

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ**

**RAPHAEL ADRYANO ARAUJO DE OLIVEIRA**

**EVOLUÇÃO ECONÔMICO-FINANCEIRA DE EMPRESA DO SETOR INDUSTRIAL:  
ESTUDO DE CASO DE EMPRESA DE CALDERARIA PESADA EM PERÍODO DE  
CRISE ECONÔMICA**

**CURITIBA**

**2019**

**RAPHAEL ADRYANO ARAUJO DE OLIVEIRA**

**EVOLUÇÃO ECONÔMICO-FINANCEIRA DE EMPRESA DO SETOR INDUSTRIAL:  
ESTUDO DE CASO DE EMPRESA DE CALDERARIA PESADA EM PERÍODO DE  
CRISE ECONÔMICA**

Monografia apresentada como requisito parcial à conclusão do Curso de MBA em Gestão Estratégica, do Setor de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal do Paraná.

Orientadora: Profa. Dra. Ana Paula M. Cherobim

**CURITIBA**

**2019**

**TERMO DE APROVAÇÃO****RAPHAEL ADRYANO ARAUJO DE OLIVEIRA****EVOLUÇÃO ECONÔMICO-FINANCEIRA DE EMPRESA DO SETOR INDUSTRIAL:  
ESTUDO DE CASO DE EMPRESA DE CALDERARIA PESADA EM PERÍODO DE  
CRISE ECONÔMICA**

Monografia de especialização na modalidade aprovada como requisito para obtenção do título de MBA no Curso de Gestão Estratégica do departamento de Pós-Graduação da Escola de Administração da UFPR – Educação Executiva, na Universidade Federal do Paraná.

**CURITIBA****2019**

## **EVOLUÇÃO ECONÔMICO-FINANCEIRA DE EMPRESA DO SETOR INDUSTRIAL: ESTUDO DE CASO DE EMPRESA DE CALDERARIA PESADA EM PERÍODO DE CRISE ECONÔMICA**

**Raphael Adryano Araujo de Oliveira**

### **RESUMO**

O presente trabalho tem como objetivo apresentar e analisar os principais indicadores contábeis de uma empresa especializada e consagrada há mais de 30 anos no setor de caldeiraria bruta, com padrões de excelência em projeto, fabricação e montagem de tanques atmosféricos (em geral de aplicação no armazenamento de combustíveis). Uma comparação evolutiva foi realizada por meio de análise da situação econômico-financeira dos principais demonstrativos contábeis da companhia ao longo dos últimos anos, após o enfrentamento de 2 grandes crises financeiras do país. O estabelecimento dos critérios de pesquisa e dos indicadores utilizado foi realizado mediante consulta a bibliografias atualizadas sobre o tema, sendo então aplicados sobre as demonstrações contábeis consolidadas compreendidas no período de 2010 a 2017 da empresa. Foram extraídas informações representativas de seus indicadores econômico-financeiros. Posteriormente, foram elaboradas análises que auxiliaram a comparação e evolução da empresa, bem como as condições de contorno de concorrência e mercado. Como principais resultados, verificou-se que a empresa apresenta variações importantes em seus indicadores de liquidez, rentabilidade e endividamento, sendo este último o que apresentou maiores diferenças durante a apuração dos resultados. Os indicadores financeiros são meios já bastante estudados e confiáveis como recurso de análise dos fundamentos econômicos financeiros e da gestão empresarial.

**Palavras-chave:** Análise contábil; indicadores financeiros; rentabilidade.

## **ECONOMIC AND FINANCIAL DEVELOPMENTS OF A COMPANY OF THE INDUSTRIAL SECTOR: CASE STUDY OF HEAVY BOILER COMPANY IN A PERIOD OF ECONOMIC CRISIS**

**Raphael Adryano Araujo de Oliveira**

### **ABSTRACT**

The present work aims to present and analyze the main accounting indicators of a company specialized and consecrated for more than 30 years in the base mechanic industry, with standards of excellence in the design, manufacture and assembly of storage tanks (generally of application of fuels). An evolutionary comparison was made by analyzing the economic and financial situation of the company's main financial statements in recent years, between two financial crises in Brazil. The research criteria and the indicators used were carried out by consulting updated bibliographies on the subject, and then applied to the consolidated financial statements included in the period from 2010 to 2017 of the company. Representative information was extracted from its economic and financial indicators. Subsequently, analyzes were elaborated that helped the comparison and evolution of the company, as well as the conditions of competition and market. As main results, it was verified that the company presents important variations in its indicators of liquidity, profitability and indebtedness, being the latter the one that presented major differences during the calculation of the results. Financial indicators are already well studied and reliable means as a resource to analyze financial-economic fundamentals and business management.

**Keywords:** Accounting analysis; financial indicators; profitability;

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>8</b>
1.1 A Empresa .....	9
1.2 O Mercado .....	12
1.2.1 Mercado Atual ( <i>Principal fonte de renda da empresa</i> ) .....	12
1.2.2 Outros Mercados ( <i>Fontes secundárias de renda da empresa</i> ): ..	13
1.2.3 Mercado Off-shore ( <i>Perspectiva Futura</i> ) .....	14
<b>2 REVISÃO DA LITERATURA .....</b>	<b>15</b>
<b>3 METODOLOGIA .....</b>	<b>18</b>
3.1 Objetivos.....	18
3.2 Indicadores .....	18
<b>4 DESENVOLVIMENTO E ANÁLISE DE RESULTADOS .....</b>	<b>21</b>
4.1 Crescimento Financeiro .....	21
4.2 Rentabilidade.....	22
4.3 Retorno.....	23
4.4 Endividamento .....	24
4.5 Solvência .....	25
4.6 Prazos Médios .....	26
4.7 Ciclos.....	28
4.8 NGC e Saldo de Tesouraria .....	29
4.8 Autofinanciamento e Ciclo Financeiro .....	30
<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>32</b>
<b>6 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>34</b>
<b>7 ANEXOS .....</b>	<b>36</b>

## LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 - MONTAGEM DE TANQUES .....	9
FIGURA 2 - MERCADO ATUAL: TERMINAIS PORTUÁRIOS, INSTALAÇÕES PETROQUÍMICAS E USINAS DE ÁLCOOL .....	10
FIGURA 3 - MERCADO ATUAL: VOLUMES DE EXPANSÃO DE TERMINAIS PORTUÁRIOS EM 2018 .....	13
FIGURA 4 - OUTROS MERCADOS: MONTAGEM ELETROMECAÂNICA .....	14
FIGURA 5 - PERSPECTIVA FUTURA DE PRODUTOS PRONTOS PARA MERCADO OFF-SHORE .....	14

## LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 - EVOLUÇÃO DE FATURAMENTO, PATRIMÔNIO LÍQUIDO E LUCRO LÍQUIDO. REAL 2008 A 2017 E LINHAS DE TENDÊNCIA ATÉ 2022 .....	11
GRÁFICO 2 - GRÁFICOS DE EVOLUÇÃO FINANCEIRA (FATURAMENTO, PATRIMÔNIO LÍQUIDO E LUCRO LÍQUIDO) .....	21
GRÁFICO 3 - RENTABILIDADE: ANÁLISE DE GIRO DO ATIVO E MARGEM DE LUCRO.....	22
GRÁFICO 4 - TAXAS DE RETORNO, ROA, ROE E ROIC .....	23
GRÁFICO 5 - ENDIVIDAMENTO .....	24
GRÁFICO 6 - LIQUIDEZ CORRENTE, SECA E IMEDIATA .....	25
GRÁFICO 7 - PRAZOS MÉDIOS (ESTOQUE, RECEBIMENTO E PAGAMENTO)..	26
GRÁFICO 8 - CICLOS DE CAIXA E OPERACIONAL.....	28
GRÁFICO 9 - NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO E SALDO DE TESOURARIA .....	29
GRÁFICO 10 - AUTOFINANCIAMENTO E CICLO FINANCEIRO .....	30

## LISTA DE TABELAS

TABELA 1 - EVOLUÇÃO DE LOCALIZAÇÃO E CAPACIDADE PRODUTIVA DO GRUPO VETOR-MATHIAS.....	11
TABELA 2 - EVOLUÇÃO BALANÇO E DRE DE 2010 A 2017 CONSOLIDADO GRUPO VETOR MATHIAS.....	36
TABELA 3 - RESULTADOS .....	39

## LISTA DE QUADROS

QUADRO 1 - INDICADORES FINANCEIROS .....	20
--	----

## 1 INTRODUÇÃO:

O setor de Energia tem participação decisiva no PIB brasileiro, e, embora tenha tido um resultado de baixa significância no resultado final do primeiro trimestre de 2018, foi o setor que mais cresceu a partir de 2017 (mostrando uma estagnação e até mesmo um recuo da Agropecuária e um grande desenvolvimento na Indústria dependente da Energia. Também é possível observar que, mesmo com um bom desempenho geral no setor de Energia, ainda há muito o que crescer em termos de extração, e conseqüentemente em todas as indústrias que contribuem para o setor, dentre elas o armazenamento de combustíveis (IBGE, 2018).

Dentro do setor do Energia, destacam-se os grandes complexos industriais existentes no Brasil, variando de diversas formas de produção de Energia (hidroelétrica, origem fóssil, álcool, eólica, etc.). Neste grupo industrial, destaca-se para este trabalho em particular as refinarias, distribuidores rodoviários, ferroviários e também portuários de combustíveis fósseis ou mesmo químicos e álcool (tanto de indústria offshore e onshore), usuários de sistemas de armazenamento por tanques.

Com a expectativa de retomada de produção do pré-sal e também da economia do Brasil de forma global, existe um movimento dos envolvidos em toda cadeia de produção de energia, buscando competir no mercado internacional e doméstico, assim como atrair investidores e ampliar suas estruturas de negócios.

Com isso, é necessário apurar as demonstrações financeiras e extrair delas, por meio de sua análise com o uso de indicadores de desempenho econômico e financeiro, subsídios consistentes sobre a situação patrimonial da empresa.

A contabilidade apresenta as ferramentas necessárias para prestar estas informações de maneira adequada e linguagem acessível, demonstrando a evolução econômica e da gestão estratégica financeira da empresa, independentemente do ramo de atividade, sejam elas comerciais, industriais, governamentais, filantrópicas ou de serviços.

Neste trabalho, pretende-se analisar o crescimento e desenvolvimento de uma empresa no ramo de construção de tanques, tubulações e estruturas metálicas (com uma grande expectativa de desenvolvimento também na indústria offshore e reparos em estaleiros), utilizando de suas demonstrações financeiras consolidadas e indicadores contábeis, em busca de informações úteis para os usuários externos e internos da empresa.

## 1.1 A Empresa

O grupo de empresa avaliado, VETOR-MATHIAS, foi fundado em 1987, pelo Engenheiro Mecânico Lauro Mathias Neto, na cidade de Curitiba, Paraná. Após ter trabalhado em uma grande empresa multinacional do ramo de distribuição de combustíveis, seu fundador iniciou com pequenos trabalhos de limpeza e manutenção de tanques de combustíveis, e logo a empresa encarou um grande desafio que alterou significativamente os rumos do grupo e do negócio em si.

Convidado para iniciar a montagem de um terminal de tanques em Paranaguá, com concorrentes que seguiam a metodologia de montagem usual com guindastes, Lauro Mathias Neto investiu em um sistema de montagem invertido (montando o tanque a partir do teto para o fundo, oposto em relação ao tradicional), conforme FIGURA 1.



FIGURA 1 – Montagem de tanques (pelo método invertido – macacos - à esq. e pelo método tradicional – guindaste - à dir.)

Em uma obra de duração de 1 ano, o investimento em tecnologia e mudança de conceito levou em torno de 6 meses, porém os resultados vieram nos outros 6 meses seguintes, onde a Vetor não só superou os concorrentes como assumiu parte de seus escopos e firmou sua parceria com o cliente, a qual perdura até hoje.

O método invertido proposto pelo engenheiro Lauro Mathias Neto possui uma particularidade técnica muito relevante, no fato de que o método de ancoragem das chapas do tanque é de fato invertido, transformando a força usualmente de compressão nos eixos dos macacos em força de tração, onde o componente possui uma resistência muito maior. Com isso, seus equipamentos se firmaram como mais leves e com menor necessidade de carga elétrica e espaço físico para operar. A inovação tecnológica tornou-se um grande diferencial e parte do DNA da empresa.

Após o primeiro grande sucesso, a empresa, na época composta apenas pela L. Mathias, que futuramente passou a ser MATHIAS ENGENHARIA, especializada em projetos e desenvolvimento e sua empresa irmã, fundada pelo mesmo sócio principal, a VETOR TECNOLOGIA, com especialidade em fabricação e montagem. Assim o grupo desenvolveu os primeiros trabalhos chamados “turn-key”, novamente inovando com pequenas unidades funcionais de bombeamento e abastecimento de tanques e plataformas de carregamento, neste período a empresa também desenvolveu projetos de tetos flutuantes internos, sendo pioneira neste que seria um segmento de grande importância de aproximação com clientes, no futuro.

Com 20 anos de desenvolvimento de pequenos projetos (com um faturamento em torno de até 5 milhões no ano), o Grupo Vetor-Mathias iniciou na década de 2010 um trabalho ousado de entrada em empreendimentos da Petrobrás. Com uma nova estrutura dividida entre uma fábrica em São José dos Pinhais e uma sede em Curitiba. Estes empreendimentos colocaram a empresa em um novo patamar de qualidade e embasamento técnico, com o desenvolvimento de procedimentos e inserção da metodologia de montagem invertida dentro da Petrobrás.

Nos últimos 4 anos (de 2014 até hoje) a empresa desenvolveu-se, com faturamento crescente (praticamente dobrando a cada ano, como pode ser visto no Gráfico 01. Até 2017 temos dados reais e baseadas nos demonstrativos financeiros da empresa (ANEXO 1), com uma linha de tendência polinomial com previsões até 2022, objeto de nosso estudo. No gráfico de evolução do Patrimônio Líquido, é possível verificar uma imensa oportunidade que a empresa obteve após anos de negociação com o governo: a concessão de uma área de 32.000 m<sup>2</sup> no porto de Antonina (SEC. DOS PORTOS, UFSC, LAB TRANS, 2013), através da recente Lei dos Portos (BRASIL, 1993), capacitando à empresa para adentrar futuramente no promissor mercado offshore, para reparo de estaleiros e demais embarcações. A evolução de instalações físicas da empresa pode ser vista da TABELA 1.

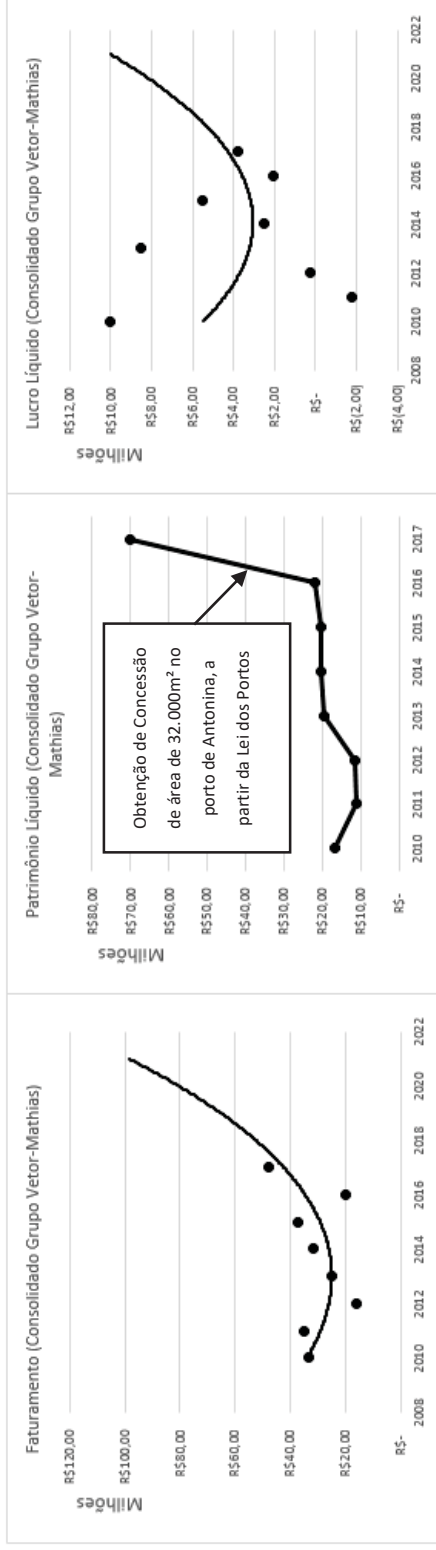


GRÁFICO 1 – Evolução de Faturamento, Patrimônio Líquido e Lucro Líquido. Real 2008 a 2017 e linhas de tendência até 2022







			
			

TABELA 1 – Evolução de localização e capacidade produtiva do Grupo Vektor-Mathias

## 1.2 O Mercado

### 1.2.1 Mercado Atual:

O mercado atual é a principal fonte de resultados da empresa, conforme apresentado no histórico do Grupo, o maior mercado de atuação do Grupo Vetor Mathias está em EPCs de Terminais Portuários de Combustíveis, além de instalações petroquímicas em geral.



FIGURA 2 – Mercado atual: Terminais Portuários, Instalações Petroquímicas e usinas de álcool

Embora o cenário político-econômico do país ainda seja de instabilidade, a análise do próprio crescimento do Grupo é uma comprovação (e consequência) do crescimento deste mercado.

O Grupo Vetor-Mathias participa ativamente nas concorrências e execuções dos projetos de implantação de novos terminais, acompanhando o crescimento do mercado estimado atualmente em uma média de 35% em relação aos volumes atuais, com perspectivas de continuidade de investimentos até 2025, de acordo com os relatórios anuais Petrobrás e ANP.

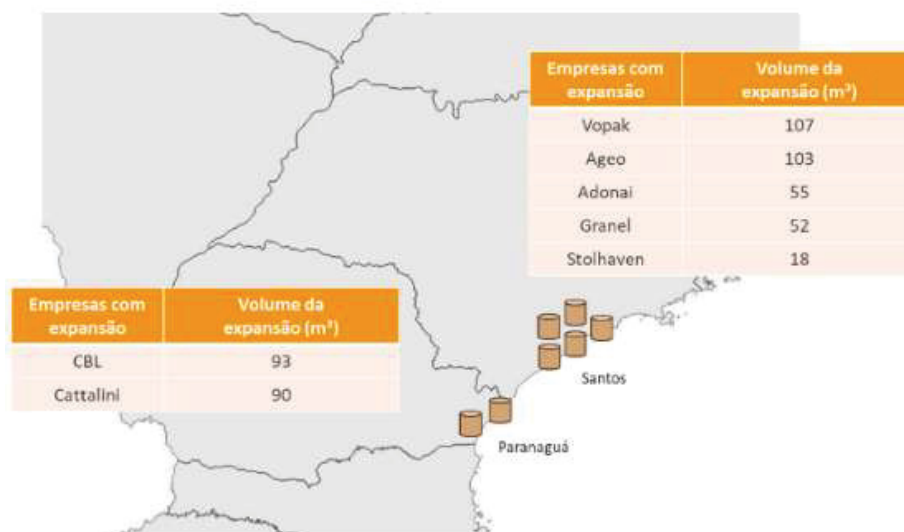


FIGURA 3 – Mercado atual: Volumes de expansão de terminais portuários em 2018

De forma análoga, percebe-se uma forte movimentação e reorganização da Petrobrás em serviços de manutenção (o qual o Grupo Vetor-Mathias já participa de um contrato de 5 anos para o sul e sudeste), numa clara preparação para novos investimentos e retomada do Pré-Sal.

Assim como o mercado Petrobrás, a Vetor participa ativamente de obras de usinas de álcool, biocombustíveis e químicas, influenciadas diretamente por esta.

### 1.2.2 – Outros Mercados:

Aproveitando de sua capacitação a partir do desenvolvimento de pessoal, técnicas de caldeiraria em chapas, tubulações, perfis para estruturas, o GRUPO VETOR-MATHIAS incluiu em seu portfólio a abordagem de outros mercados, como complemento de faturamento, trabalhando com montagem eletromecânica (papeleiras, indústrias madeireiras, agroindústria, montagem de tubulações, mineradoras, sistemas de combate a incêndio, etc). As receitas desses negócios são importantes, porém menor pode de contribuição para os resultados da empresa.

Embora sejam projetos de grande oferta, normalmente são trabalhos de curtos períodos, dos quais o Grupo faz uma minuciosa análise de rentabilidade para acatar, com equipes diferenciadas de modo a não obstruir o foco de seu mercado principal e de maior faturamento.

São também projetos estratégicos, que, por sua menor complexidade permitem também o emprego de testes de novas técnicas (mantendo o DNA de inovação da empresa sempre vivo) proporciona o desenvolvimento de novos clientes e mercados, trazendo alternativas em momentos de crise ou baixa do mercado Petroquímico. Hoje, estes mercados perfazem em torno de 5% do faturamento da empresa. Nos últimos 3 anos contábeis, estes mercados perfizeram de 5 a 15% do faturamento, mas já chegaram a 30% em momentos de baixa da indústria Petroquímica.



FIGURA 4 – Outros Mercados: Montagem Eletromecânica

### 1.2.3 – Mercado Offshore (Perspectiva Futura):

Seguindo a mesma linha de aproveitamento da infraestrutura técnica e mão de obra especializada e utilizando-se da estratégia logística de localização do novo terreno do Grupo no porto de Antonina, abre-se a perspectiva de entrada no mercado de reparos navais e também fabricação de equipamentos prontos para offshore, como jaquetas, tanques prontos, spools de tubulação, tanto para mercado interno quanto para exportação.

Este é um mercado 100% novo para o Grupo, também altamente influenciado pela retomada do pré-sal e reaquecimento da economia já citado e previsto pelas tendências de mercado apresentadas nos slides anteriores. Há uma perspectiva conservadora de um acréscimo de faturamento de no mínimo 10%, podendo ser maior conforme entrada do Grupo no mercado, pois este possui maior demanda.



FIGURA 5 – Perspectiva futura de produtos prontos para mercado off-shore.

## 2 REVISÃO DA LITERATURA:

A partir de demonstrações contábeis estruturadas e padronizadas, como o Balanço Patrimonial, a Demonstração do Resultado do Exercício, a Demonstração de Fluxo de Caixa, foi possível estruturar e interpretar os fenômenos econômicos e financeiros do histórico da empresa em questão, utilizando-se de indicadores típicos de análise de mercado.

De acordo com Diniz (2015, p.22), “*é possível, por meio dos indicadores calculados (liquidez, endividamento, rentabilidade e lucratividade), elaborarmos um parecer sobre sua situação econômico-financeira*”. Porém, para que o parecer tenha uma fundamentação mais precisa e realista, é necessário que os indicadores obtidos sejam analisados minuciosamente com um tempo suficientemente grande para que se percebam os resultados das mudanças de estratégias ligadas aos indicadores selecionados para esta observação.

As decisões financeiras, tanto para investimento quanto financiamento estão necessariamente ligadas com a atividade econômica, capacitação da empresa e, principalmente com uma condição realista para análise de seus indicadores, para proporcionar planejamento de ações que satisfaça as expectativas de remuneração dos proprietários de capital e viabilize economicamente este plano.

Devido as diversidades de investimentos, o investidor precisa conhecer e avaliar as condições para que tenha possibilidade de um retorno existente, dessa forma é analisado aplicação hoje e a quantia para o retorno estimada no futuro (CHEROBIM; LEMES; RIGO, 2006).

Para Franco (1989) o objetivo principal das demonstrações financeiras é fazer com que o investidor tenha uma avaliação da empresa que investe.

Dessa forma Franco (1989, p.93), explica que “*analisar uma demonstração é decompô-la em partes, para melhor interpretação de seus componentes*”.

Para Cherobim; Lemes e Rigo (2002), demonstra-se através dos índices econômico-financeiros que se podem reduzir riscos de perda financeira de acordo com o interesse do usuário. Quanto maior o interesse da análise conseqüentemente menor será o risco de erro por parte do investidor. Do ponto de vista contábil, em face

do conjunto patrimonial, interessa principalmente conhecer dos aspectos do patrimônio: econômico e financeiro.

De acordo com Ribeiro (2009), *“o processo de análise começa quando termina o processo contábil”*; portanto, o trabalho do analista é de interpretar e traduzir as informações do contador em cenários e entendimentos da situação da empresa, bem como sua saúde econômico-financeira.

Conforme Matarazzo (2010, p.3), *“as demonstrações financeiras fornecem uma série de dados sobre a empresa de acordo com as regras contábeis. A Análise de Balanços transforma estes dados em informações e será tanto mais eficiente quanto melhores dados produzir”*.

De acordo com Lemes, Rigo e Cherobim (2006), *“os indicadores financeiros são grandezas comparáveis obtidas a partir de valores monetários absolutos”*, dos quais podemos destacar os índices de Liquidez, de Atividade ou Eficiência operacional, Endividamento, Lucratividade e Rentabilidade.

Segundo Diniz (2015, p.22), *“as demonstrações contábeis são parte importante da gestão de uma empresa. Por meio das informações que elas fornecem, os gestores podem tomar uma série de decisões que envolvem fatores financeiros e não financeiros, de maneira a obter resultados mais apurados dentro dos objetivos propostos pelo processo de planejamento. Portanto, é importante conhecermos quem são aqueles que têm interesse em elaborar uma análise das demonstrações contábeis, ou seja, quem são os usuários de tal técnica de análise: gestores, investidores, credores e governo”*, o que é reafirmado em Assaf Neto (2012, p.44), *“a Análise de Balanços permite que se extraia, dos demonstrativos contábeis apurados e divulgados por uma empresa, informações úteis sobre seu desempenho econômico-financeiro, podendo atender aos objetivos de análise dos investidores, credores, concorrentes, empregados, governo, etc.”*.

Conforme foi possível ver em Lemes, Rigo e Cherobim (2006, p. 90), *“os índices de atividade ou eficiência operacional medem a velocidade com que várias contas se transformam em caixa. Quanto mais rápido estes itens de ativo e passivo giram dentro do exercício contábil, melhor será a administração destes itens”*.

Para Assaf Neto (2012, p.176), *“o estudo tradicional da liquidez inclui, entre outros indicadores financeiros, a Liquidez Imediata, Liquidez Seca, Liquidez Corrente e Liquidez Geral”*.

A situação econômica diz respeito à aplicação e ao rendimento do capital, enquanto a financeira diz respeito à liquidez da empresa, ou seja, ao seu grau de solvência (FRANCO, 1989, p. 93-94).

Observou-se também em Lemes, Rigo e Cherobim (2006) que: “*Os índices de Endividamento medem a participação relativa do capital de terceiros na empresa*” e “*os índices Lucratividade ou Rentabilidade medem o lucro e retorno da empresa em relação à diversos itens do Balanço e Demonstração de resultados do exercício*”.

Cada parte da metodologia proposta para análise é responsável por conclusões específicas e complementares entre si, demonstrando a real situação econômico-financeira da instituição em análise, com como as perspectivas e possibilidades futuras de desempenho.

Portanto, para que saibamos se a situação econômico-financeira de uma organização é realmente ótima, regular ou ruim, precisamos comparar os indicadores encontrados com os indicadores-padrão, também conhecidos por quocientes-padrão. De acordo com Ribeiro (2009), quocientes padrão são os quocientes alcançados com maior frequência por organizações que exercem o mesmo ramo de atividade e atuam em uma mesma região.

Desta forma, utilizando-se dos Balanços e Demonstrativos de resultados da empresa entre os anos de 2010 a 2017, foi possível compilar as informações e traduzi-las em análises de cenários e histórico da empresa, conforme foi possível observar nos capítulos seguintes.

### 3 METODOLOGIA

Estudo de caso a partir de abordagem qualitativa e quantitativa. Por meio da análise das demonstrações financeiras e dos indicadores contábeis, pretende-se verificar os principais indicadores de a liquidez, lucratividade e endividamento da empresa, bem como quais ações trouxeram a empresa ao resultado atual, e as medidas sugeridas para manutenção e revisão de rumos.

#### 3.1 Objetivos:

Levantar, mediante análise do Balanço Patrimonial (BP) e da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), a evolução dos indicadores contábeis no Grupo Vetor-Mathias por meio das demonstrações financeiras publicadas nos últimos sete anos, ou seja, o período compreendido entre 2010 e 2017.

Avaliar as demonstrações contábeis e histórico da empresa, relacionando as variações de indicadores com os momentos e situações que ocorreram na empresa, a fim de criar um embasamento teórico para análises de tendência.

As análises de projeções, tendências e planos de viabilidade serão abordadas em um outro trabalho independente, abordado por Andreis, 2019.

#### 3.2 Indicadores:

A partir do Balanço Patrimonial e dos Demonstrativos de resultado da empresa, no período de 2010 a 2017, apresentados nos anexos, foi possível calcular e quantificar os indicadores enquadrados nas categorias de: crescimento financeiro, rentabilidade, endividamento, solvência, prazos médios, ciclo, giro e capacidade de autofinanciamento, cada qual pormenorizado e analisado no item 4 deste trabalho: Desenvolvimento e Análise de Resultados.

QUADRO 1 – INDICADORES FINANCEIROS (continua)

<i>Crescimento Financeiro</i>	<i>Faturamento</i>	<i>Evolução do Faturamento</i>
	<i>Lucro Líquido</i>	<i>Evolução do Lucro Líquido</i>
	<i>Patrimônio Líquido</i>	<i>Evolução do Patrimônio Líquido</i>
<i>Indicadores de Rentabilidade</i>	<i>Giro do Ativo</i>	$= \frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo Total}}$
	<i>Margem Líquida</i>	$= \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}}$
	<i>ROE – Rentabilidade do Patrimônio Líquido</i>	$= \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$
	<i>ROA – Rentabilidade do Ativo</i>	$= \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Total}}$
	<i>Rentabilidade sobre o capital Investido ROIC</i>	$= \frac{\text{NOPAT}}{\text{Capital Investido}}$ , com NOPAT = Lucro antes do imposto + Imposto de Renda e, Capital Investido = Capital Próprio (Patrimônio Líquido) + Capital de Terceiros
<i>Indicador de Endividamento</i>	<i>Endividamento Financeiro</i>	$= \frac{\text{Empréstimos e Financiamentos}}{\text{Patrimônio Líquido}}$
<i>Índices de Solvência</i>	<i>Liquidez Corrente</i>	$= \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$
	<i>Liquidez Seca</i>	$= \frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques}}{\text{Passivo Circulante}}$
	<i>Liquidez Imediata</i>	$= \frac{\text{Disponibilidades}}{\text{Passivo Circulante}}$

QUADRO 1 – INDICADORES FINANCEIROS (conclusão)

<i>Prazos Médios</i>	<i>PME (Prazo Médio de Estoque)</i>	$= \frac{\text{Estoques} \times 360}{\text{Custo Produto Vendido}}$
	<i>PMR (Prazo Médio de Recebimento)</i>	$= \frac{\text{Contas a Receber} \times 360}{\text{Receita}}$
	<i>PMP (Prazo Médio de Pagamento)</i>	$= \frac{\text{Custos com Fornecedores} \times 360}{\text{Custo Produto Vendido}}$
<i>Ciclo</i>	<i>Ciclo Operacional</i>	$= \text{PME} + \text{PMR}$
	<i>Ciclo de Caixa</i>	$= \text{Ciclo Operacional} - \text{PMP}, \text{ ou } \text{PME} + \text{PMR} - \text{PMP}$
<i>Giro</i>	<i>NCG (Necessidade de Capital de Giro)</i>	$= \text{Ativo Operacional} - \text{Passivo Operacional}$
	<i>Saldo de Tesouraria</i>	$= \text{Ativo de Tesouraria} - \text{Passivo de Tesouraria}$
<i>Capacidade de Autofinanciamento</i>	<i>Autofinanciamento</i>	$= \text{Lucro Líquido} + \text{Depreciação} - \text{Variação de NGC do ano atual/ano anterior}$
	<i>Taxa de Autofinanciamento</i>	$= \frac{\text{Autofinanciamento}}{\text{Vendas}}$
	<i>Ciclo Financeiro</i>	$= \frac{\text{NGC}}{\text{Vendas}}$

#### 4 DESENVOLVIMENTO E ANÁLISE DE RESULTADOS:

A partir do Balanço Patrimonial e dos Demonstrativos de resultado da empresa, no período de 2010 à 2017, apresentados nos anexos, organizaram-se os gráficos históricos de evolução dos indicadores conforme abaixo:

##### 4.1 – Crescimento financeiro:

Apresentando diretamente as evoluções no tempo do faturamento, patrimônio líquido e lucro líquido da empresa, conforme abaixo:

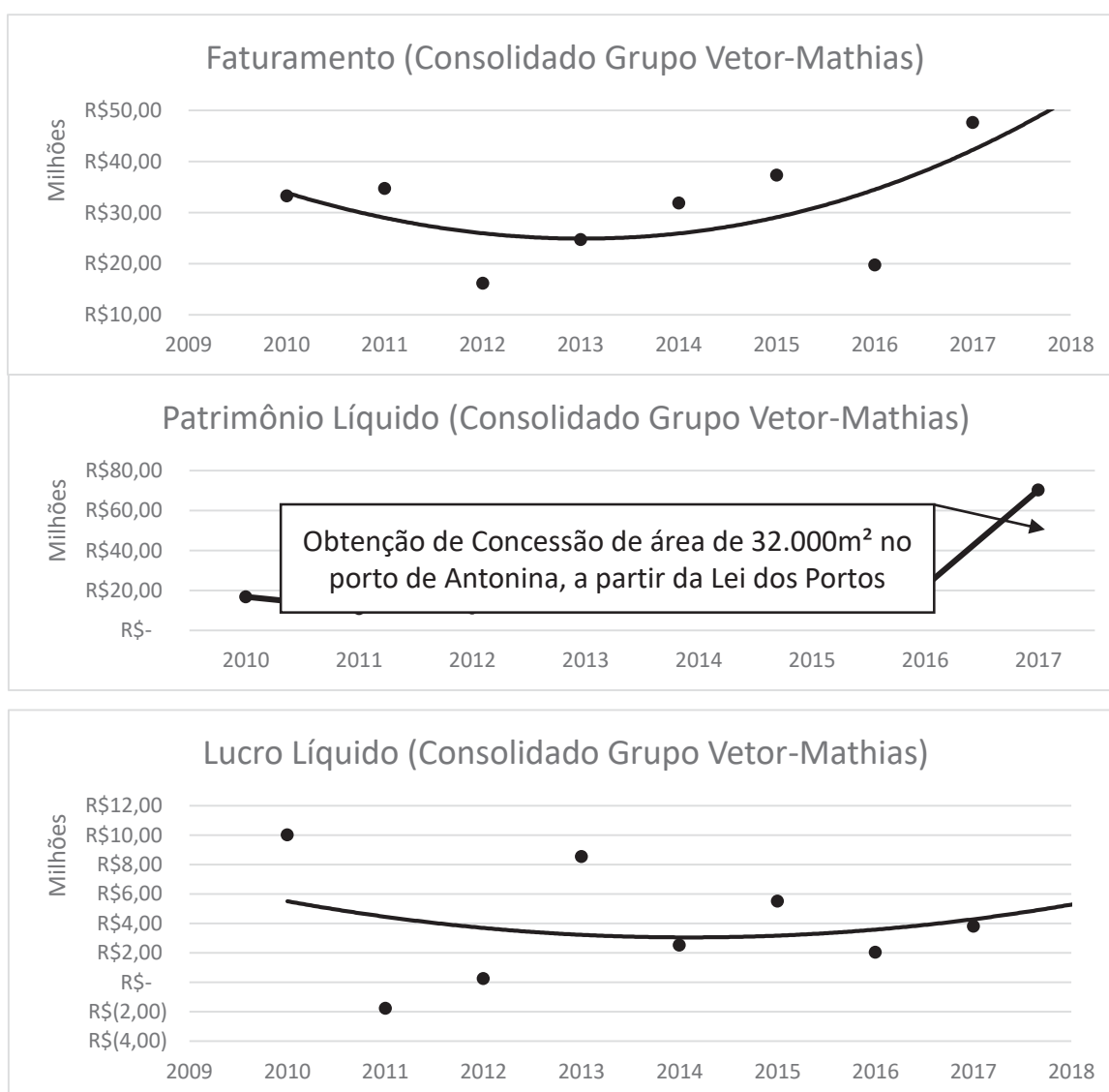


GRÁFICO 2 – Gráficos de evolução financeira (Faturamento, Patrimônio Líquido e Lucro Líquido)

**Análise:** Foi possível observar a coerência entre os gráficos de faturamento e lucro líquido, já identificando previsões de capacidade futura, material necessário para análise de planos de negócios futuros a partir de linhas de tendências.

No gráfico de Patrimônio Líquido, também se observa um salto entre 2016 a 2017, referente à aquisição da área de Antonina a partir da Lei dos portos. Este ponto é importante de ser destacado pois sua variação influencia diretamente em outros indicadores financeiros, comentados a seguir.

#### 4.2 – Rentabilidade:

Os indicadores abaixo apresentam a relação de vendas com o ativo da empresa (giro do ativo) e também a relação do lucro pelas vendas (margem do ativo):

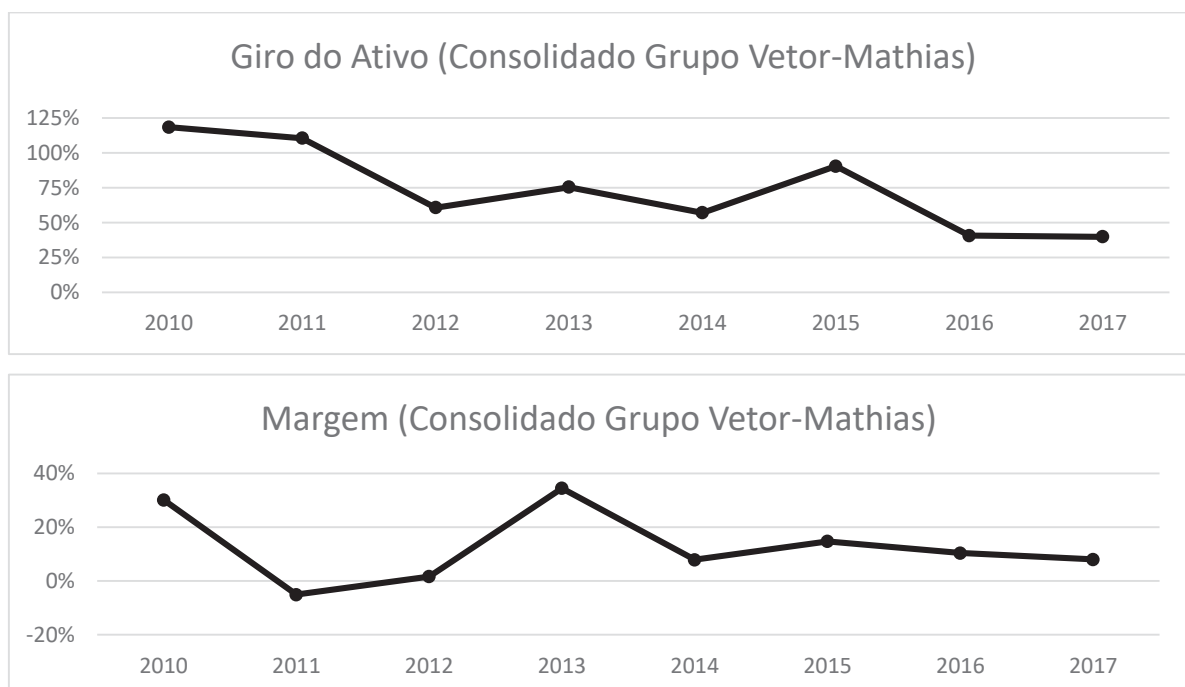


GRÁFICO 3 – Rentabilidade: análise de giro do ativo e margem de lucro

**Análise:** O primeiro gráfico demonstra uma queda e estabilização dos resultados pelos ativos., já no segundo gráfico, podemos notar um assentamento na flutuação da margem de lucro sobre os produtos vendidos, em torno de 10%. Este é um resultado importante quando se avalia conjuntamente o crescimento de faturamento da empresa, pois indica que a empresa se firmou em um novo posicionamento no mercado (maior faturamento) com uma margem de retorno atraente para este mercado.

#### 4.3 – Retorno:

Os indicadores abaixo apresentam uma análise de retorno percentual, do lucro líquido sobre patrimônio líquido (ROE), de lucro líquido sobre os ativos da empresa (ROA) e o retorno de capital investido, (ROIC), que representa a capacidade da empresa de gerar retorno a partir das fontes de financiamento.

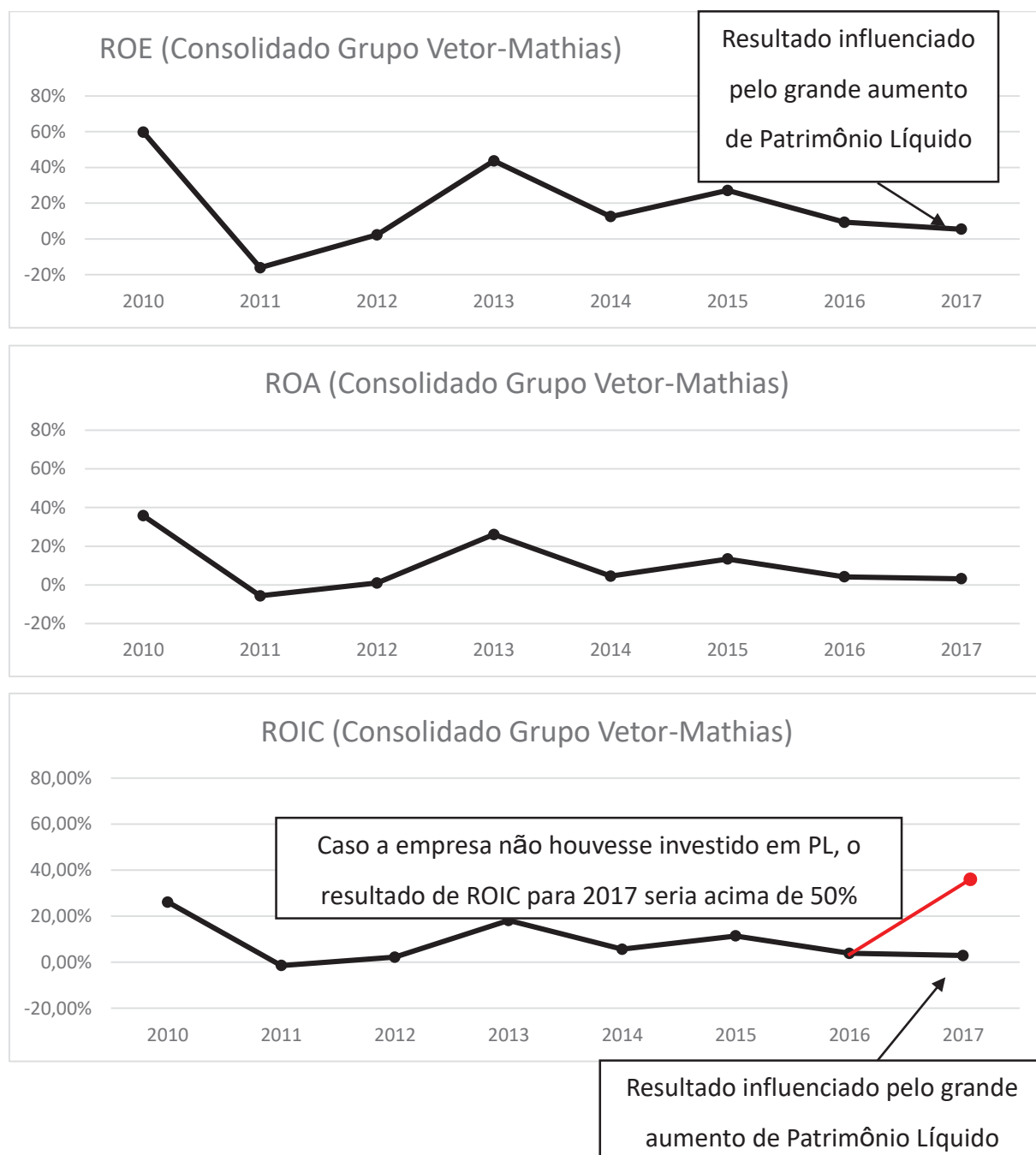


GRÁFICO 4 – Taxas de Retorno, ROA, ROE e ROIC

**Análise:** Foi possível observar uma coerência entre os resultados de ROE e ROA por conta da alta flutuação de resultado (lucro líquido) sobre valores que se mantem constantes por um determinado tempo e em seguida aumentam em escada (investimentos graduais). O fato do grande aumento no patrimônio líquido no último ano também deturpa um pouca a interpretação do resultado. A fato da empresa estar trabalhando no positivo nestes indicadores e ainda investindo em ativos e patrimônio pode ser visto de forma muito positiva.

Para o ROIC, verificou-se também que seu resultado é fortemente influenciado pelo aumento do patrimônio líquido em 2017. Caso a empresa não houvesse investido nada em patrimônio (o que não pode ser visto como algo bom), o resultado seria de um ROIC acima de 50%. Ou seja, todo o bom gerenciamento dos retornos das fontes de financiamento estão sendo bem direcionados para garantir o patrimônio e planejamento futura da empresa.

#### 4.4 – Endividamento:

O índice de endividamento escolhido é o índice de endividamento financeiro (por ser o que traz uma análise mais coerente com a situação de caixa da empresa). É uma relação direta entre os empréstimos e patrimônio da empresa: capacidade de honrar com estes empréstimos:

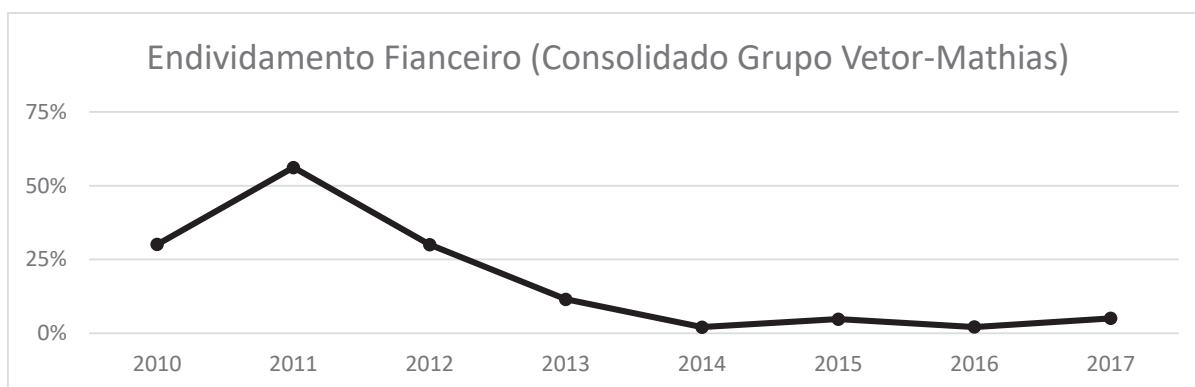


GRÁFICO 5 – Endividamento

**Análise:** O indicador de endividamento traz um bom cenário para os investidores. Embora tenha subido ligeiramente no último ano, traz uma perspectiva de estabilidade e controle dos pagamentos dos empréstimos em uma esfera menor que 10% (menor também que a própria lucratividade da empresa, como pode ser visto no gráfico de margem de lucro).

#### 4.5 – Solvência:

Tratam-se dos tradicionais índices de liquidez corrente (relação entre ativo circulante e passivo circulante); seca (relação entre ativo circulante sem estoques) e passivo circulante) e imediata (relação entre disponibilidades imediatas e passivo circulante).

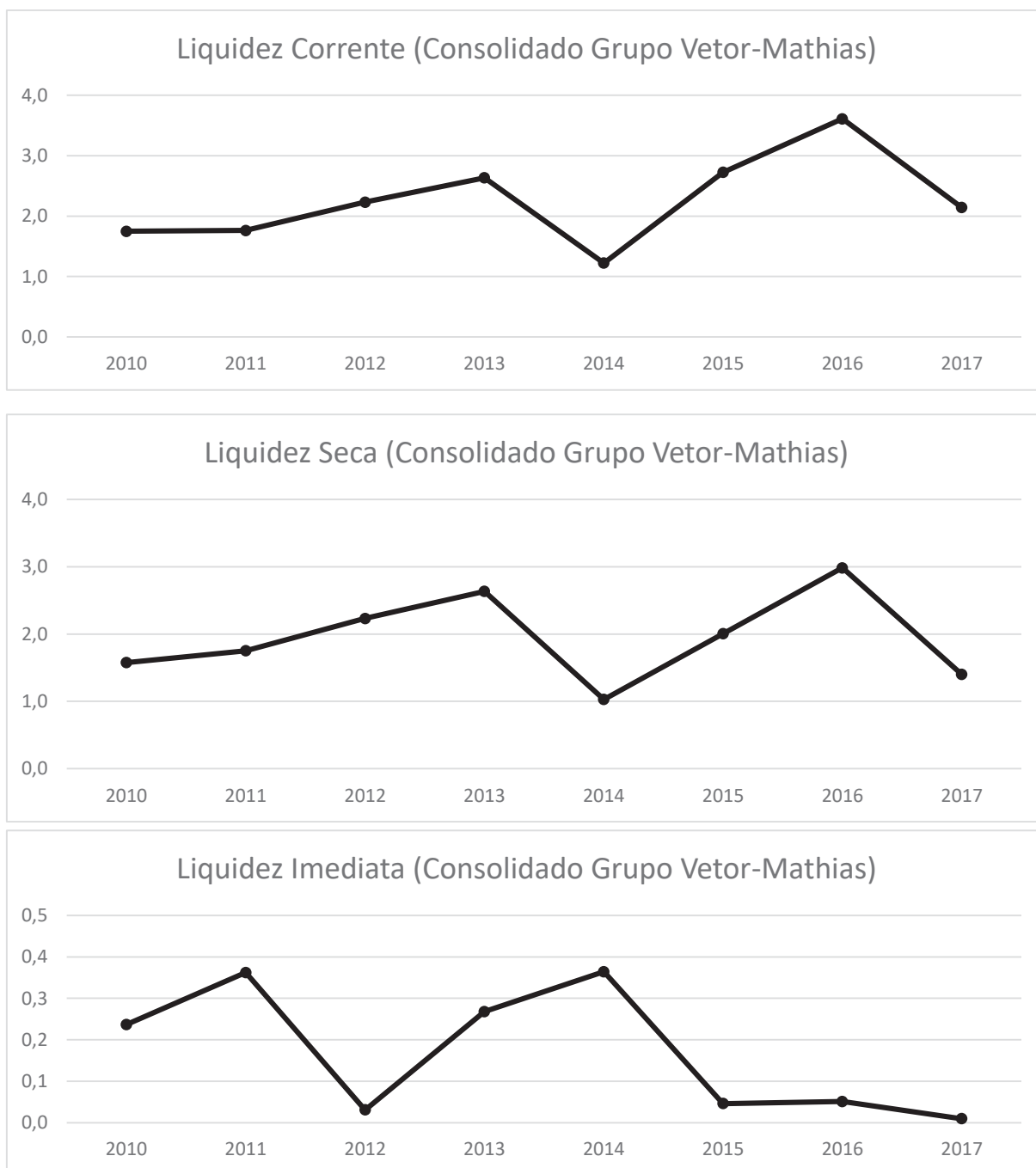


GRÁFICO 6 – Liquidez corrente, seca e imediata

**Análise:** verificou-se que a diferença entre liquidez corrente e seca é muito aproximada, indicando uma boa gestão de estoque (dado o processo construtivo, dentro do ano corrente, praticamente tudo o que é comprado é aplicado). Entre os anos de 2016 e 2017, há uma diferença levemente maior, de fácil compreensão ao se analisar conjuntamente o gráfico de produtividade, principalmente no ano de 2017, onde a Vetor produziu praticamente o dobro do que vinha produzindo, e com isso teve necessidade de um pulmão maior de estoque.

Em relação à Liquidez Imediata, percebe-se uma queda, em muito devida ao crescimento da empresa e necessidade de custos de salários para dar este suporte. Nota-se também um endividamento bancário crescente, mas também acompanhando as curvas de faturamento e lucro líquido. Importante perceber que: em todos os pontos a empresa sempre teve solvência positiva, uma raridade em empresas de construção atualmente e indicando uma forte preocupação de crescimento com sustentabilidade.

#### 4.6 – Prazos médios:

Estes índices demonstram os prazos médios entre o estoque e produto vendido (prazo médio de estoque), também a relação entre as contas a receber e a receita bruta (prazos médios de recebimento) e por fim, os prazos médios de pagamento (relação entre o prazo de pagamento e custo do produto vendido), em dias.

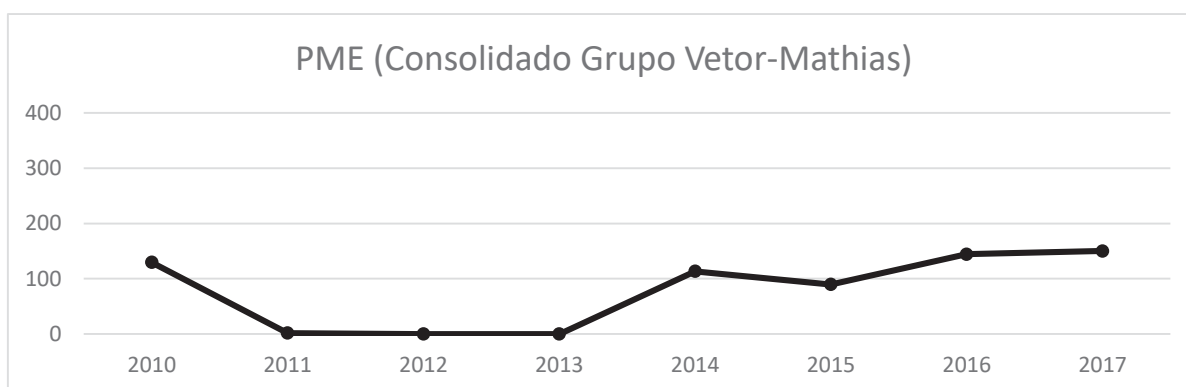


GRÁFICO 7 – Prazos Médios (Estoque, Recebimento e Pagamento) (continua)

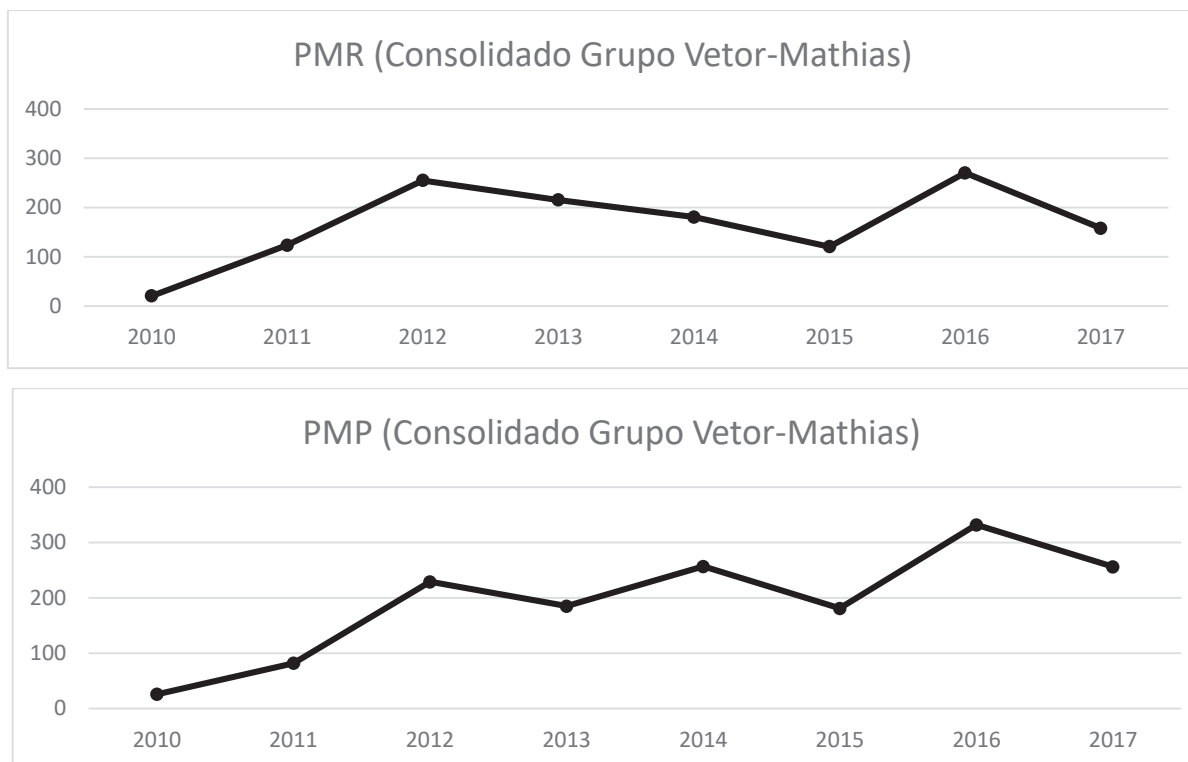


GRÁFICO 7 – Prazos Médios (Estoque, Recebimento e Pagamento) (conclusão)

**Análise:** Estes gráficos isoladamente trazem informações menos importantes que o contexto de ciclo, a ser visto no próximo slide, mas mesmo assim traz alguns conceitos interessantes de se observar sob ponto de vista de histórico da empresa. O maior destaque está nos anos de 2011 a 2013 praticamente não ter havido estoque. Isso se deu a uma estratégia de busca de faturamento direto na compra de materiais, o que pode agilizar as entregas na obra e aumentar o poder de barganha com os fornecedores, porém, em 2014 foi substituída novamente pela estratégia de compra direta pelo grupo, pelas vantagens tributárias de créditos de imposto. Sob o ponto de vista de custos de estoque, uma estratégia mais conservadora, mas sob o ponto de vista de custos tributários, mais viável. Outra importante informação a se tirar destes gráficos são:

Tempos de estoque sempre muito inferiores aos tempos de pagamento, indicando fluxo ativo e baixo estoque – independentemente da estratégia de faturamento direto (com exceção aos anos de 2011 a 2013, pelos motivos já falados).

Tempos de pagamento sempre acompanhando a curva de recebimentos.

#### 4.7 – Ciclos:

Com estes índices, podemos compreender o comportamento operacional, com a soma de períodos de estoque e recebimento (tempo de operação) e também de caixa, com a diferença entre o período de pagamento para o período operacional (sobra de tempo para pagar os recebíveis).

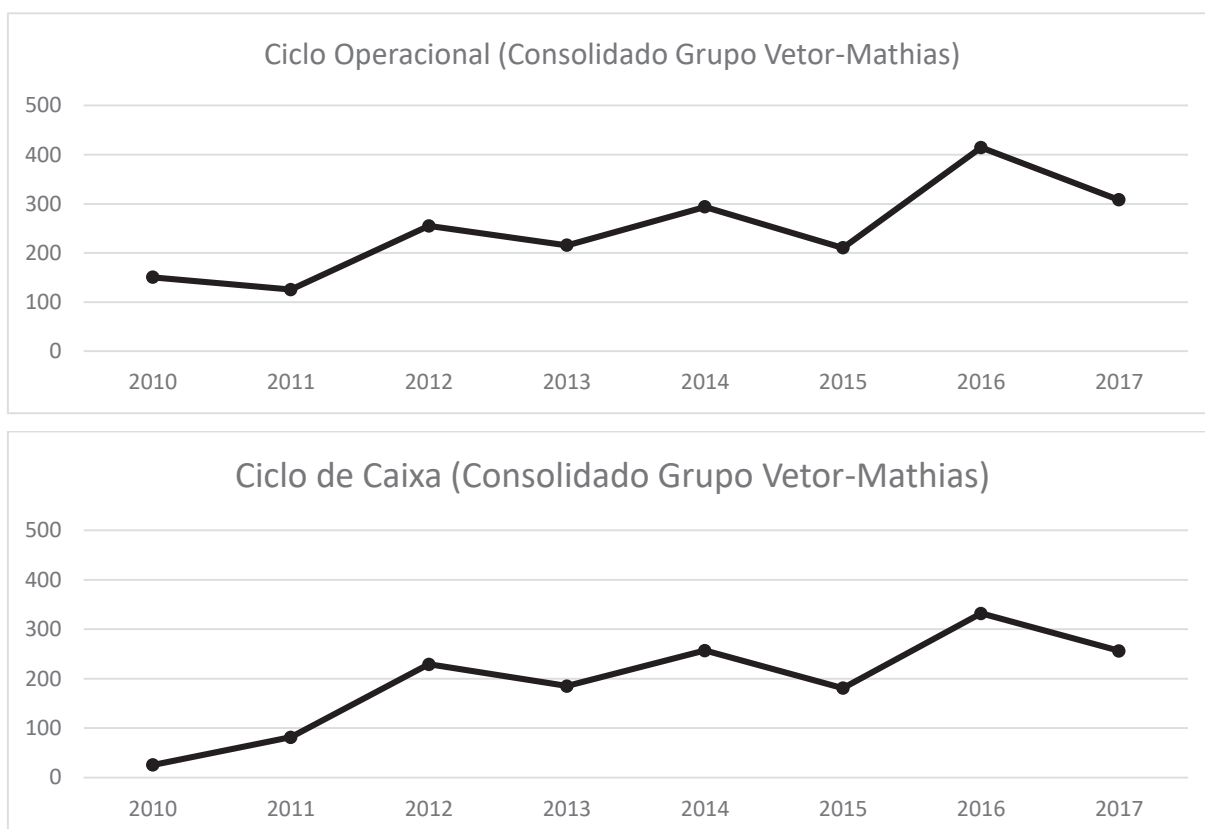


GRÁFICO 8 – Ciclos de Caixa e Operacional

**Análise:** Os gráficos de ciclo mostram períodos muito grandes (típicos de construtoras de grande porte) tanto para operacionalizar seus recebíveis (estoques e compras com fornecedores) quanto para pagá-los. Percebe-se que a empresa tem tido ciclos de caixa maiores ao longo do tempo, porém é muito importante observar que os mesmos têm crescido de acordo com o crescimento de faturamento da empresa, um comportamento esperado. Outro dado importante está na observação de que no último ano, embora a empresa tenha obtido seu maior faturamento, teve simultaneamente uma queda em seu fluxo de caixa, o que é um forte indicador de que a empresa tem se organizado e conseguido gradativamente mais influência e poder de negociação com seus fornecedores.

#### 4.8 – NGC e Saldo de Tesouraria:

O índice de necessidade de capital de giro (NGC), que mede a diferença de ativos e passivos circulantes sob o ponto de vista operacional, bem como o índice de saldo de tesouraria, que mede a mesma diferença, porém sob o ponto de vista de tesouraria, são ferramentas essenciais para a compreensão da necessidade financeira da empresa para capitalizar seu negócio.

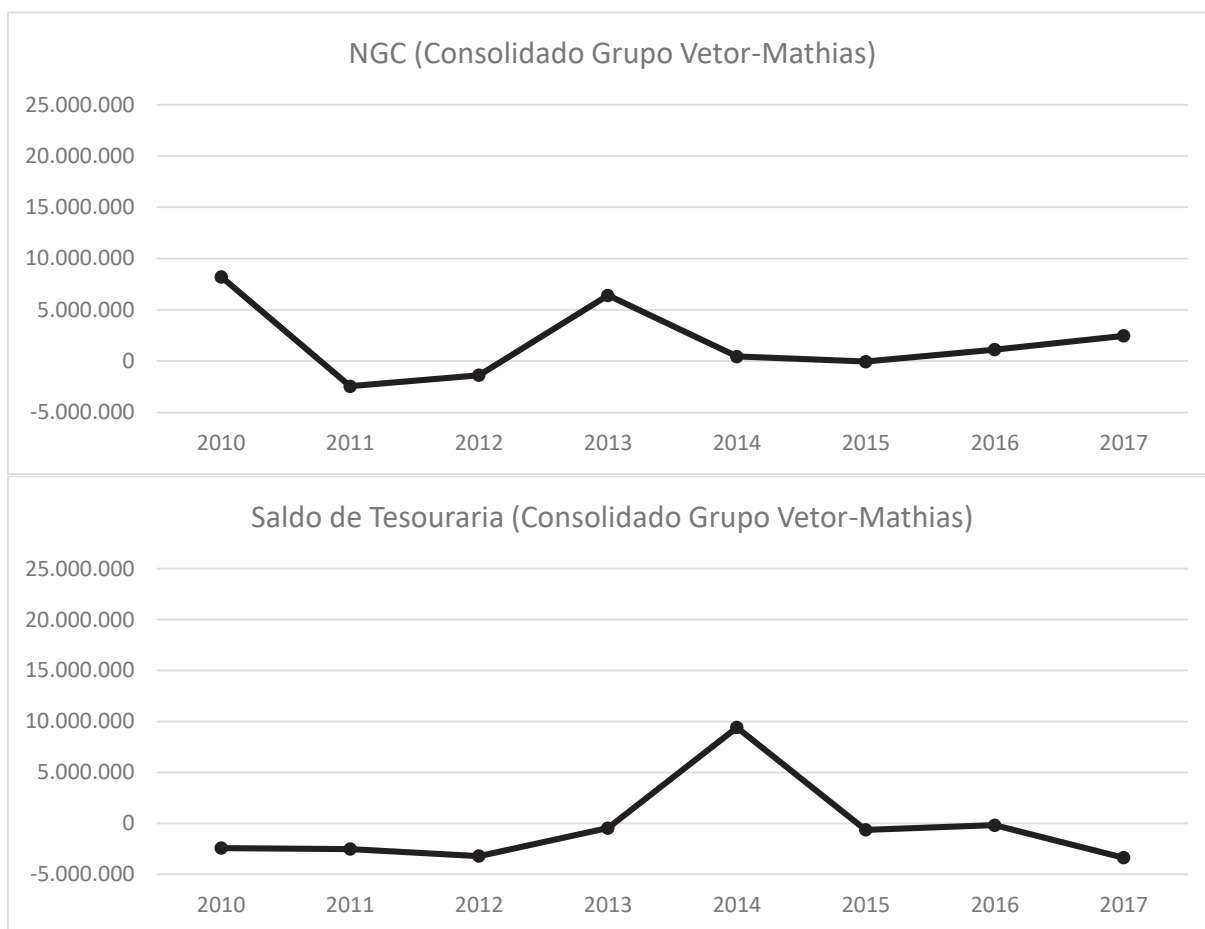


GRÁFICO 9 – Necessidade de Capital de Giro e Saldo de Tesouraria

**Análise:** O aumento da necessidade de Capital de Giro é um indicador que demonstra que a empresa tem aumentado seu nível de endividamento por um alto volume de financiamento das operações com recursos próprios. Verificou-se que a empresa teve um momento de alteração de estratégia em 2014, quando avançou para o agronegócio (usinas). A partir dali, gradativamente tem tido aumento em sua necessidade de capital de giro, item de atenção para revisão de estratégia.

#### 4.9 – Autofinanciamento e Ciclo Financeiro

O índice de autofinanciamento é o valor absoluto da soma entre os valores de lucro líquido e depreciação, subtraindo-se a necessidade de capital de giro dos anos anteriores (valores em caixa). Já a taxa de autofinanciamento é a relação deste valor com receita bruta.

Já o Ciclo Financeiro é uma relação direta da necessidade de capital de giro pelo faturamento anual da empresa. Estes dois índices demonstram a capacidade da empresa se sustentar, a partir dos próprios resultados.

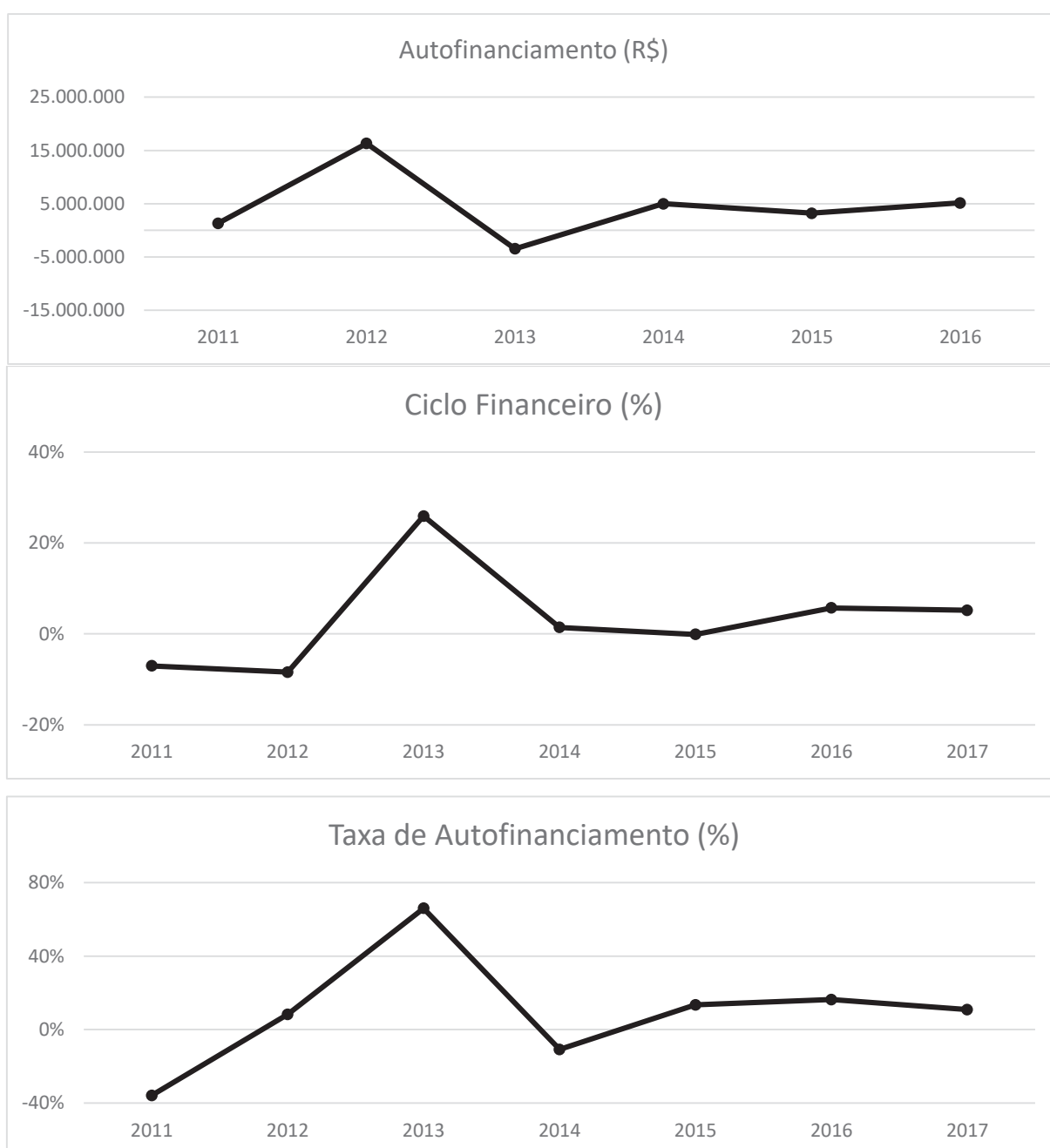


GRÁFICO 10 – Autofinanciamento e Ciclo Financeiro

**Análise:** basicamente, como consequência de um baixo faturamento com a manutenção dos mesmos custos fixos, a empresa vem atingindo índices favoráveis de autofinanciamento. São ainda mais promissores sob o ponto de vista de ciclo financeiro, e também otimistas sob o ponto de vista de taxa de autofinanciamento (quanto a empresa possui em caixa em relação ao seu faturamento anual).

#### 4.10 – Projeções

A partir dos indicadores e análises relacionadas (tanto dos resultados numéricos objetivos quanto das circunstâncias que os originaram) será possível elaborar planejamentos específicos e estudos de viabilidade para o desenvolvimento das novas instalações em Antonina, alvo do trabalho específico de Andreis, 2019.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir dos resultados obtidos e a partir da experiência profissional do pesquisador na empresa, foi possível analisar e também sugerir estratégias financeiras conforme a seguir:

- a) Do ponto de vista de Giro e Margem (o que também pode ser observado diretamente nos índices de solvência), a empresa está passando por um processo mudança de posicionamento de mercado. Isto é, saindo de uma posição de menor volume produtivo para maior volume produtivo (dentro de sua capacidade de operação), buscando maiores margens de lucro.

No entanto, há de se compreender que o modelo de recebimento da empresa em questão, por se tratar de uma prestadora de serviços (obras de projeto, fabricação e montagem, de tanques, tubulações e estruturas metálicas), exige que os investimentos para cobertura dos custos variáveis sejam feitos antes do recebimento (conclusão de obra). O que traz impactos sérios no fluxo de caixa da empresa quando sai de um patamar menor de volume produtivo para um patamar maior.

Isso implica em atenção aos investimentos e principalmente à previsão do retorno dos mesmos. A empresa nitidamente está alocando recursos em seu próprio crescimento (historicamente) e, seus índices de solvência demonstram que - por mais que nos últimos anos tenha havido uma gradativa necessidade de recursos - a empresa tem proporcionado um crescimento saudável e sustentável aos seus investidores.

- b) Uma outra informação digna de nota é a obtenção da concessão da área de Antonina, que pode trazer uma má interpretação nos gráficos de retorno, já que os mesmos são relações direta com o patrimônio. Assim sendo, chama-se a atenção na análise que não são os resultados favoráveis que estão caindo (ao contrário – como pode ser visto através do faturamento, tem crescido exponencialmente), e sim o patrimônio que aumentou em uma escala ainda maior com a concessão da área (o que deve ser interpretado como um bom indicador de crescimento e reinvestimento na própria empresa, além da aposta também do governo no desempenho e geração de empregos que a empresa pode trazer.

- c) Os índices de endividamento e também os índices de retorno demonstram uma boa capacitação da empresa na captação e uso de recursos de parceiros e fornecedores, com prazos de pagamento cada vez mais extensos (o que para o nicho de negócio de obras é muito importante, como mencionado no item a).

Torna-se necessário ressaltar e alertar também que estes índices também estão gradativamente aumentando com o crescimento do faturamento da empresa, o que também é alvo de atenção para novas estratégias de buscas de parcerias com condições coerentes de alimentar o crescimento da empresa.

- d) Já nos índices de autofinanciamento e ciclo financeiro (sempre analisando em conjunto com os gráficos de faturamento), percebe-se que, em 2012 em uma crise de negócios no ramo de combustíveis, a empresa buscou rapidamente uma alternativa para compor a carteira de negócios em usinas e no agronegócio, mantendo-se estabilizada com seu negócio principal (terminais de combustíveis) e com crescimento discreto entre 2013, 2014 e 2015.

Uma nova queda de investimentos em terminais em 2016, fez também com que a empresa se mantivesse sustentada novamente apenas pelo agronegócio.

Já em 2017, a empresa teve uma boa retomada em seu principal negócio, o que traz agora uma importância ainda maior no desenvolvimento dos negócios secundários e novos negócios e até mesmo busca de novos investidores, para alavancar a empresa, poder construir e aumentar sua capacidade produtiva na planta de Antonina e suprir o crescente mercado de combustíveis e off-shore.

- e) Toda a análise de dados em comunhão com as condições e situações internas e externas mencionadas em cada indicador serão base para elaboração de projeções e estudo de viabilidade, em outro trabalho específico sobre este estudo de caso, em Andreis, 2019.

## 6 REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

ABNT - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **NBR 7821**: Tanques Soldados para Armazenamento de Petróleo e Derivados. Corpo de norma, capítulos de 1 a 13 e anexos: D - Tetos flutuantes; H - Tetos Flutuantes Cobertos. Rio de Janeiro, 1983.

ABNT - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **NBR 6123**: Forças devido ao Vento em Edificações. Rio de Janeiro, 1988.

ABNT - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **NBR 8800**: Projeto de estruturas de aço e de estruturas mistas de aço e concreto de edifícios. Rio de Janeiro, 2007.

ALVARES, Jr. O. M; LACAVA, C. I. V; FERNANDES, P. S; **Tecnologias e gestão ambiental – Emissões Atmosféricas**, Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI), Brasília, D.F., 2002.

ANDREIS, K. S; **Estudo de viabilidade: implantação da indústria do Grupo Vetor Mathias em Antonina – PR**, Monografia de especialização de MBA no Curso de Gestão Estratégica do departamento de Pós-Graduação da Escola de Administração da UFPR, 2019.

API-2000. American Petroleum Institute (Instituto do Petróleo Americano). **Venting Atmospheric and Low-pressure storage Tanks (Respiros para Tanques de Armazenamento Atmosféricos e de Baixa Pressão)**. Corpo de norma, 6ªEd, Novembro, 2009.

API-620. American Petroleum Institute (Instituto do Petróleo Americano). **Design and Construcion of Large, Welded, Low-Pressure Storage Tanks (Projeto e Construção para Grandes Tanques de Armazentos Soldados, de Baixa Pressão)**. Corpo de norma, Dezembro, 1998.

ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças Corporativas e Valor**. São Paulo: Editora Atlas S.A 2003.

ASSAF NETO, Alexandre. **Mercado Financeiro**. São Paulo: Editora Atlas S.A 2008.

BARROS, J. M. M; **Análise dos principais indicadores contábeis de empresas do setor do agronegócio listadas na BM&F Bovespa S. A**; Artigo apresentado ao setor de ciências contábeis da UFRGS – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, junho de 2015

BARROS, P, NETO, A. A. **Plano de Negócios Peau Dermocosméticos**, Trabalho de Conclusão do Curso apresentado ao Curso de MBA em Gestão estratégica e Econômica de Negócios Pós- Graduação lato sensu, nível de Especialização Fundação Getúlio Vargas, 2019

BRASIL, 1993 – Lei dos Portos – Lei numero 8.620/1993

CHOROBIM, Ana Paula Mussi Szabo; LEMES, Antônio Barbosa; RIGO, Cláudio Miessa. **Administração Financeira: Princípios, Fundamentos e Práticas Brasileiras Aplicações e casos nacionais.** Rio de Janeiro: Editora Campus LTDA, 2002.

DINIZ, N; **Análise das Demonstrações Financeiras**, Universidade Estácio de Sá, Rio de Janeiro 2015.

DIEL, E, H; PIVA, J. P. MANFROI, L; DIEL, F.J; **Análise das Demonstrações Contábeis e Financeiras das Empresas BM&FBovespa na visão dos Investidores**, Congresso de Contabilidade UFSC 2015.

FRANCO, H. **Estruturas, Análise e Interpretação de balanços: De Acordo Com a Nova Lei das S.A., Lei nº 6.404, de 15-12-1976.** 15 ed. São Paulo: Atlas,1989.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística;. **Contas Nacionais Trimestrais – 1º Trimestre de 2018.** Brasil, 2018.

LEMES JR, A B. CHOROBIM, A. P. M. S; . RIGO, C. M;. **Administração Financeira: Princípios, fundamentos e práticas brasileiras.** 4ª ed. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier, 2016.

MATARAZZO, D. C. **Análise Financeira de Balanços.** Abordagem Gerencial. 7º ed. São Paulo: Editora Atlas, 2010.

RIBEIRO, O M. **Demonstrações Financeiras, Mudanças na Lei Das Sociedades Por ações: Alterações trazidas pela Lei n. 11.638, de 28 de dezembro de 2007.** São Paulo: Saraiva.

SECRETARIA DOS PORTOS, UFSC – UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA E LABORATÓRIO DE TRANSPORTE E LOGÍSTICA – LABTRANS **Plano Mestre Porto de Antonina, Florianópolis**, Julho 2013

OLIVEIRA, R; **Acervo fotográfico pessoal**, cedido pelo Grupo VETOR-MATHIAS, Obra em SUAPE, PE, 2011.

OLIVEIRA, R; KOLICHESKI, M. B; KAWANO, M. **Modelo matemático para avaliação ambiental e financeira da aplicação de dispositivos de controle de emissão em tanques de armazenamento: tetos flutuantes internos**, Mestrado UFPR – Universidade Federal do Paraná – PPGMAUI – Programa de Pós-Graduação em Meio Ambiente Urbano e Industrial, 2015.

## 7 ANEXOS

BALANÇO PATRIMONIAL	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ATIVO	28.068.454,71	31.413.067,22	26.592.865,05	32.827.154,34	55.779.894,87	41.232.743,30	48.637.134,92	119.561.175,87
ATIVO CIRCULANTE	19.484.507,60	17.929.699,45	13.089.209,13	17.646.147,28	33.052.277,90	19.729.536,51	20.153.931,39	40.627.228,56
DISPONIBILIDADES	2.637.373,82	3.680.033,05	180.404,01	1.792.809,78	9.826.851,56	332.197,58	285.103,30	179.899,84
CAIXA	341.603,54	1.635,29	2.158,90	3.113,14	3.138,75	6.921,70	4.110,99	56.444,50
BANCOS CONTA MOVIMENTO	1.212.470,20	3.678.397,76	178.245,21	450.669,02	4.095.136,61	266.357,60	143.647,72	107.698,09
APLICAÇÕES FINANCEIRAS	1.083.300,08	0,00	0,00	1.339.027,62	5.728.576,20	58.518,28	137.344,59	5.757,25
DIREITOS REALIZÁVEIS A CURTO PRAZO	16.847.133,78	14.249.666,40	12.908.805,12	15.853.337,50	23.225.426,34	19.397.338,93	19.868.828,09	40.163.474,38
CLIENTES	11.425.335,36	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
VALORES A RECEBER	2.029.053,38	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DUPLICATAS A RECEBER	0,00	12.936.190,13	11.188.733,13	14.507.302,86	16.558.048,92	13.216.099,86	10.322.196,78	18.656.332,90
OUTROS VALORES A RECEBER	0,00	0,00	1.345.989,29	70.563,75	57.336,91	0,00	4.472,42	0,00
ADIANTAMENTOS	189.680,03	1.058.473,04	59.090,49	33.716,45	78.069,46	276.342,30	5.248.537,73	4.930.712,21
MULTIPLIO	1.158.026,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TRIBUTOS E CONTRIBUIÇÕES A RECUPERAR	137.274,68	148.982,44	314.992,21	149.207,86	451.355,62	695.820,99	798.629,55	2.519.933,16
ESTOQUES	1.907.764,29	106.020,79	0,00	0,00	5.284.867,27	5.209.075,78	3.495.001,61	14.056.496,11
DESPESAS DO EXERCÍCIO SEGUINTE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	283.854,34
DESPESAS A APROPRIAR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	283.854,34
ATIVO NÃO CIRCULANTE	8.583.947,11	13.483.367,77	13.503.655,92	15.181.007,06	22.727.616,97	21.503.206,79	28.483.203,53	78.933.947,31
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	2.813.884,84	109,84	840.644,39	2.034.614,83	2.983.701,21	1.139.203,00	7.587.602,21	11.418.677,36
OUTROS CRÉDITOS	109,84	109,84	109,84	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OUTRAS CONTAS	0,00	0,00	840.534,55	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MUTUO	0,00	0,00	0,00	0,00	2.983.701,21	1.139.203,00	7.587.602,21	0,00
MATHIAS ENGENHARIA LTDA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3.996.561,03
VETOR TECNOLOGIA	0,00	0,00	0,00	2.034.614,83	0,00	0,00	0,00	0,00
VETOR MATHIAS PARTICIPAÇÕES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4.500.151,03
EMEVE SOLUÇÕES DE ENGENHARIA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.921.965,30
INVESTIMENTOS	2.813.775,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IMOBILIZADO	5.770.062,27	13.483.257,93	12.663.011,53	13.146.392,23	19.743.915,76	20.364.003,79	20.895.601,32	67.515.269,95
BENS E DIREITOS EM USO	5.785.926,59	13.483.002,93	12.662.756,53	13.146.137,23	19.743.660,76	20.363.748,79	20.895.346,32	23.988.007,63
INTANGÍVEL	255,00	255,00	255,00	255,00	255,00	255,00	255,00	43.527.262,32
DEPRECIACÃO/AMORTIZAÇÃO ACUMULADA	-16.119,32	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

TABELA 2 – Evolução Balanço e DRE de 2010 a 2017 Consolidado Grupo Vektor Mathias (continua).

BALANÇO PATRIMONIAL	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>PASSIVO</b>	<b>28.068.454,71</b>	<b>31.413.067,22</b>	<b>26.592.865,05</b>	<b>32.827.154,34</b>	<b>55.779.894,87</b>	<b>41.232.743,30</b>	<b>48.637.134,92</b>	<b>119.561.175,87</b>
<b>PASSIVO CIRCULANTE</b>	<b>11.140.164,10</b>	<b>10.167.358,67</b>	<b>5.864.467,63</b>	<b>6.695.091,63</b>	<b>26.999.888,35</b>	<b>7.240.401,41</b>	<b>5.579.875,75</b>	<b>18.958.196,24</b>
FONECEDORES NACIONAIS	1.834.968,92	2.752.952,06	730.911,29	646.543,70	1.726.945,09	1.703.166,38	1.999.822,31	4.837.810,29
FOLHA DE PAGAMENTO DE EMPREGADOS	224.808,38	973.771,40	438.973,06	589.044,68	1.439.231,34	1.348.570,77	1.285.957,60	7.103.032,01
PROVISÕES	445.844,72	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ENCARGOS SOCIAIS A PAGAR	64.239,85	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IMPOSTOS RETIDOS A RECOLHER	36.979,14	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IMPOSTOS E CONTRIBUIÇÕES SOBRE LUCRO	1.476.089,58	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IMPOSTOS E CONTRIBUIÇÕES SOBRE RECEITAS	1.965.009,27	240.132,50	464.972,32	639.750,00	158.680,06	110.588,64	1.527.772,51	1.049.210,09
OBRIGAÇÕES TRIBUTARIAS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	354.156,14
DEMAIS CONTAS A PAGAR	30.106,98	0,00	833.931,49	0,00	0,00	0,00	0,00	26.165,35
ADIANTAMENTO DE CLIENTES	0,00	0,00	0,00	2.573.476,44	23.257.542,03	3.107.105,70	301.263,47	2.044.874,00
EMPRESTIMOS BANCÁRIOS	5.062.117,26	6.200.502,71	3.395.679,47	2.246.276,81	417.489,83	970.969,92	465.059,86	3.542.948,36
<b>RESULTADO DE EXERCÍCIOS FUTUROS</b>	<b>106.571,35</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
RESULTADO DE EXERCÍCIOS FUTUROS	106.571,35	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>PASSIVO EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>8.774,04</b>	<b>10.207.682,56</b>	<b>9.428.875,19</b>	<b>6.569.506,06</b>	<b>8.584.030,62</b>	<b>13.672.945,81</b>	<b>21.031.017,61</b>	<b>30.333.823,48</b>
PARCELAMENTOS	0,00	5.915.644,92	6.058.379,23	5.660.834,77	4.850.740,66	5.428.012,06	4.731.324,04	8.643.763,95
PARCELAMENTOS DE IMPOSTOS	0,00	0,00	0,00	0,00	1.609.132,96	6.216.561,16	5.763.041,89	5.726.543,77
EMPRESTIMOS E FINANCIAMENTOS	8.774,04	4.292.037,64	3.370.495,96	908.671,29	279.658,75	310.372,59	3.177.496,84	5.040.058,28
MUTUO	0,00	0,00	0,00	0,00	1.844.498,21	1.718.000,00	7.359.154,84	0,00
VETOR TECNOLOGIA LTDA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3.996.561,03
MATHIAS ENGENHARIA LTDA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.921.965,30
VETOR MATHIAS PARTICIPAÇÕES LTDA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.535.973,37
LAURO MATHIAS NETO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.468.957,78
<b>PATRIMONIO LIQUIDO</b>	<b>16.812.945,22</b>	<b>11.038.025,99</b>	<b>11.299.522,23</b>	<b>19.562.556,65</b>	<b>20.195.975,90</b>	<b>20.319.396,08</b>	<b>22.026.241,56</b>	<b>70.269.156,15</b>
<b>CAPITAL</b>	<b>4.058.000,00</b>	<b>8.458.001,00</b>	<b>8.458.001,00</b>	<b>8.458.001,00</b>	<b>8.458.001,00</b>	<b>8.458.001,00</b>	<b>8.458.001,00</b>	<b>8.458.001,00</b>
CAPITAL SOCIAL SUBSCRITO	4.058.000,00	8.458.001,00	20.958.001,00	20.958.001,00	20.958.001,00	20.958.001,00	20.958.001,00	20.958.001,00
CAPITAL SOCIAL A INTEGRALIZAR	0,00	0,00	12.500.000,00	12.500.000,00	12.500.000,00	12.500.000,00	12.500.000,00	12.500.000,00
<b>AJUSTES DE AVALIAÇÃO PATRIMONIAL</b>	<b>3.280.710,15</b>	<b>3.280.710,15</b>	<b>3.280.710,15</b>	<b>3.280.710,15</b>	<b>3.280.710,15</b>	<b>3.280.710,15</b>	<b>3.280.710,15</b>	<b>46.761.101,17</b>
AJUSTES DE AVALIAÇÃO PATRIMONIAL	3.280.710,15	3.280.710,15	3.280.710,15	3.280.710,15	3.280.710,15	3.280.710,15	3.280.710,15	46.761.101,17
<b>LUCROS OU PREJUÍZOS ACUMULADOS</b>	<b>9.474.235,07</b>	<b>-700.685,16</b>	<b>-439.188,92</b>	<b>7.823.845,50</b>	<b>8.457.264,75</b>	<b>8.580.684,93</b>	<b>10.287.530,41</b>	<b>15.050.053,98</b>
LUCROS ACUMULADOS	9.474.235,07	-1.773.397,23	261.496,24	8.547.434,72	2.516.911,87	5.509.443,65	3.101.586,45	9.950.986,19
PREJUÍZOS ACUMULADOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-1.048.488,69	-6.133.299,31
RESERVAS DE LUCROS	0,00	1.072.712,07	-700.685,16	-723.589,22	5.940.352,88	3.071.241,28	8.234.432,65	11.232.367,10

TABELA 2 – Evolução Balanço e DRE de 2010 a 2017 Consolidado Grupo Vektor Mathias (continua).

BALANÇO PATRIMONIAL	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO DE EXERCÍCIO</b>								
<b>RECEITAS</b>	<b>R\$ 33.250.789,58</b>	<b>R\$ 34.738.149,68</b>	<b>R\$ 16.171.395,82</b>	<b>R\$ 24.759.099,05</b>	<b>R\$ 31.861.190,34</b>	<b>R\$ 37.317.437,73</b>	<b>R\$ 19.783.629,95</b>	<b>R\$ 47.623.842,52</b>
RECEITAS OPERACIONAIS	33.121.858,48	34.579.060,71	16.056.168,53	24.550.702,96	30.453.452,80	36.587.090,16	19.563.648,08	47.477.600,81
RECEITA COM VENDAS E SERVIÇOS	35.086.195,17	37.651.205,89	17.693.637,20	26.179.770,40	33.284.751,44	40.233.966,02	20.748.400,07	53.798.551,75
RECEITA COM REVENDA DE MERCADORIAS	34.122.108,79	18.125.155,23	6.761.348,87	2.950.345,15	20.005.021,20	35.793.960,95	10.257.948,38	33.905.378,73
RECEITA COM PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS	964.086,38	19.526.050,66	10.932.288,33	23.229.425,25	13.279.730,24	4.440.005,07	10.450.451,69	19.893.173,02
DEDUÇÕES DAS RECEITAS, VENDAS E SERVIÇOS	3.193.960,57	3.072.145,18	1.637.468,67	1.629.067,44	2.831.298,64	3.646.875,86	1.184.751,99	6.320.950,94
CANCELAMENTOS E ABATIMENTOS	975,57	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	550.000,00
TRIBUTOS E CONTRIBUIÇÕES S/ VENDAS E SERVIÇOS	3.192.984,00	3.072.145,18	1.637.468,67	1.629.067,44	2.831.298,64	3.646.875,86	1.184.751,99	5.770.950,94
OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS	128.931,10	159.089,97	115.227,29	208.396,09	1.407.737,54	730.347,57	219.981,87	146.241,71
OUTRAS RECEITAS	7.884,58	12.695,86	67.500,56	32.516,28	100.244,32	86.450,81	96.751,40	38.956,01
RECEITAS FINANCEIRAS	121.046,52	146.393,11	47.726,73	175.879,81	1.307.493,22	643.896,76	123.230,47	107.285,70
RECEITAS COM PARTICIPAÇÕES SOCIETÁRIAS	1.229.623,88	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DIVIDENDOS E LUCROS RECEBIDOS	1.230.219,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CUSTOS	6.538.215,12	22.698.193,29	10.126.672,17	7.631.946,18	16.790.444,17	20.913.751,75	8.718.138,95	33.699.194,38
PRODUÇÃO E OPERAÇÃO	1.236.575,73	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CUSTOS DE PRODUÇÃO	1.236.575,73	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS	5.301.639,39	22.698.193,29	10.126.672,17	7.631.946,18	16.790.444,17	20.913.751,75	8.718.138,95	33.699.194,38
CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS	5.299.681,09	22.698.193,29	10.126.672,17	7.631.946,18	16.790.444,17	20.913.751,75	8.718.138,95	33.699.194,38
CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS	1.958,30	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DESPESAS	16.681.318,74	13.813.353,62	5.783.227,41	8.579.718,15	12.553.834,30	10.894.242,33	9.012.393,24	10.106.961,26
DESPESAS OPERACIONAIS E COMERCIAIS	14.831.573,60	10.148.754,48	4.270.967,36	7.035.022,30	9.074.051,26	7.353.853,85	7.361.328,07	6.998.545,37
DESPESAS TRABALHISTAS	6.338.528,59	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ENCARGOS SOCIAIS	1.713.480,32	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DESPESAS GERAIS OPERACIONAIS	6.775.564,69	10.148.754,48	4.270.967,36	7.035.022,30	9.074.051,26	7.353.853,85	7.361.328,07	6.988.545,37
DESPESAS FINANCEIRAS	133.430,80	2.225.833,09	824.112,12	591.785,32	1.626.558,50	1.983.961,90	935.162,45	1.455.171,81
JUROS E DESCONTOS	69.829,91	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DESPESAS OPERACIONAIS FINANCEIRAS	4.631,41	2.225.833,09	695.108,27	387.443,67	1.626.558,50	1.983.961,90	935.162,45	1.455.171,81
DESPESAS BANCÁRIAS	63.600,89	0,00	129.003,85	204.341,65	0,00	0,00	0,00	0,00
DESPESAS TRIBUTARIAS	39.552,97	278.409,58	120.039,10	0,00	65.339,14	60.168,66	41.589,24	0,00
IMPOSTOS, TAXAS E CONTRIBUIÇÕES	28.968,08	249.860,45	120.039,10	0,00	65.339,14	60.168,66	41.589,24	0,00
DESPESAS TRIBUTARIAS	39.552,97	28.549,13	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MULTAS	10.584,89	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PROVISÕES E IMPOSTOS SOBRE LUCRO	1.676.761,37	1.160.356,47	568.108,83	952.910,53	1.787.885,40	1.496.257,92	674.313,48	1.653.244,08
IMPOSTO DE RENDA	1.083.840,73	748.971,43	364.011,81	590.304,85	1.552.148,81	1.404.900,31	508.404,04	1.172.124,09
CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	592.920,64	411.385,04	204.097,02	362.605,68	235.736,59	91.357,61	165.909,44	481.119,99
RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	10.031.255,72	-1.773.397,23	261.496,24	8.547.434,72	2.516.911,87	5.509.443,65	2.053.097,76	3.817.686,88

TABELA 2 – Evolução Balanço e DRE de 2010 a 2017 Consolidado Grupo Vektor Mathias (conclusão).

RESULTADOS	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
LAJIR	11.841.447,89	1.612.792,33	1.653.717,19	10.092.130,57	5.931.355,77	8.989.663,47	3.662.573,69	6.926.102,77
NOPAT	11.708.017,09	-613.040,76	829.605,07	9.500.345,25	4.304.797,27	7.005.701,57	2.727.411,24	5.470.930,96
LAJIR %	0,34	0,04	0,09	0,39	0,18	0,22	0,18	0,13
NOPAT %	0,33	-0,02	0,05	0,36	0,13	0,17	0,13	0,10
ROE	0,60	-0,16	0,02	0,44	0,12	0,27	0,09	0,05
ROA	0,36	-0,06	0,01	0,26	0,05	0,13	0,04	0,03
ROIC	0,26	-0,01	0,02	0,18	0,06	0,11	0,04	0,03
Liquidez Corrente	1,75	1,76	2,23	2,64	1,22	2,72	3,61	2,14
Liquidez Seca	1,58	1,75	2,23	2,64	1,03	2,01	2,99	1,40
Liquidez Imediata	0,24	0,36	0,03	0,27	0,36	0,05	0,05	0,01
PME	129,59	1,68	0,00	0,00	113,31	89,67	144,32	150,16
PMR	20,82	123,69	255,04	215,49	180,55	120,73	270,24	157,84
PMP	124,65	43,66	25,98	30,50	37,03	29,32	82,58	51,68
Ciclo Operacional	150,41	125,37	255,04	215,49	293,86	210,39	414,56	308,00
Ciclo de Caixa	25,76	81,71	229,05	184,99	256,84	181,07	331,98	256,32
MGC	8.229.107,95	-2.445.231,94	-1.363.489,30	6.416.154,42	452.060,14	-44.607,71	1.130.640,24	2.470.031,86
Saldo de Tesouraria	-2.424.743,44	-2.520.469,66	-3.215.275,46	-453.467,03	9.409.361,73	-638.772,34	-179.956,56	-3.363.048,52
Autofinanciamento		-12.447.737,12	1.343.238,88	16.327.088,44	-3.447.192,41	5.012.775,80	3.228.345,71	5.157.078,50
Taxa de autofinanciamento		-0,36	0,08	0,66	-0,11	0,13	0,16	0,11
Ciclo financeiro		-0,07	-0,08	0,26	0,01	-0,00	0,06	0,05
Giro de Ativo	1,18	1,11	0,61	0,75	0,57	0,91	0,41	0,40
Margem de Lucro	0,30	-0,05	0,02	0,35	0,08	0,15	0,10	0,08
Endividamento Geral	0,40	0,65	0,58	0,40	0,64	0,51	0,55	0,41

TABELA 3 – Resultados