b>-538.548</b>	<b>-342.713</b>
<b>13</b>	<b>Lucro antes das distribuições</b>	<b>2.759.145</b>	<b>1.440.698</b>	<b>612.736</b>
<b>14</b>	<b>Lucro atribuído aos sócios no exercício</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>15</b>	<b>Lucro líquido do exercício</b>	<b>2.759.145</b>	<b>1.440.698</b>	<b>612.736</b>

Fonte: Dados da pesquisa.

#### 4.4 Análise Vertical e Horizontal do Balanço Patrimonial

Tabela 10 – Balanço Patrimonial – Análise Vertical e Horizontal

Balanço Patrimonial		AV %	AH %	AV %	AH %	AV %	AH %	AH %
		2007	2007	2008	2007 X 2008	2009	2007 X 2009	2008 X 2009
<b>1</b>	<b>Ativo</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>92,77</b>	<b>100,00</b>	<b>124,41</b>	<b>134,11</b>
1.1	Ativo circulante	86,74	100,00	75,52	80,76	82,30	118,05	146,16
1.1.1	Disponível	0,13	100,00	1,12	788,58	0,70	666,02	84,46
1.1.2	Clientes	55,47	100,00	38,75	64,81	49,31	110,58	170,63
1.1.2.1	Clientes nacionais	55,47	100,00	38,75	64,81	49,31	110,58	170,63
1.1.3	Impostos a recuperar	4,34	100,00	3,84	81,98	2,73	78,18	95,36
1.1.4	Outros créditos (adiantamentos)	1,78	100,00	0,45	23,23	5,16	360,63	1552,76
1.1.5	Estoques	25,01	100,00	31,36	116,33	24,41	121,39	104,35
1.1.5.1	Produtos acabados	1,11	100,00	8,17	680,62	2,56	286,64	42,11
1.1.5.2	Matéria-prima	20,13	100,00	20,79	95,80	19,51	120,56	125,84
1.1.5.3	Produtos em processo	2,67	100,00	1,24	42,92	0,67	31,24	72,79
1.1.5.4	Mercadorias para revenda	0,00	100,00	0,00	0,00	1,66	100,00	100,00
1.1.5.5	Adto para aquis. de estoque	1,10	100,00	1,17	99,25	0,00	0,00	0,00
1.2	Ativo não circulante	13,26	100,00	24,48	171,34	17,70	166,08	96,93
1.2.1	Depósitos judiciais	0,14	100,00	0,05	32,10	0,89	780,19	2430,46
1.2.2	Créditos com pessoas ligadas	0,00	100,00	0,00	0,00	0,54	100,00	100,00
1.2.3	Outros	0,00	100,00	0,01	0,00	0,00	100,00	101,74
1.2.4	Imobilizado	13,11	100,00	23,20	164,12	16,26	154,27	94,00
1.2.5	Impostos a recuperar	0,00	100,00	1,23	100,00	0,00	0,00	0,00
<b>2</b>	<b>Passivo</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>92,77</b>	<b>100,00</b>	<b>124,41</b>	<b>134,11</b>
2.1	Passivo circulante	65,36	100,00	59,90	85,01	67,37	128,23	150,85
2.1.1	Fornecedores	23,23	100,00	16,66	66,53	24,39	130,61	196,33
2.1.2	Duplicatas descontadas	20,02	100,00	20,17	93,46	17,86	110,99	118,75
2.1.3	Adiantamentos	0,00	100,00	0,23	100,00	0,04	100,00	25,60
2.1.4	Empréstimos e financiamentos	2,95	100,00	4,98	156,36	8,52	358,66	229,38
2.1.5	Obrigações trabalhistas	1,53	100,00	1,47	89,22	1,51	122,80	137,65
2.1.6	Obrigações tributárias	11,31	100,00	11,04	90,63	10,09	111,00	122,48
2.1.7	Depósitos judiciais	0,00	100,00	0,00	100,00	0,20	100,00	100,00
2.1.8	Provisões trabalhistas	2,36	100,00	3,08	121,02	2,16	113,83	94,06
2.1.9	Outras contas a pagar	3,95	100,00	1,70	39,88	2,60	81,74	204,97
2.1.10	Lucros a distribuir	0,00	100,00	0,29	100,00	0,00	0,00	0,00
2.1.11	Outras obrigações	0,00	100,00	0,26	100,00	0,00	0,00	0,00
2.2	Passivo não circulante	0,00	100,00	0,00	0,00	0,79	100,00	100,00
2.2.1	Depósitos judiciais	0,00	100,00	0,00	0,00	0,79	100,00	100,00
2.3	Patrimônio líquido	34,64	100,00	40,10	107,42	31,84	114,37	106,47
2.3.1	Capital Social	21,47	100,00	21,08	91,07	15,99	92,66	101,74
2.3.2	Lucros acumulados	17,58	100,00	19,38	102,26	16,10	113,94	111,42
2.3.3	(-) Despesas do exercício seguinte	-0,22	100,00	-0,16	64,05	-0,15	80,78	126,13
2.3.4	(-) Diferido	-4,19	100,00	-0,20	4,36	-0,11	3,18	72,82

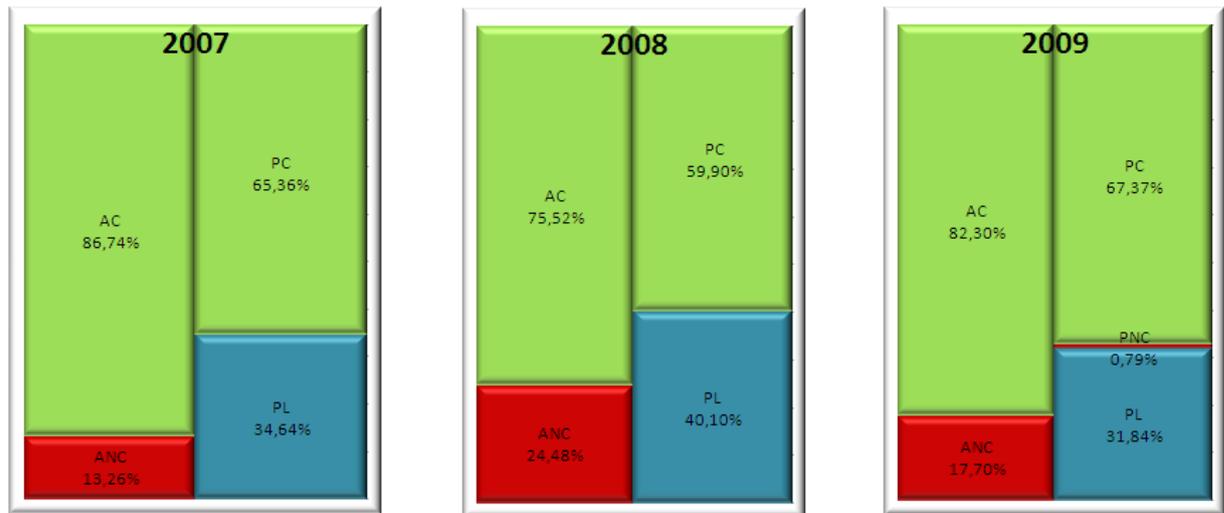
Fonte: Dados da pesquisa.

Percebe-se que o ano de 2008 foi um ano de baixa para a empresa. Durante esse ano foram realizados investimentos em imobilizado que corresponderam a 23,20% do ativo total e a empresa apresentou aumento na conta de estoques de 16,33%, paralelo a isso houve redução significativa na conta de clientes de 35,19%. A empresa também precisou aumentar o valor de empréstimos e financiamentos em 56,36% em 2008 comparado a 2007. Para 2009 a empresa conseguiu mostrar uma melhora significativa quando registra um aumento na conta de clientes de 10,58% comparado com 2007 e o estoque passa a representar 24,41%, sendo que em 2008 esse índice era de 31,36%, mesmo assim a conta de empréstimos e financiamentos

apresenta aumento de 258,66%, a conta de lucros acumulados apresenta aumento de 3,94%.

#### 4.4.1 Análise Vertical 2007 a 2009

Gráfico 1 – Análises Verticais do Balanço Patrimonial de 2007 a 2009.



Fonte: Dados da pesquisa.

De acordo com o gráfico no ano de 2007 do ativo total da empresa 86,74% estão alocados no ativo circulante e os 13,26% restante são de ativo não circulante. As contas de maior representação são a de clientes com 55,47% e estoques com 25,01%. Do capital disponível na empresa 65,36% correspondem a capital de terceiro e 34,64% a capital próprio.

Para 2008 o ativo está representado da seguinte forma: 75,52% como circulante e 24,48% não circulante. O acréscimo apresentado no grupo de não circulante refere-se à aquisição de imobilizado que representa 23,20%. A distribuição do capital está mais equilibrada com 59,9% de terceiros e 40,10% próprio.

Em 2009 o ativo total esta distribuído em 82,30% no circulante e 17,70% no não circulante, a variação deveu-se a aumento significativo em clientes que representa 49,31% e maior valor na conta de estoques 24,41%. Quanto ao capital disponível a empresa apresentou um pequeno valor 0,79% em passivo não circulante referente a depósitos judiciais. O capital de terceiros voltou a ser mais representativo com 67,37% contra 31,84% de capital próprio.

#### 4.4.2 Análise Horizontal 2007 a 2009

O ativo circulante da empresa decresceu em 7,33% no ano de 2008, mas apresentou um melhora de 24,41% para o ano de 2009, comparado com a base de 2007. As maiores variações foram na conta de cliente com variação negativa de 35,19% em 2008 e positiva de 10,58% em 2009. A conta de estoques vem apresentando aumento no decorrer dos anos de 16,33% e 21,39% em 2008 e 2009 respectivamente.

O ativo não circulante apresentou aumento de 71,34% em 2008 e de 66,08% em 2009 devido a aquisição de imobilizado.

As contas do passivo demonstram que a empresa apresentou uma mesma linha em sua estrutura geral, pois assim como as contas do ativo apresentou reduções e aumentos nos períodos analisados, com redução de 24,99% em 2008 e aumento de 29,74% em 2009. As contas que apresentaram aumento em todos os períodos foram a de empréstimos e financiamentos com 56,36% em 2008 e 258,66% em 2009 e provisões trabalhistas com 21,02% em 2008 e 13,83% em 2009.

O passivo não circulante apresentou valores apenas no ano de 2009, sendo assim não há base comparativa. O patrimônio Líquido por sua vez apresentou aumento nos períodos de 2008 e 2009 de 7,42% e 6,47% respectivamente, em especial a conta de lucros acumulados registrou aumento de 2,26% em 2008 e 11,42% em 2009.

#### **Pontos Fortes**

- aumento da conta de clientes;
- aquisição de novas máquinas;
- aumento do patrimônio líquido.

#### **Pontos Fracos**

- aumento da conta de empréstimos e financiamentos;
- realização de desconto de duplicatas;
- nível auto em estoque de produtos acabados, considerando que a empresa fornece materiais de acordo com a programação do cliente;

#### 4.5 Análise Vertical e Horizontal Demonstração de Resultado do Exercício

Tabela 11 – Demonstração de Resultado do Exercício – Análise Vertical e Horizontal

Demonstrativo de Resultado do Exercício	AV %	AH %	AV %	AH %	AV %	AH %	AH %
	2007	2007	2008	2007 X 2008	2009	2007 X 2009	2008 X 2009
<b>1 Receita bruta operacional</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>95,74</b>	<b>100,00</b>	<b>75,66</b>	<b>79,02</b>
1.1 Venda de produtos	96,16	100,00	97,79	97,37	99,00	77,89	80,00
1.2 Venda de ferramental	2,06	100,00	0,69	31,81	1,00	36,52	114,80
1.3 Revenda de produtos	0,25	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.4 Industrialização p/ terceiros	1,67	100,00	1,52	87,11	0,00	0,00	0,00
1.5 (-) IPI sobre vendas	-0,14	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>2 (-) Dedução de vendas</b>	<b>-19,77</b>	<b>100,00</b>	<b>-21,11</b>	<b>102,22</b>	<b>-21,61</b>	<b>82,70</b>	<b>80,90</b>
2.1 (-) Impostos incidentes sobre vendas	-18,30	100,00	-19,31	101,03	-19,00	78,57	77,77
2.2 (-) Devolução de produtos/abatimentos	-1,47	100,00	-1,80	116,99	-2,61	133,91	114,47
<b>3 Receita líquida</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>94,15</b>	<b>100,00</b>	<b>73,92</b>	<b>78,52</b>
<b>4 (-) Custo dos produtos vendidos</b>	<b>-84,51</b>	<b>100,00</b>	<b>-85,18</b>	<b>94,89</b>	<b>-82,98</b>	<b>72,58</b>	<b>76,49</b>
<b>5 Lucro bruto</b>	<b>15,49</b>	<b>100,00</b>	<b>14,82</b>	<b>90,10</b>	<b>17,02</b>	<b>81,25</b>	<b>90,17</b>
<b>6 (-) Despesas operacionais</b>	<b>-6,80</b>	<b>100,00</b>	<b>-9,63</b>	<b>133,34</b>	<b>-13,76</b>	<b>149,57</b>	<b>112,17</b>
6.1 (-) Despesas administrativas	-5,54	100,00	-4,06	69,06	-8,53	113,88	164,90
6.2 (-) Despesas comerciais	-0,62	100,00	-3,44	519,75	-2,36	279,45	53,77
6.3 (-) Despesas financeiras	-3,43	100,00	-4,09	112,31	-3,85	82,98	73,88
6.4 Variações cambiais	-0,08	100,00	0,04	-42,75	0,00	0,00	0,00
6.5 Receitas Financeiras	0,49	100,00	0,92	175,21	0,26	38,72	22,10
6.6 Outras receitas operacionais	2,38	100,00	1,01	39,97	0,72	22,37	55,96
<b>7 Resultados operacionais</b>	<b>8,69</b>	<b>100,00</b>	<b>5,19</b>	<b>56,27</b>	<b>3,27</b>	<b>27,79</b>	<b>49,38</b>
<b>8 Resultados não operacionais</b>	<b>-0,20</b>	<b>100,00</b>	<b>0,02</b>	<b>-</b>	<b>0,02</b>	<b>-</b>	<b>91,03</b>
<b>9 Resultado do exercício</b>	<b>8,49</b>	<b>100,00</b>	<b>5,21</b>	<b>57,83</b>	<b>3,29</b>	<b>28,65</b>	<b>49,54</b>
<b>10 (-) Contribuição social do exercício</b>	<b>-0,64</b>	<b>100,00</b>	<b>-0,49</b>	<b>72,62</b>	<b>-0,39</b>	<b>44,72</b>	<b>61,59</b>
<b>11 (-) Imposto de renda do exercício</b>	<b>-1,65</b>	<b>100,00</b>	<b>-1,28</b>	<b>73,15</b>	<b>-1,04</b>	<b>46,55</b>	<b>63,64</b>
<b>12 Lucro antes das distribuições</b>	<b>6,19</b>	<b>100,00</b>	<b>3,43</b>	<b>52,22</b>	<b>1,86</b>	<b>22,21</b>	<b>42,53</b>
<b>13 Lucro atribuído aos sócios no exercício</b>	<b>0,00</b>	<b>100,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>14 Lucro líquido do exercício</b>	<b>6,19</b>	<b>100,00</b>	<b>3,43</b>	<b>52,22</b>	<b>1,86</b>	<b>22,21</b>	<b>42,53</b>

Fonte: Dados da pesquisa.

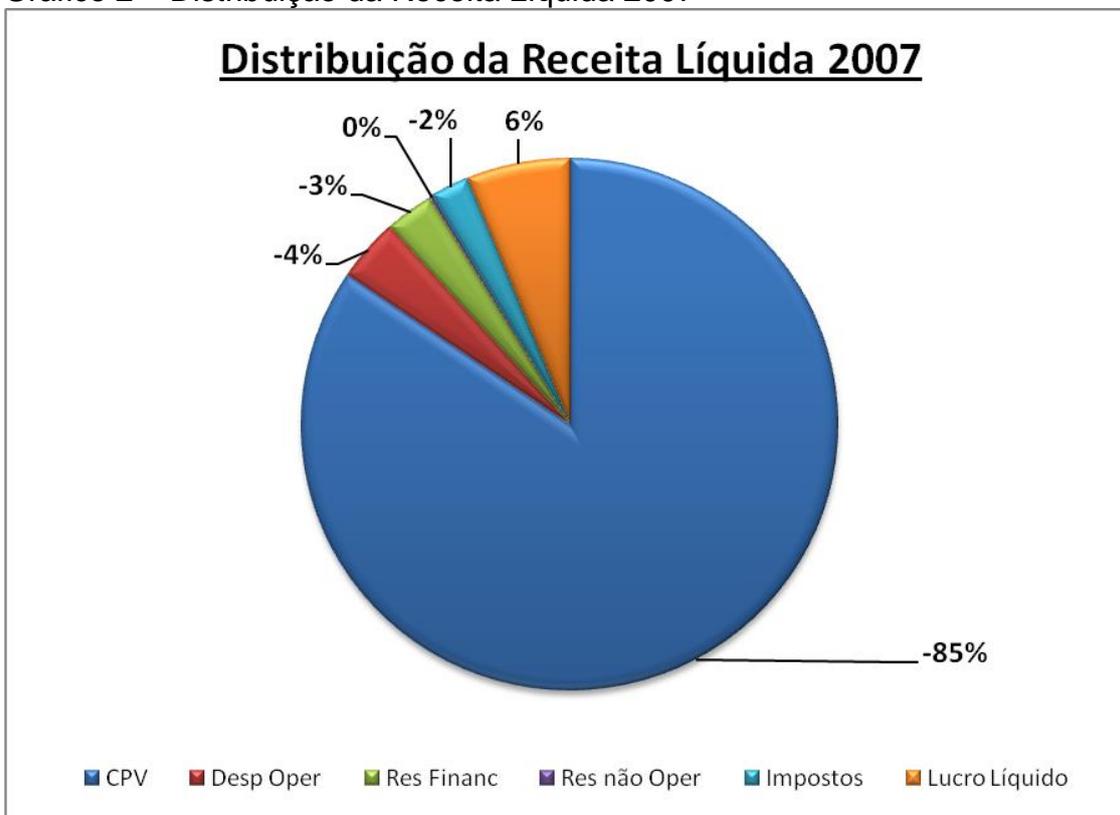
A empresa apresentou queda em suas vendas para o ano de 2008 e 2009 e os custos dos produtos vendidos seguiram a mesma linha, isto devido a maior parte dos custos da empresa estar em materiais diretamente ligados a produção, porém houve aumento nas devoluções de vendas o que pode demonstrar uma fragilidade na qualidade final do produto ou excesso de material devolvido pelo cliente.

As despesas operacionais apresentaram aumento mesmo com a redução das vendas o que demonstra que a empresa tem um custo fixo alto e que demanda de volumes maiores de vendas para absorvê-los.

O resultado da empresa também vem demonstrando valores decrescentes, mesmo sem haver retirada por parte dos sócios.

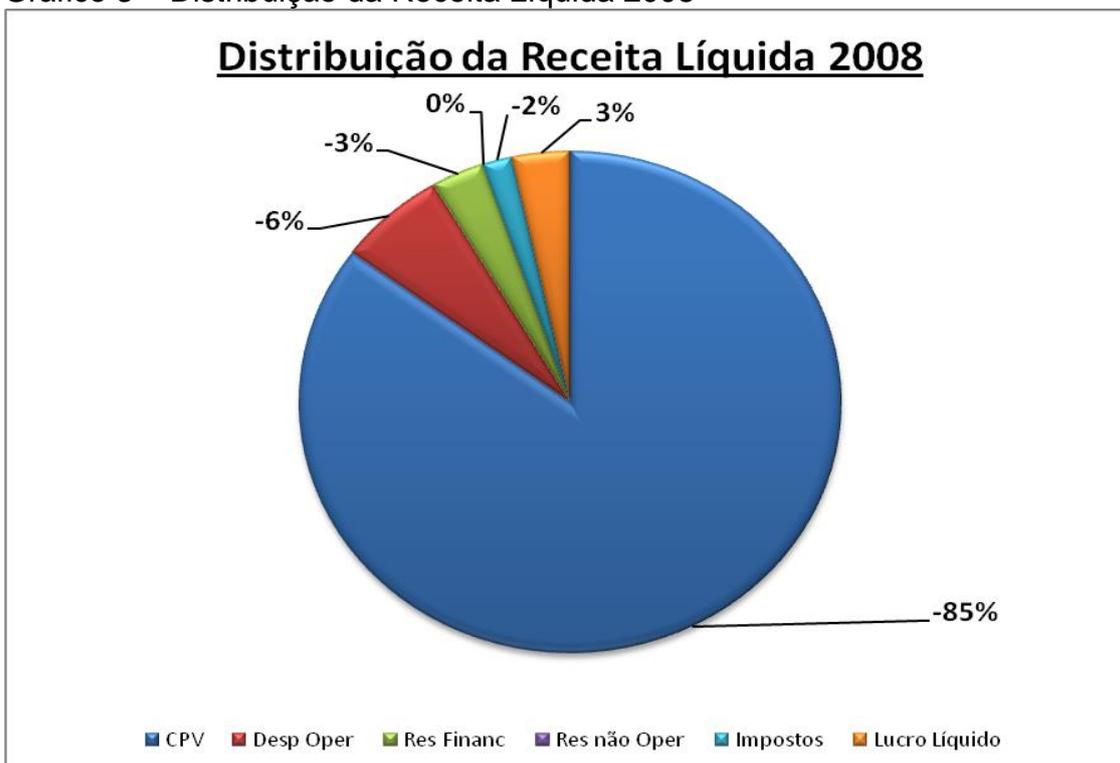
## 4.5.1 Análise Vertical 2007 a 2009

Gráfico 2 – Distribuição da Receita Líquida 2007



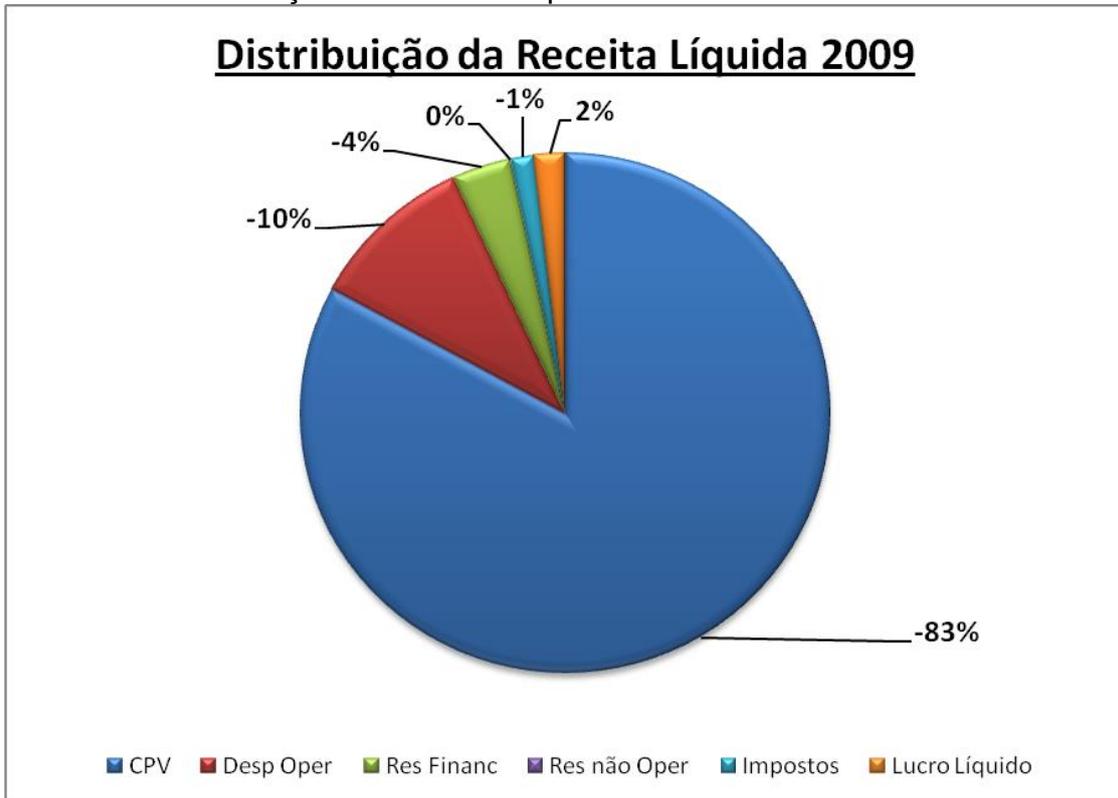
Fonte: Dados da pesquisa.

Gráfico 3 – Distribuição da Receita Líquida 2008



Fonte: Dados da pesquisa.

Gráfico 4 – Distribuição da Receita Líquida 2009



Fonte: Dados da pesquisa.

Conforme demonstram os gráficos os custos com produtos vendidos representaram em 2007 85% da receita líquida, assim o lucro bruto registrado no período foi de 15,49%, que foi distribuído em 4% para despesas operacionais, 3% resultado financeiro, 2% impostos e 6% de lucro líquido do período.

Em 2008 os custos com produtos vendidos também representaram 85% da receita líquida e a distribuição dos outros 15% ficaram assim distribuídos: 6% despesas operacionais, 3% despesas financeiras, 2% impostos e 3% de lucro líquido do período.

Em 2009 a empresa reduziu o valor do custo com produtos vendidos e registrou um percentual de 83%, porém o valor das despesas operacionais ficou em 10% e as despesas financeiras também tiveram acréscimo e ficaram em 4%, impostos representaram 1% e o lucro líquido do período foi de 2% da receita líquida.

#### 4.5.2 Análise Horizontal 2007 a 2009

A receita bruta vem sofrendo decréscimo de 4,26% em 2008 e 24,34% em 2009, em 2008 ainda há um implicador pois as deduções de vendas apresentaram aumento de 2,22%, impulsionado principalmente pela conta de devoluções de vendas que apresentou aumento de 16,99%. A receita líquida e o custo dos produtos vendidos apresentaram decréscimo, porém em uma mesma proporção: Receita líquida decréscimos de 5,85% em 2008 e 26,08% em 2009 e Custo dos produtos vendidos de 5,11% em 2008 e 27,42% em 2009.

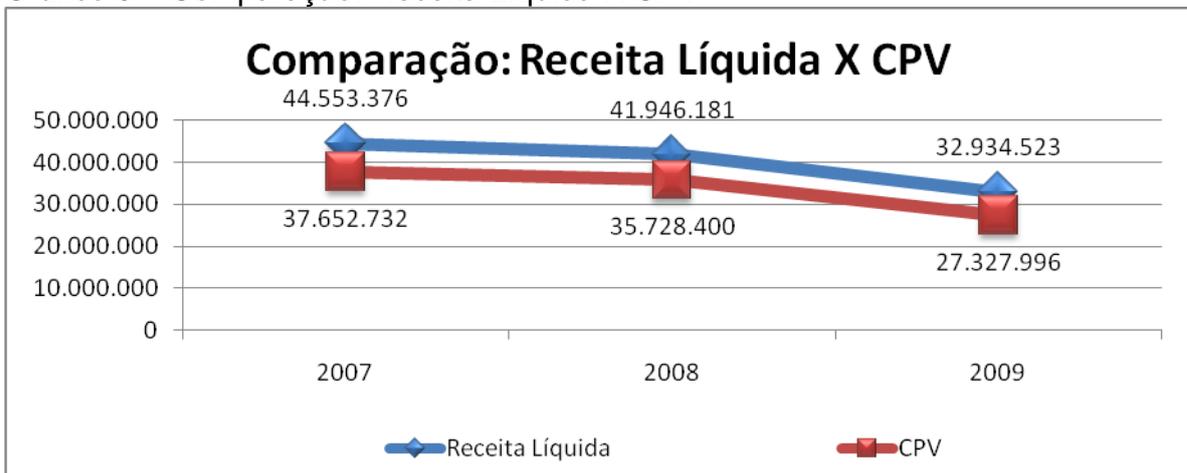
#### Pontos Fortes

- redução dos custos com produtos vendidos;
- redução das despesas financeiras;

#### Pontos Fracos

- baixa das vendas;
- aumento das despesas administrativas;

Gráfico 5 – Comparação: Receita Líquida X CPV



Fonte: Dados da pesquisa.

Contrários a essas reduções as despesas operacionais apresentaram aumento de 57,33% em 2008 e 94,47% em 2009, o que demonstra que mesmo com a queda de vendas a empresa aumentou suas despesas.

A conta de resultado financeiro apresenta valores negativos, o que representa que a empresa teve mais despesas do que receitas e apresentaram aumento de 1,74% em 2008 e decréscimo de 9,49% em 2009.

O lucro líquido apresentou uma redução de 47,78% em 2008 e 57,47% em 2009.

## 4.6 Análise dos Índices de Liquidez

### 4.6.1 Liquidez Geral

Liquidez Geral	=	$\frac{\text{AC + ANC}}{\text{PC + PNC}}$		
		<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
		15.223.755	14.123.240	18.940.541
Liquidez Geral	=	9.950.992	8.459.137	12.910.141
		<b>1,53</b>	<b>1,67</b>	<b>1,47</b>

O índice demonstra que a empresa tem para cada R\$ 1,00 de dívida R\$ 1,53 em 2007, R\$ 1,67 em 2008 e R\$ 1,47 em 2009 para cumprir seus compromissos totais. Ainda que o valor seja positivo e possibilite a empresa a pagar suas dívidas de curto e longo prazo é importante notar que esse índice vem decrescendo no passar dos anos.

#### 4.6.2 Liquidez Corrente

		Ativo Circulante		
Liquidez Corrente =		<hr/>		
		Passivo Circulante		
		<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
		13.205.672	10.665.459	15.588.888
		<hr/>	<hr/>	<hr/>
		9.950.992	8.459.137	12.760.275
		<hr/>	<hr/>	<hr/>
		<b>1,33</b>	<b>1,26</b>	<b>1,22</b>

O índice demonstra a capacidade da empresa em liquidar suas contas de curto prazo, ou seja, para cada R\$ 1,00 de dívidas de curto prazo a empresa possui R\$ 1,33 em 2007, R\$ 1,26 em 2008 e R\$ 1,22 em 2009. O indicador também apresenta queda apesar de apresentar uma situação favorável para a empresa ante os seus compromissos.

#### 4.6.3 Liquidez Seca

		Ativo Circulante - Estoques		
Liquidez Seca =		<hr/>		
		Passivo Circulante		
		<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
		9.397.613	6.235.720	10.966.321
		<hr/>	<hr/>	<hr/>
		9.950.992	8.459.137	12.760.275
		<hr/>	<hr/>	<hr/>
		<b>0,94</b>	<b>0,74</b>	<b>0,86</b>

Como a conta de estoques é considerada um ativo circulante para a empresa, e considerando que dependendo da atividade da empresa é algo que muitas vezes não pode ser transformado facilmente em dinheiro, neste indicador a capacidade de pagamento da empresa é analisada sem considerar a conta de estoque, e nesse caso demonstra que para cada R\$ 1,00 de dívida de curto prazo a empresa possui

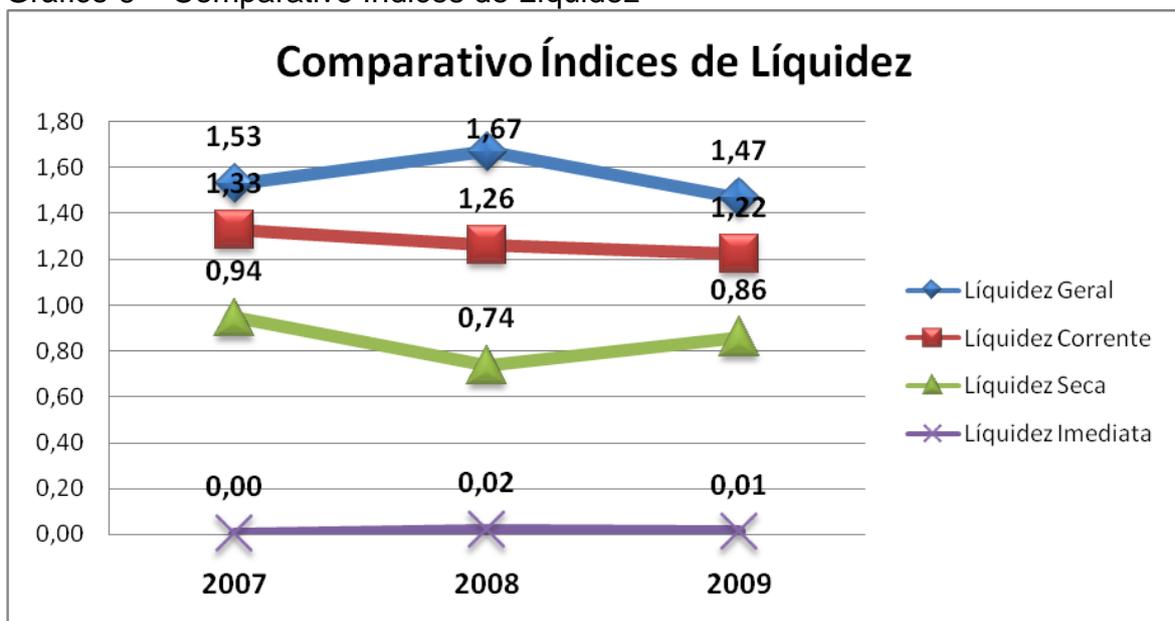
R\$ 0,94 em 2007, R\$ 0,74 em 2008 e R\$ 0,86 em 2009. Apesar de na comparação com 2008 o índice demonstrar aumento em comparação com 2009, o índice está abaixo do valor apresentado em 2007.

#### 4.6.4 Liquidez Imediata

Liquidez Imediata	=	$\frac{\text{Disponibilidade}}{\text{Passivo Circulante}}$		
		<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
		19.972	157.491	133.014
		9.950.992	8.459.137	12.760.275
Liquidez Imediata	=	<b>0,00</b>	<b>0,02</b>	<b>0,01</b>

Esse indicador demonstra a capacidade da empresa pagar todas as dívidas de curto prazo imediatamente, ou seja, com o saldo de suas contas de caixa e bancos. A demonstração de índices baixos não demonstra que a situação é boa ou ruim, para isso esse indicador deve ser analisado com os demais, pois muitas empresas preferem investir o dinheiro ao invés de mantê-los em caixa.

Gráfico 6 – Comparativo Índices de Líquidez



Fonte: Dados da pesquisa.

O gráfico acima demonstra que os índices de maneira geral não tiveram grandes variações, porém percebe-se que alguns índices vem sofrendo decréscimo no período analisado. É importante lembrar que para estes indicadores tem-se como base que para cada R\$ 1,00 de dívida há determinado valor para pagá-la.

## 4.7 Análise dos Índices de Lucratividade e Desempenho

### 4.7.1 Giro do Ativo Total

Giro do Ativo Total	=	$\frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo Total Médio}}$		
		<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
		44.553.376	41.946.181	32.934.523
Giro do Ativo Total	=	15.223.755	14.673.498	16.531.891
		<b>2,93</b>	<b>2,86</b>	<b>1,99</b>

Os números encontrados acima indicam quantas vezes o investimento da empresa se tornou volume de vendas, dando solvência ao ativo e ajudando a cobrir custos e despesas fixas. Verifica-se o contínuo decréscimo dos índices, onde 2009 o Ativo total girou perto de uma vez menor que em 2007, diferença que é extremamente significativa e que demonstra perda no desempenho nas vendas da empresa neste ano.

#### 4.7.2 Retorno sobre Ativo Total

Retorno Sobre Ativo Total	=	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Total Médio}} \times 100$		
			<b>2007</b>	<b>2008</b>
			2.759.145	1.440.698
Retorno Sobre Ativo Total	=		15.223.755	14.673.498
			<b>18%</b>	<b>10%</b>
				<b>2009</b>
				612.736
				16.531.891
				<b>4%</b>

Lembrando que este índice representa o prêmio (Lucro Líquido) recebido pela empresa pelo risco corrido (Ativo), quanto maior ele for melhor será para a empresa. Verifica-se acima que o indicador teve um decréscimo de -44% de 2007 para 2008, -60% de 2008 para 2009 e -77,78% de 2007 para 2009, porém este decréscimo foi em decorrência principalmente da diminuição do Lucro Líquido, pois o Ativo não teve grande variação. Supõe então que a empresa teve problemas com sua rentabilidade e com o aumento de suas despesas.

#### 4.7.3 Retorno sobre Patrimônio Líquido

Retorno Sobre Patrimônio Líquido	=	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$		
			<b>2007</b>	<b>2008</b>
			2.759.145	1.440.698
Retorno Sobre Patrimônio Líquido	=		5.272.763	5.664.103
			<b>52%</b>	<b>25%</b>
				<b>2009</b>
				612.736
				6.030.400
				<b>10%</b>

Está sendo medida por este índice a porcentagem em que o(s) acionista(s) transformou seu Investimento em Lucro Líquido. É visto que em 2007 o resultado obtido pelo acionista desta empresa foi excelente, pois conseguiu reaver em apenas

um período mais de 50% do valor investido. Já em 2008 e 2009 o percentual caiu drasticamente e como já descrito anteriormente o que afetou o indicador foi à grande queda do Lucro Líquido obtido.

#### 4.7.4 Margem Líquida

Margem Líquida	=	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 100$		
			<b>2007</b>	<b>2008</b>
			2.759.145	1.440.698
Margem Líquida	=	$\frac{2.759.145}{44.553.376}$	44.553.376	41.946.181
				32.934.523
			<b>6%</b>	<b>3%</b>
				<b>2%</b>

Novamente é observado índices em decréscimo, sendo esses representados pela margem de Lucro Líquido obtido frente às Vendas Líquidas. É possível analisar que em 2009 o resultado não foi o ideal, pois as vendas diminuíram devido à crise mundial, sendo que os custos e as despesas fixas sofreram aumento representativo.

#### 4.7.5 Margem Bruta

Margem Bruta	=	$\frac{\text{Lucro Bruto}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 100$		
			<b>2007</b>	<b>2008</b>
			6.900.644	6.217.781
Margem Bruta	=	$\frac{6.900.644}{44.553.376}$	44.553.376	41.946.181
				32.934.523
			<b>15%</b>	<b>15%</b>
				<b>17%</b>

Diferente do índice acima, este mede a porcentagem atingida de Lucro Bruto, ou seja, lucro antes das despesas/receitas operacionais e não operacionais. Assim é possível verificar que em 2009 o indicador foi positivo em comparação a 2007 e 2008 o que nos leva a crer que o CPV de 2009 diminuiu em relação às vendas e que

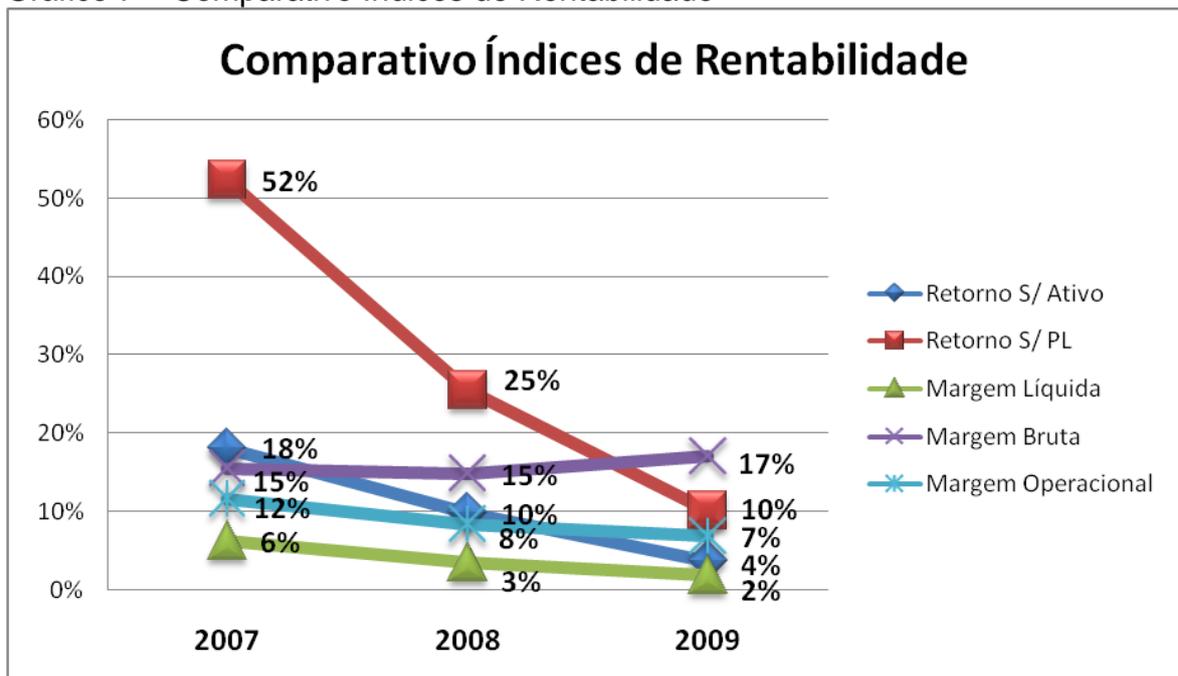
o resultado tão negativo do período se deu as despesas operacionais e não operacionais.

#### 4.7.6 Margem Operacional

Margem Operacional	=	$\frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 100$		
			<b>2007</b>	<b>2008</b>
			5.178.523	3.508.445
Margem Operacional	=		44.553.376	41.946.181
			<b>12%</b>	<b>8%</b>
				<b>2009</b>
				2.257.576
				32.934.523
				<b>7%</b>

Este índice é analisado com base no Lucro Operacional que não contempla o resultado financeiro e o resultado não operacional, sendo assim, podemos complementar o já dito e afirmar que a piora vinda de 2008 e 2009 se dá ao resultado operacional da empresa.

Gráfico 7 – Comparativo Índices de Rentabilidade



Fonte: Dados da pesquisa.

O gráfico acima demonstra e confirma de forma mais clara a diminuição gradual nos números desses indicadores. Resume-se esse resultado em perda da rentabilidade da empresa que pode ter ocorrido por vários motivos, alguns deles já citados, como aumento de despesas operacionais e vendas insuficientes para cobrir custos e despesas fixas e ainda garantir margem, e outros motivos, como imposições do mercado de atuação desta empresa que é muito forte e opressor.

#### 4.8 Análise dos Índices de Atividade

##### 4.8.1 Prazo Médio de Rotação dos Estoques – PMRE – Geral

Prazo Médio de Rotação de Estoques (PMRE) Geral	=	$\frac{\text{Estoque Médio}}{\text{Custo do Produto Vendido}} \times 360$		
		<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
Prazo Médio de Rotação de Estoques (PMRE) Geral	=	$\frac{3.808.058}{37.652.732}$	$\frac{4.118.899}{35.728.400}$	$\frac{4.526.153}{27.327.996}$
		<b>36,41</b>	<b>41,50</b>	<b>59,62</b>

O índice demonstra o prazo médio de dias que o estoque leva para ser consumido, dessa forma, tem-se os prazos de 37 dias em 2007, 42 dias em 2008 e 60 dias em 2009. Nota-se que no último ano a empresa em média manteve estoque para dois meses de produção.

Cabe informar que a empresa deve buscar sempre um prazo curto de tempo para seus materiais em estoque, uma vez que parados não geram benefício algum para a organização, por outro lado, geram compromissos financeiros na sua aquisição e custo de armazenagem.

#### 4.8.2 Prazo Médio de Rotação dos Estoques – PMRE – Matéria-Prima

PMRE Matéria-prima (PMRMP)	=	$\frac{\text{Estoque MP Médio}}{\text{Custo do Produto Vendido}} \times 360$		
			<b>2007</b>	<b>2008</b>
			3.064.503	3.000.217
			37.652.732	35.728.400
			<b>29,30</b>	<b>30,23</b>
				<b>2009</b>
				3.315.313
				27.327.996
				<b>43,67</b>

O indicador representa um melhor detalhamento quanto ao prazo médio de dias que o estoque leva para ser consumido, porém nesse caso analisando apenas as matérias-primas. Em 2007 o prazo médio de estoque foi de 30 dias, em 2008 31 dias e em 2009 o prazo foi de 44 dias. Demonstrando em 2009 que dos 60 dias em que o material permaneceu em estoque (PMRE - Geral), 73% desse tempo estava em estoque de matéria-prima, não passando por nenhum processo produtivo.

#### 4.8.3 Prazo Médio de Rotação dos Estoques – PMRE – em Elaboração

PMRE Produtos em Elaboração (PMRPE)	=	$\frac{\text{Estoque PE Médio}}{\text{Custo do Produto Vendido}} \times 360$		
			<b>2007</b>	<b>2008</b>
			574.109	457.316
			37.652.732	35.728.400
			<b>5,49</b>	<b>4,61</b>
				<b>2009</b>
				233.835
				27.327.996
				<b>3,08</b>

O cálculo desse índice analisa apenas o tempo em que o material está em processo de fabricação, para o período analisado indica que o prazo médio de 2007 foi de 6 dias, 5 dias em 2008 e 2009 apresentou um prazo de 4 dias, demonstrando assim que a empresa vem melhorando a eficácia na sua produção.

#### 4.8.4 Prazo Médio de Rotação dos Estoques – PMRE – Acabados

PMRE Produtos Acabados (PMRPA)	=	Estoque PA Médio		
		Custo do Produto Vendido x 360		
		<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
		169.446	661.366	977.005
PMRE Produtos Acabados (PMRPA)	=	37.652.732	35.728.400	27.327.996
		<b>1,62</b>	<b>6,66</b>	<b>12,87</b>

Está demonstrado na fórmula acima o prazo médio em que os produtos permanecem em estoque depois de acabados. Nota-se que o índice apresenta um crescimento significativo no decorrer dos períodos, passando de 2 dias em 2007 para 13 em 2009. O índice demonstra piora na análise, pois após a produção dos materiais levou-se muito tempo até a sua expedição ao cliente, sendo que a empresa analisada trabalha com programação de entrega, com prazo e quantidades definidas.

#### 4.8.5 Prazo Médio de Recebimento de Vendas – PMRV

Prazo Médio de Recebimento de Vendas (PMRV)	=	Clientes Médio		
		Vendas Brutas x 360		
		<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
		8.445.142	6.959.093	7.405.865
Prazo Médio de Recebimento de Vendas (PMRV)	=	55.533.511	53.170.414	42.014.746
		<b>54,75</b>	<b>47,12</b>	<b>63,46</b>

Apenas lembrando, este índice demonstra a quantidade de dias que a empresa leva para receber as suas vendas. Em 2009 este prazo foi de 64 dias, revelando aumento em relação a 2007 e 2008, porém é visto que em 2008 a empresa conseguiu considerável redução a qual não foi mantida, mas com este

resultado é possível verificar a possibilidade de melhora, sendo que a empresa conta com os mesmos clientes.

Analisando os três períodos constatamos uma média de 55 dias, prazo este considerado alto, porém ressalta-se que o mercado atuante desta empresa é o automotivo e agrícola, então supõe-se que tal prazo elevado se deve a imposição de mercado e que o mal resultado deste índice deve-se ser compensado por outras medidas da empresa que equilibrem seu fluxo de caixa.

#### 4.8.6 Prazo Médio de Pagamento de Compras – PMPC

Prazo Médio de Pagamento de Compras (PMPC)	=	$\frac{\text{Fornecedores Médio}}{\text{Compras}} \times 360$		
			<b>2007</b>	<b>2008</b>
			3.536.997	2.945.005
Prazo Médio de Pagamento de Compras (PMPC)	=		35.402.868	36.418.059
			<b>35,97</b>	<b>29,11</b>
				24.306.533
				<b>51,64</b>

Para este indicador quanto maior o prazo melhor será para a empresa, pois ela terá uma maior margem de tempo para produzir, vender e receber os seus produtos. Nota-se que no período analisado a empresa vem conseguindo êxito na negociação de prazos de pagamento junto aos seus fornecedores, pois o prazo que era de 36 dias em 2007 apresenta em 2009 52 dias.

#### 4.8.7 Ciclo Operacional

Ciclo Operacional (CO)	=	PMRE+PMRV		
		<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
Ciclo Operacional (CO)	=	36,41+54,75	41,50+47,12	59,62+63,46
		<b>91,16</b>	<b>88,62</b>	<b>123,08</b>

Ao analisar este índice é visto inicialmente que a empresa vem tendo problemas na administração de seus estoques, como o alto nível de produtos intermediários, estoque que material que não tem mais programação de vendas especificamente em 2009 devido às compras terem sido efetuadas para uma programação de vendas e esta não ter ocorrido integralmente devido a crise que afetou principalmente o mercado automotivo. Já no recebimento de suas vendas percebe-se também um aumento considerável em 2009 devido ao um ponto específico de inadimplência e das vendas efetuadas com prazo de pagamento elevado e contado apenas após a entrega do material, prazo esse muito difícil de ser negociado, porém percebe-se no índice anterior que em contrapartida a este má resultado a empresa conseguiu grande evolução no seu prazo de pagamento de compra.

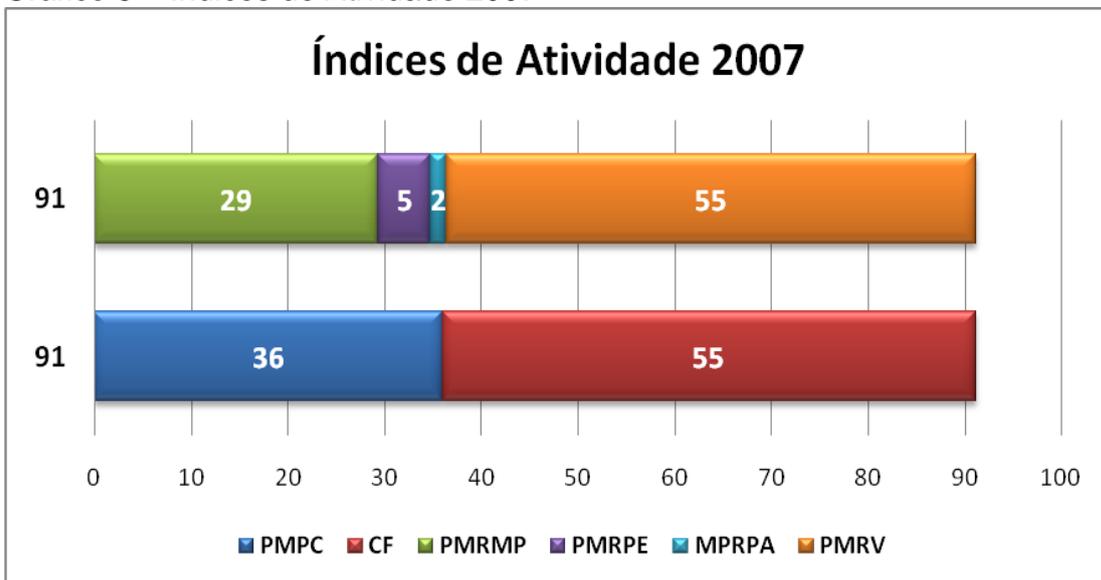
#### 4.8.8 Ciclo Financeiro

Ciclo Financeiro (CF)	=	PMRE+PMRV-PMPC		
		<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
Ciclo Financeiro (CF)	=	36,41+54,75-35,97	41,50+47,12-36,25	59,62+63,46-63,84
		<b>55,19</b>	<b>59,51</b>	<b>71,44</b>

O ciclo financeiro é um conjunto dos prazos médios analisados anteriormente. Por meio do resultado desses prazos a empresa consegue enxergar como está o seu ciclo financeiro ante o seu ciclo operacional e se há ou não defasagem financeira.

A análise mostra a evolução desse prazo o que é um ponto negativo, pois a empresa está tendo que financiar sua operação em um prazo muito grande de tempo, podendo não haver margem suficiente para isso.

Gráfico 8 – Índices de Atividade 2007

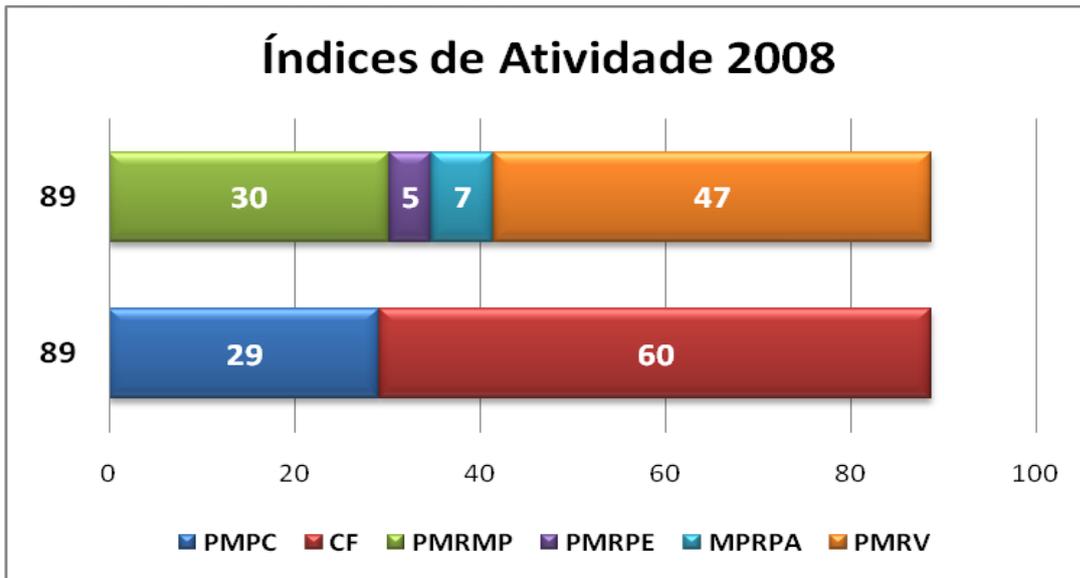


Fonte: Dados da pesquisa.

Em 2007 a empresa apresenta um ciclo financeiro de 55 dias, esse prazo refere-se ao período em que a empresa terá que financiar sua própria operação, pois o prazo médio de pagamento de compra está muito abaixo do necessário para cobrir o período de compra, produção, venda e recebimento de seus materiais.

O gráfico demonstra que o ciclo operacional da empresa é de 91 dias, contando que 36 dias a mercadoria transitou pelos estoques e mais 55 dias para o recebimento das vendas, enquanto o prazo de pagamento de compras foi de apenas 36 dias.

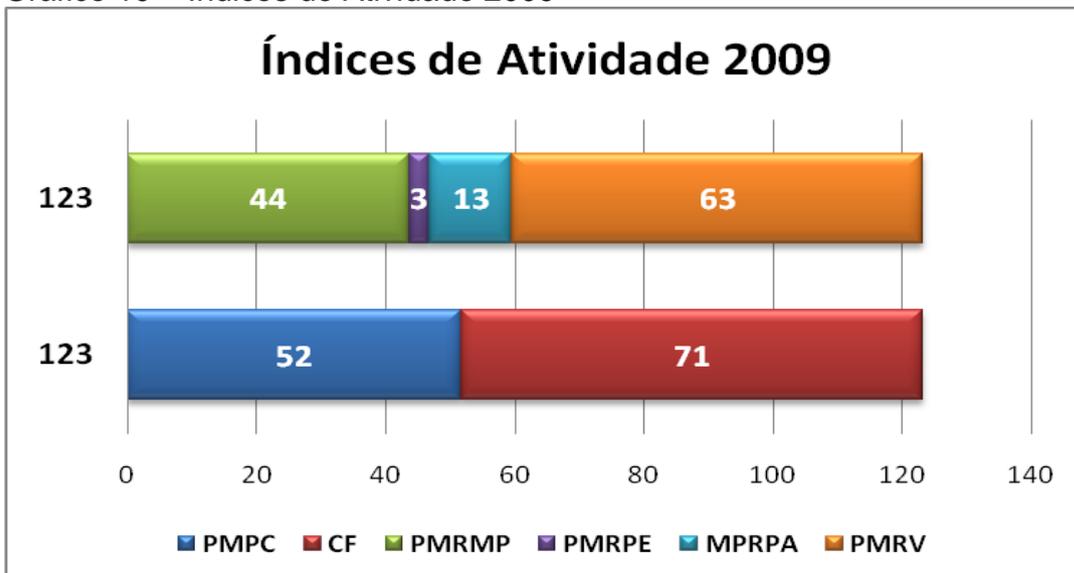
Gráfico 9 – Índices de Atividade 2008



Fonte: Dados da pesquisa.

Em relação a 2007 percebe-se no gráfico uma melhora no ciclo operacional, porém devido a diminuição do prazo médio de pagamento de compras e do aumento do tempo de rotação de estoque o ciclo financeiro apresentou um acréscimo de 5 dias.

Gráfico 10 – Índices de Atividade 2009



Fonte: Dados da pesquisa.

Para 2009, houve uma grande melhora no prazo médio de pagamento de compras, porém não suficiente para atender o aumento dos demais prazos médios

impactando diretamente no ciclo financeiro que obteve aumento de 18,33% no período gerando uma maior necessidade de financiamento da operação da empresa. Ressalta-se ainda o grande aumento na rotação dos estoques e também no prazo médio de recebimento de vendas.

#### 4.8.9 Giro de Estoque

		CPV		
Giro de Estoque =		Estoque Total		
		2007	2008	2009
		37.652.732	35.728.400	27.327.996
Giro de Estoque =		3.808.058	4.429.739	4.622.567
		<b>9,89</b>	<b>8,07</b>	<b>5,91</b>

Complementando e afirmando a análise dos prazos médios de estoque que já evidenciaram o aumento no tempo em que os materiais permaneceram nos estoques da empresa, o índice de giro dos estoques demonstra a quantidade de vezes que o estoque da empresa foi renovado. Nota-se a variação de 40% em 2009 comparado a 2007, e demonstra que o estoque da empresa girou em média uma vez a cada dois meses.

Por meio destes resultados é evidenciado também que a empresa obteve e manteve materiais em estoque sem a real necessidade de produção. Em 2009 é possível dizer que tais materiais foram adquiridos de acordo com previsão de faturamento, porém devido à crise mundial esta previsão não foi mantida, ocasionado o acúmulo de estoques.

## 4.9 Análise dos Índices de Endividamento

### 4.9.1 Imobilização do Patrimônio Líquido

Imobilização do Patrimônio Líquido	=	$\frac{\text{Imobilizado}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$		
			<b>2007</b>	<b>2008</b>
			1.996.504	3.276.627
Imobilização do Patrimônio Líquido	=		5.272.763	5.664.103
			<b>38%</b>	<b>58%</b>
				<b>2009</b>
				3.080.005
				6.030.400
				<b>51%</b>

O indicador representa em porcentagem quanto do capital próprio investido na empresa está tomado por imobilizados que em 2009 representou 51% tendo aumento de 34% comparado com 2007, sendo este aumento ocasionado pela aquisição de novas máquinas, como também pela baixa evolução do capital próprio influenciado pela diminuição dos lucros em 2009.

### 4.9.2 Participação de Capitais de Terceiros sobre o Capital Próprio

Participação de Capitais de Terceiros S/ Capital Próprio	=	$\frac{\text{PC + PNC}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$		
			<b>2007</b>	<b>2008</b>
			9.950.992	8.459.137
Participação de Capitais de Terceiros S/ Capital Próprio	=		5.272.763	5.664.103
			<b>189%</b>	<b>149%</b>
				<b>2009</b>
				12.910.141
				6.030.400
				<b>214%</b>

Este índice compara quanto o capital de terceiros significa frente ao capital próprio (Patrimônio Líquido) da empresa, após apresentação de queda de 21,16% comparando 2007 a 2008 houve um aumento de 43,62% de 2008 para 2009. Assim, a empresa vem sendo mantida em sua maior parte por capital de terceiros.

#### 4.9.3 Participação de Capitais de Terceiros sobre os Recursos Totais

Participação de Capitais de Terceiros S/ Recursos Totais	=	$\frac{\text{PC + PNC}}{\text{Passivo Total}} \times 100$		
			<b>2007</b>	<b>2008</b>
Participação de Capitais de Terceiros S/ Recursos Totais	=		9.950.992	8.459.137
			15.223.755	14.123.240
			<b>65%</b>	<b>60%</b>
				<b>2009</b>
				12.910.141
				18.940.541
				<b>68%</b>

Trata-se da mesma análise do indicador anterior por outra visão, ou seja, quanto em porcentagem à empresa está tomando de recursos de terceiros frente ao capital total da empresa.

#### 4.9.4 Composição do Endividamento

Composição do Endividamento	=	$\frac{\text{PC}}{\text{PC + PNC}} \times 100$		
			<b>2007</b>	<b>2008</b>
Composição do Endividamento	=		9.950.992	8.459.137
			9.950.992	12.910.141
			<b>100%</b>	<b>100%</b>
				<b>99%</b>

Demonstra a qualidade da dívida da empresa, ou seja, quanto da dívida é de curto e longo prazo, neste caso temos 100% das obrigações da empresa vencendo em curto prazo, com vencimento até o termino do exercício social seguinte de cada período analisado, assim, a empresa está optando por não tomar créditos de longo prazo.

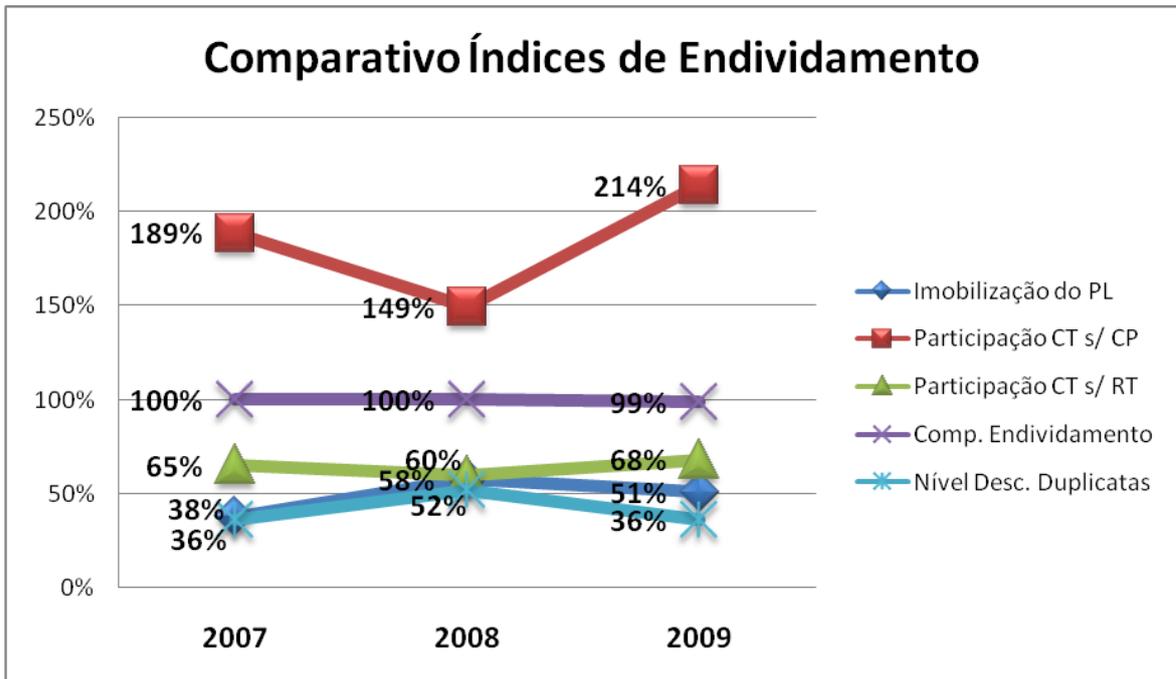
#### 4.9.5 Nível de Desconto de Duplicatas

Nível de Desconto de Duplicatas	=	$\frac{\text{Duplicatas Descontadas}}{\text{Clientes Total}} \times 100$		
		<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
		3.048.236	2.849.031	3.383.193
Nível de Desconto de Duplicatas	=	8.445.142	5.473.043	9.338.687
		<b>36%</b>	<b>52%</b>	<b>36%</b>

Considerando que a empresa vem operando antecipação de seus recebíveis para cumprir seus compromissos, é importante analisar quanto isso está representando sobre o total da conta de clientes. De 2007 para 2009 não houve alteração, em 2008 houve um aumento de 44%, representando que a empresa buscou mais recursos antecipados. O ideal é que não sejam adiantados recursos, porém deve-se analisar o custo dessa operação frente às demais linhas de crédito do mercado financeiro.

Tal operação deve-se ao alto ciclo financeiro analisado anteriormente, que obriga a empresa buscar recursos externos para cobrir o período de defasagem financeira.

Gráfico 11 – Comparativo Índices de Endividamento



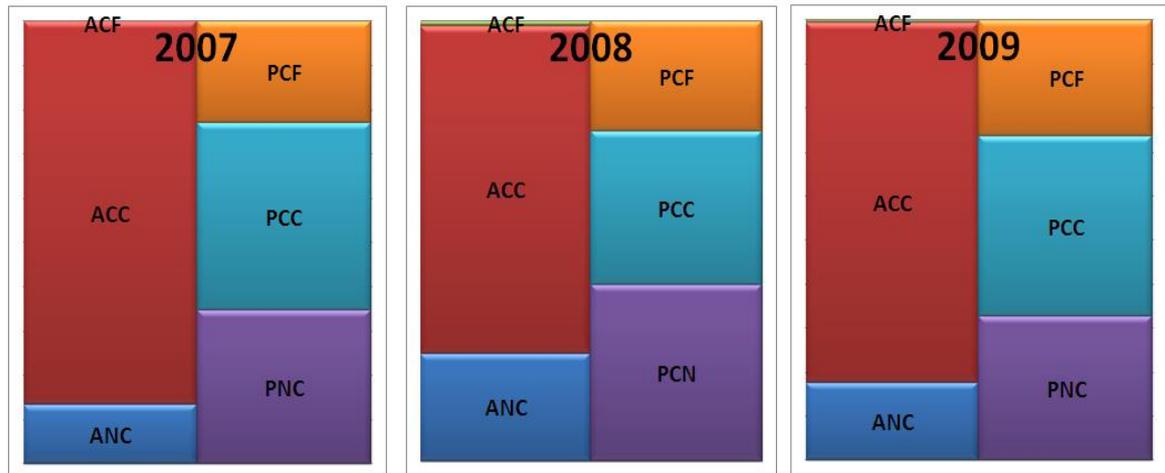
Fonte: Dados da pesquisa.

Os índices de endividamento em geral apresentaram piora, aumentando a participação de terceiros frente ao capital próprio, mantendo 100% dos compromissos em curto prazo e tendo que antecipar seus recebíveis para cobrir o período que a empresa fica descoberta devido a seu ciclo financeiro.

#### 4.10 Análise Dinâmica de Capital de Giro

O gráfico abaixo demonstra as contas do Balanço Patrimonial classificadas em: Ativo Circulante Financeiro – ACF, Ativo Circulante Cíclico – ACC e Ativo não Circulante – ANC:

Gráfico 12 – Classificação das Contas da Análise Dinâmica



Fonte: Dados da pesquisa.

#### 4.10.1 Necessidade de Capital de Giro – NCG ou IOG

Necessidade de Capital de Giro	=	ACC - PCC		
		<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
		(13.185.700 - 6.452.972)	(10.507.968 - 4.906.819)	(15.455.874 - 7.763.907)
Necessidade de Capital de Giro	=	<b>6.732.728</b>	<b>5.601.149</b>	<b>7.691.967</b>

A empresa apresenta necessidade de capital de giro para todos os períodos analisados, isso significa que a empresa é obrigada a buscar recursos próprios, através de operação de desconto de duplicatas e empréstimos bancários, para financiar suas atividades, representando em outra forma de análise o ciclo financeiro em valores.

## 4.10.2 Saldo de Tesouraria – T

Saldo de Tesouraria	=	ACF - PCF		
		<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
		(19.972 - 3.498.020)	(157.491 - 3.552.318)	(133.014 - 4.996.368)
Saldo de Tesouraria	=			
		<b>-3.478.048</b>	<b>-3.394.827</b>	<b>-4.863.354</b>

Por meio desta análise verifica-se que o saldo de tesouraria da empresa esta negativa e teve piora período a período, o que era esperado devido ao que já foi analisado até o momento, pois a empresa esta com um alto ciclo financeiro, não obteve boas rentabilidades nos dois últimos anos e com isso teve que financiar suas operação impedindo assim que a mesma pudesse ter recursos em caixa.

## 4.10.3 Capital Circulante Líquido - CCL

Capital Circulante Líquido	=	AC - PC		
		<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
		(13.205.672 - 9.950.992)	(10.665.459 - 8.459.137)	(15.588.888 - 12.760.275)
Capital Circulante Líquido	=			
		<b>3.254.680</b>	<b>2.206.322</b>	<b>2.828.613</b>

O Capital Circulante Líquido representa uma garantia para a empresa como fonte de financiamento da necessidade de capital de giro, ou seja, é quantidade de recursos que a empresa ainda pode buscar para sanar sua necessidade de giro. Nota-se que o pior resultado foi em 2008 justamente o ano em que a porcentagem

de duplicatas descontadas (52%) foi o maior, porém em 2009 essa situação voltou a estabilizar deixando a empresa com R\$ 2.828.613,00 para possível financiamento de sua defasagem financeira.

#### 4.10.4 Posição Financeira de Giro

Através da tabela de análise da posição financeira de giro, identifica-se que a empresa está apresentando uma situação insatisfatória, a qual já havia sido evidenciada nos demais indicadores que demonstraram que a empresa não estava em uma situação confortável.

Tabela 12 – Análise da Tabela da posição financeira de giro

TIPO	CCL	NCG	T	SITUAÇÃO
I	+	-	+	Excelente
II	+	+	+	Sólida
III	+	+	-	Insatisfatória
IV	-	+	-	Péssima
V	-	-	-	Muito Ruim
VI	-	-	+	Alto Risco

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS E RECOMENDAÇÕES

Considerando toda a análise econômico-financeira realizada na empresa por esta monografia, concluí-se que:

- A empresa apresentou piora ano a ano na maioria dos pontos analisados devido a diversos fatores que impactaram direta ou indiretamente nos resultados apresentados pela empresa. Os fatores encontrados que causaram maior impacto nos indicadores foram na sua maioria fatores externos como a crise mundial que teve influência direta nos setores em que a empresa atua baixando drasticamente suas vendas, imposições feitas por clientes que ditaram as regras de mercado, tanto para preço e prazos, sendo que a empresa analisada tem uma alta dependência desses clientes, pois seus 02 maiores e principais clientes são montadoras e representam 90% de seu faturamento. Levando isto em consideração é claramente visto que a empresa suportou tais influências, porém não conseguiu absorvê-las em outras estratégias de negócio que deveriam atacar os demais pontos passíveis de melhoria para balancear seu resultado, pelo contrário em alguns pontos em que o cinto deveria ter sido apertado foi identificado que isto não ocorreu, por exemplo o aumento de 50% nas despesas administrativas de 2007 para 2009 enquanto as vendas brutas caíram 25% no mesmo período.
- Tiveram alguns fatores internos que contribuíram para o decréscimo dos indicadores e conseqüente queda nos resultados, tais fatores tiveram impacto direto na situação econômico-financeira da empresa. Esses fatores foram identificados por meio da análise dos indicadores de atividade onde foi demonstrado o elevado prazo em que a empresa teve que financiar suas operações, financiamentos estes oriundos de terceiros devido a liquidez seca da empresa estar girando abaixo de R\$ 1,00, ou seja a empresa manteve alto nível de estoque e demorou muito para fazer com que o mesmos se tornassem dinheiro em caixa.
- Pode-se perceber que apesar das dificuldades encontradas a empresa realizou investimentos em imobilizados que tiveram um aumento de 54% no período analisado, demonstrando que a empresa optou por realizar

investimentos mesmo diante de baixo resultado a fim de manter e almejar resultados melhores por meio destas aquisições. Porém vale lembrar que tais valores poderiam ter sido investidos na operação da empresa aumentando sua liquidez e suprindo parte de sua necessidade de capital de giro identificada na análise.

- Em 2009 houveram grandes perdas em rentabilidade por vários motivos já identificados, mas foram demonstrados também na análise algumas melhorias alcançadas pela empresa neste ano, como o aumento na carteira de clientes, o recuo nos descontos de duplicatas, a redução na representatividade do CPV frente as vendas líquidas, grande diminuição das despesas financeiras, considerável aumento no prazo médio de pagamento de compras.

Apesar das dificuldades encontradas a empresa se manteve firme em sua atuação, porém sua rentabilidade caiu drasticamente em 78% de 2007 para 2009 e 57% de 2008 para 2009. Para o melhor desempenho nos próximos períodos é recomendado algumas ações a serem tomadas pela empresa, como segue:

- Buscar junto a seus clientes negociações quanto a preço e prazo de pagamento e repassar a seus fornecedores parte do impacto absorvido dos clientes buscando uma melhor rentabilidade em seus produtos, para isso a empresa pode buscar como base as oscilações no mercado do aço, o qual representa cerca de 90% da composição de seu produto;
- Sugere-se a implantação de um orçamento de despesas para que em casos, como o ocorrido, em que houver baixa nas vendas, as despesas possam ser controladas para que não afetem o resultado da empresa de forma tão drástica e para que os gestores acompanhem mensalmente a destinação dos gastos;
- Busca de novos mercados de atuação e novos clientes, buscando a descentralização do seu ramo de atuação e de sua carteira de clientes, para que, quando do período de crise a empresa possa ter outras fontes de recursos que ajudem a suportar o período de baixa em algum segmento, como também para não ficar alheia a vontade de um determinado cliente;

- Gestão de estoques, que possibilite a empresa um melhor monitoramento e giro de seus estoques, pois estes representam 24% do ativo total da organização e no período de baixa das vendas não representaram as mesmas oscilações, registrando, contudo valores em estoque de produtos acabados, sendo que a empresa trabalha com uma programação firme de seus clientes com quantidade e prazos de entrega pré-estabelecidos, o que permite a empresa comprar de forma planejada e diminuir o prazo médio de estocagem de seus materiais;
- Buscar financiamentos de longo prazo junto a órgãos governamentais, que dispõe de taxas mais atrativas e linhas de financiamento de capital de giro com prazo de carência que alinhados com um bom planejamento financeiro possibilitem o financiamento do ciclo financeiro da empresa com conseqüente redução das despesas financeiras. Após a efetivação de tais financiamentos deverá ser feito um trabalho para a diminuição do ciclo operacional da empresa e de seus prazos médios, reduzindo assim, gradativamente seu ciclo financeiro, para que haja a possibilidade de reverter a situação com a vinda desses recursos e que quando do momento da amortização do valor financiado o desencaixe tenha sido sanado e a empresa consiga cumprir suas obrigações com recursos próprios.

Dessa forma considera-se que apesar dos números terem apresentado decréscimo a empresa conta com boas oportunidades de melhoria que podem permitir um bom desempenho no ano de 2010, dado um trabalho muito focado em planejamento e análise dos números mensalmente para que possibilitem o acompanhamento dos resultados. Assim sugere-se a implantação do setor de controladoria, setor este responsável pelo acompanhamento de metas e orçamentos, implantação de controles, elaboração de planejamentos estratégicos junto a alta administração e análise econômico-financeira das demonstrações. Compondo assim uma área estratégica que demonstrará à organização a evolução do seu negócio de forma controlada e organizada e lhe trará diretrizes a serem tomadas.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças Corporativas e valor**. São Paulo: Atlas, 2005.
- BLATT, Adriano. **Análise de Balanços**. São Paulo: Makron Books, 2001.
- CATELLI, Armando. **Controladoria**. São Paulo: Atlas, 2001.
- FLEURIET, Michel; KEHDY, Ricardo; BLANC, Georges. **O modelo Fleuriet**. Belo Horizonte: Campus, 2003.
- HOJI, Masakazu. **Administração financeira**. São Paulo: Atlas, 2000.
- IUDICIBUS, Sergio de. **Análise de balanços**. 6. Ed. São Paulo: Atlas, 1994.
- MARQUES, José Augusto Veiga da Costa; BRAGA, Roberto. **Análise dinâmica do capital de giro: o modelo Fleuriet**. Revista de administração de Empresas. São Paulo, v. 35, n. 3, mai/jun 1995.
- MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise financeira de balanços: Abordagem básica e gerencial**, 5 ed. São Paulo: Atlas, 1998.
- NEVES, Silverio das; VICECONTI, Paulo Eduardo V. **Contabilidade Avançada**. 7. Ed. São Paulo: Frase Editora, 1998.
- PADOVEZE, Clovis Luis. **Contabilidade gerencial**. 6. Ed. São Paulo: Atlas, 2009.
- RIBEIRO, Osni Moura. **Estrutura e Análise de Balanços**. 5. Ed. São Paulo: Saraiva, 1997.
- SILVA, César Augusto Tiburcio, TRISTAO, Gilberto. **Contabilidade Básica**. 2. Ed. São Paulo: Atlas, 2000.

SILVA, José Pereira da. **Análise financeira das empresas**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 1996.

SILVA, José Pereira da. **Análise financeira das empresas**. 8 ed. – 2 reimpr. São Paulo: Atlas, 2007.

PORTALBRASIL. **Dados para atualização monetária via IGPM**. Disponível em [HTTP://www.portalbrasil.net/igpm.htm](http://www.portalbrasil.net/igpm.htm) - acessado em: 03/05/2010 - 19:15 horas

## APÊNDICES

Tabela Análise Vertical e Horizontal Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial		Valor		AV %		AH %		Valor		AV %		AH %		Valor		AV %		AH %	
		2007	2007	2007	2007	2008	2008	2008	2008	2009	2009	2009	2009	2009	2009	2009	2009	2009	2009
<b>1</b>	<b>Ativo</b>	<b>15.223.755</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>14.123.240</b>	<b>100,00</b>	<b>92,77</b>	<b>18.940.541</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>124,41</b>	<b>134,11</b>	<b>13.205.672</b>	<b>15.588.888</b>	<b>82,30</b>	<b>118,05</b>	<b>146,16</b>	<b>84,46</b>
1.1	Ativo circulante	13.205.672	86,74	100,00	100,00	10.665.459	75,52	80,76	15.588.888	82,30	118,05	146,16	84,46	19.972	133.014	0,70	666,02	170,63	170,63
1.1.1	Disponível	19.972	0,13	100,00	100,00	157.491	1,12	788,58	64,81	9.338.687	49,31	110,58	170,63	8.445.142	9.338.687	49,31	110,58	170,63	170,63
1.1.2	Clientes	8.445.142	55,47	100,00	100,00	5.473.043	38,75	64,81	9.338.687	49,31	110,58	170,63	170,63	8.445.142	9.338.687	49,31	110,58	170,63	170,63
1.1.2.1	Clientes nacionais	8.445.142	55,47	100,00	100,00	5.473.043	38,75	64,81	9.338.687	49,31	110,58	170,63	170,63	8.445.142	9.338.687	49,31	110,58	170,63	170,63
1.1.3	Impostos a recuperar	661.436	4,34	100,00	100,00	542.232	3,84	81,98	517.086	2,73	78,18	95,36	95,36	661.436	517.086	2,73	78,18	95,36	95,36
1.1.4	Outros créditos (adiantamentos)	271.063	1,78	100,00	100,00	62.954	0,45	23,23	977.534	5,16	360,63	1.552,76	1.552,76	3.808.058	977.534	5,16	360,63	1.552,76	1.552,76
1.1.5	Estoques	3.808.058	25,01	100,00	100,00	4.429.739	31,36	116,33	4.622.567	24,41	121,39	104,35	104,35	169.446	485.697	2,56	286,64	42,11	42,11
1.1.5.1	Produtos acabados	169.446	1,11	100,00	100,00	1.153.286	8,17	680,62	485.697	2,56	286,64	42,11	42,11	3.064.503	3.694.696	19,51	120,56	125,84	125,84
1.1.5.2	Materia-prima	3.064.503	20,13	100,00	100,00	2.935.931	20,79	95,80	3.694.696	19,51	120,56	125,84	125,84	407.012	127.147	0,67	31,24	72,79	72,79
1.1.5.3	Produtos em processo	407.012	2,67	100,00	100,00	174.682	1,24	42,92	127.147	0,67	31,24	72,79	72,79	0	315.027	1,66	100,00	100,00	100,00
1.1.5.4	Mercadorias para revenda	0	0,00	100,00	100,00	0	0,00	0,00	315.027	1,66	100,00	100,00	100,00	167.097	0	0,00	0,00	0,00	0,00
1.1.5.5	Adto para aquis. de estoque	167.097	1,10	100,00	100,00	165.840	1,17	99,25	0	0,00	0,00	0,00	0,00	2.018.084	3.351.653	17,70	166,08	96,93	96,93
1.2	Ativo não circulante	2.018.084	13,26	100,00	100,00	3.457.781	24,48	171,34	3.351.653	17,70	166,08	96,93	96,93	21.580	168.363	0,89	780,19	2430,46	2430,46
1.2.1	Depósitos judiciais	21.580	0,14	100,00	100,00	6.927	0,05	32,10	168.363	0,89	780,19	2430,46	2430,46	0	102.387	0,54	100,00	100,00	100,00
1.2.2	Créditos com pessoas ligadas	0	0,00	100,00	100,00	0	0,00	0,00	102.387	0,54	100,00	100,00	100,00	0	898	0,00	100,00	101,74	101,74
1.2.3	Outros	0	0,00	100,00	100,00	883	0,01	0,00	898	0,00	100,00	101,74	101,74	1.996.504	3.080.005	16,26	154,27	94,00	94,00
1.2.4	Imobilizado	1.996.504	13,11	100,00	100,00	3.276.627	23,20	164,12	3.080.005	16,26	154,27	94,00	94,00	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00
1.2.5	Impostos a recuperar	0	0,00	100,00	100,00	173.344	1,23	100,00	0	0,00	0,00	0,00	0,00	15.223.755	18.940.541	100,00	124,41	134,11	134,11
<b>2</b>	<b>Passivo</b>	<b>15.223.755</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>14.123.240</b>	<b>100,00</b>	<b>92,77</b>	<b>18.940.541</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>124,41</b>	<b>134,11</b>	<b>9.950.992</b>	<b>12.760.275</b>	<b>67,37</b>	<b>128,23</b>	<b>150,85</b>	<b>150,85</b>
2.1	Passivo circulante	9.950.992	65,36	100,00	100,00	8.459.137	59,90	85,01	12.760.275	67,37	128,23	150,85	150,85	3.536.997	4.619.786	24,39	130,61	196,33	196,33
2.1.1	Fornecedores	3.536.997	23,23	100,00	100,00	2.353.013	16,66	66,53	4.619.786	24,39	130,61	196,33	196,33	3.048.236	3.383.193	17,86	110,99	118,75	118,75
2.1.2	Duplicatas descontadas	3.048.236	20,02	100,00	100,00	2.849.031	20,17	93,46	3.383.193	17,86	110,99	118,75	118,75	0	8.388	0,04	100,00	25,60	25,60
2.1.3	Adiantamentos	0	0,00	100,00	100,00	32.759	0,23	100,00	8.388	0,04	100,00	25,60	25,60	449.784	1.613.175	8,52	358,66	229,38	229,38
2.1.4	Empréstimos e financiamentos	449.784	2,95	100,00	100,00	703.286	4,98	156,36	1.613.175	8,52	358,66	229,38	229,38	233.249	286.436	1,51	122,80	137,65	137,65
2.1.5	Obrigações trabalhistas	233.249	1,53	100,00	100,00	208.094	1,47	89,22	286.436	1,51	122,80	137,65	137,65	1.721.229	1.910.543	10,09	111,00	122,48	122,48
2.1.6	Obrigações tributárias	1.721.229	11,31	100,00	100,00	1.559.896	11,04	90,63	1.910.543	10,09	111,00	122,48	122,48	0	37.379	0,20	100,00	100,00	100,00
2.1.7	Depósitos judiciais	0	0,00	100,00	100,00	0	0,00	100,00	37.379	0,20	100,00	100,00	100,00	359.779	409.532	2,16	113,83	94,06	94,06
2.1.8	Provisões trabalhistas	359.779	2,36	100,00	100,00	435.396	3,08	121,02	409.532	2,16	113,83	94,06	94,06	601.719	491.843	2,60	81,74	204,97	204,97
2.1.9	Outras contas a pagar	601.719	3,95	100,00	100,00	239.960	1,70	39,88	491.843	2,60	81,74	204,97	204,97	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00
2.1.10	Lucros a distribuir	0	0,00	100,00	100,00	40.960	0,29	100,00	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00
2.1.11	Outras obrigações	0	0,00	100,00	100,00	36.739	0,26	100,00	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00
2.2	Passivo não circulante	0	0,00	100,00	100,00	0	0,00	0,00	149.866	0,79	100,00	100,00	100,00	0	149.866	0,79	100,00	100,00	100,00
2.2.1	Depósitos judiciais	0	0,00	100,00	100,00	0	0,00	0,00	149.866	0,79	100,00	100,00	100,00	5.272.763	6.030.400	31,84	114,37	106,47	106,47
2.3	Patrimônio líquido	5.272.763	34,64	100,00	100,00	5.664.103	40,10	107,42	6.030.400	31,84	114,37	106,47	106,47	3.268.880	3.049.511	15,99	92,66	101,74	101,74
2.3.1	Capital Social	3.268.880	21,47	100,00	100,00	2.976.975	21,08	91,07	3.049.511	15,99	92,66	101,74	101,74	2.676.370	3.049.511	16,10	113,94	111,42	111,42
2.3.2	Lucros acumulados	2.676.370	17,58	100,00	100,00	2.736.914	19,38	102,26	3.049.511	16,10	113,94	111,42	111,42	(34.253)	(27.670)	-0,15	80,78	126,13	126,13
2.3.3	(-) Despesas do exercício seguinte	(34.253)	-0,22	100,00	100,00	(21.938)	-0,16	64,05	(27.670)	-0,15	80,78	126,13	126,13	(638.234)	(20.278)	-0,11	3,18	72,82	72,82
2.3.4	(-) Diferido	(638.234)	-4,19	100,00	100,00	(27.846)	-0,20	4,36	(20.278)	-0,11	3,18	72,82	72,82						

