



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ.  
CENTRO SÓCIO – ECONÔMICO.  
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS.

CAMILLA COSTA LOUREIRO  
PATRICIA PIRES FLORINDO

**ANÁLISE FINANCEIRA DA EMPRESA GRÁFICA E EDITORA  
FERNANDES LTDA.**

Belém – PA  
2008.



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ.  
CENTRO SÓCIO – ECONÔMICO.  
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS.

CAMILLA COSTA LOUREIRO  
PATRICIA PIRES FLORINDO

**ANÁLISE FINANCEIRA DA EMPRESA GRÁFICA E EDITORA  
FERNANDES LTDA.**

Trabalho apresentado à disciplina Análise dos  
Demonstrativos Contábeis I, como critério parcial  
para obtenção de nota.

Orientador: Prof. Heber Moreira .

Belém – PA  
2008.

## ÍNDICE

1 RESUMO .....	3
2 INTRODUÇÃO.....	3
3 ANÁLISE DOS VALORES ABSOLUTOS .....	3
3.1 ANÁLISE VERTICAL .....	3
3.2 ANÁLISE HORIZONTAL (DE TENDÊNCIA OU EVOLUÇÃO).....	3
4 QUOCIENTES .....	4
4.1 QUOCIENTES DE LIQUIDEZ COMUM OU CORRENTE (QLC) .....	4
4.2 QUOCIENTES DE LIQUIDEZ SECA, TESTE DE ACIDEZ (QLS).....	4
4.3 QUOCIENTES DE LIQUIDEZ IMEDIATA OU INSTANTÂNEA (QLI) .....	5
4.4 QUOCIENTES DE LIQUIDEZ GERAL OU GLOBAL (QLG).....	5
5 ESTUDO DOS INDICADORES DE LIQUIDEZ .....	5
6 QUOCIENTE DE ENDIVIDAMENTO .....	6
6.1 QUOCIENTES DE PARTICIPAÇÃO DAS DÍVIDAS DE CURTO PRAZO SOBRE O ENDIVIDAMENTO TOTAL .....	6
6.2 QUOCIENTES DE PARTICIPAÇÃO DOS CAPITAIS DE TERCEIROS SOBRE OS RECURSOS TOTAIS .....	7
6.3 GARANTIA DE CAPITAL DE TERCEIROS .....	8
7 INDICADORES DE ATIVIDADES.....	8
7.1 ROTAÇÃO DE ESTOQUE OU GIRO DE ESTOQUE E ESTOQUE MÉDIO .....	8
7.2 PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO (PMR) .....	9
7.3 PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO (PMP).....	10
7.4 QUOCIENTE DE POSICIONAMENTO RELATIVO (QPR) .....	10
8 INDICADOR DE ROTAÇÃO DO ATIVO OU GIRO DO ATIVO .....	11
9-RENTABILIDADE.....	12
10-FATOR DE INSOLVÊNCIA (F1).....	13
ANEXOS .....	15

## **1 RESUMO**

O trabalho de Análise Financeira realizado na empresa Gráfica e Editora Fernandes Ltda. foi desenvolvido com base nos dados referentes aos anos de 2006 e 2007, tendo sido detectados através de quocientes e outros métodos e indicadores, as variações financeiras da empresa, podendo assim saber qual a real situação da mesma e verificando sua capacidade de honrar com suas obrigações de curto ou longo prazo.

## **2 INTRODUÇÃO**

A empresa Gráfica e Editora Fernandes Ltda. está situada no município de Paragominas e desenvolve atividades de gráfica e editora apenas no município referente. Neste tipo de sociedade as responsabilidades dos sócios limitam-se ao montante de cada contribuição social ou montante de todo capital, além da responsabilidade de cada sócio que é limitada. Neste sentido o estudo faz-se necessário para que haja um planejamento e controle na contabilidade da empresa, pois com a análise financeira demonstra-se realmente entre outros, se a empresa tem condições a curto ou longo prazo de sanar suas obrigações, como o valor dos estoques interfere nesta dinâmica financeira, e outros fatores se tratando de liquidez e outros indicadores.

## **3 ANÁLISE DOS VALORES ABSOLUTOS**

É o que ocorre de um ano para o outro. É a visualização dos valores absolutos, ou seja, é o quanto cresceu ou decresceu de um ano ao outro.

### **3.1 ANÁLISE VERTICAL**

Relaciona as partes com o todo (o total do patrimônio ou demonstrativo). O total está para 100, assim como o resto está para uma variável X. Mostra-nos a evolução de cada conta.

### **3.2 ANÁLISE HORIZONTAL (DE TENDÊNCIA OU EVOLUÇÃO)**

Demonstra a evolução ou tendência no decorrer de uma série histórica ocorrida no patrimônio.

Devemos definir um ano como sendo o chamado Ano-Base. Este ano deve ser normal e não atípico.

O ano base sempre é igual a cem (100), ou seja, todos os valores que constarem no ano-base estarão para 100, assim como nos demais anos os valores estarão para uma variável X.

## 4 QUOCIENTES

**Quocientes de liquidez:** demonstram se a empresa tem capacidade financeira de honrar com suas dívidas.

### 4.1 QUOCIENTES DE LIQUIDEZ COMUM OU CORRENTE (QLC)

FÓRMULA:

$$\text{QLC} = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$$

A liquidez comum refere-se em curto prazo, as contas do Passivo Circulante. A capacidade que a empresa tem de honrar com as dívidas de curto prazo (PC) 360 dias. Nesse quociente se faz presente o ativo circulante, onde está incluído o estoque (que ainda não se transformou em receita), isso ocasiona uma falsa liquidez, pois faz com que o numerador aumente, aumentando assim o quociente de liquidez comum. A falta de liquidez pode ser consequência de uma elevação do comprometimento da empresa para com terceiros.

### 4.2 QUOCIENTES DE LIQUIDEZ SECA, TESTE DE ACIDEZ (QLS)

FÓRMULA:

$$\text{QLS} = \frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoque}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Esse quociente exclui-se a rubrica de estoque do ativo circulante e assim obtém-se a capacidade da empresa em liquidar seus débitos sem que seja necessário a venda de seus estoques. Deve-se tomar cuidado ao comprar por impulsos, sem necessidade, pois os

produtos/mercadorias acabam sendo estocadas e não utilizadas o que prejudica a empresa, em caso de estar ocupando local ou mesmo de estar contabilizando.

#### 4.3 QUOCIENTES DE LIQUIDEZ IMEDIATA OU INSTANTÂNEA (QLI)

FÓRMULA:

$$QLI = \frac{\text{Disponível}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Este Quociente demonstra se a empresa tem dinheiro imediatamente para pagar todas as dívidas de curto prazo (um ano).

#### 4.4 QUOCIENTES DE LIQUIDEZ GERAL OU GLOBAL (QLG)

FÓRMULA:

$$QLG = \frac{\text{At. Circulante} + \text{Rel. LP}}{\text{Passivo Circ.} + \text{Exig. LP}}$$

Através deste Quociente pode-se demonstrar se os valores que a empresa tem a receber a curto e longo prazo são suficientes para pagar as dívidas de curto e longo prazo.

### 5 ESTUDO DOS INDICADORES DE LIQUIDEZ

Liquidez é a capacidade de pagamento das obrigações assumidas pela empresa para com terceiros e os indicadores servem para avaliar essa situação.

De acordo com os índices de liquidez da empresa Gráfica e Editora Fernandes Ltda. referentes aos anos de 2006 e 2007, evidenciou-se no índice de liquidez comum que no ano de 2006 a empresa pode honrar com as suas obrigações, pois segundo os resultados da análise, para cada R\$ 1,00 de obrigações a empresa dispunha de R\$ 6,60 para pagamento, enquanto que em 2007 esse índice de liquidez diminuiu, porém ainda conseguindo a empresa honrar com suas obrigações, já que para cada R\$ 1,00 de obrigações a empresa tem R\$ 5,40 para pagamento, havendo uma diferença (declínio neste caso) de R\$ 1,20 entre os anos.

Segundo o índice de liquidez seca, onde o teste é feito retirando-se os estoques, o resultado de 2006 foi de 4,05 o que demonstra que a empresa tem condições de honrar com os compromissos, e tem a necessidade de vender imediatamente seus estoques. Já em 2007 esse resultado diminui sendo de 3,24 , porém a empresa ainda está em condições de sanar suas obrigações, tendo como diferença entre os anos de R\$ 0,81.

Já no caso do índice de liquidez imediata a empresa segundo os resultados obtidos apresentou índice que demonstra que no ano de 2006 ela não possui dinheiro para pagar todas suas obrigações de curto prazo (um ano), ou seja, segundo o indicador, para cada R\$1,00 de obrigações, ela tem R\$ 0,15 para pagar, faltando R\$ 0,85 para honrar com as obrigações, o que se repete no ano de 2007, onde pra cada R\$ 1,00 de obrigações a empresa tem R\$ 0,28 para pagamento, faltando R\$ 0,72 para pagamento, ficando em ambos os casos com obrigações a serem sanadas, o que não quer dizer que a empresa não poderá honrar com seus compromissos.

De um modo geral o Quociente de Liquidez Geral, como o próprio nome diz, demonstra a situação da empresa como um todo, verificando se a mesma tem condições de honrar com suas obrigações a curto e longo prazo, ou seja, se os valores que a Gráfica e Editora Fernandes Ltda. tem a receber a curto e longo prazo são suficientes para pagar suas obrigações nestes prazos. Através da análise pode-se demonstrar que no ano de 2006 a empresa consegue pagar suas obrigações, pois para cada R\$ 1,00 de obrigações a empresa possui R\$ 1,64 para pagamento, enquanto que no ano de 2007 essa situação se repete, porém com índice maior já que para cada R\$ 1,00 de obrigação a empresa tem R\$ 2,10 para pagamento, tendo diferença (para mais) de R\$ 0,46 entre os dois anos.

## **6 QUOCIENTE DE ENDIVIDAMENTO**

Os indicadores de endividamento não representam apenas dívidas e sim como elas estão representadas na estrutura do capital.

### **6.1 QUOCIENTES DE PARTICIPAÇÃO DAS DÍVIDAS DE CURTO PRAZO SOBRE O ENDIVIDAMENTO TOTAL**

Esse quociente demonstra qual a composição dos percentuais próprios e alheios na estrutura do capital. O quociente de endividamento portanto, não se refere apenas as dívidas.

Existem vários pensamentos quanto ao capital alheio e próprio, onde quem sabe administrar de forma correta, sabendo investir e dinamizar o capital alheio, tem mais chances de receber um retorno maior, com relação a quem utiliza apenas o capital próprio, porém quanto maior o capital alheio, maior o risco.

Alavancagem Financeira consiste em utilizar o capital alheio para fortalecer o capital próprio.

FÓRMULA:

$$\frac{\text{QPD C/P}}{\text{END. T}} = \frac{\text{PC}}{\text{PC} \times \text{EX. LP}} \times 100$$

O resultado encontrado significa quanto de dívida total vence a curto prazo.

Segundo análise do índice de endividamento da Gráfica e Editora Fernandes Ltda., no ano de 2006 teve 25% de percentual de sua dívida total com vencimento a curto prazo (1 ano) enquanto que no ano posterior 2007, esse percentual foi de 39%, ou seja, foram contraídas mais dívidas para vencimento a curto prazo, havendo uma variação de 14% de um ano pra outro.

## 6.2 QUOCIENTES DE PARTICIPAÇÃO DOS CAPITAIS DE TERCEIROS SOBRE OS RECURSOS TOTAIS

Este quociente nos mostra o quanto do capital alheio está presente no capital total.

FÓRMULA:

$$\frac{\text{QPC3}^{\text{OS}}}{\text{RT}} = \frac{\text{PC} + \text{EXIG. LP}}{\text{RT}}$$

O resultado apresentado pela empresa Gráfica e Editora Fernandes Ltda., nos mostra que no ano de 2006, no recurso total da empresa, apenas 28% era referente ao capital alheio, já ano de 2007, houve uma queda de 10%, passando assim a ter 18% de capital alheio na empresa. Nota-se que a cada ano que passa a empresa vem utilizando cada vez menos o capital alheio e utilizando mais os seus recursos próprios, isso pode ser benéfico do ponto de vista que a empresa se torna mais independente quanto ao capital de terceiros, porém a presença do capital alheio é importante para que bem investido possa ser usado para revestir em mais resultado para empresa, servindo assim para pagar o capital de terceiros e ainda sobrar capital, trazendo resultados positivos.

### 6.3 GARANTIA DE CAPITAL DE TERCEIROS

Garantia de capital de terceiros mostra se o capital próprio resguarda a integridade do capital alheio. De uma forma mais fácil podemos concluir que abaixo de 100% resguarda parcialmente o capital alheio, ou seja, enquanto que acima de 100%, ele resguarda o capital alheio, tendo assim capacidade de comprometimento.

FÓRMULA:

$$GC3^{OS} = \frac{PL}{CA} \times 100$$

Em 2006 e 2007, a capacidade de resguardar o capital de terceiros é respectivamente 262% e 441%, tendo um aumento considerável de 179% de um ano para o outro, ou seja, a cada ano que passa a capacidade de resguardar o capital de terceiro aumenta, tendo assim uma boa capacidade de comprometimento (adquirir obrigações).

## 7 INDICADORES DE ATIVIDADES

Os indicadores de atividades mostram como os empresários estão administrando seus ativos.

### 7.1 ROTAÇÃO DE ESTOQUE OU GIRO DE ESTOQUE E ESTOQUE MÉDIO

Este indicador nos mostra o número de vezes que o estoque se renova através da venda.

FÓRMULAS:

$$EM = \frac{EI + EF}{2}$$

$$RE = \frac{CPV}{EM}$$

Segundo o indicador de estoque médio (EM), em 2006 o resultado foi de 342.064,89, enquanto que em 2007 foi de 384.759,93 havendo um aumento de 42.695,04 de um ano para o outro.

De acordo com o indicador de rotação do estoque em 2006, o estoque teve resultado igual a 5,1, correspondente a 71 dias para que haja o giro no estoque. Quanto maior o prazo mais tempo as mercadorias ficarão no estoque não havendo assim as vendas que transformam-se em receitas. Enquanto que em 2007 esse resultado diminuiu e foi igual a 2,4, o que corresponde a 153 dias ou seja, o prazo em que as mercadorias ficaram no estoque aumentou. A empresa precisa dinamizar seu estoque não podendo ficar tanto tempo sem que haja o giro no seu estoque, logo a análise demonstra que em 2007 houve uma diminuição do giro no estoque, significando assim que não há um grande número de vendas, transformados em receitas.

## 7.2 PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO (PMR)

Este indicador demonstra qual será o prazo para o recebimento do fruto das vendas efetuadas. A venda a vista corresponde a prazo zero já que seu recebimento é na hora da compra e venda quer dizer o preço de venda.

FÓRMULA:

$$\text{PMR} = \frac{\text{CR}}{\text{Vendas}/360}$$

Onde o CR significa as Contas a Receber (contas a receber, clientes e duplicatas a receber) e as Vendas representam a Receita Operacional Líquida.

Se analisarmos por um plano cartesiano, podemos demonstrar que, quanto mais se vende a vista mais se aproxima do eixo 0, quanto mais se vende a prazo mais se desloca a extremidade do eixo.

Quanto mais tempo demora a receber o fruto da venda, mais tempo se fica sem dinheiro, ou seja, se alongar muito esse tempo a empresa precisará de recursos e se não houver disponível, recorrerá a capital de terceiros, adquirindo assim obrigações. O ideal é aguardar menos tempo, significando um maior número de vendas a vista, no entanto isso restringe as vendas, já que

apenas as pessoas que tem dinheiro na hora poderão comprar deixando de fora as outras que comprariam se caso a venda fosse a prazo.

O ideal é vender o máximo que poder a vista, porém não deixando quem pode comprar a prazo de lado.

O PMR de 2006 demonstra que o prazo de recebimento das vendas efetuadas foi de 69 dias enquanto que em 2007 esse prazo foi de 59 dias, havendo uma melhora neste prazo de 10 dias de um ano para o outro, significando que em 2007 a empresa obteve o retorno pelas vendas num prazo menor, ou ainda que as vendas a vista foram maiores de um ano para outro.

### 7.3 PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO (PMP)

O prazo médio de pagamento demonstra o tempo médio que a empresa tem para pagar suas obrigações.

FÓRMULA:

$$\text{PMP} = \frac{\text{FORNECEDORES}}{\text{COMPRAS}/360}$$

O PMP do ano de 2006 é de 9 dias, isso demonstra que a empresa tem esse prazo para o pagamento de suas obrigações, enquanto que em 2007 o PMP foi de 17 dias, demonstrando que houve uma diferença de 8 dias de um ano para outro, tendo a empresa um período maior para o pagamento de suas obrigações de um ano para outro.

### 7.4 QUOCIENTE DE POSICIONAMENTO RELATIVO (QPR)

“Ele é tanto menor quanto melhor”, o ideal é que seja menor que 1, assim terá mais tempo entre o recebimento e o pagamento.

Quanto maior a venda menor o QPR, assim maior o tempo entre o recebimento e o pagamento, havendo assim uma maior segurança.

FÓRMULA:

$$\text{QPR} = \frac{\text{PMR}}{\text{PMP}}$$

## PMP

Segundo a análise do ano de 2006, o QPR foi de 7,87 o que representa que as vendas não foram significativas e o tempo como já foi demonstrado pelo PMP foi curto, porém em 2007 esse indicador QPR teve uma diferença significativa, passando para 3,55 o que significa que as vendas aumentaram e portanto aumentou o prazo de pagamento PMP para 17 dias e diminuiu o prazo de recebimento, melhorando assim a situação da empresa.

O capital alheio está dividido em duas partes:

*Crédito de Funcionamento ou fonte comercial:* são os créditos necessários a sobrevivência da empresa.

*Créditos de Financiamento ou fonte financeira:* são os valores que se deve a terceiros como financiamentos e empréstimos.

## 8 INDICADOR DE ROTAÇÃO DO ATIVO OU GIRO DO ATIVO

Este indica quantas vezes o ativo se renova através das vendas, e o resultado ideal deve ser quanto mais rápido o ativo se renovar através das vendas melhor.

O giro do ativo quase sempre será menor do que o giro no estoque, com exceção do caso se a empresa tiver o ativo pequeno através da prática do leasing, ou seu imobilizado for alugado.

FÓRMULA:

$$RA = \frac{\text{Venda}}{\text{AM (Ativo médio)}}$$

Este resultado deve ser convertido em dias e estes dias demonstram o tempo que o ativo demorou para se renovar através das vendas.

A análise dos dados demonstra que em 2006 a rotação no ativo foi de 1,4 o que corresponde a 258 dias, ou seja, demonstra o tempo que o ativo se renova através das vendas. Enquanto que em 2007 o resultado foi de 1,5 o que corresponde a 238 dias, significando que em 2007 o giro no ativo foi mais rápido do que em 2006, indicando que o número nas vendas foi maior no segundo ano se comparado ao ano anterior 2006.

## 9-RENTABILIDADE

Os indicadores de rentabilidade “demonstram a remuneração percentual auferida como resultado promissor na administração dos negócios”.

A rentabilidade quanto maior, melhor. Pode ser adquirida pela margem de lucro ou pela quantidade vendida (giro no estoque). O ideal é cada vez mais aumentar o número de vendas aumentando assim o giro e, portanto a rentabilidade.

A rentabilidade é de extrema importância para a empresa, já que, se ela tem boa rentabilidade ela progride, gera empregos, se tornam sólidas e melhora o nível de renda e se for o contrário ela tem prejuízos e por fim acaba entrando em falência.

A rentabilidade é fruto da integração entre margem e rotação.

Sempre que se aumentar um dos fatores aumentará a rentabilidade. O aumento da rentabilidade é provocado pela variação da margem ou da rotação, e nessa variação precisa-se atentar para os resultados de um ano para outro, verificando quais fatores foram alterados.

“Para aumentar o lucro não necessariamente se deve aumentar o preço e sim saber administrar o preço, a ponto de conquistar o mercado” como um todo. “O ideal é se ter a maior rentabilidade num menor tempo possível”.

Outra maneira de aumentar as vendas, aumentando o negócio, é atentar para a fidelidade dos clientes, ter um bom grupo de vendedores atenciosos, facilitar as formas de pagamento, enfim entusiasmar o cliente para que o mesmo sempre volte a comprar. Essa tática é muito importante e precisa ser repassada aos vendedores para que os mesmos repassem isso aos clientes na forma de atendimento eficiente.

FÓRMULA:

$$R = \frac{LL}{VL} \times \frac{VL}{AM} \times 100$$

$R = M \times R = n \%$ , onde M significa a margem e o R a rotação.

$$\text{MARGEM: } \frac{LL}{VL}$$

$$\text{ROTAÇÃO: } \frac{VL}{AM}$$

Segundo a análise, em 2006, a margem foi de 0,13 e em 2007 esta teve um aumento passando para 0,25, havendo uma variação positiva de 0,12 de um ano para outro, na mesma

linha de resultado ficou a rotação que em 2006 teve 1,40 e em 2007 o resultado foi de 1,51, tendo uma variação também positiva de 0,11 de um ano para outro. Isso significa um aumento na rentabilidade que em 2006 foi de 18,53% significando que para cada unidade de capital aplicado teremos 0,18 centavos de retorno, e em 2007 foi de 38,45%, ou seja, para cada unidade aplicada temos 0,38 centavos, havendo um aumento de 19,92%, o que mostra que a cada ano que passa nosso retorno sobre cada unidade vendida está melhorando. Demonstrando assim que houveram variações nos dois fatores, porém a variação na margem foi maior que a variação na rotação, o que levou a um aumento da rentabilidade. Em relação à margem podemos verificar esse aumento na DRE, no grupo de conta Receita Operacional Líquida, onde podemos ver um crescimento acentuado de um ano para outro.

#### **10-FATOR DE INSOLVÊNCIA (F1)**

“A insolvência, nada mais é que a consequência proporcionada pela baixa capacidade de pagamento e o descrédito que a empresa venha a enfrentar perante o mercado. Destaca-se neste momento os estudos desenvolvidos por Stephen Kanitz, da Fea/USP, que desenvolveu o que se denominou ‘termômetro de insolvência’ e é um dos mais conhecidos e utilizados por analistas financeiros.”

Esse cálculo mostra a real situação da entidade quanto a falência.

“Os valores positivos indicam que a empresa está em uma situação boa ou “solvente”, se for menor do que -3 a empresa se encontra em uma situação ruim ou “insolvente” e que poderá levá-la à falência. O intervalo intermediário, de 0 a -3, chamada de “penumbra” representa uma área em que o fator de insolvência não é suficiente para analisar o estado da empresa, mas inspira cuidados.”

FÓRMULA:

$$X1 = \frac{LL}{PL}$$

$$X2 = \frac{AT. CIRCULANTE + REALIZ. A LP}{EXIG. TOTAL}$$

$$X3 = \frac{\text{AT. CIRCULANTE} - \text{ESTOQUE}}{\text{PASSIVO CIRCULANTE}}$$

$$X4 = \frac{\text{ATIVO CIRCULANTE}}{\text{PASSIVO CIRCULANTE}}$$

$$X5 = \frac{\text{EXIG. TOTAL}}{\text{PL}}$$

$$F1 = X1 + X2 + X3 - X4 - X5$$

Segundo a análise, os fatores de insolvência relativos aos anos 2006 e 2007 estão na zona de “solvência”, já que no ano de 2006 seu fator foi de 10,01 e no ano de 2007 foi de 9,19. Podemos notar que houve uma leve queda no fator de insolvência de um ano para o outro, mas, contudo continuou positivo. Porém, mesmo estando com uma boa capacidade de pagamento, deve-se ter todo cuidado para que no decorrer dos próximos exercícios não venham a ser negativos, podendo assim ocorrer a falência da empresa.

## **ANEXOS**

EMPRESA: GRAFICA E EDITORA FERNANDES LTDA.



DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO								
	2006	PCAJ 2008	%	2007	PCAJ 2008	%	AH	Nos IND.
<b>COEFICIENTE DE INDEXAÇÃO</b>		<b>1,132187618</b>			<b>1,065873626</b>			
<b>RECEITA BRUTA OPERACIONAL</b>	<b>2.974.614,51</b>	<b>3.367.821,72</b>	<b>122,89%</b>	<b>4.343.087,77</b>	<b>4.629.182,71</b>	<b>129,80%</b>	<b>137%</b>	<b>106%</b>
<b>(-) DEDUÇÕES</b>								
ISS	-148.730,72	-168.391,08	-6,14%	-217.154,39	-231.459,14	-6,49%	137%	106%
SIMPLES	-405.253,08	-458.822,52	-16,74%	-779.939,75	-831.317,21	-23,31%	181%	139%
<b>(=)RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA</b>	<b>2.420.630,71</b>	<b>2.740.608,12</b>	<b>100,00%</b>	<b>3.345.993,63</b>	<b>3.566.406,36</b>	<b>100,00%</b>	<b>130%</b>	<b>100%</b>
<b>(-)CUSTOS DOS PRODUTOS</b>	<b>-1.536.055,68</b>	<b>-1.739.103,22</b>	<b>-63,46%</b>	<b>-850.046,63</b>	<b>-906.042,28</b>	<b>-25,40%</b>	<b>52%</b>	<b>40%</b>
<b>COMPRAS A PRAZO</b>	<b>-1.696.327,10</b>	<b>-1.920.560,54</b>	<b>-70,08%</b>	<b>-948.956,43</b>	<b>-1.011.467,63</b>	<b>-28,36%</b>	<b>53%</b>	<b>40%</b>
ESTOQUE INICIAL	-141.855,97	-160.607,57	-5,86%	-302.127,39	-322.029,62	-9,03%	201%	154%
ESTOQUE FINAL	302.127,39	342.064,89	12,48%	401.037,19	427.454,96	11,99%	125%	96%
<b>(=)LUCRO BRUTO</b>	<b>884.575,03</b>	<b>1.001.504,90</b>	<b>36,54%</b>	<b>2.495.947,00</b>	<b>2.660.364,08</b>	<b>74,60%</b>	<b>266%</b>	<b>204%</b>
<b>(-)DESPESAS</b>	<b>-563.507,09</b>	<b>-637.995,75</b>	<b>-23,28%</b>	<b>-1.645.919,61</b>	<b>-1.754.342,30</b>	<b>-49,19%</b>	<b>275%</b>	<b>211%</b>
<b>DESPESAS GERAIS</b>	<b>-487.227,97</b>	<b>-551.633,47</b>	<b>-20,13%</b>	<b>-838.089,78</b>	<b>-893.297,79</b>	<b>-25,05%</b>	<b>162%</b>	<b>124%</b>
ORDENADOS	-129.797,01	-146.954,57	-5,36%					0%
CONTRIBUIÇÃO AO FGT'S	-10.383,78	-11.756,39	-0,43%					0%
AGUA E LUZ	-83.062,99	-94.042,89	-3,43%	-42.357,67	-45.147,92	-1,27%	48%	37%
MANUTENÇÃO DE MAQUINARIOS	-113.457,01	-128.454,62	-4,69%	-21.050,74	-22.437,43	-0,63%	17%	13%
MANUTENÇÃO DE VEICULOS	-31.405,83	-35.557,29	-1,30%					0%
COMBUSTÍVEIS E LUBRIFICANTES	-39.515,58	-44.739,05	-1,63%	-3.917,69	-4.175,76	-0,12%	9%	7%
MATERIAL DE CONSUMO	-2.064,22	-2.337,08	-0,09%	-661.066,95	-704.613,83	-19,76%	30149%	23168%
MANUTENÇÃO E CONSERVAÇÃO	-4.443,31	-5.030,66	-0,18%	-14.253,71	-15.192,65	-0,43%	302%	232%
SERVIÇOS DE TERCEIROS - PJ	-73.098,24	-82.760,92	-3,02%	-27.370,00	-29.172,96	-0,82%	35%	27%
FRETES E CARRETOS				-59.297,14	-63.203,26	-1,77%		
FERRAMENTAS				-8.775,88	-9.353,98	-0,26%		
<b>DESPESAS OPERACIONAIS ADMINISTRATIVAS</b>	<b>-47.142,64</b>	<b>-53.374,31</b>	<b>-1,95%</b>	<b>-770.779,20</b>	<b>-821.553,22</b>	<b>-23,04%</b>	<b>1539%</b>	<b>1183%</b>
ORDENADOS	-17.222,64	-19.499,26	-0,71%	-344.606,24	-367.306,70	-10,30%	1884%	1448%
CONTRIBUIÇÃO AO FGTS	-1.377,85	-1.559,98	-0,06%	-32.055,71	-34.167,34	-0,96%	2190%	1683%
REITERADAS PRO-LABORE	-9.600,00	-10.869,00	-0,40%	-27.600,00	-29.418,11	-0,82%	271%	208%
COMUNICAÇÃO (TEL, CORREIO, ETC)	-18.942,15	-21.446,07	-0,78%	-45.495,76	-48.492,73	-1,36%	226%	174%
FÉRIAS				-26.963,89	-28.740,10	-0,81%		
INDENIZAÇÃO TRABALHISTA				-2.972,11	-3.167,89	-0,09%		
REMUNERAÇÃO DE ENCARGOS TRABALHISTAS				-13.298,42	-14.174,44	-0,40%		
MATERIAL DE EXPEDIENTE				-12.931,14	-13.782,96	-0,39%		
PROPAGANDA E PUBLICIDADE				-71.700,00	-76.423,14	-2,14%		
DEPRECIações				-180.526,72	-192.418,67	-5,40%		
IMPOSTOS E TAXAS				-103,03	-109,82	0,00%		
CONTRIBUIÇÃO SINDICAL PATRONAL				-1.151,91	-1.227,79	-0,03%		
BENS DO PERMANENTE				-11.374,27	-12.123,53	-0,34%		
<b>DESPESAS FINANCEIRAS</b>	<b>-29.136,48</b>	<b>-32.987,96</b>	<b>-1,20%</b>	<b>-37.050,63</b>	<b>-39.491,29</b>	<b>-1,11%</b>	<b>120%</b>	<b>92%</b>
DESPESAS BANCARIAS	-18.339,35	-20.763,58	-0,76%	-21.438,89	-22.851,15	-0,64%	110%	85%
CPMF	-10.797,13	-12.224,38	-0,45%	-15.611,74	-16.640,14	-0,47%	136%	105%
<b>(=)LUCRO OPERACIONAL</b>	<b>321.067,94</b>	<b>363.509,15</b>	<b>13,26%</b>	<b>850.027,39</b>	<b>906.021,78</b>	<b>25,40%</b>	<b>249%</b>	<b>192%</b>

LEGENDA:  
 PODER DE COMPRA ATUAL PARA JUNHO 2008 = PCAJ 2008  
 ANALISE NA HORIZONTAL = AH  
 ANALISE NA VERTICAL = %

DADOS:  
 IGP-M / JUNHO 2008: 0,49232621219390  
 IGP-M / DEZEMBRO 2007: 0,46189923475778  
 IGP-M / DEZEMBRO 2006 0,43484507730969

EMPRESA: GRAFICA E EDITORA FERNANDES LTDA.



BALANÇO PATRIMONIAL								
	2006	PCAJ 2008	%	2007	PCAJ 2008	%	AH	Nos IND.
<b>COEFICIENTE DE INDEXAÇÃO</b>		1,132187618			1,065873626			
<b>ATIVO</b>								
<b>ATIVO CIRCULANTE</b>	784.510,14	888.212,67	45,28%	1.001.527,78	1.067.502,05	38,80%	120%	86%
<b>DISPONIBILIDADES</b>								
- CAIXA	7.374,11	8.348,88	0,43%	6.011,25	6.407,23	0,23%	77%	55%
<b>BANCOS C/ MOVIMENTO</b>								
- BANCO DIVERSOS	11.067,13	12.530,07	0,64%	46.901,96	49.991,56	1,82%	399%	284%
<b>DUPLICATAS A RECEBER</b>								
- CLIENTES DIVERSOS	463.941,51	525.268,83	26,78%	547.577,38	583.648,29	21,21%	111%	79%
<b>ESTOQUES</b>								
- MATERIAIS DIVERSOS	302.127,39	342.064,89	17,44%	401.037,19	427.454,96	15,54%	125%	89%
<b>ATIVO PERMANENTE</b>	947.999,24	1.073.313,00	54,72%	1.579.788,13	1.683.854,50	61,20%	157%	112%
<b>IMOBILIZADO</b>	1.064.792,76	1.205.545,18	61,46%	1.877.108,37	2.000.760,30	72,72%	166%	118,32%
- EDIFÍCIOS E CONSTRUÇÕES	64.695,94	73.247,94	3,73%	94.930,14	101.183,53	3,68%	138%	98%
- INSTALAÇÕES	50.800,00	57.515,13	2,93%	61.200,00	65.231,47	2,37%	113%	80,86%
- MÁQUINAS, APARELHOS E EQUIPAM.	753.346,00	852.929,01	43,48%	1.484.168,41	1.581.935,96	57,50%	185%	132%
- MOVEIS E UTENSÍLIOS	120.950,82	136.939,02	6,98%	120.950,82	128.918,29	4,69%	94%	67,12%
- VEÍCULOS	75.000,00	84.914,07	4,33%	75.000,00	79.940,52	2,91%	94%	67%
- EQUIPAMENTOS DE COMPUTAÇÃO				40.859,00	43.550,53	1,58%		
<b>(-) DEPRECIACÃO ACUMULADA</b>	-116.793,52	-132.232,18	-6,74%	-297.320,24	-316.905,80	-11,52%	240%	170,86%
- EDIFÍCIOS E CONSTRUÇÕES	-8.052,28	-9.116,69	-0,46%	-11.849,49	-12.630,06	-0,46%	139%	99%
- INSTALAÇÕES	-4.454,16	-5.042,94	-0,26%	-6.902,16	-7.356,83	-0,27%	146%	104,00%
- MÁQUINAS, APARELHOS E EQUIPAM.	-83.985,67	-95.087,54	-4,85%	-227.086,20	-242.045,19	-8,80%	255%	181%
- MOVEIS E UTENSÍLIOS	-12.801,41	-14.493,60	-0,74%	-24.896,49	-26.536,51	-0,96%	183%	130,53%
- VEÍCULOS	-7.500,00	-8.491,41	-0,43%	-22.500,00	-23.982,16	-0,87%	282%	201%
- EQUIPAMENTOS DE COMPUTAÇÃO				-4.085,90	-4.355,05	-0,16%		
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	1.732.509,38	1.961.525,67	100,00%	2.581.315,91	2.751.356,55	100,00%	140%	100%
<b>PASSIVO</b>								
<b>PASSIVO CIRCULANTE</b>	118.851,28	134.561,95	6,86%	185.278,73	197.483,71	7,18%	147%	104,63%
<b>FONECEDORES</b>	41.287,37	46.745,05	2,38%	43.629,11	46.503,12	1,69%	99%	71%
<b>TRIBUTOS A PAGAR</b>								
- ISS	18.725,24	21.200,48	1,08%	25.016,45	26.664,37	0,97%	126%	90%
- SIMPLES	57.973,35	65.636,71	3,35%	113.474,64	120.949,63	4,40%	184%	131,37%
<b>SALÁRIOS E CONTR. PREVIDEN.</b>								
- FGTS	865,32	979,70	0,05%	3.158,53	3.366,59	0,12%	344%	244,99%
<b>PASSIVO EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b>	359.194,49	406.675,55	20,73%	291.546,18	310.751,38	11,29%	76%	54,48%
<b>EMPREST. E FINANCIAMENTOS</b>								
- BANCO DO BRASIL S/A				94.252,02	100.460,74	3,65%		
- CAIXA ECONOMICA FEDERAL	184.353,70	208.722,98	10,64%	133.848,16	142.665,22	5,19%	68%	49%
- BANCO DA AMAZONIA S/A - BASA	174.840,79	197.952,58	10,09%	63.446,00	67.625,42	2,46%	34%	24,36%
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	1.254.463,61	1.420.288,17	72,41%	2.104.491,00	2.243.121,45	81,53%	158%	112,60%
<b>CAPITAL SOCIAL</b>								
- CAPITAL INTEGRALIZADO	70.000,00	79.253,13	4,04%	70.000,00	74.611,15	2,71%	94%	67,12%
<b>LUCROS OU PREJUÍZOS ACUMULADOS</b>								
- RESULTADO DE EXERC. ANTERIOR	863.395,67	977.525,89	49,83%	1.184.463,61	1.262.488,52	45,89%	129%	92,08%
<b>RESULTADO DO EXERCÍCIO</b>								
- RESULTADO DO PERÍODO	321.067,94	363.509,15	18,53%	850.027,39	906.021,78	32,93%	249%	177,69%
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	1.732.509,38	1.961.525,67	100,00%	2.581.315,91	2.751.356,55	100,00%	140%	100%

LEGENDA:  
 PODER DE COMPRA ATUAL PARA JUNHO 2008 = PCAJ 2008  
 ANÁLISE NA HORIZONTAL = AH  
 ANÁLISE NA VERTICAL = %

DADOS:  
 IGP-M / JUNHO 2008: 0,49232621219390

INDICES DE LIQUIDEZ REFERENTES AO ANO		
FORMULA	2006	2007
$QLC = \frac{\text{ATIVO CIRCULANTE}}{\text{PASSIVO CIRCULANTE}}$	$\frac{888.212,67}{134.561,95} = 6,60077149$	$\frac{1.067.502,05}{197.483,71} = 5,40551946$
$QLS = \frac{\text{AT. CIRCULANTE - ESTOQUE}}{\text{PASSIVO CIRCULANTE}}$	$\frac{888.212,67 - 342.064,89}{134.561,95} = 4,05870892$	$\frac{1.067.502,05 - 427.454,96}{197.483,71} = 3,24101201$
$QLI = \frac{\text{DISPONIVEL}}{\text{PASSIVO CIRCULANTE}}$	$\frac{20.878,94}{134.561,95} = 0,15516232$	$\frac{56.398,80}{197.483,71} = 0,28558707$
$QLG = \frac{\text{AT. CIRCUL. + REALIZ. A LP}}{\text{PAS. CIRCUL. + EXIG. A LP}}$	$\frac{888.212,67 + 0}{134.561,95 + 406.675,55} = 1,64107746$	$\frac{1.067.502,05 + 0}{197.483,71 + 310.751,38} = 2,10040994$

**LEGENDA DE QUOCIENTES:**  
 QLC = QUOCIENTE DE LIQUIDEZ COMUM  
 QLS = QUOCIENTE DE LIQUIDEZ SECA  
 QLI = QUOCIENTE DE LIQUIDEZ IMEDIATA  
 QLG = QUOCIENTE DE LIQUIDEZ GERAL

QUOCIENTE DE ENDIVIDAMENTO DO ANO		
FORMULA	2006	2007
QPD C/P = $\frac{\text{PASSIVO CIRCULANTE}}{\text{END. T}}$	$\frac{134.561,95}{134.561,95 + 406.675,55} = 25\%$	$\frac{197.483,71}{197.483,71 + 310.751,38} = 39\%$
QPC3 <sup>OS</sup> = $\frac{\text{PASSIVO CIRCULANTE + EXIG. A LP}}{\text{RT}}$	$\frac{134.561,95 + 406.675,55}{1.961.525,67} = 28\%$	$\frac{197.483,71 + 310.751,38}{2.751.356,55} = 18\%$
GC3 <sup>OS</sup> = $\frac{\text{PL}}{\text{CA}}$	$\frac{1.420.288,17}{541.237,50} = 262\%$	$\frac{2.243.121,45}{508.235,10} = 441\%$

<b>LEGENDA:</b>	
QPD C/P	= QUOCIENTE DE PARTICIPAÇÃO DAS DÍVIDAS DE CURTO PRAZO SOBRE O ENDIVIDAMENTO
END. T	
QPC3 <sup>OS</sup>	= QUOCIENTE DE PARTICIPAÇÃO DO CAPITAL DE TERCEIROS SOBRE OS RECURSOS TOTAIS
RT	
GC3 <sup>OS</sup>	= GARANTIA DE CAPITAL DE TERCEIROS

INDICADORES DE ATIVIDADES								
FORMULA	2006		MESES	DIAS	2007		MESES	DIAS
RE = $\frac{CPV}{EM}$ =	1.739.103,22	= 5,1	12	360	906.042,28	= 2,4	12	360
	342.064,89		2,4	71	384.759,93		5,1	153

CALCULO					
EM = $\frac{EI + EF}{2}$ =	342.064,89 +	342.064,89	= 342.064,89	342.064,89 +	427.454,96 = 384.759,93
	2	2		2	



**LEGENDA**  
 RE = ROTAÇÃO DE ESTOQUE OU GIRO DE ESTOQUE  
 EI = ESTOQUE INICIAL  
 EF = ESTOQUE FINAL  
 EM = ESTOQUE MEDIO

INDICADORES DE ATIVIDADES		
FORMULA	2006	2007
$\text{PMR} = \frac{\text{CR}}{\text{VENDAS}/360}$	$\frac{525.268,83}{7.612,80} = 69$	$\frac{583.648,29}{9.906,68} = 59$
$\text{PMP} = \frac{\text{FORNECEDORES}}{\text{COMPRAS}/360}$	$\frac{46.745,05}{5.334,89} = 9$	$\frac{46.503,12}{2.809,63} = 17$
$\text{QPR} = \frac{\text{PMR}}{\text{PMP}}$	$\frac{69}{9} = 7,8746$	$\frac{59}{17} = 3,5595107$



COMPRAS = CMV + EST.FINAL - EST.INICIAL

2006					
COMPRA =	CMV	+	EST.FINAL	-	EST. INICIAL = 1.739.103,22 + 342.064,89 - 160.607,57 = 1.920.560,54

2007					
COMPRA =	CMV	+	EST.FINAL	-	EST. INICIAL = 906.042,28 + 427.454,96 - 322.029,62 = 1.011.467,63

**LEGENDA:**  
 PMR = PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO  
 PMP = PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO  
 QPR = QUOCIENTE DE POSICIONAMENTO RELATIVO  
 CR = CONTAS A RECEBER

ROTAÇÃO DO ATIVO								
FORMULA	2006		MESES	DIAS	2007		MESES	DIAS
RA = $\frac{\text{VENDA}}{\text{AM}}$	2.740.608,12	= 1,4	12	360	3.566.406,36	= 1,5	12	360
	1.961.525,67		8,59	258	2.356.441,11		7,9	238

2006				
AM = $\frac{\text{AI} + \text{AF}}{2}$	1.961.525,67	+	1.961.525,67	= 1.961.525,67
			2	

2007				
AM = $\frac{\text{AI} + \text{AF}}{2}$	1.961.525,67	+	2.751.356,55	= 2.356.441,11
			2	



**LEGENDA:**  
 RA = ROTAÇÃO DO ATIVO  
 AM = ATIVO MEDIO  
 AI = ATIVO INICIAL  
 AF = ATIVO FINAL

INDICADORES DE RENTABILIDADES							
FORMULA		2006		PAY BACK	2007		PAY BACK
RI	$= \frac{LL}{VL} \times \frac{VL}{AM}$	$\frac{363.509,15}{2.740.608,12}$	$\times \frac{2.740.608,12}{1.961.525,67} = 18,53\%$	5,40	$\frac{906.021,78}{3.566.406,36}$	$\times \frac{3.566.406,36}{2.356.441,11} = 38,45\%$	2,60

MARGEM E ROTAÇÃO					
FÓRMULA		2006		2007	
MARGE	$= \frac{LL}{VL}$	$\frac{363.509,15}{2.740.608,12} = 0,13$		$\frac{906.021,78}{3.566.406,36} = 0,25$	
ROTAÇ	$= \frac{VL}{AM}$	$\frac{2.740.608,12}{1.961.525,67} = 1,40$		$\frac{3.566.406,36}{2.356.441,11} = 1,51$	



LEGENDA:  
 RI = RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO  
 LL = LUCRO LIQUIDO  
 VL = VENDA LIQUIDA  
 AM = ATIVO MEDIO

			TERMOMETRO DE INSOLVÊNCIA			
FORMULA			2006		2007	
X1	=	$\frac{LL}{PL} \times 0,05 =$	$\frac{363.509,15}{1.420.288,17} \times 0,05 =$	0,01	$\frac{906.021,78}{2.243.121,45} \times 0,05 =$	0,02
X2	=	$\frac{LP}{EXIG. TOTAL} \times 1,65 =$	$\frac{888.212,67 + 0}{541.237,50} \times 1,65 =$	2,71	$\frac{1.067.502,05 + 0}{508.235,10} \times 1,65 =$	3,47
X3	=	$\frac{AT. CIRCUL. - ESTOQUE}{PASSIVO CIRCULANTE} \times 3,55 =$	$\frac{888.212,67 - 342.064,89}{134.561,95} \times 3,55 =$	14,41	$\frac{1.067.502,05 - 427.454,96}{197.483,71} \times 3,55 =$	11,51
X4	=	$\frac{CIRCULANTE}{PASSIVO CIRCULANTE} \times 1,06 =$	$\frac{888.212,67}{134.561,95} \times 1,06 =$	7,00	$\frac{1.067.502,05}{197.483,71} \times 1,06 =$	5,73
X5	=	$\frac{EXIG. TOTAL}{PL} \times 0,33 =$	$\frac{541.237,50}{1.420.288,17} \times 0,33 =$	0,13	$\frac{508.235,10}{2.243.121,45} \times 0,33 =$	0,07

FATOR DE INSOLVÊNCIA		
FORMULA	2006	2007
F1 = X1 + X2 + X3 - X4 - X5 =	10,01	9,19

LEGENDA:  
 LL: LUCRO LIQUIDO  
 F1: FATOR DE INSOLVÊNCIA