

ANA PAULA VIEITA
CHARLES OLIVEIRA PIMENTEL

ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA DA EMPRESA RENNER S.A.

UFPA
BELÉM
2007

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
TURMA: 010
TURNO: MANHÃ
Equipe: Ana Paula Vieita
Charles Oliveira Pimentel

ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA DA EMPRESA RENNER S.A.

Trabalho apresentado à disciplina Análise Demonstrativo Contábeis I, como requisito de avaliação, orientado pelo Prof. Héber Moreira.

UFPA
Belém
2007

ÍNDICE

RESUMO.....	4
INTRODUÇÃO	5
1 - DADOS SOBRE A EMPRESA	6
a) - Para Análise Vertical.....	7
b) - Para Análise Horizontal.....	7
c) - Atualização dos Balanços	7
2.1 - PARTE ANALÍTICA : INDICADORES DE LIQUIDEZ	9
a) - Índice de Liquidez Comum Corrente.....	9
b) - Quociente de liquidez imediata ou instantânea:	10
c) - Quociente de liquidez seca :	10
d) - Quociente de liquidez geral :.....	10
3 -PARTE TEÓRICA : ÍNDICES DE ENDIVIDAMENTO	10
3.1 - PARTE ANALÍTICA : ÍNDICES DE ENDIVIDAMENTO	11
4 - PARTE TEÓRICA : INDICADORES DE ATIVIDADE.....	12
4.1 - PARTE ANALÍTICA : INDICADORES DE ATIVIDADE	13
a) Rotação de Estoque	13
b) - Rotação do Ativo (giro do ativo).....	13
c) - Prazo Médio de Recebimento (PMR).....	14
d) - Prazo Médio de Pagamento (PMP).....	14
e) - Quociente de Posicionamento Relativo (QPR)	14
5 – PARTE TEÓRICA : INDICE DE RENTABILIDADE	14
5.1 – PARTE ANALÍTICA: ÍNDICE DE RENTABILIDADE	15
a) - Margem líquida.....	15
b) - Giro do ativo	16
c) - Retorno sobre Investimento	16
d) - Taxa de Retorno de Terceiros.....	16
f) - Taxa de Retorno Total.....	17
6 - PARTE TEÓRICA : INDICADORES DE INSOLVÊNCIA	17
6.1 – PARTE ANALÍTICA : ANÁLISE DE SOLVÊNCIA	18
SUGESTÃO AOS EMPRESÁRIOS	18
CONCLUSÃO	19
BIBLIOGRAFIA	20

RESUMO

Os usuários das demonstrações contábeis cada vez mais necessitam de informações amplas, úteis, objetivas e transparentes no processo decisório. Este trabalho apresentado em sala tem a finalidade de discutir e evidenciar alguns aspectos da relação existente entre os dados patrimoniais de uma empresa (Renner S.A.), suas contas, despesas e receitas com a análise dos indicadores demonstrativos utilizados, como, o grau de liquidez, endividamento, atividade e rentabilidade. Os indicadores econômico financeiros são relativos ao período compreendido entre 2004 à 2007. O resultado da pesquisa mostra que os preços das ações se alteram em proporções diferentes aos efeitos dos resultados contábeis evidenciados nas demonstrações contábeis.

PALAVRAS CHAVES: Indicadores Econômicos Financeiros. Análise Contábil. Mercado de Capital.

INTRODUÇÃO

Fazendo jus à classificação de Ciência Social, a Contabilidade tem procurado adaptar-se a evolução do desenvolvimento das empresas e dos negócios, possibilitando, na maioria das vezes, informações mais amplas, concretas, úteis, objetivas e transparentes aos seus usuários.

Os processos históricos de globalização, que se acentuou a partir da década de 90, têm exigido informações tempestivas, atuais e precisas sobre a situação econômica financeira das organizações, principalmente quando suportam tomadas de decisões financeiras, é cada vez mais relevante a informação emitida pela contabilidade.

É notória a expansão dos mercados de capitais, e que dentre outros fatores está sujeito à aplicação de mecanismos que possam proporcionar maior transparência e confiabilidade na divulgação das informações. Assim, somente as empresas bem estruturadas e administradas tendem a sobreviver no mercado financeiro global.

Dentre os vários instrumentos de apoio ao processo decisório, aparecem os indicadores contábeis, que objetivam evidenciar determinados aspectos da situação econômica ou financeira da empresa. Tais indicadores apresentam a estrutura de capital e a liquidez da empresa e os indicadores econômicos indicam sua rentabilidade.

1 - DADOS SOBRE A EMPRESA

MISSÃO

Comercializar produtos de moda com qualidade a preços competitivos e excelência na prestação de serviços, conquistando a liderança, sempre orientado pelo mercado.

VISÃO : Encantar a todos é a realização profissional da empresa.

NEGÓCIO : Varejo de vestuário, artigos de beleza e serviços.

ESTILO DE GESTÃO

A gestão da empresa é participativa e descentralizada em formas de negócio, feita por profissionais empreendedores, visando de forma franca e aberta o comprometimento de todos com os objetivos e resultados da empresa.

HISTÓRICO

1912: Indústria de confecções;

1922: Abertura do primeiro ponto de venda;

1940: Empresa passa a comercializar um mix mais amplo de produtos, tornando-se uma loja de departamentos;

1965: É constituída Lojas Renner S/A.;

1967: Abertura de Capital Lojas Renner S/A;

1991: A empresa passa por uma completa reestruturação, e o modelo de lojas de departamentos “full line” é substituído pelo conceito de lojas de departamentos com especialização em moda;

1994: Inicia o plano de expansão e a rede passa a atuar nos estados de RS, SC, PR, SP, RJ e MG;

1998: É transferido o controle acionário da companhia para a JCPenney Brazil Inc.;

2003: A Renner deixa de comercializar utensílios domésticos para dedicar-se exclusivamente à venda de vestuários e acessórios;

2005: Consolidação da atuação em diversos estados. JCPenney coloca à venda suas ações na Bolsa de Valores, deixando de ter o controle acionário da empresa – pulverização das ações e entrada no Novo Mercado;

2006: Inicia a segunda fase do plano de expansão e a rede passa a atuar nos estados de Pernambuco, Ceará e Bahia;

2007: Entrada no mercado da Região Norte e ampliação da presença no Nordeste.

ANÁLISE DAS TÉCNICAS DE ANÁLISE

De acordo com o Balanço das lojas RENNERT S.A., foi possível constatar, após a aplicação das técnicas de análise, as seguintes conclusões:

a) - Para Análise Vertical

Evidencia a participação de cada conta em relação ao Patrimônio. Demonstra a participação relativa de cada conta de determinada demonstração contábil em relação a determinado referencial.

Assim, Vejamos a análise vertical em 2004, no qual temos uma maior participação nas Contas a Receber de Clientes (22 %), entretanto observa-se um declínio no ano de 2005, levando em consideração que esta Conta atingiu apenas 18 %.

Já no Passivo, temos uma grande participação na Conta Empréstimos e Financiamentos do Grupo Exigível a Longo Prazo (14,30 %) no ano de 2004. Entretanto, percebe-se uma queda bem acentuada no ano de 2005 , no qual teve 0% de participação referida.

b) - Para Análise Horizontal

Permite verificar a evolução histórica de cada uma das contas que compõe as demonstrações contábeis.

A análise será feita na Conta Estoque, no qual se verificou o valor de 129,06% participativos. Pela análise horizontal, pode-se observar que Estoque em 2005 era corresponde a 129,06% do valor de 2004, ou seja, em 2005, ele sofreu aumento de 29,06% em relação ao anterior.

Já na conta Reservas de Capital, verifica-se o resultado que é igual a 109 %. Através da análise horizontal, pode-se inferir que este valor se refere a 109 % do valor de 2004, ou seja, em 2005, a conta Reservas de Capital sofreu aumento de 9% em relação ao ano de 2004.

c) - Atualização dos Balanços

Para obter a atualização dos valores das contas, foi utilizado como base IGP-DI (Índice Geral de Preços) .

Através do IGP-DI, foi possível encontrar os coeficientes index da seguinte maneira: IGP-DI do referido ano do balanço (no caso de 2004), dividido pelo IGP-DI do ano atual (O IGP – DI de Abril – 2007= 0,390331897510) . O resultado desta divisão seria o

coeficiente index, que ao multiplicar pelo valor de cada conta, encontraria os resultados atualizados. O mesmo raciocínio também foi utilizado para o ano de 2005.

2 - PARTE TEÓRICA - LÍQUIDEZ

A análise da liquidez das empresas necessariamente deve passar pela compreensão de seus ativos e passivos de curto prazo, remetendo inevitavelmente à capacidade de pagamento da empresa. Ela determina o grau de liquidez da entidade, confrontando os ativos e passivos circulantes, para determinar se a companhia detém plena capacidade de honrar suas obrigações junto a Fornecedores, Instituições Financeiras, Governo, Empregados e acionistas.

Hoji (2001,P. 27) afirma que a liquidez “é a capacidade de pagar compromissos de curto prazo. Em sentido *amplo*, a liquidez é relacionada com as disponibilidades mis os direitos e bens realizáveis no curto prazo. Em sentido *restrito*, a liquidez é relacionada somente com as disponibilidades”.

Os índices de liquidez se limitam apenas a evidenciar se existe ou não capacidade de liquidar obrigações, não abrangendo, por exemplo, indicadores importantes como Prazos de Pagamento e Recebimento. Apesar disso, são de grande relevância para o direcionamento dos negócios , por retratarem posições de curto prazo para tomada de decisões, afetando , direta ou indiretamente, outras cadeias de valores da organização.Os recursos circulantes acabam se tornando o “pivô” da estratégia empresarial, pois são por eles, e baseado neles, que muitas vezes os negócios são encaminhados.

Índices de Liquidez

Uma das formas mais comumente utilizadas para se analisar o grau de liquidez e risco de uma dada empresa é o seu volume de Capital Circulante Líquido – CCL. Quanto maior sua magnitude, maior a margem de segurança e menor o grau de risco. No entanto, para análises e conclusões mais razoáveis, o CCL isoladamente é insuficiente, sem uma verificação mais analítica quanto aos seus elementos constitutivos.

Ao se analisar a liquidez de uma empresa, é necessário não se limitar apenas à verificação do volume do CCL. Verificar a sua estrutura, natureza e qualidade é tarefa indispensável para se auferir com exatidão a liquidez e o grau de solvência da organização.

a) - Liquidez imediata, cuja fórmula consiste na razão entre Disponível e o Passivo Circulante. Esse Índice demonstra a capacidade de liquidação dos compromissos correntes, com a utilização das disponibilidades. Quanto maior a sua magnitude, maior será a capacidade da empresa em saldar seus compromissos apenas com recursos de caixa.

b) - Liquidez seca, que nada mais é que a razão entre o Ativo Circulante, com exceção dos Estoques e Despesas Antecipadas, e o Passivo Circulante. Ele mede a capacidade de liquidação dos passivos correntes com a utilização dos ativos monetários de maior grau de liquidez, basicamente disponibilidades imediatas e duplicatas a receber. Os estoques são excluídos, por se tratarem de valores que, para sua conversão, passam necessariamente pelo processo de venda. As despesas antecipadas constituem num artifício contábil. A crítica sobre esse índice consiste no fato de ele não contemplar a existência de empresas com altos índices de rotação de estoques, ou seja, alta capacidade em termos de velocidade de conversão de estoques em itens monetários, que é menosprezada pelo seu critério de cálculo.

c) - Liquidez Corrente é a razão entre o Ativo Circulante e o Passivo Circulante, indicando, para cada unidade monetário de dívida de curto prazo, o quanto a empresa possui em seu ativo circulante. Esse índice nada mais é do que a própria expressão do CCL. Torna-se necessário aprofundar sua utilização mediante a análise de sua estrutura e grau de liquidez de seus elementos constitutivos para se verificar a existência de sincronização.

2.1 - PARTE ANALÍTICA : INDICADORES DE LIQUIDEZ

De acordo com o Balanço Patrimonial de 31/12/2004 das Lojas Renner, os índices de Liquidez encontrados foram os seguintes :

a) - Índice de Liquidez Comum Corrente

1,572 no ano de 2004 e 1,62 no ano de 2005.

Para cada um real de obrigação, a empresa Renner tem R\$ 1,572 a pagar. No ano de 2006 o valor a ser pago passa para R\$ 1,62. Alguns autores mencionam que o índice tem de ser maior que 1, outros consideram que acima de 1,5 já é muito bom. Deve-se entender que o índice de liquidez corrente tem sua validade como instrumento comparativo entre empresas do mesmo porte.

b) - Quociente de liquidez imediata ou instantânea:

0,048 no ano de 2004 e 0,04 no ano 2005

Com base nessas informações o índice 0,048 indica que as disponibilidades são equivalente a 4,8 % do valor das dívidas de curto prazo. Já no segundo exercício ocorreu uma queda para 4 %.

c) - Quociente de liquidez seca :

1,37 no ano de 2004 e 1,43 para o ano de 2005

A interpretação do índice de liquidez seca segue o mesmo raciocínio dos índices de liquidez geral e corrente, isto é, do ponto de vista de capacidade de pagamento, quanto maior , melhor , mantidos constantes os demais fatores. Índice igual a 1 que, sem considerar os recursos provenientes da realização dos estoques, a companhia tem créditos e bens de valor igual às dívidas de curto prazo.

O Índice de Liquidez Seca busca certo aprimoramento em relação ao índice de liquidez corrente, supondo, de certa forma que os estoques são necessários a própria atividade da empresa, constituindo-se numa espécie de investimento permanente no ativo circulante . Ao mesmo tempo, exclui os valores considerados mais difíceis de serem realizados. Historicamente, a liquidez seca surgiu partindo da suposição que as empresas quebravam pelo fato de seus produtos pela baixa aceitação e conseqüente dificuldade de vender os seus estoques em caso de solvência. Os três índices de liquidez (geral, corrente e seca) complementa-se entre si e permitem o melhor exame quanto ao risco da empresa.

d) - Quociente de liquidez geral :

0,97 no ano de 2004 e 1,58 para o ano de 2005

O índice indica que a companhia não tem bens e direitos no ativo circulante e realizável a longo prazo equivalentes o valor de suas dívidas e que não poderá salda-las sem ter de recorrer aos bens do permanente , ou seja , poderá alinear bens de uso permanente nas atividades para saldar todas as dívidas.

3 -PARTE TEÓRICA : ÍNDICES DE ENDIVIDAMENTO

Este índice revela o grau de endividamento da empresa. A análise desse 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.

Quociente de Participação da Dívida de curto prazo sobre endividamento total

Indica quanto da dívida total da empresa deverá ser pago a Curto Prazo, isto é, as Obrigações a Curto Prazo comparadas com as obrigações totais.

Garantia de Capital de Terceiros

O índice de garantia do capital de terceiros indica a garantia proporcionada ao capital de terceiros em razão da existência de recursos próprios. Quanto maior o volume de recursos próprios, maior a garantia.

3.1 - PARTE ANALÍTICA : ÍNDICES DE ENDIVIDAMENTO

A primeira análise será o *Quociente de Participação da dívida de curto prazo sobre endividamento total*. No ano de 2004 a empresa tem um coeficiente de 58 % , já no ano de 2005 o coeficiente passa para 91 % .Com a elevação do indicador nos indica que a empresa RENNEN terá dificuldade para honrar os compromisso.

A próxima análise refere-se ao *Quociente de Participação dos Capitais de terceiros sobre receitas totais*. No ano de 2004, o indicador possui o valor de 36 . Porém no ano de 2005, esse coeficiente indica o valor de 21 % . Com estes resultados pode-se relatar o quanto do ativo total da empresa é financiado pelo capital próprio. Logo, é possível admitir que a empresa de 2004 para 2005 diminui a quantidade de devedores.

O terceiro indicador, refere-se a *Garantia de Capital de Terceiros*. O índice de garantia do capital de terceiros indica a garantia proporcionada ao capital de terceiros em razão da existência de recursos próprios. Quanto maior o volume de recursos próprios, maior a garantia.

A empresa RENNEN , no ano de 2004 teve como resultado deste indicador o valor de 25 % (0,25) , o que nos permite concluir que o Capital alheio prepondera, logo não resguarda o Capital próprio, ou seja, a cada R\$ 1,00 do Capital alheio, a empresa tem R\$0,25 do Capital próprio .

No ano de 2005, o coeficiente é de 96 % , representa que O Capital alheio prepondera, logo não resguardar o Capital próprio. A cada R\$ 1,00 do Capital Alheio, tenho 0,96 do Capital Próprio.Tanto no ano de 2004 quanto no ano de 2005, o Capital alheio prepondera o capital próprio.

4 - PARTE TEÓRICA : INDICADORES DE ATIVIDADE

As empresas atuam no contexto econômico de forma dinâmica interagindo com o mercado, Porém os principais demonstrativos contábeis : O balanço Patrimonial e a Demonstração do resultado do exercício, apresentam a situação patrimonial e econômica de forma estática. Os indicadores de atividade demonstram o número de dias em que o processo demora a acontecer ou o número de vezes que acontece em um ano possibilitando aos gestores do patrimônio visualizar a dinâmica do processo de modificação do patrimônio da empresa.

Rotação de estoques

Este indicador evidencia o número de vezes que a empresa renova seus estoques durante o ano. Para obtenção dessa informação são confrontados os custos dos produtos vendidos com o estoque médio do período. Recomenda-se que o maior número de amostras possíveis seja usado no cálculo do estoque médio.

Quanto maior o giro do estoque, desde que se mantenha o volume dos mesmos e a margem de lucros, maior a eficiência do setor de vendas e menor o tempo em que o dinheiro fica empatado.

O aumento do giro do estoque não significa necessariamente que haverá um aumento de lucro. O aumento do giro do estoque, em geral, vem acompanhado de um aumento de despesas com vendas e/ou despesas financeiras que não seriam incluídas nos custos dos produtos vendidos.

Rotatividade dos ativos

Indica quantas vezes o ativo se renovou pelas vendas, recuperando o investimento aplicado. Este índice relaciona o volume das vendas com os recursos totais indicando o nível de eficiência com que são utilizados os investimentos da empresa.

Resultados superiores à unidade são positivos e indicam que o volume das vendas é maior do que o volume dos ativos, caracterizando a boa utilização dos recursos da empresa e comprovando que esses têm sido bem aplicados resultando em um grande volume de vendas.

Resultados abaixo da unidade indicam ou que os ativos da empresa estão sendo mal investidos , resultando em um baixo volume de vendas que compromete o resultado econômico da empresa.

Prazo médio de recebimento

É o tempo médio em que a empresa financia a venda de seus produtos ou serviços; é o tempo que seus clientes demoram a pagar pelos produtos comprados da empresa.

Prazo médio de pagamento

É o prazo médio concedido pelos fornecedores para o pagamento da compra de matérias primas; é o tempo médio em que os fornecedores financiam a compra dessas matérias primas.

Posicionamento Relativo

O posicionamento relativo confronta os Prazos de pagamento e recebimento, demonstrando se a empresa recebe suas vendas antes ou depois de ter que pagar pela matéria prima. Este indicador se apresenta favorável quando o quociente entre os Prazos Médios de Pagamento e Recebimento for menor que 1. Valores maiores que um, a empresa está tendo que pagar por suas compras antes de receber por suas vendas. Essa situação gera a necessidade de capitais de giro adicionais, ou seja, a empresa precisa de capital de giro o suficiente para financiar a compra de novas mercadorias enquanto aguarda pelo recebimento das que já foram vendidas.

4.1 - PARTE ANALÍTICA : INDICADORES DE ATIVIDADE

Como esta sendo desenvolvendo as atividades da empresa. Se está sendo bem administrado. Em alguns casos, percebe-se, onde esta a causa efetiva da empresa, através da análise das atividades.

a) Rotação de Estoque

6,80 vezes para o ano de 2004

7,43 vezes para o ano de 2005

Isso demonstra que de um exercício para o outro ocorreu maior a eficiência do setor de vendas e menor o tempo em que o dinheiro ficou empatado.

b) - Rotação do Ativo (giro do ativo)

0,64 vezes para o ano de 2004

0,63 vezes para o ano de 2005

Este índice relaciona o volume das vendas com os recursos totais indicando o nível de eficiência com que são utilizados os investimentos da empresa. Logo, pode-se concluir que a empresa se manteve constante quanto ao aspecto de eficiência das vendas.

c) - Prazo Médio de Recebimento (PMR)

0,36 vezes para o ano de 2004

0,36 vezes para o ano de 2005

d) - Prazo Médio de Pagamento (PMP)

0,49 vezes para o ano de 2004

0,48 vezes para o ano de 2005

e) - Quociente de Posicionamento Relativo (QPR)

0,73 vezes para o ano de 2004

0,73 vezes para o ano de 2005

Sobre o PMR e o PMP pode-se ressaltar que a empresa manteve-se constante durante os dois anos quanto ao aspecto de recebimento dos clientes e no que tange ao pagamento de fornecedores. Com isso, o Quociente de Posicionamento Relativo (QPR) da empresa não obriga a mesma a contrair financiamentos, favorecendo a situação patrimonial.

5 – PARTE TEÓRICA : INDICE DE RENTABILIDADE

Os índices de rentabilidade tratam, pode-se dizer de maneira mais simplória, da depreciação dos aspectos econômicos na análise empresarial. A rentabilidade do capital investido na empresa é conhecida através do confronto entre contas ou grupos de conta da Demonstração do Resultado do Exercício ou conjugando-as com grupos de contas de Balanço Patrimonial.

De maneira geral, portanto, devemos relacionar o lucro de um empreendimento com algum valor que expresse a dimensão relativa do mesmo, para analisar quão bem se saiu a empresa em determinado período. O melhor conceito de dimensão poderá ser ora volume de vendas, ora valor do Ativo Total, ora valor do Patrimônio líquido, ou valor do Ativo Operacional, dependendo da aplicação que fizemos.

Taxa de retorno sobre Investimento (TRI)

Retorno é o lucro obtido pela empresa.

Investimento é toda aplicação realizada pela empresa com o objetivo de obter Lucro (retorno) . As aplicações estão evidenciadas no Ativo. Assim, temos as aplicações em disponíveis, estoques, imobilizado, investimentos etc. A combinação de todas essas

aplicações proporciona resultado para empresa : Lucro ou Prejuízo. A taxa de retorno pode decompor-se em dois elementos : Margem x Giro .

Margem de Lucro Líquido :

Significa quantos centavos de cada real de venda restaram após a dedução de todas as despesas (inclusive o Imposto de Renda) . Evidente que, quanto maior a margem, melhor.

Giro do Ativo

Significa a eficiência com que a empresa utiliza seus Ativos, com o objetivo de gerar reais de vendas. Quanto mais for gerado de vendas, mais eficientemente os Ativos serão utilizados. Este indicador é conhecido também como “Produtividade” .Quanto mais o Ativo gerar em vendas reais, mais eficiente a gerência está sendo na administração dos investimentos(Ativo) . A idéia é produzir mais, vender mais, numa proporção maior que os investimentos no Ativo.

Quando menor for a margem, menor será o preço do produto, propiciando mais venda, mais produção nas industrias, mais empregos ...

Taxa de retorno sobre o patrimônio líquido

A taxa de Retorno sobre o Patrimônio Líquido pode ser definida como a Rentabilidade do ponto de vista dos proprietários, ou seja, o poder de ganho (ou não) dos mesmos já que relacionamos o Lucro Líquido com o Patrimônio Líquido onde estão alocados os recursos dos empresários e a partir dessa análise verificar a remuneração que está sendo oferecida ao Capital próprio.

5.1 – PARTE ANALÍTICA: ÍNDICE DE RENTABILIDADE

a) - Margem líquida

Através da margem líquida sabemos o quanto a empresa obteve de lucro líquido em relação as suas Vendas Líquidas. Nas Lojas Renner S.A, através dos índices demonstrados, podemos verificar que houve um aumento significativo da margem líquida de 2005, em relação à 2004; já que em 2004 a margem era de 5,50 % e em 2005 passou para 7,07%. Verifica-se também através das planilhas que as vendas em 2005 no valor de R\$ 1.190.830 aumentaram em relação a 2004 que somou o total de R\$ 1.016.322 e também

houve aumento dentro do lucro líquido patrimonial: em 2004 era R\$ 55.892 e em 2005 o valor era de R\$ 84.134. Dessa forma toma-se como conclusão que o grande aumento da margem do lucro da empresa analisada tem relação direta com suas vendas, auferindo receitas, saldando possíveis dívidas adquiridas e conseguindo manter-se com lucro.

b) - Giro do ativo

Demonstra o quanto a empresa vendeu em relação aos seus investimentos. Através dos resultados podemos tirar com conclusão que a empresa Renner S.A diminuiu o giro do ativo, enquanto suas vendas em 2004 chegava a 128%, em 2005 esta porcentagem avaliou-se em 125%. Apesar da baixa queda sofrida em suas vendas o giro do ativo, não chega a representar grandes desvantagens para a empresa. Seus investimentos continuam bem adotados gerando vantagem para a empresa.

c) - Retorno sobre Investimento

Demonstra o quanto a empresa obteve de lucro líquido em relação aos seus investimentos totais. De 2004 para 2005, verifica-se um aumento do percentual obtido, o valor anterior de 7,07 % passou a ser de 8,85 % , com o aumento de vendas, houve aumento também incorporado na margem de lucro da empresa, ocorrendo um bom retorno do investimento. Por se tratar do ramo de vendas de confecções, a matéria-prima utilizada não se torna tão cara, o produto é de boa qualidade, tem fácil aceitação dentro do mercado e permanece por um curto tempo no estoque.

d) - Taxa de Retorno de Terceiros

A taxa de retorno de terceiros de 2004 a 2005 conseguiu ser anulada, passou de 0,48% para exatos 0% , ou seja, a maioria das dívidas financeiras da empresa foram quitadas, uma vez que os empréstimos aparecem de forma reduzida, em valores menores. Pode-se dizer que a empresa não necessitou de financiamento, recebeu mais a vista, teve saída de mais mercadorias , com isso, a despesa financeira teve a tendência de ser zerada.

e) - Taxa de Retorno Próprio

A taxa de retorno próprio das Lojas Renner S.A diminuiu, passou de 35,36 % para 15,51 %.apesar desta diminuição o lucro líquido é compensado, pois atinge o valor de R\$ 84.134 em 2005 e o capital próprio da empresa triplicou no mesmo período.

f) - Taxa de Retorno Total

A taxa de retorno total aumentou consideravelmente, em 2004 era de 7,56 %, já em 2005 passou para 10,30 %. Esse aumento demonstra que a empresa está segura , compreende um capital adequado para possíveis gastos futuros, detém um bom momento financeiro.

6 - PARTE TEÓRICA : INDICADORES DE INSOLVÊNCIA

Fator de insolvência e termômetro de insolvência. As empresas, que apresentavam preocupação grande em aumentar o índice de liquidez.

A interpretação dos resultados do fator de insolvência pode variar em um intervalo entre -7 e 7. Caso o fator de insolvência se situe entre 0 e 7 a empresa está numa situação de solvência. Quanto mais o fator se aproxime de 7, melhor a situação da empresa. Caso o fator se situe entre 0 e -3, a empresa está numa situação instável e perigosa, sendo a situação tanto pior quanto mais o fator se aproxime de -3. Se o fator estiver situado entre -3 e -7 a empresa está na área de insolvência, com grande possibilidades de abrir concordata ou falência.

Kanitz não demonstra a metodologia utilizada na definição dos parâmetros constantes, que são os resultados da aplicação de um modelo estatístico em um grupo de informações previamente determinadas. Modelos semelhantes a esse têm sido desenvolvidos com base na Análise Discriminante Múltipla. Em relação às variáveis utilizadas pode-se concluir que seus estudos se baseiam nos índices de liquidez, visto que X2 é o índice de liquidez geral, X3 é o índice de liquidez seca e X4 é o índice de liquidez corrente.

Faixa de penumbra, entre 0 e -3. Requer maiores cuidados.

Faixa de insolvência, entre -3 até -14, teria maior probabilidade de ir a falência.

A aplicação desta técnica dava pra prever antever a probabilidade de inadimplência.

Em resumo, a base de dados desse modelo é feita unicamente com as informações extraídas dos balanços patrimoniais e dos demonstrativos de resultados.

6.1 – PARTE ANALÍTICA : ANÁLISE DE SOLVÊNCIA

As empresas Renner no ano de 2004 atingiu o valor de 3,48, já no ano de 2005 o fator de insolvência elevou-se atingindo o valor de 5,62. Com isso, podemos concluir que a empresa se situa em uma situação privilegiada, já que o seu Ativo supera o Passivo, tendo capital suficiente para que possa pagar todas as suas dívidas.

SUGESTÃO AOS EMPRESÁRIOS

A empresa deve manter os resultados econômicos e financeiros, administrando adequadamente o ciclo financeiro. O esforço de redução de tal ciclo deve ser realizado concomitantemente por todas as outras áreas da empresa, através de eficientes políticas de créditos, descontos financeiros justificados economicamente, compra etc.

As Lojas Renner SA, deve comparar os preços a vista e a prazo antes de decidir pela forma de financiamento dos estoques, tentando optar pelo pagamento a vista sempre que possível, caso necessite de parcelamentos, é necessário analisar a taxa de juros aplicados ao custo-benefício.

É interessante as vendas a prazo dentro da empresa, visto que as suas vendas podem aumentar, pois muitos consumidores utilizam tal modo para pagamento. O importante é analisar os índices de inadimplência e despesas com análise de créditos cobranças e recebimentos a fim de aumentar o volume de vendas e lucros.

Manter a mesma equipe administrativa, já que a empresa vem ascendendo gradativamente a cada exercício.

CONCLUSÃO

O mercado financeiro está em equilíbrio quando os compradores e os vendedores chegam a um consenso quanto aos preços usuais dos ativos negociados, caso contrário, se um dos lados quer comprar barato quando houver uma oferta excessiva ou vender caro quando existir uma demanda excessiva, fatalmente, o mercado estará em desequilíbrio.

Vale levar em consideração os índices de liquidez, endividamento, atividade e rentabilidade. Com a liquidez é necessário discutir tendências conhecidas e outros fatores que podem materialmente aumentar ou diminuir a liquidez; no endividamento é necessária a descrição de comprometimentos para despesas de capital e fontes de financiamento; em atividades, deve-se atentar para os componentes significantes de entradas e saídas para possibilitar o entendimento de resultados de operações, incluindo eventos materiais não decorrentes e tendências ou incertezas que podem ter um impacto material em rendimentos ou faturamento.

BIBLIOGRAFIA

FERREIRA, Ricardo José. Análise das Demonstrações Contábeis. 1 ed. Rio de Janeiro: Ferreira, 2004.

IUDICÍBUS, Sérgio de. Análise de Balanços. 7 ed. São Paulo: Atlas, 1998.

MARION, José Carlos. Contabilidade Empresarial. 8 ed. São Paulo: Atlas, 1998.

MATARAZZO, Dante C. *Análise Financeira de Balanços*: abordagem básica e gerencial. 5. Ed. São Paulo: Atlas, 1998.

SILVA, José Pereira da. Análise Financeira das empresas. 8 ed. São Paulo: Atlas, 2006.

_____. Lojas Renner SA. www.lojasrenner.com.br, acesso em maio de 2007