



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

DANIELE BARBOSA
MYLENE SAVINO GENTIL

ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA DA EMPRESA PETROFLEX

Belém

2007



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

DANIELE BARBOSA
MYLENE SAVINO GENTIL

ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA DA EMPRESA PETROFLEX

Trabalho de Conclusão da Disciplina
Análise dos Demonstrativos Contábeis II,
orientada pelo Prof. Heber Lavor Moreira.

Belém
2007

RESUMO

Numa sociedade moderna, globalizada, a análise financeira torna-se um diferencial de fundamental importância para a saúde econômico-financeira das empresas. Segundo DA SILVA (1990), a análise é um processo de averiguação e de reflexão com determinado fim. Para se proceder à análise, é necessário decompor um todo em partes, examinando com minúcia cada uma das partes em busca de explicações ou do entendimento do todo, da parte, ou de alguma característica ou anormalidade que se pretende identificar.

Análise financeira denomina a análise dos índices que são calculados geralmente com base no balanço patrimonial, demonstrativos de resultados e fluxo de caixa de uma empresa. Os indicadores financeiros podem ser agrupados em quatro categorias: indicadores de liquidez, de rentabilidade, de estrutura de capital e de atividade.

Torna-se importante ressaltar que a aplicação dessas técnicas deve sempre ser aliada a realidade da empresa e que os indicadores devem ser trabalhados em conjunto. Apontar um indicador como alto ou baixo vai depender das características do empreendimento, como segmento de mercado, porte, tempo de existência etc,

O produto da análise dos demonstrativos contábeis é, em geral, apresentado em forma de relatório, que inclui uma análise da estrutura e composição do patrimônio e um conjunto de índices sobre os quais é formada a conclusão da analista. Esta análise torna-se uma das principais ferramentas para auxiliar gestores, administradores nas tomadas de decisões.

Palavras-chave: análise, indicadores, demonstrativos contábeis, tomadas de decisão.

ÍNDICE

Introdução.....	6
1. Indicadores de Liquidez.....	7
<i>Liquidez Corrente.....</i>	<i>7</i>
<i>Liquidez Seca</i>	<i>7</i>
2. Indicadores de Endividamento.....	8
<i>Composição de Endividamento.....</i>	<i>8</i>
3. Indicadores de Atividade	10
<i>Rotação de Estoque.....</i>	<i>10</i>
<i>Prazo Médio de Recebimento</i>	<i>11</i>
<i>Prazo Médio de Pagamento.....</i>	<i>11</i>
<i>Rotação do Ativo.....</i>	<i>12</i>
<i>Quociente de Posicionamento Relativo</i>	<i>12</i>
4. Indicadores de Rentabilidade.....	13
<i>Rentabilidade do Patrimônio Líquido.....</i>	<i>13</i>
<i>Taxa de Retorno do Ativo Total</i>	<i>14</i>
5. Estudos dos Indicadores de Overtrading.....	14

Introdução

A Análise dos Demonstrativos Contábeis fornece subsídios para o gerenciamento financeiro, operacional e para a tomada de decisões da empresa. Nos últimos anos, em virtude da grande competitividade no cenário mundial, esta análise tornou-se imprescindível para que as organizações possam diagnosticar e avaliar a sua eficiência, os riscos e as oportunidades no segmento em que estão inseridas.

A presente atividade objetiva aplicar as técnicas de análise a partir de indicadores financeiros como os de Liquidez, Endividamento, Atividade, Rentabilidade e Overtrading, tomando como base os demonstrativos da Petroflex Indústria e Comércio S.A.

A Petroflex é a maior produtora da América Latina e a 5ª no ranking mundial de elastômeros (borracha sintética), amplamente empregados nas indústrias de pneumáticos, bandas para recauchutagem, calçados, adesivos e selantes, entre outras. O parque industrial da Petroflex possui três unidades industriais: Duque de Caxias (RJ), Triunfo (RS) e Cabo (PE). Possui capacidade de produção de 420 mil toneladas ao ano, com mais de 70 tipos de elastômeros. As exportações são direcionadas para mais de 70 países nos cinco continentes.

1. Indicadores de Liquidez

De um modo geral, os índices de liquidez medem a capacidade de uma empresa em transformar seus ativos em dinheiro rapidamente, de forma a conseguir honrar com o pagamento de suas despesas.

Uma empresa com boa liquidez indica que seus ativos e passivos são administrados convenientemente.

A seguir estão os resultados obtidos pela empresa Petroflex nos exercícios de 2005 e 2006:

Liquidez Corrente

Determina a relação, no curto prazo, entre o montante que uma empresa deve receber (de clientes que ainda não pagaram) e o quanto deve pagar a seus credores.

	2005	2006
QLC	$= \frac{AC}{PC} = \frac{522.226,21}{483.220,36} = 1,08$	$= \frac{AC}{PC} = \frac{595.369,29}{394.265,66} = 1,51$

Acima podemos observar que tanto 2005 como 2006, a empresa apresentou recursos para saldar suas dívidas de curto prazo, apresentando um aumento de R\$ 0,43 no último ano avaliado. Em 2005, obteve R\$1,08 de ativo circulante para cada R\$ 1,00 de passivo circulante, ou seja, se o empresário negociasse todo seu ativo circulante ele pagaria suas dívidas de curto prazo e ainda sobraria R\$ 0,08. Em 2006, a boa situação de liquidez volta a se repetir, porém com uma folga de R\$ 0,51 a maior: para cada R\$ 1,00 de passivo circulante a empresa dispõe de R\$ 1,51 em ativo circulante.

Liquidez Seca

Representa a capacidade de pagamento da empresa no curto prazo de tempo sem levar em conta os estoques, que são considerados como elementos menos líquidos do ativo circulante. Assim, a liquidez da empresa passa a não depender de

elementos “não-monetários”, suprimindo a necessidade do esforço de “venda” para quitação das obrigações de curto prazo.

2005				2006									
QLS	=	$\frac{AC-EST}{PC}$	=	$\frac{331.736,83}{483.220,36}$	=	0,69	QLS	=	$\frac{AC-EST}{PC}$	=	$\frac{438.081,25}{394.265,66}$	=	1,11

O resultado acima indica uma evolução no resultado da empresa: em 2005 os direitos a receber da empresa não conseguiram reunir condições de honrar suas dívidas em que para cada R\$ 1,00 de passivo circulante a empresa tinha R\$ 0,69 em disponibilidades (Ativo circulante – Estoques). Isso significa que os estoques da empresa não estavam totalmente livres de dívidas com terceiros. Já em 2006, a empresa dispunha R\$ 1,11 de disponibilidades para cada R\$ 1,00 de passivo circulante, demonstrando que ela tem recursos suficientes para saldar suas dívidas e ainda dispõe de uma sobra de R\$ 0,11.

Vale ressaltar que os índices de liquidez por si só não representam uma visão precisa da saúde financeira da empresa, sendo, portanto, necessária uma análise mais profunda e detalhada de outros índices.

2. Indicadores de Endividamento

É muito comum relacionar os indicadores de endividamento com a situação de dívida das empresas e, em geral, tem relação com os recursos de terceiros. No entanto, estes índices não trabalham apenas com a visão da dívida em si, mas também com a composição e origem do capital alheio na empresa.

Segundo GITMAN (1997 p. 115), a situação de endividamento de uma empresa indica o montante de recursos de terceiros que está sendo usado, na tentativa de gerar lucros. Ainda de acordo com o autor supracitado, quanto mais recursos de terceiros a empresa utilizar em relação ao seu ativo, maior será sua alavancagem financeira, ou seja, maior será seu risco e retorno esperados.

Composição de Endividamento

Indica quanto da dívida total da empresa deverá ser paga a curto prazo, isto é, as Obrigações a Curto Prazo comparadas com as obrigações totais.

$$CE = \frac{PC}{PC + ELP} \times 100 \quad \text{sendo, PC = Passivo Circulante}$$

PC + ELP

ELP = Exigível a Longo Prazo

Para a PETROFLEX, este foi o índice de maior variação nos períodos 2005 e 2006. A seguir representamos a composição de seus Capitais de Terceiros quanto ao vencimento à Curto Prazo:

2005

Ativos	Valores	Passivo	Valores
Circulante	522.226,21	Circulante	483.220,36
Realizável a Longo Prazo	30.447,90	Exigível a Longo Prazo	166.357,74
Permanente	438.109,47	Patrimônio Líquido	341.205,47
Ativo Total	990.783,57	Passivo Total	990.783,57

No exercício de 2005, o Capital de Terceiros, ou seja, a dívida total, é representada pelo PC de **R\$ 483.220,36** mais o ELP de **R\$ 166.357,74**, totalizando **R\$ 649.578,10**. Desse valor, **R\$ 483.220,36** que é o PC, vence a Curto Prazo. Dividindo **R\$ 483.220,36** por **R\$ 649.578,10**, obtém-se **74,38%**, significando o percentual da dívida total que vence a Curto Prazo. Desse modo, para cada R\$ 100,00 de dívida que a empresa tem, **R\$ 74,38** vence a Curto Prazo, ou seja, num período inferior a um ano.

2006

Ativos	Valores	Passivo	Valores
Circulante	595.369,29	Circulante	394.265,66
Realizável a Longo Prazo	46.833,18	Exigível a Longo Prazo	379.295,79
Permanente	540.236,23	Patrimônio Líquido	408.877,25
Ativo Total	1.182.438,70	Passivo Total	1.182.438,70

No exercício de 2006, o Capital de Terceiros, ou seja, a dívida total, é representada pelo PC de **R\$ 394.265,66** mais o ELP de **R\$ 379.295,79**, totalizando **R\$ 773.561,45**. Desse valor, **R\$ 394.265,66** que é o PC, vence a Curto Prazo. Dividindo **R\$ 394.265,66** por **R\$ 773.561,45**, obtém-se **50,96%**, significando o percentual da dívida total que vence a Curto Prazo. Desse modo, para cada R\$ 100,00 de dívida que a empresa tem, **R\$ 50,96** vence a Curto Prazo, ou seja, num período inferior a um ano.

Quanto a análise geral da composição de endividamento temos que, apesar de apresentar um percentual de 50,96, ou seja, um comprometimento de mais da metade com recursos de terceiros, a empresa obteve um melhor desempenho no ano de 2006 tendo em vista que, no exercício anterior esse percentual era acentuado (74,38%). Confrontando os percentuais houve decréscimo significativo de 23,42%.

Para os demais quocientes de endividamento (Participação dos Capitais Alheios sobre as Receitas Totais e Garantia dos Capitais Alheios) os percentuais praticamente não apresentaram variações consideráveis. Ambos permaneceram com um comprometimento maior que 50%.

3. Indicadores de Atividade

Os indicadores de atividade permitem que o empresário consiga estimar quanto tempo leva, em média, para que seus estoques acabem, ou quanto tempo, em média, ele leva para receber no caso de vendas a prazo, recuperar seu ativo ou até mesmo quanto tempo em média a empresa está demorando até pagar os seus fornecedores, ou seja, indicam as rotações sofridas pelo capital e por valores empregados na produção, indicando quantas vezes foram empregados e recuperados.

De maneira simplificada, estes indicadores auxiliam no controle administrativo da empresa: controle de vendas, controle de compras, controle de estoque, controle de caixa.

Rotação de Estoque

2006

					MESES	DIAS
					12	360
RE	=	$\frac{CPV}{EM}$	=	$\frac{1.211.149,19}{173.888,71}$	=	7
					1,72	51,7

2005

					MESES	DIAS
					12	360
RE	=	$\frac{CPV}{EM}$	=	$\frac{1.138.856,47}{190.489,38}$	=	6
					2,01	60,2

Esse índice indica o tempo que o estoque fica armazenado até o momento da sua venda. Em 2005, o prazo médio de rotação do estoque foi de 60 dias e em 2006 esse prazo foi de 51 dias. Significa que houve uma diminuição da renovação dos estoques de matéria-prima em dias, o que pode ser atribuído ao aumento dos custos no mesmo período.

Prazo Médio de Recebimento

2006

PMR	=	$\frac{\text{CR(m)}}{\text{VENDAS}}$	=	$\frac{204.913,42}{1.671.702,90}$	=	$\frac{204.913,42}{4.643,619}$	=	44
-----	---	--------------------------------------	---	-----------------------------------	---	--------------------------------	---	----

2005

PMR	=	$\frac{\text{CR(m)}}{\text{VENDAS}}$	=	$\frac{390.859,34}{1.743.231,67}$	=	$\frac{390.859,34}{4.842,310}$	=	81
-----	---	--------------------------------------	---	-----------------------------------	---	--------------------------------	---	----

O prazo médio de recebimento é o período compreendido entre o momento em que foram efetuadas as vendas e o momento do pagamento dessas vendas. Indica quanto tempo em média a empresa leva para receber as suas vendas.

No exemplo acima houve uma variação acentuada do PMR, passando de 81 dias em 2005 para 44 dias em 2006. Isso significa que a empresa diminuiu a quantidade de vendas a prazo comprometendo menos o seu capital de giro.

Prazo Médio de Pagamento

2006

PMP	=	$\frac{\text{FORNEC(m)}}{\text{COMPRAS}}$	=	$\frac{111.171,09}{1.177.947,85}$	=	$\frac{111.171,09}{3.272,077}$	=	34
-----	---	---	---	-----------------------------------	---	--------------------------------	---	----

2005

PMP	=	$\frac{\text{FORNEC(m)}}{\text{COMPRAS}}$	=	$\frac{92.557,59}{1.138.856,47}$	=	$\frac{92.557,59}{3.163,490}$	=	29
-----	---	---	---	----------------------------------	---	-------------------------------	---	----

O prazo médio de pagamento é o período compreendido entre o momento em que foram efetuadas as compras e o momento de seu pagamento.

Os resultados acima mostram que a empresa leva mais tempo em média para receber suas vendas a prazo que para pagar suas compras a prazo. O ideal seria que fosse o contrário, isso porque quanto maior os prazos concedidos e maior a quantidade de vendas pior para a empresa, pois com seus prazos de recebimento bastante dilatados possivelmente precisará recorrer a capital de giro adicional para sustentar suas vendas.

Rotação do Ativo

2006

$$\text{RA} = \frac{\text{VL}}{\text{AM}} = \frac{1.374.111,11}{1.086.611,14} = 1,26$$

2005

$$\text{RA} = \frac{\text{VL}}{\text{AM}} = \frac{1.435.773,90}{990.783,57} = 1,45$$

A Rotação do Ativo mostra quantas vezes as vendas giraram ou se renovaram em relação ao seu Ativo Total. Quanto maior o "giro" do ativo, pelas vendas, maiores as chances de cobrir as despesas com uma boa margem de lucro.

Apesar da diminuição da rotação do ativo em 2006 em relação a 2005, este índice apresenta-se bastante satisfatório para a empresa.

Quociente de Posicionamento Relativo

2006

$$\text{QPR} = \frac{\text{PMR}}{\text{PMP}} = \frac{44}{34} = 1,3$$

2005

$$\text{QPR} = \frac{\text{PMR}}{\text{PMP}} = \frac{81}{29} = 2,8$$

O quociente de posicionamento relativo compara os indicadores de recebimento e pagamento, revelando se estão equiparados.

O exemplo acima evidencia que houve uma variação de 1,5 entre os anos analisados.

4. Indicadores de Rentabilidade

Permitem avaliar o retorno, em termos de lucro ou prejuízo, que uma empresa obteve em relação a um determinado nível de vendas, de ativos e de dinheiro investido pelos sócios. É principalmente através deste indicador que os acionistas/sócios avaliam o desempenho da empresa em termos de retorno em relação ao que eles investiram, ou seja, um acionista que obtém ganhos elevados com relação ao dinheiro que investiu, provavelmente irá se interessar em colocar mais dinheiro na empresa.

Em síntese, este indicador mostra o grau de sucesso econômico da empresa.

Os índices de **Retorno do Investimento** apresentado pela Petroflex demonstram um decréscimo expressivo nos seus resultados sendo em 2005 de 9,28 e em 2006 de 2,13. Significa que para cada R\$ 100,00 de investimento a empresa obteve um lucro de R\$ 2,13 em 2006. Apesar da queda, não deixa de ser um resultado razoável, se levar em consideração o recuo nas vendas para o mercado externo.

Rentabilidade do Patrimônio Líquido

2006

RENTABILIDADE DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO										
tp	=	LL	x	100	=	23.198,09	x	100	=	5,67
		PL				408.877,25				

2005

RENTABILIDADE DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO										
tp	=	LL	x	100	=	91.985,66	x	100	=	26,96
		PL				341.205,47				

Semelhante ao retorno do investimento, este índice demonstra uma queda expressiva de 21,29% de 2006 em relação ao ano de 2005. Embora esta queda tenha

sido significativa, em 2006 para cada R\$100,00 de capital próprio a empresa conseguiu lucro de R\$ 5,67.

Taxa de Retorno do Ativo Total

Avalia o grau de rendimento dos recursos aplicados no ativo total.

2006

TAXA DE RETORNO TOTAL					
T	$=$	$\frac{LAJI}{VL} \times \frac{VL}{AM} \times 100$	$=$	$\frac{23.668,39}{1.374.111,11} \times \frac{1.374.111,11}{1.086.611,13} \times 100$	$= 2,18$

2005

TAXA DE RETORNO TOTAL					
T	$=$	$\frac{LAJI}{VL} \times \frac{VL}{AM} \times 100$	$=$	$\frac{113.510,71}{1.435.773,90} \times \frac{1.435.773,90}{990.783,57} \times 100$	$= 11,46$

A Petroflex apresentou novamente uma queda nesse índice, que passou de 11,46% em 2005 para 2,18% em 2006.

Embora a empresa tenha apresentado decréscimos expressivos e sucessivos, esta continuou com um índice de rentabilidade razoável, se levar em consideração que o setor petroquímico em 2006 enfrentou a combinação de matéria-prima cara e defasagem cambial. A persistente alta do preço do petróleo foi o principal fator pela manutenção dos preços das matérias-primas elevadas, resultando no aumento de 10,2% nos custos dos produtos e serviços vendidos em 2006. As vendas para o mercado externo foram afetadas pela valorização do real frente ao dólar e afetou a competitividade das exportações da empresa.

Em síntese, vários foram os fatores que influenciaram o comportamento da Petroflex em 2006, ano em que a receita líquida recuou 0,8% para R\$ 1.361.548 milhões, apesar do aumento dos volumes de produção em 5,1% se comparado a 2005. (Dados: release de resultados 4T06 Petroflex Indústria e Comércio S.A).

5. Estudos dos Indicadores de Overtrading

A denominação Overtrading relaciona-se ao desequilíbrio econômico financeiro enfrentado por empresas e que se não forem resolvidos em tempo hábil poderá levar a organização à falência.

“O desequilíbrio econômico-financeiro ocorre quando o volume das operações da empresa passa a ser tão grande, a ponto de ficar desproporcional com o seu capital de giro”.¹

Vale ressaltar que é inquestionável a importância de uma empresa para a economia de uma sociedade, sendo que, atualmente, grande parte dos empregos e da produção das riquezas são criadas pela atuação das empresas em âmbito regional e nacional. A liquidação de uma empresa pode provocar graves conseqüências para a sociedade e para o Estado, e, portanto quando detectada o Direito Falimentar vem auxiliar de alguma forma para que a empresa seja mantida em atividade através da elaboração de um plano hábil capaz de reerguê-la economicamente (JusNavigandi - Falência e sua evolução: da quebra à reorganização da empresa, 2000).

Vários são os fatores que podem levar uma empresa ao desequilíbrio operacional. Com base na empresa Petroflex, alguns índices foram avaliados e servem para que empresários, administradores, permaneçam atentos com o objetivo de evitar que o Overtrading se concretize.

2006

$\frac{AP}{AT}$	x	100	=	$\frac{540.236,23}{1.182.438,70}$	x	100	=	45,69
-----------------	---	-----	---	-----------------------------------	---	-----	---	-------

$\frac{AC}{AT}$	x	100	=	$\frac{595.369,29}{1.182.438,70}$	x	100	=	50,35
-----------------	---	-----	---	-----------------------------------	---	-----	---	-------

2005

$\frac{AP}{AT}$	x	100	=	$\frac{438.109,47}{990.783,57}$	x	100	=	44,22
-----------------	---	-----	---	---------------------------------	---	-----	---	-------

$\frac{AC}{AT}$	x	100	=	$\frac{522.226,21}{990.783,57}$	x	100	=	52,71
-----------------	---	-----	---	---------------------------------	---	-----	---	-------

Através dos resultados da Petroflex observamos que a mesma apresenta um pequeno aumento de 2005 para 2006 em relação ao Ativo Permanente e uma queda do Ativo Circulante neste mesmo período. Ainda que o AP tenha tido um acréscimo, o índice de ativo permanente permanece inferior ao índice do ativo circulante, representando 45,69% dos ativos totais enquanto o ativo circulante representa 50,35% tornando dessa forma mais rápida a conversão de numerários.

Percebe-se também a **inexistência** de Capital de Giro Próprio em ambos os anos analisados apresentando resultados negativos de R\$ 96.904,00 em 2005 e R\$

¹ *Moreira, Heber Lavor* – Um estudo sobre o Desequilíbrio Econômico-Financeiro das Empresas

131.358,98 em 2006. Isso significa que o Patrimônio líquido não é suficiente para resguardar o ativo permanente.

Com relação ao Lucro Líquido das vendas efetuadas, a Petroflex apresentou uma queda de 5,28 em 2005 para 1,39 em 2006. Este fator pode revelar uma acentuada incidência de custos e também avaliar a receptividade do consumidor quanto ao preço de venda. É importante mencionar que a empresa obteve um Lucro Líquido inferior em 2006 por vários fatores, tanto de ordem estrutural como conjuntural: queda nas vendas em virtude do aumento de sua matéria-prima no mercado internacional, alta constante do petróleo, desvalorização do dólar frente ao real prejudicando assim suas vendas para o mercado externo etc.

Outro resultado que deve ser visto com bastante cautela é a parcela de estoques ainda a pagar aos fornecedores. Houve um aumento considerável de 2005 para 2006, passando de 48,59 para 82,51. No primeiro ano avaliado, a empresa não comprometia inteiramente seus estoques. Porém, o resultado de 2006 evidenciou que os estoques da Petroflex estão inteiramente financiados por Capital de Terceiros.

O mesmo cuidado deve ser tomado com relação à parcela do faturamento a receber que foi financiada pela rede bancária. Neste caso, a empresa apresentou bons resultados: uma queda de 83,59 em 2005 para 32,25 em 2006.