



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

ANÁLISE DOS DEMONSTRATIVOS CONTÁBEIS I

**Tema: Análise Econômico-Financeira da Empresa
Alunorte - Alumina do Norte do Brasil S/A**

Professor: Héber Lavor Moreira

Discentes: João Ricardo Pinto Maciel. Mat. N.º: 0411601001

Rafael Silva de Andrade. Mat. N.º: 0411602301

Data: 23/06/2007

ÍNDICE

RESUMO	3
INTRODUÇÃO	4
DADOS SOBRE A EMPRESA	5
ANÁLISE DOS VALORES ABSOLUTOS	7
1. <i>Análise Vertical</i>	7
2. <i>Análise Horizontal (de Tendência ou Evolução)</i>	7
3. <i>Análise por Números Índices</i>	7
ESTUDO DOS INDICADORES (QUOCIENTES) DE LIQUIDEZ	7
1. <i>QUOCIENTE DE LIQUIDEZ COMUM OU CORRENTE (QLC)</i> :	7
2. <i>QUOCIENTE DE LIQUIDEZ IMEDIATA (QLI)</i> :.....	8
3. <i>QUOCIENTE DE LIQUIDEZ GERAL (QLG)</i> :.....	8
4. <i>QUOCIENTE DE LIQUIDEZ SECA (QLS)</i> :.....	9
ESTUDO DOS INDICADORES/QUOCIENTES DE ENDIVIDAMENTO	10
1. <i>QUOCIENTE DE PARTICIPAÇÃO DAS DÍVIDAS DE CURTO PRAZO</i>	10
2. <i>QUOCIENTE DE PARTICIPAÇÃO DOS CAPITAIS DE TERCEIROS</i>	10
3. <i>GARANTIA DE CAPITAIS ALHEIOS (OU DE TERCEIROS)</i>	10
ESTUDO DOS INDICADORES DE ATIVIDADE	11
1. <i>ROTAÇÃO DE ESTOQUE (RE)</i>	11
2. <i>PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO (PMR)</i>	12
3. <i>PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO (PMP)</i>	12
4. <i>QUOCIENTE DE POSICIONAMENTO RELATIVO (QPR)</i>	13
ESTUDO DOS INDICADORES DE RENTABILIDADE	13
1. <i>RETORNO SOBRE INVESTIMENTO</i>	13
2. <i>TAXA DE RETORNO DE TERCEIROS</i>	14
3. <i>TAXA DE RETORNO PRÓPRIO</i>	15
4. <i>TAXA DE RETORNO TOTAL</i>	15

RESUMO

Este trabalho concebido no decorrer do semestre é a síntese de todos os ensinamentos da disciplina análise dos demonstrativos contábeis I. Disciplina esta que envolvem variáveis a serem habilmente utilizadas pelo profissional da Contabilidade. As demonstrações contábeis são decompostas, comparadas e analisadas para obter com maior grau de veracidade, a real situação da empresa no mercado. A análise das demonstrações contábeis visa obter informações financeiras e econômicas, tendo como objetivo a tomada de decisão dentro de uma organização. Através das principais demonstrações, como o Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado do Exercício extraem-se índices de dois períodos para observar a situação de solvência da empresa Alunorte Alumina do Norte do Brasil S/A. A metodologia aplicada foi através de um estudo teórico-empírico, fundamentando-se em uma pesquisa bibliográfica e documental sobre a importância da análise de balanços. Por sua vez, o resultado encontrado é de uma avaliação constituída de análises específicas, demonstrando a situação financeira, econômica e administrativa da empresa Alunorte Alumina do Norte do Brasil S/A , tendo como referência comparativa os exercícios de 2005 a 2006, para se encontrar, com base em dados matemáticos, uma empresa solvente. Enfim, a utilização de quocientes é o instrumento mais tradicional e também importante para se ter uma análise como um todo de balanços, todavia não sendo a única, mas talvez a mais importante forma de se analisar.

PALAVRAS CHAVE:

Análise, demonstrativos, decisões, mercado

INTRODUÇÃO

O atual cenário econômico tem exigido das empresas, níveis de eficiência e eficácia cada vez maiores. A utilização dos recursos na realização das atividades da organização deve ser considerada participativa para o resultado global, objetivando a continuidade da empresa.

No entanto, não se pode conceber a gestão da empresa sem a devida análise quantitativa e qualitativa desta, o conhecimento dos benefícios da utilização da informação contábilística, na tomada de decisão, para que todos os esforços da organização estejam direcionados para o alcance do objetivo maior que é o cumprimento de sua missão com eficácia.

Assim, para o gestor, passa a ser um exercício de interação dos conhecimentos individuais, para o bem de toda a organização. O processo de obtenção de uma análise dos demonstrativos contábeis mais próximas da realidade gera um benefício extraordinário para a organização, em todas as suas esferas de participação.

As vantagens desta metodologia para estabelecer diretrizes estratégicas, consubstanciadas nas análises da empresa, atendem a maioria das necessidades dos gestores de nossas empresas.

Neste trabalho iremos discutir a importância da análise das demonstrações contábeis da empresa Alunorte - Alumina do Norte do Brasil S/A no processo de gestão com vistas à eficácia empresarial, bem como apresentar um modelo de elaboração destas análises, que visa à obtenção do melhor gerenciamento do empreendimento garantindo a continuidade do mesmo.

DADOS SOBRE A EMPRESA



HISTÓRICO

A Alunorte (Alumina do Norte do Brasil S/A) está localizada em Barcarena, município situado a 40 quilômetros em linha reta de Belém, Pará. Emprega 1.150 pessoas e foi idealizada para integrar a cadeia produtiva do alumínio no Pará, processando a bauxita, a matéria-prima do alumínio.

Em 1978, um acordo entre os governos do Brasil e do Japão (que contou com a participação da então estatal Companhia Vale do Rio Doce) criou a empresa Alunorte. As operações iniciaram em julho de 1995, após um período de paralisação das obras em função de uma crise no mercado, que retardou a implantação do projeto.

Atualmente conta com capacidade de produção de 4,4 milhões de toneladas de alumina por ano e é a maior refinaria de alumina do mundo.

Mais de 60 % da produção da empresa são exportados para os mercados europeu, americano e asiático. O restante é transportado por caminhões para abastecer a Albras, produtora de alumínio, vizinha à Alunorte em Barcarena.

A sua fábrica de alumina, projetada para 1,1 Mtpa e recentemente expandida para 2,4 Mtpa tem tido um excelente desempenho, tanto em termos de produção quanto nos padrões de qualidade, segurança e controle ambiental. Opera com a bauxita da MRN (100%), recebida em navios de até 60.000 dwt.

O Porto de Vila do Conde, adjacente, é operado de forma compartilhada com a Albras e a CDP-Cia Docas do Pará. Além de fornecer toda a alumina requerida pela Albras e 55% das necessidades da Valesul. Uma pequena parte desta exportação é feita na forma de hidrato - hidróxido de alumínio - para indústrias químicas dos Estados Unidos.

Uma nova expansão está sendo equacionada com base na bauxita em implantação na região de Paragominas e deverá elevar sua capacidade de produção ao nível de 4,2 Mtpa, tornando-se a maior planta de produção de alumina do mundo.

A Alunorte tem recebido sucessivos prêmios por seu desempenho em segurança e meio ambiente e já dispõe do selo ISO 9002 - Sistema de Garantia de Qualidade - estando em implantação a ISO 14000 - Controle Ambiental.

DESEMPENHO INDUSTRIAL

Em 2006, a ALUNORTE produziu 3.939,0 mil toneladas de alumina calcinada, versus 2.570,2 mil toneladas em 2005.

A ALUNORTE possui um dos mais baixos custos de conversão do mundo, com média de US\$ 98,85/t no ano de 2006.

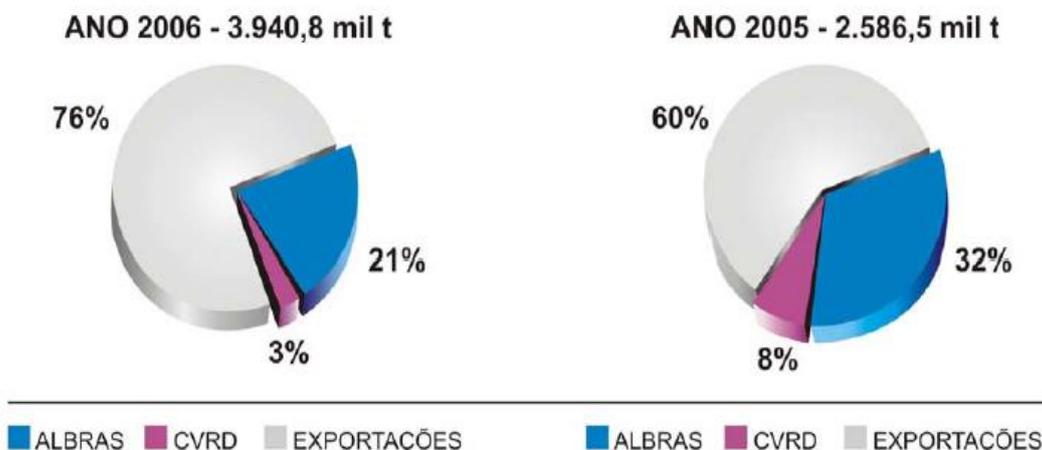
A qualidade da alumina e a produtividade da refinaria foram dois pontos de destaque, garantindo a satisfação dos clientes e colocando a empresa como uma das mais competitivas no mercado mundial.

ATIVIDADES COMERCIAIS

Em 2006, foram comercializadas 3.940,8 mil toneladas de alumina calcinada, representando um acréscimo de 52,35% em relação ao ano de 2005, quando foram comercializadas 2.586,5 mil toneladas. As vendas de alumina do ano tiveram a seguinte distribuição:



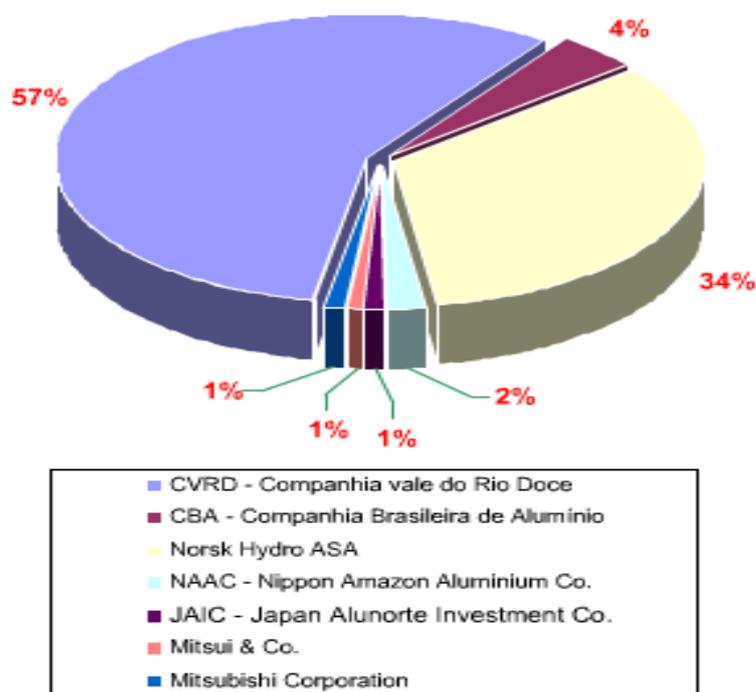
Vendas



DESEMPENHO ECONÔMICO/FINANCEIRO

A geração de caixa operacional, medida através do EBITDA atingiu o valor de R\$ 1.171,4 milhões em 2006, contribuindo para o lucro líquido de R\$ 620,3 milhões apurado no encerramento do exercício, correspondendo a R\$ 0,29 por ação do capital social integralizado até 31.12.06.

COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA



UNIFORMIZAÇÃO DO PODER DE COMPRA DA MOEDA

A uniformização do poder de compra da moeda se refere aos valores corrigidos e expressos em moeda de poder aquisitivo constante, conceito estes integrantes nos princípios fundamentais de contabilidade do Brasil.

O efeito líquido das variações resultantes das mudanças no poder aquisitivo da moeda altera-se de empresa para empresa, dependendo dos investimentos em ativos de curta ou longa vida e da relação entre os ativos e passivos monetários.

Tem se preocupado constantemente em desenvolver e aprimorar técnicas que permitam medir adequadamente a posição financeira e o resultado das operações das empresas em uma economia inflacionária, como por exemplo, a contabilidade á base do índice geral de preços ou com base nos custos de reposição.

Para termos as demonstrações contábeis com itens registrados em um mesmo padrão monetário, e necessário um índice que reflita a perda do poder de compra da moeda corrente, pelo mesmo índice são atualizados os saldos contábeis e reconhecidos seus efeitos no resultado do exercício.

ANÁLISE DE ESTRUTURA OU VERTICAL

Tem por objetivo medir percentualmente cada componente em relação ao todo do qual faz parte, e fazer as comparações caso exista dois ou mais períodos, evidenciando-se desta forma, a importância de cada conta em relação à demonstração financeira a que pertence.

a análise vertical mostra a importância de cada conta em relação a demonstração financeira a que pertence e, através da comparação com padrões do ramo ou com percentuais da própria empresa em anos anteriores, permitir inferir se há itens fora das proporções normais.

ANÁLISE DE EVOLUÇÃO OU HORIZONTAL

Tem por objetivo avaliar o aumento ou a diminuição dos valores que expressam os elementos patrimoniais ou do resultado, numa determinada série histórica de exercícios, baseando-se na evolução das contas em relação à demonstração anterior e/ou em relação à demonstração financeira básica, geralmente a mais antiga da série. Comparando-se vários exercícios, é possível tirar conclusões sobre a evolução da empresa.

A análise horizontal mostra a evolução de cada conta das demonstrações financeiras e, pela comparação entre si, permitir tirar conclusões sobre a evolução da empresa.

I - INDICES DE LIQUIDEZ:

Tem como objetivo avaliar a capacidade financeira da empresa, para satisfazer compromissos de pagamentos com terceiros. Quanto maiores tais índices, melhor. O ideal seria que o resultado fosse igual ou superior a 1.

Os índices de liquidez que normalmente são utilizados são: índices de Liquidez Geral(ILG), Índices de Liquidez Corrente(ILC), Índices de Liquidez Seca(ILS) e Índices de Liquidez Imediata(ILI). Todos esses índices relacionam bens e direitos com obrigações da empresa, medindo assim quanto a empresa possui para cada unidade monetária que ela deve.

Liquidez comum ou corrente

Reflete a capacidade de pagamento da empresa em curto prazo. Chegamos a tal índice dividindo o Ativo Circulante pelo Passivo Circulante. Este quociente relaciona quantos reais

dispomos, imediatamente disponíveis e conversíveis em um curto prazo em dinheiro, com relação às dívidas de curto prazo. É frequentemente considerado como melhor indicador da situação de liquidez da empresa.

INDICE DE LIQ. COMUM OU CORRENTE 2005				
QLC	=	$\frac{AC}{PC}$	=	$\frac{478.341}{459.936} = 1,04$

INDICE DE LIQ. COMUM OU CORRENTE 2006				
QLC	=	$\frac{AC}{PC}$	=	$\frac{842.642}{597.283} = 1,41$

Nos dois exercícios, o ativo circulante é maior que o passivo circulante, e isso significa que os investimentos no ativo circulante são suficientes para cobrir as dívidas de curto prazo e permitir uma folga de 4 % e 41%, respectivamente, em 2005 e 2006, ou seja, para cada R\$ 1,00 de dívidas de curto prazo, a empresa dispõe de R\$ 1,04 e R\$ 1,41 de bens e direitos de curto prazo para pagar, evidenciando que em uma possível negociação de todo seu ativo circulante a empresa pagaria suas dívidas de curto prazo e ainda lhe sobraria R\$ 0,04 e R\$ 0,41 para cada R\$ 1,00 devido.

Liquidez instantânea ou imediata:

Representa o valor de quanto dispomos imediatamente para saldar nossas dívidas de curto prazo, já que relaciona as disponibilidades com o passivo circulante. É uma exceção à regra de que “quanto maior os índices de liquidez, melhor,” visto que um elevado índice de liquidez imediata, significaria uma ociosidade de recursos, que seriam melhor aproveitados, sendo investidos na empresa.

INDICE DE LIQ. INSTANTANEA OU IMEDIATA 2005				
QLI	=	$\frac{DISPONIBILIDADES}{PC}$	=	$\frac{4.643}{459.936} = 0,01$

INDICE DE LIQ. INSTANTANEA OU IMEDIATA 2006				
QLI	=	$\frac{DISPONIBILIDADES}{PC}$	=	$\frac{41.643}{597.283} = 0,07$

Nos dois exercícios, as disponibilidades são menores que o passivo circulante, gerando os índices de 0,01 e 0,07, respectivamente, 2005 e 2006, o que significa que em 2005, as disponibilidades correspondem a 1% das dívidas de curto prazo e em 2006 a 7%. Como frisado anteriormente estes baixos índices não indicam uma situação ruim para a empresa, mas sim que os recursos estão sendo utilizados de maneira racional, ou seja, sendo reinvestidos na empresa (projetos de expansão).

Liquidez geral ou global:

Este quociente serve para detectar a saúde financeira (no que se refere à liquidez) de longo prazo do empreendimento.

É utilizado para avaliar a capacidade de pagamento de todas as obrigações, tanto de curto quanto de longo prazo, através de recursos não permanentes (AC e ARPL). O ideal é que este índice não seja inferior a 1.

É um indicador que determina que se a empresa fosse encerrar suas atividades naquele momento, teria ou não condições de honrar seus compromissos com suas disponibilidades mais os seus realizáveis à curto e a longo prazos, sem precisar utilizar o seu Ativo Permanente. Indica quanto a empresa possui de ativos realizáveis no curto e longo prazos para cada R\$ 1,00 de dívida com terceiros.

INDICE DE LIQ. GERAL OU GLOBAL 2005

$$QLG = \frac{AC + REALIZ. L.P.}{PC + EXIG. L.P.} = \frac{676.590}{1.720.933} = 0,39$$

INDICE DE LIQ. GERAL OU GLOBAL 2006

$$QLG = \frac{AC + REALIZ. L.P.}{PC + EXIG. L.P.} = \frac{943.968}{1.543.381} = 0,61$$

Nos dois exercícios, os bens e direitos no ativo circulante e realizável a longo prazo correspondem a 39% e 61%, respectivamente, 2005 e 2006, do valor total de suas dívidas de curto e longo prazo, ou seja, para saldar todas as dívidas, a empresa teria que recorrer ao ativo permanente.

Liquidez seca:

É utilizado para avaliar a capacidade de pagamento das obrigações de curto prazo sem considerar os estoques. É um índice adequado para a análise de empresas que operem com estoques de difícil realização financeira. É o caso das empresas imobiliárias, onde a realização dos estoques é mais lenta.

INDICE DE LIQ. SECA 2005

$$QLS = \frac{AC - ESTOQUES}{PC} = \frac{244.682}{459.936} = 0,53$$

INDICE DE LIQ. SECA 2006

$$QLS = \frac{AC - ESTOQUES}{PC} = \frac{637.148}{597.283} = 1,07$$

O índice de liquidez seca indica que em 2005 a empresa não seria capaz de honrar suas dívidas de curto prazo com terceiros utilizando apenas dos bens e direitos de curto prazo menos estoques, visto que, o resultado obtido através desta equação representa apenas 53% do total de dívidas de curto prazo. Já em 2006, com o crescimento do ativo circulante (principalmente das disponibilidades, cliente partes relacionadas e impostos a recuperar), este índice subiu 1,07, ou seja,

passou a representar 107% do total de dívidas de curto prazo, indicando que para cada R\$ 1,00 de dívidas de curto prazo para com terceiros a empresa dispõe de R\$ 1,07 de bens e direitos de curto prazo menos os estoques para pagar.

II- QUOCIENTES DE ENDIVIDAMENTO

Procuram retratar a posição relativa do capital próprio em relação a capitais de terceiros. São de grande relevância uma vez que indicam uma relação de dependência da empresa com relação à capital alheio, isto é, se a empresa vem financiando o seu Ativo com Recursos Próprios ou de Terceiros, e em que proporção.

Sabemos que o Ativo é financiado por Capitais de terceiros e por Capitais Próprios. Portanto, Capitais de Terceiros e Capitais Próprios são fontes (origens) de recursos.

1.Quociente de Participação das Dívidas de Curto Prazo

Representa em quantos por cento das Dívidas Totais vencem em curto prazo, ou seja, estabelece uma relação entre passivo circulante e capital de terceiros (passivo circulante mais exigível a longo prazo).

2005			
QUOC. PARTIC. DIV. CURTO PZ S/ ENDIV. TOTAL			
QP DOS C/P	=	$\frac{PC}{PC + EX. L/P}$	= $\frac{459.936}{1.720.933} = 27\%$
END. TOTAL			

2006			
QUOC. PARTIC. DIV. CURTO PZ S/ ENDIV. TOTAL			
Q P DIV C/P	=	$\frac{PC}{PC + EX. L/P}$	= $\frac{597.283}{1.543.381} = 39\%$
END. TOTAL			

Podemos constatar que em 2005, 27% das dívidas totais venciam em curto prazo, enquanto que em 2006 este índice subiu para 39%. Uma análise isolada deste índice nos levaria a crer que a este aumento poderia vir a representar um problema para a empresa, visto que, como ocorreu um aumento no total de dívidas que vencem a curto prazo, a empresa passou a ter menos tempo para honrar seus compromissos. Entretanto, tendo por base a atual situação da empresa, e levando em consideração o aumento das disponibilidades, o quadro se inverte, e este quociente passa a representar uma evolução da empresa, que passou a transferir suas dívidas do exigível de longo prazo para o passivo circulante, evidenciando o aumento de sua capacidade de pagamento a curto prazo.

2.Quociente de Participação dos Capitais de Terceiros

Representa quanto o Patrimônio Total está sendo financiado pelo Capital de Terceiros ou quanto do Ativo Total está sendo financiado pelo Capital Próprio.

Expressa o quociente a porcentagem que o endividamento representa sobre os fundos totais. Também significa qual a porcentagem do ativo total financiada com recursos de terceiros.

2005

QUOC. PARTIC. CAPITAIS 3º S/ RECURSOS TOTAIS			
QP DOS CAP. 3º	=	$\frac{PC + EX. L/P}{PASSIVO TOTAL}$	= $\frac{1.720.933}{4.038.054} = 43\%$
RECURSO TOTAL			

2006

QUOC. PARTIC. CAPITAIS 3º S/ RECURSOS TOTAIS			
Q P CAP. 3º	=	$\frac{PC + EX. L/P}{PASSIVO TOTAL}$	= $\frac{1.543.381}{5.032.679} = 31\%$
RECURSO TOTAL			

Constatamos uma diminuição de 12% na Participação dos Capitais de Terceiros quanto ao financiamento do patrimônio total da empresa, provocado principalmente pelo aumento do capital social proporcionado pela injeção de recursos dos residentes no país e no exterior.

3. Garantia de Capitais Alheios (ou de Terceiros)

Indica a dependência de recursos de terceiros. Um índice elevado acusa uma situação ruim para a empresa.

2005

QUOC. CAPITAIS 3º S/ CAPITAIS PROPRIOS			
GC 3º	=	$\frac{PC + EX. L/P}{PL}$	= $\frac{1.720.933}{2.317.121} = 74\%$

2006

QUOC. CAPITAIS 3º S/ CAPITAIS PROPRIOS			
GC 3º	=	$\frac{PC + EX. L/P}{PL}$	= $\frac{1.543.381}{3.489.298} = 44\%$

A dependência de capitais de terceiros por parte da ALUNORTE era de 74% (setenta e quatro por cento) em 2005, e diminuiu para 44% (quarenta e quatro por cento) em 2006, graças ao aumento considerável do capital próprio e uma redução no exigível total. Em 2005, para cada R\$ 1,00 de capital próprio, existiam R\$ 0,74 de capital alheio. Já em 2006, para cada R\$ 1,00 de capital próprio, existiam R\$ 0,44 de capital alheio, evidenciado que a situação financeira da empresa está melhorando gradativamente.

III- INDICES DE ATIVIDADE

1. ROTAÇÃO DE ESTOQUE

Este quociente representa quantas vezes se renova o estoque por dependência das vendas. É o período compreendido entre o tempo em que permanece armazenado até o momento da venda.

ROTATIVIDADE DE ESTOQUE DE PRODUTOS ACABADOS				
RE	=	CPV	=	(5)
		EM		
			$\frac{(1.054.928)}{233.659}$	

ROTATIVIDADE DE ESTOQUE DE PRODUTOS ACABADOS				
RE	=	CPV	=	(7)
		EM		
			$\frac{(1.586.499)}{219.576}$	

Em 2005 o estoque foi renovado na frequência de 5 vezes durante o ano, já em 2006 esta frequência de renovação elevou-se para 7 vezes, ou seja, este aumento faz com que o estoque se movimente mais rapidamente, oxigenando o caixa. Um dos motivos principais deste aumento foi o crescimento do volume de vendas no ano de 2006. O estoque que em 2005 se renovava a cada 72 dias, passou a se renovar a cada 51 dias em 2006.

2. PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO (PMR)

É o período compreendido entre o momento em que foram efetuadas as vendas e o momento de seu pagamento. Indica quanto tempo em média à empresa leva para receber as suas vendas, o prazo médio de cobrança de seus créditos. É chamado também de dias de vendas a receber.

2005

PRAZO MEDIO DE RECEBIMENTO				
PMR	=	CLIENTES	=	27,46 dias
		VENDAS		
			$\frac{121.353}{1.590.922}$	
			$0,08 \times 360,00$ dias	

2006

PRAZO MEDIO DE RECEBIMENTO				
PMR	=	CLIENTES	=	49,20 dias
		VENDAS		
			$\frac{382.986}{2.802.132}$	
			$0,14 \times 360,00$ dias	

Em 2005 o prazo médio de recebimento das contas era de aproximadamente, 29 dias. Já em 2006, com o aumento das vendas e o conseqüente crescimento de clientes (vendas a prazo), este prazo subiu para aproximadamente 50 dias.

3. PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO (PMP)

O prazo médio de pagamento é o período compreendido entre o momento em que foram efetuadas as compras e o momento de seu pagamento. Indica o prazo médio necessário ao pagamento das obrigações com os fornecedores.

2005

PRAZO MEDIO DE PAGAMENTO				
PMP	=	$\frac{\text{FORNECEDORES}}{\text{COMPRAS}}$	=	$\frac{222.362}{1.054.928} = 0,21 \times 360,00 \text{ dias} = 75,88 \text{ dias}$

2006

PRAZO MEDIO DE PAGAMENTO				
PMP	=	$\frac{\text{FORNECEDORES}}{\text{COMPRAS}}$	=	$\frac{163.300}{1.558.333} = 0,10 \times 360,00 \text{ dias} = 37,72 \text{ dias}$

Constatamos que o prazo médio para honrar nossos compromissos, ou seja, para pagarmos nossas obrigações diminuiu de 75 dias em 2005 para 36 dias em 2006. O aumento do volume de compras em 2006 foi determinante para esta diminuição de mais de 50% do prazo médio de pagamento da empresa.

4. QUOCIENTE DE POSICIONAMENTO RELATIVO (QPR)

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

QUOCIENTE DE POSICIONAMENTO RELATIVO 2005 E 2006				
QPR	=	$\frac{\text{PMR}}{\text{PMP}}$	=	$\frac{0,08}{0,21} = 0,36$

QUOCIENTE DE POSICIONAMENTO RELATIVO 2005 E 2006				
QPR	=	$\frac{\text{PMR}}{\text{PMP}}$	=	$\frac{0,14}{0,10} = 1,30$

O ideal para uma empresa é que este quociente seja inferior, ou pelo menos próximo de 1. Caso uma empresa possua um longo prazo para receber suas contas, e um curto prazo para honrar seus compromissos, irá necessitar de mais capital de giro adicional para sustentar suas vendas. Observamos que em 2005 o quociente estava indicando uma situação favorável à empresa, quadro este que começa a se inverter em 2006, com o aumento do PMR e a diminuição do PMP. Contudo, este quociente de 2006 ainda não representa um grande problema para a empresa, visto que ainda gira em torno de 1. Todavia, é essencial a busca por alternativas que atenuem este crescimento acelerado.

IV - INDICADORES DE RENTABILIDADE

Estes indicadores visam, segundo Assaf (2003), avaliar os resultados auferidos por uma empresa em relação a determinados parâmetros que melhor revelem suas dimensões. Eles mostram

o grau de sucesso econômico da empresa. Associam as receitas, lucro líquido, ativo total, e patrimônio líquido. Este grupo é composto pelos Índices de Margem de Lucro, Rentabilidade do Ativo e Retorno do Patrimônio Líquido. Representam a relação entre os rendimentos e o capital investido na empresa.

Retorno de Investimento:

Mede a taxa, em percentual, de retorno do capital investido.

RETORNO DE INVESTIMENTO						
RI	=	$\frac{LL}{VL}$	X	$\frac{VL}{AM}$	=	$\frac{LL}{AM} = \frac{242.217}{4.038.054} = 0,06$

RETORNO DE INVESTIMENTO						
RI	=	$\frac{LL}{VL}$	X	$\frac{VL}{AM}$	=	$\frac{LL}{AM} = \frac{627.364}{4.535.367} = 0,14$

A taxa de retorno dos investimentos da ALBRÁS ALUNORTE, em 2005, é de 6% e em 2006 é de 14%. Este aumento está diretamente relacionado ao crescimento do lucro líquido auferido no exercício de 2006 em relação ao lucro líquido auferido no exercício de 2005.

Margem Líquida:

Este quociente compara o lucro com as vendas líquidas.

MARGEM LIQUIDA				
ML	=	$\frac{LL}{VL}$	=	$\frac{242.217}{1.590.922} = 0,15$

MARGEM LIQUIDA				
ML	=	$\frac{LL}{VL}$	=	$\frac{627.364}{2.802.132} = 0,22$

Ocorreu um ligeiro acréscimo na margem líquida de 7% decorrente de um aumento no lucro líquido do exercício de 2006 em relação ao exercício de 2005

Giro de Ativo:

GIRO DO ATIVO				
GA	=	$\frac{VL}{AM}$	=	$\frac{1.590.922}{4.038.054} = 0,39$

GIRO DO ATIVO				
GA	=	$\frac{VL}{AM}$	=	$\frac{2.802.132}{4.535.367} = 0,62$

Seguindo as tendências de aumento observadas no balanço entre os dois exercícios, observamos um aumento no índice de 2006 (0,62 vezes) em relação a 2005 (0,39vezes), decorrente principalmente, do aumento do volume de vendas.

Taxa de Rentabilidade do Capital Alheio (Ta)

TAXA DE RENTABILIDADE DO CAPITAL ALHEIO				
Ta	=	$\frac{\text{JUROS}}{\text{CA}}$	=	

*OBS. Esta formula não pode ser calculada por não constar no balanço a conta juros passivos.

Taxa de retorno do Patrimônio Líquido (Capital Próprio)

Este indicador segundo Matarazzo (1998) é uma medida de desempenho do investimento dos acionistas durante o ano. Como a empresa deve beneficiar os acionistas, o RSPL (Retorno Sobre o Patrimônio Líquido) é, num sentido contábil, a verdadeira medida de desempenho em termos de lucro, podendo ser comparada com os investimentos oferecidos pelo mercado financeiro. Indica portanto, a remuneração do capital dos proprietários aplicados na empresa.

TAXA DE RETORNO DO PATRIMONIO LIQUIDO				
Tp	=	$\frac{\text{LL}}{\text{CAPITAL PRÓPRIO}}$	=	$\frac{242.217}{2.317.121} = 0,10$

TAXA DE RETORNO DO PATRIMONIO LIQUIDO				
Tp	=	$\frac{\text{LL}}{\text{CAPITAL PRÓPRIO}}$	=	$\frac{627.364}{3.489.298} = 0,18$

Devido ao aumento significativo do lucro líquido de 2005 para 2006, tivemos um acréscimo de 8% na taxa de retorno do Patrimônio Líquido (Capital Próprio).

Taxa de Retorno Total (Tt):

Um aumento relevante no LAJI de 2006 em relação a 2005, provocou um acréscimo de 10% no retorno total.

TAXA DE RETORNO TOTAL						
Tt	=	$\frac{\text{LAJI}}{\text{VL}}$	X	$\frac{\text{VL}}{\text{CPT}}$	=	$\frac{\text{LAJI}}{\text{CPT}} = \frac{389.626}{4.037.988} = 0,10$

TAXA DE RETORNO TOTAL						
Tt	=	$\frac{\text{LAJI}}{\text{VL}}$	X	$\frac{\text{VL}}{\text{CPT}}$	=	$\frac{\text{LAJI}}{\text{CPT}} = \frac{1.007.020}{5.032.615} = 0,20$

ASPECTOS POSITIVOS IDENTIFICADOS

Os principais pontos são descritos a seguir:

Aumento significativo na margem de lucro líquido do exercício de 2006 comparado a 2005 motivado pelo aumento substancial nas vendas (aumento aproximado nas vendas de 76%).

As Disponibilidades localizadas no ativo circulante representaram um crescimento de 797% aproximadamente comparado a 2005 devido principalmente a aplicações em CDI (certificados de depósito interbancários).

Diminuição das obrigações perante fornecedores e empreiteiros no exercício de 2006 comparado a 2005 (redução de 27% aproximado).

Diminuição do passivo realizável a longo prazo motivadas por diminuição de empréstimo a longo prazo realizados no país (fontes de empréstimo reduzidas CVRD e BNDES).

Diminuição das provisões para contingências em torno de 57% comparação dos períodos de 2005 para 2006, devido opinião de corpo técnico especializado constituído por consultores jurídicos, existe suficiência para cobrir perdas em processos judiciais de qualquer natureza, bem como depósitos judiciais.

No patrimônio Líquido houve aumentos de capital social principalmente de residentes no país (na ordem de 33%), de reservas de capital (na ordem de 64%) e na reservas de lucros (na ordem de 175%) comparações feitas com exercício de 2005. Influenciadas de sobremaneira pelas seguintes ações da empresa: Reunião Extraordinária do Conselho de Administração e Assembléias Gerais Extraordinárias ocorridas em 2005 e 2006.

ASPECTOS NEGATIVOS IDENTIFICADOS

Os principais pontos são descritos a seguir:

Aumento significativo Clientes Partes Relacionadas representados por valores a receber e/ou a pagar relativos a transações comerciais, bem como por financiamentos remunerados a taxas usuais de mercado, com prazos de resgate variáveis (aumento de 216% comparado a 2005)

Aumento de obrigações junto ao fisco: tributos e contribuições alavancaram uma alta de 2812% representando uma fatia de 0,65 % do ativo circulante.

Houve um aumento nos dividendos propostos ocasionados pela destinação do resultado apurado em 31 de dezembro de 2006 (aumento medido em 159%).

Aumento do passivo circulante motivadas por aumento de empréstimo a curto prazo realizados no país e exterior (fontes de empréstimo reduzidas BNDES no país e Ing Capital LLC. no exterior) causando um crescimento na conta Partes Relacionadas de 92% e representação de 2,65% do Passivo Circulante.

Houve um aumento no prazo médio de recebimento (PMR) e diminuição no prazo médio de pagamento (PMP).

SUGESTÕES

Aumento da margem de lucro líquido para os próximos anos sustentada pelos seguintes fatores:

Intensificar Vendas para o exterior principalmente America do norte (no incremento de novas tecnologias), Ásia (mercado em expansão) e Europa.

Investimentos em novas áreas com potencial energético;

Redução dos custos dos produtos vendidos através de novos pontos de escoamento da produção;

Utilização de energias não renováveis para diminuir os custos de manutenção da empresa;

Obter maiores prazos de pagamentos juntos a financiadores no país e exterior devido possuir crédito de bom pagador no mercado;

Investimentos em marketing e propaganda institucional;

Investimentos em mão de obra especializada do país; e

Manter a política de destinação do resultado apurado em exercícios posteriores;

CONCLUSÃO

Neste trabalho analisamos a importância da análise das demonstrações contábeis como forma de atender à necessidade de obtenção das melhores diretrizes e planos para a empresa ter garantida o cumprimento de sua missão e assegurar a continuidade. Analisamos também a participação da área da contabilidade neste processo e apresentamos as análises das principais variáveis que retratam a situação econômico financeira da empresa. Estas análises garantem a obtenção do caminho a ser trilhado, pois estabelece a adequada utilização de recursos internos da empresa.

Desta forma, pode-se otimizar a utilização deste relevante recurso. Consideramos que a análise das demonstrações contábeis é um instrumento valioso na condução dos negócios empresariais, haja vista que gera resultados para os dirigentes tomarem suas decisões com

embasamento em dados confiáveis e por permitir momentos de reflexão e discussão sobre a situação atual e futura da empresa.

Desta forma, concluímos que as organizações devem ter, em seu processo de gestão, análise das demonstrações contábeis formalizado, haja vista que as variáveis econômico-financeira interferem nas missões da organização de forma favorável ou desfavorável. A contabilidade deve participar deste processo, elaborando demonstrativos gerenciais e não apenas relatórios obrigatórios para o fisco, oferecendo auxílio em avaliações econômico financeira da empresa quando necessário.

BIBLIOGRAFIA

[http://www.peritocontador.com.br/artigos/colaboradores/Indicadores de Velocidade.pdf](http://www.peritocontador.com.br/artigos/colaboradores/Indicadores_de_Velocidade.pdf)

[http://www.peritocontador.com.br/artigos/colaboradores/An_lise Financeira como Instrume nto Gerencial.pdf](http://www.peritocontador.com.br/artigos/colaboradores/An_lise_Financeira_como_Instrume nto_Gerencial.pdf)

<http://www.peritocontador.com.br/artigos/colaboradores/O%20Capital%20de%20Giro%20co mo%20Fator%20Estrat%20Egico%20para%20o%20Desempenho%20Econ%20F4mico-Financeiro%20das%20Empresas%20-%20Um%20Estudo%20de%20Casos..pdf>

[http://www.peritocontador.com.br/artigos/colaboradores/Artigo - Rentabilidade.pdf](http://www.peritocontador.com.br/artigos/colaboradores/Artigo_-_Rentabilidade.pdf)

<http://www.peritocontador.com.br/artigos/colaboradores/Andreia-Sheila-28-01-05.pdf>

<http://www.peritocontador.com.br/artigos/colaboradores/Sidney-Vander-19-01-05.pdf>

IIUDICIBUS, Sérgio. Análise de balanços. São Paulo: Editora Atlas, 2007.