

Universidade Federal do Pará

Centro Sócio Econômico

Ciências Contábeis

Héber Lavor Moreira

Lanna Golenhesky

Mat.: 0001005201

# Análise de Balanço

Brilasa Britagem e Laminação de Rochas S/A

Belém, 02 junho de 2003

## SUMÁRIO

I-Introdução.....	4
II – Caracterização da Brilasa e Laminação de Rochas S/A .....	4
2.1 – EXTENSAO TERRITORIAL .....	4
2.2 - POTENCIAL MINERAL DO PARÁ .....	4
Tabela 01 - Principais Minas em Atividade no Estado do Pará.....	5
EMPRESAS.....	5
2.3 – VERTICALIZAÇÃO MINERAL / MEIO AMBIENTE.....	5
2.4 - CONTROLE DA AÇÃO ANTRÓPICA.....	6
III – Análise da Capacidade de Pagamento da Empresa. ....	6
3.1- Liquidez Corrente.....	6
Estoque de Mercadorias .....	6
3.2- Liquidez Seca .....	6
3.3- Liquidez Imediata.....	7
3.4 – Liquidez Geral .....	7
IV- Avaliação do empreendimento à luz dos indicadores da atividade. ....	7
4.1- Renovação de Estoque.....	7
4.2-Prazo Médio de Recebimento.....	8
4.3-Prazo Médio de Pagamento .....	8
V- Analise do Nível de Endividamento. ....	8
5.1- Quota de Participação de Capitais de Terceiros. ....	9
5.2- Quota de Participação de Capitais sobre Endividamento Total.....	9
5.3- Garantia de Capitais de Terceiros.....	9
VI – Estudo de Rentabilidade e Viabilidade Econômica do Negócio.....	9
6.1- Retorno sobre Investimento.....	9
6.2- Taxa de Retorno Próprio.....	10
6.3- Margem de Lucro/Rotação do Ativo. ....	10
VII- Estudo do Fator de Insolvência. ....	10
ANO I.....	11
VIII- Estudo Relacionando os Indicadores Estáticos e Dinâmicos .....	12
IX- Análise do Desequilíbrio Econômico-financeiro (OVERTRADING) .....	13
X - Analise da Posição da Empresa no EBITDA.....	13
XI- Aspectos Positivos .....	14
XII- Aspectos Negativos.....	14
XIII- Conclusão.....	15
XIV - BIBLIOGRAFIA .....	16

XV - Anexos ..... 17

## I-Introdução

Visando um conhecimento mais abrangente da situação econômico-financeira da Empresa Brilasa S/A, apresentaremos um relatório elaborado de acordo com os procedimentos de análise. Através da utilização dados se torna possível a amostragem de relatórios quantitativos, nos quais a Empresa terá condições de elaborar que melhor se aproximem da realidade econômica e financeira da Empresa.

Para que se tenha condições de obter um certo equilíbrio financeiro não basta somente verificar se as Demonstrações Contábeis tiveram evolução de um período para outro, o que pode ser sem dúvida, considerado relevante é a verificação do por quê, acréscimo ou decréscimo de determinadas contas, e até que ponto irão influenciar no resultado operacional da empresa.

Por isso, é que enfocaremos indicadores que vão desde a capacidade de pagamento da empresa até a obtenção do lucro como fator de competição.

## II – Caracterização da Brilasa e Laminação de Rochas S/A

### 2.1 – EXTENSAO TERRITORIAL

O Estado do Pará possui 1.253.164 Km<sup>2</sup> de extensão, correspondendo a 14,6% do território nacional. Detém uma área superior a de países como a França (551.110 Km<sup>2</sup>), Espanha (504.750 Km<sup>2</sup>), Alemanha (356.910 Km<sup>2</sup>), Itália (301.225 Km<sup>2</sup>) e Grã-Bretanha (244.013 Km<sup>2</sup>).

Segundo maior produtor mineral do Brasil, com cerca de 16% da produção nacional, o Estado do Pará possui reservas da ordem de 30,5% do ferro (17.354.527.000 t); 80,6% da bauxita (2.394.675.000 t); 43% do caulim (81.800.000 t), 75% do cobre (1.348.298.000 t); 25,4% do manganês (80.807.000 t); 21,2% do níquel (80.725.000 t). No cenário mundial, é detentor de 5,6% das reservas de ferro; 7,7% do alumínio (bauxita); 6,4% do caulim e 1,1% do manganês.

### 2.2 - POTENCIAL MINERAL DO PARÁ

A potencialidade do subsolo paraense é expressiva, destacando-se cerca de 840.000 Km<sup>2</sup> de rochas cristalinas que contêm importantes províncias minerais, com grande potencial para minérios polimetálicos, gemas e rochas ornamentais. Por outro lado, o restante da área do Estado, é constituído por rochas sedimentares também ricas em bens minerais, como por exemplo: óleo e gás, calcário, fosfato, gipsita, turfa, e ainda, minerais de aplicação na construção civil.

**Tabela 01 - Principais Minas em Atividade no Estado do Pará**

ORDEM	EMPRESAS	MUNICÍPIO	SUBSTANCIA	ha
01	Cia. Vale do Rio Doce	Parauapebas	Minério de ferro	160.000,00
02	Cia. Vale do Rio Doce	Parauapebas	Minério de Manganês	4.650,00
03	Cia. Vale do Rio Doce	Parauapebas	Minério de Ouro	10.000,00
04	Mineração Rio do Norte S.A	Oriximiná	Bauxita Grau Metalúrgico	59.484,17
05	MSL Minerais S.A	Almeirim	Bauxita Refratária	21.623,86
06	Indaiá Brasil Águas Min. Ltda.	Belém	Água Mineral Hipotermal	6,00
07	Benevides Águas Ltda.	Benevides	Água Mineral Hipotermal	6,45
08	Água Mineral Karajá Ltda.	Marabá	Água Mineral Hipotermal	13,00
09	Geologia e Min Mont'Alverne Ltda.	Ananindeua	Água Mineral Hipotermal	12,15
10	Iara Produtos Alimentícios Ltda.	Benevides	Água Mineral Hipotermal	50,00
11	Britagem e Laminação de Rochas S.A	Rio Maria	Granito	1000,00
12	Pará Pigmentos S.A	Ipixuna	Caulim	999,00
13	Rio Capim Caulim S.A	Ipixuna	Caulim	10.000,00
14	Camargo Corrêa Metais S.A	Tucuruí	Quartzito/Silício	8.695,00
<b>TOTAL</b>				<b>276.539,63</b>

Outros minerais e rochas são também geradores de emprego e renda, e por serem empreendimentos de pequeno e médio porte, estão em grande parte restritos aos municípios onde ocorrem. Destacam-se entre outros, aqueles com aplicação na construção civil, as gemas, as rochas ornamentais, águas minerais, insumos para a agricultura e o ouro produzido nos garimpos. Este último, carece de ação permanente e efetiva do Poder Público, pelo fato de utilizar o mercúrio durante o processo extrativo.

### **2.3 – VERTICALIZAÇÃO MINERAL / MEIO AMBIENTE**

Como uma das grandes metas do Governo do Estado do Pará, a **Verticalização Mineral** objetiva, particularmente, mudar a base produtiva, agregando valores aos bens atualmente exportados, permitindo assim:

- a) **Agregação de valor aos produtos;**
- b) **Mão-de-obra qualificada e melhor remunerada;**
- c) **Novos postos de trabalho;**
- d) **Alternativas de trabalho ao camponês;**
- e) **Desenvolvimento tecnológico;**
- f) **Redução das desigualdades; e**
- g) **Controle da ação antrópica.**

## 2.4 - CONTROLE DA AÇÃO ANTRÓPICA

Ações de fiscalização, monitoramento e controle ambiental, desenvolvidas pelo Governo do Estado, tem como diretriz **Desenvolver sem Devastar** em articulação com outros órgãos da administração pública, com vistas a melhoria da gestão ambiental. O **Programa de Descentralização da Gestão Ambiental**, cria estrutura nos municípios para a execução de suas competências específicas, compartilhando as ações de controle ambiental, em cooperação com as instituições científicas e ambientalistas sediadas no Estado.

Por fim, todas essas medidas de apoio ao Setor Mineral têm permitido a implantação de empresas do setor mineiro-metalúrgico no Pará, como a: Companhia Vale do Rio Doce, Phelps Dodge, Cadam, Mineração Rio do Norte, Mineração Santa Lucrécia, Pará Pigmentos S.A., Rio Capim Caulim, Cibrasa, Indaiá, Belágua, Salobo Metais S.A., Petrobrás, Grupo bp, Brilasa, Camargo Corrêa Metais, Albrás, Alunorte, Cosipar e Simara.

III – Análise da Capacidade de Pagamento da Empresa.

### 3.1- Liquidez Corrente

A Brilasa Britagem e Laminação de Rochas apresentou, nos períodos de 2001 e 2002, capacidade de honrar suas dívidas a curto e longo prazo. Em 2001 para cada R\$ 1,00 de Obrigações a vencer a Empresa possui R\$ 2,62 de valores conversíveis, em 2002 este índice teve uma queda de R\$ 0,56, no entanto ainda encontra-se em condições cabíveis para saldar suas dívidas a curto prazo.

Deve-se destacar o Estoque de Mercadorias, que um índice elevado se comparado aos demais itens do Ativo Circulante, o que é considerado um fator desfavorável, já que a rotação dos estoques pode não alcançar o prazo médio das operações comerciais normais, o que pode implicar na não quitação das dívidas a curto prazo.

	2001	2002
<b>Estoque de Mercadorias</b>	5,30%	5,71%
<b>Ativo Circulante</b>	4,04%	3,77%

**3.2-  
Liquidez**

### Seca

Analisando o desempenho da Liquidez Seca dessa indústria, ou seja, o que ela dispõe para saldar suas dívidas a Curto Prazo sem a Presença dos Estoques de Mercadorias, constatou-se que esta teve uma queda de um período para outro. Em 2001 para cada R\$ 1,00 de Obrigações, possuía R\$ 1,13 de saldo, caindo para R\$ 0,82 ficando impossibilitada de honrar seus compromissos a curto prazo.

Esse fato foi ocasionado pelo aumento do Estoque de Mercadorias, como já foi observado anteriormente e conseqüentemente o aumento das obrigações com os fornecedores.

	<b>2001</b>	<b>2002</b>
<b>Fornecedores</b>	578.217,34 (2,60%)	855.057,12 (3,45%)

### 3.3- Liquidez Imediata

A Capacidade de Pagamento das dívidas em imediato ( Liquidez Imediata ) desta Indústria, o que é representado pelas contas Caixa e Banco conta Movimento (Disponível), ficou em 34% no período de 2001 em 2002 este índice caiu para 30%.

Houve um aumento de R\$ 66,671,09 no disponível, especificamente em Bancos Conta Movimento, porém esse crescimento não acompanhou o aumento das Obrigações a Curto Prazo (Passivo), ocasionando uma queda de 4% de um período para outro na Liquidez Imediata.

	<b>2001</b>	<b>2002</b>
<b>Disponível</b>	1,22%	1,37%
<b>Passivo Circulante</b>	3,56%	4,60%

### 3.4 – Liquidez Geral

Fazendo uma análise da Liquidez Geral da capacidade de pagamento da Brilasa, ou seja o quanto ela possui a curto prazo e longo prazo (Disponível, Realizável a Curto Prazo e a longo Prazo) para quitar suas dívidas, foi possível constatar que esta não é capaz de honrar com suas obrigações já que em ambos períodos este índice ficou em 0,15, ou seja possui capacidade de saldar apenas 15% das suas dívidas.

Não houve alteração neste índice porque de um período para outro houve um crescimento do Ativo Circulante proporcional ao crescimento do Passivo Circulante e do Passivo Exigível a Longo Prazo, não houve alteração no Ativo Realizável a longo Prazo

	<b>2001</b>	<b>2002</b>
<b>Ativo Circulante</b>	2.077.917,43	2.353.031,21
<b>Ativo Rel. Longo Prazo</b>	188.494,02	188.494,02
<b>Passivo Circulante</b>	791.918,88	1.141.904,79
<b>Passivo Ex. Longo Prazo</b>	14.194.999,48	16.251.892,24

IV- Avaliação do empreendimento à luz dos indicadores da atividade.

Neste item é analisado o Prazo de Recebimento das Vendas, Prazo de Pagamento das Contas e a Renovação dos Estoques.

#### 4.1- Renovação de Estoque

Para um crescimento econômico e financeiro mais eficiente de uma empresa, o ideal é que o prazo para renovação de Estoque seja curto, dessa forma não corre risco de se tornar obsoleto e desvalorizado.

O Estoque da Brilasa foi renovado no período de 2001, em média, **três vezes** em 2002 este número aumentou para **quatro vezes**, aproximadamente, diminuindo o tempo de estoque.

Esta Empresa de um período para outro diminuiu o tempo de Renovação dos Estoques, o que pode ser considerado um fator favorável, devendo ser bem administrado, para que seja mantido ou até mesmo melhorado. É necessário que se tenha sempre um controle eficiente dos produtos estocados.

#### 4.2-Prazo Médio de Recebimento

O Prazo Médio de Recebimento (Rotação de Créditos) é bastante importante, porquanto nos permite saber se os recebimentos estão se processando normalmente. O ideal é que este prazo seja em curto período.

A Brilasa S/A de um período para outro apresentou um bom desempenho, já que este prazo diminuiu de 15 dias.

	2001	2002
<b>Prazo Médio de Recebimento</b>	32,23 (Dias)	17,57 (Dias)

#### 4.3-Prazo Médio de Pagamento

Ao se tratar de Prazo Médio de Pagamento, este deve ser a Longo Prazo. Quanto maior for o tempo de quitação de uma dívida mais vantagem terá uma empresa, pois estará financiando o seu giro com recursos não onerosos. Neste sentido o índice apresentado é considerado bom, em 2001 este prazo ficou em torno de 42 dias aumentando para 53 dias, aproximadamente.

Não esquecendo de destacar que nos dois anos analisados o Prazo Médio de Pagamento foi superior ao Prazo Médio de Recebimento, situação favorável.

O ideal é que a empresa atinja uma posição em que a soma do Prazo médio de Recebimento co Prazo Médio de renovação dos Estoques fosse igual ou inferior ao Prazo Médio de Pagamento.

**$\frac{PMRE+PMR}{PMP} < \text{ou} = 1$  ( Favorável)  $> \text{ou} = 1$  ( Desfavorável)**

2001	2002
$\frac{3,57 + 32,23}{42,74} = 0,84$	$\frac{4,24 + 17,57}{53,62} = 0,41$
<b>Favorável</b>	<b>Favorável</b>

Em ambos os anos foi possível constatar que a Brilasa apresenta índices favoráveis, já que é capaz de vender e receber mercadorias, para depois liquidar junto ao fornecedor.

V- Análise do Nível de Endividamento.

É através desse indicador que apreciaremos o nível de endividamento da empresa. Evidencia, se os Capitais de Terceiros envolvidos no giro dos negócios da empresa superam ou não os Capitais Próprios.



### 5.1- Quota de Participação de Capitais de Terceiros.

Foi analisado que a quota de Capital de Terceiros aplicado na Empresa foi de 67,32% no ano de 2001 e de 70,13% em 2002. É necessário que se tenha um cuidado especial com esta taxa, até então considerada acima do normal, que fica aproximadamente em 60% (índice atual das demais empresas brasileiras). A participação exagerada de Capital de Terceiros em relação ao Capital Próprio torna a Empresa vulnerável a qualquer crise.

Geralmente, as Instituições Financeiras não estão dispostas a conceder financiamentos para as empresas que apresentarem esta situação desfavorável.

### 5.2- Quota de Participação de Capitais sobre Endividamento Total.

Do Capital de Terceiros aplicado, no primeiro período 5,28%, são Endividamentos a Curto Prazo, em 2002 esta taxa subiu para 6,57%. Mesmo com este aumento, encontra-se em uma situação favorável, já que, existe maior participação de dívidas a Longo Prazo. Proporcionando à Empresa tempo maior para gerar recursos que saldarão os seus compromissos.

	2001	2002
<b>Passivo Circulante</b>	3,56%	4,60%
<b>Passivo Ex. Longo Prazo</b>	63,77%	65,53%

### 5.3- Garantia de Capitais de Terceiros

A garantia de retorno de Capitais de Terceiros, ficou avaliada em 48,53% em 2001 e 42,59% em 2002 considerado um índice desfavorável, já que não possui Capital Próprio capaz de cobrir este capital investido, proporcionando incredibilidade para empresa.

Destacando ainda a diminuição desta garantia de um período para outro. O ideal seria que esta estivesse acima de 100%, para ter capacidade de honrar o capital investido, e fazer novos investimentos na Empresa.

- 2001 para cada R\$ 1,00 investido há R\$ 0,48 de Capital Próprio.
- 2002 para cada R\$ 1,00 investido há R\$ 0,42 de Capital Próprio.

## VI – Estudo de Rentabilidade e Viabilidade Econômica do Negócio.

Neste tópico a atenção estará concentrada na geração de resultado, na Demonstração do Resultado do Exercício. Objetivando calcular a taxa de Lucro e , isto é , comparar o Lucro em valores absolutos com valores que guardam alguma relação com o mesmo.

É importante salientar que, para se obterem quocientes que representem com maior fidelidade a rentabilidade patrimonial, é necessário expurgar os efeitos de inflação tanto nos valores Patrimoniais quanto no Resultado.

### 6.1- Retorno sobre Investimento.

No primeiro período não houve retorno sobre investimento, este índice foi negativo (R\$ -1,96), já que neste período houve Prejuízo de R\$ 460.430,19. no período seguinte foi verificado um margem de Lucro, gerando uma taxa de 1 %, considerada baixa para um bom desenvolvimento econômico.

	<b>2001</b>	<b>2002</b>
<b>Lucro Oper. Líquido</b>	(460.430,19)	234.206,64
<b>Retorno s/ Investimento</b>	(1,96)%	1%

### **6.2- Taxa de Retorno Próprio.**

Analisando sobre o ponto de vista do proprietário, como foi constatado prejuízo em 2001, não foi obtido retorno dos investimentos empregados.

De um período para outro a Empresa teve um considerável desenvolvimento, gerando uma margem de Lucro de R\$ 234.206,64, dando ao proprietário um retorno de 3,16%, fator considerado favorável par um bom desempenho econômico e financeiro. Porém esta taxa Lucro gerado foi capaz apenas de compensar o Prejuízo obtido no período anterior.

### **6.3- Margem de Lucro/Rotação do Ativo.**

O prejuízo obtido no primeiro período analisado interferiu também na Margem de Lucros sobre as vendas, a qual ficou negativa em 8,05%. Já no segundo período em questão, este índice ficou em 3,19%, positivo, ou seja para cada R\$ 1,00 investido há um retorno de R\$ 0,031 considerado um índice baixo, mas ainda não preocupante, devendo ter uma atenção maior para estes resultados.

Outro fator de suma importância é a Rotação do Ativo, ou seja o quanto a Empresa vendeu equivalente ao seu Ativo.

Quanto maior for o “Giro do Ativo” pelas vendas maior será a Taxa de Lucro. Por isso, é aconselhável manter o Ativo a um mínimo necessário. Ativos Ociosos, grandes investimentos em Estoques, elevados Valores de Duplicatas a Receber etc. prejudicam a Rotação do Ativo e, conseqüentemente, a Rentabilidade

Na Brilasa esta taxa de rotação ficou em 0,2 vezes em 2001, o que interferiu no Lucro, já que é considerada baixa, pois em um período as vendas não foram capaz de superar o valor Ativo. No período seguinte houve um aumento deste índice para 0,31, mas ainda não é satisfatório, pois não é capaz de cobrir o Ativo.

## **VII- Estudo do Fator de Insolvência.**

### **- Como Prever Falência**

O modelo de como prever falências foi desenvolvido no Brasil pelo professor Stephen C. Kanitz, o qual utiliza, em primeiro lugar, a formula do fator de insolvência:

## ANO I

$$X1 = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 0,05 = (0,06) \times 0,05 = (0,01)$$

$$X2 = \text{Liquidez Geral} \times 1,65 = 0,15 \times 1,65 = 0,25$$

$$X3 = \text{Liquidez Seca} \times 3,55 = 1,13 \times 3,55 = 4,01$$

$$X4 = \text{Liquidez Corrente} \times 1,06 = 2,62 \times 1,06 = 2,78$$

$$X5 = \frac{\text{Exigível Total}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 0,33 = 2,06 \times 0,33 = 0,68$$

$$\text{Fator de Insolvência} = X1 + X2 + X3 - X4 - X5 = 0,79$$

## ANO II

$$X1 = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 0,05 = 0,03 \times 0,05 = 0,01$$

$$X2 = \text{Liquidez Geral} \times 1,65 = 0,15 \times 1,65 = 0,25$$

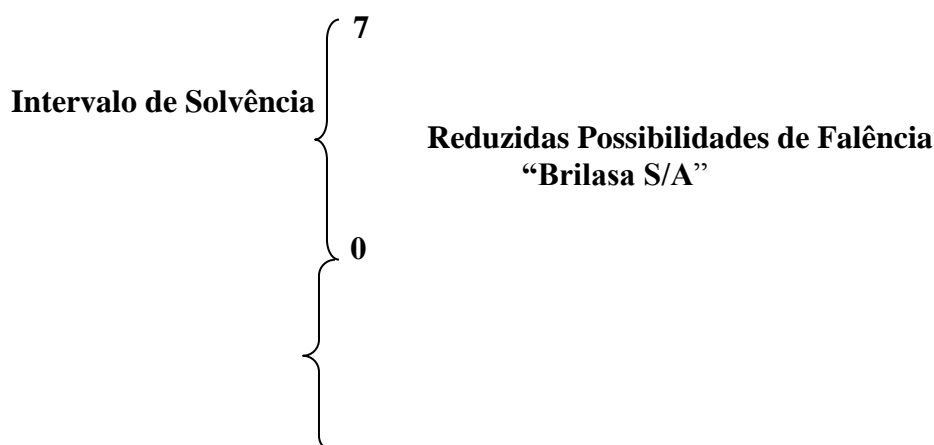
$$X3 = \text{Liquidez Seca} \times 3,55 = 0,82 \times 3,55 = 2,91$$

$$X4 = \text{Liquidez Corrente} \times 1,06 = 2,06 \times 1,06 = 2,18$$

$$X5 = \frac{\text{Exigível Total}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 0,33 = 2,35 \times 0,33 = 0,77$$

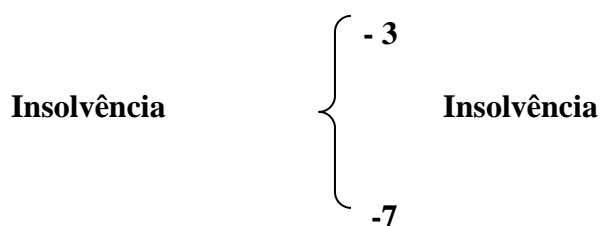
$$\text{Fator de Insolvência} = X1 + X2 + X3 - X4 - X5 = 0,22$$

Foi constatado que em ambos períodos, em 200: 0,79 e em 2002: 0,22, que o Fato de Insolvência ficou no intervalo de Solvência, chegando a conclusão de que a Brilasa S/A possui reduzidas possibilidades de falência. Havendo uma queda deste fator de um período para outro, o que deve ser trabalhado para que não caia ainda mais prejudicando dessa forma a situação econômico - financeira da Empresa.



**Penumbra**

**Situação Indefinida**



### **VIII- Estudo Relacionando os Indicadores Estáticos e Dinâmicos**

Toda entidade ao iniciar suas atividades necessita aplicar parte de seu Patrimônio em bens de uso, tais como móveis, máquinas prédios etc. quando se trata de uma Empresa (entidades com fins lucrativos), ela necessita também aplicar parte de seu Capital na aquisição de mercadorias ou matérias-primas para desenvolver suas atividades Mercantis, Industriais e ou de Serviços, bem como de dinheiro disponível para atender as Despesas e a outros compromissos imediatos.

A Aplicação do Capital, distribuído pelos diversos componentes do Ativo, deve obedecer a determinada proporcionalidade, sem a qual não se pode manter o Equilíbrio Econômico e Financeiro do Patrimônio (Capitais Próprios e Capitais de Terceiros, grupos que compreendem a Aplicação dos Capitais.)

A Dinâmica Patrimonial é demonstrada principalmente pela Demonstração do Resultado Exercício, que indica as variações positivas e negativas do Patrimônio, pondo em evidência o Lucro ou o Prejuízo do exercício.

Os Indicadores Estáticos e Patrimoniais da **BRILASA S/A** estão evidenciados da seguinte forma:

A parcela do Capital de Terceiros encontra-se em maior proporção que o Capital Próprio empregado.

- 2001: 67,32%
- 2002: 70,13%

As Aplicações estão concentradas em sua maioria no Ativo Permanente, fator desfavorável para a Estática Empresarial, prejudicando a Rotação do Ativo.

	<b>2001</b>	<b>2002</b>
<b>Ativo Circulante</b>	9,33%	9,49%
<b>Ativo Permanente</b>	89,82%	89,75%

As Origens dos Recursos estão destacadas, em sua maioria, nas Obrigações a Longo Prazo. Destacando-se positivamente, pois haverá mais tempo para gerar capital para saldar estas dividas.

	<b>2001</b>	<b>2002</b>
<b>Passivo Circulante</b>	3,56%	4,60%
<b>Passivo Ex. Longo Prazo</b>	63,77%	65,53%

A Dinâmica Patrimonial da Industria em questão fica evidenciada principalmente pelo Prejuízo obtido no primeiro período analisado, que foi de R\$ 460.430,18 (-8,05%), e pelo Lucro de R\$ 234.206,64 (3,19%) obtido no período

seguinte ocasionado, principalmente, pelo aumento das Receitas Líquidas de Vendas, que em 2001 foi de R\$ 5.517.885,44 e em 2002 foi de R\$ 7.341.809,87. No entanto o Lucro obtido foi capaz apenas de compensar o Prejuízo obtido no período anterior.

## **IX- Análise do Desequilíbrio Econômico-financeiro (OVERTRADING)**

**Overtrading** é que a presença de Desequilíbrio Econômico-financeiro, levando a empresa à Concordata e, por fim à Falência se não forem tomadas medidas no sentido de sanar as dívidas para com terceiros.

Na Brilasa S/A foram observados diversos sintomas, entre os quais destacamos os seguintes:

- 1- Relevante queda dos **Índices de Liquidez** e conseqüente redução na capacidade da empresa em saldar suas dívidas. Tal fato deve-se: ao crescimento do PC em proporção maior que o AC e predominância de Capitais Alheios em detrimento do PL;
- 2- AC constituído basicamente de Estoques, ou seja, se diminuirmos as vendas não haverá Recursos Disponíveis para liquidá-las junto aos Fornecedores;
- 3- Crescente investimento no AP em detrimento do AC, tornando mais lenta a conversão daquele em dinheiro favorecendo para o Desequilíbrio Financeiro;
- 4- A **BRILASA S/A** opera com baixo nível de Capital de Giro Próprio, ou seja, com 70% de Recursos de Terceiros movimentando o AC, situação favorável para o **Overtrading**;
- 5- Por outro lado o volume dos Estoques está crescendo em ritmo maior que o volume das vendas, indica fator de desequilíbrio;
- 6- A empresa tem forte tendência ao **Overtrading** no que diz respeito à presença, em grande parte de Capitais de Terceiros, ou seja, o Capital Próprio investido nas vendas é muito reduzido.

### **Conseqüências:**

Se os acionistas não trabalharem na tentativa de sair dessa zona de perigo que é o **Overtrading** cada vez mais vão sentir dificuldade para saldar as obrigações, passando a ser forte candidata a esse desequilíbrio, pois trabalha somente para pagar os compromissos já assumidos, sem apresentar boa lucratividade no final do exercício.

## **X - Análise da Posição da Empresa no EBITDA.**

De nada vale a análise dos Elementos Patrimoniais e de Resultado se não avaliarmos até que ponto estes influenciam no Lucro da Empresa. Não Lucro Bruto com todos os seus elementos depreciativos, do qual fazem parte os Juros (Despesas Financeiras), os Impostos sobre o Lucro (Despesas Tributárias), Depreciações, Amortizações e Exaustão, e sim aquele ajustado de modo a eliminar todos os valores que não concorrem diretamente ao Desempenho Operacional da Empresa. O EBITDA consiste em mostrar a capacidade da Empresa em gerar caixa, excluindo dessa forma os elementos acima citados por entender que estes não fazem parte da Atividade Operacional da Empresa.

<b>Cálculo do EBITDA</b>	<b>Ano I</b>	<b>Ano II</b>
Receita Bruta das Vendas	6.579.193,12	8.505.835,77
(-) Deduções das Vendas	861.307,68	1.164.025,90
= Receita Líquida	5.717.885,44	7.341.809,87
(-) CPV	4.633.983,31	5.504.238,40
= Lucro Bruto	1.083.902,13	1.837.571,47
(-) Despesas Administrativas	910.877,10	934.262,18
(-) Despesas com Vendas	176.062,58	207.395,93
= EBITDA	(3.037,55)	695.913,36

Analisando por fim a posição da BRILASA S.A no cálculo do EBITDA é de fácil compreensão que os Indicadores Financeiros e Econômicos já analisados estão de certa forma aqui representados. A presença de quocientes negativos na Análise Econômico-financeira refletiram, sobre o resultado obtido em 2001. De igual forma os aspectos positivos interferiram no resultado de 2002.

#### **XI- Aspectos Positivos**

Durante o processo de análise desta Indústria foi possível detectar alguns aspectos positivos no decorrer da Gestão empresarial.

O tempo médio de renovação de Estoques, que no primeiro ano foi renovado em média a cada quatro meses, teve uma redução no segundo período caindo para três meses.

A redução do Prazo de Recebimento das Vendas, o aumento do Prazo de Pagamento das Contas, gerando à Empresa um tempo satisfatório para o recebimento de Capital para saldar suas obrigações.

Outro fator que ganhou destaque no decorrer desta análise, foi a Quota de Participação de Capitais de Terceiros sobre o Endividamento Total, que concentrou-se em sua maioria nas Obrigações a Pagar a Longo Prazo, propiciando à Empresa tempo maior para gerar recursos que saldarão seus compromissos.

A Brilasa S/A encontra-se em um índice de insolvência, não correndo o risco de falência.

#### **XII- Aspectos Negativos.**

Assim como fatores Positivos foi possível detectar também diversos Aspectos Negativos no processo de análise desta Empresa, destacando os seguintes:

A queda dos Índices de Líquides, reduzindo dessa maneira a Capacidade de Pagamento da Empresa.

A elevada concentração dos Estoques de Mercadorias em comparação com as demais contas do Ativo Circulante.

A quota de participação de Capitais de Terceiros maior que quota de Capitais Próprios.

A garantia de Capitais de Terceiros encontra-se desfavorável, não possui capacidade de retorno, havendo inclusive uma queda deste índice de um período para outro.

Forte concentração de investimentos no Ativo Permanente, gerando um aumento no período de renovação dos Estoques.

### **XIII- Conclusão.**

A Brilasa Britagem e Laminação de Rochas S/A, de uma maneira geral demonstrou incapacidade de saldar suas obrigações, possui investido em maior quantidade, capitais de terceiro, sendo que estão empregados em sua grande maioria, nas dívidas a longo prazo. Expansão e modernização devem ser financiadas com recursos a longo prazo, não pelo passivo circulante, pois os recursos a serem gerados pela expansão e modernização virão a longo prazo.

Evidencia-se que o prazo médio de recebimento das vendas mais o prazo médio de renovação dos estoques foi menor que o prazo médio de pagamento, situação favorável para a empresa.

Vale ressaltar também, que de um período para outro, a empresa demonstrou uma evolução no seu lucro operacional líquido, estando inclusive em uma situação condizente no fator de insolvência, apresentando reduzidas possibilidades de falências.

O administrador deve ter atenção maior com a concentração de estoque e com os investimentos no ativo permanente.

#### **XIV - BIBLIOGRAFIA**

1. MARION, José Carlos. Contabilidade Empresarial. 8. ed. São Paulo: Atlas, 1998.
2. FRANCO, Hilário. Estrutura, Análise e Interpretação de Balanços. 15. ed. São Paulo: Atlas, 1992.



**XV - Anexos**

**Brilasa Britagem e Laminação de Rochas S/A**  
**Balanco Patrimonial encerrado em 31 de dezembro de 2002**

<b>ATIVO</b>	<b>2001</b>	<b>AV</b>	<b>2002</b>	<b>Av</b>	<b>AH</b>	<b>Nº Indic.</b>	<b>PASSIVO</b>	<b>2001</b>	<b>AV</b>	<b>2002</b>	<b>AV</b>	<b>AH</b>	<b>Nº Indic.</b>
<b>Ativo Circulante</b>	<b>2,077,917.43</b>	<b>9.33%</b>	<b>2,353,031.21</b>	<b>9.49%</b>	<b>113.24%</b>	<b>101.64%</b>	<b>Passivo Circulante</b>	<b>791,918.88</b>	<b>3.56%</b>	<b>1,141,904.79</b>	<b>4.60%</b>	<b>144.19%</b>	<b>129.43%</b>
<b>Disponível</b>	<b>271,957.21</b>	<b>1.22%</b>	<b>338,628.30</b>	<b>1.37%</b>	<b>124.52%</b>	<b>111.76%</b>	Fornecedores	578.217,34	2.60%	855.057,12	3.45%	147.88%	132.73%
Caixa	198,491.64	0.89%	193.164,70	0.78%	97.32%	87.35%	Contrib. Soc. a Rec.	36.917,31	0.17%	44.308,47	0.18%	120.02%	107.73%
Bcs.c/ Movimento	73.465,57	0.33%	145.463,60	0.59%	198.00%	177.73%	Imposto a Recuperar	59.818,22	0.27%	69.337,69	0.28%	115.91%	104.04%
<b>Real. a Curto Prazo</b>	<b>1,805,960.22</b>	<b>8.11%</b>	<b>2,014,402.91</b>	<b>8.12%</b>	<b>111.54%</b>	<b>100.12%</b>	Contas a Pagar	2.378,68	0.01%	19.229,75	0.08%	808.42%	725.63%
Clientes	511,844.69	2.30%	358.303,30	1.44%	70.00%	62.83%	Prov. P/ I.R./C Soc	55.672,67	0.25%	84.816,32	0.34%	152.35%	136.75%
Estoques	1.179.143,74	5.30%	1.415.234,79	5.71%	120.02%	107.73%	Dividendos Obrigatórios	58.914,66	0.26%	69.155,44	0.28%	117.38%	105.36%
Valores Mobiliários		0.00%	55.770,00	0.22%	#DIV/0!	#DIV/0!	<b>Passivo Ex. a L/Prazo</b>	<b>14,195,999.48</b>	<b>63.77%</b>	<b>16.251.892,24</b>	<b>65.53%</b>	<b>114.48%</b>	<b>102.76%</b>
Antecipações	39.134,90	0.18%	57.452,16	0.23%	146.81%	131.77%	Debêntures/Finan.	14,195,999.48	63.77%	16.251.892,24	65.53%	114.48%	102.76%
Imp. a Recuperar	59.553,17	0.27%	63.129,56	0.25%	106.01%	95.15%	<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>7,274,335.35</b>	<b>32.68%</b>	<b>7,408,403.57</b>	<b>29.87%</b>	<b>101.84%</b>	<b>91.41%</b>
Adiant. a Fonecedores	16.283,72	0.07%	64.513,10	0.26%	396.18%	355.61%	Capital Social	5.661.902,00	25.43%	5.661.902,00	22.83%	100.00%	89.76%
<b>Real. a Longo Prazo</b>	<b>188.494,02</b>	<b>0.85%</b>	<b>188.494,02</b>	<b>0.76%</b>	<b>100.00%</b>	<b>89.76%</b>	<b>Reserva de Capital</b>	<b>1.380.434,69</b>	<b>6.20%</b>	<b>1.507.430,81</b>	<b>6.08%</b>	<b>109.20%</b>	<b>98.02%</b>
Emp. Comp./ Consorcio	188.494,02	0.85%	188.494,02	0.76%	100.00%	89.76%	Res. p/ aum. de Cap.	1.380.434,69	6.20%	1.507.430,81	6.08%	109.20%	98.02%
<b>Ativo Permanente</b>	<b>19,995,842.26</b>	<b>89.82%</b>	<b>22,260,675.37</b>	<b>89.75%</b>	<b>111.33%</b>	<b>99.93%</b>	<b>Reserva de Lucros</b>	<b>217,040.43</b>	<b>0.97%</b>	<b>114,437.48</b>	<b>0.46%</b>	<b>52.73%</b>	<b>47.33%</b>
<b>Investimentos</b>	<b>16,268.74</b>	<b>0.07%</b>	<b>16,268.74</b>	<b>0.07%</b>	<b>100.00%</b>	<b>89.76%</b>	Reserva Legal	14.595,22	0.07%	23.497,60	0.09%	161.00%	144.51%
Aplic. em Outras Cias	13.211,44	0.06%	13.211,44	0.05%	100.00%	89.76%	Res. p/ aum. de Cap.	202.445,21	0.91%	90.939,88	0.37%	44.92%	40.32%
Corr. Monet. IPC/90	3.057,30	0.01%	3.057,30	0.01%	100.00%	89.76%	<b>Outras Contas</b>	<b>14.958,23</b>	<b>0.07%</b>	<b>124.633,28</b>	<b>0.50%</b>	<b>833.21%</b>	<b>747.88%</b>
<b>Imobilizado</b>	<b>11,089,020.74</b>	<b>49.81%</b>	<b>11,297,961.09</b>	<b>45.55%</b>	<b>101.88%</b>	<b>91.45%</b>	Saldo a Disp. da AGO	14.958,23	0.07%	124.633,28	0.50%	833.21%	747.88%
Máq. e Acessórios	3.475.461,38	15.61%	3.597.756,79	14.51%	103.52%	92.92%							
Veículos	779.704,98	3.50%	814.896,95	3.29%	104.51%	93.81%							
Móv. e Ut./Mic. Comp.	183.601,69	0.82%	202.579,93	0.82%	110.34%	99.04%							
Ferramentas	20.431,40	0.09%	20.431,40	0.08%	100.00%	89.76%							
Instalações Elétricas	458.833,42	2.06%	458.833,42	1.85%	100.00%	89.76%							
Terrenos	44.875,71	0.20%	44.875,71	0.18%	100.00%	89.76%							
Prédios	483.320,85	2.17%	483.320,85	1.95%	100.00%	89.76%							

Obras em And.	1.663.017,54	7.47%	1.666.686,31	6.72%	100.22%	89.96%							
Reav. do Ativo	5.872.816,33	26.38%	5.872.816,33	23.68%	100.00%	89.76%							
(-) Deprec. Acum.	(4.022.436,08)	-18.07%	(4.022.436,08)	-16.22%	100.00%	89.76%							
Corr. Monet. IPC/90	2.078.881,48	9.34%	2.078.881,48	8.38%	100.00%	89.76%							
Leasing/Veículos	50.512,04	0.23%	79.318,00	0.32%	157.03%	140.95%							
<b>Diferido</b>	<b>8,890,552.78</b>	<b>39.94%</b>	<b>10,946,445.54</b>	<b>44.13%</b>	<b>123.12%</b>	<b>110.52%</b>							
Desp. Pre-operac.	593.573,51	2.67%	593.573,51	2.39%	100.00%	89.76%							
Var. Monet. - Deb	8.493.646,01	38.15%	10.549.538,77	42.53%	124.21%	111.49%							
(-) Amort. Acum.	(412.860,99)	-1.85%	(412.860,99)	-1.66%	100.00%	89.76%							
Corr. Monet. IPC/90	216.194,25	0.97%	216.194,25	0.87%	100.00%	89.76%							
<b>Total do Ativo</b>	<b>22,262,253.71</b>	<b>100.00%</b>	<b>24,802,200.60</b>	<b>100.00%</b>	<b>111.41%</b>	<b>100.00%</b>	<b>Total do Passivo</b>	<b>22,262,253.71</b>	<b>100.00%</b>	<b>24,802,200.60</b>	<b>100.00%</b>	<b>111.41%</b>	<b>100.00%</b>

**Demonstração do Resultado do exercício em 31/12/2002**

<b>Discriminação</b>	<b>2001</b>	<b>AV</b>	<b>2002</b>	<b>AV</b>	<b>AH</b>	<b>Nº ÍNDICES</b>
<b>Rec. Bruta das Vendas</b>	<b>6,579,193.12</b>	<b>115.06%</b>	<b>8,505,835.77</b>	<b>115.85%</b>	<b>129.28%</b>	<b>100.69%</b>
Vendas de N/Prod.	2,494,102.11	43.62%	2,421,653.50	32.98%	97.10%	75.62%
Revenda de Merc.	2,650,616.82	46.36%	4,613,391.90	62.84%	174.05%	135.55%
Vendas de Serviços	1,434,474.19	25.09%	1,470,790.37	20.03%	102.53%	79.85%
<b>Deduções das Vendas</b>	<b>861,307.68</b>	<b>15.06%</b>	<b>1,164,025.90</b>	<b>15.85%</b>	<b>135.15%</b>	<b>105.25%</b>
Icms/Pis/Cofins/Iss/De	861,307.68	15.06%	1,164,025.90	15.85%	135.15%	105.25%
<b>Rec.Liq. Das Vendas</b>	<b>5,717,885.44</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,341,809.87</b>	<b>100.00%</b>	<b>128.40%</b>	<b>100.00%</b>
<b>Custo Prod. Vend.</b>	<b>4,633,983.31</b>	<b>81.04%</b>	<b>5,504,238.40</b>	<b>74.97%</b>	<b>118.78%</b>	<b>92.51%</b>
Cust.de Merc. N/Prod	1,262,624.07	22.08%	1,436,173.77	19.56%	113.75%	88.59%
Custos c/ Revenda	2,533,431.10	44.31%	3,230,482.17	44.00%	127.51%	99.31%
Cust.c/ Prod. + Enc.	837,928.14	14.65%	837,582.46	11.41%	99.96%	77.85%
<b>Luc. Bruto Operacional</b>	<b>1,083,902.13</b>	<b>18.96%</b>	<b>1,837,571.47</b>	<b>25.03%</b>	<b>169.53%</b>	<b>132.03%</b>
<b>Despesas Gerais</b>	<b>1,544,332.32</b>	<b>27.01%</b>	<b>1,603,364.83</b>	<b>21.84%</b>	<b>103.82%</b>	<b>80.86%</b>
Desp. Adm. + Enc.	910,877.10	15.93%	934,262.18	12.73%	102.57%	79.88%
Desp. Tributárias	398,026.75	6.96%	393,256.66	5.36%	98.80%	76.95%
Desp. Financeiras	59,365.89	1.04%	68,450.06	0.93%	115.30%	89.80%
Desp.c/ Vendas	176,062.58	3.08%	207,395.93	2.82%	117.80%	91.74%
<b>Luc. Operac. Líquido</b>	<b>(460,430.19)</b>	<b>-8.05%</b>	<b>234,206.64</b>	<b>3.19%</b>	<b>-50.87%</b>	<b>-39.62%</b>
Receitas Financeiras	21,378.74	0.37%	16,017.67	0.22%	74.92%	58.35%
Rec. Não Operacionais	608,350.00	10.64%	70,194.63	0.96%	11.54%	8.99%
Var. Monet. Passiva	(101,837.38)	-1.78%	(100,042.12)	-1.36%	98.24%	76.51%
Var. Monet. Atiiva	9,580.40	0.17%	42,487.04	0.58%	443.48%	345.39%
<b>Res.do Ex. Antes Prov.</b>	<b>77,041.57</b>	<b>1.35%</b>	<b>262,863.86</b>	<b>3.58%</b>	<b>341.20%</b>	<b>265.73%</b>
Prov.p/ I.R e C.Social	55,672.67	0.97%	84,816.32	1.16%	152.35%	118.65%
<b>Res.do Ex. Após Prov.</b>	<b>21,368.90</b>	<b>0.37%</b>	<b>178,047.54</b>	<b>2.43%</b>	<b>833.21%</b>	<b>648.91%</b>
Lucro/Prejuízo por Ação	0.00	0.00%	0.00	0.00%	#DIV/0!	#DIV/0!
<b>Dest.do Resultado</b>	<b>21,368.90</b>	<b>0.37%</b>	<b>178,047.54</b>	<b>2.43%</b>	<b>833.21%</b>	<b>648.91%</b>
<b>Reserva Legal</b>	<b>1,068.45</b>	<b>0.02%</b>	<b>8,902.38</b>	<b>0.12%</b>	<b>833.21%</b>	<b>648.91%</b>
<b>Dividendos Obrig.</b>	<b>5,342.22</b>	<b>0.09%</b>	<b>44,511.88</b>	<b>0.61%</b>	<b>833.21%</b>	<b>648.91%</b>
<b>Saldo a Disp.da AGO</b>	<b>14,958.23</b>	<b>0.26%</b>	<b>124,633.28</b>	<b>1.70%</b>	<b>833.21%</b>	<b>648.91%</b>

**I-Quocientes de Liquidez**

<b>Liquidez Corrente</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
<b>LC = AC/PC</b>	<u>2,077,917.43</u>	<u>2,353,031.21</u>
	791,918.88	1,141,904.79
	<b>2.62</b>	<b>2.06</b>

<b>Liquidez Seca</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
<b>LS = AC-Est./PC</b>	<u>898,773.69</u>	<u>937,796.42</u>
	791,918.88	1,141,904.79
	<b>1.13</b>	<b>0.82</b>

<b>Liquidez Imediata</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
<b>LI = Disp./PC</b>	<u>271,957.21</u>	<u>338,628.30</u>
	791,918.88	1,141,904.79
	<b>0.34</b>	<b>0.30</b>

<b>Liquidez Geral</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
<b>LG = AC+ARLP/PC+PELP</b>	<u>2,266,411.45</u>	<u>2,541,525.23</u>
	14,987,918.36	17,393,797.03
	<b>0.15</b>	<b>0.15</b>

### II-Quocientes de Endividamento

<b>Composição de Endividamento</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
<b>PC/PC+PELP*100</b>	<u>791,918.88</u>	<u>1,141,904.79</u>
	14,987,918.36	17,393,797.03
	<b>5.28</b>	<b>6.57</b>

<b>Part. K de Terceiros s/ Rec. Totais</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
<b>PC+PELP/Rec. Totais*100</b>	<u>14,987,918.36</u>	<u>17,393,797.03</u>
	22,262,253.71	24,802,200.60
	<b>67.32</b>	<b>70.13</b>

<b>Garant. de K Próprios s/ K de Terceiros</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
<b>PL/PC+PELP*100</b>	<u>7,274,335.35</u>	<u>7,408,403.57</u>
	14,987,918.36	17,393,797.03
	<b>48.53</b>	<b>42.59</b>

### III-Quocientes de Rentabilidade

<b>Retorno s/ Investimentos</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
<b>L.L/V.L*V.L/AT.Médio*100</b>	<u>(460,430.19)</u>	<u>234,206.64</u>
	23,532,227.16	23,532,227.16
	<b>(1.96)</b>	<b>1.00</b>

<b>Rentabilidade</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
<b>M*R</b>	<u>(8.05)</u>	3.19
	0.24	0.31
	<b>(1.93)</b>	<b>0.99</b>

<b>Margem</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
<b>L.L/V.L*100</b>	<u>(460,430.19)</u>	<u>234,206.64</u>
	5,717,885.44	7,341,809.87
	<b>(8.05)</b>	<b>3.19</b>

<b>Giro do Ativo</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
<b>V.L/AT.Médio=...Veze</b>	<u>5,717,885.44</u>	<u>7,341,809.87</u>
	23,532,227.16	23,532,227.16
	<b>0.24</b>	<b>0.31</b>

<b>Ativo Médio</b>		
AT.Final+AT.Inicial/2	<u>47,064,454.31</u>	<b>23,532,227.16</b>
	2	

<b>Taxa de Rec. de Terceiros</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
Juros/CA*100	59,365.89	68,450.06
obs	14,987,918.36	17,393,797.03
	<b>0.40</b>	<b>0.39</b>

<b>Taxa de Retorno s/ PL</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
L.L/CP*100	<u>(460,430.19)</u>	<u>234,206.64</u>
	7,274,335.35	7,408,403.57
	<b>(6.33)</b>	<b>3.16</b>

#### IV-Quocientes de Atividade

<b>Rotação de Estoque</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
CPV/Est.Médio = ...Vezez	<u>4,633,983.31</u>	<u>5,504,238.40</u>
	1,297,189.27	1,297,189.27
	<b>3.57</b>	<b>4.24</b>

<b>Estoque Médio</b>		
EI+EF/2	<u>2,594,378.53</u>	<b>1,297,189.27</b>
	2	

<b>Prazo Médio de Recebimento</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
Dup. a Rec.*360/V.L = ...Dias	<u>511,844.69</u>	<u>358,303.30</u>
	5,717,885.44	7,341,809.87
	<b>32.23</b>	<b>17.57</b>

<b>Prazo Médio de Pagamento</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
Forn.*360/Compras = ...Dias	<u>578,217.34</u>	<u>855,057.12</u>
	4,870,074.36	5,740,329.45
	<b>42.74</b>	<b>53.62</b>

<b>Compras</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
CMV = EI+C-EF	<b>4,870,074.36</b>	<b>5,740,329.45</b>
C=CMV-EI+EF		

<b>Posicionamento Relativo</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
PMR/PMP	<u>32.23</u>	<u>17.57</u>
	42.74	53.62
	<b>0.75</b>	<b>0.33</b>