



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

Frank Raphael de Melo Lima 03010010101

Análise Econômico-Financeira da Empresa Ponto Frio

**Belém – Pará
2007**



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE**

Frank Raphael de Melo Lima 03010010101

Análise Econômico-Financeira da Empresa Ponto Frio

Trabalho destinado à avaliação da
disciplina Análise dos Demonstrativos
Contábeis II.

Prof. Héber Lavor Moreira

**Belém-Pará
2007**

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus pela oportunidade a mim concedida, agradeço a minha mãe e irmã pelo apoio, carinho, incentivo e a confiança que a mim dispensaram.

Ao professor Héber Lavor Moreira por ter me fornecido tantos conhecimentos e incentivos ao longo dessa disciplina, com certeza seus ensinamentos vão ser de grande relevância em minha carreira.

Agradeço também a todos aqueles que em algum momento foram solicitados por mim para alguns esclarecimentos.

A todos um muitíssimo obrigado.

RESUMO

O Contador possui muitas ferramentas importantes de análise de empresas, como a análise dos Demonstrativos Contábeis, a partir dela é possível avaliar com precisão o patrimônio das instituições, prestar informações relevantes aos diversos usuários da informação, ajudar os gestores nas tomadas de decisões.

Com o avanço da globalização no mundo, onde os investimentos são realizados de todas as partes do planeta, a função do analista financeiro ganha ainda mais importância, uma vez que se torna imprescindível oferecer informações precisas sobre todo o montante de recursos disponíveis que será investido em outros países, dando segurança a qualquer investimento que se pretenda realizar.

Neste contexto é de vital importância que o contador assim como todos os outros profissionais envolvidos exerça suas atividades com ética e caráter, aplicando corretamente suas técnicas, a fim de se obter informações reais da situação econômico-financeira das empresas.

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS	3
RESUMO.....	4
INTRODUÇÃO	6
1- ESTUDO DOS INDICADORES DE LIQUIDEZ.....	7
1.1- Quociente de Liquidez Corrente	7
1.2- Quociente de Liquidez Instantânea ou Absoluta.....	8
1.3- Quociente de Liquidez Seca.....	9
1.4- Quociente de Liquidez Geral.....	9
2- ESTUDO DOS INDICADORES DE ENDIVIDAMENTO.....	10
2.1- Quociente de Participação do Capital Alheio sobre os Recursos Totais.....	11
2.2- Quociente de Participação de Curto Prazo.....	11
2.3- Garantia dos Capitais de Terceiros.....	12
3- ESTUDO DOS INDICADORES DE ATIVIDADE	12
3.1- Rotação de Estoques.....	13
3.2- Rotação do Ativo.....	13
3.3- Prazo Médio de Recebimento	14
3.4- Prazo Médio de Pagamento.....	15
3.5- Quociente de Posicionamento Relativo.....	16
4- ESTUDO DOS INDICADORES DE RENTABILIDADE	16
4.1- Retorno do Investimento	17
4.2- Taxa de Retorno de Terceiros	17
4.3- Taxa de Retorno Próprio	17
4.4- Taxa de Retorno Total.....	18
5- SINTOMAS DE HOVERTRADING	18
5.1- Preponderância do Ativo Permanente em relação ao Ativo Total	19
5.2- Preponderância do Ativo Circulante em relação ao Ativo Total	19
5.3- Preponderância dos Capitais Próprios em relação ao Ativo Total	20
5.4- Capital de Giro Próprio (PL – AP).....	20
5.5- Margem de Lucro Líquido	20
5.6- Quanto de Ativo Circulante é absorvido pelos Estoques	21
5.7- Preponderância do Faturamento a Receber na formação do Ativo Circulante	21
6- ESTUDO DO EBTIDA.....	22
7- ESTUDO DO TERMÔMETRO DE INSOLVÊNCIA.....	23
8- ASPECTOS POSITIVOS IDENTIFICADOS	25
9- ASPECTOS NEGATIVOS IDENTIFICADOS.....	25
CONCLUSÃO	26
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	27

INTRODUÇÃO

Este trabalho tem como objetivos analisar a saúde financeira da empresa Ponto Frio S/A, identificando seus pontos fortes e fracos, em seguida dando alternativas de soluções de problemas.

Toda essa análise será baseada em cálculos dos demonstrativos financeiros da empresa. Serão tomados como base do estudo os Indicadores de Liquidez, Endividamento, Atividade, Rentabilidade, Sintomas de Overtrading, Ebtida e por fim o Termômetro de Insolvência de Kanitz.

A partir desse estudo podemos ter informações de vital importância da empresa, sabendo-se o que está bom, o que é preciso melhorar e o que precisa ser eliminado para que a empresa almeje resultados mais satisfatórios no futuro próximo.

1- ESTUDO DOS INDICADORES DE LIQUIDEZ

Os índices de liquidez têm grande importância em uma análise, pois eles podem mostrar se a empresa pode pagar suas dívidas a curto e longo prazo, se ela necessita do estoque ou não para esses compromissos.

De acordo com Silva, 2005:

Os índices de liquidez visam fornecer um indicador da capacidade da empresa de pagar suas dívidas, a partir da comparação entre os direitos realizáveis e as exigibilidades. No geral, a liquidez decorre da capacidade de a empresa ser lucrativa, da administração de seu ciclo financeiro e de suas decisões estratégicas de investimentos e financiamento.

1.1- Quociente de Liquidez Corrente

Esse indicador tem como objetivo verificar a capacidade de pagamento da empresa em relação aos valores de curto prazo. Isto é, de quanto dinheiro disponível a empresa dispõe, em curto, para cada unidade monetária de dívida de curto prazo.

Baseia-se no ciclo operacional da empresa (produto e/ou comercialização). Quanto mais for o ciclo operacional e mais elevado o prazo médio de financiamento das vendas, mais recursos serão exigidos para o ativo circulante, de modo a permitir que seu montante seja superior ao respectivo passivo circulante.

O ponto principal deste indicador é que ele deverá ser sempre superior a 1,00 podendo ser classificado como excelente a partir de 1,50. Ou seja, se o índice de liquidez corrente de uma empresa é 1,25 isso quer dizer que, para cada R\$ 1,00 de dívidas a pagar constantes do passivo circulante a empresa dispõe de R\$ 1,25 para pagamento.

2004				
QLC	=	$\frac{AC}{PC}$	=	$\frac{1.309.080,32}{886.002,51} = 1,478$

2005				
QLC	=	$\frac{AC}{PC}$	=	$\frac{1.539.475,11}{1.136.701,56} = 1,354$

A análise feita na empresa Ponto Frio nos revelou alguns resultados que no índice de liquidez corrente, que compara o Ativo Circulante com o Passivo circulante de uma empresa em determinado ano. Identificou um resultado satisfatório, pelo fato do Ativo Circulante ser maior que o passivo Circulante, logo com o resultado obtido de 1,478 em 2004 e 1,354 em 2005. Mesmo tendo ocorrido uma queda de um ano para o outro podemos ainda dizer que a empresa possui capacidade de honrar suas dividas e ainda sobrar uma parte, logo que de acordo com o resultado para cada um real de divida em 2005 a entidade possui R\$ 1,35.

1.2- Quociente de Liquidez Instantânea ou Absoluta

Este indicador é usado para medir a capacidade da entidade de pagar suas dividas de curto prazo de imediato, pois considera apenas o Disponível como recursos financeiros.

2004				
QLI	=	$\frac{DISP}{PC}$	=	$\frac{11.288,07}{886.002,51} = 0,013$

2005				
QLI	=	$\frac{DISP}{PC}$	=	$\frac{12.136,92}{1.136.701,56} = 0,011$

A empresa apresentou uma pequena queda de 2004 para 2005 na sua capacidade honrar dívidas de curto prazo. Podemos atribuir esse desempenho ao grande crescimento do passivo circulante que cresceu bem mais que as disponibilidades da empresa.

1.3- Quociente de Liquidez Seca

É o teste mais rigoroso para medir-se a capacidade financeira a curto prazo da empresa, pois não leva em consideração os estoques e as despesas de exercícios seguintes, integrantes do Ativo circulante.

Com a não inclusão dos estoques passamos a eliminar uma situação de incerteza, pois não há uma garantia de que eles serão vendidos. Com isso só será reconhecido no cálculo os recursos disponíveis para fazer face às exigibilidades correntes.

2004				
QLS	=	$\frac{AC - EST}{PC}$	=	$\frac{1.309.080,32 - 333.609,99}{886.002,51} = 1,101$

2005				
QLS	=	$\frac{AC - EST}{PC}$	=	$\frac{1.539.475,11 - 353.658,14}{1.136.701,56} = 1,043$

Neste quociente a empresa apresentou uma redução de 1,101 para 1,043 de um ano para o outro. Assim como no estudo anterior podemos atribuir esse fato principalmente ao aumento do Passivo Circulante. Podemos atribuir esse aumento do Passivo Circulante ao aumento dos juros, ao aumento dos salários a pagar e do aumento dos empréstimos e financiamentos.

1.4- Quociente de Liquidez Geral

Este indicador mede a capacidade financeira da empresa a curto e em longo prazo. Por este índice vamos observar se o giro dos negócios está sendo suficiente para cobrir as dívidas da empresa.

Pode-se notar que nesse quociente é considerado o Realizável a Longo Prazo e o Exigível a Longo Prazo enfraquecendo a sua colaboração para efeito de análises, pois esses prazos de pagamento e recebimento pode conter enormes diferenças e se isso não for levado em consideração pode levar a uma falsa idéia da situação econômica da empresa.

2004				
QLG	=	$\frac{AC + REAL. L/P}{PC + EX L/P}$	=	$\frac{1.309.080,32 + 306.753,37}{886002,51 + 302.115,66} = 1,360$

2005				
QLG	=	$\frac{AC + REAL. L/P}{PC + EX L/P}$	=	$\frac{1.539.475,11 + 136.999,32}{1.136.701,56 + 103.153,34} = 1,352$

Também houve uma pequena queda de quociente assim como nos anteriores, mostrando que a empresa Ponto Frio S/A precisa analisar esses pontos para tentar melhorá-los, pois aumentos consecutivos desses quocientes durante alguns anos podem levar a empresa a ter vários problemas.

2- ESTUDO DOS INDICADORES DE ENDIVIDAMENTO

Mostra a composição do Patrimônio da empresa, sendo ele tanto próprio com alheio.

A empresa pode existir sem capitais alheios, mas se uma empresa souber administrar esse capital pode ter ainda melhores resultados, pois com eles ela pode aumentar sua produção atender mercados mais exigentes e outros. A injeção de capitais de terceiros na empresa também pode ser benéfico pelo fato de dividir os riscos existentes, logo no caso de perda a empresa não irá arcar com todos os prejuízos.

2.1- Quociente de Participação do Capital Alheio sobre os Recursos Totais

Esse quociente representa o percentual de capital alheio em relação ao total do capital da empresa.

A presença de capital alheio no patrimônio de uma empresa não representa necessariamente um mau sinal, mas se esse capital for muito elevado pode trazer alguns problemas, como a falta de autonomia nas decisões empresariais, por exemplo.

2004	
$QPT = \frac{PC + Ex L/P}{PT} \times 100 = \frac{886.002,51 + 302.115,66}{1.823.104,89} \times 100 = \frac{1.188.118,17}{1.823.104,89} \times 100 = 65,17$	

2005	
$QPT = \frac{PC + Ex L/P}{PT} \times 100 = \frac{1.136.701,56 + 103.153,34}{1.897.686,69} \times 100 = \frac{1.239.854,90}{1.897.686,69} \times 100 = 65,34$	

A empresa obteve um pequeno aumento nesse quociente principalmente pelo aumento do Passivo circulante, mesmo com a queda do Exigível à Longo Prazo. Isso demonstra que a empresa vem sofrendo uma diminuição nos seus prazos de pagamentos.

2.2- Quociente de Participação de Curto Prazo

2004	
$QP = \frac{PC}{PC + Ex L/P} \times 100 = \frac{886.002,51}{886.002,51 + 302.115,66} \times 100 = \frac{886.002,51}{1.188.118,17} \times 100 = 74,57$	

2005	
$QP = \frac{PC}{PC + Ex L/P} \times 100 = \frac{1.136.701,56}{1.136.701,56 + 103.153,34} \times 100 = \frac{1.136.701,56}{1.239.854,90} \times 100 = 91,68$	

Como era de se esperar houve um enorme crescimento de quociente também devido ao fato do aumento exacerbado do Passivo Circulante que vem sendo o grande vilão dessa empresa, pois ele vem sendo o grande responsável pela queda do desempenho da empresa de 2004 para 2005.

2.3- Garantia dos Capitais de Terceiros

2004				
GC	=	$\frac{PL}{CA}$	x100 =	$\frac{634.986,72}{1.188.118,17} \times 100 = 53,44$

2005				
GC	=	$\frac{PL}{CA}$	x100 =	$\frac{657.831,79}{1.239.854,90} \times 100 = 53,06$

Não houve muita diferença de 2004 para 2005 nesse quociente, pois assim como aumentou o Patrimônio Líquido os Capitais Alheios também aumentaram.

Esse quociente demonstra que para cada R\$ 1,00 real de dívidas com terceiros existe apenas R\$ 0,5344 em 2004 e R\$ 0,5306 em 2005, ou seja, a empresa não é capaz de cobrir suas dívidas e isso vem piorando de um ano para o outro.

3- ESTUDO DOS INDICADORES DE ATIVIDADE

Esses indicadores procuram mostrar claramente a dinâmica operacional da empresa, em seus principais aspectos refletidos no Balanço Patrimonial e na Demonstração do Resultado do Exercício.

Segundo Padoveze (1997) “Os indicadores são calculados inter-relacionando o produto das transações da companhia e o saldo constante ainda no balanço patrimonial, e envolvem os principais elementos formadores do capital de giro próprio da empresa”.

3.1- Rotação de Estoques

A finalidade deste indicador é de mostrar a velocidade com a qual os estoques se transformam em produtos vendidos, ou seja, quantas vezes se renovam. Esse é um dos indicadores de produtividade operacional e da eficiência dos valores armazenados em estocagem de materiais e produtos.

Quanto maior for a rotatividade do estoque melhor, pois assim a empresa evita estocagem em excessos e aumenta sua receita.

$$2004 \quad RE = \frac{CPV}{EM} = \frac{1.921.975}{166.805} = 11,52$$

$$EM = \frac{EI + EF}{2} = \frac{333.610}{2} = 166.805$$

$$2005 \quad RE = \frac{CPV}{EM} = \frac{2.266.565}{343.634} = 6,60$$

$$EM = \frac{EI + EF}{2} = \frac{687.268}{2} = 343.634$$

A empresa teve um decréscimo no giro do seu estoque de 2004 para 2005. Em 2004 como a rotação de seu estoque foi maior, a empresa teve menor prazo de reposição, assim, o estoque retornou mais rapidamente em forma de numerário para repor os itens vendidos e iniciar nova fase de estocagem e venda.

3.2- Rotação do Ativo

Este indicador mostra a velocidade que o investimento total se transforma em volume de vendas. É um indicador de fundamental importância para medir a produtividade do capital investido.

Quanto maior for o volume de vendas mais rápido será o ciclo operacional e maiores possibilidades de se aumentar a rentabilidade da empresa.

Para Ludícibus (1998) “Quanto maior o giro do ativo pelas vendas, maiores as chances de cobrir as despesas com uma boa margem de lucro”.

Segundo PADOVEZE, 2004:

Queremos com esse indicador mostrar a velocidade com que o investimento total se transforma em volumes de vendas. Sabemos que as vendas representam o coração de uma empresa. Quanto mais vendemos, quanto mais rápido for o ciclo operacional, mais possibilidades teremos de incrementar a rentabilidade.

$$2004 \quad RA = \frac{VL \times 100}{ATM} = \frac{328.410.052}{911.552} = 360,28$$

$$ATM = \frac{ATMI + ATMF}{2} = \frac{1.823.105}{2} = 911.552$$

$$2005 \quad RA = \frac{VL \times 100}{ATM} = \frac{378.391.295}{1.860.396} = 203,39$$

$$ATM = \frac{ATMI + ATMF}{2} = \frac{3.720.792}{2} = 1.860.396$$

A empresa teve um aumento em suas vendas líquidas, isso é um bom fator, pois mostra um avanço na área de vendas, apresentou também uma melhora no seu Ativo Médio, mas nem assim evitou a queda na rotação de seu Ativo.

3.3- Prazo Médio de Recebimento

Este índice mostra o prazo médio que a empresa leva para receber por suas vendas.

O cálculo é feito a partir dos créditos a receber sobre vendas, divididos por 360 para se chegar num valor médio durante o ano.

$$2004 \quad PMR = \frac{CR}{\frac{Vendas}{360}} = \frac{720.201}{\frac{2.703.240}{360}} = 95,91$$

$$2005 \quad PMR = \frac{CR}{\frac{Vendas}{360}} = \frac{848.924}{\frac{3.069.200}{360}} = 99,57$$

De acordo com esse indicador a empresa Ponto Frio S/A obteve um aumento nos prazos médios de recebimentos de 95,91 dias em 2004 para 99,57

dias em 2005 isso é ruim, pois a empresa está tendo que esperar mais para receber por suas vendas.

3.4- Prazo Médio de Pagamento

Este índice tem a mesma idéia do anterior, mas com a diferença de que agora mostra o prazo que a empresa dispõe para pagar seus fornecedores de materiais e serviços.

Todavia é necessário que seja levado em conta as alterações que o mercado sofre, além disso, as características do setor a que a empresa está inserida e do produto comercializado.

2004	PMP	=	$\frac{\text{Fornecedores}}{\text{Compras}}$	=	$\frac{337.389}{2.255.585}$	=	$\frac{337.389}{2.255.585} \times 360$	=	53,85
			$\frac{\quad}{360}$		$\frac{\quad}{360}$				

2004	Compras	=	CMV + EF - EI
		=	2.255.585

2005	PMP	=	$\frac{\text{Fornecedores}}{\text{Compras}}$	=	$\frac{492.894}{2.286.613}$	=	$\frac{492.894}{2.286.613} \times 360$	=	77,60
			$\frac{\quad}{360}$		$\frac{\quad}{360}$				

2005	Compras	=	CMV + EF - EI
		=	2.286.613

A empresa obteve um aumento nesse item assim como no anterior, mas ao contrário dele dessa vez é um bom sinal, pois assim aumentasse o tempo para o pagamento de suas obrigações. Contudo se compararmos os prazos de recebimentos com os de pagamentos, nota-se que a empresa tem muito com que se preocupar, pois o PMR 2005 é de 99,57 e o PMP 2005 é de 77,60, ou seja, a empresa tem a obrigação de pagar suas dividas com um prazo mais curto que consegue receber, esse fato pode ocasionar o não cumprimento dos prazos de pagamento com isso gerar encargos financeiros e uma desconfiança dos fornecedores.

3.5- Quociente de Posicionamento Relativo

2004	QPR	=	$\frac{\text{PMR}}{\text{PMP}}$	=	$\frac{95,91}{53,85}$	=	1,78
------	-----	---	---------------------------------	---	-----------------------	---	------

2005	QPR	=	$\frac{\text{PMR}}{\text{PMP}}$	=	$\frac{99,57}{77,60}$	=	1,28
------	-----	---	---------------------------------	---	-----------------------	---	------

Esse quociente é de vital importância para uma comparação entre prazo de recebimento e prazo de pagamento, na passagem de 2004 para 2005 houve um avanço nesse ponto, pois a empresa conseguiu negociar prazos mais longos para o cumprimento de suas obrigações com os fornecedores, mas isso ainda não é bom, pois ainda é muito elevado o tempo que a empresa necessita esperar para receber seus direitos.

4- ESTUDO DOS INDICADORES DE RENTABILIDADE

Os índices deste grupo mostram qual a rentabilidade dos capitais investidos, isto é, quanto renderam os investimentos e, portanto, qual o grau de êxito econômico da empresa.

Para Ludícibus (1998):

Expressar a rentabilidade em termos absolutos tem uma utilidade informativa bastante reduzida. Afirmar que a General Motors teve um lucro de, digamos, 5 bilhões de reais, em 19x6, e que a empresa Descamisados Ltda. Teve um lucro de duzentos mil reais, no mesmo período, pode impressionar no sentido de que todo mundo vai perceber que a General Motors é uma empresa muito grande e a outra muito pequena, e só; não refletirá, todavia, qual das duas deu maior retorno relativo.

Percebe-se então que esse indicador não mostra com toda a clareza possível a situação da empresa, logo que é possível que no exemplo exposto por Ludícibus a General Motors não esteja em situação mais favorável que a Descamisados Ltda., pois há outros fatores que envolvem uma análise empresarial.

4.1- Retorno do Investimento

Observa-se que o retorno do investimento é semelhante ao “payback”, pois indica quanto tempo se espera para recuperar o investimento no Ativo.

Quanto a empresa obtém de lucro para cada R\$ 100,00 de investimento total, ou seja, quanto maior esse índice melhor para a empresa.

2004	RI	=	$\frac{LL \times VL \times 100}{VL \times AM}$	=	$\frac{5.531.973,72}{1.823.104,89}$	=	3,03
2005	RI	=	$\frac{LL \times VL \times 100}{VL \times AM}$	=	$\frac{5.801.839,61}{1.860.395,79}$	=	3,12

Houve uma piora de 2004 para 2005, ao passo que o indicador que era de 3,03 passou para 3,12. Quanto maior for o resultado é melhor mostrando que a empresa teve um melhor retorno de seus investimentos.

4.2- Taxa de Retorno de Terceiros

A taxa de retorno de terceiros mostra quanto a empresa remunera o capital alheio, a partir de encargos financeiros.

2004	t	=	$\frac{\text{Juros} \times 100}{CA (FF)}$	=	$\frac{24.264.197,23}{309.187}$	=	78,48
2005	t	=	$\frac{\text{Juros} \times 100}{CA (FF)}$	=	$\frac{20.934.927,68}{416.341}$	=	50,28

A empresa obteve uma retração nesse indicador de 78,48 em 2004 para 50,28 em 2005, pode-se atribuir essa melhora no resultado principalmente pela queda significativa dos juros que a empresa paga.

4.3- Taxa de Retorno Próprio

Indicador de grande relevância, pois representa quanto foi a rentabilidade do capital que os sócios da empresa investiram no empreendimento.

De acordo com Silva (2005):

O índice de retorno sobre o patrimônio líquido [...] indica quanto de prêmio os acionistas ou proprietários da empresa estão obtendo em relação a seus investimentos no empreendimento. O lucro, portanto, é o prêmio do investidor pelo risco do seu negócio.

$$2004 \quad TP = \frac{LL}{PL} = \frac{55.319,74}{634.986,72} = 0,09$$

$$2005 \quad TP = \frac{LL}{PL} = \frac{58.018,40}{657.831,79} = 0,09$$

Este indicador manteve-se constante de 2004 para 2005 mostrando que a empresa Ponto Frio não obteve avanços e com isso alerta os gestores a atentarem para uma administração financeira mais eficiente.

4.4- Taxa de Retorno Total

$$2004 \quad T = \frac{LAJI \times VL \times 100}{VL \times CPT} = \frac{5.996.063,69}{1.822.168,20} = 3,29$$

$$2004 \quad CPT = CT - AP EX = 1.822.168,20$$

$$2005 \quad T = \frac{LAJI \times VL \times 100}{VL \times CPT} = \frac{9.453.161,33}{1.896.765,55} = 4,98$$

$$2005 \quad CPT = CT - AP EX = 1.896.765,55$$

Nota-se que a empresa Ponto Frio S/A obteve uma melhora nesse indicador, aumentando de 3,29 em 2004 para 4,98 em 2005.

5- SINTOMAS DE HOVERTRADING

Sintomas de Hovertrading é uma palavra norte-americana e significa desequilíbrio econômico-financeiro. Esse desequilíbrio acontece quando a empresa passa a ter um capital de giro muito menor que os seus volumes de negócios.

Esses sintomas são notados a partir de cálculos financeiros que apontam esses problemas e que com os mesmos identificados torna-se possível uma

reversão do quadro se forem tomadas medidas para eliminar novas dívidas e negociar as antigas.

5.1- Preponderância do Ativo Permanente em relação ao Ativo Total

Mostra a margem de imobilização do seu capital, comparando Ativo Total com Ativo Permanente. Se houver um crescimento muito elevado o Ativo Permanente em relação ao Ativo Circulante a empresa terá problemas com seu capital de giro que ficará reduzido causando desequilíbrio econômico-financeiro.

$$2004 \text{ PAT} = \frac{\text{Ativo Permanente} \times 100}{\text{Ativo Total}} = \frac{207.271}{1.823.105} \times 100 = 11,37 \%$$

$$2005 \text{ PAT} = \frac{\text{Ativo Permanente} \times 100}{\text{Ativo Total}} = \frac{221.212}{1.897.687} \times 100 = 11,66 \%$$

Esse indicador apresentou uma pequena variação de um ano para o outro, em 2004 a imobilização do capital da empresa era de 11,37% e em 2005 o percentual foi de 11,66%.

5.2- Preponderância do Ativo Circulante em relação ao Ativo Total

Esse indicador revela o quanto do Ativo Total é composto pelo Ativo Circulante. A empresa precisa manter uma proporcionalidade na composição do seu ativo, pois é preciso que um não cresça muito em prejuízo ao outro, pois isso afeta a estabilidade da entidade.

$$2004 \text{ PAC} = \frac{\text{Ativo Circulante} \times 100}{\text{Ativo Total}} = \frac{1.309.080}{1.823.105} \times 100 = 71,80 \%$$

$$2005 \text{ PAC} = \frac{\text{Ativo Circulante} \times 100}{\text{Ativo Total}} = \frac{1.539.475}{1.897.687} \times 100 = 81,12 \%$$

A empresa apresentou um bom crescimento nesse índice, pois aumentou de 71,80% em 2004 para 81,12% em 2005.

5.3- Preponderância dos Capitais Próprios em relação ao Ativo Total

Revela quanto a empresa possui de Capitais Próprios em reação ao Ativo Total, quanto maior for esse índice melhor, pois mostra que a empresa não tem muita dependência de Capitais alheios no seu empreendimento.

2004	$\frac{\text{Capiatis Próprios} \times 100}{\text{Ativo Total}}$	=	$\frac{634.987}{1.823.105} \times 100$	=	34,83	%
------	--	---	--	---	--------------	---

2005	$\frac{\text{Capiatis Próprios} \times 100}{\text{Ativo Total}}$	=	$\frac{657.832}{1.897.687} \times 100$	=	34,66	%
------	--	---	--	---	--------------	---

A empresa apresentou uma pequena redução de 0,17% de um ano para o outro. Mesmo sendo muito pequeno é um bom resultado, pois diminui a influencia externa principalmente nas tomadas de decisões da empresa.

5.4- Capital de Giro Próprio (PL – AP)

Esse índice mostra a independência da empresa em relação ao seu capital de giro.

2004	CGP = Patrimonio Liquido - Ativo Permanente	=	634.987 - 207.271	=	427.716
------	---	---	-------------------	---	----------------

2005	CGP = Patrimonio Liquido - Ativo Permanente	=	657.832 - 221.212	=	436.620
------	---	---	-------------------	---	----------------

A análise desse indicador apresenta um aumento de 427.716 para 436.620 no Capital de Giro Próprio do ano de 2004 para o ano seguinte essa diferença pode ter como principal explicação ao também aumento no Patrimônio Líquido da empresa.

5.5- Margem de Lucro Líquido

Este indicador mostra a margem de lucro a partir das vendas da empresa. Quanto maior o resultado melhor, pois indica que a qualidade e/ou o preço do produto e/ou serviço da empresa está aumentando sua receptividade no mercado.

2004	MLL =	$\frac{\text{Lucro Líquido} \times 100}{\text{Vendas}}$	=	$\frac{55.320}{3.284.101} \times 100$	=	1,68	%
------	-------	---	---	---------------------------------------	---	-------------	---

2005	MLL =	$\frac{\text{Lucro Líquido} \times 100}{\text{Vendas}}$	=	$\frac{58.018}{3.783.913} \times 100$	=	1,53	%
------	-------	---	---	---------------------------------------	---	-------------	---

A análise feita nesse indicador apresentou uma queda de um exercício para o outro, isso pode ter como causa o significativo aumento nos custos da empresa que apresentou em 2004 um custo de R\$1.9231.974,66 e em 2005 R\$2.266.565,13.

5.6- Quanto de Ativo Circulante é absorvido pelos Estoques

Representa quanto de Ativo Circulante é absorvido pelos estoques, se o estoque for muito grande a empresa poderá ter vários problemas, como um Capital de Giro insuficiente para cumprir com pagamentos principalmente de curto prazo.

2004		$\frac{\text{Estoque} \times 100}{\text{Ativo Circulante}}$	=	$\frac{333.610}{1.309.080} \times 100$	=	25,48	%
------	--	---	---	--	---	--------------	---

2005		$\frac{\text{Estoque} \times 100}{\text{Ativo Circulante}}$	=	$\frac{353.658}{1.539.475} \times 100$	=	22,97	%
------	--	---	---	--	---	--------------	---

A empresa apresentou uma queda nesse índice de um ano para o outro de 25,48% para 22,97%, mesmo os estoques tendo aumentado de 2004 para 2005, mostrando que o aumento do Ativo Circulante foi mais significativo que o dos estoques.

5.7- Preponderância do Faturamento a Receber na formação do Ativo Circulante

Revela a participação do Faturamento a receber na composição do Ativo Circulante. Esse índice juntamente com o anterior detalha a formação do Ativo Circulante mostrando se este é bastante consumido por aqueles que em caso da ocorrência do mesmo é um forte indicio de Hovertrading.

2004	$\frac{\text{Duplicatas a receber} \times 100}{\text{Ativo Circulante}} = \frac{670.714}{1.309.080} \times 100 = 51,24 \%$
2005	$\frac{\text{Duplicatas a receber} \times 100}{\text{Ativo Circulante}} = \frac{830.283}{1.539.475} \times 100 = 53,93 \%$

A empresa já apresentava em 2004 um índice de 51,24% e essa situação se agravou ainda mais em 2005 que subiu para 53,93%. Isso é um péssimo fator, pois mais da metade do ativo Circulante da empresa é composto pelos direitos de curto prazo da empresa, logo o percentual de disponibilidades fatalmente é preocupante.

6- ESTUDO DO EBITDA

Earning before interest, taxes, depreciation and amortization ou EBITDA é uma palavra inglesa e no Brasil pode ser representada por Lajida que significa Lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização.

O Ebitda mensura apenas o desempenho operacional da entidade, deixando de fora as alterações financeiras, logo que mesmo com a ocorrência de abalos na economia mundial, como uma desvalorização cambial, por exemplo, a empresa pode apresentar resultados positivos.

Segundo Braga:

O Ebitda mensura o potencial operacional de caixa que o ativo operacional de uma empresa é capaz de gerar, não sendo levado em consideração o custo de eventual capital tomado emprestado, e nem computadas as despesas e receitas financeiras, os eventos extraordinários e os ganhos ou perdas não operacionais.

EBTIDA

2004

Receita Bruta	3.541.972,93	100,00	%
(-) Deduções	838.733,38		
= Receita Líquida	2.703.239,56		
(-) Despesas Operacionais	712.141,54		
= Ebitda	1.991.098,01	56,21	%

2005

Receita Bruta	4.041.822,44	100,00	%
(-) Deduções	972.622,11		
= Receita Líquida	3.069.200,34		
(-) Despesas Operacionais	707.934,22		
= Ebitda	2.361.266,12	58,42	%

A empresa sofreu crescimento de 56,21% para 58,42% nos anos estudados fato este devido principalmente pela também elevação da Receita Bruta e pela diminuição das Despesas Operacionais acarretando assim a uma melhora no seu potencial operacional.

7- ESTUDO DO TERMÔMETRO DE INSOLVÊNCIA

O Termômetro de Insolvência de Kanitz foi desenvolvido com o objetivo de prever a falência de empresas, este modelo tem capacidade preditiva e foi estruturado a partir de uma soma de informações ponderadas de acordo com critérios estatísticos.

Criado na década de 70 ele foi um dos primeiros em nosso país, com o passar do tempo outros brasileiros também passaram a criar seus próprios modelos, como Elizabetsky, Matias e Pereira.

A seguir a fórmula “mágica” de Kanitz:

$$\text{Fator de Insolvência} = 0,05x_1 + 1,65x_2 + 3,55x_3 - 1,06x_4 - 0,33x_5$$

$$\text{Onde: } x1 = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

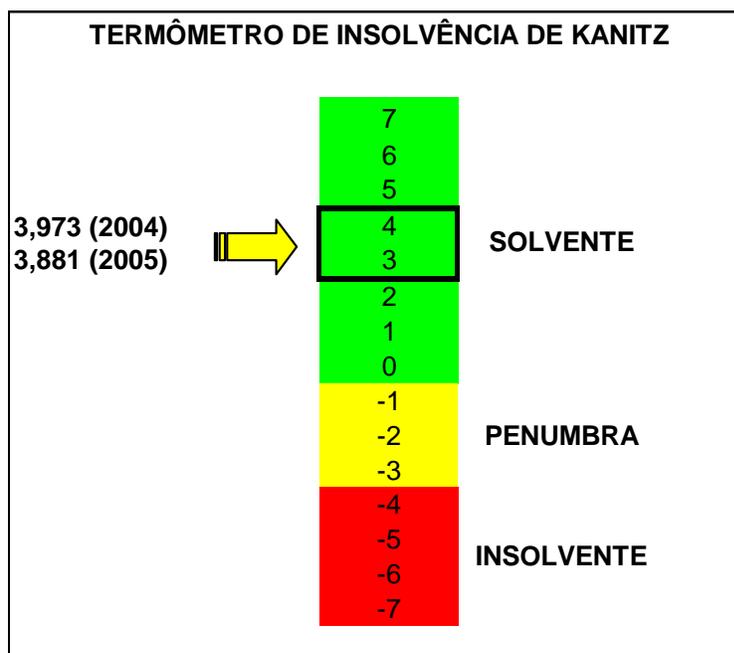
$$x2 = \frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}}$$

$$x3 = \frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques}}{\text{Passivo Circulante}}$$

$$x4 = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$$

$$x5 = \frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

A empresa Ponto frio está localizada encontra-se nos anos de 2004 e 2005 com um Fator de Insolvência entre 3 e 4, onde no primeiro ano era exatamente 3,973 e no ano seguinte 3,881, mesmo a empresa estudada tendo apresentado uma queda isso é motivo para preocupações, pois ela ainda se encontra em ótima situação, verifica-se isso no Termômetro de Kanitz a seguir:



8- ASPECTOS POSITIVOS IDENTIFICADOS

1. Crescimento das disponibilidades;
2. Maior prazo de pagamento;
3. Retração no Quociente de Participação Relativo, confirmando o item anterior;
4. Diminuição dos encargos financeiros (Juros);
5. Aumento no Capital de Giro Próprio;
6. Menor absorção do Ativo Circulante pelo estoque de mercadorias;
7. Maior desempenho operacional representado pelo Ebtida.

9- ASPECTOS NEGATIVOS IDENTIFICADOS

1. Diminuição do Quociente de Liquidez Seca;
2. Aumento no quociente de participação de curto prazo;
3. Menor rotação de estoques;
4. Menor rotação de ativos;
5. Queda na margem de lucro;
6. Aumento na espera para recebimento das vendas;
7. Mais da metade do Ativo Circulante é composto por duplicatas a receber.

CONCLUSÃO

Cada vez mais se fazem necessários métodos mais eficazes que auxiliem os administradores no processo de gerir as empresas da melhor forma possível para se garantir a sua continuidade.

Além de mudanças sociais, econômicas e políticas as empresas precisam se adaptar as exigências do mercado consumidor que a cada dia aumenta mais, sendo assim não é possível assegurar a existência de uma entidade sem que se tenham vários recursos de elaboração de informações para ajudar a empresa a se resguardar de desequilíbrios econômico-financeiros.

A tomada de decisão fundamenta-se na análise dos demonstrativos contábeis, motivo pelo qual eles devem ser bem elaborados, pois as decisões dos gestores dependem dessas informações para serem tomadas de forma correta.

Outra forma eficiente de coleta de informações é as análises dos indicadores de liquidez, de atividade, de endividamento e de rentabilidade, assim como sintomas de hovertrading, termômetro de insolvência de Kanitz e o estudo do Ebtida levam a um apanhado geral da empresa e com isso são possíveis que se conheçam os principais erros para serem corrigidos, e os pontos fortes para serem melhorados.

A elaboração contínua de informações gerenciais torna-se indispensável para as empresas seja qual for o setor, porte ou mercado a que ela pertença. Esse sistema de informações é importante para que o administrador examine e analise as alternativas para os cenários que são apresentados tanto interno como externos de forma a proporcionar o crescimento contínuo da empresa com a geração de lucros e empregos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

SILVA, José Pereira da. Análise Financeira das Empresas. 7ª Edição. São Paulo: Atlas, 2005.

PADOVEZE, Clóvis Luís. Contabilidade Gerencial: Um Enfoque de Sistema de Informação Contábil. 4ª Edição. São Paulo: Atlas, 2004.

IUDICIBUS, Sérgio de. Análise de balanços. São Paulo: Atlas, 1998.

BRAGA, Rosalva Pinto; IÇO, José Antonio. EBITDA: Lucro ajustado para fins de Avaliação de Desempenho Operacional. **Revista Pensar Contábil**. Rio de Janeiro: CRCRJ, ano III, nº 10, Novembro de 2000/ Janeiro de 2001.

Sites visitados:

www.peritocontador.com.br.

www.pontofrio.com.br