



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
ANÁLISE DOS DEMONSTRATIVOS CONTÁBEIS II
PROFESSOR: HÉBER LAVOR MOREIRA

ANALISE ECONOMICO – FINANCEIRA

NATURA COSMÉTICOS S/A

Geisilane Silva e Maria Auxiliadora

Belém – Pará

2009

LISTA DE GRÁFICOS

<u>GRÁFICO 1</u> - Liquidez Corrente	8
<u>GRÁFICO 2</u> - Liquidez Imediata	8
<u>GRÁFICO 3</u> - Liquidez Seca	9
<u>GRÁFICO 4</u> - Liquidez Geral	10
<u>GRÁFICO 5</u> - Participação de Capitais Alheios sobre Recursos Totais	11
<u>GRÁFICO 6</u> - Composição do Endividamento	11
<u>GRÁFICO 7</u> - Garantia de Capitais Alheios	12
<u>GRÁFICO 8</u> - Rotação do Estoque	13
<u>GRÁFICO 9</u> - Giro do Ativo	13
<u>GRÁFICO 10</u> - Prazo Médio de Recebimento	14
<u>GRÁFICO 11</u> - Prazo Médio de Pagamento	14
<u>GRÁFICO 12</u> - Retorno sobre Investimento	16
<u>GRÁFICO 13</u> - Taxa de Retorno Total	16
<u>GRÁFICO 14</u> - Taxa de Retorno de Terceiros – t	17
<u>GRÁFICO 15</u> - Taxa de Retorno Próprio	17
<u>GRÁFICO 16</u> - Fator de Insolvência	19
<u>GRÁFICO 17</u> - Preponderância do Ativo Permanente sobre o Ativo Total	21

ÍNDICE

1. INTRODUCAO	6
2. INDICADORES FINANCEIROS E ECONÔMICOS	7
3. ESTUDO DOS INDICADORES DE LIQUIDEZ	7
3.1 QUOCIENTE DE LIQUIDEZ CORRENTE	7
3.2 QUOCIENTE DE LIQUIDEZ IMEDIATA.....	8
3.3 QUOCIENTE DE LIQUIDEZ SECA	9
3.4 QUOCIENTE DE LIQUIDEZ GERAL	9
4. ESTUDO DOS INDICADORES DE ENVIDAMENTO	10
4.1 QUOCIENTE DE PARTICIPAÇÃO DE CAPITAIS ALHEIOS S/ RECURSOS TOTAIS	10
4.2 QUOCIENTE DE PARTICIPAÇÃO DIV. C/P SOBRE ENDIV. TOTAL.....	11
4.3 GARANTIA DOS CAPITAIS ALHEIOS	11
5. ESTUDO DOS INDICADORES DE ATIVIDADE	12
5.1 ROTAÇÃO DO ESTOQUE.....	12
5.2 GIRO DO ATIVO	13
5.3 PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO	13
5.4 PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO	14
5.5 QUOCIENTE DE POSICIONAMENTO RELATIVO.....	14
6. ESTUDO DOS INDICADORES DE RENTABILIDADE	15
6.1 RETORNO SOBRE INVESTIMENTO.....	15
6.2 TAXA DE RETORNO TOTAL - T	16
6.3 TAXA DE RETORNO DE TERCEIROS – t.....	16
6.4 TAXA DE RETORNO PRÓPRIO – tp.....	17
7. ESTUDO DO TERMÔMENTRO DE INSOLVÊNCIA	18
7.1 TERMÔMETRO DE INSOLVÊNCIA DE KANITZ.....	18
8. ESTUDO DOS INDICADORES DE OVERTRADING	19
8.1 COMO DETECTAR OS SINTOMAS DE OVERTRADING	19
8.1.1 Fatores Internos	20
8.1.2 Fatores Externos	20
8.2 ESTUDO E ANÁLISE DE ÍNDICES.....	21
9. ESTUDO DO EBITDA	24
10. ASPECTOS POSITIVOS IDENTIFICADOS	25
11. ASPECTOS NEGATIVOS IDENTIFICADOS	25
12. SUGESTÕES	25
13. CONCLUSÕES	27
14. REFERÊNCIAS	28

ANEXOS.....	29
ANEXO I – BALANÇO PATRIMONIAL.....	30
ANEXO II – DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO.....	31
ANEXO III – INDICADORES DE LIQUIDEZ.....	32
ANEXO IV – INDICADORES DE ENDIVIDAMENTO.....	33
ANEXO V – INDICADORES DE ATIVIDADE.....	34
ANEXO VI – INDICADORES DE RENTABILIDADE	35
ANEXO VII – FATOR DE INSOLVÊNCIA.....	36
ANEXO VIII – INDICADORES DE OVERTRADING.....	37
ANEXO IX – ESTUDO DO EBITDA	38

RESUMO

Esta pesquisa teve como principal objetivo investigar, identificar e avaliar a relevância da análise das demonstrações contábeis da empresa NATURA S/A. Esta avaliação será realizada através de diagnóstico para identificar a real situação da empresa e o seu posicionamento no mercado, diante dos concorrentes, mostrando sua própria situação e estratégias desenvolvidas pelos seus empresários, além de sugestões para que o objetivo da administração financeira seja alcançado, que é a maximização da riqueza dos empresários.

Para o desenvolvimento do trabalho utilizaremos mecanismos de Análise de indicadores financeiros e econômicos que mostraram a relevância que tais índices possuem para a continuidade e aprimoramento das empresas

Para essa análise utilizamos as demonstrações contábeis: Balanço Patrimonial e Demonstrações do Resultado do Exercício dos anos de 2007 e 2008.

1. INTRODUCAO

A análise é uma técnica utilizada como instrumento de gestão, sendo comum se afirmar que essa técnica é tão antiga quanto à própria contabilidade. No período inicial da Contabilidade (mais ou menos 4000 a.C), encontram-se os primeiros inventários de rebanhos demonstrando a preocupação do homem com a variação de sua riqueza através da comparação de dois inventários em períodos distintos.

Ao longo dos anos houve um amadurecimento da análise, proporcionando o surgimento da Análise das Demonstrações Financeiras utilizada inicialmente pelos bancos para verificar a situação econômico-financeira das empresas interessadas em obter financiamentos.

O estudo que será desenvolvido neste trabalho tem por objetivo evidenciar a importância da Análise das Demonstrações Financeiras aplicando as técnicas de Análise de Indicadores Financeiros e Econômicos, as técnicas de Análise de Solvência, e ainda o estudo acerca do Desequilíbrio Econômico (Indicadores de Overtrading).

Foi escolhida como empresa a ser analisada a Natura Cosméticos S.A. empresa que atua com o desenvolvimento, a industrialização e a comercialização, na sua maioria através de vendas diretas realizadas por suas Consultoras, de cosméticos, fragrâncias em geral e produtos de higiene pessoal. Os dados utilizados para análise referem-se aos anos de 2007 e 2008 e foram retirados do site da empresa, onde constam as demonstrações padronizadas de acordo com a legislação vigente.

2. INDICADORES FINANCEIROS E ECONÔMICOS

Compreende o estudo dos diversos índices para avaliar a situação da empresa. Os índices são relações estabelecidas entre duas grandezas, que facilitam o trabalho do analista, porque a apreciação de certas relações ou percentuais é mais significativa que a observação de montantes isolados. Estudaremos os índices relativos à liquidez, endividamento, atividade, rentabilidade e outros índices relevantes.

O analista deve tomar várias precauções no momento da interpretação dos índices, pois alguns índices podem passar uma imagem irreal acerca da situação da empresa.

3. ESTUDO DOS INDICADORES DE LIQUIDEZ

Estes indicadores têm por objectivo analisar a capacidade que a empresa tem para honrar os seus compromissos. A capacidade de pagamento pode ser avaliada a médio, longo prazo ou prazo imediato, isto é, em que medida a empresa está em condições de cumprir as obrigações de natureza financeira, tais como o pagamento das matérias-primas, dos salários, da energia, etc. Podemos citar como quociente de liquidez:

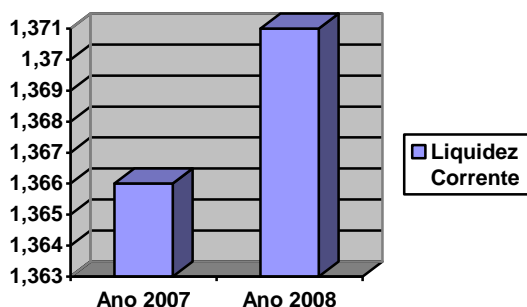
3.1 QUOCIENTE DE LIQUIDEZ CORRENTE

$$\text{Liquidez Corrente} = \frac{\text{AC}}{\text{PC}}$$

Revela a capacidade financeira da empresa para cumprir com os seus compromissos de curto prazo, isto é, o quanto a empresa tem de Ativo Circulante para cada real de Passivo Circulante. A interpretação do índice de liquidez corrente é no sentido de quanto maior, melhor, mantidos constante os demais fatores. Ou seja, quanto maior for o resultado desse índice maior a independência da empresa em relação a seus credores e maior sua capacidade de enfrentar dificuldades.

A Natura teve uma melhora nesse indicador de 2007 para 2008, conforme demonstrado abaixo:

GRÁFICO 1 - LIQUIDEZ CORRENTE



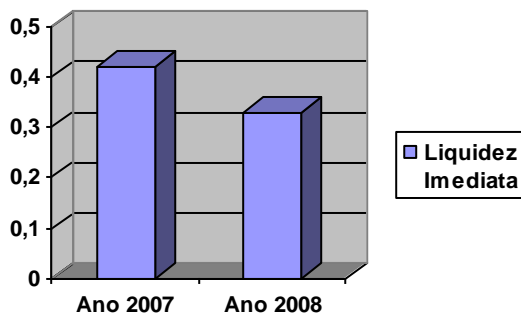
3.2 QUOCIENTE DE LIQUIDEZ IMEDIATA

$$\text{Liquidez Imediata} = \frac{\text{DISP}}{\text{PC}}$$

Revela a capacidade de liquidez imediata da empresa para saldar seus compromissos de curto prazo, isto é, o quanto a empresa possui de dinheiro em Caixa, nos Bancos e em Aplicações de Liquidez Imediata para cada real do Passivo Circulante. Trata-se de um índice pouco relevante, pois relaciona dinheiro com valores que vencerão em diversas datas diferentes. Por exemplo, relaciona contas vencíveis daqui a dez dias e também contas vencíveis daqui a 360 dias, sendo que esta última não tem nada a ver com a disponibilidade imediata.

A liquidez imediata da Natura teve uma pequena diminuição de 2007 para 2008, caindo de R\$ 0,419 para R\$ 0,328 ocasionada pela diminuição do valor disponível, e o conseqüente aumento do seu passivo circulante.

GRÁFICO 2 - LIQUIDEZ IMEDIATA



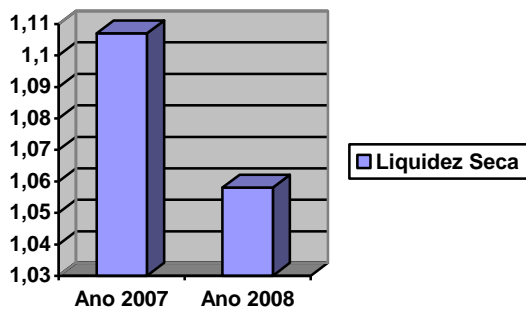
3.3 QUOCIENTE DE LIQUIDEZ SECA

$$\text{Liquidez Seca} = \frac{\text{AC} - \text{EST}}{\text{PC}}$$

Revela a capacidade financeira líquida da empresa para cumprir com os compromissos assumidos de curto prazo, ou seja, quanto à empresa possuem em disponibilidade (dinheiro, depósitos bancários a vista e aplicações financeiras de liquidez imediata), aplicações financeiras no curto prazo e duplicata a receber para, fazer face ao seu passivo circulante.

Apesar de ter sofrido uma redução na sua liquidez seca, a Natura ainda conserva um bom resultado para essa análise: R\$1,107 e R\$1,058 para 2007 e 2008 respectivamente.

GRÁFICO 3 - LIQUIDEZ SECA



3.4 QUOCIENTE DE LIQUIDEZ GERAL

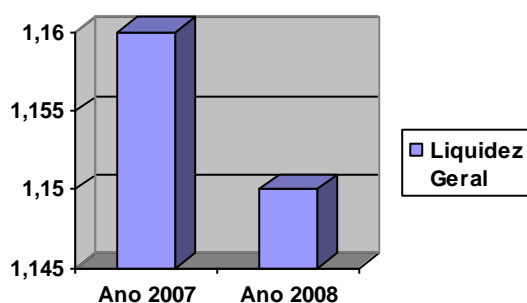
$$\text{Liquidez Geral} = \frac{\text{AC} + \text{Real. L/P}}{\text{PC} + \text{Real. L/P}}$$

A liquidez geral indica quanto à empresa possui em dinheiro, bens e direitos realizáveis a curto e longo prazo, para fazer face às suas dívidas totais. A interpretação do índice de liquidez geral é no sentido de quanto maior melhor, pois se apurado um resultado menor que 1 significa dizer que a empresa estaria financiando as aplicações no permanente com recursos de terceiros. Isso não é bom já que os investimentos em permanente têm retorno demorado e devem ser financiados preferencialmente com recursos próprios, caso contrário pode gerar grandes dificuldades futuramente.

Conforme o gráfico abaixo, observamos que ocorreu uma diminuição da liquidez geral da

empresa, caindo de R\$ 1,162 em 2007 para R\$ 1,156 em 2008. Resultado que deve ser acompanhado com atenção levando em consideração a exigibilidade de suas dívidas.

GRÁFICO 4 - LIQUIDEZ GERAL



4. ESTUDO DOS INDICADORES DE ENDIVIDAMENTO

Estes quocientes procuram dar indicações sobre o grau de endividamento da empresa, ou seja, evidencia sua política de obtenção de recursos, se o seu Ativo vem sendo financiado com Recursos Próprios ou de Terceiros e em que proporção.

Os índices que avaliam o endividamento e as garantias oferecidas aos capitais de terceiros são índices estáticos, devido ao fato de envolverem em suas fórmulas apenas elementos do Balanço Patrimonial. Dentre os mais importantes podemos citar:

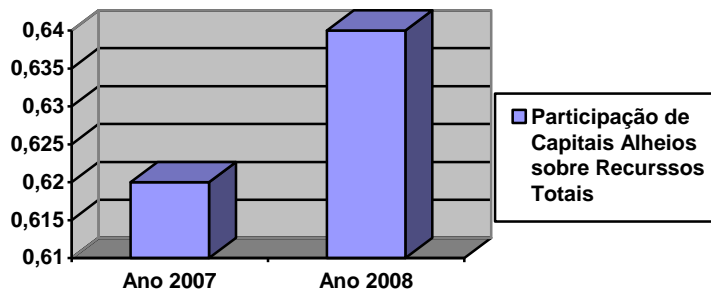
4.1 QUOCIENTE DE PARTICIPAÇÃO DE CAPITAIS ALHEIOS S/ RECURSOS TOTAIS

$$Q. \text{ Part. Cap. Alheios s/ Rec. Totais} = \frac{PC + \text{Exig. L/P}}{RT}$$

Este quociente indica o percentual de capital de terceiros em relação aos recursos totais, retratando a dependência da empresa em relação aos recursos externos. Quanto menor este quociente, melhor; significa que quanto menor for a participação de capitais de terceiros na empresa, menor será seu grau de endividamento, e maior será sua liberdade financeira para tomar decisões.

A Natura apresentou um aumento no resultado desse indicador, que não é favorável porque demonstra a dependência em relação aos recursos de terceiros, conforme demonstrado no gráfico abaixo.

GRÁFICO 5 – Participação de Capitais Alheios sobre Recursos Totais

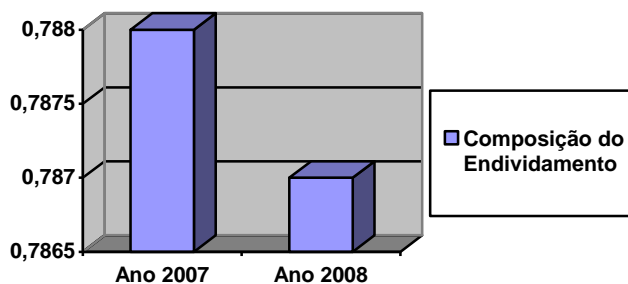


4.2 QUOCIENTE DE PARTICIPAÇÃO DIV. C/P SOBRE ENDIV. TOTAL

$$Q. \text{ Part. C/P s/ End. Total} = \frac{PC}{PC + \text{Ex. L/P}}$$

Este quociente indica quanto da dívida total da empresa deverá ser paga em curto prazo, isto é, as obrigações em curto prazo comparadas com as obrigações totais. Quanto menor for este quociente, melhor para a empresa (<1).

GRÁFICO 6 – Composição do Endividamento



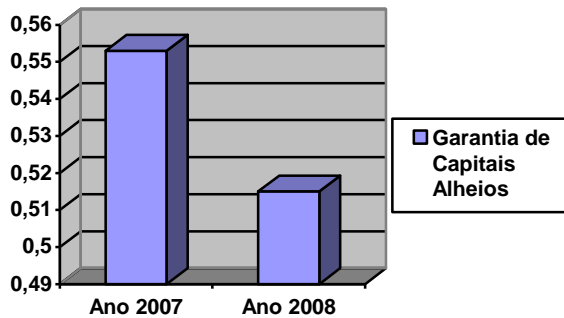
4.3 GARANTIA DOS CAPITAIS ALHEIOS

$$\text{Garantia de Capitais Alheios} = \frac{PL}{PC + \text{Ex. L/P}}$$

As garantias de capitais de terceiros fornecem uma indicação da utilização de recursos de

terceiros relativamente aos recursos próprios, e ainda, indica o montante de recursos de terceiros utilizado para gerar lucro. Geralmente quanto maior o endividamento, maior é a sua alavancagem financeira, conseqüentemente, maior será o risco e possibilidade de retorno esperado.

GRÁFICO 7 – Garantia de Capitais Alheios



5. ESTUDO DOS INDICADORES DE ATIVIDADE

Estes indicadores procuram caracterizar aspectos operacionais das atividades económicas de uma empresa, indentificado a rapidez com que uma empresa cobra os seus créditos de clientes, regulariza as suas dívidas para com os fornecedores e faz girar os seus estoque de existências.

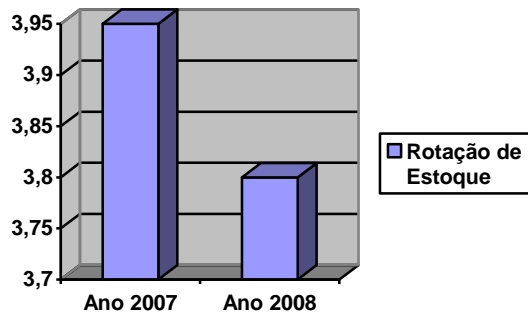
Devido a sua natureza, tais quocientes usualmente apresentam seus resultados em dias, meses ou períodos, fracionários ou múltiplos, de um ano.

5.1 ROTAÇÃO DO ESTOQUE

Rotação do estoque indica quantos dias em media, os produtos ficam armazenado na empresa antes de serem vendidos.

$$\text{Rotação do Estoque} = \frac{\text{CPV}}{\text{Estoque Médio}}$$

GRÁFICO 8 – Rotação do Estoque

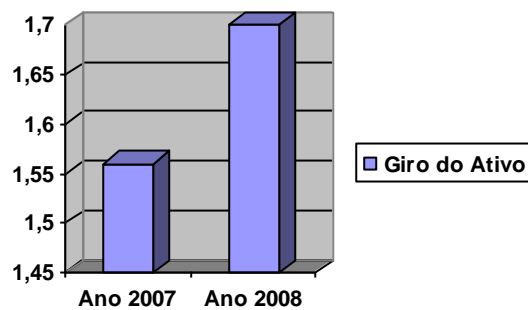


5.2 GIRO DO ATIVO

Este índice mostra a relação entre as vendas do período e os investimentos totais efetuados pela empresa, ou seja, quantas vezes o ativo "girou" ou se renovou pelas vendas.

$$\text{Giro do Ativo} = \frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo Médio}}$$

GRÁFICO 9 – Giro do Ativo

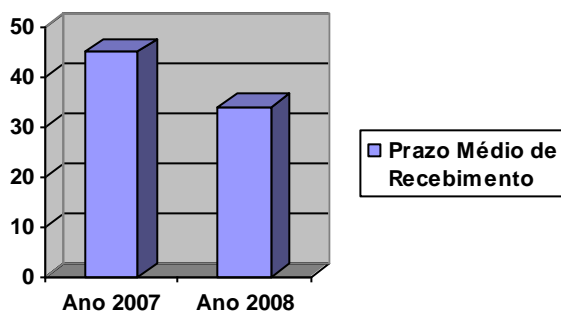


5.3 PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO

O prazo médio de recebimento das vendas indica quantos dias, em média, a empresa leva para receber o dinheiro de suas vendas.

$$\text{Prazo Médio de Recebimento} = \frac{\text{Clientes}}{\text{Vendas}/360}$$

GRÁFICO 10 – Prazo Médio de Recebimento

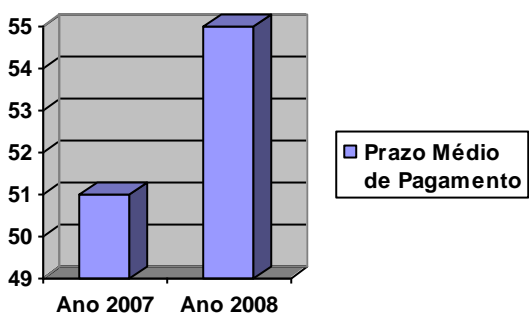


5.4 PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO

O prazo médio de pagamento indica quantos dias em média, a empresa demora a pagar os seus fornecedores.

$$\text{Prazo Médio de Pagamento} = \frac{\text{Fornecedores}}{\text{Compras}/360}$$

GRÁFICO 11 - Prazo Médio de Pagamento



5.5 QUOCIENTE DE POSICIONAMENTO RELATIVO

O Quociente de Posicionamento Relativo estabelece a razão entre o que se tem a receber e pagar, ou seja, indica se os prazos de recebimentos estão mais alongados que os prazos de pagamentos. O ideal é que primeiro a empresa receba o fruto de suas vendas para em seguida efetuar o pagamento aos fornecedores. Tornando esse quociente inferior a 1 ou, pelo menos, ao

redor de 1 a fim de garantir uma posição neutra.

O quociente de posicionamento da Natura é bom, levando em consideração que na relação estabelecida os prazos de recebimento são inferiores aos de pagamento: 0,88 e 0,62 em 2007 e 2008 respectivamente.

$$\text{Quociente de Posicionamento Relativo} = \frac{\text{Prazo Médio de Recebimento}}{\text{Prazo Médio de Pagamento}}$$

6. ESTUDO DOS INDICADORES DE RENTABILIDADE

Os índices de rentabilidade procuram evidenciar qual foi a rentabilidade dos capitais investidos, ou seja, o resultado das operações realizadas por uma organização, por isso, preocupe-se com a situação econômica da empresa.

6.1 RETORNO SOBRE INVESTIMENTO

O índice de Retorno sobre Investimento compara o Lucro Líquido em relação às vendas líquidas do período.

$$\text{Retorno sobre Investimento} = \frac{\text{LL}}{\text{VL}} \times \frac{\text{VL}}{\text{AM}} \times 100$$

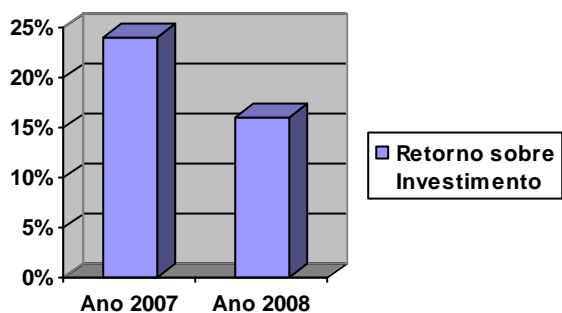
Onde:

LL = Lucro Líquido

VL = Vendas Líquidas

AM = Ativo Médio

GRÁFICO 12 – Retorno sobre Investimento



6.2 TAXA DE RETORNO TOTAL - T

$$\text{Taxa de Retorno Total} = \frac{\text{LAJI}}{\text{VL}} \times \frac{\text{VL}}{\text{CTP}} \times 100$$

Onde:

LAJI = Lucro antes dos juros e impostos

CTP = Capital total menos Aplicações externas

GRÁFICO 13 – Taxa de Retorno Total



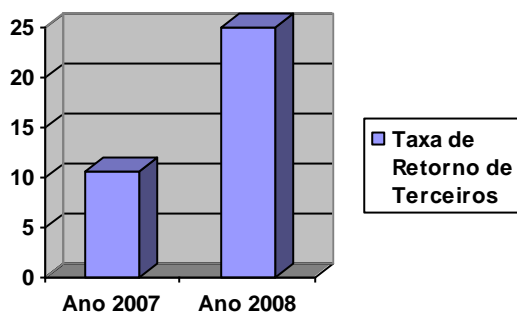
6.3 TAXA DE RETORNO DE TERCEIROS – t

$$\text{Taxa de Retorno de Terceiros} = \frac{\text{Juros}}{\text{CA (FF)}} \times 100$$

Onde:

CA = Capitais Alheios (Fontes Financeiras, empréstimos e financiamentos)

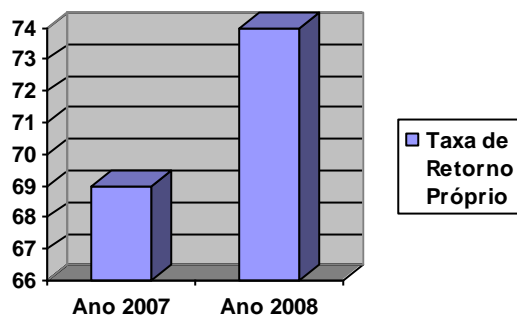
GRÁFICO 14 – Taxa de Retorno de Terceiros - t



6.4 TAXA DE RETORNO PRÓPRIO – tp

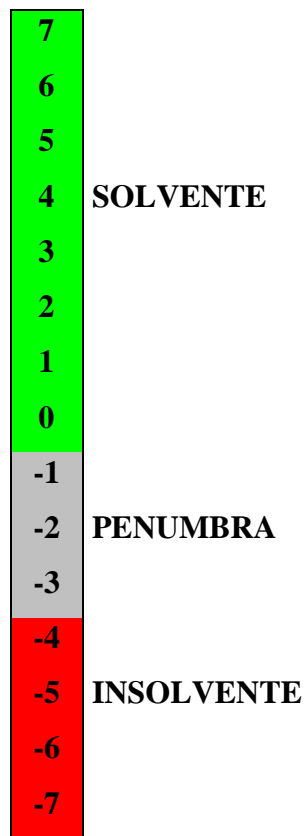
$$\text{Taxa de Retorno Próprio} = \frac{LL}{PL} \times 100$$

GRÁFICO 15 - Taxa de Retorno Próprio



7. ESTUDO DO TERMÔMETRO DE INSOLVÊNCIA

7.1 TERMÔMETRO DE INSOLVÊNCIA DE KANITZ

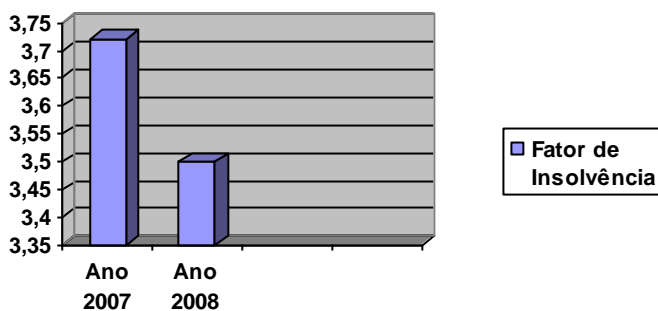


Significa dizer:

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 leva - lá á falência. O intervalo intermediário, de Zero a -3, chamada de “penumbra” representam uma área em que o fator de insolvência não é suficiente para analisar o estado da empresa, mas inspira cuidados.

NATURA	⇒	2007	3,72
		2008	3,50

GRÁFICO 16 – Fator de Insolvência



8. ESTUDO DOS INDICADORES DE OVERTRADING

Overtrading é o estágio anterior à falência que consiste na execução de um número excessivo de transações sem dispor de recursos adequados e suficientes para financiar suas necessidades de capital de giro.

Uma empresa pode ser considerada em situação de *overtrading*, ou caminhando para a mesma quando seu Movimento de Negócios está acima das reais possibilidades da empresa. Se essa situação de overtrading não for percebida e não forem tomadas as medidas cabíveis a tempo para interromper esse processo, a empresa provavelmente estará logo em crise financeira sem retorno, levando a mesma a falência. Esses indícios de desequilíbrio econômico-financeiro podem ser verificados através do Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado do Exercício.

8.1 COMO DETECTAR OS SINTOMAS DE OVERTRADING

Quando uma empresa entra no estado da falta de recursos que vai tornando-se constante, levando o empresário a fazer empréstimos bancários constantemente, significa que a mesma está com sintomas de overtrading, e nesse caso não é necessário uma análise de balanço.

Para detectar os vários outros sintomas de overtrading é necessário uma eficiente Análise de Balanços.

Segundo o Prof. Alberto Possetti, os eventos provocadores de desequilíbrio operacional são de ordem interna e externa à empresa, todavia devem ser observados não isoladamente, mas

sim de acordo com o setor analisado.

8.1.1 Fatores Internos

- Sistemática queda nos índices de liquidez;
- Estado crônico de escassez de disponibilidades;
- Excesso não justificado de Ativo Fixo, causando atrofiamento do Ativo Circulante;
- Lucro Líquido muito baixo em relação ao movimento dos negócios, articulado com o índice de inflação do período e prazos de recebimento das vendas e permanência de estoque; custos excessivos ou descontrolados;
- Declínio acentuado nas vendas reais;
- Excesso de produção ou de estocagem não absorvidos pelo mercado (ou invendável);
- Ciclo financeiro crescente;
- Elevado nível de participação das despesas financeiras em relação às vendas;
- Distribuição excessiva de lucros;
- Dificuldades em pagar débitos de funcionamento;
- Máquinas e equipamentos obsoletos, com reflexo negativo na competição junto ao mercado;
- Greve de funcionários e/ou outros problemas na força de trabalho;
- Localização inadequada, por decisão empresarial;
- Devolução de vendas.

8.1.2 Fatores Externos

• Empresa operando de forma em que adquire insumos / produtos de fornecedores oligopolizados que ditam abusivamente os preços e, na outra ponta, vende para poucos clientes de alto poder. Poderá ocorrer também aquisição de insumos / produtos em quantidades superiores à necessidade, por imposição de:

- Fornecedores;
- Carga tributária;
- Dificuldades na contratação de mão-de-obra;
- Greve de funcionários de fornecedores e de clientes, de sorte a interromper a fluidez dos negócios;

- Recessão/ estagnação/ inflação;
- Sazonalidade do produto;
- Moda;
- Localização inadequada da empresa, por disposição legal;
- Intervenção governamental via política econômica;
- Gastos forçados de adaptação para atender a exigências de entidades de controle do meio ambiente.

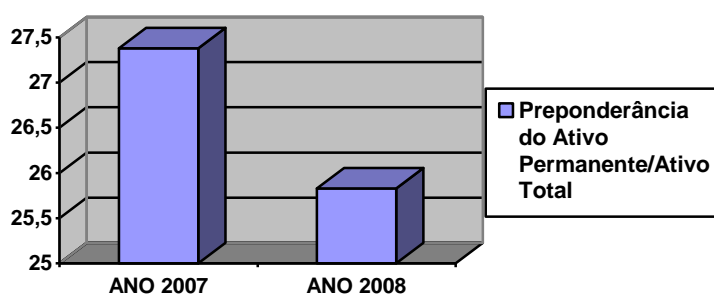
8.2 ESTUDO E ANÁLISE DE ÍNDICES

O estudo dos índices de liquidez oferece aos analistas dados muito importantes. Mas, será necessário complementar com outros indicadores para a verificação da concreta tendência ao desequilíbrio econômico-financeiro.

Ativo Permanente / Ativo Total

Este índice indica a preponderância do Ativo Permanente sobre o Ativo Total. Um resultado elevado nesse índice comprometeria a expansão operacional da empresa, pois um aumento desordenado do Ativo Permanente causa um atrofiamento do Circulante. O que não ocorre com a Natura conforme demonstrado abaixo:

GRÁFICO 17 - Preponderância do Ativo Permanente sobre o Ativo Total.



Caso ocorresse um aumento desordenado, poderia provocar uma diminuição no Ativo Circulante, comprometendo a expansão operacional da Companhia e seu equilíbrio financeiro.

Ativo Circulante / Ativo Total

Indica a preponderância do Ativo Circulante em relação ao Ativo Total. Quanto maior o ativo circulante melhor o giro dos negócios.

Capitais Próprios / Ativo Total

Indica o grau de endividamento do ativo em relação a Capitais Alheios, os Recursos de Terceiros, são mais onerosos, porque levam a dependência da Companhia a esses credores, quebrando a autonomia financeira da Companhia, levando a posteriores desequilíbrios, logo quanto maior esse índice melhor será.

CGP = Patrimônio Líquido – Ativo Permanente

O Capital de Giro Próprio representa o Ativo Circulante sendo financiado pelo Patrimônio Líquido, sendo favorável essa situação, porque o Patrimônio Líquido é um recurso menos oneroso que o Capital Alheio, logo quanto maior o Capital de Giro Próprio, melhor será.

Passivo Circulante+Passivo Exigível a LP/Ativo Circulante

Evidencia quanto do Ativo Circulante está sendo financiado por Capitais de Terceiros.

Lucro Líquido/Vendas

Representa a Margem de Lucro Líquido proporcionada pelas vendas efetuadas, logo quanto maior seu resultado melhor será para a Companhia.

Estoque/Ativo Circulante

Este indicador mostra quanto do Ativo Circulante é absorvido pelos estoques. A crescente participação dos estoques no Ativo Circulante, não absorvidos pelo nível de vendas, pode ser fator de desequilíbrio.

Duplicatas a Receber/Ativo Circulante

Este indicador revela a preponderância das Duplicatas a Receber na composição do Ativo Circulante. De igual forma dos estoques, a crescente participação das Duplicatas a Receber na formação do Ativo Circulante, sem que haja uma boa compatibilidade entre os Prazos Médios de Recebimento e Prazos Médios de Pagamento aos fornecedores, poderá levar a Companhia ao *Overtrading* (Desequilíbrio econômico-financeiro).

Fornecedores/Estoque

Representa a parcela dos estoques ainda a pagar aos fornecedores

Aumento de Capitais Alheios de C/P / Aumento das Vendas

Este resultado é relativo à unidade. Representa se o aumento do endividamento está proporcional ao aumento do volume de vendas.

Aumento dos Estoques / Aumento do CMV

Este índice é relativo à unidade. Mostra-nos se o volume dos estoques esta se baseando efetivamente no aumento do volume de vendas ou não.

Seu resultado não deve ser superior à unidade, já que dessa forma indica que os estoques cresceram mais que as vendas, assim a Companhia esta imobilizando capital, por deliberação do empresário ou por falta de mercado para a colocação da produção e/ou estoques, essa situação é desfavorável, sendo um sintoma de *Overtrading*.

Aumento do Faturamento a Receber / Aumento das Vendas

Este índice é relativo à unidade e indica se o aumento do volume de Faturamento a Receber esta se baseando efetivamente no aumento do volume de vendas.

Se superior à unidade, indica que o Faturamento a Receber cresceu mais que as vendas, situação desfavorável, já que a Companhia deve buscar vender à vista. Logo quanto maior (que

um) pior será.

Havendo exceções, no caso de uma política empresarial voltada para a estocagem, prevendo dificuldades futuras de aquisições de matérias primas ou prevendo próximos aumentos de demanda no mercado, poderá afetar os indicadores, da mesma forma uma política de créditos mais flexível pode interferir no resultado, devendo ser observado se o aumento de prazo esta sendo contrabalançado com o aumento na cobrança de juros.

Fora essas exceções, um resultado quanto maior (que um), pior será. Podendo levar ao *Overtrading* (Desequilíbrio econômico financeiro).

Vendas / Capital de Giro Próprio

Este índice revela se os Capitais Próprios são suficientes para manter o desenvolvimento do volume de negócios (das vendas). O resultado deste indicador deve ficar entre zero e um, indicando que as vendas são menores que o Capital de Giro Próprio, assim as vendas são financiadas inteiramente por recursos próprios (Patrimônio Líquido) havendo ainda certa folga de recursos próprios, destinadas para o Ativo Permanente.

9. ESTUDO DO EBITDA

O EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes Depreciation and Amortization) ou LAJIDA (Lucro Antes dos Juros, Impostos, Depreciações e Amortizações), representa a geração operacional de caixa da empresa. Quanto a empresa gera de recursos apenas em sua atividade, sem levar em consideração os efeitos financeiros e de impostos. É um importante indicador para avaliar a qualidade operacional da empresa.

Trata-se de um número muito valorizado pelo mercado de avaliação de uma empresa, pois é um indicador que mede a produtividade e a eficiência do negócio. Visa avaliar os ativos a longo prazo e o valor econômico agregado, podendo também ser utilizado como indicador auxiliar dentro das perspectivas financeiras de uma empresa.

10. ASPECTOS POSITIVOS IDENTIFICADOS

Atendimento individualizado e personalizado;
Informações acerca da utilização dos produtos;
Troca de Produtos;
Alta tecnologia.

11. ASPECTOS NEGATIVOS IDENTIFICADOS

➤ Foco do relacionamento na consultora

- Nenhum controle no relacionamento entre: consultora e consumidora;
- Possibilidade de troca de empresa com risco de levar consigo toda a sua carteira de clientes.

➤ Na Administração dos Negócios

- Podemos observar no ano de 2008, que devido o Prazo Médio de Pagamento de Fornecedores (55 dias), ter sido inferior ao Prazo Médio de Renovação dos Estoques (95 dias), tais financiamentos (Ciclo Financeiro) foram direcionados às vendas e ainda para parte do tempo de estocagem.
- Uma liquidez imediata baixa em relação aos outros índices de liquidez, isto causado pelo grande valor investido nos estoques e vendas a prazo, principalmente no estoque que teve um aumento considerável de 2007 pra 2008.

12. SUGESTÕES

- Acelerar o recebimento de duplicatas, sem afastar os clientes por excesso de cobrança, dessa forma a empresa estará reduzindo suas receitas de vendas, no entanto novos clientes serão atraídos por poderem adquirir um produto por um preço inferior e o aumento no volume físico de vendas poderá aumentar os lucros. Mesmo que isso não ocorresse à redução do investimento em duplicatas a receber poderia justificar essa medida.
- A Rotação de Capital deve ser incrementada pela redução de recursos ociosos,

trabalhando com o menor nível de recursos e mantendo o volume de vendas constante e através do aumento no volume de vendas, mantendo constante o capital aplicado.

- Uma medida para que a empresa aumente a rotatividade de seus estoques, diminuindo o tempo em que os recursos ficam parados, seria a adoção de uma política de fixação dos preços de vendas, onde reduzindo o preço de suas vendas, cairá a sua margem de ganho, mas poderá ter como contrapartida o aumento da sua rotação de capital, compensando a diminuição da margem de ganho, por um possível incremento nas vendas, além disso, deverão estudar meios para diminuir suas deduções, impostos, despesas com vendas e financeiras, para que se tenha uma eficaz taxa de retorno.

13. CONCLUSÕES

De acordo com as informações extraídas de suas demonstrações financeiras, podemos constatar que no geral a empresa apresenta bons índices de liquidez, garantindo o seu giro. Possui uma boa lucratividade, chegando a 14% do valor das vendas liquidas.

Trata-se de uma empresa que atua com o desenvolvimento, a industrialização e a comercialização, na sua maioria através de vendas diretas realizadas por suas Consultoras, de cosméticos, fragrâncias em geral e produtos de higiene pessoal. Entre outras características, a forma como se dão as vendas acaba por justificar uma evidência encontrada em suas demonstrações: No Ativo Circulante da natureza a conta de maior relevância é à conta de Clientes.

Se compararmos os exercícios de 2007 e 2008, podemos observar que houve uma diminuição considerável na conta de Empréstimos e Financiamentos de curto prazo, o que é favorável para a empresa. E ainda, apresenta um quadro onde opera com dívidas na sua maioria em longo prazo, isso significa que sua Liquidez Corrente não está comprometida.

O alto grau de endividamento em relação a capitais de terceiros (62,49% em 2007 e 64,13% em 2008), não chega a ser preocupante uma vez que isso se deve ao ramo da atividade da empresa e não compromete suas atividades.

No mais devemos salientar que as perspectivas para o futuro da empresa são boas, haja vista que ela vem apresentando um bom faturamento. Desta forma vemos que o estudo apresentado é capaz de mostrar o perfil atual da empresa, a progressão que trouxe a empresa a esta situação e traçar as tendências para o futuro.

14. REFERÊNCIAS

SILVA, José Pereira da. Análise financeira das empresas. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

MARION, José Carlos. Contabilidade empresarial. 7. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

MARION, José Carlos. Análise das demonstrações contábeis: contabilidade empresarial. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

FALANDO sobre a Fundamentação Teórica da Análise Financeira. Disponível em: <http://www.eps.ufsc.br/disserta99/lucca/cap2.html>. Acesso em: 30 mai. 2009.

FALANDO sobre as Notas Explicativas. Disponível em: <http://natura.infoinvest.com.br>. Acesso em: 30 mai. 2009.

FALANDO sobre a Análise dos Demonstrativos Financeiros. Disponível em: http://www.peritocontador.com.br/artigos/Curso_de_Analise_Financeira.htm. Acesso em: 23 de abril de 2009.

FALANDO sobre o Desequilíbrio Econômico-Financeiro das Empresas (OVERTRADING). Disponível em: <http://www.peritocontador.com.br/artigos/overtrading.htm>. Acesso em: 23 de abril de 2009.

ANEXOS

ANEXO I – BALANÇO PATRIMONIAL

Balanço Patrimonial Ativo (x R\$ 1000)	ATUALIZADO	2007		2008		
Descrição da Conta:	2007	AV	2008	AV	AH	Nº INDICE
Ativo Total	2.144.488	100,00%	2.115.907	100,00%	98,67%	100,00%
Ativo Circulante	1.443.147	67,30%	1.463.168	69,15%	101,39%	102,76%
Disponibilidades	442.282	20,62%	350.497	16,56%	79,25%	80,32%
Disponível	442.282	20,62%	350.497	16,56%	79,25%	80,32%
Aplicações financeiras	0	0,00%	0	0,00%	0,00%	0,00%
Créditos	584.261	27,24%	470.401	22,23%	80,51%	81,60%
Clientes	584.261	27,24%	470.401	22,23%	80,51%	81,60%
Estoques	273.927	12,77%	333.632	15,77%	121,80%	123,44%
Outros	142.678	6,65%	308.638	14,59%	216,32%	219,24%
Partes relacionadas	0	0,00%	0	0,00%	0,00%	0,00%
IR e CSLL diferidos	57.089	2,66%	77.024	3,64%	134,92%	136,74%
Impostos a recuperar	53.860	2,51%	122.364	5,78%	227,19%	230,26%
Adiantamento a colaboradores	3.894	0,18%	6.941	0,33%	178,26%	180,67%
Ganhos não realizados com derivativos	0	0,00%	38.062	1,80%	0,00%	0,00%
Outros créditos	27.835	1,30%	64.247	3,04%	230,82%	233,93%
Ativo Não Circulante	701.341	32,70%	652.739	30,85%	93,07%	94,33%
Ativo Realizável a Longo Prazo	114.101	5,32%	106.119	5,02%	93,00%	94,26%
Créditos Diversos	0	0,00%	106.119	5,02%	0,00%	0,00%
Valores a receber de acionistas	0	0,00%	0	0,00%	0,00%	0,00%
Impostos a recuperar	24.312	1,13%	20.823	0,98%	85,65%	86,81%
IR e CSLL diferidos	37.441	1,75%	36.958	1,75%	98,71%	100,04%
Depósitos judiciais	42.116	1,96%	41.017	1,94%	97,39%	98,71%
Adiantamento a fornecedores	4.943	0,23%	2.071	0,10%	41,89%	42,46%
Aplicações financeiras	5.289	0,25%	5.250	0,25%	99,26%	100,60%
Créditos com Pessoas Ligadas	0	0,00%	0	0,00%	0,00%	0,00%
Com Controladas	0	0,00%	0	0,00%	0,00%	0,00%
Ativo Permanente	587.240	27,38%	546.620	25,83%	93,08%	94,34%
Investimentos	0	0,00%	0	0,00%	0,00%	0,00%
Participações em Controladas	0	0,00%	0	0,00%	0,00%	0,00%
Imobilizado	517.616	24,14%	494.008	23,35%	95,44%	96,73%
Intangível	69.624	3,25%	52.612	2,49%	75,57%	76,59%
Diferido	0	0,00%	0	0,00%	0,00%	0,00%
Balanço Patrimonial Passivo (x R\$ 1000)						
Descrição da Conta:	2007	AV	31/12/2008	AV	AH	Nº INDICE
Passivo Total	2.144.488	100,00%	2.115.907	100,00%	98,67%	100,00%
Passivo Circulante	1.056.333	49,26%	1.067.537	50,45%	101,06%	102,43%
Empréstimos e Financiamentos	315.254	14,70%	190.550	9,01%	60,44%	61,26%
Fornecedores	191.634	8,94%	186.188	8,80%	97,16%	98,47%
Impostos, Taxas e Contribuições	129.295	6,03%	177.802	8,40%	137,52%	139,37%
Dividendos a Pagar	259.546	12,10%	311.854	14,74%	120,15%	121,78%
Provisões para riscos tributários cívics e trabalhistas	14.641	0,68%	15.791	0,75%	107,85%	109,31%
Dívidas com Pessoas Ligadas	0	0,00%	0	0,00%	0,00%	0,00%
Provisões diversas	969	0,05%	0	0,00%	0,00%	0,00%
Salários	94.991	4,43%	130.706	6,18%	137,60%	139,46%
Fretes a pagar	19.686	0,92%	25.560	1,21%	129,84%	131,59%
Provisões para perdas contratos de swap	6.929	0,32%	0	0,00%	0,00%	0,00%
Outras contas a pagar	23.387	1,09%	29.085	1,37%	124,37%	126,05%
Passivo Não Circulante	347.325	16,20%	349.948	16,54%	100,76%	102,12%
Passivo Exigível a Longo Prazo	283.651	13,23%	289.480	13,68%	102,05%	103,43%
Empréstimos e Financiamentos	283.651	13,23%	289.480	13,68%	102,05%	103,43%
Provisões	55.664	2,60%	51.144	2,42%	91,88%	93,12%
Prov. riscos tributários, cívics e trab.	55.664	2,60%	51.144	2,42%	91,88%	93,12%
Provisões para perdas em controladas	0	0,00%	0	0,00%	0,00%	0,00%
Outros obrigações	8.010	0,37%	9.324	0,44%	116,40%	117,98%
Patrimônio Líquido	740.830	34,55%	698.422	33,01%	94,28%	95,55%
Capital Social Realizado	426.164	19,87%	391.423	18,50%	91,85%	93,09%
Reservas de Capital	168.454	7,86%	140.470	6,64%	83,39%	84,51%
Reservas de Lucro	180.271	8,41%	161.736	7,64%	89,72%	90,93%
Legal	0	0,00%	0	0,00%	0,00%	0,00%
Ações em Tezouraria	-2.947	-0,14%	(368)	-0,02%	12,49%	12,66%
Ajustes de Avaliação Patrimonial	-9.168	-0,43%	5.161	0,24%	-56,30%	-57,06%
Lucros/Prejuízos Acumulados	-21.944	-1,02%	0	0,00%	0,00%	0,00%

ANEXO II – DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

Demonstração do Resultado (x R\$ 1000)		2007		2008		
Descrição da Conta:	2007 Atualiz.	AV%	2008	AV%	AH%	Nº. INDICE
VENDAS BRUTAS	4.693.057	139,99	4.912.233	135,77	104,67	96,98%
Deduções da Receita Bruta	(1.340.745)	(39,99)	(1.294.214)	(35,77)	96,53	89,44%
RECEITA LIQUIDA DE VENDAS	3.352.312	100,00	3.618.019	100,00	107,93	100,00%
Custo de Bens e/ou Serviços Vendidos	(1.082.547)	(32,29)	(1.154.669)	(31,91)	106,66	98,83%
LUCRO BRUTO	2.269.764	67,71	2.463.350	68,09	108,53	100,56%
DESPESAS/ RECEITAS OPERACIONAIS	(1.591.124)	(47,46)	(1.715.671)	(47,42)	107,83	99,91%
Com Vendas	(1.127.215)	(33,62)	(1.259.273)	(34,81)	111,72	103,51%
Gerais e Administrativas	(418.665)	(12,49)	(404.529)	(11,18)	96,62	89,53%
Remuneração dos Administradores	(10.407)	(0,31)	(13.853)	(0,38)	133,11	123,34%
Participação dos colab. e adm. no lucro	(31.272)	(0,93)	(56.927)	(1,57)	182,04	168,67%
Receitas Financeiras	55.683	1,66	109.707	3,03	197,02	182,55%
Despesas Financeiras	(63.582)	(1,90)	(119.149)	(3,29)	187,39	173,63%
Outras Receitas Operacionais	4.335	0,13	28.353	0,78	0,00	0,00%
Outras Despesas Operacionais	0,00	0,00	0	0,00	0,00	0,00%
Resultado da Equivalência Patrimonial	0,00	0,00	0	0,00	0,00	0,00%
RESULTADO OPERACIONAL	678.641	20,24	747.679	20,67	110,17	102,08%
RESULTADO ANTES DO IR E DO CSLL	678.641	20,24	747.679	20,67	110,17	102,08%
Provisão para IR e Contribuição Social	(170.880)	(5,10)	(229.568)	(6,35)	134,34	124,48%
IR Diferido	0,00	0,00	0	0,00	0,00	0,00%
Participações/Contribuições Estatutárias	0,00	0,00	0	0,00	0,00	0,00%
Participações	0,00	0,00	0	0,00	0,00	0,00%
Contribuições	0,00	0,00	0	0,00	0,00	0,00%
Reversão dos Juros sobre Capital Próprio	0,00	0,00	0	0,00	0,00	0,00%
LUCRO LIQUIDO DO EXERCICIO	507.761	15,15	518.111	14,32	102,04	94,54%

ANEXO III – INDICADORES DE LIQUIDEZ

Quociente de Liquidez 2007

$$QLC = \frac{AC}{PC} = \frac{1.443.147}{1.056.333} = 1,366$$

$$QLI = \frac{DISP}{PC} = \frac{442.282}{1.056.333} = 0,419$$

$$QLS = \frac{AC - EST}{PC} = \frac{1.169.220}{1.056.333} = 1,107$$

$$QLG = \frac{AC+Real L/P}{PC+Ex L/P} = \frac{1.557.248}{1.339.984} = 1,162$$

Quociente de Liquidez 2008

$$QLC = \frac{AC}{PC} = \frac{1.463.168}{1.067.537} = 1,371$$

$$QLI = \frac{DISP}{PC} = \frac{350.497}{1.067.537} = 0,328$$

$$QLS = \frac{AC - EST}{PC} = \frac{1.129.536}{1.067.537} = 1,058$$

$$QLG = \frac{AC+Real L/P}{PC+Ex L/P} = \frac{1.569.287}{1.357.017} = 1,156$$

ANEXO IV – INDICADORES DE ENDIVIDAMENTO

Quociente de endividamento 2007

$$\text{Q. Part. Cap. Alheios s/ Rec. Totais} = \frac{\text{PC+Ex L/P}}{\text{RT}} = \frac{1.339.984}{2.144.488} = 62,49\%$$

$$\text{Q. Part.Div. C/P s/ End. Total} = \frac{\text{PC}}{\text{PC+Ex L/P}} = \frac{1.056.333}{1.339.984} = 78,83\%$$

$$\text{Garantia de Capitais Alheios} = \frac{\text{PL}}{\text{PC+Ex L/P}} = \frac{740.830}{1.339.984} = 55,29\%$$

Quociente de endividamento 2008

$$\text{Q. Part. Cap. Alheios s/ End. Total} = \frac{\text{PC+Ex L/P}}{\text{RT}} = \frac{1.357.017}{2.115.907} = 64,13\%$$

$$\text{Q. Part.Div. C/P s/ End. Total} = \frac{\text{PC}}{\text{PC+Ex L/P}} = \frac{1.067.537}{1.357.017} = 78,67\%$$

$$\text{Garantia de Capitais Alheios} = \frac{\text{PL}}{\text{PC+Ex L/P}} = \frac{698.422}{1.357.017} = 51,47\%$$

ANEXO V – INDICADORES DE ATIVIDADE

Indicadores de Atividades 2007

ROTAÇÃO DO ESTOQUE

$$RE = \frac{CPV}{Em} = \frac{1.082.547}{273.927} = 3,95$$

$$\text{Meses} \quad \frac{12}{4} = 3,0 \quad x \quad 30 = 91$$

$$\text{Dias} \quad \frac{360}{3,95} = 91$$

GIRO DO ATIVO

$$GA = \frac{VL}{Amedio} = \frac{3.352.312}{2.144.488} = 1,56$$

PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO

$$PMR = \frac{CLIENTES}{VENDAS/360} = \frac{584.261}{13.036} = 45$$

PRAZO MEDIO DE PAGAMENTO

$$PMPC = \frac{Fornecedores}{Compras/360} = \frac{191.634}{3.767,98} = 51$$

$$\begin{aligned} CMV &= \text{Est. Inicial} + \text{Compras} - \text{Est. Final} \\ \text{COMPRAS} &= \text{CMV} + \text{EST.FINAL} - \text{EST. INICIAL} \\ \text{COMPRAS} &= 1.082.547,03 + 273.927 = 1.356.473,96 \end{aligned}$$

Quociente de Posicionamento Relativo

$$QPR = \frac{PMR}{PMP} = \frac{45}{51} = 0,88$$

Indicadores de Atividades 2008

ROTAÇÃO DO ESTOQUE

$$RE = \frac{CPV}{Em} = \frac{1.154.669}{303.779} = 3,80$$

$$\text{Meses} \quad \frac{12}{4} = 3,2 \quad x \quad 30 = 95$$

$$\text{Dias} \quad \frac{360}{4} = 95$$

GIRO DO ATIVO

$$GA = \frac{VL}{Amedio} = \frac{3.618.019}{2.130.198} = 1,70$$

PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO

$$PMR = \frac{CLIENTES}{VENDAS/360} = \frac{470.401}{13.645} = 34$$

PRAZO MEDIO DE PAGAMENTO

$$PMP = \frac{Fornecedores}{Compras/360} = \frac{186.188}{3.373,26} = 55$$

$$\begin{aligned} CMV &= \text{Est. Inicial} + \text{Compras} - \text{Est. Final} \\ \text{COMPRAS} &= \text{CMV} + \text{EST.FINAL} - \text{EST. INICIAL} \\ \text{COMPRAS} &= 1.154.669,00 + 333.632 - 273.926,94 = 1.214.374,06 \end{aligned}$$

Quociente de Posicionamento Relativo

$$QPR = \frac{PMR}{PMP} = \frac{34}{55} = 0,62$$

ANEXO VI – INDICADORES DE RENTABILIDADE

RENTABILIDADE 2007

RETORNO SOBRE INVESTIMENTO

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

$$\frac{LL}{VL} = \frac{507.761}{3.352.312} = 15\%$$

$$= 24\%$$

$$\frac{VL}{AM} = \frac{3.352.312}{2.144.488} = 1,56$$

TAXA DE RETORNO TOTAL

$$T = \frac{LAJI}{VL} \times \frac{VL}{CPT} \times 100$$

$$\frac{LAJI}{VL} = \frac{678.641}{3.352.312} = 20\%$$

$$= 32\%$$

$$\frac{VL}{CPT} = \frac{3.352.312}{2.139.199} = 1,57$$

TAXA DE RETORNO DE TERCEIROS

$$t = \frac{\text{Juros}}{CA(FF)} \times 100$$

$$t = \frac{63.582}{598.905} \times 100 = 10,62$$

TAXA DE RETORNO PRÓPRIA

$$tp = \frac{LL}{PL} \times 100$$

$$tp = \frac{507.760,75}{740.830} \times 100 = 69$$

RENTABILIDADE 2008

RETORNO SOBRE INVESTIMENTO

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

$$\frac{LL}{VL} = \frac{518.111}{3.618.019} = 14\%$$

$$= 16\%$$

$$\frac{VL}{AM} = \frac{3.618.019}{3.202.442} = 1,13$$

TAXA DE RETORNO TOTAL

$$T = \frac{LAJI}{VL} \times \frac{VL}{CPT} \times 100$$

$$\frac{LAJI}{VL} = \frac{747.679}{3.618.019} = 21\%$$

$$= 35\%$$

$$\frac{VL}{CPT} = \frac{3.618.019}{2.110.657} = 1,71$$

TAXA DE RETORNO DE TERCEIROS

$$t = \frac{\text{Juros}}{CA(FF)} \times 100$$

$$t = \frac{119.149}{480.030} \times 100 = 24,82$$

TAXA DE RETORNO PRÓPRIA

$$tp = \frac{LL}{PL} \times 100$$

$$tp = \frac{518.111}{698.422} \times 100 = 74$$

ANEXO VII – FATOR DE INSOLVÊNCIA

FATOR DE INSOLVÊNCIA 2007

$$X1 = \frac{LL}{PL} * 0,05 \quad X1 = \frac{507.761}{740.830} * 0,05 \quad X1 = 0,03$$

$$X2 = \frac{AC+Real L/P}{EX.TOTAL} * 1,65 \quad X2 = \frac{1.557.248}{1.403.658} * 1,65 \quad X2 = 1,83$$

$$X3 = \frac{AC - EST}{PC} * 3,55 \quad X3 = \frac{1.169.220}{1.056.333} * 3,55 \quad X3 = 3,93$$

$$X4 = \frac{AC}{PC} * 3,55 \quad X4 = \frac{1.443.147}{1.056.333} * 1,06 \quad X4 = 1,45$$

$$X5 = \frac{EX.TOTAL}{PL} * 0,33 \quad X5 = \frac{1.403.658}{740.830} * 0,33 \quad X5 = 0,63$$

$$FI = X1+X2+X3-X4-X5 \quad FI = 3,72$$

FATOR DE INSOLVÊNCIA 2008

$$X1 = \frac{LL}{PL} * 0,05 \quad X1 = \frac{518.111}{698.422} * 0,05 \quad X1 = 0,04$$

$$X2 = \frac{AC+Real L/P}{EX.TOTAL} * 1,65 \quad X2 = \frac{1.569.287}{1.417.485} * 1,65 \quad X2 = 1,83$$

$$X3 = \frac{AC - EST}{PC} * 3,55 \quad X3 = \frac{1.129.536}{1.067.537} * 3,55 \quad X3 = 3,76$$

$$X4 = \frac{AC}{PC} * 3,55 \quad X4 = \frac{1.463.168}{1.067.537} * 1,06 \quad X4 = 1,45$$

$$X5 = \frac{EX.TOTAL}{PL} * 0,33 \quad X5 = \frac{1.417.485}{698.422} * 0,33 \quad X5 = 0,67$$

$$FI = X1+X2+X3-X4-X5 \quad FI = 3,50$$

ANEXO VIII – INDICADORES DE OVERTRADING

Análise 2007			Análise 2008		
$\frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Ativo Total}} \times 100$	$= \frac{587.240}{2.144.488} \times 100$	27,38	$\frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Ativo Total}} \times 100$	$= \frac{546.620}{2.115.907} \times 100$	25,83
$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Ativo Total}} \times 100$	$= \frac{1.443.147}{2.144.488} \times 100$	67,30	$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Ativo Total}} \times 100$	$= \frac{1.463.168}{2.115.907} \times 100$	69,15
$\frac{\text{Capitais Próprios}}{\text{Ativo Total}} \times 100$	$= \frac{740.830}{2.144.488} \times 100$	34,55	$\frac{\text{Capitais Próprios}}{\text{Ativo Total}} \times 100$	$= \frac{698.422}{2.115.907} \times 100$	33,01
CGP = Patrimônio Líquido - Ativo Permanente	= 153.590		CGP = Patrimônio Líquido - Ativo Permanente	= 151.802	
$\frac{\text{CGP = Pas.Circulante + Pas.EXL/P}}{\text{Ativo Circulante}} \times 100$	$= \frac{1.339.984}{1.443.147} \times 100$	92,85	$\frac{\text{CGP = Pas.Circulante + Pas.EXL/P}}{\text{Ativo Circulante}} \times 100$	$= \frac{1.357.017}{1.463.168} \times 100$	92,75
$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas}} \times 100$	$= \frac{507.761}{4.693.057} \times 100$	10,82	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas}} \times 100$	$= \frac{518.111}{4.912.233} \times 100$	10,55
$\frac{\text{Estoque}}{\text{Ativo Circulante}} \times 100$	$= \frac{273.927}{1.443.147,29} \times 100$	18,98	$\frac{\text{Estoque}}{\text{Ativo Circulante}} \times 100$	$= \frac{333.632}{1.463.168,00} \times 100$	22,80
$\frac{\text{Dupl. A Receber}}{\text{Ativo Circulante}} \times 100$	$= \frac{584.261}{1.443.147} \times 100$	40,49	$\frac{\text{Dupl. A Receber}}{\text{Ativo Circulante}} \times 100$	$= \frac{470.401}{1.463.168} \times 100$	32,15
$\frac{\text{Fornecedores}}{\text{Estoques}} \times 100$	$= \frac{191.634}{273.927} \times 100$	69,96	$\frac{\text{Fornecedores}}{\text{Estoques}} \times 100$	$= \frac{186.188}{333.632} \times 100$	55,81
$\frac{\text{Títulos Descontados}}{\text{Faturamento a Receber}} \times 100$	$= \frac{0}{584.261} \times 100$	0,00	$\frac{\text{Títulos Descontados}}{\text{Faturamento a Receber}} \times 100$	$= \frac{0}{470.401} \times 100$	0,00
$\frac{\text{Aumento de Cap. Alheios de C/P}}{\text{Aumento das Vendas}}$			$\frac{\text{Aumento de Cap. Alheios de C/P}}{\text{Aumento das Vendas}}$	$= \frac{11.203}{219.176}$	0,05
$\frac{\text{Aumento dos Estoques}}{\text{Aumento do CMV}}$			$\frac{\text{Aumento dos Estoques}}{\text{Aumento do CMV}}$	$= \frac{59.705}{72.122}$	0,83
$\frac{\text{Aumento do Faturamento a Receber}}{\text{Aumento das vendas}}$			$\frac{\text{Aumento do Faturamento a Receber}}{\text{Aumento das vendas}}$	$= \frac{-113.860}{219.176}$	-0,52
$\frac{\text{Vendas}}{\text{Capital de Giro Próprio}}$	$= \frac{3.352.312}{153.590}$	21,83	$\frac{\text{Vendas}}{\text{Capital de Giro Próprio}}$	$= \frac{3.618.019}{151.802}$	23,83

ANEXO IX – ESTUDO DO EBITDA

Demonstração do Resultado (x R\$ 1000)

Descrição da Conta:	01/01/07 a 31/12/07	2007 Atualiz.	2008
VENDAS BRUTAS	4.301.614	4.693.056,55	4.912.233
Deduções da Receita Bruta	(1.228.915)	(1.340.745,03)	(1.294.214)
RECEITA LIQUIDA DE VENDAS	3.072.699	3.352.311,52	3.618.019
Custo de Bens e/ou Serviços Vendidos	(992.253)	(1.082.547)	(1.154.669)
LUCRO BRUTO	2.080.446	2.269.764,50	2.463.350
DESPESAS/ RECEITAS OPERACIONAIS	(1.378.799)	(1.504.268,32)	(1.644.974)
Com Vendas	(1.033.195)	(1.127.214,71)	(1.259.273)
Gerais e Administrativas	(383.745)	(418.665,41)	(404.529)
Remuneração dos Administradores	(9.539)	(10.407,04)	(13.853)
Participação dos colab. e adm. no lucro	(28.664)	(31.272,40)	(56.927)
Depreciação/Amortização	76.344	83.291	89.608
EBITDA	701.647	765.496	818.376
MARGEM %	22,83%	22,83%	22,62%