



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ  
INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS  
FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS  
CAMPUS UNIVERSITÁRIO DO BAIXO TOCANTINS**

## **ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS II**

ANTONIO EDSON ALVES DA SILVA – Matrícula: 05155003202

IVANILZA BARBOSA PANTOJA – Matrícula: 05155000902

Abaetetuba-Pará

2009

Tema: Análise Econômico – Financeira

## **Conteúdo**

RESUMO .....	3
INTRODUÇÃO:.....	4
QUOCIENTE DE LIQUIDEZ.....	5
QUOCIENTE DE ENDIVIDAMENTO .....	6
QUOCIENTE DE ATIVIDADE .....	7
RENTABILIDADE .....	9
FATOR DE INSOLVÊNCIA E TERMÔMETRO DE INSOLVÊNCIA .....	10
OVERTRADING .....	10
EBITDA .....	11
PONTOS POSITIVOS IDENTIFICADOS .....	12
PONTOS NEGATIVOS IDENTIFICADOS.....	12
SUGESTÕES.....	12

## **RESUMO**

A partir das demonstrações contábeis (balanço patrimonial e DRE) dos anos de 2007 e 2008, faremos uma análise da empresa Y.YAMADA, abordando através dos indicadores de liquidez, endividamento, atividade, rentabilidade, termômetro de solvência, estudo de overtrading, buscaremos verificar a atual situação em que a empresa se encontra, bem como sugerir soluções para os problemas identificados.

## **INTRODUÇÃO:**

A empresa Y. YAMADA S/A COMÉRCIO E INDÚSTRIA têm sua matriz na cidade de Belém – PA. Atuam no ramo do comércio de eletrodomésticos, móveis, calçados, gêneros alimentícios e etc. São grandes lojas, divididos em vários departamentos.

As lojas Y. YAMADA tem política de facilidade de crédito para os clientes, trabalhando com cartão de crédito próprio, que permite fazer compras nas lojas do grupo, bem como também, em lojas conveniadas. Possui uma ampla clientela de todas as classes de aproximadamente mais de um milhão de clientes que tem cartão YAMADA - O Cartão da Gente Boa - logomarca do cartão.

Convém ressaltar, que as lojas YAMADA, são uma das maiores redes de lojas do norte do país e nos últimos anos vem instalando várias lojas nas principais cidades do Estado Pará, mantendo o mesmo padrão.

## QUOCIENTE DE LIQUIDEZ

São indicadores que verificam e medem a capacidade de pagamento da empresa (honrar com suas obrigações).

### **Quociente de Liquidez Comum**

$$QLC = AC/PC$$

Este indicador demonstrar a capacidade da empresa de honrar com seus compromissos de curto prazo.

No ano de 2007, a empresa mostra-se capaz de honrar com total de suas obrigações de curto prazo, uma vez, que para cada R\$ 1,00 de dívida a empresa dispõe de R\$ 1,01. No ano de 2008, a empresa permaneceu com mesmo valor (R\$ 1,01) para saldar com suas dívidas. O ideal é que o valor do QLC seja maior que 1.

### **Quociente de Liquidez Seca**

$$QLS = AC - Est/PC$$

Quando se divide o valor do ativo circulante, com exclusão do estoque pelo passivo circulante, resulta numa liquidez seca de R\$ 0,27 (2007) e R\$ 0,34 (2008). Embora tenha ocorrido acréscimo de 2007 para 2008 de R\$ 0,07, porém ainda é insuficiente para honrar com as obrigações, ou seja, no ano de 2008, para cada R\$ 1,00 de dívida, a empresa possui apenas R\$ 0,34. Em 2007, esse valor era ainda menor R\$ 0,27. Isso demonstra a dependência da empresa para com o estoque.

### **Quociente de Liquidez Imediata**

$$QLI = Disponibilidade/PC$$

Indica o valor que a empresa possui de imediato (caixa, bancos e aplicações financeiras de rápido resgate), para pagar as obrigações.

Nos de 2007 e 2008, a empresa mostra-se incapaz de honrar com seus compromissos, uma vez que, apresenta QLI de R\$ 0,05 (2007) e R\$ 0,04 (2008), ou seja, a empresa dispõe de baixa disponibilidade, tornando dependente de outras contas do ativo circulante, principalmente da conta Estoques e Clientes a Receber.

### **Quociente de Liquidez Geral**

$$\text{QLG} = \text{AC} + \text{Real. L. P.} / \text{PC} + \text{Exg. L. P.}$$

Este índice revela quanto à empresa possui em valores disponíveis e a receber em todos os prazos (curto e longo) para pagar todas as obrigações (curto e longo prazo). O ideal é que a empresa apresente resultado maior que R\$ 1,00

No ano de 2007, a empresa apresentou QLG de R\$ 0,98 e em 2008, R\$ 0,97, ou seja, a empresa YAMADA não detém recursos suficientes para honrar com suas dívidas. Em outras palavras, em 2007 para cada R\$ 1,00 de dívida só possui R\$ 0,98, restando um saldo em aberto R\$ 0,02. Em 2008, esse saldo em aberto aumentou para R\$ 0,03.

Assim como ocorreu no QLI, no ano de 2008 o QLG diminuiu R\$ 0,01, comparando-se com o ano anterior.

### **QUOCIENTE DE ENDIVIDAMENTO**

Mostra como está organizado e estruturado o capital da empresa (próprio e alheio)

#### **Quociente das Participações das dívidas de Curto Prazo Sobre o Endividamento**

$$\text{QPD/End. Total} = \text{PC} / \text{PC} + \text{Exig. L/P}$$

Este coeficiente indica quanto do total das obrigações vencem a curto prazo (Passivo Circulante). Portanto em 2007, para cada R\$ 100,00 de dívida, R\$ 93,00 tem que ser pagas a curto prazo. No ano de 2008, houve diminuição desse valor para R\$ 91,00, isso se deve principalmente pelo aumento do ativo circulante em detrimento do crescimento da conta clientes a receber e diminuição de outras contas a pagar (passivo circulante).

#### **Quociente de Participação de Capitais de Terceiros Sobre os Recursos Totais**

$$\text{QPC} = \text{QPC}^{\circ} / \text{RT}$$

Esse índice demonstra quanto por cento do capital total (próprio + terceiros) é patrocinado por capital de terceiros. Dessa forma, em 2007 e 2008, o QPC permaneceu constante em 92%, ou seja, nos dois anos consecutivos, para cada R\$ 100,00 de capital apenas R\$ 8,00 correspondia à capital próprio e a outra grande parte pertencia a capital de terceiros (R\$ 92,00), ficando nítido o predomínio de capital de terceiro sobre o capital próprio e a dependência do capital próprio para com o de terceiros.

### **Garantia de Capital de Terceiros**

$$GC3^{\circ} = PL/PC+Exig. L/P$$

Nos anos de 2007 e 2008, o GC3º permaneceu constante em 9%, mostrando que o PL da empresa R\$ 40.164.555,94 (2007) e 44.337.957,68 (2008), não tem capacidade de manter a integridade do montante de capital de terceiros, ou seja, nos dois anos analisados o patrimônio líquido só resguarda 9% da dívida. Portanto o total das obrigações é superior ao PL, não sendo capaz de resguardar o capital alheio.

## **QUOCIENTE DE ATIVIDADE**

### **Rotatividade de Estoque**

$$RE = CPV/EM$$

Representa o número de vezes que o estoque se renovou no exercício. Este giro se dá no momento que ocorre a venda. Dessa forma, quanto maior a rotação, melhor, pois o capital é refeito em decorrência da venda.

A empresa YAMADA, no ano de 2007, renovou o estoque 2,04 vezes, ou seja, a cada 6 meses ou 176 dias o estoque era renovado. Em 2008, a renovação do estoque aumentou para 2,32, ou seja, cada 5 meses ou 155 dias, o estoque da empresa se refaz.

É necessária a diminuição do estoque principalmente no que refere a tecnologia, para não correr o risco de cair no obsoleto, haja vista a rápida renovação (atualização) tecnológica.

### **Margem**

$$M = LL/VL$$

Demonstra a margem de lucro auferida por cada unidade de produto vendida. Na empresa analisada, a margem permaneceu constante em 1%. Essa margem é um valor muito baixo, é necessário rever o custo da mercadoria e preço de venda.

### **Rotação de Ativo**

$$RA = VL/AM$$

Indica a quantidade de vezes que ativo se renova em função das vendas. Quanto maior a rotação, melhor. Na empresa analisada, observamos que no ano de 2007 a rotação foi de 1,61 ao ano ou aproximadamente a cada 222 dias. Já no ano de 2008, houve acréscimo nesse índice para 1,73 ao ano, ou seja, a cada 7 meses ocorrem à rotação do ativo.

### **Prazo Médio de recebimento**

Compreende o tempo entre o ato da realização da venda até o momento do recebimento dessa venda, ou seja, mostra qual período em média que a empresa aguarda para receber o resultado de suas vendas.

Dessa forma, a empresa no ano de 2007, demorou 31 dias para receber o fruto de suas vendas, em 2008 esse prazo foi prolongado para 40 dias, ou seja, houve uma variação de 9 dias, não favorável para empresa, pois o ideal é que tempo de recebimento fosse mais rápido.

### **Prazo Médio de Pagamento**

Este prazo compreende o tempo entre o ato da realização das compras até a data da efetivação do pagamento das referidas compras. Em outras palavras, indica quanto tempo, em média a empresa possui para pagar suas dividas.

Na empresa YAMADA, o PMP em 2007 foi de 144 dias e decresceu para 127 dias.

No último ano, o resultado do PMP foi inversamente proporcional ao PMR. Uma situação que requer certos cuidados, pois o prazo de pagamento diminuiu em contrapartida o prazo de recebimento alongou.

Podemos observar que, embora tenha ocorrido o fato anteriormente mencionado, a empresa possui bom prazo de recebimento e longo prazo de pagamento, portanto prazos favoráveis para a empresa que tem mais dias para honrar com seus compromissos. A empresa primeiramente recebe e somente depois ocorrem os pagamentos.

## **RENTABILIDADE**

A rentabilidade da empresa YAMADA permaneceu em 1% nos dois últimos exercícios. Isso ocorreu em decorrência da margem ter permanecido constante e a rotação teve um pequeno aumento. Logo deve-se fazer uma política voltada ao preço de venda para detectar o ocorrido.

### **Taxa de Retorno**

Em uma empresa o ideal seria que: a taxa de retorno total fosse igual ou maior que a taxa de retorno de terceiros, ou seja, o capital próprio tem ser melhor remunerado, fato que não ocorreu na empresa Y.YAMADA como veremos a seguir:

Taxa de Retorno Total

2007: 2%

2008: 2%

Taxa de Retorno de Terceiros

2007: 53%

2008: 32%

Taxa de Retorno Próprio

2007: 18%

2008: 16%

Apesar de a empresa ter diminuído a remuneração do capital de terceiros (de 53% para 32%) a empresa YAMADA ainda remunera melhor o capital de terceiros do que seu capital.

### **FATOR DE INSOLVÊNCIA E TERMÔMETRO DE INSOLVÊNCIA**

Indica-nos a possibilidade de falência ou não da empresa. Segundo termômetro de Kanitz. Se após aplicação da fórmula o resultado for abaixo de -3, indica que a empresa encontra-se em situação ruim, com sérias possibilidades de falência. Se for entre -3 a 0, a situação da empresa requer certos cuidados com tendência para falência, mas se caso o resultado for positivo, mostra-nos que empresa possui solvência, quanto maior o resultado menor será a possibilidade de falência.

		2007	2008
<b>FI</b>	<b>X1 + X2 + X3 – X4 – X5</b>	-2,17	-1,90

Podemos observar que no ano de 2007, a empresa apresentou um fator negativo, estando dentro de margem de risco. Embora tenha ocorrido crescimento no ano de 2008 (-1,90), a empresa permanece em uma situação não confortável, necessitando de certos cuidados para que o fator alcance situação positiva.

### **OVERTRADING**

A empresa YAMADA, como já anunciado anteriormente, apresenta baixo índice de liquidez e problemas de insolvência. Alguns fatores de desequilíbrio econômico-financeiro (overtrading) justificam as causas dessa situação:

Mais de 90% do capital total da empresa pertencem a terceiros, o que mostra que a mesma encontra-se extremamente endividada, tendo como consequência a redução da autonomia da empresa.

A empresa não possui capital de giro próprio, ou seja, a empresa está sendo financiada por capitais de terceiros.

A margem de lucro além de ser baixa, decresceu de 0,71 para 0,67, isso pode estar sendo acarretado pelos altos custos dos produtos e a baixa receptividade do produto no mercado.

Outro ponto relevante é o elevado índice do estoque, correspondendo 73,16% (2007) e 66,03% (2008) do ativo circulante, ou seja, não está tendo boa aceitabilidade (saída) dos produtos, ocasionando a diminuição do capital de giro e “empatando” o capital.

Convém salientar que a parcela dos estoques que ainda falta pagar aos fornecedores, corresponde a 82,33% (2008), evidenciando mais uma vez que a empresa está sendo financiada por capitais alheios, pois o ideal é que esse valor não ultrapassasse 75 %.

Houve um crescimento nas contas a receber de 19,54% (2007) para 29,53% (2008), ou seja, a empresa está vendendo mais a prazo, enquanto na realidade o ideal seria que vendesse mais a vista. Sendo, que quando há incompatibilidade entre o prazo de recebimento e pagamento, poderá comprometer o pagamento das obrigações.

Outro fato observado é que o volume do endividamento (R\$ 29.251.828,21) cresce desproporcionalmente ao volume de vendas (R\$ 23.202.852,98), ou seja, a empresa está comprando mercadorias além do que vende, consequentemente a receita auferida não será suficiente para saldar compromissos integralmente.

## **EBITDA**

Representa a capacidade da empresa em gerar caixa, ou seja, mostra as movimentações operacionais da empresa (negócios). Quanto maior o valor do ebitda melhor.

A empresa apresenta elevado volume operacional. No ano de 2007, o valor do ebitda foi de R\$ 9.861.446,35. Em 2008, houve um crescimento de 63% (16.137.051,70), o que corresponde a 2% das receitas com vendas.

## **PONTOS POSITIVOS IDENTIFICADOS**

- Elevado volume de vendas.
- Uma grande clientela.
- Apresenta bom QRP, ou seja, existe boa margem entre o prazo de recebimentos de receitas e prazo de pagamento das dívidas

## **PONTOS NEGATIVOS IDENTIFICADOS**

- Baixa rotatividade do estoque.
- Dependência do capital de terceiros, esta sendo financiada por capital alheio.
- Baixo índice de lucratividade (margem).
- Elevado índice de endividamento.
- Capacidade insuficiente de liquidez.

## **SUGESTÕES**

- Verificar a formação dos custos, bem como otimizá-los, ou seja, rever os altos custos dos produtos, como também a baixa margem de lucratividade.
- Incrementar estratégias de vendas, através do marketing, para diminuir o estoque e alavancar as vendas.
- Sustar com novos endividamentos e tentar sanar os compromissos já efetivados.