

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

Cristiane Lopes Aleixo 0101005101

**Relatório Acerca dos Demonstrativos Contábeis da
Videolar**



**BELÉM - PA
FEVEREIRO - 2007**

SUMÁRIO

- 1. Capa**
- 2. Sumário**
- 3. Introdução**
- 4. Relatório**
- 5. Conclusão**
- 6. Referências Bibliográficas**
- 7. Anexos**

INTRODUÇÃO

A Videolar foi fundada em 30 de junho de 1988, em Caxias do Sul, onde iniciou a gravação e legendagem de VHS, e também com filial em São Paulo, onde eram feitas a tradução e legendagem de filmes. Em 1990, transfere as atividades de Caxias do Sul para São Paulo e inauguram sua fábrica de Manaus, voltada para a fabricação, produção e gravação de VHS. Em 1991 iniciou sua atividade de distribuição de fitas gravadas para a CIC Vídeo (Paramount e Universal) e no afã de melhor atender seus clientes se especializou na distribuição de entretenimento, oferecendo tais serviços à grande maioria dos grandes estúdios de Hollywood (Columbia – Sony Pictures, Walt Disney - Buena Vista, Fox, MGM, Paramount e Warner) e distribuidores independentes de filmes (Alpha, Califórnia, Casablanca, Europa, Movie Star, Playarte, Top Tape), identificadas neste relatório como distribuídas. Também distribui para indústrias do segmento fonográfico e de software (EMI Music, Warner Music, Editora Caras, Editora Globo, Digerati Comunicações, Editora Pini, Editora DCL, Editora Sol Soft), além dos principais jornais do país. No desenvolvimento deste trabalho, além da fabricação dos diversos suportes de mídia (CDs, DVDs e Fitas de Áudio e Vídeo Cassete), a Companhia busca criar soluções customizadas para atender às necessidades operacionais e comerciais de cada cliente, incluindo campanhas promocionais, institucionais, quantidades reduzidas, acabamentos diferenciados, prazos curtos de entrega e operações logísticas personalizadas.

Da matriz ao produto final. Dos insumos básicos às embalagens. Da produção à entrega ao cliente final. Do faturamento ao relatório de prestação de contas, tudo integrado e acessado via sistema de gestão. É desta forma que a Videolar realiza sua completa cadeia de serviços, aplicando seu know-how em cada etapa do processo para proporcionar sempre máxima satisfação a seus clientes.

Além de fabricar a mídia e sua respectiva embalagem, a Videolar verticaliza todo o processo (Autoração, Masterização, Duplicação, Replicação, Tradução, Legendagem, Controle de Estoque, Armazenagem, Faturamento, Manuseio, Logística de Distribuição, e Serviço de Pós-Vendas), através de uma Cadeia Completa de Serviços de Distribuição, proporcionando um mesmo padrão de qualidade em todas as etapas. Ou seja, tudo o que sucede o pedido de compra por parte do cliente final, fica a cargo da Videolar. Nossos

clientes (distribuídas) acompanham o andamento do atendimento dos pedidos em todas as etapas, da produção à distribuição física, no Brasil, e nos demais países da América latina para os quais exportam mercadorias por ordem dos clientes (distribuídas).

Na produção de seus insumos básicos, a Videolar passou a fabricar poliestireno, atendendo suas necessidades e vendendo seus excedentes de matéria-prima básica para empresas que fabricam descartáveis em geral (pratos, copos, talheres), bandejas espumadas, brinquedos, eletroeletrônicos, embalagens em geral, entretenimento (estojos de CD, K7, etc), materiais de escritório, materiais para laboratório, etc. Distribui ainda uma completa linha de áudio e vídeo, CD-R, e DVD-R, e disquetes de computador.

Na prestação de serviços às distribuídas, a Videolar é suportada por contratos de licenciamento onde em geral repassa os direitos autorais provenientes na distribuição dos filmes e títulos de propriedade das mesmas.

RELATÓRIO

A gestão dos prazos de pagamento, recebimento e rotação de estoques forma a estrutura básica do ciclo financeiro, sendo de vital importância para o bom status da empresa, para poder assim cumprir com seus prazos de pagamento em relação aos credores de Curto e Longo Prazo. A partir disso, através da demonstração do Cálculo dos índices, vamos fazer a sua explicação analítica do que cada um deles representa para a empresa.

No que se refere à capacidade de pagamento, temos como base de análise os índices de liquidez. Podemos perceber que a empresa, fazendo se uma análise comparativa entre os os índices apresentados nos anos de 2004, e 2005, manteve sua solidez financeira, podendo assim cobrir seus compromissos de Curto e Longo Prazo, com suas disponibilidades e aplicações financeiras, sem ter de utilizar-se de seu Ativo Permanente, ou depender do Capital de Terceiros acima do desejado.

QUOCIENTES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corrente

2004	QLC	=	$\frac{AC}{PC} = \frac{510.099,30}{248.768,23} = 2,05$
2005	QLC	=	$\frac{AC}{PC} = \frac{347.393,40}{157.209,70} = 2,21$

Liquidez Imediata

2004	QLI	=	$\frac{\text{Disponibilidade}}{PC} = \frac{22.279,14}{248.768,23} = 0,09$
2005	QLI	=	$\frac{\text{Disponibilidade}}{PC} = \frac{22.505,15}{157.209,70} = 0,14$

Liquidez Seca

2004	QLS	=	$\frac{AC - \text{ESTOQUE}}{PC} = \frac{365.982,32}{248.768,23} = 1,47$
2005	QLS	=	$\frac{AC - \text{ESTOQUE}}{PC} = \frac{257.121,05}{157.209,70} = 1,64$

Liquidez Geral					
2004	QLG	=	$\frac{AC + RLP}{PC + ExLP}$	=	$\frac{514.791,53}{293.718,40} = 1,75$
2005	QLG	=	$\frac{AC + RLP}{PC + ExLP}$	=	$\frac{351.078,47}{210.930,74} = 1,66$

No que se refere ao grau de endividamento, em relação ao Capital Circulante, podemos analisar, a partir da comparação entre os dois anos estudados, a empresa não possui dependência vital do Capital de terceiros, para sua manutenção de atividade operacional. Pelo contrário, seus índices mantiveram-se constantes com um pequeno decréscimo, no 2º ano, demonstrando assim ainda mais a sua independência no que se refere às suas obrigações de Curto Prazo, como pode ser evidenciado com os quadros demonstrativos abaixo:

QUOCIENTES DE ENDIVIDAMENTO

Capital de Terceiros					
2004	Q. Partic. Cap. Alheios s/ Recursos Totais	=	$\frac{PC + ExLP}{PT}$	=	$\frac{293.718,40}{793.563,06} = 0,37$
2005	Q. Partic. Cap. Alheios s/ Recursos Totais	=	$\frac{PC + ExLP}{PT}$	=	$\frac{210.930,74}{644.563,31} = 0,33$

Dívidas de Curto Prazo					
2004	Q. Partic. Dívidas Curto Prazo s/ Endivid. Total	=	$\frac{PC}{PC + ExLP}$	=	$\frac{248.768,23}{293.718,40} = 0,85$
2005	Q. Partic. Dívidas Curto Prazo s/ Endivid. Total	=	$\frac{PC}{PC + ExLP}$	=	$\frac{157.209,70}{210.930,74} = 0,75$

Os chamados índices de Atividades, referem-se aos Estoques e sua rotatividade. A análise desses índices é considerada de grande importância, haja vista, a partir deles, se ter

uma visão da dinamicidade do Ciclo Operacional, geralmente indicando a causa do problema da atividade empresarial.

Como podemos perceber, os índices da empresa tratada, demonstram uma menor rotatividade de seus estoques, de um ano para outro, já que se leva em média 165 dias no ano de 2004, e 188 dias, em 2005, para se fazer a venda de seus produtos dos estoques, demonstrando assim, um período de estocagem longo, sendo uma demonstração negativa para a empresa. Em contrapartida, o prazo médio de recebimento das vendas, é proporcional a rotatividade dos estoques, ou seja, são prazos longos apesar do tempo elevado de estocagem. Em contrapartida, os pagamentos de suas obrigações no que se refere aos Fornecedores, estão sendo amortizadas em pouco tempo, em média, de 48 e 50 dias, subsequentemente.

Rotação do Estoque						
2004	RE =	$\frac{CPV}{EM}$	=	$\frac{309.909,44}{144.116,98} = 2,15$	Meses	Ano
				12	360	
				5,58	167,41	
2005	RE =	$\frac{CPV}{EM}$	=	$\frac{223.977,16}{117.194,66} = 1,91$	6,28	188,37

Prazo Médio de Recebimento				
2004	PMR =	$\frac{DRm}{VL + IMP}$	X	$\frac{248.354}{653.530} \times 360 \text{ dias} = 136,81$
2004	PMR =	$\frac{DRm}{VL + IMP}$	X	$\frac{209.079,84}{484.373} \times 360 \text{ dias} = 155,39$

Prazo Médio de Pagamento de compras				
2004	PMPC =	$\frac{\text{Fornecedores}}{\text{Compras}}$	x	$\frac{41.851}{309.909,44} \times 360 \text{ dias} = 48,62$
2005	PMPC =	$\frac{\text{Fornecedores}}{\text{Compras}}$	x	$\frac{32.176,26}{277.821,79} \times 360 \text{ dias} = 41,69$

Os índices que abrangem a Rentabilidade servem para medir a capacidade econômica da empresa, evidenciando o seu grau de êxito econômico.

Como podemos perceber, a empresa, no que se refere a relação de seu volume de vendas e seu investimento total, houve um pequeno decréscimo, quer dizer que para cada R\$ 100,00, do ativo Total, a empresa vendeu somente R\$ 82,00 e R\$ 75,00, respectivamente, isso pode ter ocorrido devido ao aumento da Imobilização, de seus Ativos Permanentes, haja vista não terem sido utilizados no período. podemos perceber, que houve aumento do Lucro Líquido. Quando confrontamos com as vendas do período, concluímos que houve uma acréscimo substancial nesse volume, devido a diminuição dos gastos dos Custos dos Produtos vendidos, bem como a também diminuição das despesas Operacionais.

Giro do ativo					
2004	GA	=	$\frac{VL}{AT}$	=	$\frac{653.530}{793.563} = 0,82$
2005	GA	=	$\frac{VL}{AT}$	=	$\frac{484.373}{644.563} = 0,75$

Rentabilidade do ativo					
2004	=	$\frac{LL}{AT}$	x 100	=	$\frac{1.247}{793.563} \times 100 = 15,72\%$
2005	=	$\frac{LL}{AT}$	x 100	=	$\frac{33.681}{644.563} \times 100 = 522,53\%$

Rentabilidade sobre as vendas					
2004	=	$\frac{LL}{VL}$	x 100	=	$\frac{1.247}{653.530} \times 100 = 19,09\%$
2005	=	$\frac{LL}{VL}$	x 100	=	$\frac{33.681}{484.373} \times 100 = 695,34\%$

O desequilíbrio econômico e financeiro de uma empresa, começa a ocorrer quando a empresa, começa a fazer negócios superiores aos recursos financeiros por ela disponibilizados, gerando assim o chamado Overtrading.

O Overtrading pode ser ocasionado por vários indicadores, tais como índices de Liquidez, no que se refere à perda gradual da sua capacidade de pagamento, etc.

Na empresa tratada, podemos observar o aumento de aplicações no Imobilizado, de um ano para o outro, sendo negativo, se não levássemos em consideração outros fatores e o analisássemos isoladamente, já que ocorreria teoricamente, uma diminuição de Capital de Giro do Ativo Circulante, caracterizando uma aplicação de retorno monetário tardia.

A Margem de Lucro Líquido proporcionada pelas vendas, no ano de 2004, em relação a 2005, houve um grande aumento, sendo melhor para a empresa, indicando assim, uma maior receptividade do consumidor haja vista seu preço de venda.

Um aspecto positivo, no que se refere ao pagamento das mercadorias, elas estão sendo financiadas por capital próprio e não de Terceiros.

Capital de Giro Próprio							
2004	CGP	=	Patrimônio Líquido	-	Ativo Permanente	=	223.180,10
	CGP	=	Passivo Circulante	+	Pass. Exig. .a L/P	x	100
	CGP	=	$\frac{838.513,23}{510.099,30}$	=			164,38%
2005	CGP	=	Patrimônio Líquido	-	Ativo Permanente	=	140.146,69
	CGP	=	Passivo Circulante	+	Pass. Exig. .a L/P	x	100
	CGP	=	$\frac{698.284,35}{347.393,40}$	=			201,01%
2004	$\frac{LL}{VL}$	x 100	=	$\frac{1.247}{653.530}$	X 100	=	19,09%
2005	$\frac{LL}{VL}$	x 100	=	$\frac{33.681}{484.373}$	X 100	=	695,34%
2004	$\frac{\text{Estoques}}{AC}$	x 100	=	$\frac{144.117}{510.099}$	X 100	=	2825,27%
2005	$\frac{\text{Estoques}}{AC}$	x 100	=	$\frac{90.272}{347.393}$	X 100	=	2598,56%

2004	AP	x	100	=	<u>276.665</u>	x 100	=	3486,36%
	AT				793.563			

2005	AP	x	100	=	<u>293.486</u>	x 100	=	4553,25%
	AT				644.563			

Os índices do Fator de Insolvência seguem uma tabela, para termo de análise de seus valores obtidos, ficando submetida a três situações:

Fatores de insolvência	
0 a -3	Penumbra
-3 a -7	Insolvência
0 a 7	Solvência

Quando a empresa encontra-se em situação de Insolvência, quer dizer que sua situação Financeira, está complicada, e negativa, não tendo capacidade de sanar suas dívidas, dependendo essencialmente do capital de Terceiros, tendo assim de se fazer a análise urgente de seus indicadores, para assim identificar os problemas, e tomar decisões que o resolvam, ou pelo menos, levem a um equilíbrio na empresa, caso contrário pode ocorrer sua extinção.

A Penumbra, indica que a situação da empresa, não está boa, mas também não está ruim de todo, está precisando ser analisada com cuidado para perceber onde se está começando a desenvolver o desequilíbrio financeiro.

Uma empresa, em estado de Solvência, é aquela que está com capitais Próprios para sanar suas obrigações. Basta manter esse ritmo, e sempre estar atento, a como melhora - los ainda mais.

na empresa tratada, podemos perceber alguns índices no estado penumbra, como é o caso do Lucro Líquido em relação às vendas, que estava em 0,02; em 2004, mas teve aumento de expectativa em 2005, conseqüência de uma possível diminuição de Custos dos produtos.

FATOR DE INSOLVÊNCIA

			<u>LL</u>		<u>1.247</u>	
2004	X1	=	PL	=	499.845	= 0,002
			<u>LL</u>		<u>33.681</u>	
2005	X1	=	PL	=	433.633	= 0,08

			<u>AC+Real. L/P</u>		<u>514.792</u>	
2004	X2	=	Exig. Total	=	44.950	= 11,45
			<u>AC+Real. L/P</u>		<u>210.931</u>	
2005	X2	=	Exig. Total	=	53.721	= 3,93

			<u>AC - ESTOQUE</u>		<u>365.982</u>	
2004	X3	=	PC	=	248.768	= 1,47
			<u>AC - ESTOQUE</u>		<u>257.121</u>	
2005	X3	=	PC	=	157.210	= 1,64

			<u>AC</u>		<u>510.099</u>	
2004	X4	=	PC	=	248.768	= 2,05
			<u>AC</u>		<u>347.393</u>	
2005	X4	=	PC	=	157.210	= 2,21

			<u>Exig. Total</u>		<u>44.950</u>	
2004	X5	=	PL	=	499.845	= 0,09
			<u>Exig. Total</u>		<u>53.721</u>	
2005	X5	=	PL	=	433.633	= 0,12

CONCLUSÃO

A partir de seus demonstrativos Contábeis, relativo aos anos de 2004, e 2005, podemos perceber, que a empresa está passando por um processo de Investimento e redução de Custos, através da reformulação do seu projeto logístico, recursos financeiros, e tecnologia de vendas. A chamada venda virtual.

Esse processo, de investimento, se deu a partir do momento da necessidade que a empresa percebeu, para reagir ao impacto de uma grande e crescente concorrência desleal, em termos econômicos - financeiros: o mercado informal pirata urbano, e a facilidade dos downloads ilegais, através da Internet

Para contorná-los, a empresa aumentou seus empréstimos e financiamentos a Curto e Longo Prazo, havendo um direcionamento de capital, de 119%, em seus Investimentos, e 104%, em seu Imobilizado, haja vista a necessidade de inserção de duas novas áreas, que estão servindo para estreitar os laços com seus futuros clientes: comercial de vendas e marketing de varejo, através do comércio eletrônico e televendas, com um canal especializado em entretenimento com grandes promoções, e variedades, possibilitando assim uma nova possibilidade de escoamento das suas produções.

No ano de 2004, podemos observar um Lucro Operacional baixo, em relação às suas vendas efetuadas, em decorrência dos altos Custo dos Produtos Vendidos, bem como suas Despesas Operacionais, o que foi contornado em 2005, com a racionalização e diminuição de ambos esses fatores, ocorrendo o controle dos custos e despesas operacionais, refletindo assim no preço das vendas, como foi percebido com um aumento de mais de 600% em suas vendas líquidas.

No que se refere a capacidade de pagamentos a empresa manteve condições em seu Ativo, para sanar suas obrigações, mantendo sua autonomia financeira. Tendo uma aumento de 201%, no ano de 2005, em relação a 2004, no que se refere ao Capital de Giro Próprio.

Apesar da rotatividade dos estoques ter sido grande em termos de índice, ainda assim o período de vendas era e continua sendo muito Longo, mas já foram tomadas medidas de reformulação de dinamicidade de vendas, através da venda virtual. Um ponto negativo é que o pagamento de seus fornecedores continua sendo em tempo menor, que a

saída de suas vendas. Mas, apesar disso a empresa ainda continua disponibilizando recursos financeiros para honrar suas dívidas.

De maneira, geral, a empresa permanece estável, com alguns índices negativos, e outros positivos, sendo que ela vem tentando contornar esses obstáculos com investimentos em setores novos e necessários como a parte tecnológica para fazer frente aos concorrentes.

São investimentos, que mais tarde, tem se a expectativa de obter retorno. Afinal, toda reformulação, em qualquer empresa, necessita de gastos, e sempre se corre o risco de não dar certo. Mas, se não o fizer, corre o risco de ficar obsoleta, e conseqüentemente ocorrer sua extinção.

A videolar, com sua visão empreendedora e futurista, já está iniciando esse processo.

BIBLIOGRAFIA

SILVA, José Pereira da Silva – Análise Financeira das Empresas, Ed. Atlas

MATARAZZO, Dante Análise Financeira de Balanços, Ed. Atlas

SANVICENTE, Antonio Zoratto – Ed. Atlas

FRANÇA, Junia Lessa – Manual para Normalização de Publicações Técnico – Científicas,
Ed. UFMG

Sites relacionados

www.peritocontador.com.br

www.videolar.com