

A Rentabilidade Aplicada a um Empreendimento de Pequeno Porte.

BRUCE DE LIMA SARMENTO

Graduando do Curso de Ciências Contábeis da UFPA
bruce@interconnect.com.br

Héber Lavor Moreira

Professor Orientador
heber@peritocontador.com.br

Trabalho apresentado para Avaliação do CEF da disciplina Análise dos Demonstrativos Contábeis II, do Curso de Ciências Contábeis da UFPA, cursada no 1º Semestre de 2003.

1 - Resumo:

O presente trabalho, tem por objetivo demonstrar a rentabilidade aplicada a um empreendimento de pequeno porte, utilizando-se de um estudo de caso sobre um estabelecimento informal de venda ambulante de batidas de guaraná.

O estudo de caso baseou-se em um período de três meses, onde verificou-se as vendas do empreendimento, custos, despesas havendo a necessidade de apurar as demonstrações contábeis, como Balanço Patrimonial e DRE.

Após estes levantamentos, utilizei as fórmulas de análise gerencial em relação a rentabilidade, como o giro do ativo, para deduzir o quanto o ativo se renova pelas vendas, margem de lucro sobre as vendas do negócio, o retorno sobre o investimento que foi feito e o retorno sobre o Patrimônio Líquido do empreendimento.

Com todos os levantamentos feitos, fiz a análise gerencial dos demonstrativos financeiros que serão demonstrados no presente artigo, onde tirei minhas devidas conclusões sobre o assunto.

2 - Palavras Chaves

Desemprego, Mercado Informal, Investimento, Lucro, Rentabilidade.

3 - Introdução:

Hoje em dia, vivemos em um país que se encontra em dificuldades, tanto econômicas, sociais, políticas, e outros problemas, principalmente o desemprego. Nossos governantes, sempre com a promessa de que tudo irá melhorar, que o PIB aumenta, que o dólar cai, a gasolina também aumenta, a inadimplência aumenta junto e deste jeito os brasileiros vão vivendo, e ainda, a famosa carga tributária deste país.

Com estes fatores, o mercado informal vai aumentando em todo canto do país. Brasileiros que perdem o emprego e utilizam as suas indenizações, que hoje infelizmente não dá para quase nada, e montam logo algum negócio, como um mercadinho, carrinho de cachorro quente, carrinho de guaraná, etc.

Porém outros infelizmente não segue pelo mesmo ramo, passam a procurar o emprego dia após dia, já não encontrando e vendo sua família passar por muitas dificuldades, se desestruturam e passam a cometer atos criminosos como roubar, seqüestrar, traficar, etc, até serem presos e viver até relativamente melhor que muitos outros brasileiros, sendo sustentado em uma prisão com o dinheiro público, comendo até do bom e do melhor.

Todo estes fatores, ocorrem principalmente pela ganância que o ser humano tem, querendo sempre mais, não lembrando daqueles que possuem pouco, ou seja, a famosa concentração de renda.

A solução, penso que é basicamente simples. Vamos imaginar um lugar onde existam 1000 pessoas, sendo que 4 são empresários e possuem seus negócios. Se cada um emprega-se 249 pessoas todas teriam renda e estas empresas não iriam quebrar, pois cada pessoa teria sua renda, seria mercado consumidor da outra e poderia haver menos problemas que existe neste país, mas os homens do poder não querem utilizar esta formula.

O que procurarei mostrar neste trabalho é se um empreendimento no mercado informal é viável, fazendo um estudo de caso em um carro de batidas de guaraná, demonstrando através da rentabilidade.

4 - A rentabilidade e seus tópicos:

Quando uma pessoa, sendo empresário ou cidadão normal faz um investimento em algum empreendimento, este espera ter um retorno imediato ou não, mas quer ter seu dinheiro de volta e depois ganhar mais.

Para sabermos se isto irá ocorrer ou não, nada melhor que utilizar a Análise Financeira no empreendimento, principalmente buscando uma visão da Rentabilidade, que tem o princípio de nos mostrar se é interessante investir ou não.

A rentabilidade, não é só encontrada em grandes empresas ou corporações que demonstraram um lucro de milhões no exercício, pode ser vistas em micro empresas e pequenos empreendimentos, e estas podem até ser mais rentável que a anterior.

Para demonstramos a rentabilidade, utilizando o lucro, é necessário que temos de comparar com um elemento que mostre a dimensão do mesmo, para termos um resultado mais preciso de que a empresa se deu ou não em um determinado tempo.

Para encontrarmos estes resultados, poderemos utilizar vários elementos, como o volume de vendas da empresa, ou o valor do ativo total da companhia, o valor do patrimônio líquido do empreendimento e até o valor do ativo operacional, dependendo de que resultado queremos chegar.

O lucro da companhia, na formula da rentabilidade ele será encontrado no denominador. Para encontrarmos um resultado correto nas fórmulas, é necessário que este seja compatível com o numerador, ou seja, se formos querer saber a rentabilidade do negócio através do patrimônio líquido, utilizaremos o lucro líquido.

Na verdade, dependendo da finalidade, algumas formulas são mais aconselhadas, por exemplo. Se quisermos obter o resultado da rentabilidade na empresa no futuro, é importante retirar do numerador e denominador contas e valores não operacionais, ou mesmo, se buscarmos a lucratividade de maneira geral, utiliza-se o lucro líquido e o investimento total, também se quisermos ver o retorno para os investidores, relacionamos o Patrimônio Líquido com o lucro líquido e etc.

4.1 - A Margem de Lucro Sobre as Vendas:

Este tópico possui a finalidade de fazer uma comparação entre o lucro do negócio com as vendas líquidas, buscando informar ao usuário, o quanto em percentual corresponde o lucro sobre o dinheiro recebido.

Também é importante se ter um controle do que representa o montante de deduções de vendas em relação as vendas brutas, fazendo uma análise por fora, para termos a noção de quanto as deduções podem influenciar no resultado da companhia.

Este resultado, pode ser encontrado na análise vertical que é feito na Análise Financeira, porém, podemos verificar este de duas formas.

A primeira denominada de Margem Operacional, que é encontrada dividindo-se o Lucro Operacional da empresa com as Vendas Líquidas. A segunda maneira, é dividindo o Lucro Líquido também com as Vendas Líquidas, achando um resultado denominado de Margem Líquida.

Normalmente, este tipo de resultado varia de acordo com o porte do empreendimento. Para grandes empresas, as margens são pequenas e valores de venda muito alto, já em empresas de pequenos portes, verificamos o contrário, grande margem e valores de venda baixo.

4.2 - O Giro do Ativo:

Neste elemento, verificaremos com seus resultados, o quanto o ativo do empreendimento, irá se renovar com a capacidade das vendas, estas tanto faz ser líquidas ou brutas, e pode se comparar tanto com o ativo circulante como com o ativo permanente, sempre utilizando uma média.

É de suma importância que a empresa possua venda de uma forma que supere o valor do ativo, pois com isto, a proporção de se cobrir as despesas obtendo uma boa margem de lucro aumenta.

Para encontrarmos podemos calcular de duas formas. A primeira utiliza-se as Receitas Operacionais Líquidas e divide-as pelo Ativo Operacional médio, encontrando o Giro do Ativo Operacional. Em segundo podemos utilizar as Receitas Líquidas e dividir pelo Ativo Total Médio, achando o Giro do Ativo Total.

4.3 - O retorno sobre o investimento:

Este quociente pode ser considerado como o mais importante quociente de toda a análise financeira, pois irá demonstrar a capacidade de que o negócio irá ou não dá retorno ao investidor.

Podemos encontrar o Retorno sobre o Investimento Operacional, que se acha multiplicando a Margem Operacional com o Giro do Ativo Operacional. Também podemos ver o Retorno sobre o Investimento Total, multiplicando a Margem Líquida, pelo Giro do Ativo Total.

4.4 - O retorno sobre o Patrimônio Líquido:

Este quociente também possui uma grande importância, pois ele tem a capacidade de mostrar os resultados alcançados pelos administradores do negócio em gerir recursos próprios e de terceiros, sem comprometer os benefícios dos acionistas.

Os gestores, tem como tarefa principal, maximizar os valores de mercado para os acionistas, estabelecendo um fundo de dividendos que compensem estes investidores, pois em longo prazo, o valor de mercado da ação, sofre influencia do quociente de retorno do Patrimônio Líquido.

Para acharmos estes resultados, temos que dividir o Lucro Líquido pelo Patrimônio Líquido, achando o Quociente de Retorno sobre o Patrimônio Líquido e também, podemos dividir a Taxa de Retorno sobre o Ativo, pela porcentagem do Ativo Financiada Pelo Patrimônio Líquido, obtendo resultados iguais.

5 - Estudo de Caso do Empreendimento.

5.1 - Descrição do Empreendimento:

O empreendimento analisado, é um carrinho ambulante de venda de batidas de guaraná, que possui funcionamento de Segunda a Sexta, das 09:00 as 18:00 sem intervalo de almoço.

Neste empreendimento, são produzidos quatro tipos diferentes de batidas. Cada produto possui sua lista de ingredientes para cada batida, que pode variar com a sua

demanda, ou seja, são os custos variáveis. Existe também materiais que são utilizados e não sofrem variação, que são o carrinho, liquidificador, caixa térmica que sofrem mensalmente um percentual de depreciação, a despesa de água e energia que são estabelecidas por uma taxa paga mensalmente.

Devemos notar, que este empreendimento é um negócio de pequeno porte, que faz parte do mercado informal, portanto este estabelecimento não sofrerá tributação, com isto veremos se ele é rentável ou não.

5.2 - Procedimentos Utilizados:

Para termos noção da rentabilidade do empreendimento, primeiro criei um balanço de abertura para o empreendimento.

Após, analisei o negócio no período de um trimestre, acompanhando o movimento de vendas, a demanda, as despesas, os custos, para que no final do trimestre, pudesse apurar a Demonstração do Resultado e o Balanço Patrimonial do Empreendimento, que será demonstrado a seguir.

Depois de todos estes procedimentos, calculei cada tópico das fórmulas de rentabilidade apresentada, para chegar a um resultado que demonstra-se a capacidade do carrinho em gerar lucro e retorno para os investidores, onde irei demonstrar e comenta um por um no decorrer do trabalho.

Veremos a seguir o Balanço de Abertura e Patrimonial, a Demonstração do Resultado e os cálculos apurados de rentabilidade.

BALANÇO DE ABERTURA		BALANÇO PATRIMONIAL	
1 - ATIVO		1 - ATIVO	
1.1 - CIRCULANTE	2.040,00	1.1. - CIRCULANTE	5.680,49
1.1.1 - CAIXA	2.040,00	1.1.1 - CAIXA	5.680,49
1.2 - PERMANENTE	1.960,00	1.2 - PERMANENTE	1.960,00
1.2.1 - IMOBILIZADO	1.960,00	1.2.1 - IMOBILIZADO	1.960,00
TOTAL	4.000,00	TOTAL	7.640,49
2 - PASSIVO		2 - PASSIVO	
2.1 - P L	4.000,00	2.1 - P L	7.640,49
2.1.1 - CAPITAL SOCIAL	4.000,00	2.1.1 -CAPITAL SOCIAL	4.000,00

			2.1.2 - LUCRO ACUMULADO	3.640,49
TOTAL	4.000,00		TOTAL	7.640,49

DRE	
DESCRIÇÃO	
VENDAS	10.434,00
(-) CUSTO DAS VENDAS	5.749,75
RESULTADO BRUTO	4.684,25
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	1.043,76
- DE VENDAS	966,72
- DEPRECIÇÃO	77,04
LUCRO LÍQUIDO	3.640,49

5.3 - A Margem de lucro sobre as vendas no Empreendimento:

7.2 - MARGEM LÍQUIDA	3.640,49	0,35
	10.434,00	

Utilizando a fórmula apresentada anteriormente, foi constatada um bom resultado de Margem Líquida no empreendimento, correspondendo a um percentual de 35%, chegando a ser constatado que existe uma boa participação só de lucro no empreendimento, após ter sido coberta todas as despesas e custos.

Neste caso, não foi utilizada a Margem Operacional, pois, neste exemplo pratico, não se apurou o lucro operacional, pela própria simplicidade do empreendimento.

5.4 - O Giro do Ativo do Empreendimento:

7.3 - GIRO DO ATIVO	10.434,00	1,37	66
	7.640,49		

Após se utilizar as receitas líquidas e dividir pelo ativo total médio, que no caso foi o próprio ativo, foi constatado que o ativo se renova 1,37 vezes no período, ou seja, a cada 66 dias as vendas são capaz de fazer o ativo se renovar, sendo que em percentual isto corresponderá em 75% aproximadamente.

Bem, com este resultado, podemos concluir que este empreendimento tem, condições de cumprir suas despesas e obrigações e no final do período adquirir uma boa margem de lucro.

5.5 - O Retorno sobre o investimento feito no Empreendimento:

7.4 - O RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO	0,35 X 1,37	0,48
--------------------------------------	-------------	------

Com a multiplicação da Margem Líquida com o Giro do Ativo Total, obteve-se um resultado de 48% de retorno que o investimento proporciona para os investidores.

Podemos então observar, que em menos de três períodos, ou seja, 9 meses, se a empresa apresentar os mesmos resultados, seria necessário para que os investidores recuperem o que foi colocado no ativo, ou seja, o empreendimento possui uma boa rentabilidade.

5.6 - O Retorno sobre o patrimônio líquido:

7.6 - O RETORNO SOBRE O PL	3.640,49	0,48
	7.640,49	

Com a aplicação da divisão do Lucro Líquido com o Patrimônio Líquido, verificou-se que o retorno sobre o patrimônio líquido foi de 48%, demonstrando um resultado positivo na gestão da empresa.

Isto pode ser explicado, pelo fato de que a empresa não trabalha com capitais de terceiros, evitando despesas financeiras, tendo que pagar juros em caso de empréstimos, e também que o tipo de negócio é trabalhado com venda a vista, pois o capital utilizado é de giro próprio, pois há a necessidade de se receber para que se possa comprar matéria prima para poder produzir e vender na mesma proporção e rapidez.

6 - Conclusão:

Com a devida crise que o nosso país se encontra, a alta carga tributária que o governo aplica e o resultado obtido na pesquisa, cheguei as seguintes conclusões.

1 - Apesar de você possuir um empreendimento de pequeno porte, é necessário que utilize um controle gerencial para obter bons resultados.

2 - Como no mercado informal não existe tributação por parte do governo, o negócio geralmente sempre será rentável.

3 - Muitas empresas encontram-se em processo de falência, pelo fato que os trabalhadores estão sem empregos, reduzindo o mercado consumidor e as empresas têm custos e despesas altas, não conseguindo com as vendas cobrir estes.

4 - Abrir um carrinho ambulante e servir um produto de qualidade, você terá mais retorno financeiro de que trabalhar dentro de uma empresa.

7 - Bibliografia:

1 - IUDÍCIBUS, Sérgio de - " ANÁLISE DE BALANÇOS " - Ed. Atlas, 7ª Edição - 1998/SP.

2 - MOREIRA, Héber L. - "TRABALHO DE ANÁLISE PROSPECTIVA DO CONSUMO DE UM PRODUTO PARA EFEITO DE PLANEJAMENTO DE NEGÓCIOS". – <http://www.peritocontador.com.br>