

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ  
CENTRO SÓCIO – ECONÔMICO  
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS  
DISCIPLINA ANALISE DE BALANÇO

PROF.: **Héber Lavor Moreira**

# DIAGNÓSTICO DE GESTÃO

## PANDAN – SIDERÚRGICA MODELO DE ANÁLISE S/A.

Responsáveis pela Elaboração:

ANTONIO AZULAY

MAT.: 9901004701

DANIEL OLIVEIRA COSTA

MAT.: 9901011401

PATRÍCIA PASSOS

MAT.: 9901010101

BELÉM - PARÁ  
OUTUBRO DE 2002

## SUMÁRIO

INTRODUÇÃO .....	3
Apresentação e Caracterização da Empresa .....	3
DESENVOLVIMENTO: .....	4
1) Análise da Capacidade de Pagamento da Empresa: .....	4
2) Avaliação do Empreendimento à Luz dos Indicadores de Atividade: .....	5
2.1) Rotatividade dos Estoques: .....	5
2.2) Rotação do Ativo: (Giro do Ativo) .....	7
2.3) Prazo Médio de Recebimento: (PMR) .....	8
2.4) Prazo Médio de Pagamento: (PMP) .....	8
2.5) Posicionamento Relativo: .....	9
3) Análise do Nível de Endividamento: (Estrutura de Capital) .....	10
3.1) Quociente de Participação de Capitais de Terceiros sobre os Recursos Totais: .....	10
4) Análise da Rentabilidade: (O Retorno sobre o Investimento) .....	11
5) Estudo do Fator de Insolvência: .....	11
6) Estudo Relacionando os Indicadores: Estáticos, Dinâmicos e de Velocidade. ....	13
7) Análise do Desequilíbrio Econômico-Financeiro, Verificando O Eventual Enquadramento da Empresa no	
OVERTRADING; .....	15
7.1) Conceito de OVERTRADING: .....	15
7.2) Análise do enquadramento dos sintomas do Overtrading, segundo as participações no ativo total do Ativo	
permanente e Ativo Circulante: .....	16
7.3) Segundo participação do capital próprio no ativo total .....	16
7.4) Segundo participação do Capital Giro Próprio. ....	16
7.4) Segundo A Margem de Lucro sobre as vendas. ....	17
7.4) Segundo a participação dos estoques na formação do ativo. ....	17
7.4) Segundo a participação do volume de faturamento a receber. ....	18
9) Aspectos Positivos das Estratégias de Gestão, Adotados pelo Empresário; .....	21
10) Aspectos Negativos Identificados Na Administração Dos Negócios; .....	22
CONCLUSÃO .....	23
BIBLIOGRAFIA .....	25
ANEXOS .....	26

## INTRODUÇÃO

### Apresentação e Caracterização da Empresa

Este trabalho se propõe a levantar uma análise baseada nas demonstrações contábeis apresentadas pela empresa **PANDAN<sup>1</sup> – Siderúrgica Modelo de Análise S/A**.

A empresa, localizada no Sudeste do Estado do Pará, entrou em operação a partir do ano de 1999. Desenvolve atividade econômica industrial no ramo da siderurgia – metalurgia, objetivando a produção de aço. Inicia seu processo de industrialização a partir do minério de ferro, obtendo atualmente, ferro gusa em lingotes de ferro, produto este utilizado na construção civil em geral.

Atualmente, a empresa investe no seguimento de aciárias, ou seja, no aumento do complexo industrial de usina, contando com incentivos do Banco da Amazônia, através do FNO – Fundo Nacional de desenvolvimento do Norte e do Banco Sudameris S/A.

O principal consumidor do produto da empresa é o mercado externo, absorvendo quase sua totalidade produtiva, o que a classifica como empresa do ramo de exportação.

Na área social, a empresa se destaca na criação de 120 novos empregos diretos no ano de 2001, totalizando 300 funcionários, e com a previsão da oferta de mais 80 novos postos de trabalho com a montagem da expansão das aciárias e do processo de lingotamento. Para a melhoria da qualidade do bem – estar social de seus funcionários, a empresa iniciou a construção de uma sede social que será disponibilizada à Associação de funcionários.

---

<sup>1</sup> Empresa com nome fictício, contudo a empresa da qual se relaciona este estudo pôs em apreciação seus Demonstrativos Contábeis em Imprensa Oficial do Estado – 2001

A empresa destaca-se também com relação a projetos que beneficiam o meio ambiente, participando do FFM<sup>2</sup> – Fundo Florestal da Mata, que tem por objetivo, junto com outras empresas do mesmo ramo, promover o manejo sustentável da matéria-prima de base florestal, carvão vegetal, com o reflorestamento da área do Projeto Carajás.

Outro Projeto é a realização do evento “amigos do Toca”, onde envolve a comunidade na limpeza, vigilância e conservação do rio Tocantins e seus afluentes.

## DESENVOLVIMENTO:

### 1) Análise da Capacidade de Pagamento da Empresa:

Conforme os cálculos dos quocientes de liquidez (capacidade de pagamento) em anexo, podemos dos resultados alcançados encontrar uma média que representa a evolução desses quocientes durante cada ano em estudo.

Portanto observando a média dos quocientes do ano de 2000 para 2001 o resultado revela que houve um acréscimo significando que sua capacidade de liquidez melhorou de modo geral não significando que isto já esteja no nível ideal, pois na análise individual verifica-se que alguns quocientes possuem resultado que deixam a desejar, tais como a liquidez imediata que não consegue se estabilizar pela política de vendas sobre encomendas e o posterior pagamentos das obrigações. Porém o resultado demonstra que a empresa está mantendo um nível estável no que diz respeito a sua capacidade de honrar seus compromissos de curto e longo prazo.

#### MÉDIA ENTRE ÍNDICES ANO 2000:

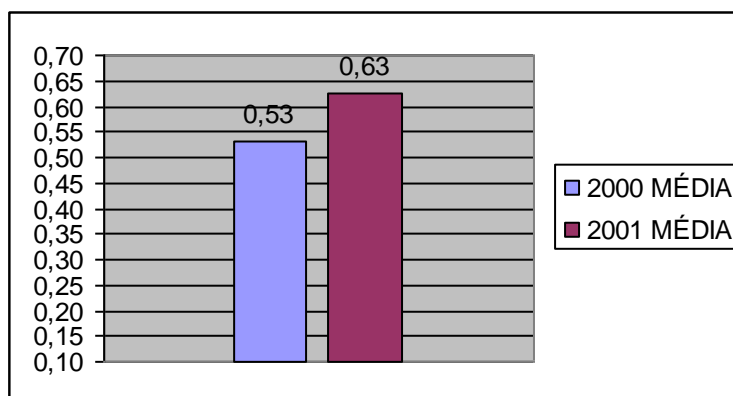
$$\frac{LC = 1,07 + LI = 0,002 + LS = 0,56 + LG = 0,49}{4} = 0,53$$

#### MÉDIA ENTRE ÍNDICES ANO 2001:

$$\frac{LC = 1,11 + LI = 0,001 + LS = 0,40 + LG = 0,99}{4} = 0,63$$

---

<sup>2</sup> Este Fundo não é irreal, existe e de acordo com notas explicativas da Empresa que originou este trabalho.



## 2) Avaliação do Empreendimento à Luz dos Indicadores de Atividade:

Estes indicadores, importantíssimos, representam a velocidade com que elementos patrimoniais de relevo se renovam durante determinado período de tempo. Por sua natureza têm seus resultados normalmente apresentados em dias, meses ou períodos maiores, fracionários de um ano.

Os indicadores de atividades são calculados através das rotações do Ativo, dos Estoques e os Prazos Médios de Pagamentos e Recebimentos. São instrumentos pelos quais podemos avaliar a eficiência do empreendimento se a política de concessão e obtenção de créditos são favoráveis além de se conhecer o prazo em que se completa o **Ciclo Operacional**, ou seja, do momento da aquisição da matéria prima passando pela produção e venda de produtos acabados até o seu respectivo recebimento.

### 2.1) Rotatividade dos Estoques:

O quociente de rotação dos estoques da empresa em análise apresentaram uma redução de 2000 para 2001

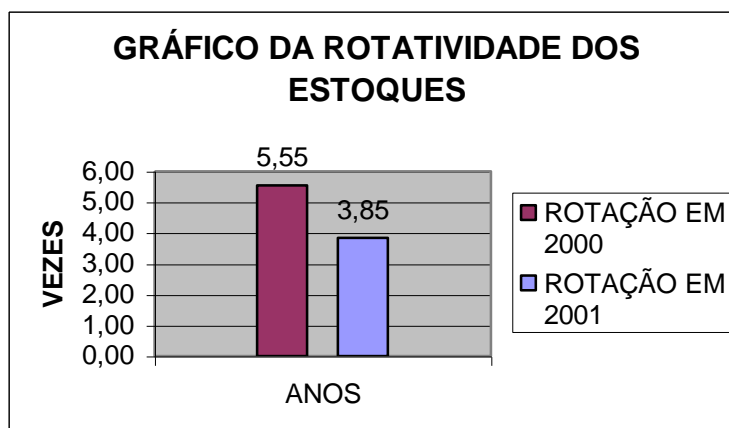
Tal índice mostra a quantidade de vezes em que o estoque gira no decorrer do ano, relacionando o custo dos produtos vendidos com o estoque médio.

## Tabelas A1:

2000	
ROTAÇÃO DO ESTOQUE	$\frac{\text{CPV}}{\frac{\text{ESTOQUE MÉDIO}}{2}} = \frac{15.406.675}{\frac{5.552.376}{2}} = \frac{15.406.675}{2.776.188} = 5,5$
2001	
ROTAÇÃO DO ESTOQUE	$\frac{\text{CPV}}{\frac{\text{ESTOQUE MÉDIO}}{2}} = \frac{29.128.288}{\frac{15.145.679}{2}} = \frac{29.128.288}{7.572.840} = 3,85$

	2000		2001	
360 DIAS	360	= 65 dias	360	= 93 dias
Rotação dos Estoques	5,55		3,85	

Gráfico A1:



Este quociente procura mensurados pelos **Custos Produtos Vendidos** representar a quantidade de vezes em que o estoque gira (se renova) por causa das vendas no decorrer do ano relacionando-o com os estoques médios de produtos Acabados.

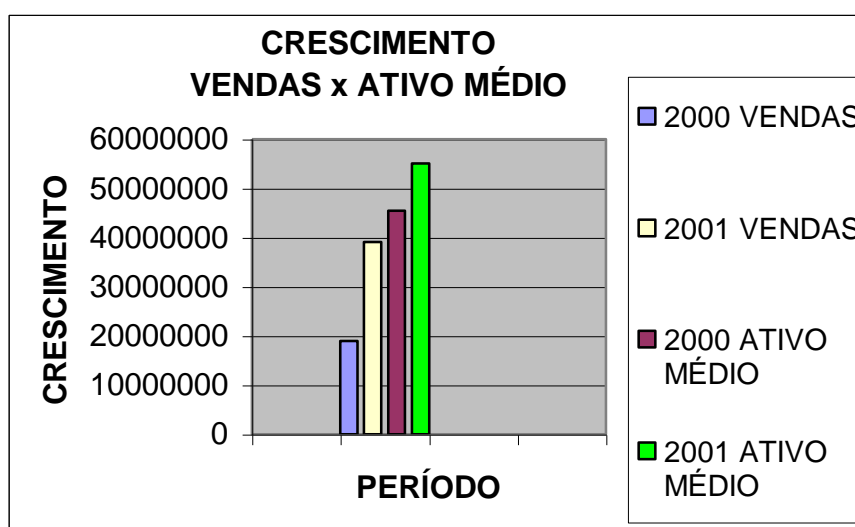
Os resultados apresentados demonstram que houve um decréscimo de um ano para o outro conforme as **tabelas e o gráfico A1** demonstrado.

Isto significa que os estoques cresceram em proporção maior que os produtos vendidos, ou seja, que se demorou mais tempo para a venda dos estoques essa situação, entretanto não significa que houve queda no volume de vendas, pois a real situação mostra que há um aumento dos estoques pelo aumento da produção que está

comprometida com seus clientes com prazo de entrega ainda a vencer, portanto ocasionando diminuição no prazo de rotação pelo prazo de entrega.

## 2.2) Rotação do Ativo: (Giro do Ativo)

Esse indicador de atividade expressa quantas vezes o ativo “**girou**” ou se renovou pelas vendas. Deve a empresa ter interesse em vender bastante com relação ao valor do ativo. Quanto maior for o giro do Ativo pelas vendas, maiores as chances de cobrir as despesas com uma boa *margem de lucro*. Esse desenvolvimento pode ser visualizado melhor através do gráfico abaixo:



ROTAÇÃO DO ATIVO 2000	VENDAS ATIVO MÉDIO	=	$\frac{18.920.140}{90.880.312}$	=	$\frac{18.920.140}{45.440.156}$	=	0,42
--------------------------	-----------------------	---	---------------------------------	---	---------------------------------	---	------

ROTAÇÃO DO ATIVO	VENDAS ATIVO MÉDIO	=	$\frac{39.111.197}{110.208.079}$	=	$\frac{39.111.197}{55.104.040}$	=	0,71
------------------	-----------------------	---	----------------------------------	---	---------------------------------	---	------

Sobre a análise da rotação do Ativo realizada, conforme cálculos, pode-se constatar que os recursos alocados no Ativo estão participando para o crescimento das vendas não havendo ociosidade em tais aplicações, visto que os recursos do *Ativo permanente* estão ligados diretamente com a expansão da operacionalidade da empresa em seus negócios (conforme consta em nota explicativa) e que os recursos *Circulantes*

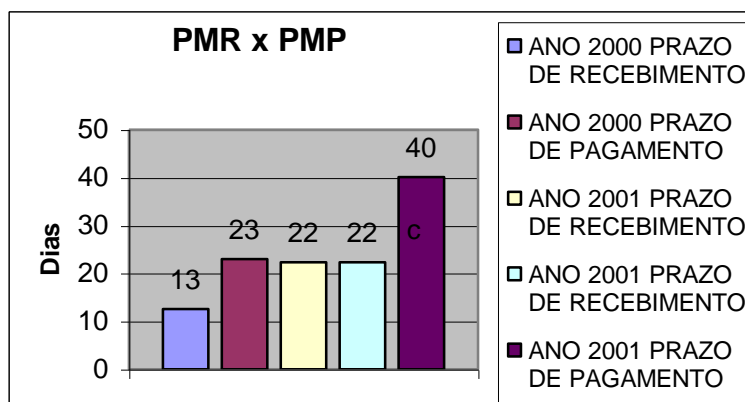
representam a movimentação das aplicações, resultando assim uma baixa nos recursos disponíveis que repercutiram na **liquidez imediata**. (ver Anexos).

### 2.3) Prazo Médio de Recebimento: (PMR)

Duplicatas a Receber	x 360 =	<b>2000</b>		<b>2001</b>	
		658.463 x 360	= 12 dias	2.432.054 X 360	= 22 dias
Vendas Médias		18.920.140		39.111.197	

Este quociente indica quantos dias, semanas ou meses a empresa deverá esperar, em média, antes de receber suas vendas a prazo.

Segundo cálculos (em anexo) a empresa demonstra uma boa administração dos prazos de concessão e obtenção de créditos, visto que o **PMR < PMP** nos respectivos anos esse encurtamento dos recebimentos em relação aos pagamentos significa dizer que a empresa recebe os seus direitos primeiro para depois pagar suas obrigações tendo dessa forma quase o dobro do tempo necessário para honrá-los. Essa diferença fica mais bem visualizada no gráfico abaixo:



### 2.4) Prazo Médio de Pagamento: (PMP)

$$PMP = \frac{360 \text{ dias} \times \text{Fornecedores Médios}}{\text{Compra}}$$

<b>2000</b>	<b>2001</b>
-------------	-------------



Duplicatas a Pagar	x 360 =	2.563.468 x 360	= 23 dias	4.312.078 X 360	= 40 dias
Compras Médias		40.145.657		38.721.591	

Mostra que a política adotada pela empresa é favorável, visto que seus prazos de recebimento são inferiores ao de pagamento, deixando assim uma margem de segurança entre eles para uma possível eventualidade (atrasos ou antecipações) em ambos os anos manteve-se este equilíbrio, como pode ser mais bem analisado pelo posicionamento relativo. Portanto indica, em média, quantos dias a empresa demora em pagar suas compras. Representa a outra face da questão dos prazos, e está diretamente relacionado com o indicador anterior, por isso o que vai determinar uma posição favorável para empresa será como se está administrando esses quocientes. É o que tratará o posicionamento relativo.

2.5) Posicionamento Relativo:

$$\text{POSICIONAMENTO RELATIVO} = \frac{\text{Prazo Médio de Recebimentos (PMR)}}{\text{Prazo Médio de Pagamentos (PMP)}}$$

Os resultados dos dois indicadores comentados anteriormente é a composição deste indicador, o ideal é que a empresa faça o possível em deixar este quociente inferior a ( 1 ), portanto conforme cálculos abaixo, trazidos dos anexos que acompanham a análise, o resultado está numa posição confortável. Isto se dá à medida que diminuimos os o prazo médio de recebimento em relação ao prazo médio de pagamento, assim estaremos propiciando condições mais tranqüilas para obter posicionamentos estáticos de liquidez mais adequados.

<b>ANO DE 2000</b>					
POSICIONAMENTO RELATIVO	PMR	=	$\frac{12,53}{22,99}$	=	0,55
	PMP				
<b>ANO DE 2001</b>					
POSICIONAMENTO RELATIVO	PMR	=	$\frac{22,39}{40,09}$	=	0,56
	PMP				

Portanto essa situação mostra que não chegou a haver uma evolução neste índice o que leva a concluir que nos dois anos consecutivos há um período maior dos prazos de recebimentos sobre os de pagamento.

### 3) Análise do Nível de Endividamento: (Estrutura de Capital)

Este tópico demonstra os principais quocientes de Endividamento, estes quocientes relacionam as fontes de fundos entre si, procurando retratar a posição relativa do capital próprio com relação ao capital de terceiros. São quocientes de muita importância, pois indicam a relação de dependência da empresa com relação a capital de terceiros.

Sabemos que o Ativo (aplicação de recursos) é financiado por Capitais de Terceiros (Passivo Circulante + Exigível a Longo Prazo) e por Capitais Próprios (Patrimônio Líquido). Portanto Capitais de terceiros e Capitais próprios são fontes de (origens) de recursos.

#### 3.1) Quociente de Participação de Capitais de Terceiros sobre os Recursos Totais:

$$= \frac{\text{Exigível Total}}{\text{Exigível Total} + \text{Patrimônio Líquido}}$$

	2000	2001
PART. CAP. 3º		
RECURSOS TOTAIS	27,03%	43,57%
PART. DIV. C/P		
ENDIV. TOTAL	44,73%	61,70%
PART. DIV. CAP. ALHEIO		
CAP. PRÓPRIO	0,37%	0,77%

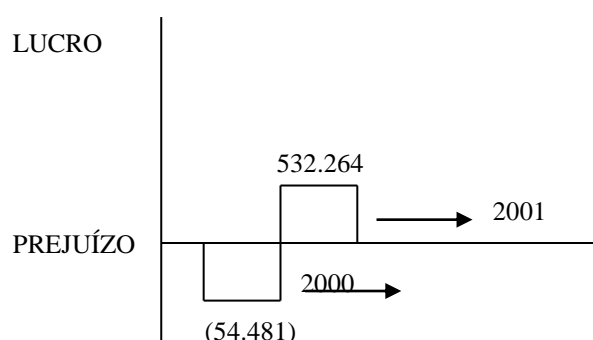
Verificando os resultados nota-se que há um aumento da dependência do capital de terceiros sobre os recursos próprios, revelando sua maior participação na composição dos recursos totais e demonstrando também que essa dependência se dá na sua maioria a curto prazo, o que pode trazer problemas de liquidez.

#### 4) Análise da Rentabilidade: (O Retorno sobre o Investimento)

O quociente de Rentabilidade mostra a relação entre o Lucro Líquido que é o resultado positivo das variações patrimoniais, com vários aspectos da aplicação de Capitais e com a movimentação econômica, ou seja, valores que guardam alguma relação com o mesmo.

RETORNO DO INVESTIMENTO				
ANO 2000		ANO 2001		AH
MARGEM	LL (54.481)	535.264	$\times 100 = 1,36$	(982,48)
	VL 18.920.140	39.111.197		206,72
ROTAÇÃO	VL 18.920.140	39.111.197		206,72
	AM 45.435.158	64.745.141	$= 0,60$	142,50

A princípio, temos que observar dois aspectos relevantes *margem de lucro sobre as vendas* e o *giro do ativo* (Rotação) que possibilitarão encontrar a taxa de retorno sobre investimento.



Pelo os resultado verifica-se a empresa teve aumento de rentabilidade de 2000 para 2001 que se deveu tanto pelo lucro líquido que representa a margem, pois, se saiu de uma posição deficitária para uma posição positiva, quanto pelas vendas, ou seja, rotação, que teve um aumento de mais de 100%.

#### 5) Estudo do Fator de Insolvência:

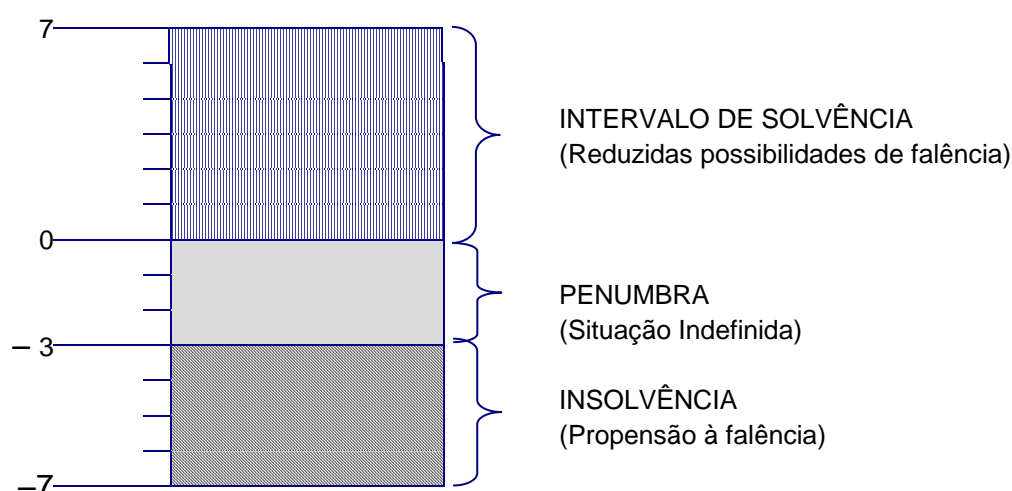
O Prof. Stephen C. Kanitz, do Departamento de Contabilidade e Atuaria da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São

Paulo, desenvolveu esforços de pesquisa e publicou num artigo da Revista *Exame* de Dezembro de 1974, com o título de “Como Prever Falências das Empresas”, construindo na época o que chamou de “termômetro da Insolvência”. Não revelando a metodologia empregada para construir a fórmula e usando de tratamentos estatísticos de índices financeiros de algumas empresas que faliram, a metodologia é calculada da seguinte forma:

			ANO 2000			ANO 2001		
X1=	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	x 0,05	$\frac{(54.481) \times 0,05}{33.156.404}$	=	0,00	$\frac{(535.264) \times 0,05}{36.546.746}$	=	0,00
X2=	Liquidez Geral	x 1,65	0,49 x 1,65	=	0,80	0,99 x 1,65	=	1,63
X3=	Liquidez Seca	x 3,55	0,56 x 3,55	=	1,98	0,40 x 3,55	=	1,42
X4=	Liquidez Corrente	x 1,06	1,07 x 1,06	=	1,13	1,11 x 1,06	=	1,17
X5=	$\frac{\text{Exigível Total}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	x 0,33	$\frac{12.283.752 \times 0,33}{33.156.404}$	=	0,12	$\frac{28.221.177 \times 0,33}{36.546.746}$	=	0,25

FATOR DE INSOLVÊNCIA :

ANO	X1	+	X2	+	X3	-	X4	-	X5	=		
2000	=	0,00	+	0,80	+	1,92	-	1,13	-	0,12	=	1,47
2001	=	0,00	+	1,63	+	1,42	-	1,17	-	0,25	=	1,63



Fonte: MARION, José Carlos, *Contabilidade Empresarial*, São Paulo Editora Atlas 8ª Edição 1998. Páginas 476,477.

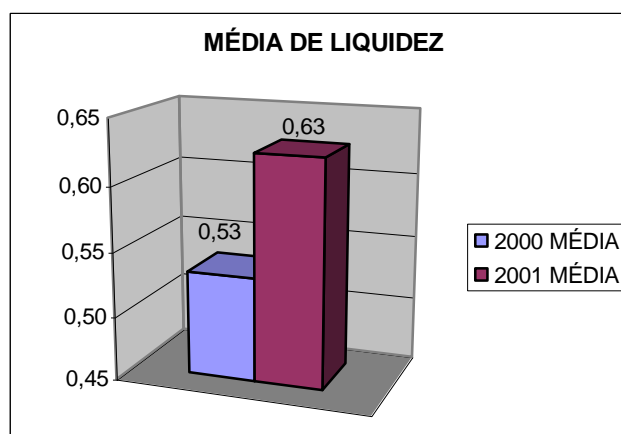
IUDÍCIBUS, Sérgio de, *Análise de Balanços*, São Paulo 1998, Ed. Atlas – 7ª Edição. Páginas 129,130.

Os resultados obtidos pela técnica aplicada em ambos os anos, demonstram que a empresa se encontra no intervalo de solvência, portanto, estão reduzidas as possibilidades de falência.

## 6) Estudo Relacionando os Indicadores: Estáticos, Dinâmicos e de Velocidade.

### 6.1) Os Indicadores Estáticos:

Representados pelo quocientes de liquidez que demonstram a capacidade de pagamento da empresa a curto e longo prazo em determinado período, resultaram em um crescimento moderado, porém ainda não chegou ao nível considerado seguro para cumprir suas obrigações. O gráfico abaixo ilustra o crescimento abordado:



O crescimento proporcional nos índices de liquidez se deu principalmente pelo aumento da liquidez geral, indicando que empresa endividou-se mais a longo prazo do que a curto prazo o que significa que tal evolução levou a empresa a condição de saldar suas obrigações a curto e longo prazo visto que os valores do Ativo Circulante mais Ativo Realizável a longo prazo possibilitaram um equilíbrio, um dos fatos que se pode levar em conta de tal equilíbrio é uma política de manutenção e aumento de obrigações futuras (Longo Prazo) do qual a empresa gerou uma obrigação em 2000 e a transformou em receita 2001. Os outros índices de liquidez não obtiveram crescimento desejável que pudessem alavancar a média da capacidade de pagamento, o que ocorreria com a liquidez seca, do qual obteve resultados decrescentes de 2000 para 2001, fato este que anteriormente no estudo da mesma liquidez, do qual a conta “Receita à Efetivar” toma cerca da metade deste grupo, sendo que esta encontra-se comprometida com os Estoques, o que não se tornaria viável na comparação do índice de liquidez seca com a realidade da empresa.

Esse comprometimento dos Estoques para futuros resultados, compromete a avaliação dos indicadores dinâmicos, visto que ao observar a rotação dos estoques, verificamos uma queda em tais índices de um ano para o outro provocados pelo excessivo crescimento destes em relação às vendas, o que também prejudica uma análise mais objetiva, pois tais estoques já estão comprometidos com a geração de receita e a baixa dos mesmos para apuração do custo dos produtos vendidos, o que obedece ao princípio contábil da competência, em que se considera Receita realizada somente no momento da transferência do bem, independentemente do pagamento.

2000

ROTAÇÃO DO ESTOQUE	CPV	=	15.406.675	=	15.406.675	=	5,55
	ESTOQUE MÉDIO		5.552.376		2.776.188		
			<b>2001</b>				
ROTAÇÃO DO ESTOQUE	CPV	=	29.128.288	=	29.128.288	=	3,85
	ESTOQUE MÉDIO		15.145.679		7.572.840		
			2				

Sob a análise dos indicadores de Velocidade, observado através da rotação do ativo, podemos verificar que os índices de 2000 para 2001 teve um crescimento, porém não significativo pelo fato de que as vendas ainda não suplantarem o ativo médio, o que nos possibilita dizer que o ativo demora mais de um ano para girar em relação as vendas, ou seja, a empresa não recuperou em um ano o total do seu ativo.

Essa característica de girar menos o ativo em relação as vendas pode ser considerado uma característica comum entre as empresas de siderurgia, pelo fato da produção também girar em menor proporção, por conseqüência também de índices de venda não tão expressivos e por excessivos valores alocados no ativo, principalmente nos estoques o que reflete negativamente por estes já estarem comprometidos com clientes e no Permanente, o que pode ser explicado pelo crescente investimento no aumento da produção verificado pelo valor do Ativo Diferido, valores estes que serão amortizados por se tratarem de Ativos pré – operacionais. Empresas que apresentam giro do ativo lento, conseqüentemente prejudicam a rentabilidade já que esta está inserido na apuração do retorno do investimento, portanto o que se espera é que a margem de lucro possibilite uma rentabilidade compensável.

## 7) Análise do Desequilíbrio Econômico-Financeiro, Verificando O Eventual Enquadramento da Empresa no OVERTRADING;

### 7.1) Conceito de OVERTRADING:

O Overtrading (desequilíbrio Operacional), ocorre quando o volume de operação da empresa passa a ser tão grande, a ponto de ficar desproporcional com o seu capital de giro.

Capital de Giro, corresponde ao *Capital Circulante Líquido (CCL)*, que é apurado da diferença entre o Ativo Circulante - Passivo Circulante.

7.2) Análise do enquadramento dos sintomas do Overtrading, segundo as participações no ativo total do Ativo permanente e Ativo Circulante:

	2000	%	2001	%
<u>PERMANENTE</u> x 100	<u>39.457.993</u>	86,84	<u>36.754.057</u>	56,75
ATIVO TOTAL	45.440.156		64.767.923	
ATIVO CIRCULANTE x 100	<u>5.872.153</u>	12,92	<u>19.390.905</u>	29,94
ATIVO TOTAL	45.440.156		64.767.923	

Observa-se que de 2000 para 2001 a empresa vem aumentando a sua participação com Ativo Circulante e conseqüentemente reduzindo a participação do Ativo Permanente. Isto demonstra que se esta mobilizando mais recursos disponíveis no giro dos negócios que na Imobilização de bens, que possuem mais tempo para trazer retorno do aplicar com bens circulantes que garantem uma remuneração do capital maior e mais rápida, visto que a empresa está em crescimento conforme se constata nas análise já realizadas.

7.3) Segundo participação do capital próprio no ativo total.

	2000	%	2001	%
<u>CAPITAIS PRÓPRIOS</u> x 100	<u>33.156.404</u>	72,97	<u>36.546.746</u>	56,43
ATIVO TOTAL	45.440.156		64.767.923	

Em análise a esse indicador revela que a empresa vem crescendo em participação de capitais de terceiros no ativo total pela diminuição da participação do capital próprio no ativo total, o que evidencia uma redução na sua autonomia financeira possibilitando assim posterior desequilíbrio.

7.4) Segundo participação do Capital Giro Próprio.

$$\text{CGP} = \frac{\text{PASSIVO CIRCULANTE} + \text{PAS. EX. L/P}}{\text{ATIVO CIRCULANTE}} \times 100$$

$$\text{CGP} = \frac{5.494.072 + 6.789.680}{5.872.153} \times 100 = 209$$

$$\text{CGP} = \frac{17.411.718 + 10.809.459}{19.390.905} \times 100 = 146$$

Outro fato a ser observado é CGP (Capital de Giro Próprio), que mostra o desequilíbrio econômico financeiro. Essa situação implica dizer que o ativo circulante



sendo financiado por capitais de terceiros do qual financia também parte do Ativo Permanente mesmo que este indicador esteja apresentando redução a situação apresenta um total desequilíbrio visto a grande participação de capitais de terceiros no capital circulante Líquido (capital de giro).

#### 7.4) Segundo A Margem de Lucro sobre as vendas.

Outro indicador da estrutura operacional é a margem do lucro sobre as vendas:

	2000	%	2001	%
$\frac{\text{LUCRO LÍQUIDO}}{\text{VENDAS}} \times 100$	(54.481)	-0,29	535.264	1,37
	18.920.321		39.121.400	

Este indicador mostra o progresso da empresa com relação a lucratividade visto que até no ano 2000 a empresa vinha operando com prejuízo, portanto pode-se dizer que há uma tendência de continuidade através das vendas que proporcionaram lucro em 2001 e que por tendência terá lucro em 2002.

#### 7.4) Segundo a participação dos estoques na formação do ativo.

Os próximos indicadores por se tratarem de contas do mesmo grupo (circulante) se tratados de forma consecutiva. Tais indicadores demonstram que há uma grande c e uma crescente participação das contas a receber.

	2000	%	2001	%
$\frac{\text{ESTOQUES}}{\text{ATIVO CIRCULANTE}} \times 100$	2.776.188	47,28	12.369.491	63,79
	5.872.153		19.390.905	
$\frac{\text{DUP. A RECEBER}}{\text{ATIVO CIRCULANTE}} \times 100$	658.463	11,21	2.432.054	12,54
	5.872.153		19.390.905	

Através da observação do resultado e uma atenção nas demonstrações financeiras e notas explicativas, observa-se que o estoque esta participando com um grande volume no ativo circulante, contribuindo para queda da liquidez imediata, porém verificamos a existência da conta Receita a Efetivar fará com que essa situação se

reverta com a entrega dos produtos outrora encomendados. Em relação a contas a receber a empresa não está com dificuldades, pois elas estão a um nível tolerável não implicando maiores problemas na liquidez.

	2000	%	2001	%
<u>FORNECEDORES</u> x 100	<u>2.563.468</u>	92,34	<u>4.312.078</u>	34,86
<u>ESTOQUES</u>	<u>2.776.188</u>		<u>12.369.491</u>	

Como pode se observar a situação é favorável, pois passou de um momento em que os estoques estavam quase que inteiramente financiados por capitais de terceiros para um patamar considerado de segurança, ou seja, menor que 75%.

<u>AUM. DE CAP. ALHEIO C/P</u>	2000	<u>2001</u>	
<u>AUM. DAS VENDAS</u>		<u>11.917.646</u>	= 0,59
		<u>20.201.079</u>	
<u>AUM. DOS ESTOQUES</u>	2000	<u>2001</u>	
<u>AUM. DO CMV</u>		<u>9.593.303</u>	= 0,70
		<u>13.721.613</u>	

Observando os resultados se infere que o resultado é positivo, visto que as vendas foram superior aos capitais alheios e os estoques estão sendo capitados em função das vendas.

#### 7.4) Segundo a participação do volume de faturamento a receber.

O seguinte indicador revela se o aumento no volume do faturamento a receber está baseado no volume das vendas.

<u>AUM. DO FAT. A RECEBER</u>	2000	<u>2001</u>	
<u>AUM. DAS VENDAS</u>		<u>1.773.591</u>	= 0,09
		<u>20.201.079</u>	

Conforme se verifica essa situação é verdadeira, pois para uma empresa que vem de déficits de outros anos que obteve em percentual, por exemplo, (9%) compreende-se que é em fator das vendas.

---

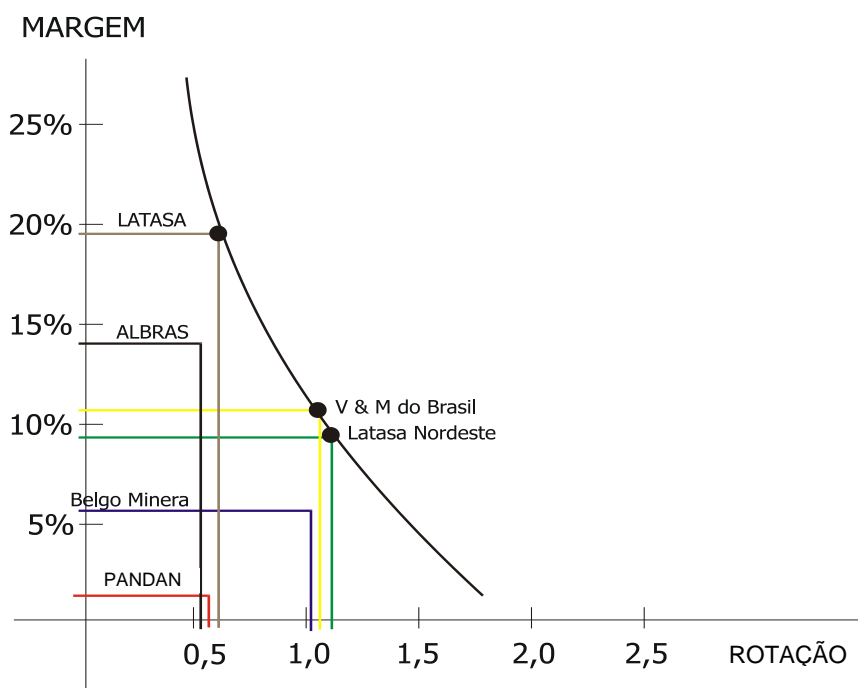
2000		2001		
18.920.321	90.528	39.121.400	=	267.955
209		146		

O resultado demonstra que os capitais próprios são suficientes para manter o desenvolvimento do volume de negócios.

Após verificar-se todos os indicadores constatou-se que a empresa não está passando por desequilíbrio operacional, por mais que alguns índices tenham demonstrado um acentuada queda, mas a situação da empresa é de continuidade.

8) Avaliação Comparativa do Empreendimento Junto à Concorrência: Utilizar Revista Exame "As 500 Maiores Empresas Do Brasil", Edição 2002;

ANO DE 2001		
EMPRESA	MARGEM	GIRO
LATASA NORDESTE	9,0	1,20
LATASA	19,4	0,67
V & M DO BRASIL	10,1	1,12
ALBRÁS	14,7	0,56
BELGO - MINEIRA	6,0	1,01
PANDAN S/A	1,36	0,60



Neste quadro comparativo entre a PANDAN e as concorrentes do setor de siderurgia, mostra que a empresa ainda não alcançou o nível de rentabilidade da concorrência, ocasionado pelo volume de vendas ainda muito inferior em relação ao apresentado pelas outras empresas, em observação ao fato de a empresa ser nova no mercado e apresenta grandes valores alocados no diferido (despesas pré-operacionais a serem amortizadas) e pelo fato de este o primeiro ano (2001) em que a empresa gerou lucros.

Também verificamos que este comparativo mostra a tendência do setor em ter ganhos mais pela margem do que pelo giro, mostrando que a PANDAN se enquadra neste ritmo.

### **CRESCIMENTO (VOLUME DE VENDAS)**

#### **Média do setor em %**

- 1 – Confap \_\_\_\_\_ 83,2
- 2 – Latasa Nordeste \_\_\_\_\_ 36,1
- 3 – V&M do Brasil \_\_\_\_\_ 34,4
- 4 – Belgo-Mineira \_\_\_\_\_ 24,4
- 5 – (PANDAN) \_\_\_\_\_ 106,7%

Por este comparativo evidenciamos que a empresa em análise teve um ótimo crescimento, claro que comparando a capacidade de produção esse índice não teria muito significado, mas, o que nos deixa claro é que a empresa está em franco aumento no volume de produção em consequência das vendas.

Em relação às 05 primeiras melhores do ramo, a empresa por estar em fase de expansão e amadurecimento está indo num ritmo que lhe possibilitará chegar a um patamar de uma grande empresa. Pois sua estrutura está em expansão seus negócios estão alavancando mesmo com as inquietações do mercado que as vezes traz surpresa para os empresários.

#### **9) Aspectos Positivos das Estratégias de Gestão, Adotados pelo Empresário;**

- Uma alavancagem das vendas pela margem de lucro, representada pelas exportações que por serem realizadas em moeda estrangeira possibilita um resultado mais expressivo do que se fosse em moeda nacional, sendo portanto esse resultado superavitário e com tendências crescentes ficando justificado assim a expansão que está ocorrendo na capacidade de produção da empresa.

- Mostra que a política adotada pela empresa é favorável, visto que seus prazos de recebimento são inferiores ao de pagamento, deixando assim uma

margem de segurança entre eles para uma possível eventualidade (atrasos ou antecipações) em ambos os anos manteve-se um equilíbrio.

- Sendo uma empresa nova, que está em plena continuidade e expansão, preocupa-se em reduzir os custos com matéria-prima adotando dessa forma um “estoque natural” para garantir o perfeito funcionamento da produção.

- É uma empresa que também está preocupado com o lado social de seus funcionários e também dos moradores da região em que está inserida, prova disso são os projetos que a empresa vem implantado ao longo do tempo.

#### 10) Aspectos Negativos Identificados Na Administração Dos Negócios;

- Rotação do ativo em desproporcional, isto significa o reflexo não tão bom no giro do ativo que é muito lento provocando dessa forma baixos índices de liquidez.

- O crescimento do endividamento a curto prazo é entendido pelas seguintes causas: da empresa ter contraído obrigações com instituições financeiras com a finalidade de alavancar o projeto de expansão da produção, a outras, são os valores apropriados a conta “receita com venda a efetuar”.

- Endividamento elevado a curto prazo. Neste patamar entende-se que a empresa corre certo risco com esse crescimento, pois o melhor seria que ela se endividasse mais a longo prazo do que a curto, possibilitando resgate do capital aplicado.

- Endividamento de capital de terceiro em nível acentuado; isto implica um perca do CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO o que passa a trazer uma série de problemas para empresa que se verá num circulo vicioso de empréstimo para cobrir empréstimos.

---

## CONCLUSÃO

A empresa por ser uma empresa que não possui uma solidez de mercado devido ao seu pouco tempo de existência é uma empresa que está em franca expansão com alguns problemas de rotação e liquidez imediata, mas que pode ser contornado já que tais fatos ocorrem em decorrência de suas vendas serem antecipadas o que ocasiona a baixa rotação do ativo, mas que permite honrar seus compromissos.

A administração está investindo na expansão o que demonstra sua capacidade de continuidade o que estará promovendo o bem social com aumento de novos empregos e melhoria de vida para os habitantes da região.

Uma incorreção é a total despreocupação em buscar espaço no mercado interno, ou seja, tentar alavancar também o mercado externo, levando o produto junto a região para a apreciação dos clientes, criar um setor de vendas eficiente que busque fomentar esse mercado.

Procurar controlar o nível de endividamento de capitais de terceiros, ter maior cuidado com as despesas financeiras dos empréstimos que lhe consumirão alguma parcela do lucro, deixar o ativo permanente render sua verdadeira capacidade produtiva, para que se remunere o capital empregado, mais rapidamente através dos lucros.

Uma consideração evidente é que a empresa possui um equilíbrio, entre produção e venda sempre projetando o aumento no volume da produção, segundo que este foi o primeiro ano que ela obteve lucro, visto que, ela opera apenas a três exercícios, e em terceiro a empresa mantém um bom nível de gestão, sempre tendenciando a uma continuidade do empreendimento. Contudo, para que este crescimento ocorra com mais tranquilidade, faz-se necessário que a empresa opere com uma margem de segurança maior em todos os aspectos, por isso sugerimos que o seu quadro de endividamento seja invertido e que ela concentre maior volume de dívidas a longo prazo, destine o maior volume de recursos possíveis para o seu caixa, que a empresa aumente seu volume de vendas interno para que ela não dependa apenas do mercado externo para ter

alavancagem em seu lucro, e finalizando que a empresa continue com sua política de produção por encomenda.

Por fim concluí-se que a empresa apresenta uma situação financeira estável que requer certo cuidado com o cumprimento de suas dívidas de longo prazo para que a sua franca expansão, não seja prejudicada em vista de atrasos e perdas na produção e em sua colocação no mercado.



## BIBLIOGRAFIA

**FRANCO**, Hilário, *Análise e Interpretação de Balanços*, São Paulo 1998, Ed. Atlas 7ª Edição.

**IUDÍCIBUS**, Sérgio de, *Análise de Balanços*, São Paulo 1998, Ed. Atlas – 7ª Edição  
Revista EXAME MELHORES E MAIORES – Julho de 2002.

**MARION**, José Carlos, *Contabilidade Empresarial*, São Paulo 1998, Ed. Atlas – 8ª Edição.

**MOREIRA**, Heber Lavor, *Análise dos Demonstrativos Contábeis*,  
<http://www.peritocontador.com.br> / [heber@peritocontador.com.br](mailto:heber@peritocontador.com.br) .

\_\_\_\_\_, *Um Estudo sobre o Desequilíbrio Econômico-Financeiro das Empresas*, <http://www.peritocontador.com.br> / [heber@peritocontador.com.br](mailto:heber@peritocontador.com.br) .

## ANEXOS

**PANDAN- SIDERÚRGICA MODELO S/A**  
**BALANÇO PATRIMONIAL EM 31 DE DEZEMBRO 2001**

<b>ATIVO</b>	<b>2001</b>	<b>%</b>	<b>2000</b>	<b>%</b>	<b>HORIZONTAL</b>	<b>Nº ÍNDICES</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>19.390.905</b>	29,94	<b>5.872.153</b>	12,92	330,22	231,68
Caixa e Bancos	27.215	0,04	15.483	0,03	175,77	123,32
Aplicações Financeira	98.700	0,15	10.000	0,02	987,00	692,46
Adiantamentos a Fornecedores	2.311.931	3,57	441.441	0,97	523,72	367,44
Estoques	12.369.491	19,10	2.776.188	6,11	445,56	312,60
Direitos Tributários	2.151.514	3,32	1.970.578	4,34	109,18	76,60
Duplicatas a Receber	2.432.054	3,76	658.463	1,45	369,35	259,13
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>8.622.961</b>	13,31	<b>110.010</b>	0,24	7838,34	5.499,26
Créditos com Coligadas	1.546.004	2,39	105.234	0,23	1469,11	1.030,70
Depósitos Judiciais/Trabalhistas	20.712	0,03	4.776	0,01	433,67	304,25
Fundo Florestal Carajás	287.795	0,44	-	-		
Outros Direitos Real. Longo Prazo	6.342.385	9,79	-	-		
Provisão Ativo IR/CSLL	426.065	0,66	-	-		
<b>PERMANENTE</b>	<b>36.754.057</b>	56,75	<b>39.457.993</b>	86,84	93,15	65,35
Investimento	22.782	0,04	4.998	0,01	455,82	319,80
Imobilizado	21.524.905	33,23	30.233.105	66,53	71,20	49,95
Diferido	15.206.370	23,48	9.219.890	20,29	164,93	115,71
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>64.767.923</b>	100,00	<b>45.440.156</b>	100,00	142,53	100,00

<b>PASSIVO</b>		-		-		
<b>CIRCULANTE</b>	<b>17.411.718</b>	26,88	<b>5.494.072</b>	12,09	316,92	222,34
Fornecedores	4.312.078	6,66	2.563.468	5,64	168,21	118,02
Obrigações Sociais/Fiscais	2.387.770	3,69	1.141.661	2,51	209,15	146,74
Instituições Financeira	2.009.579	3,10	1.151.870	2,53	174,46	122,40
Rec. c/ Venda a Efetivar	8.702.291	13,44	531.522	1,17	1637,24	1.148,66
Outras Exigibilidades	-	-	105.551	0,23	0,00	-
<b>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>10.809.459</b>	16,69	<b>6.789.680</b>	14,94	159,20	111,70
Obrigações Sociais/Fiscais	-	-	565.563	1,24	0,00	-
Faturamento para entrega Futura	3.113.850	4,81	-	-		
Mútuo com coligadas	178.449	0,28	190.270	0,42	93,79	65,80
Debêntures	6.883.874	10,63	6.033.847	13,28	114,09	80,04
Provisão Passiva p/ IR/CSLL	633.286	0,98	-	-		
<b>PATRIMÔNIO LIQUIDO</b>	<b>36.546.746</b>	56,43	<b>33.156.404</b>	72,97	110,23	77,33
Capital Realizado	15.759.208	24,33	15.759.208	34,68	100,00	70,16
Lucros (Prejuízos) Acumulados	(459.086)	(0,71)	(994.349)	(2,19)	46,17	32,39
Recursos para aumento de Capital	21.246.624	32,80	18.391.545	40,47	115,52	81,05
<b>TOTAL PASSIVO</b>	<b>64.767.923</b>	100,00	<b>45.440.156</b>	100,00	142,53	100,00

## PANDAN- SIDERÚRGICA MODELO S/A

**DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO  
EM 31 DE DEZEMBRO DE 2001**

	<b>2001</b>	<b>%</b>	<b>2000</b>	<b>%</b>	<b>HORIZONTAL</b>	<b>N.º INDICES</b>
<b>Receita Bruta de Vendas</b>	<b>39.121.400</b>	100,03	<b>18.920.321</b>	100,00	206,77	100,03
Mercado Interno	293.473	0,75	4.961	0,03	5.915,60	2.861,69
Mercado Externo	38.827.927	99,28	18.915.360	99,97	205,27	99,30
<b>Deduções de Vendas</b>	<b>(10.203)</b>	(0,03)	(181)	(0,00)	5.637,02	2.726,92
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>39.111.197</b>	100,00	<b>18.920.140</b>	100,00	206,72	100,00
<b>Custo dos Produtos Vendidos</b>	<b>(29.128.288)</b>	(74,48)	(15.406.675)	(81,43)	189,06	91,46
<b>Lucro Bruto</b>	<b>9.982.909</b>	25,52	<b>3.513.465</b>	18,57	284,13	137,45
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(8.297.921)</b>	(21,22)	<b>(3.040.545)</b>	(16,07)	272,91	132,02
Despesas com Vendas	(5.825.462)	(14,89)	(1.781.424)	(9,42)	327,01	158,19
Despesas Administrativas	(1.301.607)	(3,33)	(996.781)	(5,27)	130,58	63,17
Resultado Financeiro Líquido	(1.170.852)	(2,99)	(262.340)	(1,39)	446,31	215,90
<b>Resultado antes Efeito Infla.</b>	<b>1.684.988</b>	4,31	<b>472.920</b>	2,50	356,29	172,36
<b>Variação Monetária</b>	<b>(879.563)</b>	(2,25)	<b>(433.517)</b>	(2,29)	202,89	98,15
Ativas	812.738	2,08	160.510	0,85	506,35	244,95
Passivas	(1.692.301)	(4,33)	(594.027)	(3,14)	284,89	137,81
<b>Resultado Após Efeito Inflacionário</b>	<b>805.425</b>	2,06	<b>39.403</b>	0,21	2.044,07	988,82
<b>Despesas/Receita Não Operacional</b>	<b>(62.940)</b>	(0,16)	(93.884)	(0,50)	67,04	32,43
<b>Lucro (Prejuízo) antes do I.R.</b>	<b>742.485</b>	1,90	<b>(54.481)</b>	(0,29)	(1.362,83)	(659,27)
<b>Provisão p/ IR/CSLL</b>	<b>(207.221)</b>	(0,53)	-	-	-	-
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício</b>	<b>535.264</b>	1,37	<b>(54.481)</b>	(0,29)	(982,48)	(475,28)
<b>Lucro (Prejuízo) por Ação</b>	<b>0,06</b>	0,00	-	-	-	-

COMPRAS 2001					
C	=	(-) EI	+	EF	
C	=	(2.776.188)	+	12.369.491	
C	=	<b>38.721.591</b>			

COMPRAS 2000					
C	=	(-) EI	+	EF	
C	=	12.369.491	+	12.369.491	
C	=	<b>40.145.657</b>			

## QUOCIENTE DE LIQUIDEZ

2001					
LIQUIDEZ CORRENTE	AC	=	$\frac{19.390.905}{17.411.718}$	=	1,11
	PC				
LIQUIDEZ IMEDIATA	DISP.	=	$\frac{27.215}{17.411.718}$	=	0,002
	PC				
LIQUIDEZ SECA	AC-EST.	=	$\frac{7.021.414}{17.411.718}$	=	0,40

	PC		17.411.718				
<b>LIQUIDEZ GERAL</b>	AC+RLP PC+EXLP	=	$\frac{28.013.866}{28.221.177}$	=	0,99		
<b>QUOCIENTE DE ENDIVIDAMENTO</b>							
<b>2001</b>							
PART. CAP. 3º	CA	x	100	=	$\frac{28.221.177}{64.767.923}$	x	100 = 43,57
RECURSOS TOTAIS	PT						
PART. DIV. C/P	PC	x	100	=	$\frac{17.411.718}{28.221.177}$	x	100 = 61,70
ENDIV. TOTAL	PC+EX.LP						
PART. DIV. CAP. ALHEIO	CAP. 3º	=			$\frac{28.221.177}{36.546.746}$		= 0,77
CAP. PRÓPRIO	C. PRÓP.						
<b>QUOCIENTE DE ATIVIDADES</b>							
<b>2001</b>							
ROTAÇÃO DO ESTOQUE	CPV ESTOQUE MÉDIO	=			$\frac{29.128.288}{15.145.679}$	=	$\frac{29.128.288}{7.572.840} = 3,85$
					2		
ROTAÇÃO DO ATIVO	VENDAS ATIVO MÉDIO	=			$\frac{39.111.197}{55.104.040}$	=	$\frac{39.111.197}{55.104.040} = 0,71$
					2		
PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO (PMR)	DUP. A REC. (Médio) VENDAS MÉDIAS	x	360	=	$\frac{2.432.054}{39.111.197}$	x	360 = 22,39
					2		
PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO (PMP)	FORNECEDORES COMPRAS MÉDIAS	x	360	=	$\frac{4.312.078}{38.721.591}$	x	360 = 40,09
POSICIONAMENTO	PMR	=			22,39		= 0,56

RELATIVO	PMP
----------	-----

40,09

**QUOCIENTES DE RENTABILIDADE**

**2000**

RI RETORNO DO INVESTIMENTO	LUCRO LÍQUIDO VENDAS LÍQUIDAS	x100	VENDAS LÍQUIDAS ATIVO MÉDIO	=	$\frac{(54.481)}{18.920.140}$	x	$\frac{18.920.140}{45.435.158}$	=	-0,12
-------------------------------	----------------------------------	------	--------------------------------	---	-------------------------------	---	---------------------------------	---	-------

TAXA PRÓPRIA	LUCRO LÍQUIDO CAP. PRÓPRIO	x	100	=	$\frac{(54.481)}{33.156.404}$	=	-0,16
--------------	-------------------------------	---	-----	---	-------------------------------	---	-------

**QUOCIENTES DE RENTABILIDADE**

**2001**

RETORNO DO INVESTIMENTO	LUCRO LÍQUIDO VENDAS LÍQUIDAS	x100	VENDAS LÍQUIDAS ATIVO MÉDIO	=	$\frac{535.264}{39.111.197}$	x	$\frac{39.111.197}{64.745.141}$	=	0,83
-------------------------	----------------------------------	------	--------------------------------	---	------------------------------	---	---------------------------------	---	------

TAXA PRÓPRIA	LUCRO LÍQUIDO CAP. PRÓPRIO	x	100	=	$\frac{535.264}{36.546.746}$	x	100	=	0,83
--------------	-------------------------------	---	-----	---	------------------------------	---	-----	---	------

**ÍNDICES PARA ANÁLISE DO DESEQUILÍBRIO OPERACIONAL (OVERTRADING)**

			ANO 2000		ANO 2001	
ATIVO PERMANENTE	x	100	39.457.993	=	36.754.057	=
ATIVO TOTAL			45.440.156	=	64.767.923	=
						56,75
ATIVO CIRCULANTE	x	100	5.872.153	=	19.390.905	=
ATIVO TOTAL			45.440.156	=	64.767.923	=
						29,94



CAPITAIS PRÓPRIOS	x	100	=	33.156.404	=	72,97	36.546.746	=	56,43	
ATIVO TOTAL				45.440.156			64.767.923			
CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO	=	33.156.404	-	39.457.993	=	(6.301.589)	36.546.746	-	36.754.057 = (207.311)	
CGP	=	$\frac{5.494.072 + 6.789.680}{5.872.153}$	x	100	=	209	$\frac{17.411.718 + 10.809.459}{19.390.905}$	x	100 = 146	
LUCRO LÍQUIDO	x	100	=	(54.481)	x	100	= -0,29	535.264	x	100 = 1,37
VENDAS				18.920.321			39.121.400			
ESTOQUES	x	100	=	2.776.188	x	100	= 47,28	12.369.491	x	100 = 63,79
ATIVO CIRCULANTE				5.872.153			19.390.905			
DUPLICATAS A RECEBER	x	100	=	658.463	x	100	= 11,21	2.432.054	x	100 = 12,54
ATIVO CIRCULANTE				5.872.153			19.390.905			
FORNECEDORES	x	100	=	2.563.468	x	100	= 92,34	4.312.078	x	100 = 34,86
ESTOQUES				2.776.188			12.369.491			
AUM. DE CAP. ALHEIO DE CP	=						$\frac{17.411.718 - 5.494.072}{39.121.400 - 18.920.321}$	=	$\frac{11.917.646}{20.201.079} = 0,59$	
AUMENTO DAS VENDAS										
AUM. DOS ESTOQUES	=						$\frac{12.369.491 - 2.776.188}{29.128.288 - 15.406.675}$	=	$\frac{9.593.303}{13.721.613} = 0,70$	
AUMENTO DO CMV										
AUMENTO DO FAT. A REC.	=						$\frac{2.432.054 - 658.463}{39.121.400 - 18.920.321}$	=	$\frac{1.773.591}{20.201.079} = 0,09$	
AUMENTO DAS VENDAS										
VENDAS	=	18.920.321	=	90.447			39.121.400	=	268.805	
CAP. DE GIRO PRÓPRIO		209					146			