



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
COLEGIADO DO CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
DISCIPLINA: ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS II
PROFESSOR: HEBER LAVOR MOREIRA

ADRIANO SILVA MONTERIO

Análise Econômico-Financeira Como Suporte para Tomada de Decisões

BELÉM-PA

2007



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
COLEGIADO DO CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
DISCIPLINA: ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS II

ADRIANO SILVA MONTERIO

Análise Econômico-Financeira Como Suporte Para Tomada De Decisão

BELÉM-PA

2007

Resumo

A análise econômico-financeira das demonstrações contábeis é o tema central deste trabalho o qual tem por objetivo traduzir as informações analisadas aos usuários da contabilidade. Portanto, expõem-se aqui conhecimentos e interpretações dos índices de liquidez, endividamento, rentabilidade, atividade, ciclo econômico e operacional, além do estudo dos indicadores de Overtrading, do Termômetro de Insolvência e do EBITDA.

Concluiu-se, portanto que, com aplicação das técnicas mencionadas levará aos gestores ao conhecimento da real situação econômica e financeira da empresa e os auxiliará no processo de tomada de decisão.

ÍNDICE

Resumo	3
Introdução	5
Estudo dos indicadores de Liquidez.....	6
Liquidez geral	6
Liquidez corrente	6
Liquidez seca	7
Estudo dos indicadores de endividamento	7
Participação de Capitais de Terceiro	7
Composição do endividamento.....	8
Garantia de capitais de terceiros	8
Estudo dos indicadores de atividades.....	8
Prazo médio de rotação dos estoques (PMRE).....	9
Prazo médio de recebimento das vendas	9
Prazo médio de pagamento das compras	10
Ciclo financeiro e operacional	10
Ciclo financeiro	10
Ciclo Operacional.....	11
Quociente de posicionamento relativo.....	12
Rotação do ativo	12
Estudo dos indicadores de rentabilidade	13
Retorno sobre investimento	13
Retorno sobre o Patrimônio Líquido	13
Estudo do termômetro de Insolvência.....	14
Estudo dos Indicadores de Overtrading	15
Estudo do EBITDA	17
Aspecto Negativo Identificados	18
Sugestões.....	18
Conclusões	19
Bibliografia	20

Introdução

Embora possa variar quanto a sua denominação - Análise Contábil, Análise financeira, análise de Balanços, etc. A análise das demonstrações financeiras tem por objetivo observar e confrontar os elementos patrimoniais e os resultados das operações, visando ao conhecimento minucioso de sua composição, qualitativa e de sua expressão quantitativa, de modo a revelar os fatores antecedentes e determinantes da situação atual, e também a servir de ponto de partida para delinear o comportamento futuro da empresa.

Na gestão empresarial a utilização da análise de balanços torna-se uma ferramenta essencial e para melhor direcionar as decisões tomadas em relação a produção, a análise dos indicadores em conjunto evidencia de forma minuciosa os fatores ocorridos. esses indicadores são representados por índice obtido através de formulas e cálculos que auxiliaram o analista em suas conclusões sobre o empreendimento.

Estudo dos indicadores de Liquidez

Segundo SOUZA “os índices de liquidez tem com principal finalidade avaliar a capacidade financeira que a empresa possui para satisfazer compromissos de pagamentos de dívidas com terceiros. Quanto maior tais índices, melhor. O ideal seria que o resultado fosse igual ou superior a 1”.

Os índices de liquidez visam fornecer um indicador da capacidade da empresa de pagar suas dívidas, a partir da comparação entre os direitos realizáveis e as exigibilidades. A liquidez decorre da capacidade da empresa ser lucrativa.

Liquidez geral

Este índice indica quanto a empresa possui em dinheiro, bens e direitos realizáveis a curto e longo prazo, para fazer face às suas dívidas. No ano de 2003 este índice foi de 1,28 que significa que para cada \$1,00 de dívida (curto e longo prazo), a empresa dispõe de 1,28 em disponibilidades mais direitos a curto e a longo prazo, ou seja, para cada \$ 1,28 que recebeu pagou \$1,00 e sobraram \$ 0,28. No ano de 2004 este índice caiu para \$ 1,11, reduzindo a margem de liquidez da empresa.

QLG 2003	=	$\frac{AC+RLP}{PC+PELP}$	=	$\frac{599.831,47}{469.666,65}$	=	1,28
QLG 2004	=	$\frac{AC+RLP}{PC+PELP}$	=	$\frac{467.169,61}{422.357,42}$	=	1,11

Como podemos ver a empresa vem apresentando um índice de liquidez geral decrescente ao longo dos dois anos analisados. Isto em decorrência da queda do ativo circulante, enquanto o realizável a longo prazo apresentou um pequeno aumento, porém não compensa a queda do circulante, por outro lado, a soma do passivo circulante com o exigível a longo prazo vem mantendo-se praticamente constantes.

Liquidez corrente

Este índice indica quanto a empresa possui em dinheiro, bens e direitos realizáveis no curto prazo, comparando com suas dívidas a serem pagas no mesmo período.

QLC 2003	=	$\frac{AC}{PC}$	=	$\frac{503.855,31}{263.067,71}$	=	1,92
QLC 2004	=	$\frac{AC}{PC}$	=	$\frac{358.727,15}{218.583,85}$	=	1,64

Em 2003 o índice de liquidez corrente foi de 1,92, ou seja, se a empresa negociar todo seu ativo circulante, para cada \$ 1,92 que receber paga \$1,00 e sobram \$ 0,92 que poderá ser investido na empresa. Já em 2004 este índice caiu para 1,64. Esta queda no índice é decorrente da redução do ativo circulante, especialmente as aplicações financeiras que teve uma redução significativa. Por outro lado houve uma redução insignificante no passivo circulante não compensando a queda no ativo circulante. Esta queda significa em termos financeiro a redução do capital de giro da empresa diminuindo a capacidade de pagamento.

Liquidez seca

In- a empresa disponibili- cações financeiras e duplicatas a receber a curto prazo, para fazer face ao seu passivo circulante.	QLS 2003	=	$\frac{D+AF+DRL}{PC}$	=	$\frac{321.053,63}{263.067,71}$	=	1,22	dica quanto possui em dades, apli-
	QLS 2004	=	$\frac{D+AF+DRL}{PC}$	=	$\frac{164.064,40}{218.583,85}$	=	0,75	

Em 2003 a liquidez seca da empresa foi 1,22, já em 2004 foi de 0,75 significando que para cada 1,00 de dívida a curto prazo a empresa só dispunha de 0,75 de disponibilidades, aplicações financeiras e duplicatas a receber líquidas, ou seja, para cada \$1,00 de dívida ela só recebe \$ 0,75. significando com isto que no ano de 2004, 25% dos estoques estão comprometidos.

O índice de liquidez seca da empresa seguiu a mesma tendência de queda dos dois outros índices anteriores, porém com maior intensidade, pois excluímos do ativo circulante os itens de estoques, outros créditos e as aplicações financeiras tiveram uma queda significativa, enquanto o passivo circulante manteve-se praticamente constante com uma pequena queda.

Estudo dos indicadores de endividamento

Este índice revela o grau de endividamento da empresa. A análise deste indicador por diversos exercícios mostra a política de obtenção de recursos da empresa, Isto é, se a empresa vem financiando o seu ativo com recursos próprios ou de terceiros e em que proporção.

Participação de Capitais de Terceiro

Este índice indica o percentual de capitais de terceiros em relação ao patrimônio líquido, retratando a dependência da empresa em relação aos recursos externos.

No ano de 2003, a participação de capitais de terceiros em relação ao capital próprio foi de 122,88%, o índice mostra que para cada \$ 100,00 de capital próprio a empresa utiliza \$ 122,88, de capitais de terceiros, em 2004, houve uma pequena queda, reduzindo esta participação para 118% .

Este resultado indica que a empresa passou a depender um pouco menos do capital de terceiro, contudo a empresa ainda continua bastante endividada.

QPCT 2003	=	$\frac{PC+PELP}{PL}$	X	100	=	$\frac{469.666,65}{382.191,60}$	X	100	=	122,89
QPCT 2004	=	$\frac{PC+PELP}{PL}$	X	100	=	$\frac{422.357,42}{357.918,73}$	X	100	=	118,00

Composição do endividamento

Este índice indica quanto da dívida da empresa deverá ser pago a curto prazo, comparando com as obrigações totais.

Em de 2003, a composição do endividamento foi de 56%, que significa o percentual da dívida total que vence a curto prazo, desse modo, para cada \$100,00 de dívida total que a empresa tem 56% vence num prazo inferior a um ano. Já em 2004 a dívida de curto prazo da empresa teve uma redução para 51,7% passando a depender menos de capital de terceiros.

QPE/ET 2003	=	$\frac{PC}{PC+PELP}$	X	100	=	$\frac{263.067,71}{469.666,65}$	X	100	=	56,01
QPE/ET 2004	=	$\frac{PC}{PC+PELP}$	X	100	=	$\frac{218.583,85}{422.357,42}$	X	100	=	51,75

Garantia de capitais de terceiros

Este indicador mostra o grau de garantia que os recursos próprios oferecem as dívidas totais da empresa. Quanto maior o resultado, maior será a garantia que os capitais próprios oferecem para resguardar os recursos de terceiros.

Segundo BRAGA, “o índice ideal varia em função de uma série de fatos, mas o uso imoderado de capitais de terceiros caracteriza uma situação de Overtrading”.

Em 2004, houve uma melhora neste indicador passando de 0,81 para 0,85. Isto indica que para cada \$1,00 de dívida total a empresa deu de garantia \$ 0,81 em 2003 e \$ 0,85 em 2004. Esta pequena melhora não se deu pelo aumento do patrimônio líquido e sim pela redução do passivo circulante.

QGCA 2003	=	$\frac{PL}{PC+EX. L/P}$	X	100	=	$\frac{382.191,60}{469.666,65}$	X	100	=	81,38
QGCA 2004	=	$\frac{PL}{PC+EX. L/P}$	X	100	=	$\frac{357.918,73}{422.357,42}$	X	100	=	84,74

Estudo dos indicadores de atividades

Segundo IUDÍCIBUS “Estes quocientes representam a velocidade com que elementos patrimoniais de relevo se renovam durante determinado período de tempo”. “(...) a importância de tais quocientes em expressar relacionamentos dinâmicos, daí a denominação de quocientes de atividade (rotatividade)”.

Prazo médio de rotação dos estoques (PMRE)

Segundo FRANCO “O prazo médio de rotação dos estoques é representado pelo numero de vezes que o estoque é inteiramente vendido e novamente adquirido”

Quanto maior o volume de vendas, mas rápida será a rotação dos estoques e em menos tempo o ativo será recuperado. Pelas suas quantidades vendidas podemos identificar, tendo como base dois períodos consecutivos no mínimo, quantas vezes os estoques se renovam.

				MESES	DIAS
				12	360
RE 2003	=	$\frac{CPV}{EM} = \frac{548.035,39}{65.126,14} = 8,41$		1,43	42,78
RE 2004	=	$\frac{CPV}{EM} = \frac{508.826,06}{67.418,09} = 7,55$		1,59	47,70

O ano de 2003 apresentou uma rotação de 43 dias, ou seja, a cada 43 dias o estoque era novamente renovado, tendo apresentado no período um pouco mais de 8 rotações no ano. Em 2004 a renovação dos estoques demorou um pouco mais para ser realizada, passando para 47 dias, sofrendo no período um pouco mais de 7 rotações. Este índice revela que quanto maior o numero de vezes que o estoque circular no ano, maior o rendimento obtido pela empresa sobre o capital aplicado no estoque.

Podemos observar que a rotação dos estoques apresentou um aumento de 4 dias, consequentemente reduzindo o número de rotação no período. O estoque que já tinha uma rotação demorada devido o tipo de atividade da empresa, agora está maior. Esta demora está relacionada principalmente pelo aumento do custo dos produtos vendidos (CPV).

Prazo médio de recebimento das vendas

Para FRANCO “O prazo médio de recebimento das vendas é o período compreendido entre o momento em que foram efetuadas as vendas e o momento do pagamento dessas vendas. Indica quanto tempo em média empresa leva para receber as vendas.”.

PMR 2003	=	$\frac{CR}{VENDAS / 360} = \frac{122.629,27}{757.042,39} = 58,31$
PMR 2004	=	$\frac{CR}{VENDAS / 360} = \frac{129.368,88}{757.042,39} = 60,24$

No ano de 2003 observamos que houve uma pequena variação passando de 58 dias para 60 dias em 2004, esta variação não chega a causar impacto na empresa. Conclui-se daí que os credito sofrem em media 6 rotações durante os anos analisados, ou seja, a empresa leva dois meses para poder receber de seus clientes, se estes prazos continuarem esticados a empresa poderá enfrentar problemas futuros, além de ter que financiar seu ciclo operacional.

Prazo médio de pagamento das compras

O prazo médio de pagamento das compras é o período compreendido entre o momento em que foram efetuadas as compras e o momento de seu pagamento. Indica quantos dias em média a empresa demora para pagar seus fornecedores.

Segundo BRAGA “essa relação indica o número de vezes em que são renovadas as dividas com fornecedores da empresa e, também, os prazo médios para os fornecedores conceder a empresa para pagamento de suas compras”.

PMP 2003	=	$\frac{\text{FORN.}}{\text{COMPRAS}/360}$	=	$\frac{35.888,88}{1.703,23}$	=	21,07
PMP 2004	=	$\frac{\text{FORN.}}{\text{COMPRAS}/360}$	=	$\frac{46.231,60}{2.148,00}$	=	21,52

Nos anos de 2003 e 2004 o prazo médio de pagamento foi de 21 dias, portanto, a empresa vem apresentando prazo médio de pagamentos das compras constantes, porém muito inferior ao recebimento das vendas. Esse resultado não é bom para empresa, pois o prazo médio de recebimento dos clientes e bem maior.

Ciclo financeiro e operacional

Ciclo financeiro

Ciclo financeiro, também chamado de ciclo de caixa, é o tempo decorrido do momento em que a empresa efetua o pagamento das compras de mercadorias aos seus fornecedores até o momento em que ela recebe o valor das vendas efetuadas aos seus clientes.

O ciclo financeiro (CF) pode ser definido ainda como sendo o prazo médio desde a aquisição da mercadoria até a venda aos clientes, chamado prazo médio de renovação de estoques (PMRE), mais o prazo médio concedido aos clientes para recebimento das vendas (PMRV), menos o prazo médio recebido do fornecedor para pagamento das compras (PMPC):

Ciclo Operacional

O ciclo operacional compreende desde a aquisição da matéria prima, sua transformação em Produto acabado, sua estocagem até que seja vendido, o período em que são efetuados os pagamentos aos fornecedores e o período do recebimento das vendas. O ciclo operacional compara os prazos de pagamento e de recebimento e a rotação dos estoques. Essa comparação é de fundamental importância para o empreendimento, pois, evidencia a atividade principal da empresa, sua evolução, seu retorno e sua eficiência.

Pode-se dizer também que o ciclo operacional é o período em que são investidos recursos nas operações, sem que ocorram entradas de caixa correspondentes. Parte desse capital de giro é financiado pelos fornecedores que concederam prazo para pagamento (PMPC).

Até o momento do pagamento aos fornecedores, a empresa não precisa se preocupar com o financiamento, que é automático. Se o PMPC for superior ao PMRE (caso da figura acima), então os fornecedores estarão financiando também uma parte das vendas da empresa. O ideal seria que o PMPC fosse maior ou igual à soma de PMRE e PMRV, quando os fornecedores financiariam completamente o ciclo operacional, mas tal situação é muito difícil de se obter.

Após o pagamento a fornecedores, a empresa terá que financiar as operações com seu próprio capital de giro, uma vez que o numerário destinado aos fornecedores, que estava sendo utilizado na manutenção das atividades, já terá sido pago. O período em que ela efetua este financiamento com recursos próprios é justamente o ciclo financeiro da empresa.

Conjugando os três indicadores de rotação (PMRE, PMRV, PMPC), já estudados, temos uma idéia do ciclo financeiro e operacional da empresa.

CICLO FINANCEIRO

	2003	2004	Média
PMRE	43	48	45,5
(+) PMRV	58	60	59
(-) PMPC	21	21	21
= DIAS FINANCIADOS	80	87	83,5

Conforme demonstrado no quadro acima, o ciclo financeiro da empresa em 2003 foi de 80 dias aumentando para 87 dias em 2004 e ciclo operacional de 101 aumentando para 108 dias no ano seguinte.

A empresa está primeiro pagando suas compras (PMPC 21 dias) para depois receber de seus clientes (PMRV 58 dias), o que não é o ideal. Ela está financiando 80 dias do seu ciclo operacional,

para termos um idéia quando a empresa paga seus fornecedores muito antes de receber de seus clientes ela esta comprometendo sua operacionalidade, pois como vimos passa a financiar suas operações até receber as suas vendas. Este resultado para a empresa não é bom, se a rotação dos estoques continuarem aumentando a situação financeira da empresa tornará ainda mais complicada.

Quociente de posicionamento relativo

O quociente de posicionamento relativo compara os indicadores de recebimento e de pagamento, revelando se estão equiparados.

Segundo IUDÍCIBUS “a empresa deveria fazer o possível para manter este quociente inferior a 1 ou, pelo menos ao redor de 1, afim de garantir um posição neutra”.

A medida que diminuimos o prazo médio de recebimento em relação ao prazo médio de pagamento estaremos propiciando condições mais tranqüilas para obter posicionamentos estatísticos de liquidez mais adequados.

QPR 2003	=	$\frac{\text{PMR}}{\text{PMP}}$	=	$\frac{43,49}{21,07}$	=	2,06
QPR 2004	=	$\frac{\text{PMR}}{\text{PMP}}$	=	$\frac{45,99}{21,52}$	=	2,14

Em 2004 o QPR aumentou de 2,06 para 2,14, sendo este resultado o dobro do que é indicado para uma posição de neutralidade, isto se da em vista dos longos prazos de recebimentos e curtíssimos prazos de pagamento.

Para que a empresa alcance uma posição de neutralidade seria necessário que reduzisse os prazos de recebimento e aumentasse os de pagamento.

Rotação do ativo

Segundo IUDÍCIBUS “Este quociente de atividade expressa quantas vezes o ativo gerou ou se renovou pelas vendas durante certo período de tempo analisado”.

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, só foi recuperado mediante as vendas efetuadas no período.

				MESES	DIAS
				12	360
RA 2003	=	$\frac{VL}{AM}$	= $\frac{757.042,39}{851.858,25}$ = 0,89	13,50	405,09
RA 2004	=	$\frac{VL}{AM}$	= $\frac{773.181,19}{816.067,20}$ = 0,95	12,67	379,97

No ano de 2003 a rotação foi de 0,89 vezes no período. Isso significa que para o ativo girar precisa das vendas e ainda fica faltando. Para o ativo ser totalmente recuperado pelas vendas levou em media 13,5 meses no ano de 2003. Significando que para cada \$- 100,00 de ativo a empresa vendeu somente \$-89,00 durante o ano. Já em 2004 houve uma melhora aumentando este índice para \$-95,00 para cada R\$ 100 de ativo total

Estudo dos indicadores de rentabilidade

Segundo FRANCO “os quocientes de rentabilidade são de grande importância, porque mostram a remuneração do capital aplicado na atividade econômica”.

Retorno sobre investimento

Este índice indica em quantos períodos a empresa levará para recuperar o investimento no ativo. Indica também a lucratividade que a empresa propicia em relação aos investimentos totais, ele é formado pelo produto da margem líquida com o giro do ativo.

No ano de 2003 a empresa teve um ganho 9,02%, ou seja, para cada 100,00 de investimento total a empresa gerou um lucro líquido de \$ 9, 02, aumentando sua lucratividade no ano seguinte para 9,8%. No ano de 2003 a empresa levou 11,07 períodos para recuperar seu investimento no ativo, reduzindo este índice para um pouco mais de 10 períodos em 2004.

RI 2003	=	$\frac{LL}{VL} \times \frac{VL}{AM} \times 100$	=	$\frac{76.888,91}{757.042,39} \times \frac{757.042,39}{851.858,25} \times 100$	9,03
RI 2004	=	$\frac{LL}{VL} \times \frac{VL}{AM} \times 100$	=	$\frac{80.144,68}{773.181,19} \times \frac{773.181,19}{816.067,20} \times 100$	9,82

Retorno sobre o Patrimônio Líquido

Segundo BRAGA “Este índice mede a taxa de remuneração dos capitais próprios, devendo em tese, ser superior a taxa média de juros do mercado, de modo a remunerar o risco do investimento por parte dos acionistas ou sócios.”.

Para PEREIRA “indica quanto de prêmio os acionistas ou proprietários da empresa estão obtendo em relação a seus investimentos no empreendimento”.

Em 2003 houve uma pequena melhora na taxa de retorno sobre o patrimônio líquido passando de 20% para 22%, ou seja, para cada \$100,00 de patrimônio líquido utilizado no período a empresa gerou um lucro de \$ 22,00 em 2004.

TP 2003	=	$\frac{LL}{PL}$	X	100	=	$\frac{76.888,91}{382.191,60}$	X	20,12
TP 2003	=	$\frac{LL}{PL}$	X	100	=	$\frac{80.144,68}{357.918,73}$	X	22,39

Estudo do termômetro de Insolvência

O termômetro de Insolvência de KANITZ, é utilizado para prever a falência das empresas, foi um dos modelos pioneiro no Brasil na década de 70. Este valor é obtido a partir de informações de balanços contábeis de empresas através de cálculos de uma formula, a saber:

$$\text{TERMÔMETRO DE INSOLVÊNCIA} = 0,05X_1 + 1,65X_2 + 3,55X_3 - 1,06X_4 - 0,33X_5$$

Após os cálculos, que são de caráter eminentemente estatístico, obtêm-se um numero denominado fator de insolvência que determina a tendência de uma empresa falir ou não. Para facilitar. Kanitz criou uma escala chamada de termômetro de insolvência, indicando três situações diferentes: solvência, penumbra e insolvência como evidenciadas a seguir: os valores positivos indicam que a empresa esta em uma situação estável ou “solvente”, se for menor que -3 a empresa se encontra em uma situação ruim ou ‘insolvente’ e que poderá levá-la à falência. O intervalo intermediário de 0 a -3, chamada de “penumbra”, representa uma área em que o fator de insolvência não é suficiente para analisar o estado da empresa, mas inspira cuidados.

FATOR DE INSOLVÊNCIA

X1 2003	=	LL	=	76.889	=	0,05	=	0,01
		PL	=	382.192				
X1 2004	=	LL	=	80.145	=	0,05	=	0,01
		PL	=	357.919				
X2 2003	=	AC+RLP	=	599.831	=	1,65	=	2,11
		EXIG. TOTAL	=	469.667				
X2 2004	=	AC+RLP	=	467.170	=	1,65	=	3,18
		EXIG. TOTAL	=	242.488				
X3 2003	=	AC- ESTOQUES	=	438.729	=	3,55	=	5,92
		PC	=	263.068				
X3 2004	=	AC- ESTOQUES	=	289.017	=	3,55	=	4,69
		PC	=	218.584				
X4 2003	=	AC	=	503.855	=	1,06	=	2,03
		PC	=	263.068				

X4 2004	=	AC	=	358.727	=	1,06	=	1,74
		PC	=	218.584	=		=	

X5 2003	=	EXIG. TOTAL	X	469.667	=	0,33	=	0,41
		PL		382.192	=		=	
X5 2004	=	EXIG. TOTAL	X	422.357	=	0,33	=	0,39
		PL		357.919	=		=	

FI ₁	=	X1+X2+X3-X4-X5	=	5,60
FI ₂	=	X1+X2+X3-X4-X5	=	5,75

A empresa apresentou um índice de 5,69 em 2003, tendo uma pequena melhora em 2004 aumentando para 5,76, este resultado indica que a empresa está em situação de solvência, as possibilidades da empresa de falir diminuíu no ano de 2004.

Estudo dos Indicadores de Overtrading

Segundo PEREIRA “a palavra **Overtrading** significa o ato de fazer negócios superiores aos recursos financeiros”.

Uma empresa mal administrada ou que sofre certas contingências conjunturais ou de mercado pode desequilibrar-se de tal modo que suas operações não servirão mais ou se deterioram a ponto de levar - lá ao encerramento de suas atividades, o overtrading implica normalmente, volumes de vendas muito elevados, margem de segurança progressiva, menor sensação de esforço desmedido. Do ponto de vista financeiro Overtrading indica que uma empresa vem efetuando grande volume de negócios sem dispor de recursos adequados e suficientes para financiar suas necessidades de capital de giro.

O ativo permanente teve um crescimento sistemático em 2004 em relação ao ano anterior, passando de 29,59 em 2003, para 40,13% em 2004, este crescimento se continuar irá prejudicar não somente a expansão operacional da empresa, como também lhe perturbará o equilíbrio financeiro. Inversamente ao crescimento do ativo permanente. Houve uma redução do ativo circulante que representava 59,15% do ativo total em 2003 caindo para 45,97%. Como se pode observar a elevação do ativo permanente em detrimento ao ativo circulante, indica que a empresa está desviando valores do giro dos negócios. Para aplicá-los em ativos de demora conversão em numerários.

No ano de 2004, 45,87% do ativo da empresa foi financiado por capitais próprios, sendo que mais de 60% do ativo é proveniente de capitais alheios, isso mostra que o ativo da empresa apresenta um expressivo endividamento, este resultado elimina a independência ou autonomia financeira da empresa podendo levá-la a futuros desequilíbrios.

No ano de 2003 o capital de giro próprio da empresa apresenta-se insuficiente com um índice de 93,21 %, isto é para cada \$ 100,00 de ativo circulante \$ 93,21 era financiado por capitais alheios, sendo que o limite aceitável para esta relação é de no Máximo 75% do ativo circulante. Já em 2004 a situação da empresa piorou ainda mais sendo que para cada \$100,00 de ativo circulante \$117,00 foi financiado por capitais de terceiros. Isto mostra que o capital de giro próprio da empresa continua insuficiente.

Observamos que no ao de 2004 houve uma pequena melhora na margem de lucro passando de 7,58% para 7,91%. Este resultado indica o percentual de lucro que a empresa esta obtendo em relação ao seu faturamento. Ou seja, para cada \$100,00 de vendas sobrou para a empresa \$7,58 em 2003 e 7,91 em 2004 esta pequena melhora indica que esta havendo uma boa receptividade do consumidor quanto ao preço.

No ano de 2003 houve uma maior absorção do ativo circulante pelos estoques passando de 12,93% em 2003 para 19,43 em 2004. Significando que para cada \$100,00 de ativo circulante \$12,43 era estoque em 2003 e \$19,43 em 2004, se a empresa mantiver esta tendência de crescimento dos estoques poderá enfrentar grandes dificuldades no futuro.

Da mesma forma que houve um aumento na participação dos estoques no ativo circulante, houve na conta duplicatas a receber, apresentando 23,5% em 2003 crescendo para 30,48% em 2004, significando que para cada \$100,00 de ativo circulante \$30,48 é representado pelas duplicatas a receber. Se a participação das duplicatas a receber continuar com esta tendência de crescimento.

No ano de 2004 houve um aumento na parcela de estoques que ainda não foi paga aos fornecedores passando de 55,11% em 2003 para 66,32%, com este resultado a empresa ainda esta operando na margem de segurança, porém, se a empresa continuar apresentando a mesma tendência e crescimento dos anos analisados a empresa poderá trabalhar com estoques financiados totalmente por capitais de terceiros.

A parcela de títulos descontados foi de 28% em medianos dois anos analisados, sendo que mais de 25% do faturamento a receber é financiado pela rede bancaria o que não é bom para empresa, uma vez que este financiamento faz com que aumente as despesas financeiras.

Em 2003 a relação vendas sobre o capital de giro próprio foi de 265,58%, este resultado revela que os capitais próprios são insuficientes para manter o desenvolvimento do volume de negócio, isto é das vendas. Mostrando com isso que as vendas estão sendo desenvolvida por capitais de terceiros, o capital de giro próprio envolvido nos negócios e muito reduzido.

Em 2004, esta relação aumentou para 282,96. Este resultado revela uma tendência muito forte para o desequilíbrio econômico-financeiro da empresa.

Estudo do EBITDA

Segundo PEREIRA “EBITDA é uma medida de performance operacional que considera as receitas operacionais líquidas, menos os custos e as despesas operacionais, exceto as depreciações e amortizações. ou seja, é o lucro operacional I mais as depreciações”.

Para IÇO & BRAGA “O EBITDA representa o lucro especificamente gerado pelos ativos operacionais, portanto, excluindo-se as despesas e receitas financeiras, e antes de considerar as despesas de depreciação, amortização e exaustão, bem assim a incidência de impostos dos impostos sobre o lucro - no caso do Brasil IRPJ e CSLL. (...) O EBITDA mensura o potencial operacional de caixa que o ativo operacional de uma empresa é capaz de gerar, não sendo levado em consideração o custo de eventual capital tomado emprestado e nem computado as despesas e receitas financeiras, os eventos extraordinários e os ganhos ou perdas não operacionais”.

EBITDA		
DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO		
	2003	2004
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	1.015.017,61	1.012.763,15
(-) Imposto sobre venda	(257.975,22)	(239.581,97)
Receita operacional líquida	757.042,39	773.181,19
(-) CPV	(548.035,39)	(508.826,06)
(-) Depreciação	(40.371,49)	(31.879,56)
Lucro Bruto	168.635,51	232.475,57
(-) despesas comerciais	(68.596,55)	(87.159,63)
(-) despesas Administrativa	(45.071,00)	(45.381,61)
(-) provisão para devedores duvidosos	(1.216,28)	(1.496,30)
Lucro operacional I	53.751,69	98.438,02
(+) Depreciação	40.371,49	31.879,56
EBITDA	94.123,18	130.317,58

Em nossa empresa o resultado da atividade (lucro bruto menos as despesas administrativas e comerciais e provisão para devedores duvidosos) passou de R\$ 53.751,68 para R\$ 98.438,03, reflexo da melhora do lucro bruto. A geração de caixa operacional, medida pelo EBITDA atingiu R\$

130.317,51, sendo 38,45% superior ao registrado no ano anterior, que foi de R\$ 94.123,17 e correspondendo a 12,86% da receita de venda.

Aspecto Negativo Identificados

A Empresa analisa esta apresentando umas tendências ao desequilíbrio um fato preponderante para que a empresa venha a se enquadrar na dinâmica do Overtrading é que o ativo permanente tem crescido sistematicamente de tal forma tem deixado o circulante atrofiado causando uma diminuição nas disponibilidades, ou seja, o capital de giro esta empatado e atrofiado em função da alta participação do ativo permanente mais de 40% do ativo total. A operacionalização com capital de terceiros esta em mais de 50%, por enquanto equilibrado, porém se crescer pode ser crucial para o aprofundamento financeiro da empresa, visto que a mesma queira ou não perde sua autonomia em função dessa alta participação.

O ativo circulante pode ser considerado o “carro chefe” dos estudos que originaram o que denominamos overtrading ou, de uma forma mais brasileira, desequilíbrio econômico e financeiro. a empresa esta reduzindo sua parcela de ativo circulante caindo de 59,15% para 45,97%, se esta queda continuar a empresa apresentará em pouquíssimo tempo deficiência de capital de giro e uma serie de fatores que futuramente podem comprometer sua situação de liquidez perante o mercado.

Sugestões

As sugestões que temos para que seja tomada decisões corretas, para melhorar o desempenho da empresa seria: a redução do investimento em ativo permanente, como já vimos uma alta aplicação em ativo de demora do giro em detrimento da redução do ativo circulante poderá levar a empresa ao desequilíbrio.

Outro aspecto importante seria que a empresa continuasse reduzindo suas dividas de curto prazo, e comece a trabalhar menos com capital de terceiros, uma vez que, esta dependência do capital externo ainda é bastante elevada e poderá levar a empresa ao desequilíbrio.

È importante também do ponto de vista financeiro que a empresa adote uma política de compra e venda a credito de forma a receber primeiro para depois pagar. A empresa tem demorado mais para receber suas vendas a prazo do que para pagar suas compras a prazo, por isso tem necessitado de capital de giro adicional para sustentar suas vendas. Criando-se com isso um circulo vicioso difícil de romper. uma alternativa para empresa é trabalhar com ampla margem de lucro sobre as vendas e esticarão máximo os prazos de pagamento.

Conclusões

Existe um número elevado de indicadores que podem levar a duas situações. Se bem conhecidos e analisados, levam a uma gestão sadia que desemboca em lucro e crescimento, se, no entanto, forem mal conhecidos e mal gerenciados, levam a confusões e equívocos que deságuam em desastres, quase sempre, acompanhados de balanços mal analisados e com pareceres equivocados de aprovação.

Não basta descobrir rentabilidade, liquidez, endividamento e ciclo operacional. Precisa-se determinar, também, o desempenho da empresa no mercado e perante seus competidores. As análises contábeis-financeiras devem ser acompanhadas de notas explicativas que registrem as políticas de crédito, estoques, depreciação (tipo), constituição dos passivos de curto e longo prazos, investimentos, dividendos, arrendamentos (tipo), risco e debêntures. Todas as políticas devem estar sintonizadas e com o objetivo voltado para a geração de lucro e formação de riqueza.

A eficiência da gestão empresarial decorre de decisões assertivas, e estas decisões devem ser tomadas com base em dados concretos, palpáveis, capazes de demonstrar a real situação econômico-financeira em um determinado período de tempo.

Os profissionais que não souberem entender esses fenômenos terão dificuldades no mercado de trabalho ao saírem das universidades.

Bibliografia

FRANCO, Hilário. *Estrutura, análise e interpretação de balanços*. 15. ed. São Paulo: Atlas, 1992.

IUDICIBUS, Sérgio de. *Análise de balanços*. 7. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

SILVA, José Pereira da. *Análise financeira das empresas*. 7ª. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

BRAGA, Hugo Rocha. *Demonstrações Financeiras*: 2ª ed. São Paulo: Atlas 1990.

MOREIRA, Heber Lavor. *Curso de análise de balanço: análise financeira*. Belém 2003

BRAGA, Rosalva Pinto e **ICO**, José Antonio. *Lucro ajustado para fins de avaliação de desempenho operacional*. Revista pensar contábil. Rio de Janeiro: CRCRJ, ano III, n 10, novembro de 2002

CERVO, Amado L.; **BERVIAN**, Pedro A. *Metodologia científica*. 4 ed. São Paulo: Makro Books.

Anexos

INDICADORES DE OVERTRADING

ATIVO PERMANENTE				252.026,78				
ATIVO TOTAL	X	100	=	851.858,25	X	100	=	29,59
ATIVO PERMANENTE				313.106,54				
ATIVO TOTAL	X	100	=	780.276,15	X	100	=	40,13

ATIVO CIRCULANTE				503.855,31				
ATIVO TOTAL	X	100	=	851.858,25	X	100	=	59,15
ATIVO CIRCULANTE				358.727,15				
ATIVO TOTAL	X	100	=	780.276,15	X	100	=	45,97

CAPITAIS PRÓPRIOS				382.191,60				
ATIVO TOTAL	X	100	=	851.858,25	X	100	=	44,87
CAPITAIS PRÓPRIOS				357.918,73				
ATIVO TOTAL	X	100	=	780.276,15	X	100	=	45,87

CGP = $\frac{PC+PELP}{ATIVO\ CIRCULANTE}$	X	100	=	$\frac{469.666,65}{503.855,31}$	X	100	=	93,21
CGP = $\frac{PC+PELP}{ATIVO\ CIRCULANTE}$	X	100	=	$\frac{422.357,42}{358.727,15}$	X	100	=	117,74

LUCRO LÍQUIDO	X	100	=	$\frac{76.888,91}{1.015.017,61}$	X	100	=	7,58
VENDAS								
LUCRO LÍQUIDO	X	100	=	$\frac{80.144,68}{1.012.763,15}$	X	100	=	7,91
VENDAS								

ESTOQUE	X	100	=	$\frac{65.126,14}{503.855,31}$	X	100	=	12,93
ATIVO CIRCULANTE								
ESTOQUE	X	100	=	$\frac{69.710,04}{358.727,15}$	X	100	=	19,43
ATIVO CIRCULANTE								

DUPL. A RECEBER	X	100	=	$\frac{118.765,88}{503.855,31}$	X	100	=	23,57
ATIVO CIRCULANTE								
DUPL. A RECEBER	X	100	=	$\frac{109.355,83}{358.727,15}$	X	100	=	30,48
ATIVO CIRCULANTE								

FORNECEDORES	X	100	=	$\frac{35.888,88}{65.126,14}$	X	100	=	55,11
Estoques								
FORNECEDORES	X	100	=	$\frac{46.231,60}{69.710,04}$	X	100	=	66,32
Estoques								

TÍTULOS DESCONTADOS	X	100	=	$\frac{33.985,75}{118.765,88}$	X	100	=	28,62
FATURAMENTO A RECEBER								
TÍTULOS DESCONTADOS	X	100	=	$\frac{31.150,11}{109.355,83}$	X	100	=	28,49
FATURAMENTO A RECEBER								

AUMENTO DE CAPITAIS ALHEIO C/P	X	100	=	$\frac{(44.483,86)}{(2.254,45)}$	X	100	=	1.973,15
AUMENTO DAS VENDAS								

AUMENTO DOS ESTOQUES	X	100	=	$\frac{4.583,90}{39.209,33}$	X	100	=	11,69
AUMENTO DO CVM								

AUMENTO DO FATURAMENTO A RECEBER	X	100	=	$\frac{(9.410,05)}{(2.254,45)}$	X	100	=	417,40
AUMENTO DAS VENDAS								

VENDAS	X	100	=	$\frac{1.015.017,61}{382.191,60}$	X	100	=	265,58
CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO								
VENDAS	X	100	=	$\frac{1.012.763,15}{357.918,73}$	X	100	=	282,96
CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO								

BALANÇO PATRIMÔNIAL

Ativo	2003 -			2004		
	1,166131987	AV%	AH %	1,039099120	AV%	AH %
Ativo Circulante	503.855,31	59,15	100	358.727,15	45,97	71,20
disponibilidades	5.651,08	0,66	100	5.590,35	0,72	98,93
Aplicações financeiras	202.989,76	23,83	100	50.214,46	6,44	24,74
Duplicatas a receber	118.765,88	13,94	100	109.355,83	14,02	92,08
(-) Prov. Devedores duvidosos	(6.353,09)	(0,75)	100	(6.291,75)	(0,81)	99,03
Duplicatas a receber liquidas	112.412,79	13,20	100	108.259,58	13,87	96,31
Estoque	65.126,14	7,65	100	69.710,04	8,93	107,04
Outros valores a receber	3.863,40	0,45	100	20.013,05	2,56	518,02
Despesas antecipadas	1.399,36	0,16	100	1.875,57	0,24	134,03
Realizável a longo prazo	95.976,16	11,27	100	108.442,46	13,90	112,99
Partes relacionadas	-	-	100	7.209,27	0,92	
outros realizáveis a longo prazo	95.976,16	11,27	100	101.233,19	12,97	105,48
Ativo permanente	252.026,78	29,59	100	313.106,54	40,13	124,24
Investimento	64.599,05	7,58	100	144.674,81	18,54	223,96
Imobilizado	181.014,00	21,25	100	160.118,94	20,52	88,46
Intangível	1.749,20	0,21	100	3.117,30	0,40	178,21
Diferido	4.664,53	0,55	100	5.195,50	0,67	111,38
Ativo não circulante	348.002,94	40,85	100	421.549,00	54,03	121,13
Total do ativo	851.858,25	100,00	100	780.276,15	100,00	91,60
PASSIVO						
Passivo circulante	263.067,71	30,88	100	218.583,85	28,01	83,09
Duplicata descontada	33.985,75	3,99	100	31.150,11	3,99	91,66
instituições financeiras	118.948,96	13,96	100	57.081,87	7,32	47,99
Outros não cíclicos	18.738,57	2,20	100	20.658,33	2,65	110,24
Fornecedores	35.888,88	4,21	100	46.231,60	5,93	128,82
Salários e encargos sociais	36.778,64	4,32	100	36.514,98	4,68	99,28
Impostos e taxas	16.513,60	1,94	100	26.946,96	3,45	163,18
Outros cíclicos*	2.213,32	0,26	100	-	0,00	-
Exigível a longo prazo	206.598,94	24,25	100	203.773,57	26,12	98,63
Financiamento e debênture	116.613,20	13,69	100	98.714,42	12,65	84,65
Outros exigíveis a Longo prazo	89.985,74	10,56	100	105.059,16	13,46	116,75
Passivo não circulante	206.598,94	24,25	100	203.773,57	26,12	98,63
Patrimônio líquido	382.191,60	44,87	100	357.918,73	45,87	93,65
capital social integralizado	355.227,13	41,70	100	316.530,37	40,57	89,11
Reservas	7.842,24	0,92	100	23.497,15	3,01	299,62
Lucros ou prejuízos acumulados	19.122,23	2,24	100	17.891,21	2,29	93,56
Total do Passivo	851.858,25	100,00	100	780.276,15	100,00	91,60
DRE	1,166131987	AV %	AH %	1,039099120	AV %	AH %
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	1.015.017,61	134,08		1.012.763,15	130,99	
(-) Imposto sobre venda	(257.975,22)	(34,08)		(239.581,97)	(30,99)	
Receita operacional liquida	757.042,39	100,00	100	773.181,19	100,00	102,13
(-) CPV	(548.035,39)	(72,39)	100	(508.826,06)	(65,81)	92,85
(-) Depreciação	(40.371,49)	(5,33)	100	(31.879,56)	(4,12)	78,97
Lucro Bruto	168.635,51	22,28	100	232.475,57	30,07	137,86
(-) despesas comerciais	(68.596,55)	(9,06)	100	(87.159,63)	(11,27)	127,06
(-) despesas Administrativa	(45.071,00)	(5,95)	100	(45.381,61)	(5,87)	100,69
(-) provisão para D.D	(1.216,28)	(0,16)	100	(1.496,30)	(0,19)	123,02
Lucro operacional	53.751,69	7,10	100	98.438,02	12,73	183,13
(+) Receita Financeira	33.702,38	4,45	100	3.117,30	0,40	9,25
(-) Despesa Financeira	5.830,66	0,77	100	(3.696,08)	(0,48)	(63,39)
Lucro Operacional II	87.454,07	11,55	100	94.741,94	12,25	108,33
(+/-) Equivalência patrimonial	2.742,74	0,36	100	2.453,31	0,32	89,45
Lucro Operacional III	90.196,81	11,91	100	97.195,25	12,57	107,76
(+/-) Resultado não operacional	(1.121,82)	(0,15)	100	(293,03)	(0,04)	26,12
Lucr liquid antes do IR	89.074,99	11,77	100	96.902,23	12,53	108,79
(-) Provisão IR e CSLL	(12.186,08)	(1,61)	100	(16.757,55)	(2,17)	137,51
Lucro Líquido	76.888,91	10,16	100	80.144,68	10,37	104,23

