

Universidade Federal do Pará - UFPA
Karina Rocha Rodrigues
Matricula: 0401000601
Centro Sócio Econômico
Ano/ Semestre: 7º Sem/ 2007
Turma: 010

Análise Econômico- Financeira da empresa ITAUTEC

Análise apresentada para a conclusão da disciplina Análise das Demonstrações Contábeis I, como requisito para obtenção de nota avaliativa do 7º semestre, do curso de Bacharelado em Ciências Contábeis, orientado pelo professor Héber Lavor Moreira.

Índice

Resumo:.....	3
Introdução:.....	4
Dados Sobre a Empresa.....	5
Técnicas de Análise Aplicadas a Empresa ITAUTEC.....	7
Uniformizador do Poder de Compra.....	7
Coeficiente Indexador.....	7
Análise Vertical.....	8
Análise Horizontal.....	12
Análise de Valores Absolutos.....	13
Análise da Variação Delta.....	15
Análise de nº. Índices.....	16
Liquidez.....	20
Quociente de liquidez comum ou corrente.....	20
Quociente de liquidez imediata ou instantânea.....	22
Quociente de liquidez seca ou teste de acidez.....	23
Quociente de liquidez geral ou global.....	24
Índices de Endividamento.....	25
Quociente de Participação em Curto Prazo Sobre o Endividamento Total.....	26
Quociente de Participação do Capital de terceiros Sobre a Receita Total.....	27
Garantia de Capital de Terceiros.....	28
Indicadores de Atividade.....	29
Rotação ou Giro de Estoque.....	29
Rotação de Ativo:.....	32
Prazo Médio de Recebimento.....	33
Prazo Médio de Pagamento.....	35
Quociente de Posicionamento Relativo.....	36
Índices de Rentabilidade.....	39
Taxa de retorno de terceiro.....	41
Taxa de retorno própria.....	43
Taxa de retorno total.....	44
Termômetro de Insolvência.....	46
Quadro resumo dos índices:.....	48
Desempenho no Período e Geração de Recursos.....	49
Pontos positivos:.....	49
Pontos a serem observados:.....	50
Conclusão.....	52
Referências Bibliográficas:.....	53

Resumo:

Esse trabalho trata sobre a análise econômica e financeira, como referência de resultados para a tomada de decisão. O profissional contábil deve estar preparado para analisar os demonstrativos contábeis, e por meio de suas conclusões validar informações úteis para que os usuários internos e externos tenham base para tomada de decisão, gerando novos investimentos e reformulações internas sobre as práticas adotadas no cotidiano empresarial. A análise contábil econômico-financeira, foi estudada a partir das demonstrações da empresa ITAUTEC, empresa que atua na área da automação e informática, controlada pela Itaúsa - Investimentos Itaú S.A, um dos maiores grupos privados no País. Verificou-se por meio do estudo dos índices e quocientes apurados, a situação da mesma assim como seus pontos positivos e negativos, demonstrando que cada técnica de análise aplicada nos mostra um parâmetro útil para a análise dessa empresa e assim como qualquer outra de forma útil e simples.

Palavras –chave: análise, índices, financeira

Introdução:

Como identificar as causa dos problemas empresariais e encontrar soluções apropriadas? Nesse sentido analise das demonstrações contábeis se mostra bastante eficaz.

Cada empresa possui uma atividade diferente uma forma mais arrojada ou não de tomar decisões, outras atuam com forte pressão de mercado outras são quase que um monopólio. É dentro dessa diversidade que a análise financeira fornece por meio de equações que interpretadas pelos agentes tomadores de decisão informações úteis a serem utilizadas dentro da empresa e por usuários externos.

Por meio desse trabalho analisaremos a empresa ITAUTEC, utilizando a aplicação de varias técnicas de análise como a análise vertical, índice de liquidez, índice de endividamento, com o objetivo de, por meio dos demonstrativos contábeis da empresa, Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado do Exercício, possamos estudar a qualidade de seu patrimônio nos anos de 2005 e 2006, gerando base para a verificação de pontos positivos e pontos a melhorar encontrados no decorrer das análises, garantido ao final uma perspectiva sobre a saúde da empresa.

Dados Sobre a Empresa

A Itautec é uma empresa 100% nacional especializada no desenvolvimento de produtos e soluções em informática e automação. Com linha completa de produtos para os mercados corporativo e doméstico, atua nos segmentos de microcomputadores, servidores, storage, automações bancária e comercial, auto-atendimento e serviços.

A empresa é uma das líderes do País em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) e busca continuamente melhorar a qualidade e aumentar a satisfação dos públicos com os quais se relaciona. Em 2006, a empresa investiu R\$ 45,7 milhões em P&D.

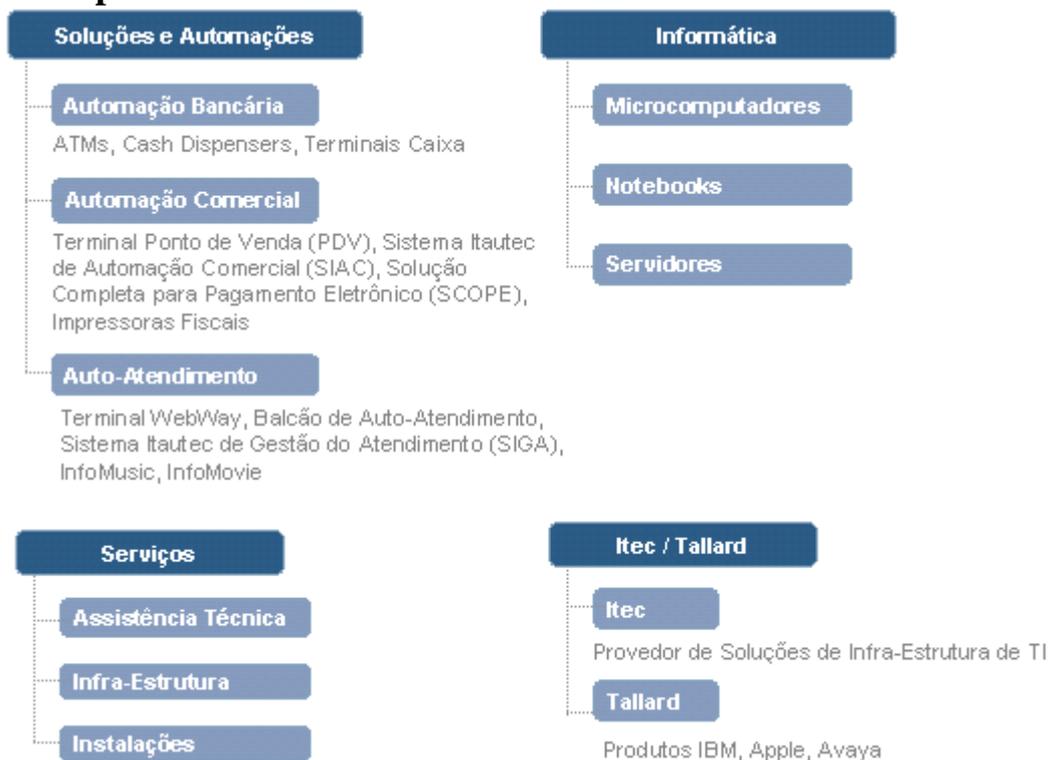
Os recursos - financeiros e técnicos - são empregados na inovação de produtos e serviços, em novos métodos de gestão e processos produtivos, sempre com o objetivo bem definido de ampliar cada vez mais a produtividade e reduzir o desperdício, proporcionando melhor aproveitamento de matérias-primas, insumos, equipamentos e instalações sem descuidar da preservação ambiental.

Companhia de capital aberto com ações negociadas na Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa), a Itautec é controlada pela Itaúsa - Investimentos Itaú S.A. - um dos maiores grupos privados no País. A empresa está dividida em três áreas de negócios: Soluções e Automações (bancária, comercial e auto-atendimento), Informática (micros, servidores e notebooks) e Serviços (assistência técnica, infra-estrutura e centro educacional). A Itautec opera, ainda, com subsidiárias na Europa (Portugal e Espanha) e na América (Argentina, Equador, Chile, Estados Unidos, México e Venezuela).

Há seis anos o capital social da Itautec S.A. é totalmente constituído por ações ordinárias. Em 31 de dezembro de 2006, o capital subscrito e integralizado era representado por 11.651.126 ações. Naquela data, o valor de mercado da Companhia era de R\$ 594,2 milhões.

Em 2006, a receita bruta da Itautec atingiu R\$ 1.644,3 milhões, os ativos somaram R\$ 871,1 milhões e o patrimônio líquido, R\$ 349,5 milhões. A companhia encerrou o exercício com 5.018 funcionários diretos.

Principais Produtos



Missão

Buscar crescimento de valor para os acionistas, melhoria contínua da competitividade, de forma legal e sólida, nos mercados de produtos de alta tecnologia, de informática e de serviços, através da alavancagem de vantagens competitivas e da obtenção de classe mundial nos níveis operacionais, tecnológicos e societários no mercado global.

Valores

Comprometimento com a criação de valor para o acionista: estímulo à permanente melhoria da capacitação gerencial, do atendimento mercadológico, e do aumento de competitividade, agilidade, simplificação e redução de custo dos processos, com foco no negócio e com inquestionável postura ética.

Qualidade

Buscar a melhoria contínua da qualidade de produtos e serviços, comprometendo-nos com o nível de satisfação dos clientes.

Técnicas de Análise Aplicadas a Empresa ITAUTEC

As técnicas de análise servem para evidenciar determinadas situações que ocorrem na empresa nesse trabalho analisarei os fatores contábeis, patrimoniais, econômico-financeiros da empresa ITAUTEC, para que possamos através dos dados apurados estudar os resultados de fato e apurar alguns parâmetros sobre a situação desse patrimônio, gerando base para tomada de decisão, tomando por base o patrimônio da mesma no ano de 2005 e 2006.

Para isso, os demonstrativos e algumas informações da empresa foram retirados do site oficial da ITAUTEC, onde os mesmos podem ser comprovados. Neste trabalho escrito apresentarei alguns resultados obtidos e as análises e opiniões formadas com base nesses dados.

Uniformizador do Poder de Compra

Para iniciarmos a análise atualizaremos os valores componentes do patrimônio da empresa de forma a tornar uniforme o poder de compra.

Esse aspecto é relevante para que as demonstrações elaboradas tornem-se uniformes, tornando os resultados da análise o mais próximo da realidade.

Para isso multiplicaremos os valores patrimoniais do ano de 2005 e 2006 por um coeficiente indexador, uniformizando o poder de compra.

Coeficiente Indexador

O coeficiente Indexador tem por objetivo atualizar ou corrigir o valor monetário do patrimônio possibilitando que toda empresa que queira fazer essa atualização tenha o valor compatível de variação em relação a demais empresas naquele período. Ele faz uma correção

para maior ou para menor de forma igualitária a tudo que agregue um valor monetário. Os demonstrativos da empresa ITAUTEC, do ano de 2005 e 2006 foram atualizados para abril de 2007 e serão tomados como base para a análise dessa empresa no decorrer do trabalho.

Cálculos do coeficiente indexador:

Por meio da consulta dos índices IGP-DI temos:

Data	Índice
1/12/2005	0,372502036016184
1/12/2006	0,385914192917404
1/05/2007	0,390331897510000

Pela divisão do índice atual pelo índice do mês e ano de fechamento do balanço apresentado pela ITAUTEC nos anos de 2005 e 2006, obtemos os coeficientes indexadores que serão multiplicados pelos valores de cada conta dos anos 2005 e 2006 atualizando o poder de compra para abril de 2007.

O coeficiente 2005 encontrado é: **1,047865138**

O coeficiente encontrado para 2006 é: **1,011447375**

Análise Vertical

A análise vertical tem com objetivo mostrar o coeficiente de participação percentual em relação ao total, ou seja o quanto cada componente do ativo representa em relação ao ativo total, o mesmo raciocínio ocorre para análise dos componentes do passivo e de resultado. Ele fornece indicadores que facilitam a avaliação da estrutura do ativo e de suas fontes de financiamento.

Para a análise usaremos a seguinte fórmula:

Conta valor

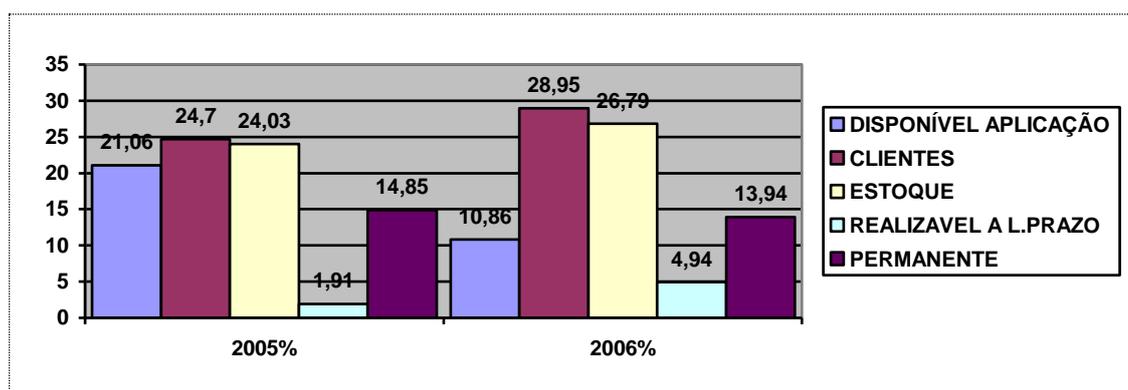
Total do grupo pertencente à conta

Ex: clientes

No demonstrativo o valor de clientes corrigido em 2005 é de **R\$ 187.148.713,71** e o total do ativo (grupo patrimonial que contem as contas ativas como clientes) **R\$ 187.148.713,71** se dividirmos o cliente pelo total do ativo e aplicarmos um percentual, encontraremos uma **24,70%**, porcentagem que dará base para nossa análise vertical, pois fornecerá o dado quanto o meu Cliente representa dentro do Total do Ativo.

Os valores monetários de cada componente do patrimônio e de suas variações presentes no Balanço Patrimonial e na Demonstração do Resultado do Exercício, foram comparados percentualmente com relação ao total (mesmo cálculo aplicado no exemplo acima), abaixo demonstraremos as principais variações entre o ano de 2005 e 2006.

Variações Ativas:

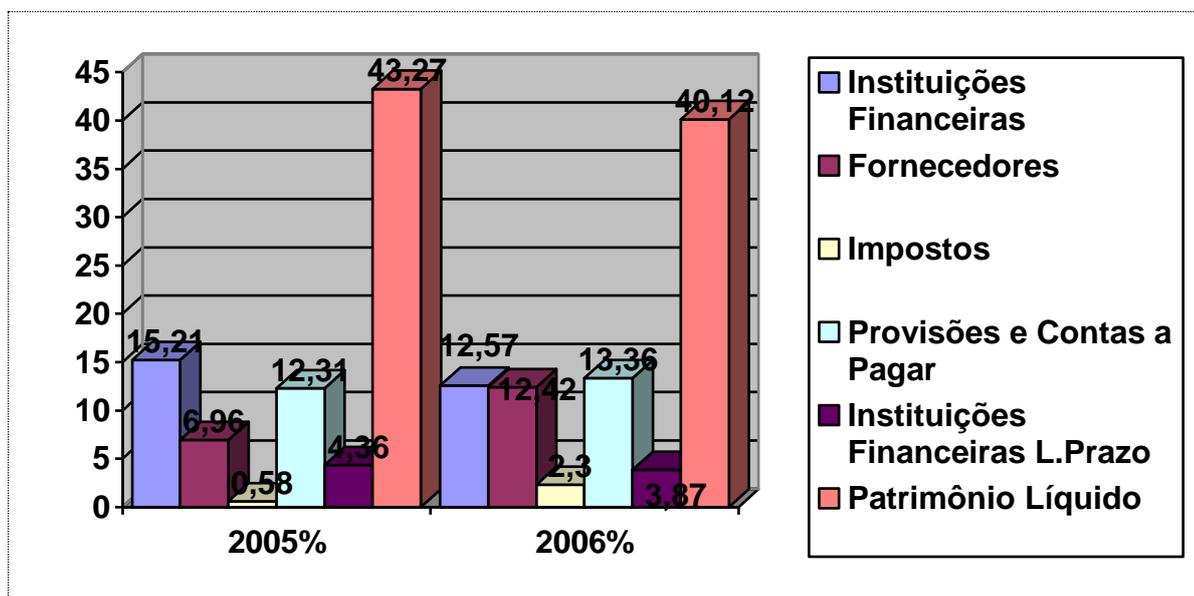


As variações ativas mais significativas ocorridas no período, na ITAUTEC podem ser observada no gráfico acima. Nesse período é importante observar o decréscimo percentual do Disponível /Aplicação que em 2005 era de **21,06%** e em 2006 passou a ser **10,86%**, conta que representa o capital imediato à disposição da empresa, isso demonstra que a empresa anda cada vez mais aplicando seus recursos.

Os maiores índices percentuais apresentados no ano de 2005 com relação ao total do ativo foram, clientes **24,70%** e estoque **24,03%** . Os maiores índices percentuais apresentados no ano de 2006 com relação ao total do ativo do período foram novamente estoque **26,79%** e

clientes **28,95%**. Isso significa que, grande parte dos recursos ativos da empresa ITAUTEC está investida em seus produtos estocados e em valores a receber de seus clientes e que esta prática cresceu no período analisado. De uma forma geral, essa situação demonstra que grande parte do seu capital está em espera de circulação, no caso do estoque ou dependendo de pagamento de terceiros, no caso de clientes.

Variações Passivas:



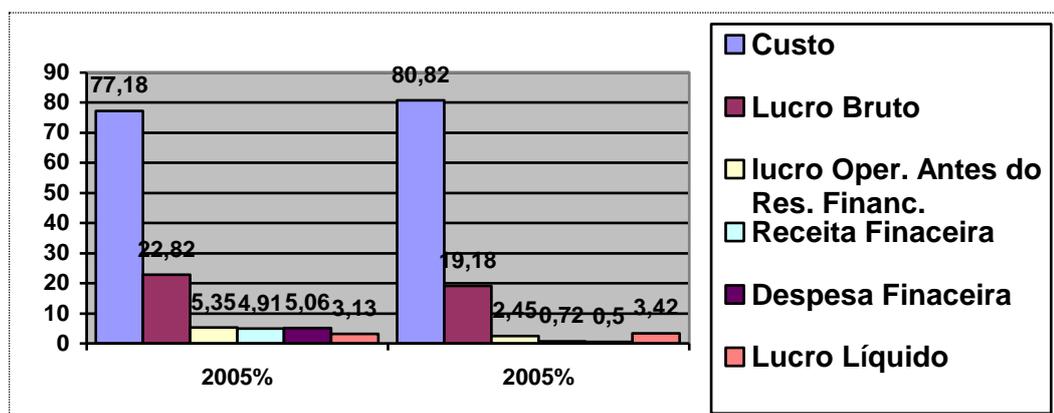
As variações Passivas mais significantes no período de 2005 a 2006 com relação ao total do passivo na empresa ITAUTEC, estão expostas acima.

Os maiores índices percentuais apresentados em 2005, com relação ao passivo excluindo o Patrimônio Líquido foram: Instituições Financeiras **15,21%** e Provisões e Contas a Pagar **12,31%**, já em 2006 Provisões e Contas a Pagar **13,36%**, Instituições Financeiras **12,57%** e Instituições Financeiras Longo Prazo **12,42%**. O acréscimo dessas contas demonstra que a empresa está aumentando a quantidade de recursos de terceiros em seu patrimônio, essa situação, só se mostra salutar se tivermos a capacidade de honrar com esses compromissos no prazo devido, sem que incorram multas ou juros, ou se soubermos repassar para nosso preço esse ônus de forma planejada.

O grupo Patrimônio Líquido diminuiu de **43,27%** em 2005 para **40,12%** em 2006 em relação ao total do passivo. Esse decréscimo ocorreu principalmente pela queda do Capital Social, de **26,94%** em 2005 para **22,55%** em 2006 em relação ao total do passivo e pela queda nas Reservas de Capital no período que em 2005 eram de **0,13%** e em 2006 passaram a ser **0,03%**. O grupo também possuiu um aumento nas Reservas de Lucro de **16,19%** em 2005 para **17,54%** em 2006 com relação ao total do passivo.

Os maiores índices percentuais apresentados em 2005 com relação ao Patrimônio Líquido foram Capital Social e a Reserva de lucros assim como em 2006.

Variações da Demonstração do resultado do Exercício:



O Custo dos Produtos e Serviços Vendidos cresceram no período em 2005 o percentual em relação à receita líquida era de **77,18 %** aumentando para **80,82 %** em 2006 com relação receita líquida, no entanto o lucro bruto no mesmo período sofreu uma queda, em 2005 seu valor representava **22,82%** passando em 2006, a representar **19,18%** do total da receita líquida.

A despesa com vendas diminuiu no período e passaram de **8,16%** no ano de 2005 para **7,88%** no ano de 2006, assim como os Outros Resultados Operacionais que passaram de **2,27%** no ano de 2005, para **1,94%** no ano de 2006, contribuindo para a diminuição no período do Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro, que em 2005 era de **5,35%** da receita e passou a ser **2,45%** da receita.

No período ocorreu uma queda nas Receitas Financeiras o que se deduz que foi consequência da queda das Aplicações financeiras no período, evidenciadas no ativo circulante. As Despesas Financeiras que em 2005 eram de **5,06%** e passaram a ser **0,5%** em 2006. Essas variações levaram a uma queda no Resultado Operacional que passou de **4,52%** em 2005 para **2,10%** em 2006.

O resultado antes do Imposto de Renda era em 2005 de **4,96%** da Receita Total caindo, em 2006, para **3,88 %**, o Imposto de Renda e a Contribuição Social do período diminuiu em relação à receita total e passou de **1,46%** para **0,34%** em 2006. Variações que geraram para a empresa um lucro maior em 2006, seu percentual atingiu **3,42%** e no ano de 2005 ele era de **3,13%**.

Análise Horizontal

A análise Horizontal mostra a evolução ocorrida em cada conta no decorrer da serie histórica considerada. Ela é realizada a partir de um conjunto de balanços consecutivos e de resultados consecutivos.

Permite a comparação de valores absolutos e a variação delta por meio de uma visualização linear de cada conta componente dos demonstrativos analisados.

Análise de valores absolutos compara os valores de forma numérica e simples sem a aplicação de formulas complexas, ela é a análise obtida através da visualização dos valores apresentados.

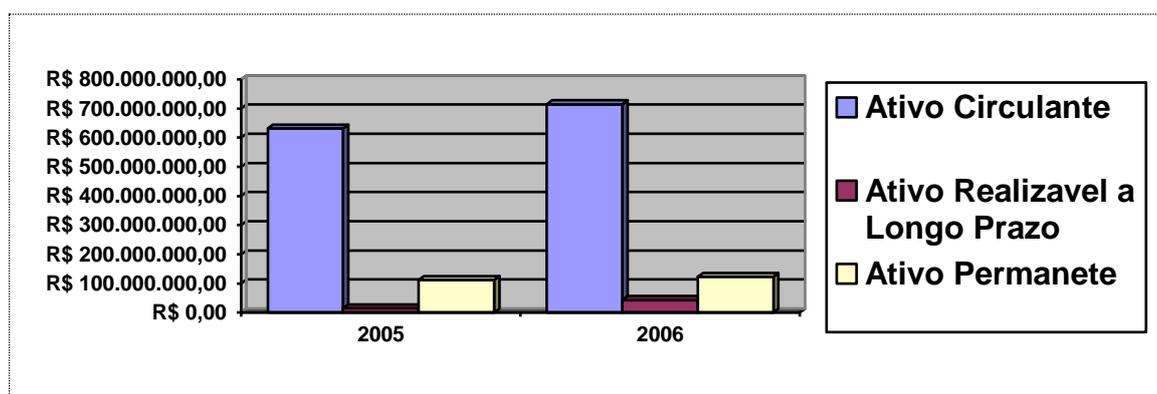
Análise delta avalia em termos percentuais a variação comparada dos valores dos componentes patrimoniais e de resultado em dois períodos distintos no caso de nossas análise os anos de 2005 e 2006, é uma forma de visualizar com mais clareza a variação dos valores absolutos, pois ela mostra de forma percentual a devida variação ocorrida.

Análise de Valores Absolutos

A análise de valores absolutos tem como objetivo comparar a variação dos valores absolutos, ou seja o valor de cada conta componente do patrimônio da empresa.

Abaixo com um gráfico comparativo as variações dos grupos Patrimoniais utilizando os valores corrigidos para abril de 2007.

Ativo:

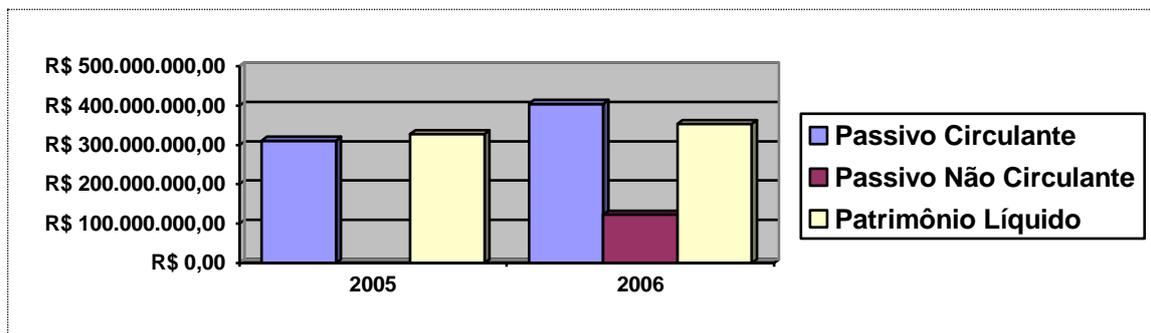


Ativo circulante: no ano de 2005, valores atualizados, o grupo patrimonial apresentava a soma de R\$ 630.814.813,29 e em 2006 R\$ 714.789.860,11, ocorreu um acréscimo neste grupo, variação representada principalmente pelo acréscimo de Clientes, Estoques e Valores a Receber/ Despesas Antecipadas/ Impostos a Recuperar.

Ativo Realizável a Longo Prazo: em 2005 era de 14.460.538,91 e passou a ser em 2006 R\$ 43.492.237,14 uma diferença crescente de R\$ 28.995.698,23.

Ativo Permanente: este grupo não possuiu grande variação em relação a outros grupos do ativo, em 2005 ele correspondia a R\$ 112.540.715,86 e passou a ser R\$ 122.789.711,36 em 2006, apresentado em 2006 duas novas contas Outros Investimentos R\$ 3.540.065,81 e Ativo Intangível R\$ 404.578,95.

Total do Ativo: em 2005 era de R\$ 757.816.068,06 e passou a ser em 2006 R\$ 881.071.808,61.

Passivo:

Passivo Circulante: o grupo em 2005 tinha R\$ 310.901.586,55 contabilizado já em 2006 ocorreu um crescimento para R\$ 404.477.805,37.

Passivo não Circulante: em 2005 era de R\$ 1.362.224,68 e em 2006 passou a ser R\$ 119.037.497,72 zerando a conta Participação de Minoritários que em 2005 era de R\$ 123.093.145,57, sendo representado principalmente pelo aumento do valor das Instituições Financeiras de Longo Prazo como exposto na análise vertical.

Patrimônio Líquido: em 2005 era de R\$ 327.877.001,79 e passou a ser R\$ 353.500.857,66 em 2006.

Total do Passivo: passou de R\$ 757.816.068,06 para em 2006 R\$ 881.071.808,61.

Somente essa análise não nos dá subsídios suficientes para a verificação de forma completa da situação da empresa, mas ela neste momento nos permite verificar algumas mudanças patrimoniais.

Por meio da comparação dos valores absolutos, percebemos algumas modificações relevantes como, acréscimo ou decréscimo de valores, o que pode nos fornecer um parâmetro mas não nos fornece subsídio para a verificação se determinada queda ou acréscimo é positivo para a empresa como por exemplo:

No período de 2006 aumentou o valor de clientes, isso é bom por um lado, pois significa que possivelmente teremos a entrada desses recursos, por outro se alguns dos clientes não pagarem no prazo, teremos verbas para pagar nossos fornecedores?

O exemplo expõe que esse tipo de análise deve ser complementada por outra a fim de somar e dar qualidade à informação que se deseja obter.

Análise da Variação Delta

A variação delta representa a variação percentual dos valores em um intervalo de tempo resultante da variação obtida pela comparação do ano de 2005 com o ano de 2006, valores indexados.

A variação delta é obtida por meio do seguinte cálculo:

Valor da conta ou grupo no ano de 2006 dividido pelo valor da mesma conta no ano de 2005 e aplicado sobre o resultado um percentual.

Ex: variação delta da conta clientes:

ANO DE 2006: Cientes R\$ 255.087.028,05 X 100 = 136,30%

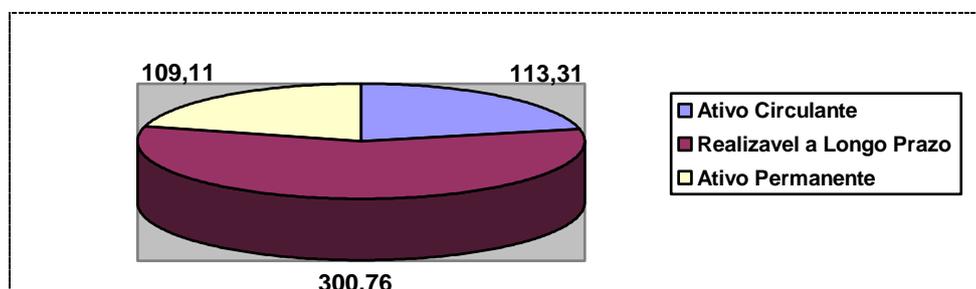
ANO DE 2005: Cientes R\$ 187.148.713,71

Valores corrigidos para abril de 2007, os mesmos cálculos foram usados para obter a variação delta dos demais componentes patrimoniais e de resultado.

Os resultados são interpretados da seguinte forma no ano de 2006 a conta clientes cresceu 36,30% com relação a seu valor no ano anterior.

Podemos perceber que as variações mais relevantes relativas à variação delta são:

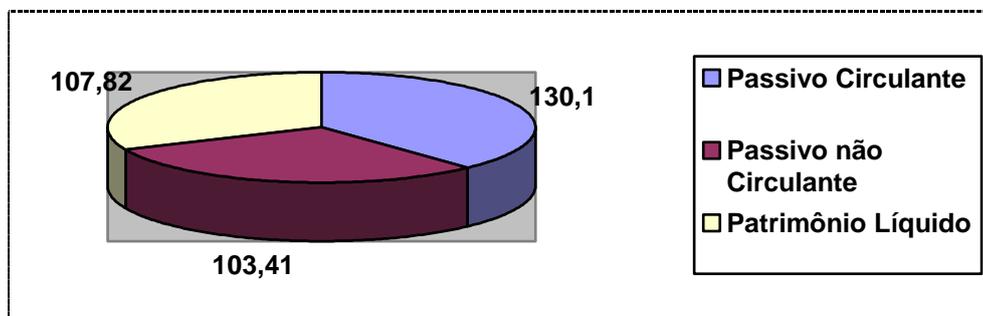
Variação Delta do Ativo:



As maiores variações delta encontradas quando se estuda ao Ativo da empresa foram às contas Clientes 136,30%, Estoque 129,63% e a conta Tributos a Compensar /Dep.

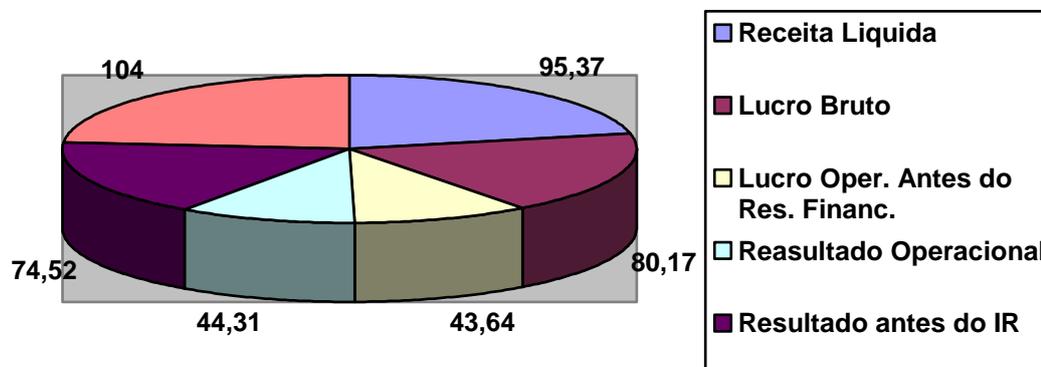
Vinculados /Outros Créditos **300,76%**. Situação salutar se esses esse crescimento for revestido em novos investimentos garantindo melhores retornos futuros.

Varição Delta do Passivo:



As maiores variações delta quando se estuda o Passivo foram Fornecedores **207,63%**, Impostos a Pagar **459,64%**, Instituição Financeira a Longo Prazo **335,54%**, isso representa que no ano de 2006 ocorreu uma grande entrada de recurso de terceiros, assim como aumentou a quantidade de tributos a pagar.

Variações na Demonstração de Resultados do Exercício:



Conforme o explanado anteriormente essa análise nos trás uma visão geral não podendo ser tomada como base para a conclusão definitiva.

Análise de nº. Índices

A análise dos nº índices, tem como objetivo estudar a evolução dos coeficientes em relação ao todo podendo ser Implícita ou Explícita.

A análise do número de índices é Explícita quando se estuda a representação da conta em relação à base e implícita mostrando variações de acréscimo ou decréscimo sobre o valor da base.

Para todos os valores com variação menor que 100, está ocorrendo um decréscimo sobre a base, para todos os valores com variação maior que 100, está ocorrendo um acréscimo sobre a base.

Ela oferece uma visão sobre a variação percentual de valores em relação ao todo de forma comparada permitindo que tenhamos posse de percentuais que revelam de forma ampla as variações patrimoniais.

Explícita representação em relação à base.

Implícita variação de acréscimo ou decréscimo.

-abaixo de 100, decréscimo sobre a base

-acima de 100 é acréscimo sobre a base

Para calcularmos os números índices temos que:

Os percentuais obtidos para a análise vertical do ano de 2006 divididos pelo percentual obtido para a análise vertical no ano de 2005, ou seja, a divisão de uma conta pelo total do grupo patrimonial pertencente, em percentual, no período de 2006, o resultado deve ser dividido pelo valor da divisão da mesma conta no ano de 2005 pelo total do grupo patrimonial em que ela pertence.

Ex:

O valor de clientes dividido pelo total no ano de 2006, balanço atualizado foi : **28,95%**

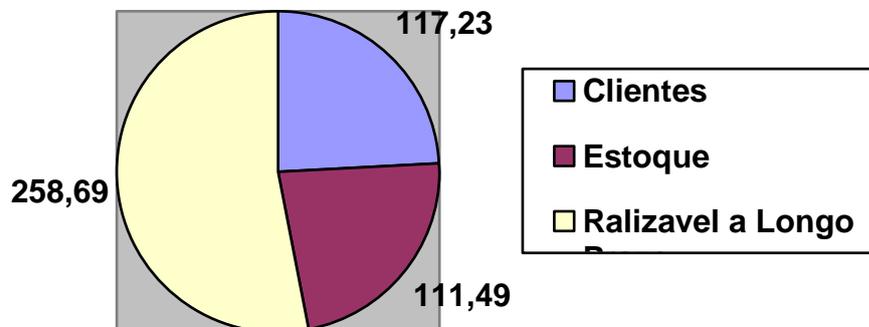
O valor de clientes dividido pelo total no ano de 2006, balanço atualizado foi : **24,70%**

O resultado da divisão desses dois percentuais é o nº índice foi de: **117,23%**.

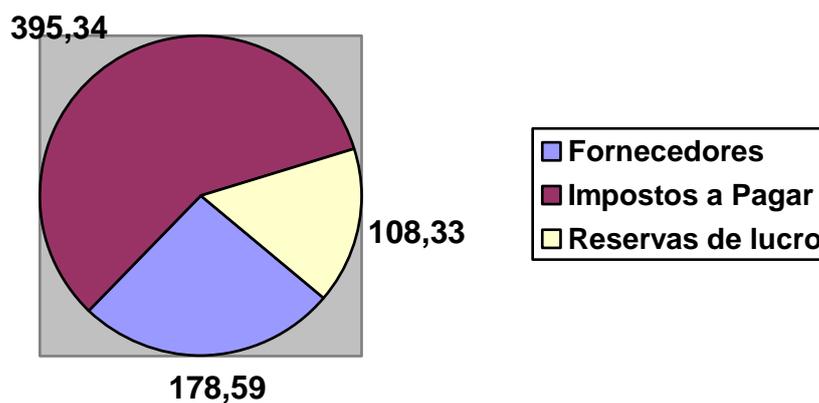
Por meio do número índice, iremos comparar os dois anos analisados 2005 e 2006 da empresa ITAUTEC onde percebemos que as variações mais relevantes de forma implícita foram:

De acréscimo, representada nos gráficos a seguir:

ATIVO

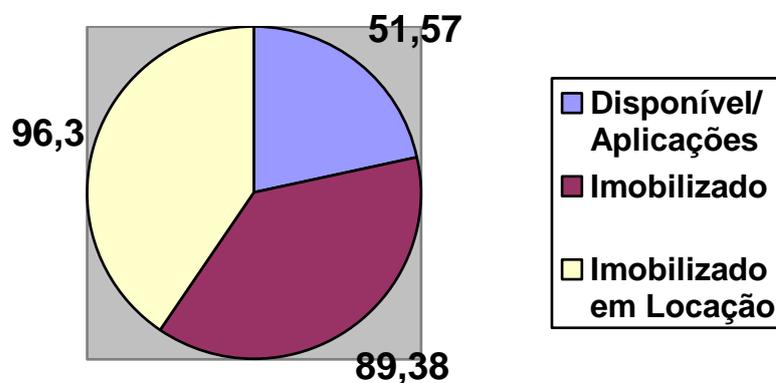


PASSIVO

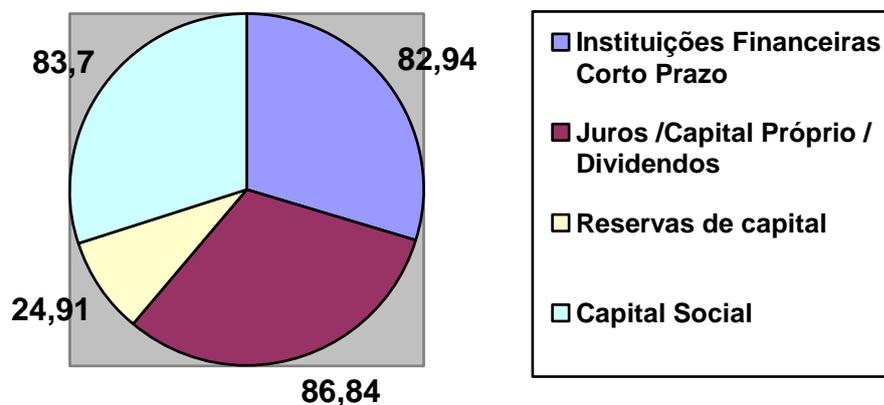


De decréscimo, representadas nos gráficos a seguir:

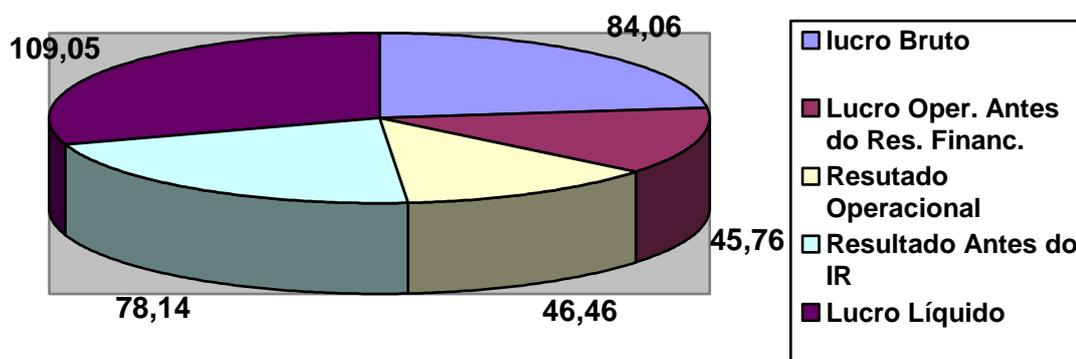
ATIVO



PASSIVO



Variações na DRE



Esses resultados servem de parâmetro para uma visualização de forma ampla das variações da Empresa ITAUTEC, no primeiro momento é importante salientar que o crescimento dos estoques **111,49%** e dos clientes **117,23%**, como já foi explanado anteriormente, representa uma situação até certo ponto benéfica para a empresa, pois representam possíveis retornos para a mesma. Também é relevante o crescimento de alguns passivos como Fornecedores **178,59%**, pois representa que, a ITAUTEC, está aumentando a quantidade de capitais de terceiros em seu patrimônio, e que ela deve ter e buscar meios de sanar com esses compromissos sem gerar maiores ônus para a empresa.

Outro aspecto relevante é a queda do Capital Social **83,07%**, ou seja queda na capital dos sócios fundadores determinada pela variação no poder aquisitivo da moeda.

Liquidez

A liquidez é a capacidade de transformar em dinheiro, os índices de liquidez servem para mostrar o quão sólida é à base da empresa frente as suas obrigações.

O estudo da liquidez é importante para analisar a situação futura da empresa gerando informação sobre a vida salutar ou não da mesma, dando subsídios para tomada de decisões tanto internamente, como externamente fomentando dados para tomada de decisão para os usuários externos, no entanto para que essa informação seja completa é importante que se verifique a temporalidade em que seus recursos estarão disponíveis, bem como a temporalidade em que suas obrigações terão que ser sanadas.

Uma empresa apresenta boa liquidez quando seus ativos e passivos são administrados convenientemente. Não é necessário manter numerário parado em caixa para liquidar compromissos a vencer em futuro Próximo. Isso seria desaconselhável do ponto de vista da Rentabilidade, uma vez que os recursos não são gratuitos. O importante é manter os fluxos de entrada e saída de caixa sob controle e reconhecer antecipadamente as épocas que em que irá faltar numerário.

(ROBERTO BRAGA, 1937, p 29)

Quociente de liquidez comum ou corrente

O quociente de liquidez comum ou corrente é demonstrado pela divisão do ativo circulante pelo passivo circulante, ele mostra à liquidez corrente ou seja, o que pode ser utilizado do circulante, valores de maior grau de liquidez dentro do patrimônio, para pagar os compromissos também de maior grau liquidez, ou seja os compromissos mais imediatos ou próximos.

Cálculos:

QLC 2005	=	$\frac{AC}{PC}$	=	$\frac{R\$ 630.814.813,29}{R\$ 310.901.586,55}$	=	2,03
----------	---	-----------------	---	---	---	------

QLC 2006	=	$\frac{AC}{PC}$	=	$\frac{R\$ 714.789.860,11}{R\$ 404.477.805,37}$	=	1,77
----------	---	-----------------	---	---	---	------

Indica: quanto à empresa possui no Ativo Circulante para cada R\$ 1,00 de Passivo Circulante.

O resultado acima de 1, significam que os investimentos no Ativo Circulante são suficientes para cobrir as dívidas de curto prazo e ainda permitir uma folga de 1,03% no ano de 2005 e 0,77% no ano de 2006, folga menos satisfatória em relação ao exercício anterior, decorrente do decréscimo no ano do *Capital Circulante Líquido*.

Em 2006, Ativo Circulante menos o Passivo Circulante no período =

R\$ 310.312.054,74 de capital circulante líquido. Sempre que esse indicador for positivo (maior que 1) a liquidez corrente será maior que 1,00.

Na realidade isso é o que se pode observar de forma numérica, se considerarmos o fator tempo perceberíamos que, na empresa ITAUTEC, seria impossível vender todo seu estoque instantaneamente pois seu volume só tem aumentado em relação à base, 29,63% segundo o percentual delta, e concomitante a isso são bens de alto valor, bens das áreas de automação e informática, impedido a liquidação imediata.

Outro fator sobre a mesma perspectiva seria os clientes, 36,30% de crescimento segundo percentual delta do período, não seria possível receber a totalidade desse valor instantaneamente, pois, para cada pagamento existe um prazo e dificilmente os clientes pagam antecipado e se a empresa necessitar desse recurso arcará com um provável ônus decorrente de possíveis descontos pagos aos clientes, devido ao pagamento antecipado, ou por descontar essas duplicatas no Banco pagando pela transação bancária.

Além disso a empresa arca com várias despesas proporcionais ao tempo, como os e tributos, que tiveram crescimento de 359,54% segundo o percentual delta, que estarão sempre aumentando o Passivo Circulante no decorrer da atividade empresarial.

No caso da ITAUTEC a mesma ainda possui valores não recuperáveis como no caso os Impostos a Recuperar, que nesse caso terão melhor utilidade, se forem utilizados para compensar os impostos a pagar e as Despesas Antecipadas, as duas contas não representam de fato um possível recebimento.

Para esse caso a melhor interpretação é a de que existem recursos no Ativo circulante e que esses são superiores as dívidas junto a terceiros, cabendo a empresa tomar providencias que garantam que os prazos de pagamento e recebimento equilibrados, onde quanto maiores os recursos, maior a segurança e melhor a situação financeira.

Quociente de liquidez imediata ou instantânea

o quociente de liquidez imediata ou instantânea é demonstrado pela divisão das disponibilidades sobre o passivo circulante. Ele serve de base para verificar a capacidade de pagamento imediato da empresa, ou seja, ele reflete a capacidade de honrar os compromissos com o dinheiro que estará a disposição sem recorrer a novas vendas prestação de serviços entre outros.

Cálculos:

QLI 2005	=	$\frac{D}{PC}$	=	$\frac{R\$ 159.589.860,57}{R\$ 310.901.586,5}$	=	0,51
----------	---	----------------	---	--	---	------

QLI 2006	=	$\frac{D}{PC}$	=	$\frac{R\$ 95.682.921,70}{R\$ 404.477.805,37}$	=	0,24
----------	---	----------------	---	--	---	------

Indica: Quanto a empresa possui de disponibilidades para cada R\$ 1,00 de passivo Circulante

A mudança reflete que no período a empresa não possui condições de pagamento imediato, crescendo a dificuldade em 2006, pois no ano de 2005 a mesma não teria como pagar 0,49% da dívida, no ano de 2006 deixaria de pagar 0,76%. Esse resultado ocorre devido a o aumento do passivo circulante 3,41%, no período segundo o percentual delta, e o não acompanhamento proporcional das disponibilidades que decaíram 97,46% no mesmo período, segundo os números índices, o que demonstra que a empresa está operando, em grade parte, com vendas a prazo.

Com relação às disponibilidades é importante mantermos uma margem para esses recursos dependendo das atividades previstas e do gral de incerteza sobre certos eventos para,

que as mesmas sejam suficientes para resolver problemas imediatos, por tanto a quantidade de disponibilidades deve ser planejada, pois uma grande quantidade da mesma pode denotar que a empresa não tem seriedade nas suas demonstrações ou até mesmo que a mesma não sabe investir seu capital.

A situação imediata da empresa é boa, como não sabemos quais os reais prazos de pagamento e de recebimento não temos como afirmar a expressividade dessa situação, ou até mesmo descobrir como anda o controle da empresa sobre esses pagamentos, se a mesma acabara por obter no prazo os recursos necessários, sem depender de novos financiamentos portanto a melhor interpretação a ser feita é de que a mesma não possui liquidez imediata suficiente para honrar todas as suas obrigações circulantes.

Quociente de liquidez seca ou teste de acidez

Esse quociente é demonstrado pela divisão do ativo circulante menos o estoque, pelo passivo circulante. Ele mostra o quanto se pode pagar quase que de imediato pelas dividas adquiridas no exercício social, sem se utilizar o estoque ou seja sem fazer novas vendas, uma vez que esse ativo gera grande incerteza sobre seu retorno principalmente em períodos de recessão.

Cálculos:

QLS 2005	=	$\frac{\text{AC - EST}}{\text{PC}}$	=	$\frac{\text{R\$ 448.695.852,25}}{\text{R\$ 310.901.586,55}}$	=	1,44
----------	---	-------------------------------------	---	---	---	------

QLS 2006	=	$\frac{\text{AC - EST}}{\text{PC}}$	=	$\frac{\text{R\$ 478.718.042,72}}{\text{R\$ 404.477.805,37}}$	=	1,18
----------	---	-------------------------------------	---	---	---	------

Indica: Quanto a empresa possui de Ativo líquido para cada R\$ 1,00 de passivo Circulante

Em 2005 ocorre uma folga de R\$ 0,44 e em 2006 ocorre uma folga de capital de R\$ 0,18. Esse resultado pode ser justificado pelo acréscimo do estoque no período, componente que representa grande parte do capital ativo, o que contribui para uma menor quantidade de

disponibilidades, sua retirada da equação assim como a diminuição do ativo circulante de 97,46% segundo o número índice apurado, contribuem para a diminuição da liquidez seca do período.

Assim como ocorre no índice de liquidez corrente esse resultado poderá ser melhor avaliado se tivermos acesso a data de pagamento de todos os clientes, pois, como já explanado, não conseguiremos transformar em disponível o total do montante de clientes imediatamente.

Quociente de liquidez geral ou global

Esse quociente é demonstrado pela divisão do ativo circulante mais o ativo realizável a longo prazo, pelo passivo circulante mais o passivo realizável a longo prazo. Ele identifica a capacidade de liquidar as dívidas de curto e longo prazo com os recursos disponíveis do ativo circulante e realizável a longo prazo, ou seja, a capacidade da empresa pagar suas dívidas sem precisar vender bens imobilizados, esse quociente tem como objetivo responder se a empresa conseguirá fazer frente a todas as suas obrigações.

Cálculos:

QLG 2005	=	$\frac{AC + REAL.LP}{PC + EX LP}$	=	$\frac{R\$ 645.275.352,20}{R\$ 428.576.841,59}$	=	1,51
----------	---	-----------------------------------	---	---	---	------

QLG 2006	=	$\frac{AC + REAL.LP}{PC + EX LP}$	=	$\frac{R\$ 758.282.097,25}{R\$ 527.570.950,95}$	=	1,44
----------	---	-----------------------------------	---	---	---	------

Indica: quanto a empresa possui no Ativo circulante e Realizável a Longo Prazo para cada R\$ 1,00 da dívida total.

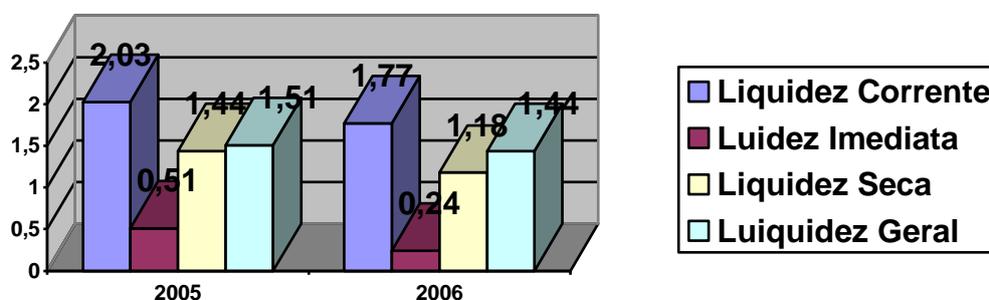
A empresa ITAUTEC possui um grau de liquidez satisfatório, pois se a mesma liquidasse todas as suas dívidas nesse momento, em 2006 ainda teria folga de R\$ 0,44 de margem de segurança a cada R\$ 1,00 da dívida paga, não dependendo da geração futura de recursos para liquidar suas dívidas, mas se compararmos o período analisado a margem do ano de 2005 era mais benfazeja à empresa pois a mesma garantia folga de R\$ 0,51.

O decréscimo do grau de liquidez em 2006 merece atenção, pois, se o evento persistir em outros exercícios pode dificultar, em longo prazo, a absorção de novos financiamentos e gerar novos passivos, à medida que ocorrerá a possibilidade de não pagamento das dívidas já existente no prazo correto, se o índice chegar a ser menor que 1, forçará a dependência de recurso de terceiros.

Nesse momento em que a liquidez sofreu somente uma pequena queda, a empresa deve se esforçar para elevar esse percentual e manter sempre um grau satisfatório de liquidez para não incorrer em uma dependência de capitais de terceiros insustentável.

Cabe observar novamente que os índices de liquidez nos dão um parâmetro sobre a mesma, mas que de fato, nada além das disponibilidades é recurso imediato para a liquidação dos passivos, e que os passivos não permanecem os mesmos durante a atividade da empresa, o que nos leva a interpretar de forma simples esses índices.

Gráfico Resumo das Variações de Liquidez:



Índices de Endividamento

A aplicação e o estudo desses índices permite a avaliação do impacto de capital de terceiros e a verificação da quantidade do mesmo dentro do patrimônio da empresa analisada.

Este índice revela o grau de endividamento da empresa. A análise desse indicador por diversos exercícios mostra a política de obtenção de recursos da empresa. Isto é, se a empresa vem financiando o seu Ativo com Recursos Próprios ou de Terceiros e em que proporção. (CRISTIANE TÉLES, 2003, pág, 5)

Quociente de Participação em Curto Prazo Sobre o Endividamento Total.

O quociente de Participação em Curto Prazo Sobre o Endividamento Total, demonstra o quanto devemos pagar em curto prazo em relação ao total das nossas obrigações.

O quociente é expresso pela equação:

$$\frac{PC \quad *100}{PC + Ex. L/ P}$$

Cálculos:

Q.P. DÍV. DE CUR/PRZ / INDI. TOTAL 2005	=	$\frac{PC \quad *100}{PC+EX. L.P.}$	=	$\frac{310901586,6}{428576841,6}$	=	72,31
--	---	-------------------------------------	---	-----------------------------------	---	-------

Q.P. DÍV. DE CUR/PRZ / INDI. TOTAL 2006	=	$\frac{PC \quad *100}{PC+EX. L.P.}$	=	$\frac{404477805,4}{527570950,9}$	=	76,67
--	---	-------------------------------------	---	-----------------------------------	---	-------

Os resultados obtidos demonstram que no ano de 2005 para cada R\$ 100 da dívida a empresa deve pagar em curto prazo R\$ 72,31 e em 2006 ele deverá pagar R\$ 76,67. A grande quantidade de recursos que deverão ser pagos em curto prazo, nos permite verificar que a mesma tem que gerar recursos em um prazo menor, o que não é tão trivial pois estaríamos dependendo do pagamento de terceiros e de novas vendas, além de novos financiamentos que dependendo do prazo poderão gerar maiores dificuldades.

Na ITAUTEC o quociente de liquidez seca revela que a empresa possui folga para o pagamento dos passivos circulantes, mas como analisado anteriormente não temos como avaliar a precisão desse índice, todavia ele demonstra que o esforço para gerar recurso de curto prazo no ano de 2006 pode ser minimizado se tudo ocorrer dentro de prazos equilibrados.

Quociente de Participação do Capital de terceiros Sobre a Receita Total

O quociente de participação do capital de terceiros sobre a receita total, demonstra o quanto o nosso patrimônio total está comprometido a terceiros.

O quociente é expresso pela fórmula:

$$\frac{PC + Ex. L/P * 100}{PT}$$

É importante observar que quanto maior a presença de capitais de terceiros na empresa maior é o risco de investimento na mesma, pois isso significa que se as atividades da empresa não forem suficientes para o seu crescimento, ela recorrerá a mais capital de terceiros gerando um alto grau de endividamento.

Cálculos:

Q.P. DE TERC. SOBRE RECEITA TOTAL 2005	=	$\frac{PC+ EX. L.P. *100}{PT}$	=	$\frac{428576841,6}{757816068,1}$	=	56,55
--	---	--------------------------------	---	-----------------------------------	---	-------

Q.P. DE TERC. SOBRE RECEITA TOTAL 2006	=	$\frac{PC+ EX. L.P. *100}{PT}$	=	$\frac{527570950,9}{881071808,6}$	=	59,88
--	---	--------------------------------	---	-----------------------------------	---	-------

O quociente demonstra que, só em 2006 a absorção de capitais de terceiros foi de 59,88%, ou seja a empresa se utiliza R\$ 59,88 de capital de terceiros, para cada R\$ 100 de capital próprio, a situação ideal é, quanto menor a quantidade de recursos de terceiros aplicados na empresa melhor.

Com relação ao ano de 2005, o quociente encontrado foi de 56,73%, ou seja a empresa utilizava R\$ 56,73 a cada R\$ 100 de capital próprio.

Cabe observar que a empresa utiliza uma quantidade menor de capitais de terceiros em sua operação em 2005, a mesma usa R\$ 43,45 a mais de capital próprio e em 2006 R\$

40,12 sobre o mesmo parâmetro, indicando que a empresa está absorvendo mais capitais de terceiros no período.

Nesse momento não podemos avaliar se essa situação é desfavorável ou não pois, se o capital de terceiros garantir um alto grau de rentabilidade e não representar um grande dispêndio à situação pode ser controlável, cabendo lembrar que, uma maior absorção desses recursos traz um risco proporcional a tanto, além de menor liberdade de decisão financeira e maior dependência de terceiros.

Garantia de Capital de Terceiros

A garantia de capital de terceiros mostra o quanto o retorno do investimento de terceiros está garantido, mostrando o quanto nosso patrimônio líquido, patrimônio real da empresa, está comprometido com o pagamento de terceiros, e por meio desse parâmetro podemos verificar se naquele momento a empresa é capaz de sanar seus compromissos com terceiros.

O quociente é expresso pela fórmula:

$$\frac{PL \quad *100}{CA}$$

$$CA = Pc + Ex L/ P$$

OBS: Para efeito de análise o REF Resultado de exercícios futuros integra-se ao Patrimônio Líquido.

Cálculo:

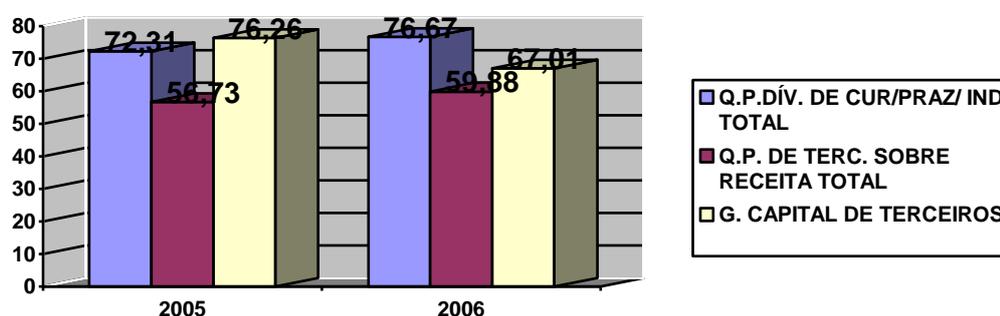
G.CAPITAL DE TERCEIROS 2005	=	$\frac{PL \quad *100}{CA}$	=	$\frac{327877001,8}{428576841,6}$	=	76,26
-----------------------------	---	----------------------------	---	-----------------------------------	---	-------

G.CAPITAL DE TERCEIROS 2006	=	$\frac{PL \quad *100}{CA}$	=	$\frac{353500857,7}{527570950,9}$	=	67,01
-----------------------------	---	----------------------------	---	-----------------------------------	---	-------

As variações dos quocientes encontrados na ITAUTEC no período analisado demonstram uma pequena redução na capacidade de remuneração do financiamento terceiros, com relação ao Patrimônio Líquido, mostrando que a empresa tem maior dificuldade de pagamento em 2006, os índices indicam que para cada R\$ 100 de capital alheio à empresa paga somente R\$ 76,26 de sua dívida com o patrimônio líquido em 2005, e em 2006 para cada R\$ 100 de capital alheio à empresa paga R\$ 67,01 com seu patrimônio líquido.

A dívidas representam mais da metade do patrimônio líquido, o que significa que a empresa nesse momento possui um alto grau de dependência de capitais de terceiros, a empresa deve gerar o restante de recursos pretendidos, R\$ 23,5 em 2005 e 32,99 em 2006, para cada R\$ 100 da dívida, sanando essas dívidas no prazo.

Gráfico Resumo dos Índices de Endividamento:



Indicadores de Atividade

Os indicadores de atividade estudam onde está a causa efetiva dos problemas da empresa, por meio da análise do giro tanto de ativos como de estoque, assim como dos prazos de pagamento e recebimento praticados e pelo coeficiente de posicionamento relativo.

Rotação ou Giro de Estoque

O indicador de rotação do estoque possibilita a visualização da quantidade de vezes que renovamos o estoque, quanto maior a renovação melhor, pois indica que estão ocorrendo mais vendas na empresa em um período menor de tempo, como as receitas de vendas são as

principais fontes de lucro e numerários, quanto maior for sua proporção sobre ativos, mais eficiente estarão sendo as aplicações, beneficiando a liquidez e a rentabilidade.

O prazo médio de rotação dos estoques indica quantos dias, em média, os produtos ficam armazenados na empresa antes de serem vendidos. Do ponto de vista comercial a empresa deveria manter níveis de estoque de produtos acabados que permitissem atender com tranqüilidade todos os pedidos de seus clientes, sem causar atrasos nas vendas, enquanto que o ponto de vista financeiro se preocupa com o fluxo de caixa, e tenderá a investir menor volume possível de recursos nos estoques.

Cabe observar que, se a empresa mantiver pouco giro a mesma deve, concomitantemente, verificar as tendências do mercado para identificar possíveis estrangulamentos econômicos, além de manter os estoques em níveis satisfatórios, sem prejudicar as vendas e sem gerar maiores dispêndios com a manutenção dos mesmos.

Algo importante a ser observado é que o giro encontrado corresponde a uma média geral dos valores dos estoques e que determinados itens apresentarão rotação diferente do giro geral, o que torna esse índice generalizante em seu resultado.

$$RE = \frac{CPV}{EM \text{ (Estoque médio)}}$$

Estoque Médio

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

2

Cálculo:

RE	=	$\frac{CPV}{EM}$	=	$\frac{1.200.643.875,53}{182118961}$	=	6,59	VZ	MESES	1,82
2005								DIAS	55

RE	=	$\frac{CPV}{EM}$	=	$\frac{1.198.969.718,66}{209095389,2}$	=	5,73	VZ	MESES	2,09
2006								DIAS	63

Quanto mais rápido o giro, mais rápido o estoque será transformado em dinheiro, e quanto maior o giro melhor para a empresa, pois o giro indica que seus produtos estão sendo absorvidos pelo mercado e a empresa cada vez mais aumenta a possibilidade de acréscimo na rentabilidade.

A ITAUTEC passou a ter um menor giro em 2006, devido ao aumento dos estoques no período de 111,49%, segundo os números índices, acompanhado pelo aumento dos custos de 104,71%. Nesse momento de queda no giro, a empresa tem que tomar um cuidado maior ao adquirir novos estoques antes de vender os que estão em posse da empresa, pois o custo está sendo elevado e os estoques não estão circulando muito bem com relação ao ano anterior.

...Se uma empresa estiver mantendo estoques relativamente elevados, porém financiando-os com recursos próprios, isso pode não ser tão crítico, desde não esteja tornando-a não competitiva no mercado. Porém, manter estoques elevados à custa de empréstimos bancários tenderá a uma situação crítica, representando um alto risco para os próprios bancos. (PEREIRA DA SILVA. 2001, pág.246)

A afirmativa apontada por Pereira deve ser levada em consideração na tomada de decisão com relação ao estoque da empresa, assim como o cuidado com os estoques deve ser muito rígido e controlado, pois como a empresa possui em seu estoque bens de alta evolução tecnológica onde no decorrer de um espaço curto de tempo, os bens tornam-se ultrapassados, ou até mesmo obsoletos, gerando perda valor, o que torna cada vez mais caro manter um grande estoque sem circulação.

A empresa deve mudar suas políticas de estocagem e fomentar, cada vez mais, as suas vendas, diminuir seu ciclo operacional e os custos de seus produtos, objetivando o crescimento do giro para que sua rentabilidade não seja prejudicada.

Rotação de Ativo:

A rotação do ativo identifica quanto à empresa vendeu no período comparado com seu ativo total médio. Ele evidencia a, proporção do volume das vendas e os investimentos totais feitos pela empresa ou seja quanto à empresa vendeu a cada 100 reais de investimento total.

$$RA = \frac{VL}{AM} \text{ (venda líquida = receita bruta - devoluções e abatimentos)}$$

$$AM \text{ (ativo médio = ativo inicial + ativo final /2)}$$

Cálculos:

RA 2005	=	$\frac{VL}{AM}$	=	$\frac{1.555.555.797,90}{757816068,1}$	=	2,0527	VZ	MESES	5,85
								DIAS	175
RA 2006	=	$\frac{VL}{AM}$	=	$\frac{1.483.489.865,32}{819443938,3}$	=	1,8104	VZ	MESES	6,63
								DIAS	199

O giro de 2,05 em 2005 significa que para cada R\$ 100,00 do investimento em ativo total médio do período a empresa garantiu uma receita líquida de venda de R\$ 205,27 durante o ano. Em 2006, para cada R\$ 100,00 do ativo total médio a empresa vendeu R\$ 181,04 durante o ano.

Os dados apurados demonstram que, no ano de 2006 a empresa vendeu menos com relação ao seu ativo médio, 98,40%, no período segundo o número índice apurado, sua renovação de ativos ocorre em período maior de tempo, ou seja, ocorre uma maior dificuldade de operação em 2006. Essa situação é preocupante porque, assim como a rotação do estoque, quanto maior a rotação do ativo melhor para a empresa, indicando que ela está cada vez mais tendo acrescentando seu volume de vendas.

Apesar da queda no período, os volumes das vendas garantiram retorno do investimento, pois apesar do decréscimo da receita bruta das vendas no período 98,40% sobre a base em, números índices, elas foram suficientes para superar o investimento médio no ativo garantindo o crescimento do Lucro no Período de 109,05% com reação a base.

Prazo Médio de Recebimento

Demonstra quanto tempo se espera para receber a remuneração das vendas a prazo, além disso o prazo médio de recebimento indica o nível do investimento efetuado pela empresa em duplicata a receber, ou seja à entrada de capitais no caixa será provavelmente igual, se todos efetuarem o pagamento, à entrada proveniente de capital acumulado em duplicatas a receber.

É importante lembrar que, os saldos de clientes possuem um alto grau de participação no ativo circulante, 117,23% de crescimento no período com relação à base. Esses saldos poderiam ser desdobrados para o financiamento dos custos das vendas ou serviços prestados, impostos sobre a venda e lucro bruto, deste modo ao converter os estoques em clientes, a empresa continua suportando os custos incidentes sobre os recursos investidos na operação.

A fórmula para o prazo médio de recebimento é:

$$\text{PMR} = \frac{\text{Clientes}}{\frac{\text{Vendas Líquidas}}{360}}$$

Cálculo:

PMR 2005	=	CLIENTE	=	187148713,7	=	187148713,7	=	43
		VENDA LIQUIDA		1.555.555.797,90		4320988,33		
		360		360				

PMR 2006	=	CLIENTE	=	255087028	=	255087028	=	62
		VENDA LIQUIDA		1.483.489.865,32		4120805,2		
		360		360				

No caso da empresa ITAUTEC em 2005 o prazo era de 43 dias, em 2006 passou a ser 62 dias o que demonstra que a empresa passou a dar mais prazo aos seus clientes no ano de 2006, o que não é tão favorável financeiramente, além da empresa assumir riscos que não existem nas vendas a vista e de ter que pagar maior parte de suas dívidas em curto prazo

76,67% em 2006, se a empresa não souber repassar por meio do preço de seus produtos os possíveis ônus dessas negociações, ônus esses adquiridos para financiar os pagamentos que ocorrem de imediato e que não são sustentados pelo caixa, que passa a ter entrada zero de recursos proveniente de vendas, durante o período do prazo, a empresa poderá ter um grau de endividamento eminentemente crescente.

A ITAUTEC possui um Ativo Imobilizado em Locação, dependendo dos dias de recebimento pela locação, surge a Hipótese de que, esse capital, pode está sustentando parte dessas vendas a prazo e a empresa pode não necessariamente está se utilizando, totalmente, de financiamentos a Longo Prazo, pois os mesmos terem decaído no período 88,82%.

Por outro lado também é importante verificar que, ao oferecer um maior prazo de pagamento a seus clientes a empresa garante uma maior clientela pois, grande parte do mercado consumidor tem o interesse de adquirir produtos a prazo, passando a gerar maior rentabilidade futura para honrar com os compromissos de longo prazo, no entanto essa política gera um maior grau de dependência de recursos de terceiros, se os mesmo forem utilizados para garantir os pagamentos durante o período de recesso das disponibilidades e envolve um grande risco pois a possibilidade de inadimplência deve ser considerada, sendo o ideal não estender o prazo de recebimento muito além do prazo de pagamento.

Uma das possibilidades para diminuir os riscos com a adoção de um prazo de recebimento longo é a implantação de uma política de descontos por antecipação de pagamento, pois diminuiria o risco de perdas com duplicatas incobráveis, diminuiria o índice de duplicatas liquidadas em atraso, diminuiria o prazo médio de recebimento, e os recursos aplicados em duplicatas a receber.

Ao conceder descontos a empresa estará reduzindo sua receita de vendas. Entretanto, novos clientes poderão ser atraídos pela possibilidade de adquirir os produtos por um preço

menor, com esse aumento o lucro poderá ser beneficiado, e mesmo que isso ainda não ocorresse, a redução no investimento de duplicatas a receber justificaria essa medida.

Prazo Médio de Pagamento

Demonstra quanto tempo à empresa demora a pagar seus fornecedores. O prazo médio de pagamento deverá ser maior que o prazo médio de recebimento, caso isso não aconteça, a empresa ficará em uma situação onde a mesma dependerá de recursos provenientes de outras atividades ou de financiamentos.

O prazo Médio de Pagamento é dado pela fórmula:

$$\text{PMP} = \frac{\text{Fornecedores}}{\frac{\text{Compras}}{360}}$$

$$\text{CMV} = \text{EI} + \text{COMPRAS} - \text{EF}$$

Cálculo:

PMP 2005	=	FORNECEDORES	=	52707616,46	=	52707616,46	=	16
		COMPRAS		1.200.643.875,53		3335121,9		
		360		360				

PMP 2006	=	FORNECEDORES	=	109438606	=	109438606	=	31
		COMPRAS		1.252.922.575,00		3480340,5		
		360		360				

Os índices mostram que a empresa em 2006 passou a possuir por mais tempo, por um período de um mês, em sua posse, capitais de terceiros que poderão ser utilizados dentro das atividades da empresa gerando novas receitas, se forem geridos corretamente, por outro lado se o período de permanência desse capital de terceiros não gerar retornos suficientes para suprir parte ou todo seu pagamento a empresa deve conter a entrada desse capital.

Quociente de Posicionamento Relativo

O quociente de Posicionamento relativo permite a comparação do Prazo Médio de Recebimento com o Prazo Médio de Pagamento, a fim de saber se receberemos a tempo de pagar nossa dívida. Ele também define os ciclos financeiros, que iniciam com o pagamento a fornecedores e terminam com o recebimento das vendas, em outras palavras é o período em que a empresa financia suas operações sem a participação dos fornecedores.

Quanto maior o ciclo financeiro, mais recursos próprios e de terceiros (exceto fornecedores) estarão temporariamente aplicados na operação, provocando custos financeiros afetando a rentabilidade.

O quociente de posicionamento relativo é dado pela seguinte fórmula:

$$\text{QPR} = \frac{\text{PMR}}{\text{PMP}}$$

O valor ótimo deve ser **menor** que a unidade, indicando que o prazo para pagamento é maior do que o prazo para recebimento, situação favorável.

Cálculo:

QUOC. DE POSI. RELATIVO 2005	=	$\frac{\text{PMR}}{\text{PMP}}$	=	$\frac{43}{16}$	=	3
---------------------------------	---	---------------------------------	---	-----------------	---	---

QUOC. DE POSI. RELATIVO 2006	=	$\frac{\text{PMR}}{\text{PMP}}$	=	$\frac{62}{31}$	=	2
---------------------------------	---	---------------------------------	---	-----------------	---	---

No caso da ITAUTEC em 2005 o coeficiente demonstra que empresa se encontra em situação diferente da considerada ótima, como o índice é 2 significa que a empresa deve pagar antes de receber e que se em determinado momento, à mesma não possuir disponibilidades suficientes para sanar a dívida, terá de recorrer a mais recursos de terceiros, que se não

tiverem um prazo adequado de pagamento prejudicarão a empresa gerando um crescente endividamento.

Essa situação desfavorável só prejudicará de forma efetiva a empresa se a mesma não adotar um preço que cubra os ônus desse tipo de política, uma vez repassadas as custas para o cliente, de forma racional e estratégica, sem encarecer demasiadamente o produto, diminuimos o risco de não sanar, pelo menos grande parte de nossas dividas adquiridas, devido posicionamento escolhido pala empresa.

A diminuição do índice no ano de 2006 se mostra positiva com relação ao ano anterior e demonstra que a empresa mudou um pouco sua política de compras e vendas diminuindo a diferença proporcional de seus prazos, mas ainda podemos perceber que a situação pode ser preocupante se não for planejada adequadamente.

Os prazos de estocagem e de cobrança afetam significativamente as necessidades de recursos para financiar o giro das operações, os prazos concedidos pelos fornecedores suprem essa necessidade, a parcela remanescente deverá ser coberta por outras fontes de recursos, durante o ciclo financeiro.

Como prazo de pagamento é menor que o de recebimento a parcela que deverá ser coberta por terceiros aumenta o que justificado pelo crescimento do endividamento da empresa, que em 2006 passou a ser de 59,88%, devido a essa participação de terceiros financiando o capital de giro, crescimento justificado também pelo aumento de dias no ciclo financeiro em 12 dias no período, assim como a diferença entre pagamento e recebimentos 27 dias em 2005 e 31 dias em 2006, gerando maior dependência de terceiros no ano de 2006.

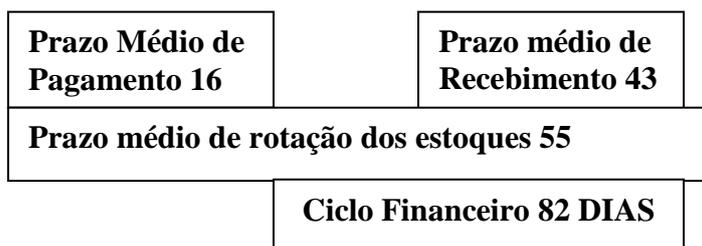
Cálculos:

	2005	2006
Prazo Médio de Recebimento	43	62
Prazo Médio de Pagamento	16	31
Diferença	27 dias financiados	31 dias financiados

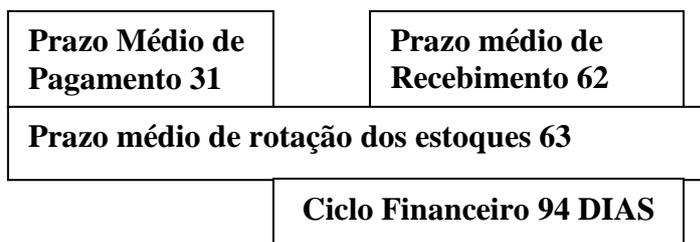
Ciclo Financeiro

O ciclo financeiro é o período que a empresa leva para que o dinheiro volte ao caixa, isto é, compreende o prazo médio de rotação dos estoques, mais o prazo médio de recebimento das vendas menos o prazo médio do pagamento das compras. Durante esse período a empresa, tende a financiar suas atividades com capitais de terceiros.

EM 2005:



EM 2006:



Os recursos de terceiros sempre implicarão em ônus para a empresa deste modo, ao reduzir o ciclo financeiro a empresa terá otimizado o uso desse recurso e reduzido os custos correspondentes, para reduzir esse ciclo existem 3 estratégias básicas:

1. Retardar os pagamentos aos fornecedores sem comprometer o conceito creditício que a empresa possui;
2. Acelera o recebimento das duplicatas, sem afastar os clientes por excesso de rigor na cobrança. Desde que sejam economicamente justificáveis, os descontos financeiros oferecidos para ao pagamento antecipado ajudarão nessa tarefa;

3. Elevar o giro dos estoques até um ponto a partir do qual haveria riscos de paralisação do processo produtivo por falta de materiais e perdas nas vendas por falta de mercadorias, para diminuir os estoques e aumentar a as disponibilidades.

A empresa não deve pagar seus fornecedores antes do vencimento de suas duplicatas, a menos que, a mesma desfrute de descontos compensadores. A empresa também nunca deverá atrasar o pagamento com aqueles fornecedores que detêm uma posição oligopolista no mercado, pois os mesmos possuem amplas condições de cortar seu crédito e suspender as entregas previamente programadas, em conta partida à empresa pode atrasar o pagamento daqueles que são mais tolerantes porque enfrentam forte concorrência. Esse procedimento parece antiético mas, a empresa deve saber “administrar atrasos” para esticar as disponibilidades.

Índices de Rentabilidade

O índice de rentabilidade é uma forma de analisar melhor o resultado operacional realizado, ele permite a visualização conjunta ou individual de dois indicadores, o indicador de margem e o indicador de rotação, ele relaciona o lucro operacional com o ativo operacional com o objetivo de verificar a eficiência na gestão dos recursos.

O indicador de margem operacional demonstra a eficiência global da empresa, mostrando o quanto da nossa receita ficou destinada a cobrir os custos e despesas incorridas e o quanto da nossa venda líquida restou como lucratividade do período, indica a margem de lucro por unidade vendida, indica também a eficiência das despesas em relação às vendas, pois quanto menores as despesas maiores serão os lucros.

O giro do ativo indica, o número de vezes em que o ativo total da empresa tornou-se capital líquido em determinado período em função das vendas ocorridas, ele mede a eficiência das vendas em relação ao investimento total.

A comparação entre margem e giro permite detectar se ocorreu um aumento ou redução no retorno e se ele foi influenciado pela lucratividade das vendas ou pela eficiência do uso dos ativos.

O índice de rentabilidade é dado pela seguinte fórmula:

$$RI = (LL/VL) * (VL/Am)*100$$

Onde:

RI = retorno sobre o investimento

LL /VL = margem VL/ AM = rotação

LL= lucro líquido

VL= venda líquida

AM= ativo médio

Devemos relacionar o lucro de um empreendimento com um valor que expresse "dimensão" relativa do mesmo, para analisar o quão bem se saio à empresa, para tanto utilizaremos na análise o volume de vendas, ou seja a venda líquida.

RI 2005	=	LL	*	VL *100	=	6,43	ANOS
		VL		AM			
		Margem		Rotação			
		48.725.728,93		1.555.555.797,90		0,03	2,05
		1.555.555.797,90	*	757816068,1			

O índice de rentabilidade na ITAUTECH em 2005 era de 6,43%, o retorno total da atividade é 16 anos aproximadamente. A margem no período era de 3%, ou seja, da receita só três por cento é de lucratividade os 97% restantes são utilizados para cobrir as despesas, ou seja para cada R\$ 100,00 de vendas líquidas, sobrou para a empresa R\$ 3,00.

A rotação era de 2,05 vezes no ano, 175 vezes por dia, para cada R\$ 100,00 de investimentos no ativo médio a empresa a empresa gerou um receita de vendas de R\$ 205,00.

A comparação da rotação e da margem indica que sua rentabilidade era mais expressiva devido à rotação do ativo como demonstrado acima nos cálculos.

O índice de rentabilidade na Itautec em 2006 era de 6,18%, seu retorno total ocorre também em 16 anos aproximadamente. A margem no período era de 3%, ou seja, da receita só três por cento é de lucratividade no período os 97% restantes são utilizados para cobrir as despesas.

A rotação era de 1,81 vezes no ano, 199 vezes por dia, para cada R\$ 100,00 de investimento no ativo médio total a empresa obteve R\$ 181,00 de receita com vendas.

A comparação entre margem e rotação indica que sua rentabilidade era mais expressiva devido à rotação do ativo como demonstrado abaixo nos cálculos:

RI 2006	=	LL	*	VL *100	=	6,18	ANOS
		VL		AM			
		Margem		Rotação			
		50.673.513,50		1.483.489.865,32		0,03	
		1.483.489.865,32		819443938,3			1,81

Podemos perceber que no período a rentabilidade da ITAUTEC caiu em 2006, e o que determinou essa queda foi à diminuição do giro uma vez que a margem de lucro continuou a mesma.

A margem operacional permanece a mesma devido às mudanças proporcionais nas contas de resultado, com por exemplo, o custo do produto vendido passou de 77,18% com relação a recita liquida para 80,82 % em 2006 segundo o mesmo parâmetro, em conta partida as despesas financeiras caíram de 5,06% com relação à receita liquida, para 0,50% em 2006 sobre o mesmo parâmetro. Cada variação torna-se compensatória no período gerando a igualdade da margem operacional.

Taxa de retorno de terceiro

A Taxa de retorno de terceiro demonstra o quanto iremos pagar de juros a terceiros tendo como base o total de capitais dos mesmos investidos na empresa. Quanto maior for essa

Taxa maior o ônus de utilizar em nossa operação capitais de terceiros, e para que a empresa tenha um ciclo operação saudável é necessário que a empresa adote políticas que proporcionem maior retorno para essa absorção de recursos e se possível recorrer à absorção de investimentos a taxas de juros menores garantindo a diminuição dessa taxa.

A taxa é dada pela fórmula:

$$t = \text{JUROS} / \text{CA (fonte financeira de terceiros)} * 100$$

Os resultados obtidos no período foram:

t 2005	=	$\frac{\text{Juros} * 100}{\text{Ca}}$	=	$\frac{78.694.671,89}{428576841,6}$	=	18,36
t 2006	=	$\frac{\text{Juros} * 100}{\text{Ca}}$	=	$\frac{7.383.565,84}{527570950,9}$	=	1,40

A taxa de retorno de terceiros como pode ser observado passou de 18,36%, retorno total em 5 anos em 2005 para 1,46% retorno total 71 anos em 2006, demonstrando estamos tendo um menor juros em nossas operações de financiamento no período, o que pode ser representado pela queda dos mesmos no período em relação à base 9,84%, segundo os números índices e absorvendo maior capital alheio 111,90% de circulante e 89,97% de exigível a longo prazo.

Com o decréscimo do retorno de terceiros podemos observar que, capital alheio dentro da empresa passou no ano de 2006 a gerar um melhor retorno para empresa com relação ao ano anterior o que serve de justificativa para a maior absorção do mesmo, comprovada pelos índices de endividamento do período, como por exemplo o quociente de participação de terceiros sobre a receita total que em 2006 atingiu 59,88%.

Taxa de retorno própria

A taxa de retorno própria demonstra o quanto do nosso Capital próprio está nos gerando lucro em um determinado período.

Taxa é dada pela fórmula:

$$tp = LL / CP * 100$$

As taxas encontradas na ITAUTEC foram:

tp 2005	=	$\frac{LL * 100}{CP}$	=	$\frac{48.725.728,93}{327877001,8}$	=	15
---------	---	-----------------------	---	-------------------------------------	---	----

tp 2006	=	$\frac{LL * 100}{CP}$	=	$\frac{50.673.513,50}{353500857,7}$	=	14
---------	---	-----------------------	---	-------------------------------------	---	----

Pode-se se observar que ocorreu uma diminuição na taxa de retorno próprio, o que significa que no ano de 2006 o capital próprio da empresa não garantiu o mesmo retorno do ano anterior apesar do lucro e do capital próprio terem aumentado no período, respectivamente 107,82% e 104,00%, índice delta .

Nos dois anos o prazo de retorno do investimento permaneceu em 7 anos. Conforme o cálculo abaixo:

Em 2005:

15% -----1ano

100%----- X anos Aproximadamente = 7 anos

Em 2006:

14%-----1 ano

100%-----X anos Aproximadamente = 7 anos

É importante observar que, quanto maior for o prazo de retorno maior será o grau de incerteza nas previsões, deste modo, proposta de investimento com menor prazo de retorno apresentam maior liquidez e, conseqüentemente menor risco.

A alta administração da empresa costuma fixar um prazo máximo de retorno para seus investimentos, e nesse momento surge à hipótese de que sete anos é o prazo máximo que a empresa esta disposta esperar o retorno de seus investimentos.

Taxa de retorno total

A Taxa de Retorno Total representa o quanto obtive de retorno com a atividade operacional da minha empresa no período, ela mostra quanto o lucro líquido antes dos juros e dos impostos representa com relação a minha venda líquida, na primeira parte da equação, e quanto do meu capital produtivo total foi consumido na venda líquida a segunda parte da equação.

A taxa de retorno é dada pela equação:

$$T = \text{LAJI} / \text{VL} * \text{VL} / \text{CPT} * 100$$

Onde:

LAJI = lucro antes dos juros e impostos. (Apura-se o lucro líquido e somam-se os juros e os impostos).

CPT = capital produtivo total (capital total menos as aplicações externas a atividade)

VL = vendas líquidas

Capital total = ativo total = passivo total

Aplicações externas = investimentos, imóveis para renda;

Obs: A taxa de retorno total deve ser maior ou igual à taxa de retorno de terceiro para que se eleve a taxa de retorno próprio.

Na ITAUTEC encontramos no período as seguintes taxas:

						ANOS	
T	=	$\frac{\text{LAJI}}{\text{VL}}$	*	$\frac{\text{VL}}{\text{CPT}}$	=	21,24	5
2005							
		$\frac{155.922.332,59}{1.555.555.797,90}$	*	$\frac{1.555.555.797,90}{734239102,4}$	=	0,10	2,12

T 2006	=	$\frac{\text{LAJI}}{\text{VL}}$	*	$\frac{\text{VL}}{\text{CPT}}$	=	7,63	ANOS
							13
		$\frac{64.934.921,49}{1.483.489.865,32}$	*	$\frac{1.483.489.865,32}{851132966,3}$	=	0,04	*
							1,74

O retorno total no ano de 2005 era de 21,24% e o retorno total era de 5 anos e em 2006 passou a ser 7,63% e o retorno total de 13 anos.

A taxa de retorno total de 2005 é igual à taxa de retorno de terceiros, 5 anos o que significa que a empresa no período gera mais recursos próprios, além de indicar que a empresa remunera melhor o seu capital próprio.

Apesar do decréscimo dessa taxa em 2006, a empresa garantiu um grau maior de retorno próprio do que o retorno de terceiros, representando que a empresa no período conseguiu gerar mais retorno por meio da aplicação de seu capital próprio, elevando a taxa de retorno próprio com relação ao ano anterior, seu retorno próprio aumentou para 14 e o retorno de terceiros diminuiu para 1,40, o que indica que a empresa vai poder remunerar mais o seu capital próprio com relação ao ano de 2005.

➤ Considerações sobre o LAJI e o risco do negócio.

O risco no negocio está relacionado com as flutuações no LAJI, pois isso implicaria maior riscos da margem de contribuição, que pode ser vista como a contribuição *per si ou* por si só, do produto para o resultado da empresa, ser insuficiente para cobrir os custos fixos, prejudicando a rentabilidade e liquidez da empresa. Uma empresa que enfrenta alto grau de imprevisibilidade no LAJI certamente corre grandes riscos em sua operação.

Termômetro de Insolvência

O Termômetro de insolvência surgiu para avaliar o grau de insolvências das empresas, por meio de um “fator de insolvência”, para obter esse fator relacionamos alguns quocientes e atribuímos pesos a eles e após, somamos os valores obtidos, a soma recairá entre -7 e 7, e dependendo da faixa em que o resultado obtido se encaixa teremos uma perspectiva sobre a tendência de solvência da empresa avaliada.

As faixas compreendem entre 0 e -3 faixa de penumbra, significa que a empresa precisa tomar cuidados para recuperar sua solvência. De -3 a -7 a empresa está na faixa de insolvência, significa que a mesma possui maiores possibilidades de falir. Entre 0 e 7 a empresa estará na faixa de solvência.

Cabe alertar que o simples fato de uma empresa estar na faixa de insolvência não quer dizer que de fato, ela irá falir, mas todas as empresas analisadas que vieram a falir apresentaram, anos antes da falência, valores que se enquadravam na faixa de insolvência.

O Fator de insolvência é calculado da seguinte forma:

$$X1 = \text{Lucro Líquido} / \text{Patrimônio Líquido} \times 0,05$$

$$X2 = \text{Ativo circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo} / \text{Exigível Total} \times 1,65$$

$$X3 = \text{Ativo Circulante} - \text{Estoques} / \text{Passivo Circulante} \times 3,55$$

$$X4 = \text{Ativo Circulante} / \text{Passivo Circulante} \times 1,06$$

$$X5 = \text{Exigível Total} / \text{Patrimônio Líquido} \times 0,33$$

$$\text{Fator de insolvência} = x1 + x2 + x3 - x4 - x5.$$

É importante observar que as empresas que faliram apresentavam uma relação entre capital de terceiros e capital próprio de 791%, ao passo que a média das empresas que continuaram operando esse quociente se apresentava em 130%, os coeficientes de liquidez apresentavam poucas diferenças entre as empresas que faliram e as que continuaram ativas. No entanto o coeficiente de liquidez seca ainda permanecia com um grau de importância grande.

A relação entre o lucro líquido e o patrimônio líquido era três vezes maior nas empresas solventes que nas insolventes. Por esses parâmetros verifica-se a influencia da rentabilidade na solvência ou insolvência e como pode ser danosa a dependência de médio e longo prazo de uma gama grande de capitais de terceiros em relação aos recursos globais.

O fator de insolvência encontrado na ITAUTEC foi:

Termômetro de Insolvência

X1 2005	=	LL	=	48.725.728,93	=	0,15	*	0,05	=	0,01
		PL		327877001,8						
X2 2005	=	AC+REAL L/P	=	645275352,2	=	1,51	*	1,65	=	2,48
		EXIG TOTAL		428576841,6						
X3 2005	=	AC-EST	=	448695852,2	=	1,44	*	3,35	=	4,83
		PC		310901586,6						
X4 2005	=	AC	=	630814813,3	=	2,03	*	1,06	=	2,15
		PC		310901586,6						
X5 2005	=	EXI G TOTAL	=	645275352,2	=	1,97	*	0,33	=	0,65
		PL		327877001,8						
FI 2005	=	X1+X2+X3-X4-X5	=	4,53						
X1 2006	=	LL	=	50.673.513,50	=	0,14	*	0,05	=	0,007
		PL		353500857,7						
X2 2006	=	AC+REAL L/P	=	758282097,2	=	1,44	*	1,65	=	2,372
		EXIG TOTAL		527570950,9						
X3 2006	=	AC-EST	=	478718042,7	=	1,18	*	3,55	=	4,202
		PC		404477805,4						
X4 2006	=	AC	=	714789860,1	=	1,77	*	1,06	=	1,873
		PC		404477805,4						
X5 2006	=	EXI G TOTAL	=	527570950,9	=	1,49	*	0,33	=	0,492
		PL		353500857,7						
FI 2006	=	X1+X2+X3-X4-X5	=	4,21						

A ITAUTEC está dentro da faixa de solvência no período, mas isso não indica que nada de ruim pode acontecer, a mesma deve trabalhar para que cada vez mais a empresa se afaste da faixa de penumbra, assim como a empresa deve buscar sempre se manter numa faixa maior ou igual a outras empresas atuantes na mesma atividade empresarial.

É importante observar que o x5 que indica a participação de terceiros sobre o capital próprio diminuiu no período, assim como o x1 que indica a relação entre lucro líquido e patrimônio líquido. O parâmetro x5 demonstra que a empresa cada vez mais diminui a sua dependência com relação a terceiros. Já o parâmetro x1 denota que a empresa, está diminuindo sua rentabilidade, o que é comprovado pela taxa de retorno de capital.

Quadro resumo dos índices:

ÍNDICADORES	2005	2006
Liquidez		
Quociente de liquidez corrente	2,03	1,77
Quociente de liquidez imediata	0,51	0,24
Quociente de liquidez seca	1,44	1,18
Quociente de liquidez Geral	1,50	1,44
Endividamento		
Quociente de partc. em curto prazo s/o endividamento total	72,31	76,67
Quociente de participação de terceiros sobre a receita total	56,73	59,88
Garantia de capital de terceiros	76,26	67,01
Atividade		
Rotação de Estoque	55 Dias	63 Dias
Rotação de Ativo	175 dias	199Dias
Prazo médio de recebimento	43	62
Prazo médio de pagamento	16	31
Quociente de posicionamento relativo	2,74	1,97
Rentabilidade		
Margem operacional	0,03	0,03
Índice de rentabilidade	16 anos	16 anos
Taxa de retorno de terceiro	5 anos	71 anos
Taxa de retorno própria	7 anos	7 anos
Taxa de retorno total	5 anos	13 anos

ITAUTEC S.A. - GRUPO ITAUTEC

CENÁRIO

Em 2006, a economia brasileira apresentou crescimento abaixo do projetado pelo governo. A taxa SELIC encerrou o ano em 13,25% a.a., enquanto a inflação nacional medida pelo IPCA foi de 3,14%.

O setor de informática formal apresentou crescimento expressivo favorecido pela valorização do real frente ao dólar, e pelas medidas adotadas pelo governo de redução de impostos.

Desempenho no Período e Geração de Recursos

Sobre esse cenário, após a uniformização do poder de compra para abril de 2007, obtemos base para a análise financeira da empresa, apresentada durante o decorrer desse trabalho, neste momento analisaremos, os pontos positivos e pontos a serem observados apresentados durante esses dois anos.

Pontos positivos:

A receita bruta de vendas e serviços da Itautec em 2006 atingiu R\$ 1663.122.919,17, apresentando crescimento de 93,84%, se comparada à receita das operações remanescentes de igual período de 2005, com a seguinte distribuição:

Milhares de R\$	JAN/DEZ 2006		JAN/DEZ 2005		Variação
	R\$	%	R\$	%	
Soluções e Automações	235.623	20,3%	162.369	14,0%	45,1%
Informática	683.825	58,8%	580.180	49,9%	17,9%
Serviços	343.068	20,9%	291.352	25,1%	17,8%
ITAUTEC BRASIL	1.262.516	76,8%	1.033.901	88,9%	22,1%
ITAUTEC EXTERIOR + EXPORTAÇÃO	51.160	3,1%	40.302	3,5%	26,9%
ITEC + TALLARD	330.659	20,1%	88.821	7,6%	272,3%
Total	1.644.335	100,0%	1.163.024	100,0%	41,4%

Fonte: ITAUTEC

Cabe observar que os dados apresentados na tabela acima não foram corrigidos para

abril de 2007.

O lucro bruto foi R\$ 284.520.146,67 resultando em uma participação sobre o total de 19,2%. As despesas operacionais atingiram R\$ 248.209.185,8, sendo 0,73% inferiores em relação ao ano anterior. O lucro líquido foi R\$ 50.673.513,50, gerando uma rentabilidade sobre o capital próprio de 14%.

A empresa também manteve sua margem operacional em 0.03%, trabalhando com uma taxa de retorno de terceiros no ano de 2006 de 1,40%. A taxa de retorno próprio, aproximadamente 7 anos, assim como a índice de rentabilidade, 16 anos, o que indica que a empresa está conseguindo manter controle sobre sua remuneração.

A empresa garantiu 4,1 de posicionamento no termômetro de insolvência, mostrando uma boa perspectiva de continuidade.

Pontos a serem observados:

Os pontos a serem observados demonstram somente pontos onde a empresa precisa melhorar para garantir um maior crescimento durante exercícios futuros, abaixo estão os principais pontos a serem observados.

O aumento no volume das operações, devido ao crescimento no ciclo operacional em 12 dias, exigiu maiores investimentos em capital circulante, o que elevou o nível de endividamento líquido da companhia para 59,88%, só a participação de terceiros em curto prazo representou 76,7% em 2006.

A liquidez no período decresceu apresentando 1,77% de liquidez corrente, 0,24% de liquidez imediata, 1,18% de liquidez seca e 1,44% de liquidez geral. Todos os índices de liquidez apresentados demonstram uma boa capacidade de pagamento dos passivos adquiridos, mas suas quedas, devido ao crescimento do endividamento com relação ao ano anterior, são considerados um aspecto que pode ser melhorado.

Os estoques aumentaram 111,49% e a rotação do período diminuiu, a empresa passa agora 53 dias para renovar seus estoques 8 dias a mais que no ano anterior, neste momento a empresa deve aumentar sua rotação de estoques e diminuir o volume dos mesmos garantindo uma melhor rentabilidade, assim como diminuindo os riscos de perdas por obsolescência de seus estoques.

Esses fatores contribuíram para a diminuição do grau de solvência da empresa com relação ao ano anterior sendo salutar a busca do restabelecimento do patamar anterior é válido também o objetivo de suplantar o mesmo.

Conclusão

A análise, instrumento de grande valia na obtenção de informações financeiras econômicas e gerenciais, permitiu a avaliação da empresa ITAUTECH nos anos de 2005 e 2006. Por meio da análise podemos perceber que a empresa possui uma boa gestão financeira, durante os dois anos, a mesma manteve uma boa rentabilidade, garantiu uma considerável liquidez e gerou uma ótima capacidade de solvência. Essas características demonstram que a empresa possui grande expectativa de continuidade grande capacidade de ampliação do negócio e grandes perspectivas de maior aceitação mercado tecnológico.

A análise também permitiu que vislumbrássemos, características de seu ciclo operacional e financeiro, gerando informações relevantes sobre algumas medidas que a empresa pode tomar nos próximos exercícios para cada vez mais fomentar suas atividades.

Referências Bibliográficas:

ASSAF NETO, Alexandre, **Estrutura e Análise de Balanços: Um enfoque Econômico-Financeiro** / Alexandre Assaf Neto. – 6.ed. – São Paulo editora Atlas, Ribeiro, Osni Moura 2001.

BRAGA, Roberto, **Fundamentos e Técnicas de Administração Financeira** / Roberto Braga. – São Paulo, editora Atlas, 2003.

ITAUTEC. Disponível em:<<http://www.itautech.com.br>>. Acesso em: 12 de abril de 2007, 16:30:30.

IUDÍCIBUS, Sérgio de, **Contabilidade Gerencial** / Sérgio de Iudícibus. – 6.ed. - São Paulo editora Atlas,1998.

LAKATOS, EVA MARIA, **Metodologia do Trabalho Científico: procedimentos básicos, pesquisa bibliográfica , projeto e relatório, publicações e trabalhos científicos** / Maria de Andrade Marconi, Eva Maria Lakatos. – 6.ed. – São Paulo, editora Atlas,2001.

MATARAZZO, Dante Carmine, **Análise Financeira de Balanços: Abordagem Básica e Gerencial** / Dante Carmine Matarazzo. – 6.ed. – São Paulo, editora Atlas,2003.

RIBEIRO, Osni Moura, **Estrutura e Análise de Balanços Fácil** / Osni Moura Ribeiro. – 6.ed. - São Paulo, editora Saraiva, 2002.

SILVA, José Pereira da, **Análise financeira das empresas** / José Pereira da Silva. – 5.ed.São Paulo. Editora Atlas , 2001.

TÉLES, Cristiane Carvalho, **Análise das Demonstrações Contábeis – Índices de Endividamento. 2003** .Disponível em:
<www.peritocontador.com.br/artigos/colaboradores/Artigo__ndices_de_Endividamento.pdf>