



***CASICRE
REVESTIMENTOS
CERÂMICOS S/A.***

Análise dos Demonstrativos Contábeis II

Giselle Guilber L. de Sousa (0001009401)
guilberls@yahoo.com.br

*Belém – Pará
2003*



INTRODUÇÃO	3
CASICRE REVESTIMENTOS CERÂMICOS S/A	4
ANÁLISE DA CAPACIDADE DE PAGAMENTO DA EMPRESA	11
<i>Quociente de Liquidez Comum</i>	11
<i>Quociente de Liquidez Seco</i>	12
<i>Quociente de Liquidez Imediata</i>	13
<i>Quociente de Liquidez Geral</i>	14
AVALIAÇÃO DO EMPREENDIMENTO À LUZ DOS INDICADORES DE ATIVIDADE	15
<i>Rotação do Estoque</i>	16
<i>Rotação de Ativo</i>	17
<i>Prazo Médio de Recebimento</i>	18
<i>Prazo Médio para Pagamento</i>	19
<i>Quociente de Posicionamento Relativo</i>	20
ANÁLISE DO NÍVEL DE ENDIVIDAMENTO	21
<i>Quociente de Participação em Dívidas a Curto Prazo sobre Endividamento Total</i>	21
<i>Quociente de Participação de Capital de Terceiros sobre Recursos Totais</i>	22
<i>Quociente de Participação de Capital Próprio sobre Capital Alheio</i>	22
RENTABILIDADE E VIABILIDADE ECONÔMICA DO NEGÓCIO	23
<i>Margem de Lucro sobre as Vendas</i>	23
<i>Rotação de Capital</i>	24
<i>Taxa de Retorno do Investimento</i>	25
ESTUDO DO FATOR DE INSOLVÊNCIA	25
ESTUDO RELACIONANDO OS INDICADORES ESTÁTICOS, DINÂMICOS E DE VELOCIDADE	27
<i>Indicadores Estáticos</i>	27
<i>Nível de Endividamento Total</i>	27
<i>Garantia de Capital de Terceiros</i>	28
<i>Imobilização do Capital Próprio</i>	29
<i>Imobilização do Capital Próprio suplementado pelos Capitais Devidos de Longo Prazo</i>	29
<i>Liquidez Geral</i>	30
<i>Capital Circulante Líquido</i>	30
<i>Indicadores de Velocidade para Análise Financeira</i>	31
<i>Rotação do Estoque</i>	31
<i>Rotação de Crédito</i>	31
<i>Rotação de Débito</i>	32
<i>Indicadores Dinâmicos</i>	32
<i>Taxa de Retorno sobre o Investimento Total</i>	32
<i>Rentabilidade do Patrimônio Líquido do Ponto de Vista Operacional</i>	33
<i>Rentabilidade do Patrimônio Líquido do Ponto de Vista dos Proprietários da Empresa</i>	33
ANÁLISE DO DESEQUILÍBRIO ECONÔMICO – FINANCEIRO	33
ANÁLISE DA POSIÇÃO DA EMPRESA NO EBITDA	37
ASPECTOS POSITIVOS DAS ESTRATÉGIAS DE GESTÃO	39
ASPECTOS NEGATIVOS IDENTIFICADOS NA ADMINISTRAÇÃO DOS NEGÓCIOS	40
CONCLUSÃO	45
<i>Sugestões ao Empresário:</i>	45
BIBLIOGRAFIA	47
ANEXOS	48



Introdução

Este é um trabalho referente à Disciplina “Análise dos Demonstrativos Contábeis II”, nesta Universidade.

Propomo-nos assim, averiguar minuciosamente os dados de uma empresa de grande porte no cenário nacional e também com reconhecimento em sua área, no campo internacional.

A Casicre Revestimentos Cerâmicos S/A é uma empresa que trabalha com a produção e vendas de azulejos e pisos diferenciados, e temos por meta, com este trabalho, fazer as análises necessárias, tomando por base Indicadores e Quocientes, com a finalidade principal de extrair tendências, a fim de obtermos os resultados referentes ao funcionamento e perspectivas econômico – financeiras da empresa, tendo conhecimento do que poderá ocorrer no futuro da mesma.

Almejamos ser claros em nossas propostas, para que haja compreensão e entendimento dos possíveis usuários de nossas informações.



CASICRE REVESTIMENTOS CERÂMICOS S/A

CNPJ: 97.566.169/0001-83

A CASICRE REVESTIMENTOS CERÂMICOS S/A tem por objetivo a fabricação e comércio de revestimentos cerâmicos, tais como, azulejos e pisos esmaltados, bem como seus componentes e acessórios.

O crescimento da Empresa aconteceu tanto no mercado interno quanto no mercado externo. No mercado interno ela alcançou um faturamento de R\$ 221,9 milhões e um crescimento de 3,8%. No mercado internacional a empresa comercializou 7,2 milhões de m², representando 20,1% das exportações brasileiras de revestimentos cerâmicos, gerando um faturamento de R\$ 58,4 milhões (9,0% superior ao de 2001). Os produtos foram comercializados para mais de 50 países, principalmente para os Estados Unidos, Canadá, Argentina e Reino Unido.

Dentre as ações envolvendo a Empresa em 2001 destacam-se:

- Lançamento do Porcellanato Pietra Portinari;
- Única Empresa de revestimentos cerâmicos incluída entre as 500 Maiores e Melhores do Brasil, da revista Exame;
- Primeira do setor classificada no Ranking das 500 Maiores do Sul (RS/SC/PR), da revista Amanhã;
- Maior e mais rentável empresa cerâmica do sul (RS/SC/PR), segundo análise da Fundação Getúlio Vargas publicada na revista Expressão;
- Única Empresa do setor a participar como apoiadora nacional dos eventos Chão & Teto;
- Participação como expositora das feiras internacionais *CERSAIE* (Bologna-Itália), *COVERINGS* (EUA) e *SURFACES* (Las Vegas-EUA);
- Participação como expositora na FEICON – Feira Internacional da Indústria da Construção (São Paulo-SP) e na FEHAB – Feira da Habitação (São Paulo-SP), participou também de feiras regionais realizadas nos diversos estados do país;



- Realização de testes contínuos dos produtos junto ao CTC – Centro de Tecnologia em Cerâmica, para manutenção do certificado das normas técnicas exigidas pelo CCB – Centro Cerâmico do Brasil;
- Apoio a eventos e solicitações da comunidade nas áreas social, educacional, cultural e esportiva;
- Realização de eventos internos de incentivo à qualidade, produtividade, redução de energia e preservação do meio ambiente.

Dentre os prêmios conquistados no decorrer do ano destacam-se:

- Prêmio ANAMACO – 2º Lugar – Pisos Cerâmicos – Categoria "Grandes Clientes": concedido pela Associação Nacional dos Comerciantes de Material de Construção, de acordo com pesquisa realizada pelo IBOPE – Instituto Brasileiro de Opinião Pública e Estatística;
- Prêmio Top Anamaco/ADVB Categoria Marketing e Vendas. O vencedor foi o *case*
- "Ele é o maior" sobre o piso República, da Marca Portinari, com 60X100cm – o maior piso fabricado no Brasil: concedido pela ANAMACO – Associação Nacional dos Revendedores de Materiais de Construção e ADVB – Associação dos Dirigentes de Venda do Brasil. Prêmio recebido durante a FEICON – Feira Internacional da Indústria da Construção, em São Paulo (SP);
- Prêmio Nacional de Energia – Etapa Regional – Categoria Ecologia – Modalidade Projetos Corporativos entre ONGs Ambientalistas e a Indústria – "Harmonia na Terra" – 1º lugar: concedido à Corporação pela CNI – Confederação Nacional da Indústria ;
- Prêmio Nacional de Energia – Etapa Regional – Categoria Design – Modalidade Gestão do Design Orientado às Exportações – "Processo de Gestão do Design e Desenvolvimento de Produto" – 2º lugar: concedido à Unidade Industrial 06 - Portinari (SC) pela CNI – Confederação Nacional da Indústria ;
- Prêmio Nacional de Energia – Etapa Regional – Categoria Ecologia – Modalidade Conservação dos Insumos de Produção – "Reutilização do Resíduo Esmalte como Matéria Prima do Processo" – 2º lugar: concedido à Unidade Industrial 05 - Eldorado (SC) pela CNI – Confederação Nacional da Indústria;
- Prêmio Nacional de Energia – Etapa Regional – Categoria Produtividade e Qualidade – Modalidade Melhoria no Processo – "Redução do Tempo de Paradas para Troca de Moldes e



Matrizes" – 3º lugar: concedido à Unidade Industrial 05 - Eldorado (SC) pela CNI – Confederação Nacional da Indústria;

- Prêmio Estadual de Conservação e Uso Racional de Energia 2001 – Modalidade Energia Elétrica: concedido à Unidade Industrial 03 - Cemina (GO), pela CNI/FIEG, Ministério de Minas e Energia, Eletrobrás e Petrobrás;
- Prêmio FIEG de Ecologia 2001 – Modalidade Conservação dos Insumos de produção – concedido à Unidade Industrial 03 - Cemina, (GO) pela Federação das Indústrias do Estado de Goiás – FIEG;
- Mérito Lojista do Estado de Minas Gerais – Categoria Materiais de Construção – Acabamentos – Segmento Piso: concedido pelo Conselho do Mérito da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas de Minas Gerais;
- Prêmio Empresa Cidadã 2001 – Categoria Participação Comunitária – Promovido pela Associação dos Dirigentes de Vendas do Brasil/SC – ADVB/SC;
- Prêmio Vilson Kleinübing de Conservação de Energia Elétrica – Categoria Redução de Consumo de Energia – concedido à Unidade Industrial 02 - Incocesa (SC), pela ACIB – Associação Comercial e Industrial de Blumenau ACIB e revista Expressão;
- Prêmio Revenda Construção – Troféu Ruy Ohtake – 2º Lugar: concedido em São Paulo (SP);
- VI Prêmio *Top of Mind* – Mercado Comum – Marcas de Sucesso Minas Gerais 2000-2001 – Categoria: "Liderança" – Realização da Publicação Mercado Comum em parceria com a Gazeta Mercantil;
- Prêmio Trófeu Brasil 500 Anos – Concedido pela TV Studios – Rede TV Sul, em reconhecimento ao destaque da Empresa em suas atividades;
- Prêmio Engenheiro Jorge Lírio de Melhor Fornecedor de Materiais: concedido pela Empresa C. Rolim Engenharia Ltda de Fortaleza (CE).

Participação de Mercado

No mercado brasileiro a Casicre manteve-se na liderança absoluta em vendas de revestimentos cerâmicos, atingindo uma participação de 15,7% entre os associados da ANFACER – Associação Nacional dos Fabricantes de Cerâmica para Revestimentos - e apresentando um volume comercializado de 25,6 milhões de m².

A liderança do mercado decorreu da intensificação das ações de aproximação da Empresa com os construtores, revendedores e especificadores, investimentos em showrooms nos pontos de



vendas, participação do evento Chão & Teto, implantação de verdadeiras boutiques (Espaço Portinari) com atendimento personalizado nas principais revendas e ampliação da linha de produtos, através de lançamentos importantes como o Porcellanato Pietra Portinari.

Para expandir ainda mais suas vendas no mercado externo, a Empresa abriu um escritório nos Estados Unidos em 2000 e criou uma gerência avançada na Europa, possibilitando assim uma maior proximidade aos principais mercados.

Plano Casicre 2005

Como em todos os anos, o Plano Casicre 2005 foi revisado e as suas estratégias realinhadas para os novos cenários que se configuram e trouxe como resultado a concentração dos esforços para:

- Ampliação da oferta do Porcellanato Pietra Portinari, inclusive com lançamento do Porcellanato Pietra Portinari;
- Agregação de valor aos produtos;
- Distribuição, serviços e atendimento;
- Atualização tecnológica e flexibilização industrial;
- Capacitação profissional;
- Sustentação financeira.

Recursos Humanos

Ao final de 2001, a Empresa atingiu 158.400 horas em treinamento de seus 1.690 profissionais, representando 4,4% do total das horas trabalhadas. Foram desenvolvidas atividades para formação básica com cursos do 1º ao 2º graus. A formação de 1º e 2º graus iniciou em 1993 e é feita nas próprias unidades industriais. Só em 2001, o programa envolveu 321 profissionais. Atualmente, 61% de todo o quadro de profissionais já atingiu a escolaridade mínima de 2º grau. Na área da saúde, a Empresa mantém um plano médico-hospitalar para seus profissionais, beneficiando 2.580 pessoas, entre profissionais e dependentes. Para garantir a qualidade de vida também no trabalho, existe um programa de combate ao stress e às doenças profissionais por esforços repetitivos, realizado através de sessões diárias de ginástica laboral.

Relações com a Comunidade



Em conformidade com seus valores, a Empresa participa ativamente da vida das comunidades que abrigam suas unidades industriais, através de apoio aos esportes, às atividades culturais e de lazer e a projetos de restauração urbanística e de escolas.

Dentre as ações comunitárias envolvendo a Casicre em 2001 destacam-se:

- Patrocínio do esporte amador, através da Fundação Municipal de Esportes de Criciúma e da LARM- Liga Mineira de Futebol Amador de Criciúma. A Taça Casicre, em sua 9ª edição – 2001, contou com a participação de 60 equipes divididas em 3 séries (A, B e C), representando 45 bairros de Criciúma – SC e vem sendo considerada pela crítica esportiva como o maior campeonato de futebol amador do sul do país. Desde sua 1ª edição, em 1993, já reuniu um público aproximado de 550 mil pessoas;
- Apoio ao grupo Desafio Jovem, clínica de reabilitação para pessoas dependentes de drogas;
- Auxílio financeiro ao Bairro da Juventude, entidade que atende 1.300 crianças, adolescentes e adultos de famílias de baixa renda e/ou desestruturadas no município de Criciúma – SC;
- Doações em produtos da Empresa e em dinheiro a entidades assistenciais e de classe;
- Auxílio financeiro à Rede Feminina de Combate ao Câncer, entidade formada por voluntárias que orientam e aconselham as mulheres sobre o câncer;
- Campanhas para doação de brinquedos e roupas para as comunidades carentes e entidades assistenciais da região;
- Auxílio financeiro ao Instituto Diomício Freitas, entidade que atende 60 alunos com idade a partir de 14 anos, portadores de deficiência mental leve, auditiva e física, no município de Criciúma – SC;
- Apoio à implantação do Programa Educacional de Resistência à Violência e às Drogas – PROERD, desenvolvido pela Polícia Militar de Santa Catarina, através do patrocínio do material de divulgação do programa;
- Patrocínio do projeto *Junior Achievement*, fundação educativa sem fins lucrativos, que desenvolve a formação de jovens empreendedores, fazendo com que os participantes aprendam, na prática, como fundar e fazer funcionar uma empresa, da criação da idéia do produto ao processo produtivo e à comercialização;
- Apoio ao grupo de teatro amador formado pelos profissionais do Escritório Central da empresa, em Criciúma (SC), já conhecidos por realizarem visitas à hospitais, além de apresentarem peças de conscientização.



• Patrocínio do projeto Harmonia na Terra, dirigido aos professores da rede pública de ensino em vários municípios da região de Florianópolis e do sul do estado catarinense. O programa teve como principal objetivo formar agentes multiplicadores em Ecopedagogia, capacitando professores da Rede Pública de Ensino para promoverem, com seus alunos, atividades que despertem a consciência para a preservação ambiental. O projeto Harmonia na Terra foi desenvolvido pela Instituição Klimata Centro de Estudos Ambientais, entidade sem fins lucrativos com sede em Pântano do Sul, em Florianópolis.

De portas abertas à comunidade, a Casicre recebeu em suas diversas unidades industriais a visita de alunos e professores de escolas municipais, estaduais e federais, de ensino fundamental, médio e superior, bem como de lojistas e clientes. Durante essas visitas, as pessoas estabeleceram contato com o produto revestimento cerâmico e seu processo de desenvolvimento.

Meio Ambiente

O respeito ao meio ambiente é um compromisso público da Casicre. Produzir sem agredir a natureza, obedecendo rigorosamente aos parâmetros dos órgãos fiscalizadores e, mais do que isto, implantar ações efetivas que preservem o patrimônio natural e as fontes de recursos não renováveis, são ações que traduzem a consciência ecológica da Casicre, fundamentada no preceito do desenvolvimento sustentável.

Este compromisso ambiental pôde ser confirmado no trabalho desenvolvido em cada uma das Comissões Internas de Meio Ambiente, criadas nas unidades industriais, que têm gerado nos últimos anos excelentes resultados na recuperação de áreas degradadas, na economia de energia, no reaproveitamento de resíduos sólidos, no tratamento de dejetos e ainda no controle de emissão de gases e outros poluentes.

Desempenho Industrial

Foram produzidos 32,4 milhões de m², representando uma redução de 10,0% sobre o ano de 2000. A fabricação do Porcellanato Pietra Portinari, produto de maior valor agregado, foi o principal motivo pela queda na produção, em decorrência da instalação dos equipamentos e início gradativo de sua produção. Em 2002, o Porcellanato Pietra Portinari atingirá 100% de sua capacidade produtiva, trazendo uma influência muito positiva no faturamento da Empresa.



O nível de qualidade “A” – produtos sem defeito – obteve significativa melhoria, atingindo 89,7%, superior ao de 2000 em 0,8pp. A produtividade atingiu 1.993 m²/mês por profissional ligado à produção.

Informatização

A informática teve como destaque a atualização tecnológica, tanto em hardware quanto em software, melhorando a eficiência dos processos internos e proporcionando um atendimento mais qualificado aos clientes. Dentre as ações realizadas, destacam-se:

- Aquisição de equipamentos para computação móvel (Notebooks e Palms);
- Rede de comunicações, com tecnologia frame-relay, interligando todas as unidades industriais e regionais de vendas com voz, dados, Internet e correio eletrônico;
- Software de comunicação instantânea através dos micros, integrando todos os profissionais na comunicação online;
- Aquisição de vários micros e impressoras;
- Equipamentos para conexão em rede, utilizando tecnologia wireless (rede sem fio);
- Participação em feiras, com câmeras via Internet, comunicação direta dos stands com toda a rede de informática da Casicre;
- Preparação das imagens de produtos, ambientes e paginações para os lançamentos de produtos Porcellanato. Pietra Portinari;
- Sistema de pedidos via Internet.

Apresentação das Demonstrações Contábeis

As demonstrações contábeis foram preparadas em consonância com as práticas contábeis emanadas da legislação societária e em conformidade com a Instrução CVM nº 248 de 29.03.96, as quais, a partir da extinção da correção monetária de balanço pela Lei nº 9.249/95, não prevêm o reconhecimento dos efeitos inflacionários. O ativo permanente e o patrimônio líquido estão atualizados a partir do mês de sua contabilização e formação até 31 de dezembro de 1995. Após esta data os itens equipamentos e instalações industriais estão demonstrados a valores históricos, acrescidos de reavaliação ocorrida em 31 de dezembro de 2000. Os demais componentes foram mantidos pelos seus montantes originais por estarem de acordo com o poder aquisitivo na data do balanço.



CASICRE REVESTIMENTOS CERÂMICOS S/A

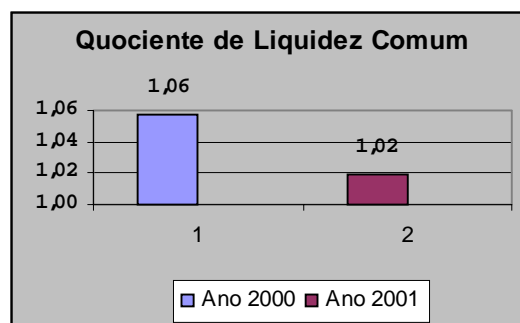
Análise da Capacidade de Pagamento da Empresa

Utilizaremos a seguir os quocientes de Liquidez, para assim, avaliarmos a capacidade de pagamento que a empresa possui diante de seus fornecedores, a curto e a longo prazo, visando compreender a real situação da empresa e objetivando diagnosticar as possíveis incoerências, para assim, sugerir propostas que possam corrigir essas situações.

Quociente de Liquidez Comum

Quociente de Liquidez		ANO 2000		ANO 2001	
QLC	$= \frac{AC}{PC} =$	$\frac{102.405,00}{96.893,00}$	$= 1,06$	$\frac{122.259,00}{119.967,00}$	$= 1,02$

Observando os dados obtidos com a referida análise, concluímos que a empresa apresenta um grau de liquidez comum razoável, o que significa que ela possui um Ativo Circulante superior ao respectivo Passivo, e que ela pode quitar seus débitos, caso necessário, utilizando os seus bens. Nota-se contudo, uma possível carência da empresa, caso não pudesse utilizar todo o seu Ativo Circulante, ou seja, com todo, ela consegue suprir a demanda de obrigações, porém, se houver uma eventualidade, que exija de mais disponibilidades, ela se complicará, pois como podemos notar através dos cálculos, em 2000, a cada uma unidade de obrigação, ela somente possui 1,06 unidade monetária para financiá-la, e em 2001, essa possibilidade de financiamento diminui para 1,02, e mesmo apesar de seu ativo circulante ter tido um acréscimo considerável de 19,4%, seu respectivo crédito teve um aumento de 23,8%, aumento este sem reciprocidade. Isso pode ser um risco à empresa, que se for obrigada a se submeter a uma situação como aquela, precisará buscar outras fontes de sustentação, a fim de que não ocorra nenhum tipo de prejuízo. Entretanto, para uma análise inicial, podemos então concluir que a empresa encontra-se “tranquila” em relação às suas despesas, tomando por base **todo** o seu Ativo Circulante.

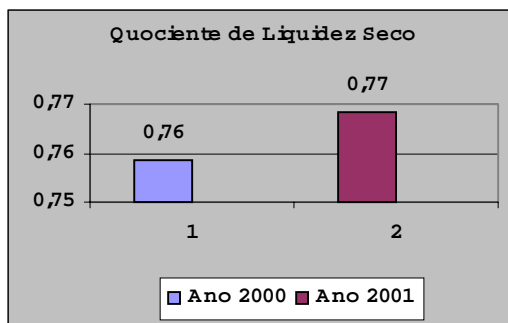


Quociente de Liquidez Seco

		ANO 2000		ANO 2001	
QLS	$= \frac{AC-EST}{PC} =$	$\frac{73.517,00}{96.893,00}$	0,76	$\frac{92.169,00}{119.967,00}$	0,77

Já nesta análise, um pouco mais detalhada, notamos claramente a primeira dificuldade exata: a empresa não consegue financiar seus créditos circulantes se não utilizar todo o seu Estoque como garantia. Aqui, notamos a relevância que o valor dos seus estoques possui sobre suas despesas. Tudo está interligado: a empresa pode ter financiado seus estoques com objetivo de quitar esses financiamentos com o lucro das vendas. Ela não apresenta saldo circulante livre para passar por esse tipo de situação, e se por um acaso, com algum distúrbio de mercado, ocorrer demora no repasse das mercadorias, atraso nas vendas, falta ou demora de giro do estoque, a empresa pode se complicar na hora do pagamento junto a seus credores.

A empresa nessa situação poderia apenas buscar o aumento gradativo das suas disponibilidades, não que isso seja a solução para um problema de liquidez, mas pode ser uma garantia, pois, caso contrário, é evidente que ela depende dos seus estoques para o equilíbrio de sua liquidez. E tudo isso gera também uma maior dependência do capital de terceiros, pois, se não há capital de giro disponível, é preciso buscar outras fontes, provavelmente seus credores.



Quociente de Liquidez Imediata

		ANO 2000	ANO 2001
QLI	$\frac{\text{Disponib.}}{\text{PC}}$	$\frac{1.988,00}{96.893,00} = 0,02$	$\frac{340,00}{119.967,00} = 0,003$

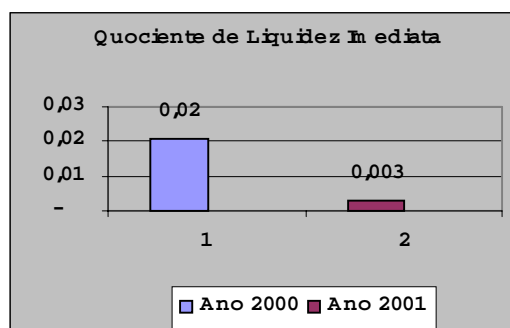
Obviamente, como acabamos de perceber, a Casicre não possui condições necessárias para honrar as suas obrigações de curto prazo, utilizando somente os recursos financeiros disponíveis que possui. Problemática claramente notada nos cálculos acima, os quais nos evidenciam uma vasta disparidade entre os valores disponíveis à empresa em relação a todas as suas obrigações fincadas a curto prazo. Aqui, podemos ver com maior amplitude o que já fora afirmado nas análises acima, e concretizamos a idéia de que, mesmo sendo uma empresa de grande porte, apresenta carência acentuada no seu grau de liquidez imediato, e enfatizamos que a dependência dos seus estoques é muito grande, o que pode ser prejudicial à sua saúde econômica, em situações de emergência, por exemplo. Devemos observar então, quais as possibilidades de melhorar a aplicação dos recursos, fazendo com que uma alocação de capital se torne disponível, caso necessário, o que é mais seguro à empresa.

Baseados no EBITDA, o qual concentra informação no operacional e na capacidade da empresa em gerar caixa, podemos concluir também que, o potencial de gerar caixa não se refere somente ao caixa efetivo. O que pode estar ocorrendo é que parte da receita pode não ter sido à vista, ela pode estar em aberto nas contas a receber – Clientes -, assim como parte das despesas podem não ter sido pagas, estando ainda pendentes nas contas a pagar – Fornecedores - Observemos por este ângulo:



ANO 2000	ANO 2001
Total do Ativo Circulante em 2000: R\$ 102.405,00	Total do Ativo Circulante em 2001: R\$ 122.259,00
Total da conta Clientes: R\$ 71.242,00	Total da conta Clientes: R\$ 71.698,00
Total do Passivo Circulante em 2000: R\$ 96.893,00	Total do Passivo Circulante em 2001: R\$ 119.967,00
Total da conta Fornecedores: R\$ 31.835,00	Total da conta Fornecedores: R\$ 42.702,00

Neste quadro notamos claramente a importância que as contas “Clientes” e “Fornecedores” têm em relação ao Ativo e ao Passivo Circulantes, respectivamente. O que nos deixa mais certificados em poder afirmar a dependência das Contas a Receber pelas vendas – giro do estoque - para poder assim quitar as Contas a Pagar, sem possuir garantia de, por não receber, conseguir saldar as obrigações tão somente com as Disponibilidades.



Quociente de Liquidez Geral

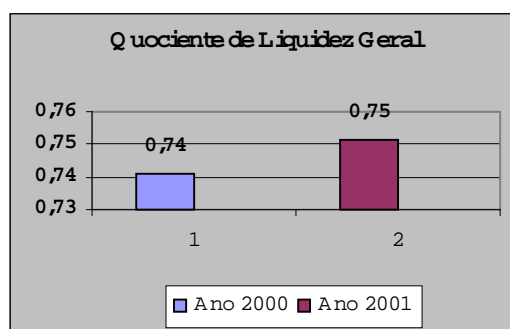
		ANO 2000	ANO 2001
QLG	$\frac{AC+R. L/P}{PC+EX. L/P}$	$\frac{199.454,00}{269.222,00} = 0,74$	$\frac{211.902,00}{281.943,00} = 0,75$



De acordo com as informações obtidas no Balanço Patrimonial e nos cálculos feitos sobre as devidas contas para a análise do grau de liquidez Geral, tivemos a seguinte percepção: já sabemos que o total do Ativo Circulante supera o total das obrigações do Passivo Circulante. Entretanto, o valor correspondente às contas do Ativo Realizável a Longo Prazo estão muito abaixo das respectivas obrigações, tanto em 2000, como em 2001, o que se mostra desfavorável à empresa Casicre S/A.. Analisemos os dados abaixo:

CONTAS	ANO 2000	ANO 2001
Ativo Realizável a Longo Prazo	R\$ 97.049,00	R\$ 89.643,00
Passivo Exigível a Longo Prazo	<u>R\$ 172.329,00</u>	<u>R\$ 161.976,00</u>
TOTAL	R\$ (75.280,00)	R\$ (72.333,00)

Notemos que a diferença é significativamente grande, o que nos leva a concluir que a empresa está apontando para uma dificuldade de financiar sua dívidas a longo prazo, e mesmo somando seus saldos circulantes aos saldos a receber a longo prazo, ela ainda possui aproximadamente 75% do que deve pagar. Sendo assim, terá que buscar meios externos para alcançar resultados futuros satisfatórios, diante dos fatos. A empresa deverá investir mais em métodos que lhe tragam retorno de longo prazo, para tentar cobrir o erro cometido em assumir dívidas, sem perspectiva de liquidez.



Avaliação do Empreendimento à luz dos Indicadores de Atividade

O ciclo operacional de uma empresa é o tempo decorrido entre a saída e o retorno ao caixa, dos recursos aplicados nos fatores de produção e de comercialização. Analisando a atividade da empresa Casicre S/A pudemos chegar a algumas conclusões, que podem confirmar



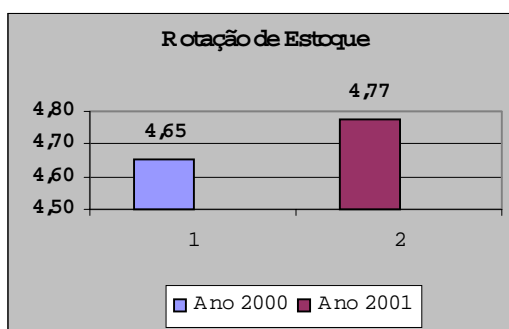
ainda mais o que já fora ressaltado nas apreciações acima, avaliando todo o seu ciclo operacional, baseado nos anos 2000 e 2001.

Rotação do Estoque

Quociente de Atividade		ANO 2000		ANO 2001	
RE	$= \frac{CPV}{EM}$	$\frac{134.468}{28.888}$	= 4,65	$\frac{140.775}{29.489,00}$	= 4,77

Sabemos que quanto maior a rotação dos estoques, menor será o seu prazo de reposição; portanto, mais rapidamente ele retorna em forma de numerário para repor aqueles itens vendidos, e recolocá-los na nova composição de estoques.

Tomando por base que houve um aumento nos estoques da empresa e, consecutivamente, um acréscimo no custo, de 2000 para 2001, de R\$ 6.307,00, notamos que mesmo assim o giro foi um pouco maior de um ano para o outro. Se em 2000, os estoques demoraram 4,65 vezes ou precisaram de 77 dias para se renovar, em 2001 esse giro foi aumentado para 4,77 vezes no ano, ou seja, foi preciso 75 dias para que o estoque fosse renovado. O estoque passa, em média, dois meses e dezesseis dias para ser vendido, isso significa que a empresa só irá repor os seus custos após isso concretizado, e como já podemos analisar nos Quocientes de Liquidez, essa prática não é muito favorável à empresa, mesmo estando no páreo do mercado. Não esquecendo de que quanto maior a rotação do estoque, melhor o desempenho da empresa. Se observarmos mais profundamente, notamos que a empresa está basicamente dependente da venda dos seus estoques para saldar suas obrigações a curto prazo. Logo, se a venda demora a ser concretizada, suas obrigações não serão em todo cumpridas, e isso causa dispêndio e preocupação à empresa. O problema pode estar vindo da forma de negociação entre a empresa, seus credores e clientes.





Sendo assim, avaliaremos a seguir os prazos concedidos e recebidos de pagamentos, e então obteremos uma conclusão mais exata do que pode estar prejudicando a empresa.

Rotação de Ativo

		ANO 2000		ANO 2001	
RA	$\frac{\text{VENDAS LIQ.}}{\text{ATIVO MEDIO}}$	$\frac{211.110}{498.707}$	= 0,42	$\frac{217.678}{505.330,50}$	= 0,43

Sem alterações no quadro de pensamentos sobre as análises, enfatizamos que está ocorrendo uma baixa ou razoável renovação do Ativo pelas vendas, o qual ainda sofreu um pequeno decréscimo. Isso está claramente exposto quando da incapacidade da empresa de cobrir suas despesas a longo prazo, e mais distante ainda, com uma boa margem de ganho, como podemos perceber através dos dados abaixo:

	ANO 2000	ANO 2001
Ativo Realizável a Longo Prazo	R\$ 97.049,00	R\$ 89.643,00
Passivo Exigível a Longo Prazo	<u>R\$ 172.329,00</u>	<u>R\$ 161.976,00</u>
TOTAL	R\$ (75.280,00)	R\$ (72.333,00)

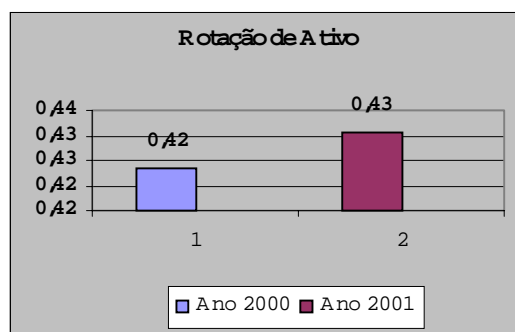
Vendas em 2000: R\$ 211.110,00

Vendas em 2001: R\$ 217.678,00

= **Resultado : R\$ 6.568,00**

Por mais que as vendas tenham crescido de um ano para o outro, não está havendo um aumento na rotação de capital, e isso pode não estar sendo saudável à empresa, a qual está permitindo com que o Passivo gire mais que o Ativo, fazendo com que o seu desempenho não seja tão satisfatório como deveria ser.

O que se pode fazer é aumentar a margem de lucro sobre as vendas para compensar o efeito negativo do giro baixo.



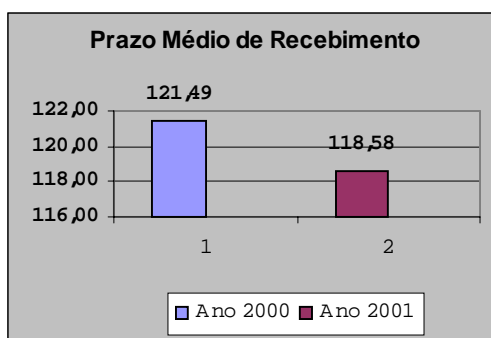
Prazo Médio de Recebimento

		ANO 2000		ANO 2001	
PMR	$= \frac{\text{Contas Recx360}}{\text{Vendas}}$	$\frac{25.647.120}{211.110,00}$	= 121,49	$\frac{25.811.280,00}{217.678,00}$	= 118,58

Notamos, através dos cálculos, que a empresa dá aos seus clientes um prazo médio de saldarem suas obrigações para com a mesma de aproximadamente **quatro meses**, o que pode ser uma das causas do tempo de rotação dos estoques.

Isso poderia ser positivo se ela tivesse uma boa garantia a curto prazo. Contudo, ela apresenta pouco respaldo nesse sentido e para pagar suas dívidas, o ideal seria se o capital estivesse girando de acordo com a sua necessidade de liquidez.

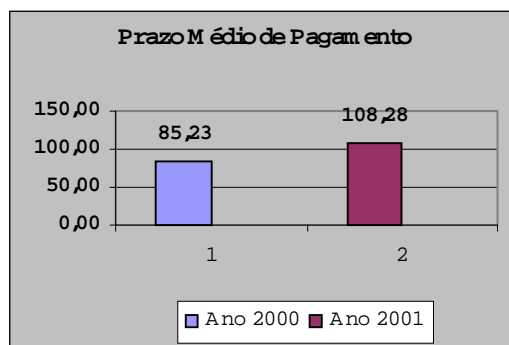
O prejudicial é se a empresa está investindo numa política de maior abertura para créditos (resultado do mercado, da concorrência no comércio), buscando atrair clientes para a empresa, “tentando se adequar” à situação financeira de liquidez dos clientes. A empresa precisa, com urgência, agir fortemente sobre os seus fatores de influência, a fim de encurtar ao máximo esse prazo e mantê-lo equiparado com o prazo de pagamento dado à empresa. Mesmo que ela deixe de receber certo dinheiro, ela terá maior grau de certeza e terá melhores condições de suprimir esse quadro de desvantagens. Além disso, ela ainda pode investir em alguns meios de descontos a pagamentos antecipados ou em menor tempo, para dinamizar e não acabar se prejudicando ainda mais com a política adotada.



Prazo Médio para Pagamento

			ANO 2000		ANO 2001	
PMP	=	$\frac{\text{FORN.X 360d}}{\text{COMPRAS}}$	=	$\frac{11.460.600,00}{134.468} = 85,23$	=	$\frac{15.372.720,00}{141.977,00} = 108,28$

É importante do ponto de vista financeiro que a empresa adote uma política de compra e venda a crédito de forma a **receber primeiro para depois pagar**. Observando essa dinâmica, ratificamos que o método adotado pela empresa de financiamentos não está lhe sendo favorável. O prazo de pagamento das suas contas parceladas pode ser normal, contudo, quando comparamos com os prazos dados aos seus clientes, vemos que há uma disparidade cronológica, o que pode estar causando dificuldades na hora de saldar suas despesas. Isso, porque ela tem aproximados **três** meses para o pagamento ou cumprimento das obrigações auferidas durante os dois anos analisados, enquanto que ela oferece aos seus clientes um prazo superior, igual a quatro meses. As dívidas vencem mais rápido que os direitos a receber, o que faz com que a empresa fique sempre com débitos pendentes, ou então é obrigada a buscar fontes externas de suprir essa deficiência, como empréstimos a juros, ou retenção não esperada de gastos para ser leal aos seus pagamentos. A empresa precisa analisar melhor este método de créditos aos seus clientes; ou ela busca negociações junto aos fornecedores, a fim de aumentarem seus prazos de pagamento ou parte para um trabalho de modificações no quadro de financiamentos junto aos seus clientes, para que os prazos de pagamento e recebimento de numerário da empresa fiquem, pelo menos, equiparados. O ideal seria se reduzisse ao máximo o prazo médio de recebimento das contas a receber derivadas de financiamentos de vendas, e aumentar o mais que possível o nível de **rotação** das contas a receber, para que houvesse uma garantia sobre as obrigações a saldar.

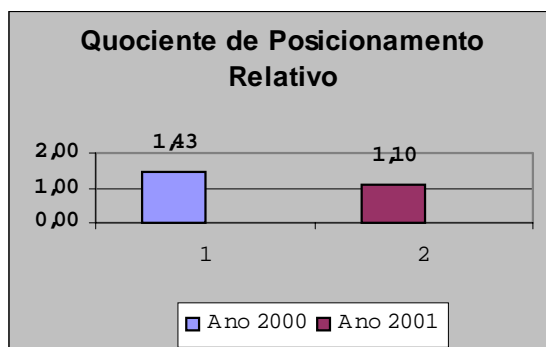


Quociente de Posicionamento Relativo

		ANO 2000	ANO 2001
QPR	$= \frac{FMR}{FMP} =$	$\frac{121,49}{85,23} = 1,43$	$\frac{118,58}{108,28} = 1,10$

Aqui podemos observar com mais clareza a diferença entre os prazos dados aos clientes e os prazos ofertados pelos fornecedores, de pagamento de financiamentos a crédito desta empresa. Ela acaba fazendo pagamentos uma vez a mais do que recebendo em um ano (média de 2000 e 2001).

E este é um fator desfavorável à empresa, pois o excesso de “recebíveis” diminui o giro do ativo, proporcionando dificuldade econômico-financeira no setor. Ressaltamos mais uma vez, que é preciso aumentar a margem de lucro sobre as vendas para compensar o efeito negativo do giro baixo.



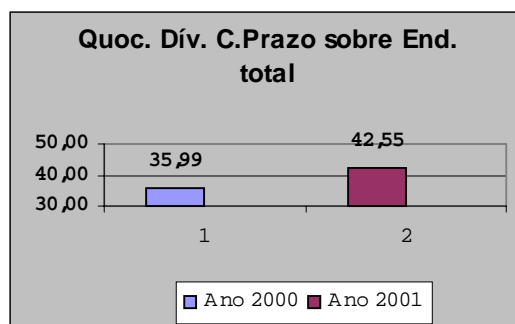
Análise do Nível de Endividamento

Quociente de Participação em Dívidas a Curto Prazo sobre Endividamento Total

Quociente de Endividamento			ANO 2000		ANO 2001			
Q. Part. Dív. C/P	=	$\frac{P.C \times 100}{P.C. + EX. L/P}$	9.689.300,00	=	35,99	11.996.700,00	=	42,55
s/ Endiv. Total			269.222,00			281.943,00		

Nesta análise, fizemos diversos cálculos e suposições e notamos que o maior grau de endividamento da empresa não é a curto prazo – como já fora destacado em outras análises acima – e sim a longo prazo: em 2000, as dívidas a curto prazo equivaleram a 36% do endividamento total; logo, as dívidas contraídas a longo prazo, 64% do total. E em 2001, a curto prazo, 42,6% do total, e a longo prazo, 57,4%. Reafirmamos a problemática verificada nas análises do Quociente de Liquidez Geral, nas quais o valor correspondente às contas do Ativo Realizável a Longo Prazo estão muito abaixo das respectivas obrigações, tanto em 2000, como em 2001, o que se mostra desfavorável à empresa Casicre S/A .

Observando detalhadamente o Balanço Patrimonial, notamos que as maiores dívidas são as financiadas nas contas “Fornecedores” e “Instituições Financeiras”, numa média de R\$ 37.268,50 e R\$ 36.106,50, respectivamente, o que nos leva a acreditar que a empresa está comprando e emprestando em larga escala, sem obter as respectivas contas de contrapartida, para o saldo legal desses negócios.

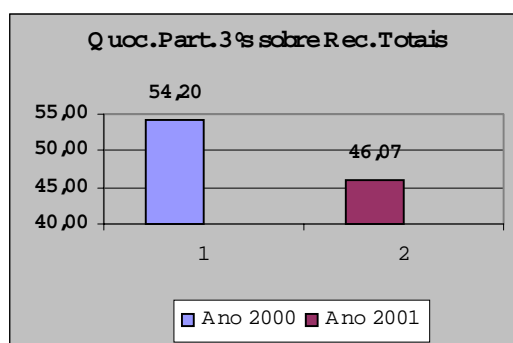




Quociente de Participação de Capital de Terceiros sobre Recursos Totais

			ANO 2000		ANO 2001			
Q. Part. Cap. 3º s/ rec. Total	=	$\frac{P.C. + Ex. L/P \times 100}{Passivo Total}$	26.922.200,00	=	54,20	$\frac{28.194.300,00}{611.954,00}$	=	46,07
			496.707,00					

Notemos agora, como o quadro avança um pouco em relação às análises acima. De acordo com os dados, vemos que em 2000 a empresa apresentava uma dependência relativa de endividamento, dos capitais de terceiros, mais de 50% dos recursos estavam comprometidos com capital alheio, o que não é muito favorável à empresa. Entretanto, em 2001, houve um decréscimo do poder de terceiros sobre os recursos totais, o qual diminuiu para 46%. Isso tudo foi um ponto positivo, que conseguiu fincar uma maior participação de capital próprio sobre todos os recursos, diminuindo um pouco a porcentagem do Ativo Total financiada com recursos de terceiros. Notemos, por exemplo, que houve um aumento nas Reservas de Lucros, de R\$ 38.515,00, em 2000, para R\$ 45.461,00, em 2001, o que pode também ter contribuído para inverter ou diminuir quadro de endividamento da empresa.

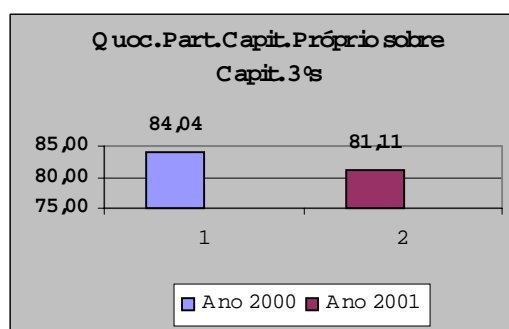


Quociente de Participação de Capital Próprio sobre Capital Alheio

			ANO 2000		ANO 2001			
Q. Part. Cap. Próp. s/ Cap. Alheio	=	$\frac{PL * 100}{P.C + Ex. L/P}$	22.626.400,00	=	84,04	$\frac{22.869.400,00}{281.943,00}$	=	81,11
			269.222,00					

Este Quociente nos mostra que garantia os recursos próprios oferecem às dívidas totais, e como podemos notar, a empresa ainda não possui total garantia para resguardar os recursos de terceiros, ou seja, o resultado ainda foi menor que UM, em 2001, houve um pequeno decréscimo.

É como se fosse da seguinte maneira: a cada uma unidade monetária de dívidas, a empresa só apresenta em média 82,6% de recursos próprios para saldá-la. Sabemos que, quanto maior for o resultado, melhor será o desempenho financeiro da empresa, ou seja, maior será a garantia que os capitais próprios oferecem para resguardar os recursos de terceiros. A empresa tem potencial para tanto, como uma detentora de tantas influências no mercado interno e externo. Ela precisa buscar meios de solucionar essa problemática, aumentando os seus recursos próprios, em detrimento aos recursos de terceiros, investidos na empresa, para que ela não venha futuramente, tornar-se completamente dependente de capital alheio, para permanecer no mercado. Como já enfatizamos em questões anteriores, e sabemos que uma das maiores preocupações está nas despesas exigíveis a longo prazo, o ideal seria que ela começasse a aumentar a margem de lucros sobre as vendas, afim de que o capital próprio avançasse sobre os recursos alheios.



Rentabilidade e Viabilidade Econômica do Negócio

Margem de Lucro sobre as Vendas

		ANO 2000		ANO 2001	
Margem	$= \frac{\text{Luc. Líq} \times 100}{\text{Venda Líq.}}$	$\frac{825.800,00}{211.110}$	= 3,91	$\frac{243.000}{217.678}$	= 1,12

Pelas análises, percebemos uma queda na margem de lucro sobre as vendas de aproximadamente 71%, de 2000 para 2001, queda esta não relacionada com a baixa no nível de vendas, pois, observando as Demonstrações do Resultado dos Exercícios, notamos que as vendas subiram em R\$ 6.568,00 de um ano para o outro, com uma possível redução nos preços, o que não pode ter sido a causa geradora da queda na margem de lucros. Notamos, entretanto, que o



Custo das Mercadorias Vendidas igualmente teve uma elevação de R\$ 6.307,00, e as Despesas com Vendas, de R\$ 8.412,00, além do acréscimo significativo de outras contas de despesa, paralelamente ao decréscimo de contas de receita.

Apesar de tudo isso, a empresa ainda apresenta um pequeno nível de lucro sobre as vendas, o que precisa aumentar, para garantir sua estabilidade financeira. Vale ressaltar que, a redução no preço de venda e, conseqüentemente, a queda na margem de ganho, não quer dizer que haverá uma redução na rentabilidade, uma vez que a diminuição da Margem de Ganho pode ser compensada com um aumento na rotação de capital, por um possível incremento nas vendas. Vejamos então a situação de giro do capital da empresa, através dos cálculos feitos sobre a rotação.

Rotação de Capital

		ANO 2000		ANO 2001	
Rotação	$= \frac{\text{Venda Líq.}}{\text{Ativo Médio}}$	$\frac{211.110}{498.707,00}$	0,42	$\frac{217.678,00}{505.330,50}$	0,43

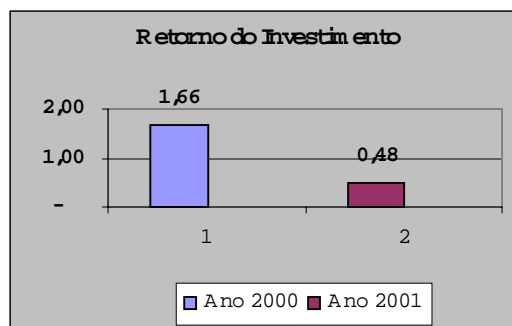
Nesse caso, depois de tantos pressupostos, notamos que, mesmo com uma queda na Margem de Ganho, não houve um aumento razoável ou como esperávamos, na rotação do capital, e o Ativo não está girando como deveria. O giro de Ativo está baixo, as Contas a Receber a longo prazo não conseguem superar as respectivas Contas a Pagar, os prazos dados à empresa para pagamento das suas dívidas são mais curtos do que os prazos ofertados aos seus clientes (o que deveria ser, no mínimo, equiparado), os estoques estão girando em média 4,7 vezes por ano, enfim. Apesar de ainda haver uma margem de ganho nas vendas e um retorno dos investimentos, não é um resultado tão satisfatório. Pode estar acontecendo que os métodos de custeio sejam mais onerosos, os investimentos não estejam de acordo com os retornos e a margem de lucro não está superando as expectativas. A empresa precisa buscar novas fontes de investimento para que o Ativo gire com mais frequência e para que o lucro sobre as vendas seja mais vantajoso.

Taxa de Retorno do Investimento

		ANO 2000	ANO 2001
R I	= Marg x Rot =	1,66	0,48

Notemos que, a margem de lucro sobre as vendas, em 2000, foi positiva, e assim, o Ativo teve uma baixa rotação. Contudo, em 2001, a margem caiu em mais de 70% e a rotação do Ativo não mudou praticamente nada. Isso fez com que o retorno de todo o investimento caísse para 0,48, em 2001. O natural é que, com uma redução nos preços (queda na margem de ganho), o Ativo gire mais, o que não está ocorrendo.

A empresa precisa investir urgentemente numa política de preços de vendas, de proteção ao capital, buscando meios de aumentar a margem de lucro sobre cada venda, fazendo investimentos mais a curto prazo e buscando formas de pagamento com maiores prazos, para dar abertura ao giro de capital e aumento nas receitas, diminuindo o tempo de armazenamento de mercadorias no estoque, com métodos de vantagens e novas negociações, para que o resultado positivo dessas vendas venha suprimir as deficiências neste setor.



Estudo do Fator de Insolvência

De acordo com o “termômetro de insolvência”, tratamento estatístico de dados feito em algumas empresas falidas, por Stephen C. Kanitz, os dados desta empresa, multiplicados por alguns valores estatísticos, recaíram em um resultado de **solvência**, que sobe um pouco de um ano para o outro.



Insolvência: estado de quem não pode pagar o que deve (insolvente).

Estudo do fator de Insolvência					ANO 2000	ANO 2001	
X1	=	$\frac{LL}{PL}$	*	0,05	=	0,002	0,001
X2	=	$\frac{AC+ARLP}{PC+PEXLP}$	*	1,65	=	1,222	1,240
X3	=	$\frac{AC-EST}{PC}$	*	3,55	=	2,694	2,727
X4	=	$\frac{AC}{PC}$	*	1,06	=	1,120	1,080
X5	=	$\frac{PEX T}{PL}$	*	0,33	=	0,394	0,409
FATOR DE INSOLVÊNCIA	=	X1 + X2 + X3 - X4 - X5			=	2,403	2,479

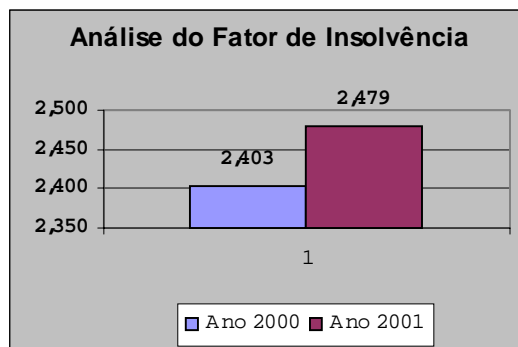
Baseados no “Termômetro de Insolvência”, o nível de “-7” a “-3” indica que a empresa está numa fase insolvente; de “-3” a zero, indica penumbra, incerteza; e de zero a “7”, a empresa apresenta solvência, ou seja, possui capacidade de pagamento de suas dívidas.

No caso da Casicre S/A, os cálculos mostraram que ela ainda está em condições de liquidar seus débitos. Vale ressaltar que os resultados ainda são multiplicados por valores estatísticos, os quais demonstram tendências ou possibilidades futuras. Isso tudo não anula os resultados dos cálculos anteriores, em outras análises, apenas é uma outra técnica, que pode comprovar as demais e dar uma nova visão do que há por vir. Analisemos então, etapa por etapa:

Observando o Quociente de Liquidez Geral, notamos que a empresa não apresenta condições de saldar suas dívidas a longo prazo, e como já fora explicitado em outras análises, os direitos a receber a longo prazo são bem menores que as respectivas obrigações. Já nos cálculos de insolvência, o resultado é favorável e ainda com uma margem de ganho. Então vemos que aí se mostram possibilidades.

Nos cálculos do Quociente de Liquidez Seco, vemos que sem os estoques, a empresa não apresenta respaldo para liquidar suas dívidas a curto prazo. Ela depende da venda dos seus estoques, o que já recai em outra problemática: a questão dos prazos médios de pagamento e recebimento. Já baseados no Fator de Insolvência, a empresa também consegue pagar suas dívidas tranqüilamente. E o mesmo ocorre quando se trata do Quociente de Liquidez Comum.

Nota-se isoladamente que esta análise mostrou uma possível capacidade de liquidar as dívidas, o que foi possível, graças ao método do fator de insolvência, no qual os cálculos feitos são multiplicados por valores que os tornam mais positivos e esperançosos, ou melhor, mostram tendências, e a tendência da empresa é de resultados positivos e Solvência.



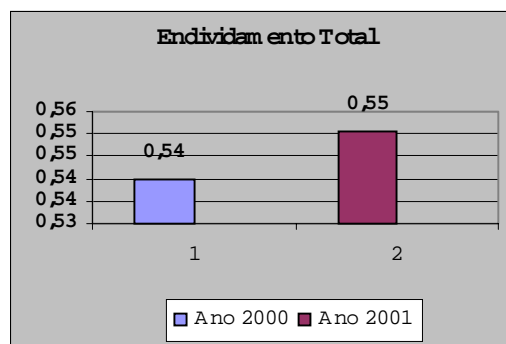
Estudo relacionando os Indicadores Estáticos, Dinâmicos e de Velocidade

Indicadores Estáticos

Nível de Endividamento Total

Estáticos:		ANO 2000	ANO 2001
ET	$= \frac{PC+PELP}{AT} =$	$\frac{269.222}{498.707} = 0,54$	$\frac{281.943}{511.954} = 0,55$

Este indicador procura identificar a proporção do Ativo Total financiado pelos recursos de terceiros. Notamos, através dos dados que, a empresa não apresenta completa autonomia financeira, mas que também não está completamente comprometida perante terceiros. O que de fato está ocorrendo é que boa parte do seu Ativo Total está sendo financiada por capital alheio, inclusive, um pouco mais que 50%. Isso demonstra a inicial preocupação que a empresa deve tomar nesse momento. Ratificando o que já fora exposto em outros momentos, há uma dificuldade de liquidez da empresa, quando se trata de excluir os seus estoques como garantia, ou quando se trata de dívidas a longo prazo. Portanto, não apresenta uma autonomia financeira saudável.



Garantia de Capital de Terceiros

GCT	= $\frac{PL}{PC+PELP}$ =	ANO 2000		ANO 2001	
		$\frac{226.264}{269.222}$	= 0,84	$\frac{228.694}{281.943}$	= 0,81

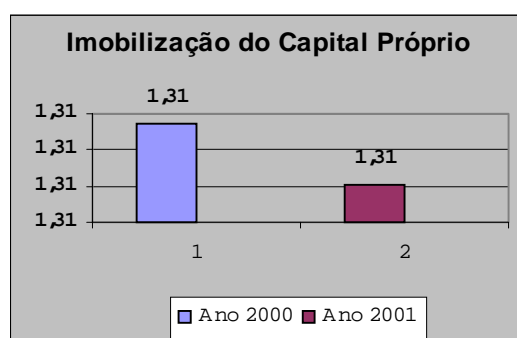
Reafirmamos as conclusões tomadas nas análises dos Quocientes de Endividamento: a empresa ainda não possui total garantia para resguardar os recursos de terceiros, ou seja, o resultado ainda foi menor que UM, em 2001, havendo um pequeno decréscimo. Sabemos que, quanto maior for o resultado, melhor será o desempenho financeiro da empresa, ou seja, maior será a garantia que os capitais próprios oferecem para resguardar os recursos de terceiros. A empresa precisa buscar meios de solucionar essa problemática, aumentando os seus recursos próprios, em detrimento aos recursos de terceiros, investidos na empresa, para que ela não venha futuramente, tornar-se completamente dependente de capital alheio, para permanecer no mercado. Como já enfatizamos em questões anteriores, e sabemos que uma das maiores preocupações está nas despesas exigíveis a longo prazo, o ideal seria que ela começasse a aumentar a margem de lucros sobre as vendas, afim de que o capital próprio avançasse sobre os recursos alheios.



Imobilização do Capital Próprio

		ANO 2000		ANO 2001	
ICP	$\frac{AP}{PL}$	$\frac{297.253}{226.264}$	= 1,31	$\frac{300.052}{228.694}$	= 1,31

Sabemos que o Patrimônio Líquido de uma empresa deve ser plenamente suficiente para o financiamento dos bens e direitos do Ativo Permanente. Diante disto, afirmamos que a empresa Casicre não se encontra numa favorável posição financeira, no momento em que o seu Patrimônio Líquido não consegue suprir os valores do Ativo Permanente, o que recairá mais uma vez, na dependência do Capital de terceiros. Notemos que, o Ativo Permanente supera o Patrimônio Líquido em 0,31 do seu valor, e isso é realmente preocupante.

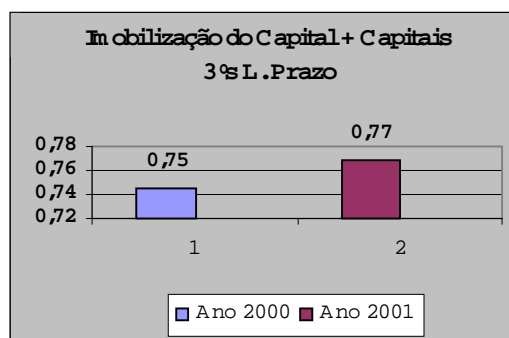


Imobilização do Capital Próprio suplementado pelos Capitais Devidos de Longo Prazo

		ANO 2000		ANO 2001	
ICP+DLP	$\frac{AP}{PL+PELP}$	$\frac{297.253}{398.593}$	= 0,75	$\frac{300.052}{390.670}$	= 0,77

Aqui, já nos certificamos de que os bens e direitos permanentes da empresa são financiados pelo seu Patrimônio Líquido e por recursos alheios vencíveis a longo prazo, não havendo necessidade da utilização de capitais de terceiros a curto prazo, caso contrário, a problemática seria bem maior.

Como já afirmamos, o Patrimônio Líquido da empresa deve ser plenamente suficiente para financiar o seu Ativo Permanente, para que ela esteja numa boa posição financeira. E como sabemos que os capitais próprios da empresa Casicre nem conseguem de todo manter o Ativo Permanente, encontramos, então, outra problemática, que se não for transformada logo, pode gerar futuramente uma grande deficiência de capital e, conseqüentemente, dependência de terceiros.



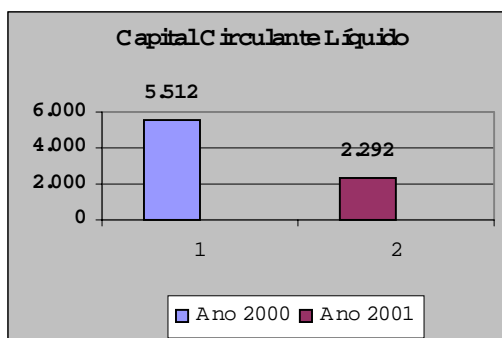
Liquidez Geral

Reforçamos a idéia de que o Ativo Realizável a Longo Prazo relativo ao Passivo Exigível a Longo Prazo não encontra-se em ponto de nivelamento (mínimo possível) e adotamos a idéia de que uma parte da contraposição das obrigações vencíveis a longo prazo está comprometida no Ativo Permanente, o que pode estar impedindo que os débitos consigam suprir os créditos, no que diz respeito ao Ativo Realizável a Longo Prazo.

Capital Circulante Líquido

Financeiro:		ANO 2000	ANO 2001
CCL	= AC - PC =	5.512	2.292

Subtraindo Passivo Circulante de Ativo Circulante, podemos concluir que, o capital é próprio. Vale ressaltar que aqui, estamos contando com todo o Ativo Circulante, pois como já vimos acima, se reduzirmos os valores dos estoques, a idéia não será mais a mesma.



Indicadores de Velocidade para Análise Financeira

Rotação do Estoque

Velocidade:		Em 2000	Em 2001
RE	$= \frac{CPV}{EM} =$	$\frac{134.468}{28.888} = 4,65$	$\frac{140.775}{29.489} = 4,77$

Sabemos que dos pontos positivos que uma empresa comercial precisa ter é uma boa rotação de estoque, a fim de que menor seja o prazo de sua reposição e, conseqüentemente, mais rapidamente retornará como numerário à empresa, melhorando o seu desempenho. Como já vimos nos Quocientes de Atividade, os estoques demoram, em média, dois meses e meio para se renovarem, e por conseqüência disso, mais tempo demora para entrar numerário na empresa. Com algumas mudanças nos métodos de vendas ou mudanças nos créditos dados aos seus clientes, a empresa poderá melhorar e muito o giro de estoque, o que lhe proporcionará vantagens e garantia sobre as dívidas vencíveis a curto prazo.

Rotação de Crédito

		ANO 2000	ANO 2001
RC	$= \frac{VP}{SM} =$	$\frac{211.110}{71.242} = 2,96$	$\frac{217.678}{71.470} = 3,05$



Vemos mais uma vez que, em vez de reduzir-se o prazo das contas a receber, para que a empresa tenha numerário antes de virem as cobranças, os prazos foram aumentados. É bom que a empresa tenha esse tipo de transação de créditos a prazo, porém o método adotado de recebimento não é tão vantajoso assim. Ela precisa buscar urgentemente novas formas de negociações, melhorando as expectativas de recebimentos, fazendo com que os prazos junto a seus clientes sejam menores e mais compensatórios, em relação aos prazos de pagamentos que a empresa tem a cumprir.

Rotação de Débito

		ANO 2000		ANO 2001	
RD	$= \frac{CP}{SM} =$	$\frac{134.468}{31.835} =$	4,22	$\frac{141.977}{37268,5} =$	3,81

O que está havendo é que o resultado da Rotação de Débito está sendo superior ao resultado da Rotação de Crédito, o que mostra que a empresa primeiro “paga” ou tem que pagar, para depois receber. Isso é extremamente contraditório e é um ponto negativo da empresa.

Indicadores Dinâmicos

Taxa de Retorno sobre o Investimento Total

		ANO 2000		ANO 2001	
TRIT	$= \frac{LAIR*100}{ATM} =$	$\frac{228.500}{498.707} =$	0,46	$\frac{861.200}{505.331} =$	1,70

Com estes cálculos podemos notar claramente a baixa margem de ganho que teve a empresa em relação ao Ativo Total envolvido na atividade empresarial. O nível de rendimentos dos recursos aplicados no ativo total não é muito favorável, e com certeza, não supera as expectativas. Se o rendimento está sendo baixo, é sinal de que os resultados da empresa não estão sendo positivos e satisfatórios e, por mais que tenha auferido um acréscimo de 4,46, em 2000, para 1,70, em 2001, ainda assim, o retorno poderia ser mais compensatório.



Rentabilidade do Patrimônio Líquido do Ponto de Vista Operacional

		ANO 2000		ANO 2001	
RPL	$= \frac{LCL*100}{PLM} =$	$\frac{181.600,00}{226.264,00} =$	0,80	$\frac{214.100,00}{227.479,00} =$	0,94

De acordo com todas as análises feitas, o ganho percentual, com base no lucro Operacional é muito baixo, realmente. Contudo, está equiparado com todas as situações problemáticas já expostas no decorrer dessas análises e, como já havíamos dito antes, não é um resultado compensatório. A empresa precisa avaliar seus métodos de custos, mudar seus planos de créditos, diminuir certas “regalias” dadas aos seus clientes, fazer preços de vendas com novas taxas de lucros embutidas, buscar novas fontes de financiamentos, que não a torne mais dependente de terceiros, tudo para que as vendas cresçam, o estoque gire com mais frequência, entre mais numerário na empresa, para que seu Ativo tenha uma boa rotação, e com toda a evolução, os lucros sejam mais satisfatórios.

Rentabilidade do Patrimônio Líquido do Ponto de Vista dos Proprietários da Empresa

		ANO 2000		ANO 2001	
RPL	$= \frac{LL*100}{PLM} =$	$\frac{825.800}{226.264} =$	3,65	$\frac{243.000,00}{227.479,00} =$	1,07

O lucro dos proprietários da empresa, que foi em 2000, de 3,65%, diminuiu bastante em 2001, para 1,07%. Resultado esperado, diante de todos resultados já obtidos, e ratificamos que um aumento nesse percentual significa fazer diversas alterações no plano financeiro e nos métodos abordados pelos administradores de vantagens aos seus clientes, as quais não trazem o retorno desejado.

Análise do Desequilíbrio Econômico – Financeiro

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



Alguns fatos nos levam a acreditar num possível enquadramento da empresa Casicre S/A, que apesar de grande e influente no mercado, demonstra algumas suspeitas de desequilíbrio, como avaliamos nos cálculos acima. Como por exemplo:

- A questão dos Índices de Liquidez. Como sabemos, a empresa não suporta todas as suas obrigações a curto e a longo prazos, e suas Disponibilidades são escassas perante o que se há para cumprir, e diante de tanto capital que é movimentado ao ano, pela empresa. Notamos também, um crescimento na obtenção de empréstimos e financiamentos, inclusive, foram feitos até antecipações por parte dos clientes, valores que também tiveram aumento. Além disso, notamos que o Ativo Permanente obtém uma parcela superior a 50% de todo o Ativo, o que pode estar prejudicando a expansão operacional da empresa.

Estudo sobre Overtrading				2000	2001
AP	*	100	=	59,60	58,61
AT					
AC	*	100	=	20,53	23,88
AT					

De acordo com esta análise, vemos que pelo elevado índice do Ativo Permanente, em detrimento do Ativo Circulante, está impedindo que haja um maior giro nos negócios, pois as aplicações estão sendo feitas em ativos de demorada conversão em numerário. O que pode estar ocorrendo é um forte embalo de expansões da empresa, como podemos notar através do volume do Imobilizado:

	ANO 2000	ANO 2001
Ativo Permanente	R\$ 297.253,00	R\$ 300.052,00
- Imobilizado	<u>R\$ 231.434,00</u>	<u>R\$ 233.535,00</u>
- Demais contas do AP	R\$ 65.819,00	R\$ 66.517,00

- Outro ponto, e não estranho nessa análise, é a questão do percentual de Capitais Próprios e de Capitais Alheios no financiamento do Ativo.

				2000	2001
CP	*	100	=	45,37	44,67
AT					



Como podemos ver, o percentual de capitais próprios sobre o Ativo equivale, em média a 45%, e isso demonstra que a empresa não tem total autonomia financeira, e que boa parte do seu Ativo está endividado, ou seja, financiado em maior parte, por Capitais Alheios.

- Nessa outra análise, ratificamos que o Patrimônio Líquido é insuficiente para financiar o Ativo Permanente, e muito menos obtendo ainda uma margem de garantia. Isso significa uma inexistência de Capital de Giro Próprio, outro fator que indica um enquadramento no Overtrading.

				2000	2001
PL	-	AP	=	(70.989,00)	(71.358,00)

- Podemos avaliar também da seguinte forma: o total das obrigações equivalem a 2,62 mais vezes do total do Ativo Circulante. Devemos lembrar que Parte do Passivo Exigível Total contribui para o financiamento do Ativo Permanente e que nem todo está comprometido com o Ativo Realizável.

				2000	2001
PC+ELP	*	100	=	262,90	230,61
AC					

- Notamos aqui, que a empresa vem auferindo um razoável lucro sobre as vendas, contudo, esse lucro auferido nas vendas diminuiu, de 2000 para 2001, mais de 70%, o que pode revelar uma acentuada incidência de custos, ou talvez, despesas que não estejam vinculadas ao operacional da empresa tenham sido elevadas.

				2000	2001
LL	*	100	=	3,91	1,12
VENDAS					

- Outro ponto do desequilíbrio econômico-financeiro pode estar evidenciado no Ativo Circulante, no momento em que detectamos uma baixa rotatividade nos estoques e nas contas



a receber. Um alto nível de estoques não absorvidos pelas vendas e um prazo de recebimento longo, maior que os prazos para pagamento, podem levar a empresa Casicre ao Overtrading.

				2000	2001
EST	*	100	=	28,21	24,61
AC					
Dupl rec	*	100	=	69,57	58,64
AC					

- Notemos agora este quadro:

				2000	2001
Fornec	*	100	=	110,20	141,91
Estoque					

A parcela dos estoques ainda a pagar aos Fornecedores não deve ser superior a 75%, caso contrário, estão sendo financiados inteiramente por capitais de terceiros. E como podemos notar, os estoques da empresas estão inteiramente comprometidos com terceiros, mais uma prova do possível Overtrading.

- O crescimento no volume dos estoques pode estar sendo proporcionado pelo aumento no volume das vendas. Como os estoques da Casicre não estão crescendo em quantidade equivalente ao volume das vendas, podemos concluir que a empresa está imobilizando capital, como já pudemos verificar em análises anteriores.

Aum est	=	1.202,00	=	0,19
Aum CMV		6.307,00		

- Contudo, neste último cálculo, observamos que os Capitais de Giro Próprios superam o volume das vendas, o que demonstra que elas não estão sendo desenvolvidas somente por capitais de terceiros.

				2000	2001
Vendas			=	0,93	0,95
C.Gir.Pr					



Assim, concluímos que a empresa em parte pode estar se enquadrando num processo de Overtrading, uma vez que os indicadores mostraram uma tendência para um possível desequilíbrio econômico-financeiro, mas somente em parte, pois, de todas as análises, observamos que em alguns pontos a empresa corre riscos, em outros não. O que deve ser feito com urgência é tentar transformar as dificuldades, no sentido de sustar novos endividamentos e tentar sanar os compromissos já efetivados, para que a empresa se veja em situação mais tranqüila diante das possíveis eventualidades de mercado e gestão.

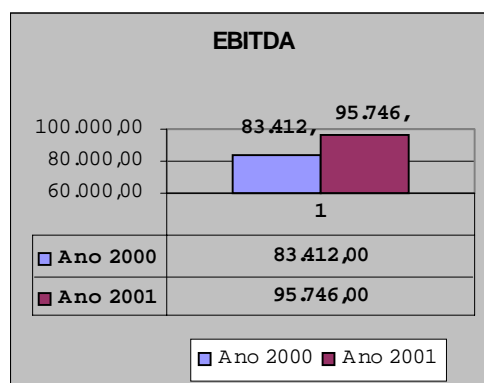
Análise da posição da Empresa no EBITDA

As vendas alcançadas pela empresa aumentaram de 2000 para 2001. Com elas, os custos também subiram e, neste último ano, equivaleram a 64,67% do seu valor líquido. Devido o custo relativamente oneroso, além das Despesas Operacionais, principalmente as Despesas com Vendas que, em média, equivalem a 58,84% do Lucro Operacional Bruto, o Lucro Operacional Ajustado, reconhecido como EBITDA chegou a R\$ 95.746,00 em 2001, com um acréscimo de R\$ 12.334,00, em relação a 2000, o equivalente a 34,15% do valor das Receitas de Vendas.

Entendemos que o EBITDA consiste em concentrar informação no operacional, mostrando o potencial que a empresa tem de gerar lucro, apenas com o seu operacional, e notamos que, apesar das análises baseadas no Overtrading terem apontado, **em alguns momentos**, sintomas de desequilíbrio financeiro, a empresa apresenta uma gestão que aponta para resultados favoráveis, como podemos observar no quadro que segue:

	2001	%	2000	%	Δ%	Nºs índices
Receita Bruta de vendas de produtos e serviços	280.366,00	128,80%	267.372,00	126,65%	1,05	1,02
Impostos	(51.403,00)	-23,61%	(44.854,00)	-21,25%	1,15	1,11
Devoluções	(11.374,00)	-5,23%	(11.408,00)	-5,40%	1,00	0,97
Receita Operacional Líquida	217.678,00	100,00%	211.110,00	100,00%	1,03	1,00
Custo dos Produtos e Serviços	(140.775,00)	-64,67%	(134.468,00)	-63,70%	1,05	1,02
Lucro Operacional Bruto	76.803,00	35,28%	76.642,00	36,30%	1,00	0,97
Despesas Operacionais	(43.845,00)	-20,14%	(49.492,00)	-23,44%	0,89	0,86
* Com vendas	(49.351,00)	-22,67%	(40.939,00)	-19,39%	1,21	1,17
* De Administração	(14.312,00)	-6,57%	(13.215,00)	-6,26%	1,08	1,05
* Remuneração dos Administradores	(2.438,00)	-1,12%	(2.096,00)	-0,99%	1,16	1,13
* Outras Receitas Operacionais	22.256,00	10,22%	6.758,00	3,20%	3,29	3,19
EBITDA (Lucro Operacional Ajustado)	32.958,00	15,14%	27.150,00	12,86%	1,21	1,18

Podemos perceber então que, mesmo a empresa tendo um acréscimo no volume das vendas de R\$ 12.994,00, de 2000 para 2001, suas despesas operacionais ainda assim tiveram uma redução de R\$ 5.647,00, o que demonstra a evolução na estratégia dos gestores em manipular as despesas a tal ponto que elas não venham impedir a capacidade da empresa em gerar caixa, alcançando resultados satisfatórios apenas com o seu operacional.



Avaliação Comparativa do Empreendimento junto à concorrência

Para compreendermos melhor a situação da empresa no mercado fizemos uma avaliação baseada na comparação de alguns pontos estratégicos feitos com várias empresas desse ramo de negócios, observando a média de expectativas deste setor – Materiais de Construção, e confirmamos nossas expectativas em relação à Casicre: de acordo com as análises comparativas, ela está fora da média considerada às melhores do ramo, exceto, quando se trata dos investimentos no seu Imobilizado, no qual a empresa demonstra estar dentro do padrão encontrado para tal.

Assim, reafirmamos a nossa idéia de que a empresa está passando por momentos de possíveis crises, e situações econômico-financeiras complicadas, caso não atente urgentemente para essa problemática vigente.



MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO - ANÁLISES COMPARATIVAS EM 2000	
RENTABILIDADE	
Retorno do Investimento no ano - em %	
1ª Cimento Itambé	26,9
Mediana: 33 empresas	8,9
Casicre	1,66
LIQUIDEZ CORRENTE	
Reais realizáveis para cada Real de dívida em curto prazo, em nº índice	
1ª Portland Mt. Grosso	7,11
Mediana: 35 empresas	1,72
Casicre	1,06
INVESTIMENTO NO IMOBILIZADO	
Aquisições do Imobilizado - em %	
1ª Placas do Paraná	75,6
Mediana: 34 empresas	12,9
Casicre	46,41

Aspectos Positivos das Estratégias de Gestão Adotados pelo Empresário

Dentre nossas conclusões, encontramos alguns aspectos favoráveis da tática utilizada pelos gestores desta empresa, apesar de já sabermos que são poucos diante das deficiências detectadas, que logo serão expostas.

1. Nota-se que houve um acréscimo no nível de vendas de um ano para o outro, o que anima as perspectivas das análises:

Vendas em 2000: R\$ 211.110,00

Vendas em 2001: R\$ 217.678,00

= **Aumento: R\$ 6.568,00**

Vale ressaltar que, não colocaremos em cheque, neste momento, a contrapartida deste acréscimo, mas adiantamos que, mesmo com o aumento das vendas, a empresa não conseguiu alcançar um giro de ativo satisfatório.

O aumento nas vendas pode ter sido ocasionado pela redução no preço das mercadorias, o que se pode notar pela queda na margem de ganho de 3.91 em 2000, para 1.12, em 2001.



2. Outro ponto positivo é o resultado dos cálculos feitos sobre a Insolvência, os quais detectaram que a empresa **ainda** possui capacidade de pagamento. A Casicre encontra-se em estado de solvência, e esse é um ponto positivo e esperançoso para futuras melhoras da empresa em sua liquidez e na questão do seu endividamento.
3. Fugindo um pouco dos cálculos obtidos, não podemos deixar de notar a grande participação da empresa Casicre na sociedade, onde ela tem administrado vários projetos humanitários, tanto na comunidade, quanto dentro do seu corpo de funcionários, apoiando a eventos esportivos, a atividades culturais e a projetos de restauração urbanística e de escolas. Além do mais, organizou um projeto honroso de capacitação de funcionários, permitindo atividades de formação básica com cursos do 1º e 2º graus, beneficiando profissionais e seus dependentes. Acredito que todas as empresa devem ter em seu corpo a visão social, pois ambas as partes saem beneficiadas: a empresa, o trabalhador, a comunidade e o país.
4. Outro ponto notável é o respeito ao meio ambiente, buscando produzir sem agredir a natureza, mostrando que há, da parte da Casicre, uma consciência ecológica, fundamentada no preceito do desenvolvimento sustentável.
5. Não podemos deixar de mencionar que, de acordo com os cálculos do EBITDA, encontramos uma retenção no volume das Despesas Operacionais, mesmo com o crescimento das vendas, de um ano para o outro. Isso é um ponto positivo da gestão, o que demonstra que a empresa tem potencial para gerar capital apenas com o seu operacional, e que ela tem condições de melhorar o seu quadro, o que também podemos identificar nos cálculos feitos sobre o Fator de Insolvência, os quais determinaram a solvência da empresa, o que representa possibilidades e/ou tendências positivas.

Aspectos negativos identificados na administração dos negócios

A Casicre Revestimentos Cerâmicos S.A . tem abrangido inúmeros motivos para descontentamento desta análise. De acordo com todos os estudos feitos, os cálculos prontos e revisados, nós podemos afirmar que são vários os aspectos negativos que encontramos na administração deste negócio.



1. Notemos, em primeiro lugar, que a empresa apresenta em seu corpo uma parcela irrisória de Disponibilidades. Isso já começa a gerar uma problemática. Se observarmos os cálculos, vemos claramente que ela está em condições restritas de liquidez, ou seja, é clara a dificuldade de pagamento pela parte da empresa. É óbvio que, se contarmos com todo o valor do Ativo Circulante para resgatar as dívidas contraídas, igualmente declaradas no Passivo Circulante, não detectamos de início, essa fragilidade. Contudo, se formos observar calmamente as contas em individual, detectamos com facilidade que, sem os Estoques como garantia, a empresa fica em “maus lençóis”, impossibilitada de quitar suas respectivas despesas. Isso demonstra que ela precisa “vender para pagar”. Ela não apresenta condições de cumprir com suas obrigações, no que se trata em curto prazo, sem depender das vendas. O ideal seria se a empresa tivesse capital suficiente para efetivar seus negócios, independente do volume das vendas. Isso seria uma garantia diante de futuras e possíveis eventualidades.
2. O segundo ponto negativo detectado na administração da empresa é encontrado nos cálculos do Quociente de Liquidez Geral. Notemos, pelo quadro abaixo, já levantado em outra ocasião, a diferença entre Ativo Realizável a Longo Prazo e Passivo Exigível a Longo Prazo. É uma separação exacerbada, que gera grande preocupação diante da fidelidade da empresa em cumprir com sua dívidas contraídas a longo prazo. A empresa negociou muito mais do que podia, e se ela também não possui Disponíveis como garantia, como saldar suas responsabilidades? Aí, já podemos identificar a dependência existente do capital de terceiros dentro da empresa, que será obrigada a contrair empréstimos e mais empréstimos, a fim de se responsabilizar pelas exigências, ou modificar os meios utilizados para os seus negócios, de maneira tal que consiga elevar em grande escala o seu ativo, sem que isso venha auferir em novas dívidas. É hora de reter. Reter gastos, reter dívidas, e excessivas facilidades que podem talvez estar contribuindo para esta situação.

	ANO 2000	ANO 2001
Ativo Realizável a Longo Prazo	R\$ 97.049,00	R\$ 89.643,00
Passivo Exigível a Longo Prazo	<u>R\$ 172.329,00</u>	<u>R\$ 161.976,00</u>
TOTAL	R\$ (75.280,00)	R\$ (72.333,00)



3. Outra problemática é a questão dos estoques. Tomando por base que houve um aumento nos estoques da empresa e, consecutivamente, um acréscimo no custo, de 2000 para 2001, de R\$ 6.307,00, notamos que mesmo assim o giro foi um pouco maior de um ano para o outro. Se em 2000, os estoques demoraram 4,65 vezes ou precisaram de 77 dias para se renovarem, em 2001 esse giro foi aumentado para 4,77 vezes ao ano, ou seja, foi preciso 75 dias para que o estoque fosse renovado. O estoque passa, em média, dois meses e dezesseis dias para ser vendido, isso significa que a empresa só irá repor os seus custos após isso concretizado, e como já podemos analisar nos Quocientes de Liquidez, essa prática não é muito favorável à empresa, mesmo estando no páreo do mercado. Não esquecendo de que quanto maior a rotação do estoque, melhor o desempenho da empresa. Se observarmos mais profundamente, notamos que a empresa está basicamente dependente da venda dos seus estoques para saldar suas obrigações a curto prazo. Logo, se a venda demora a ser concretizada, suas obrigações não serão em todo cumpridas, e isso causa dispêndio e preocupação à empresa. O problema pode estar vindo da forma de negociação entre a empresa, seus credores e clientes.

4. Sendo assim, notemos outra dificuldade da empresa: os Prazos Médios de Recebimento e Pagamento. observamos, através dos cálculos, que a empresa dá aos seus clientes um prazo médio de saldarem suas obrigações para com a mesma de aproximadamente **quatro meses**, o que pode ser uma das causas do tempo de rotação dos estoques. Isso poderia ser positivo se ela tivesse uma boa garantia a curto prazo. Contudo, ela apresenta pouco respaldo nesse sentido e para pagar suas dívidas, o ideal seria se o capital estivesse girando de acordo com a sua necessidade de liquidez. Enquanto isso, vemos que há uma disparidade cronológica, o que pode estar causando dificuldades na hora de saldar suas despesas. Isso, porque a empresa tem aproximados **três meses** para o pagamento ou cumprimento das obrigações auferidas durante os dois anos analisados, enquanto que ela oferece aos seus clientes um prazo superior, igual a quatro meses. As dívidas vencem mais rápido que os direitos a receber, o que faz com que a empresa fique sempre com débitos pendentes, ou então é obrigada a buscar fontes externas de suprir essa deficiência, como empréstimos a juros, ou retenção não esperada de gastos para ser leal aos seus pagamentos. A empresa precisa analisar melhor este método de créditos aos seus clientes; ou ela busca negociações junto aos fornecedores, a fim de aumentarem seus prazos de pagamento ou parte para um trabalho de modificações no quadro de financiamentos junto aos seus clientes, para que os prazos de pagamento e recebimento de numerário da empresa fiquem, pelo menos, equiparados. O ideal seria se



reduzisse ao máximo o prazo médio de recebimento das contas a receber derivadas de financiamentos de vendas, e aumentar o mais que possível o nível de **rotação** das contas a receber, para que houvesse uma garantia sobre as obrigações a saldar.

5. Notemos agora, que de acordo com os cálculos de Endividamento, vemos que em 2000 a empresa apresentava uma dependência relativa de endividamento, dos capitais de terceiros, mais de 50% dos recursos estavam comprometidos com capital alheio, o que não é muito favorável à empresa. Entretanto, em 2001, houve um decréscimo do poder de terceiros sobre os recursos totais, o qual diminuiu para 46%. Isso tudo foi um ponto positivo, que conseguiu fincar uma maior participação de capital próprio sobre todos os recursos, diminuindo um pouco a porcentagem do Ativo Total financiada com recursos de terceiros. Notemos, por exemplo, que houve um aumento nas Reservas de Lucros, de R\$ 38.515,00, em 2000, para R\$ 45.461,00, em 2001, o que pode também ter contribuído para inverter ou diminuir quadro de endividamento da empresa. Contudo, podemos notar, que a empresa ainda não possui total garantia para resguardar os recursos de terceiros, ou seja, o resultado ainda foi menor que UM, em 2001, houve um pequeno decréscimo. Sabemos que, quanto maior for o resultado, melhor será o desempenho financeiro da empresa, ou seja, maior será a garantia que os capitais próprios oferecem para resguardar os recursos de terceiros. A empresa tem potencial para tanto, como uma detentora de tantas influências no mercado interno e externo. Ela precisa buscar meios de solucionar essa problemática, aumentando os seus recursos próprios, em detrimento aos recursos de terceiros, investidos na empresa, para que ela não venha futuramente, tornar-se completamente dependente de capital alheio, para permanecer no mercado. Como já enfatizamos em questões anteriores, e sabemos que uma das maiores preocupações está nas despesas exigíveis a longo prazo, o ideal seria que ela começasse a aumentar a margem de lucros sobre as vendas, afim de que o capital próprio avançasse sobre os recursos alheios.
6. Mais um aspecto negativo encontrado é a questão da Imobilização do Capital Próprio. Sabemos que o Patrimônio Líquido de uma empresa deve ser plenamente suficiente para o financiamento dos bens e direitos do Ativo Permanente. Diante disto, afirmamos que a empresa Casicre não se encontra numa favorável posição financeira, no momento em que o seu Patrimônio Líquido não consegue suprir os valores do Ativo Permanente, o que recairá mais uma vez, na dependência do Capital de terceiros. Notemos que, o Ativo Permanente



supera o Patrimônio Líquido em 0,31 do seu valor, e isso é realmente preocupante, pois para financiar o Permanente, a empresa necessita de parte do capital alheio.

7. Em complemento a estes fatores, ressaltamos o elevado índice do Ativo Permanente, em detrimento do Ativo Circulante, está impedindo que haja um maior giro nos negócios, pois as aplicações estão sendo feitas em ativos de demorada conversão em numerário. O que pode estar ocorrendo é um forte embalo de expansões da empresa, como podemos notar através do volume do Imobilizado:

	ANO 2000	ANO 2001
Ativo Permanente	R\$ 297.253,00	R\$ 300.052,00
- Imobilizado	<u>R\$ 231.434,00</u>	<u>R\$ 233.535,00</u>
- Demais contas do AP	R\$ 65.819,00	R\$ 66.517,00



Conclusão

Durante algum tempo, pudemos estudar pacientemente alguns demonstrativos fornecidos pela empresa Casicre Revestimentos Cerâmicos S.A., a agora, ao findar do trabalho, entendemos que uma empresa é muito mais do que aparenta ser. Às vezes nos deparamos com situações de deslumbres diante de empreendimentos gigantescos que “enchem os olhos” dos futuros contadores, que anseiam um dia, poder analisar pessoalmente empresas de grande porte no cenário mundial, como a Casicre. Com este trabalho, conseguimos alcançar um pouco esse

entendimento, o que fez aumentar ainda mais o interesse pelo estudo relacionado às Análises dos Demonstrativos Contábeis das empresas.

A Casicre é um empreendimento rico e de possíveis elevações econômico-financeiras e, como buscamos conhecer um pouco mais a seu respeito, pudemos tirar algumas conclusões particulares ao seu desempenho, as quais nos chamaram bastante a atenção para a realidade das empresas no Brasil. Muitas vezes, grandes empresas, que aparentemente, possuem uma vida econômica tranqüila, entram em processo de desestruturação e falência, e não se descobre as causas de tudo isso, e com ela, outras empresas que caminhavam juntas acabam entrando nesse processo falimentar. As análises têm grande relevância nesses casos, pois elas podem definir tendências, e alertar os gestores, a fim de que venham preparar a empresa para possíveis desequilíbrios. No caso da Casicre, encontramos alguns aspectos positivos, é claro. Mas, também detectamos diversos motivos para que a ela começasse a se preocupar. Vimos que se trata de uma grande empresa, que obteve um crescimento significativo nos últimos anos, com métodos empreendedores de tecnologia, no seu desempenho industrial e de grande apoio à questão humanitária, de capacitação profissional e de respeito ao meio ambiente. Contudo, ela vem passando por uma série de problemáticas que, se não observadas com urgência, podem levá-la a um processo de desequilíbrio. Os cálculos e análises detectaram essa conclusão, e por esse motivo, tomamos a iniciativa de manifestar nossas sugestões aos empresários:

Sugestões ao Empresário:

1. A empresa precisa negociar com mais persistência e solidez a questão de juros, principal obstáculo à recuperação das encomendas industriais;



2. Além disso, buscar a melhoria das condições de crédito, pois como podemos notar, ela está em processo de expansão no setor de construção civil, e não pode se submeter a empreendimentos dispendiosos demais, afinal, sua situação não está tão favorável;
3. Outro ponto é o de inverter o quadro dos prazos recebidos e concedidos para pagamento de dívidas. É preciso encontrar uma nova tática de créditos e financiamentos, revertendo o quadro atual, o qual mostra que a empresa tem obrigações a resgatar em prazos menores que os direitos a receber dos seus clientes, impedindo que haja uma boa rotatividade do capital na empresa, que precisa buscar meios para quitar sua dívidas parceladas, mesmo sem possuir em seu corpo a respectiva garantia;



Bibliografia

- GITMAN, J. Laurence. Princípios de Administração Financeira. Ed. Bookman
IOB – Informações Objetivas / A Thomson Company
- LUDÍCIBUS, Sérgio de. Análise de Balanços. 3 ed. São Paulo: Atlas, 1981.
- MARION, José Carlos. Contabilidade Básica. São Paulo : Atlas, 1984.
- RIBEIRO, Osni Moura. Contabilidade Comercial Fácil. 14. Ed. Revista e atualizada. – São Paulo : Saraiva, 1999.
- SILVA, José Pereira da. Análise Financeira das Empresas. 5. Ed. São Paulo: Atlas, 2001.
- VASCONCELOS, Yumara Lúcia – EBITDA. Retrato do Desempenho Operacional, 2001.
[http: // www.peritocontador.com.br](http://www.peritocontador.com.br)



ANEXOS



CASICRE REVESTIMENTOS CERÂMICOS S.A .
DEMONSTRAÇÕES DOS RESULTADOS PARA OS EXERCÍCIOS FINDOS
EM 31 DE DEZEMBRO DE 2001 E 2000
(VALORES EXPRESSOS EM MILHARES DE REAIS)

	2001	%	2000	%	Δ%	Nºs índices
Receita Bruta de vendas de produtos e serviços	280.366,00	128,80%	267.372,00	126,65%	1,05	1,02
Impostos	(51.403,00)	-23,61%	(44.854,00)	-21,25%	1,15	1,11
Devoluções	(11.374,00)	-5,23%	(11.408,00)	-5,40%	1,00	0,97
Receita Operacional Líquida	217.678,00	100,00%	211.110,00	100,00%	1,03	1,00
Custo dos Produtos e Serviços	(140.775,00)	-64,67%	(134.468,00)	-63,70%	1,05	1,02
Lucro Operacional Bruto	76.803,00	35,28%	76.642,00	36,30%	1,00	0,97
Despesas Operacionais	(43.845,00)	-20,14%	(49.492,00)	-23,44%	0,89	0,86
* Com vendas	(49.351,00)	-22,67%	(40.939,00)	-19,39%	1,21	1,17
* De Administração	(14.312,00)	-6,57%	(13.215,00)	-6,26%	1,08	1,05
* Remuneração dos Administradores	(2.438,00)	-1,12%	(2.096,00)	-0,99%	1,16	1,13
* Outras Receitas Operacionais	22.256,00	10,22%	6.758,00	3,20%	3,29	3,19
Resultado Operacional antes dos Juros e da Equivalência Patrimonial	32.958,00	15,14%	27.150,00	12,86%	1,21	1,18
Resultado Financeiro Líquido	(34.675,00)	-15,93%	(29.837,00)	-14,13%	1,16	1,13
Resultado da Equivalência Patrimonial	(424,00)	-0,19%	871,00	0,41%	-0,49	-0,47
Prejuízo Operacional	(2.141,00)	-0,98%	(1.816,00)	-0,86%	1,18	1,14
Resultado Não Operacional Líquido	4.250,00	1,95%	(4.862,00)	-2,30%	-0,87	-0,85
Resultado Não Operacional - REFIS	6.403,00	2,94%	4.393,00	2,08%	1,46	1,41
Lucro (Prejuízo) antes dos Impostos e Participações	8.612,00	3,96%	(2.285,00)	-1,08%	-3,77	-3,66
Imposto de Renda e /contribuição Social Diferidos	(5.986,00)	-2,75%	10.481,00	4,96%	-0,57	-0,55
Participação de Acionistas Não Controladores	(96,00)	-0,04%	60,00	0,03%	-1,60	-1,55
Lucro Líquido do Exercício	2.430,00	1,12%	8.258,00	3,91%	0,29	0,29



CASICRE REVESTIMENTOS CERÂMICOS S.A .
BALANÇOS PATRIMONIAIS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2001 E 2000
(VALORES EXPRESSOS EM MILHARES DE REAIS)

PASSIVO	2001	%	2000	%	Δ%	Nºs índices
Circulante	119.967,00	23,43%	96.893,00	19,51%	1,24	1,20
Fornecedores	42.702,00	8,34%	31.835,00	6,41%	1,34	1,30
salários a Pagar e Provisões	5.425,00	1,06%	5.596,00	1,13%	0,97	0,94
Impostos e Contribuições a Recolher	5.521,00	1,08%	7.232,00	1,46%	0,76	0,74
Instituições Financeiras	39.935,00	7,80%	32.278,00	6,50%	1,24	1,20
Debêntures	13.813,00	2,70%	9.635,00	1,94%	1,43	1,39
Antecipações de Clientes	8.461,00	1,65%	5.606,00	1,13%	1,51	1,46
Outras contas a Pagar	4.110,00	0,80%	4.711,00	0,95%	0,87	0,85
Exigível a Longo Prazo	161.976,00	31,64%	172.329,00	34,69%	0,94	0,91
Instituições Financeiras	57.797,00	11,29%	52.765,00	10,62%	1,10	1,06
Debêntures	16.517,00	3,23%	22.487,00	4,53%	0,73	0,71
Impostos e Contribuições a recolher - REFIS	36.203,00	7,07%	36.709,00	7,39%	0,99	0,96
Provisões para Contingências	10.272,00	2,01%	17.402,00	3,50%	0,59	0,57
Impostos sobre Reserva de reavaliação	39.328,00	7,68%	41.650,00	8,39%	0,94	0,92
Partes Relacionadas	-		26,00	0,01%	0,00	0,00
Outras Contas a Pagar	1.859,00	0,36%	1.290,00	0,26%	1,44	1,40
Participação de Acionistas não Controladores	1.317,00	0,26%	1.221,00	0,25%	1,08	1,05
Patrimônio Líquido	228.694,00	44,67%	226.264,00	45,55%	1,01	0,98
Capital Social	94.243,00	18,41%	94.243,00	18,97%	1,00	0,97
Reserva de Reavaliação	78.984,00	15,43%	83.500,00	16,81%	0,95	0,92
Reserva de Lucros	45.461,00	8,88%	38.515,00	7,75%	1,18	1,15
Lucros Acumulados	10.006,00	1,95%	10.006,00	2,01%	1,00	0,97
Total do Passivo	511.954,00	100,00%	496.707,00	100,00%	1,03	1,00



CASICRE REVESTIMENTOS CERÂMICOS S.A .
BALANÇOS PATRIMONIAIS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2001 E 2000
(VALORES EXPRESSOS EM MILHARES DE REAIS)

ATIVO	2001	%	2000	%	Δ%	Nºs índices
Circulante	122.259,00	23,88%	102.405,00	20,62%	1,19	1,16
Disponibilidades	340,00	0,07%	1.988,00	0,40%	0,17	0,17
Aplicações Financeiras	347,00	0,07%	111,00	0,02%	3,13	3,03
Clientes	71.698,00	14,00%	71.242,00	14,34%	1,01	0,98
Títulos Descontados	(24.168,00)	-4,72%	(22.597,00)	-4,55%	1,07	1,04
Estoques	30.090,00	5,88%	28.888,00	5,82%	1,04	1,01
créditos de Processos Judiciais	18.466,00	3,61%			-	-
Imóveis para Venda	2.232,00	0,44%	2.167,00	0,44%	1,03	1,00
Impostos a Recuperar	20.565,00	4,02%	18.480,00	3,72%	1,11	1,08
Outras contas a Receber	2.687,00	0,52%	2.150,00	0,43%	1,25	1,21
Realizável a Longo Prazo	89.643,00	17,51%	97.049,00	19,54%	0,92	0,90
Títulos a Receber	2.211,00	0,43%	786,00	0,16%	2,81	2,73
Partes Relacionadas	40.738,00	7,96%	43.627,00	8,78%	0,93	0,91
Depósitos para Recursos	379,00	0,07%	853,00	0,17%	0,44	0,43
Aplicações Financeiras	255,00	0,05%	296,00	0,06%	0,86	0,84
Créditos de Processos Judiciais	18.432,00	3,60%			-	-
Impostos a Recuperar	29.345,00	5,73%	34.673,00	6,98%	0,85	0,82
Impostos Diferidos			16.181,00	3,26%	-	-
Outras contas a Receber	283,00	0,06%	633,00	0,13%	0,45	0,43
Permanente	300.052,00	58,61%	297.253,00	59,84%	1,01	0,98
Investimentos	64.194,00	12,54%	65.213,00	13,13%	0,98	0,96
Imobilizado	233.535,00	45,62%	231.434,00	46,59%	1,01	0,98
Diferido	2.323,00	0,45%	606,00	0,12%	3,83	3,72
Total do Ativo	511.954,00	100,00%	496.707,00	100,00%	1,03	1,00