

Universidade Federal do Pará
Centro Socioeconômico



ANÁLISE DOS DEMONSTRATIVOS CONTÁBEIS II

1º CPC

Diagnóstico de Gestão da Empresa

TEKA S.A

Lidiane Nazaré da Silva Dias

Belém – PA
Junho - 2003

Universidade Federal do Pará
Centro Socioeconômico
Curso: Ciências Contábeis
Disciplina: Análise dos Demonstrativos Contábeis II
Professor: Héber Lavor Moreira
Aluna: Lidiane Nazaré da Silva Dias
Matrícula: 0001001901
1º Semestre/2003

1º CPC

Diagnóstico de Gestão da Empresa

TEKA S/A

Belém – PA
Junho - 2003

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	4
<i>Caracterização da Empresa</i>	4
DESENVOLVIMENTO	12
1. <i>Análise da Capacidade de Pagamento da Empresa</i>	12
2. <i>Análise do Empreendimento à luz dos indicadores de atividade</i>	14
3. <i>Análise do Nível de Endividamento</i>	15
4. <i>Estudo da Rentabilidade e Viabilidade Econômica do Negócio</i>	17
5. <i>Estudo do Fator de Insolvência</i>	19
6. <i>Estudo relacionando os indicadores estáticos, dinâmicos e de velocidade</i>	20
7. <i>Análise do Desequilíbrio Econômico-Financeiro, verificando o eventual enquadramento da empresa no Overtrading</i>	21
8. <i>Análise da Posição da Empresa no EBITDA</i>	23
9. <i>Avaliação comparativa do empreendimento junto à concorrência - utilizando a Revista Exame "As 500 Maiores Empresas do Brasil", Edição 2002.</i>	23
10. <i>Aspectos positivos das Estratégias de Gestão, adotados pelo empresário</i>	24
11. <i>Aspectos negativos identificados na administração dos negócios</i>	25
CONCLUSÃO	26
a) <i>Diagnóstico sobre a situação da Empresas</i>	26
b) <i>Aspectos positivos da Administração dos negócios</i>	26
c) <i>Eventuais incorreções adotadas no Gerenciamento da Empresa</i>	26
d) <i>Sugestões ao Empresário</i>	27
BIBLIOGRAFIA CONSULTADA	28
ANEXOS	29

INTRODUÇÃO

Caracterização da Empresa

Com 51 anos de atividade, a Teka é líder no mercado de madeira reconstituída e metais sanitários, com posição destacada na área de louças sanitárias, com as marcas Durabilidade e Hidráulica.

A Teka é uma empresa privada nacional de capital aberto, controlada pelo Grupo Grandes Investidores. Ao longo de uma história de 50 anos, ocupa a liderança entre os produtores nacionais de painéis de madeira reconstituída e é importante exportadora de chapas de fibra, com posição destacada em alguns dos mais exigentes mercados do mundo.

Está também à frente no segmento de metais sanitários, onde atua com as marcas Durabilidade e Hidráulica, e amplia de forma consistente sua participação no setor de louças sanitárias. A Empresa mantém 80 mil hectares de florestas próprias de pinus e eucaliptus nos Estados de São Paulo e Rio Grande do Sul e, pelo seu posicionamento consciente em relação ao meio ambiente, possui suas principais reservas certificadas pela ISO 14.001 e pela Forest Stewardship Council.

Com ações negociadas na Bolsa de Valores de São Paulo desde 1951, possui sua sede administrativa na capital paulista, de onde controla a operação de dez unidades industriais no Brasil e duas na Argentina. Possui ainda escritórios comerciais nas principais cidades brasileiras, além de estar presente nos Estados Unidos e Europa, através de duas subsidiárias comerciais, e armazéns de distribuição estrategicamente localizados.

A Grandes Investidores S.A. – G. I. - controla o 2º maior grupo privado brasileiro por volume de receitas. Uma das primeiras holdings puras de capital aberto brasileira, a G.I. foi criada para centralizar as decisões financeiras e estratégicas de um conjunto de empresas, propiciando-lhes melhores condições de expansão.

As empresas do Grupo G.I., mesmo atuando em áreas tão diversas como os setores financeiro e imobiliário, indústrias de painéis de madeira, louças e metais sanitários, química e eletrônica, abrangendo setores de consumo, informática, componentes, serviços e Internet,

têm algo em comum: a visão G.I. da maneira de desenvolver e gerir cada um dos seus negócios. Os princípios de valorização do capital humano, a ética nos negócios e a geração de valor para os acionistas de forma continuada e sustentável são a marca de todas as companhias do Grupo. Estes princípios fundamentam sua competitividade por meio da melhoria contínua da qualidade dos serviços e produtos, com base no desenvolvimento próprio e na absorção das mais modernas tecnologias disponíveis, o que tem proporcionado ao Grupo a liderança em diferentes setores.

Onde estamos

➤ América do norte

Responsável pela comercialização de chapa de fibra nos EUA, com sede na Carolina do Norte, possui armazéns de produtos acabados em Gulfport e nos estados do Texas, Maryland e Illinois. Em 1999 completou 30 anos de atuação no mercado norte-americano. Distribui nos EUA cerca de 82 mil m³/ano de chapa de fibra. (Teka North America)

➤ América do Sul

Com sede administrativa na capital paulista, opera dez unidades industriais no Brasil e está presente comercialmente nas principais cidades brasileiras. (Unidades Durabilidade; Unidades Madeira)

➤ Argentina

Possui duas unidades industriais na Argentina que produzem metais e louças sanitárias sob a denominação Durabilidade Piazza e comercializam produtos da área madeira para o mercado argentino. (Unidades Durabilidade Piazza)

➤ Europa

Responsável pela comercialização dos produtos de chapa de fibra no mercado europeu. Com sede em Mechelen, Bélgica, possui armazéns de distribuição em Brake e

Antuérpia. Distribui no mercado europeu cerca de 38 mil m³ / ano de chapa de fibra. (Teka Europe)

Áreas de Atuação

➤ Chapas de Fibra

- Capacidade de produção de 360 mil m³/ano
- 2 unidades industriais
- Produz chapas com ou sem acabamento com espessuras que variam de 3,0 mm a 6,0 mm utilizadas em móveis, portas, divisórias, embalagens e na indústria automobilística
- Padrões de acabamento que compõem com os demais painéis fabricados pela empresa
- Lançamento de 54 novos produtos nos últimos 5 anos
- Uma das maiores inovadoras em design no segmento de mercado
- Responsável por 30,2 % das vendas da empresa

➤ Aglomerado

- Capacidade de produção de 500 mil m³/ano
- 2 unidades industriais
- Produz chapas com ou sem revestimento, com espessuras de 6,0 a 38 mm, utilizadas em larga escala pela indústria moveleira
- Várias opções de padrões de acabamento, com lançamento de 69 novos produtos nos últimos 5 anos
- Responsável por 14,1 % das vendas da empresa

➤ MDF

- Capacidade de produção de 220 mil m³/ano
- 1 unidade industrial

- Produz chapas com ou sem revestimento, com espessuras que variam de 2,0 a 38,0 mm, utilizadas em móveis, portas, construção civil, brinquedos, tampos de mesa.
- Tem na usinabilidade seu diferencial e oferece padrões de acabamento que compõem com demais painéis fabricados pela empresa
- Responsável por 11,8 % das vendas da empresa

➤ Flooring

- Capacidade de produção de 2,4 milhões de m² / ano
- 1 unidade industrial
- Piso laminado de alta resistência em versões residencial e comercial, voltado à construção civil.
- 15 padrões diferentes
- Responsável por 5,8 % das vendas da empresa.

➤ Florestal

- 102,746 mil hectares de florestas próprias de pinus e eucaliptos
- 6 unidades florestais
- Distância média das fábricas de 55 km
- Processo de colheita totalmente mecanizado, realizado com modernos equipamentos que permitem ganhos de produtividade e redução de custos operacionais
- São plantadas e cortadas em média 30 mil árvores/dia

Metais

- Capacidade de produção de 13,2 milhões de peças / ano
- 3 unidades industriais
- 2500 itens na linha de produtos e 2 mil itens de reposição
- Lançamento de 254 novos produtos nos últimos 5 anos
- Responsável por 27,6 % das vendas da Empresa

➤ Louças

- Capacidade de produção de 3,3 milhões de peças / ano
- 4 unidades industriais
- 15 linhas de produtos, abrangendo 1333 itens
- Uma das maiores inovadoras em design no segmento de mercado
- Responsável por 10,5 % das vendas da Empresa

Premiações e Certificações

A Teka, através das Divisões Madeira e Durabilidade, vem cada vez mais conquistando uma posição de destaque devido ao seu crescimento e participação ativa no mercado. Esse reconhecimento tem sido constatado através das diversas premiações e certificações atribuídas a produtos inovadores, serviços e sistemas de gerenciamento aplicados dentro das unidades industriais e na relação com clientes, consumidores e investidores.

Tecnologia

A Empresa, na primeira metade dos anos 90, deu início a um ambicioso plano de investimentos que tinha como objetivos a ampliação da capacidade industrial instalada através da aquisição de equipamentos e tecnologias de ponta. Os resultados alcançados, até o presente momento, podem ser observados nas diferentes áreas de negócios da Teka:

Na **Divisão Durabilidade**, por exemplo, os pesados investimentos recebidos, principalmente voltados à automação de processos produtivos, permitiram à Empresa não somente expandir sua capacidade produtiva, mas melhorar em muito a qualidade de seus produtos através da padronização dos processos. Hoje, estes produtos são disponibilizados ao consumidor com garantia de até 10 anos.

Na **Divisão Madeira**, as mudanças são facilmente identificáveis. Na área industrial, a Empresa ingressou em novas áreas de negócios - MDF e piso laminado de alta resistência - aumentando e consolidando sua posição de maior fabricante de painéis de madeira reconstituída nacional. A área florestal, por sua vez, recebeu diversos investimentos voltados à remodelação de seu antigo modelo de exploração, fortemente calcado no uso de mão de

obra. Atualmente, a Empresa é reconhecida como modelo pelo alto grau de mecanização utilizada e responsável por expressivos ganhos operacionais, verificados no custo da madeira posto fábrica que é um dos mais baixos a nível mundial.

Visando melhor atender o seu consumidor, a Teka também se dedicou à criação de um site, onde é possível visualizar sua ampla linha de produtos e acessar uma relação de revendedores contendo endereços de onde adquiri-los. Outra ferramenta disponível via Internet é o nosso site B2B (Durabilidadenet) por onde é possível além de colocar pedidos fazer consultas diversas, o que permite ao cliente o gerenciamento completo de sua posição junto a Empresa.

A tecnologia proporcionou a Teka um re-posicionamento estratégico frente a concorrência alavancando suas vantagens competitivas seja através de ganhos de escala, seja através de produtos reconhecidamente de qualidade superior, seja pelo grau de serviços disponibilizados ao nosso cliente.

Colaboradores

Através de modernas práticas de gestão, a Teka busca proporcionar não somente um meio ambiente favorável a seus colaboradores, mas também condições para que estes se desenvolvam profissionalmente. Duas formas de incentivo podem aqui ser destacadas, sendo uma o programa de remuneração variável e a outra o programa de treinamento de mão-de-obra. Através destas duas ferramentas, buscamos incentivar nossos colaboradores a se envolverem mais efetivamente nas atividades da Empresa.

Marketing

A Teka tem como estratégia de divulgação e fortalecimento de imagem, a participação nas principais feiras e eventos dos setores em que atua. Desta forma, a Empresa consegue destacar seus produtos e criar um importante diferencial baseado na sua proximidade ao consumidor final.

Rede de Assistência Técnica

A Rede de Assistência Técnica da Teka é composta por mais de 400 postos localizados ao longo do território nacional. Somado-se aos postos fixos de assistência técnica, existem também as unidades móveis que estão aptas a prestarem serviço a nossos consumidores em todo o território nacional. Esta estrutura é amparada também por serviços de atendimento ao consumidor (SAC) através de número 0800. Trata-se de uma estrutura que devido à complexidade torna-se importante diferencial da Teka.

Balanço Ambiental

Integrar a competitividade com a proteção ambiental constitui-se para a Teka um compromisso permanente, refletindo valores que sempre nortearam a atuação da empresa perante a sociedade. Mais do que recursos tecnológicos ou financeiros, se torna vital o gerenciamento responsável dos recursos naturais em toda cadeia de produção e além dela, até a destinação de resíduos.

O desenvolvimento sustentável aliado à educação ambiental são diferenciais que traduzem o comprometimento da Empresa perante os desafios sociais de preservação do ecossistema e às normas ambientais vigentes. A aquisição de equipamentos, treinamento de pessoal, destinação correta de resíduos industriais e a implantação de novas estações de tratamento de efluentes, são alguns exemplos.

Balanço Social

A Teka vem ao longo dos anos buscando desenvolver mecanismos para a promoção social e melhoria da qualidade de vida de seus funcionários e dependentes. Para isso, programas voltados à valorização do ambiente de trabalho, com foco na organização, respeito a normas de segurança, limpeza e racionalização de tarefas, fazem parte da proposta de Melhoria Contínua da Empresa.

Através do Plano de Participação nos Resultados, que continuamente está sendo aprimorado pela empresa, a manutenção destas metas ganha impulso. O plano baseia-se na remuneração dos funcionários, de acordo com seu grau de desempenho operacional, sugestão de melhorias, projetos e iniciativas.

Os profissionais, com isso, são reconhecidos e a empresa ganha com o aumento da produtividade e qualidade de seus serviços e produtos. No tocante a capacitação e aperfeiçoamento profissional de seus colaboradores, a Teka investe em programas de treinamento, visando ampliar a visão de negócios e adequá-los aos avanços tecnológicos.

A Empresa oferece a todos seus colaboradores benefícios referentes à alimentação, assistência médica, transporte e treinamento. Além disso, um plano de previdência complementar também é oferecido através da Fundação Teka.

Profissionalização Solidária

Através da parceria com a Prefeitura Municipal de Agudos e a unidade local do Serviço Nacional de Aprendizado Industrial (Senai), a Duratex concretizou em 2000 um dos marcos de sua atuação social: a implantação da Escola Municipal de Marcenaria "Tide Setubal".

Em uma área de 600 metros quadrados, a escola atende pessoas a partir de 14 anos, com um total de 36 vagas. O curso básico (fase I) de formação de marcenaria tem duração de um ano. Já o curso completo (fase II) tem duração de dois anos.

A fase III, criada recentemente, tem o enfoque em custos, orçamentos, desenhos e preparação da madeira, aprofundando mais os estudos para a formação mais ampla de marceneiro. Após dois anos de atividade, a Escola Tide Setubal, também em parceria com o Senai, está ministrando aulas de Auto-Cad aos alunos inscritos no programa.

A iniciativa consolidou ainda a preocupação da Empresa com a educação e a oferta de ensino qualificado para a formação profissional da população local. A escola contribui ainda para a redução do índice de mão-de-obra ociosa, ao mesmo tempo em que incrementa as oportunidades de negócios.

Esta parceria está contribuindo para o município de Agudos, que há mais de quatro anos, vem desenvolvendo ações para tornar-se o mais novo pólo industrial moveleiro na região.

DESENVOLVIMENTO

1. Análise da Capacidade de Pagamento da Empresa

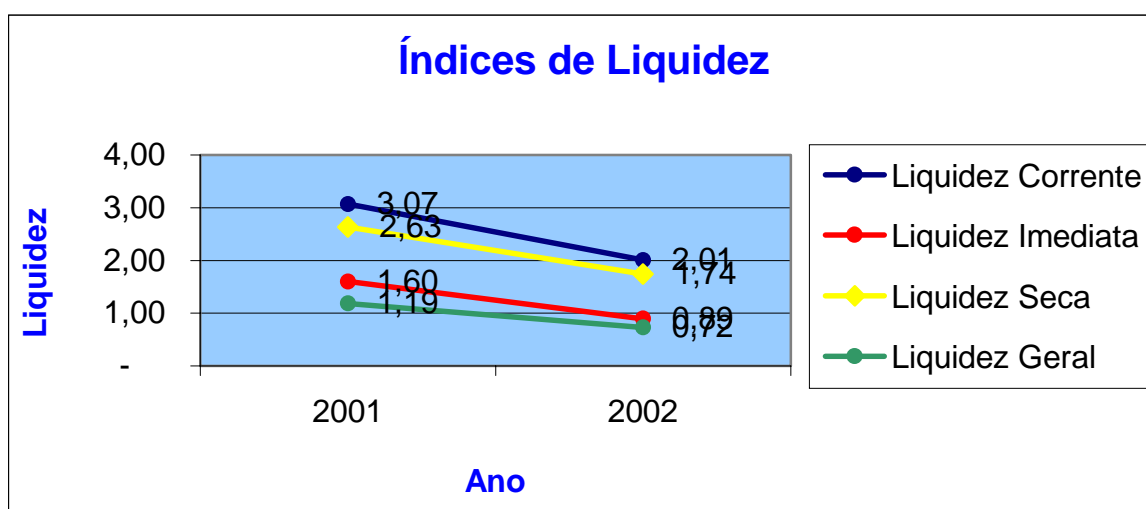
A capacidade de pagamento ou capacidade de liquidez da empresa nos evidencia o quanto ela possui em termos de bens e direitos a curto e longo prazos para saldar suas obrigações, também a curto e longo prazos; sendo expressa essa relação em unidade de real, ou seja, ela revela quantos reais a empresa possui no circulante e realizável a longo prazo para cada um real de dívida no passivo circulante e exigível a longo prazo.

QUOCIENTES DE LIQUIDEZ				
2001				
Quociente de Liquidez Comum ou Corrente	<u>Ativo Circulante</u>	=	<u>374.891</u>	=
	Passivo Circulante		122.000	3,07
Quociente de Liquidez Imediata	<u>Disponível</u>	=	<u>195.603</u>	=
	Passivo Circulante		122.000	1,60
Quociente de Liquidez Seca	<u>Ativo Circulante - Estoque</u>	=	<u>374.891 - 54.205</u>	=
	Passivo Circulante		122.000	2,63
Quociente de Liquidez Geral	<u>Ativo Circ. + Ativo Realiz. a Longo Praz.</u>	=	<u>374.891 + 46.968</u>	=
	Passivo Circ. + Passivo Exig. a Longo Praz.		122.000 + 233.953	1,19
2002				
Quociente de Liquidez Comum ou Corrente	<u>Ativo Circulante</u>	=	<u>412.265</u>	=
	Passivo Circulante		205.167	2,01
Quociente de Liquidez Imediata	<u>Disponível</u>	=	<u>183.519</u>	=
	Passivo Circulante		205.167	0,89
Quociente de Liquidez Seca	<u>Ativo Circulante - Estoque</u>	=	<u>412.265 - 55.333</u>	=
	Passivo Circulante		205.167	1,74
Quociente de Liquidez Geral	<u>Ativo Circ. + Ativo Realiz. a Longo Praz.</u>	=	<u>412.265 + 25.391</u>	=
	Passivo Circ. + Passivo Exig. a Longo Praz.		205.167 + 398.967	0,72

Através destes quocientes podemos observar que na **Teka S/A** a liquidez vem enfraquecendo-se gradativamente, saindo de uma posição extremamente favorável, onde a **média dos índices de liquidez** lhe proporcionava R\$ 2,12 no circulante e realizável a longo prazo para cada R\$ 1,00 em dívida com terceiros, passando, em 2002, a haver R\$1,34 para cada R\$ 1,00 de obrigação.

Em 2002, a liquidez da **Teka S/A** está se tornando comprometida, tendo em vista os índices de 2001, como pode ser facilmente identificado no gráfico a seguir. A **liquidez**

imediate juntamente com a **liquidez geral** são os índices que estão advertindo para a necessidade de maiores atenções, pois eles encontram-se abaixo de R\$1,00, ou seja, o primeiro diz que o disponível da empresa possui R\$0,89 para quitar cada R\$1,00 das obrigações a curto prazo, com uma queda de praticamente 45%, que é um percentual elevado; enquanto que o segundo alcançou uma inclinação de quase 30%. Se este quadro for mantido, ele levará, fatalmente, a empresa a tomar empréstimos de terceiros, o que acaba se tornando um ciclo vicioso e, se nenhuma atitude for tomada a fim de reverter esta situação, ela entrará em processo de descontinuidade.



Observando com atenção o Balanço Patrimonial, notamos que o passivo circulante e exigível a longo prazo vêm crescendo de forma inversamente proporcional ao ativo circulante e realizável a longo prazo, que, em 2002, estavam representando 28,88% do total do balanço enquanto que, após um crescimento de praticamente 36%, as obrigações passaram a representar 39,86%, sendo a conta que mais contribuiu para o fato foi Contas a Pagar. O fato só não é mais alarmante devido a um crescimento nas vendas atrelado a diminuição dos custos, o que proporcionou uma lucratividade 2,78% maior que no ano anterior.

Outro detalhe importante a ser comentado é que o ativo permanente obteve uma representação maior no balanço (devido, principalmente, ao imobilizado), fazendo com que 71,12% das aplicações da empresa estivessem investidas no ativo permanente, o que até é comum nas empresas deste setor, porém este percentual não deixa de significar capital obsoleto, que sofre prejuízo a medida em que deixa de ser remunerado. O grande volume de ativo imobilizado, de certa forma, poderá “empatar” o crescimento da **Teka S/A**.

2. Análise do Empreendimento à luz dos indicadores de atividade

Os quocientes de atividade mostram o tempo e/ou a velocidade com que os elementos patrimoniais que estamos analisando se renovam durante determinado período de tempo, expressando relacionamentos dinâmicos, que acabam influenciando bastante na posição de liquidez e rentabilidade da empresa.

QUOCIENTES DE ATIVIDADES					
2001					
Rotatividade de Estoque	360 :	$\frac{\text{Custo dos Produtos Vendidos}}{\text{Estoque Médio}}$	=	360 :	$\frac{297.969}{54.205} = 65$ dias
Rotatividade de Ativos	360 :	$\frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo Médio}}$	=	360 :	$\frac{453.586}{1.221.775} = 970$ dias
Prazo Médio de Recebimento		$\frac{\text{Duplicatas a Receber}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 360$	=	$\frac{114.064}{453.586} \times 360$	= 91 dias
Prazo Médio de Pagamento		$\frac{\text{Fornecedores}}{\text{Compras}} \times 360$	=	$\frac{18.815}{297.969} \times 360$	= 23 dias
Posicionamento Relativo		$\frac{\text{Prazo Médio de Recebimento}}{\text{Prazo Médio de Pagamento}}$	=	$\frac{91}{23}$	= 4
2002					
Rotatividade de Estoque	360 :	$\frac{\text{Custo dos Produtos Vendidos}}{\text{Estoque Médio}}$	=	360 :	$\frac{324.455}{54.769} = 61$ dias
Rotatividade de Ativos	360 :	$\frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo Médio}}$	=	360 :	$\frac{508.185}{1.368.710} = 970$ dias
Prazo Médio de Recebimento		$\frac{\text{Duplicatas a Receber}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 360$	=	$\frac{145.280}{508.185} \times 360$	= 103 dias
Prazo Médio de Pagamento		$\frac{\text{Fornecedores}}{\text{Compras}} \times 360$	=	$\frac{60.451}{325.583} \times 360$	= 67 dias
Posicionamento Relativo		$\frac{\text{Prazo Médio de Recebimento}}{\text{Prazo Médio de Pagamento}}$	=	$\frac{103}{67}$	= 2

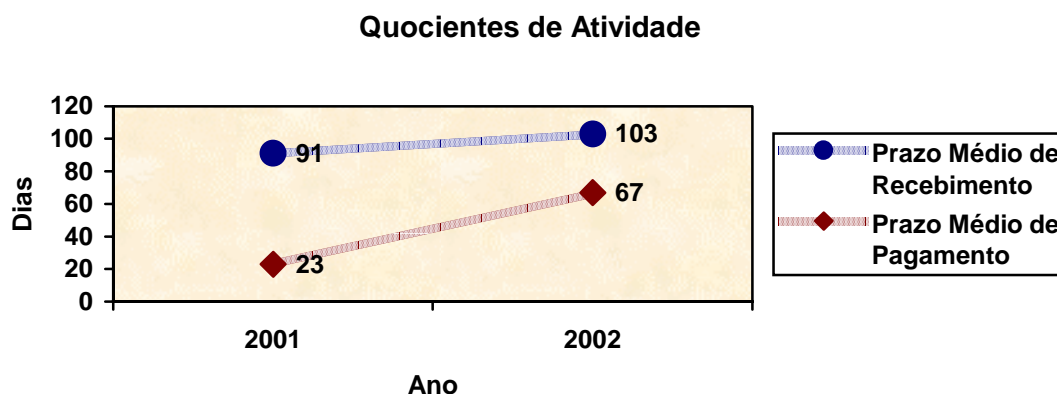
A **Teka S.A** está tendo a **rotatividade do estoque** e ativo em bons intervalos a medida que a do primeiro, com a queda de 4 dias, demonstra que o estoque está se renovando mais rapidamente no ano de 2002, aproximadamente, 6 vezes em 1 ano. Porém quanto menor for este intervalo de tempo, melhor para a empresa, demonstrando que o estoque ficará menos tempo ansioso nos galpões da fábrica.

Já a **rotação do ativo**, que mostra em quantos dias o ativo se renova em função das vendas líquidas, se manteve igual, no entanto, mesmo sendo a **Teka S.A** líder de mercado, sua rotação está acima da concorrente Porcelanato S.A, que se mantém em segundo lugar do setor, que teve a rotação do ativo em 954 dias¹.

¹ Índice calculado a partir de dados contidos na Revista Balanço Anual / Gazeta Mercantil / Junho - 2002 / Ano XXVI – no. 26 – Publicação Anual.

O prazo médio de recebimento, como o próprio nome já diz, é o tempo médio, em dias, que levaremos para receber as vendas feitas a prazo, encontradas no grupo Contas a Receber de Clientes; completando-se, para uma correta análise, com o prazo médio de pagamento e com o quociente de rendimento, estes índices são muito relevantes e explicam, em grande parte, os índices de liquidez.

No intervalo analisado, o **prazo médio de recebimento** aumentou 13,68%, enquanto o **prazo médio de pagamento** aumentou em proporções bem maiores, 194%, em virtude dos fornecedores e das compras terem crescido bastante; todavia, mesmo sendo um avanço considerável, ainda está evidenciando que a empresa encontra dificuldades na hora de honrar seus compromissos, tendo que solicitar capital de terceiros para fazê-lo, o que pode ser comprovado através do aumento em 148,37% no valor dos juros pagos por ela. O prazo que ela está oferecendo aos clientes é maior aos que os recebidos por ela dos fornecedores. em 2002, o prazo foi 2 vezes maior para os clientes do que os recebidos por ela dos fornecedores. O ideal acontecerá quando o prazo médio de pagamento for maior que o de recebimento, adequando-se ao Princípio da Prudência.



3. Análise do Nível de Endividamento

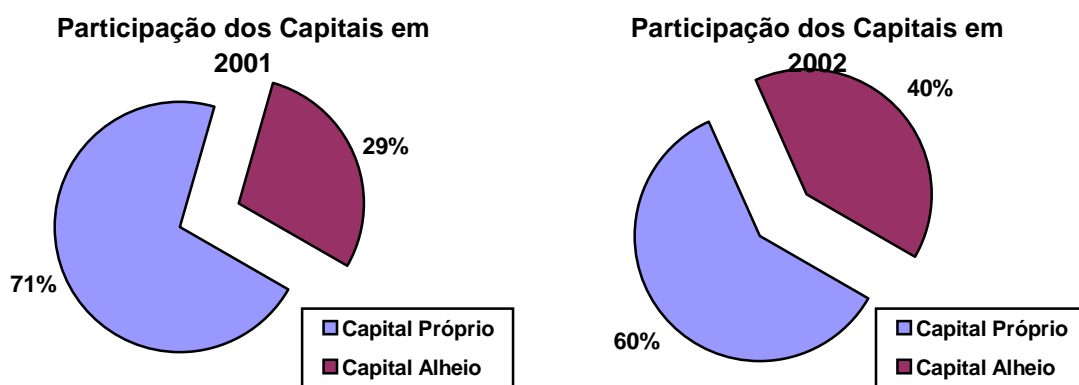
Esta análise irá nos mostrar o posicionamento do capital próprio com relação ao de terceiros, evidenciando a dependência da empresa para com o último, através da utilização dos dados das origens dos recursos, ou seja, indicadores estáticos.

QUOCIENTES DE ENDIVIDAMENTO				
2001				
Q. de particip. do C/P no endivid. total	$\frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Passivo Circ. + Exigv. a Longo Prz.}}$	X 100 =	$\frac{122.000}{122.000 + 233.953}$	X 100 = 34,27%
Q. de particip. do C/de 3º nos Rec. total	$\frac{\text{Passivo Circ. + Exigv. a Longo Prz.}}{\text{Recursos Totais}}$	X 100 =	$\frac{122.000 + 233.953}{1.221.775}$	X 100 = 29,13%
Garantia de Capital de Terceiros	$\frac{\text{Patrimonio Liquido}}{\text{Passivo Circ. + Exigv. a Longo Prz.}}$	X 100 =	$\frac{865.822}{122.000 + 233.953}$	X 100 = 243,24%
2002				
Q. de particip. do C/P no endivid. total	$\frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Passivo Circ. + Exigv. a Longo Prz.}}$	X 100 =	$\frac{205.167}{205.167 + 398.967}$	X 100 = 33,96%
Q. de particip. do C/de 3º nos Rec. total	$\frac{\text{Passivo Circ. + Exigv. a Longo Prz.}}{\text{Recursos Totais}}$	X 100 =	$\frac{205.167 + 398.967}{1.515.644}$	X 100 = 39,86%
Garantia de Capital de Terceiros	$\frac{\text{Patrimonio Liquido}}{\text{Passivo Circ. + Exigv. a Longo Prz.}}$	X 100 =	$\frac{911.510}{205.167 + 398.967}$	X 100 = 150,88%

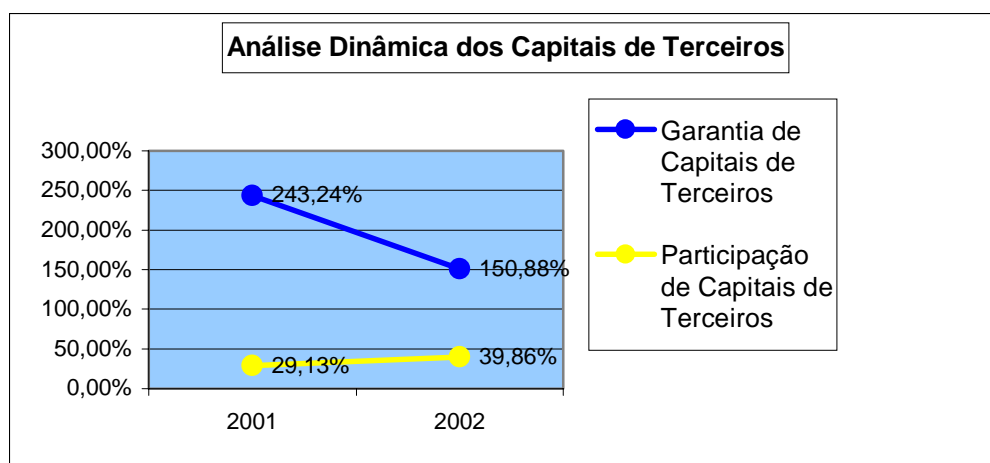
A **Participação do Capital Próprio no Endividamento Total** da Teka S.A manteve-se praticamente estável de 2001 para 2002, com uma discretíssima redução de 0,91% no índice. Essa situação se deu devido ao crescimento quase que homogêneo do Passivo Circulante e Exigível a Longo Prazo, onde o primeiro teve alta de 68,27% e o segundo de 70,53%, o que pode ser um perigo, visto que o Ativo Circulante e Realizável a Longo Prazo não tiveram a mesma evolução, pelo contrário, estão até tendo uma redução considerável em seus valores e participação no ativo total.

Já a **Participação do Capital de Terceiros nos Recursos Totais** obteve uma elevação considerável, mostrando que o capital de terceiros representa praticamente 40% dos recursos totais utilizados pela empresa, com uma elevação de 37% do ano de 2001 para 2002, o que chama muita atenção para uma situação delicada na qual a **Teka** está se envolvendo, pois este percentual é excessivamente comprometedor.

O quociente da **Garantia de Capital de Terceiros** vem apenas reforçar o que já foi elucidado acima. Com a brusca queda neste quociente, em 38%, a confiança dos investidores poderá ser colocada à prova e não se pode deixar de observar outro detalhe, como está ficando mais arriscado investir na **Teka S/A**, o capital de terceiros irá querer ter uma remuneração maior para correr o perigo, tornando-se mais custoso.



Fazendo uma análise dinâmica dos Capitais de Terceiros, notamos que o índice que deveria elevar seu valor, a Garantia de Capitais de Terceiros, foi o que diminuiu e o que deveria diminuir, a Participação de Capitais de Terceiros, foi o que aumentou. O resultado destes índices, com absoluta certeza, não serão bem vistos pelos investidores e são motivo de preocupação para a administração.



4. Estudo da Rentabilidade e Viabilidade Econômica do Negócio

Estes quocientes mostram o Resultado Líquido da empresa relacionados com o Ativo Médio da mesma, evidenciando o quanto o empreendimento está sendo rentável para os proprietários e investidores. Enfim, mostra a capacidade que a empresa possui em gerar resultados e assim poder capitalizar-se ou verificar as causas da descapitalização.

QUOCIENTES DE RENTABILIDADE					
2001					
Margem	$\frac{\text{LUCRO LIQUIDO}}{\text{VENDAS LIQUIDAS}} \times 100$	=	$\frac{52.483}{453.586}$	$\times 100$	= 11,57%
Giro do Ativo	$\frac{\text{VENDAS LIQUIDAS}}{\text{ATIVO MEDIO}}$	=	$\frac{453.586}{1.221.775}$	=	0,37 vezes
Rentabilidade de Investimento	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}} \times \frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo Médio}} \times 100$	=	$\frac{52.483}{453.586} \times \frac{453.586}{1.221.775}$	$\times 100$	= 4,30%
Taxa de Remuneração do Capital de Terceiros	$\frac{\text{JUROS}}{\text{CAPITAL ALHEIO (FF)}} \times 100$	=	$\frac{12.951}{355.953}$	$\times 100$	= 3,64%
Taxa de Remuneração do Capital Próprio	$\frac{\text{LUCRO LIQUIDO}}{\text{CAPITAL PROPRIO}} \times 100$	=	$\frac{52.483}{865.822}$	$\times 100$	= 6,06%
2002					
Margem	$\frac{\text{LUCRO LIQUIDO}}{\text{VENDAS LIQUIDAS}} \times 100$	=	$\frac{76.359}{508.185}$	$\times 100$	= 15,03%
Giro do Ativo	$\frac{\text{VENDAS LIQUIDAS}}{\text{ATIVO MEDIO}}$	=	$\frac{508.185}{1.368.710}$	=	0,37 vezes
Rentabilidade de Investimento	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}} \times \frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo Médio}} \times 100$	=	$\frac{76.359}{508.185} \times \frac{508.185}{1.368.710}$	$\times 100$	= 5,58%
Taxa de Remuneração do Capital de Terceiros	$\frac{\text{JUROS}}{\text{CAPITAL ALHEIO (FF)}} \times 100$	=	$\frac{32.166}{604.134}$	$\times 100$	= 5,32%
Taxa de Remuneração do Capital Próprio	$\frac{\text{LUCRO LIQUIDO}}{\text{CAPITAL PROPRIO}} \times 100$	=	$\frac{76.359}{911.510}$	$\times 100$	= 8,38%

A **Margem Líquida**, que evidencia o percentual de lucro líquido sobre as vendas da empresa, subiu 30% de 2001 para 2002, o que pode ser traduzido como um bom sinal, o qual se deu por causa da elevação do lucro líquido, comprovado nas análises vertical e horizontal da Demonstração do Resultado do Exercício, onde ele participava com 9,08% do total da receita bruta da empresa em 2001, passando, no ano seguinte, a 11,86%. O desenvolvimento desta margem também foi devido às vendas líquidas representarem o mesmo percentual sobre as vendas brutas de um ano para outro.

O **Giro do Ativo** se manteve inalterado no período de 2001 para 2002, o que não é mal porque o lucro líquido foi alterado positivamente graças à diminuição do Custo dos Produtos Vendidos, através de uma política de redução de desperdícios.

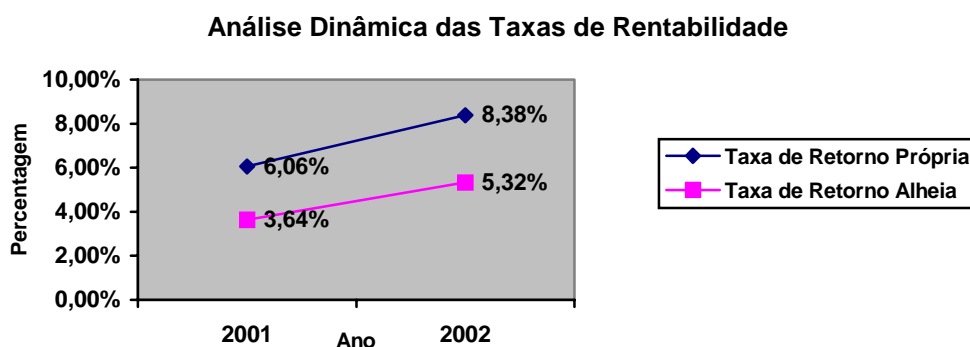
A **Rentabilidade do Investimento** foi outro índice que demonstrou que a **Teka S/A** aperfeiçoou o seu lucro líquido. Como ela é diretamente proporcional a margem líquida, que foi elevada, e ao giro do ativo, que se manteve estável, a rentabilidade do investimento também aumentou 30%, sendo um atrativo maior aos investidores internos e externos.

A **Taxa de Remuneração do Capital de Terceiros** está demonstrando que a **Teka S/A** tem sido um bom investimento para terceiros, que conseguiram uma taxa de retorno

46% maior em 2002 do que a de 2001. Os juros pagos pela empresa representam, em 2002, 4,99% do total da receita bruta.

Enquanto isso, a **Taxa de Remuneração do Capital Próprio**, que evidencia em quanto o capital próprio está sendo remunerado, apesar de ter sido elevada de 2001 para 2002 em 38%, cresceu menos que a da taxa de remuneração do capital de terceiros. Se esta situação for mantida por mais um tempo, a **Teka S/A** passará a ser mais rentável para os investidores externos, ou seja, será mais lucrável emprestar dinheiro a ela do que ser sócio da mesma.

No gráfico a seguir podemos entender com maior clareza as taxas de rentabilidade da **Teka S/A**.



5. Estudo do Fator de Insolvência

O **Fator de Insolvência**, conhecido também como “Termômetro de Kanitz”, que foi quem o desenvolveu em 1974, consiste em relacionar alguns quocientes, atribuindo pesos aos mesmos e somando e subtraindo os valores assim obtidos. Conforme a soma recaia entre certos intervalos de valor, a empresa estará na faixa de ‘insolvência’, de ‘penumbra’ e ‘solvência’ (IUDÍCIBUS, 1998). Em outras palavras, é feito um cálculo através de técnicas quantitativas que, de acordo com o resultado obtido pela empresa, ela se encontrará na faixa de insolvência (de -3 a -7), que significa em vias de descontinuidade, de penumbra (entre -3 e 0), que é o estágio antecessor a insolvência, onde as atenções e cuidados deverão ser redobrados, e na faixa de solvência (de 0 a 7), indicando que a empresa está em processo de continuidade.

Na tabela abaixo está feito o cálculo do Fator de Insolvência.

ANÁLISE DO FATOR DE INSOLVÊNCIA					
2001					
X ₁	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	x 0,05	=	$\frac{52.483}{865.822}$	x 0,05 = 0,00303
X ₂	$\frac{\text{Ativo Circ. + Realizável a Longo Prazo}}{\text{Exigível Total}}$	x 1,65	=	$\frac{374.891 + 46.968}{355.953}$	x 1,65 = 1,95550
X ₃	$\frac{\text{Ativo Circulante - Estoques}}{\text{Passivo Circulante}}$	x 3,55	=	$\frac{374.891 - 54.205}{122.000}$	x 3,55 = 9,33144
X ₄	$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$	x 1,06	=	$\frac{374.891}{122.000}$	x 1,06 = 3,25725
X ₅	$\frac{\text{Exigível Total}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	x 0,33	=	$\frac{355.953}{865.822}$	x 0,33 = 0,13567
FATOR DE INSOLVÊNCIA			=	X₁ + X₂ + X₃ - X₄ - X₅	= 7,89705
2002					
X ₁	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	x 0,05	=	$\frac{76.359}{911.510}$	x 0,05 = 0,00419
X ₂	$\frac{\text{Ativo Circ. + Realizável a Longo Prazo}}{\text{Exigível Total}}$	x 1,65	=	$\frac{412.265 + 25.391}{604.134}$	x 1,65 = 1,19532
X ₃	$\frac{\text{Ativo Circulante - Estoques}}{\text{Passivo Circulante}}$	x 3,55	=	$\frac{412.265 - 55.333}{205.167}$	x 3,55 = 6,17599
X ₄	$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$	x 1,06	=	$\frac{412.265}{205.167}$	x 1,06 = 2,12998
X ₅	$\frac{\text{Exigível Total}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	x 0,33	=	$\frac{604.134}{911.510}$	x 0,33 = 0,21872
FATOR DE INSOLVÊNCIA			=	X₁ + X₂ + X₃ - X₄ - X₅	= 5,02680

De acordo com este “termômetro”, a **Teka S/A** estava e ainda está em processo de plena continuidade. No entanto, em uma análise conjunta dos dois fatores, fica claro que, apesar de muito longe do índice que evidencia a descontinuidade, o seu fator de insolvência sofreu uma queda de 2001 para 2002, principalmente pelo aumento do passivo circulante não ter sido acompanhado pelo do ativo circulante, chamando a atenção para que algo está errado e que medidas precisam ser tomadas para que ela se afaste cada vez mais do resultado “0”.

6. Estudo relacionando os indicadores estáticos, dinâmicos e de velocidade

Ao relacionarem indicadores do Balanço Patrimonial e da Demonstração do Resultado do Exercício, os indicadores estáticos, dinâmicos e de velocidade, além de “retratar o que aconteceu no passado, fornecem algumas bases para o que poderá acontecer no futuro” (Moreira, 2002). São encontrados da seguinte forma: através da relação entre os elementos patrimoniais obtemos os indicadores estáticos; entre os de resultado obtemos os dinâmicos; e entre os dois tipos de elementos os de velocidade.

Estes indicadores são altamente atrelados a proporção que um índice reforça e confirma o que o outro afirmou anteriormente.

A liquidez geral da **Teka S/A** está sofrendo uma grande diminuição, assim como os outros índices de liquidez, sendo que, a geral e a imediata estão abaixo da barreira de R\$1,00. O Capital Circulante Líquido caiu R\$45.793,00, devido, principalmente, ele estar diretamente ligado ao crescimento das obrigações, não vinculada ao crescimento do ativo.

O prazo médio de recebimento encontra-se maior que a do prazo médio de pagamento, criando situação propícia para a empresa começar a não conseguir honrar seus compromissos.

Como a margem líquida evoluiu e o giro do ativo manteve-se estável, a rentabilidade também pôde evoluir e, apesar da taxa de retorno própria ter atingido um bom percentual, a taxa de retorno de terceiros cresceu em proporções maiores, por causa da alta dos juros, o que ao mesmo tempo fez aumentar a participação de capital de terceiros na **Teka S/A**, diminuindo o percentual de participação própria e fazendo a garantia de terceiros despencar.

7. Análise do Desequilíbrio Econômico-Financeiro, verificando o eventual enquadramento da empresa no Overtrading

O Overtrading, assim denominado pelos norte-americanos, nada mais é o que o desequilíbrio operacional da empresa, refletindo que elas também têm seu ciclo de vida. Ele é provocado por fatores conjunturais e/ou mercadológicos, que exigem do administrador boa capacidade de trabalho, experiência e sobretudo, bom senso para suplanta-lo em tempo hábil e em adequada aplicação (MOREIRA, 2002).

Após estudo minucioso deste indicadores² verificamos os sintomas abaixo:

² As fórmulas, assim como os cálculos com os resultados obtidos deste estudo encontram-se em anexo.

- A sistemática queda dos índices de liquidez, com a incapacidade de quitação imediata de toda dívida do passivo circulante da empresa por parte das disponibilidades.
- O ativo permanente obteve um percentual do total do ativo maior em 2002, conjuntamente houve a diminuição do ativo circulante, porém estes valores ainda não representam perigo, visto que, devido ao setor da empresa, o volume do ativo permanente é elevado.
- O ativo da **Teka S/A** ainda é financiado em 60% por capital próprio, apesar do decréscimo, este ainda é um excelente resultado, pois não a torna tão dependente.
- O percentual de capital de giro próprio não dá o mínimo sinal de Overtrading visto que está bem inferior a 75%.
- A margem de lucro proporcionada pelas vendas tem aumentado, indicando que está havendo uma boa receptividade do consumidor quanto ao preço de venda e um bom controle do nível de custos.
- O ativo circulante não está absorvendo excessivamente o estoque, não causando dificuldades para a empresa. Porém, o faturamento a receber chegou a 35% sobre o ativo circulante, deixando o sinal amarelo.
- O estoque é totalmente financiado por terceiros.
- A relação entre as vendas e o capital de giro próprio nos mostra que o capital próprio está sendo insuficiente para manter o desenvolvimento do volume de negócio, as vendas estão sendo financiadas com capital alheio.

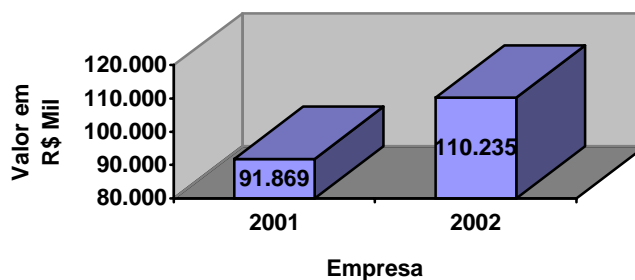
De modo geral, a **Teka S/A** não está passando por um desequilíbrio operacional, o que observamos é que alguns indicadores evidenciam a necessidade de cuidado, como a liquidez e financiamento de estoques. Eles estão “acendendo o sinal amarelo” para o longo prazo, visto que, apesar de excelentes resultados de outros indicadores como o da insolvência, eles vêm sofrendo um lento e gradativo declínio, o que poderá representar, caso o quadro não seja contornado, até o desequilíbrio operacional futuro da empresa.

8. Análise da Posição da Empresa no EBITDA

O EBITDA é a medida do potencial de renda da empresa, independente das fontes de financiamento; ele é o lucro operacional desconsiderando a depreciação, a exaustão ou amortização no cálculo, estas desconsiderações devem-se ao fato destas não representarem desembolso. Ele consiste no potencial de caixa gerada pelos ativos operacionais (VASCONCELOS).

Em 2001, o valor do EBITDA foi de R\$ 91.869,00 e cresceu ainda mais em 2002, indo para R\$ 110.235,00, devido a uma política de redução dos custos.

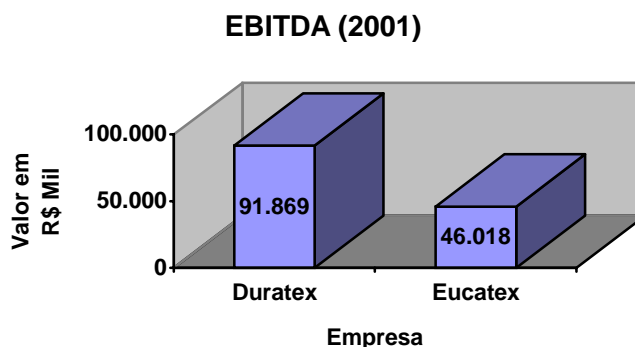
Análise Comparativa do EBITDA no período



9. Avaliação comparativa do empreendimento junto à concorrência - utilizando a Revista Exame “As 500 Maiores Empresas do Brasil”, Edição 2002.

A **Teka S/A** vem se mantendo em primeiro lugar no ranking do mercado madeireiro e moveleiro do Brasil.

Comparando o EBITDA da **Teka S/A** com o da Porcelanato S/A (segunda colocada no ranking nacional do setor de artefatos de madeira), a primeira encontra-se muito a frente de sua concorrente, com uma diferença de R\$ 56.287,00 (no ano de 2001).



Outro dado que mostra um bom desempenho da **Teka S/A** frente as concorrentes é o grau endividamento da Empresa, que é de 41,10%, enquanto que nas três maiores concorrentes este indicador passa de 100%.

10. Aspectos positivos das Estratégias de Gestão, adotados pelo empresário

Apesar da crise Argentina e da instabilidade interna proveniente das eleições para a Presidência da República do Brasil em 2002, a **Teka S/A** conseguiu continuar o seu crescimento, investindo em expansão da capacidade produtiva, aumentando a produtividade e o desenvolvimento de novos produtos. Os investimentos, em 2002, superaram em 100% os feitos em 2001.

A empresa vem buscando novos mercados aqui mesmo no Brasil, em virtude da diminuição das exportações por conta do atentado terrorista dos Estados Unidos da América e pela Crise Argentina já citada; isso resultou no aumento do faturamento e no fato de não haver nenhum resultado negativo nas demonstrações contábeis.

Ao longo do ano foram intensificados os programas de redução de custos e aumento da produtividade buscando sempre aumentar o diferencial competitivo da Empresa. Com esse objetivo foram reduzidas as operações na Argentina e encerradas as atividades de produção de madeira aglomerada na unidade de Gravataí (RS), cuja atividade não se mostrava viável em face da obsolescência de seus equipamentos, gerando, para 2003, uma economia de R\$10 milhões em função da redução dos custos fixos, uma vez que as despesas com indenizações e provisões para perdas foram reconhecidas em 2002.

11. Aspectos negativos identificados na administração dos negócios

A **Teka S/A** está perdendo aos poucos a sua independência em relação ao capital de terceiros, não que ela já encontre-se em uma situação de dependência, porém, de 2001 para 2002, a participação do capital alheio tem aumentado, e o mesmo está tendo sua taxa de retorno mais elevada percentualmente que a taxa de retorno sobre o capital próprio. Além do que, o prazo de pagamento oferecido por ela para os clientes está maior que o recebido por ela dos fornecedores, a fazendo recorrer a financiamentos para quitar suas dívidas.

Outro aspecto negativo é que o capital circulante líquido tem sofrido queda de um ano para o outro, em virtude, principalmente, do aumento das contas fornecedores e dividendos a pagar, no passivo circulante.

A Garantia de Capital de terceiros, mesmo sendo de 150%, foi reduzida no período, o que poderá afastar os investidores.

CONCLUSÃO

a) Diagnóstico sobre a situação da Empresas

A empresa encontra-se em uma fase caracterizada pelo desenvolvimento econômico e expansão dos negócios, descobrindo novos mercados consumidores de seus produtos, os quais têm recebido bastante investimentos. Porém, deverá haver uma atenção especial para as taxas de remuneração do capital alheio e para o prazo de pagamento dado aos clientes, pois mesmo não estando “doente”, agora é a melhor hora para não deixar a situação se agravar, como diz o ditado, “é melhor prevenir do que remediar”.

b) Aspectos positivos da Administração dos negócios

A administração da **Teka S/A** não está tendo medo de investir e inovar. Ela tem patrocinado concursos de design que envolvem seus produtos, investido em meio ambiente e em responsabilidade social, como a criação de escolas profissionalizantes e projetos de bem estar para seus colaboradores. Com isso, a imagem da empresa se fortalece perante o mercado.

c) Eventuais incorreções adotadas no Gerenciamento da Empresa

- Dilatação do prazo de recebimento;
- Priorização do capital de terceiros ao próprio;
- Aumento do passivo circulante, atrelado a redução do ativo circulante;
- Diminuição do Patrimônio Líquido

d) Sugestões ao Empresário

A política de redução de custos deverá ser mantida para viabilizar as vendas dos produtos, juntamente com um estudo que faça com que o capital próprio tenha uma remuneração maior que o de terceiros, maximizando, deste modo, a captação de lucro, aumentando a rotatividade do ativo, o retorno próprio e a liquidez dentre outros.

Uma nova política de financiamento para clientes deverá ser estudada, a fim de diminuir a diferença entre os prazos de pagamento e recebimento.

Os investimentos em produtos e pessoas deverá continuar, deste modo a **Teka S/A** terá sempre bons produtos para oferecer aos clientes, sendo uma empresa mais competitiva e pronta para enfrentar novos desafios.

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

- **IUDÍCIBUS**, Sérgio de - **Análise de Balanços**. 7^a Ed. – São Paulo : Atlas, 1998.
- **IOB** / 2002
- **Balanço Anual** / Gazeta Mercantil / Ano XXIV – No. 24 – Julho de 2002.
- **VASCONCELOS**, Yumara Lucia - **EBITDA: Retrato do Desempenho Operacional** / IOB Comentada 49/2001
- **Exame: “As 500 Maiores Empresas do Brasil”**/ Edição 2002
- Sites:

www.peritocontador.com.br

www.duratex.com.br

www.proexame.com.br

ANEXOS
BALANÇO PATRIMONIAL
31/12/2002

ATIVO						
Grupo de Contas	2001		2002		%Δ	Nºs Índices
	\$	%	\$	%		
CIRCULANTE	374.891	30,68%	412.265	27,20%	109,97%	88,65%
Disponibilidades	195.603	16,01%	183.519	12,11%	93,82%	75,63%
Contas a receber de clientes	114.064	9,34%	145.280	9,59%	127,37%	102,67%
Estoques	54.205	4,44%	55.333	3,65%	102,08%	82,29%
Valores a Receber	3.908	0,32%	12.804	0,84%	327,64%	264,11%
Créditos tributários	3.538	0,29%	12.807	0,84%	361,98%	291,80%
Outros créditos	3.162	0,26%	1.887	0,12%	59,68%	48,11%
Despesas pagas Antecipadamente	411	0,03%	635	0,04%	154,50%	124,54%
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	46.968	3,84%	25.391	1,68%	54,06%	43,58%
Empresas Controladas	35.912	2,94%	-	0,00%	0,00%	0,00%
Depósitos Vinculados	3.192	0,26%	3.443	0,23%	107,86%	86,95%
Outras Contas a Receber	5.483	0,45%	5.456	0,36%	99,51%	80,21%
Créditos tributários	2.381	0,19%	16.492	1,09%	692,65%	558,35%
PERMANENTE	799.916	65,47%	1.077.988	71,12%	134,76%	108,63%
Investimentos	500.134	40,94%	565.116	37,29%	112,99%	91,08%
Imobilizado	297.323	24,34%	510.067	33,65%	171,55%	138,29%
Diferido	2.459	0,20%	2.805	0,19%	114,07%	91,95%
TOTAL DO ATIVO	1.221.775	100,00%	1.515.644	100,00%	124,05%	100,00%

PASSIVO						
Grupo de Contas	2001		2002		%Δ	Nºs Índices
	\$	%	\$	%		
CIRCULANTE	122.000	9,99%	205.167	13,54%	168,17%	135,56%
Fornecedores	18.815	1,54%	60.451	3,99%	321,29%	259,00%
Contas a pagar	5.610	0,46%	8.884	0,59%	158,36%	127,66%
Impostos, Taxas e Contribuições	8.695	0,71%	5.854	0,39%	67,33%	54,27%
Dividendos a Pagar	48.941	4,01%	82.446	5,44%	168,46%	135,80%
Obrigações com Pessoal	19.554	1,60%	21.932	1,45%	112,16%	90,41%
Fundação Duratex	6.149	0,50%	7.005	0,46%	113,92%	91,83%
Dividendos e Participações	14.236	1,17%	18.595	1,23%	130,62%	105,29%
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	233.953	19,15%	398.967	26,32%	170,53%	137,47%
Empresas Controladas	-	0,00%	49.898	3,29%	-	-
Instituições Financeiras	184.363	15,09%	231.998	15,31%	125,84%	101,44%
Debêntures	-	0,00%	50.419	3,33%	-	-
Impostos e Contribuições	37.672	3,08%	57.672	3,81%	153,09%	123,41%
Fundação Duratex	8.678	0,71%	2.909	0,19%	33,52%	27,02%
Contas a pagar	3.240	0,27%	6.071	0,40%	187,38%	151,05%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	865.822	70,87%	911.510	60,14%	105,28%	84,86%
Capital Social Realizado	231.335	18,93%	256.314	16,91%	110,80%	89,32%
Reservas de Capital	270.150	22,11%	270.571	17,85%	100,16%	80,74%
Reserva de Reavaliação	147.533	12,08%	142.851	9,43%	96,83%	78,05%
Reservas de Lucro	216.804	17,75%	241.774	15,95%	111,52%	89,90%
TOTAL DO PASSIVO	1.221.775	100,00%	1.515.644	100,00%	124,05%	100,00%

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

Grupos de Contas	2001		2002		%Δ	Nºs Índices
	\$	%	\$	%		
Receita Bruta de Vendas	577.773	100,00%	644.069	100,00%	111,47%	100,00%
Impostos e Contribuições sobre Vendas	124.187	21,49%	135.884	21,10%	109,42%	98,16%
Receita Líquida de Vendas	453.586	78,51%	508.185	78,90%	112,04%	100,50%
Custo dos Produtos Vendidos	297.969	51,57%	324.455	50,38%	108,89%	97,68%
Resultado Bruto	155.617	26,93%	183.730	28,53%	118,07%	105,91%
Despesas com Vendas	55.219	9,56%	62.746	9,74%	113,63%	101,93%
Despesas Gerais e Administrativas	19.260	3,33%	22.533	3,50%	116,99%	104,95%
Honorários da Administração	2.541	0,44%	2.902	0,45%	114,21%	102,45%
Outros Resultados Operacionais	2.070	0,36%	4.824	0,75%	233,04%	209,06%
EBITDA	91.869	15,90%	110.235	17,12%	119,99%	107,64%
Resultado Financeiro	12.951	2,24%	32.166	4,99%	248,37%	222,80%
C. P.M.F. / I.O.F. / PIS e COFINS	5.988	1,04%	7.847	1,22%	131,05%	117,56%
Equivalência Patrimonial	14.848	2,57%	46.090	7,16%	310,41%	278,46%
Resultado Operacional	72.436	12,54%	96.802	15,03%	133,64%	119,88%
Resultado Não Operacional	646	0,11%	297	0,05%	45,98%	41,24%
Resultado Antes do IR	71.790	12,43%	96.505	14,98%	134,43%	120,59%
Provisão para IR e Contribuição Social	11.703	2,03%	9.083	1,41%	77,61%	69,62%
Participações Estatutárias	7.604	1,32%	11.063	1,72%	145,49%	130,51%
Lucro/Prejuízo do Exercício	52.483	9,08%	76.359	11,86%	145,49%	130,52%
Lucro Líquido por lote de mil ações	4,31		6,48			
Valor Patrimonial por lote de mil ações	71,09		77,38			

QUOCIENTES DE LIQUIDEZ

		2001			
Quociente de Liquidez Comum ou Corrente	Ativo Circulante	=	374.891	=	3,07
	Passivo Circulante	=	122.000	=	
Quociente de Liquidez Imediata	Disponível	=	195.603	=	1,60
	Passivo Circulante	=	122.000	=	
Quociente de Liquidez Seca	Ativo Circulante - Estoque	=	374.891 - 54.205	=	2,63
	Passivo Circulante	=	122.000	=	
Quociente de Liquidez Geral	Ativo Circ. + Ativo Realiz. a Longo Praz.	=	374.891 + 46.968	=	1,19
	Passivo Circ. + Passivo Exig. a Longo Praz.	=	122.000 + 233.953	=	
		2002			
Quociente de Liquidez Comum ou Corrente	Ativo Circulante	=	412.265	=	2,01
	Passivo Circulante	=	205.167	=	
Quociente de Liquidez Imediata	Disponível	=	183.519	=	0,89
	Passivo Circulante	=	205.167	=	
Quociente de Liquidez Seca	Ativo Circulante - Estoque	=	412.265 - 55.333	=	1,74
	Passivo Circulante	=	205.167	=	
Quociente de Liquidez Geral	Ativo Circ. + Ativo Realiz. a Longo Praz.	=	412.265 + 25.391	=	0,72
	Passivo Circ. + Passivo Exig. a Longo Praz.	=	205.167 + 398.967	=	

QUOCIENTES DE ENDIVIDAMENTO	
2001	
Q. de particip. do C/P no endivid. total	$\frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Passivo Circ. + Exigv. a Longo Prz.}} \times 100 = \frac{122.000}{122.000 + 233.953} \times 100 = 34,27\%$
Q. de particip. do C/de 3º nos Rec. total	$\frac{\text{Passivo Circ. + Exigv. a Longo Prz.}}{\text{Recursos Totais}} \times 100 = \frac{122.000 + 233.953}{1.221.775} \times 100 = 29,13\%$
Garantia de Capital de Terceiros	$\frac{\text{Patrimônio Líquido}}{\text{Passivo Circ. + Exigv. a Longo Prz.}} \times 100 = \frac{865.822}{122.000 + 233.953} \times 100 = 243,24\%$
2002	
Q. de particip. do C/P no endivid. total	$\frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Passivo Circ. + Exigv. a Longo Prz.}} \times 100 = \frac{205.167}{205.167 + 398.967} \times 100 = 33,96\%$
Q. de particip. do C/de 3º nos Rec. total	$\frac{\text{Passivo Circ. + Exigv. a Longo Prz.}}{\text{Recursos Totais}} \times 100 = \frac{205.167 + 398.967}{1.515.644} \times 100 = 39,86\%$
Garantia de Capital de Terceiros	$\frac{\text{Patrimônio Líquido}}{\text{Passivo Circ. + Exigv. a Longo Prz.}} \times 100 = \frac{911.510}{205.167 + 398.967} \times 100 = 150,88\%$

QUOCIENTES DE RENTABILIDADE	
2001	
Margem	$\frac{\text{LUCRO LÍQUIDO}}{\text{VENDAS LÍQUIDAS}} \times 100 = \frac{52.483}{453.586} \times 100 = 11,57\%$
Giro do Ativo	$\frac{\text{VENDAS LÍQUIDAS}}{\text{ATIVO MÉDIO}} = \frac{453.586}{1.221.775} = 0,37 \text{ vezes}$
Rentabilidade de Investimento	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}} \times \frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo Médio}} \times 100 = \frac{52.483}{453.586} \times \frac{453.586}{1.221.775} \times 100 = 4,30\%$
Taxa de Remuneração do Capital de Terceiros	$\frac{\text{JUROS}}{\text{CAPITAL ALHEIO (FF)}} \times 100 = \frac{12.951}{355.953} \times 100 = 3,64\%$
Taxa de Remuneração do Capital Próprio	$\frac{\text{LUCRO LÍQUIDO}}{\text{CAPITAL PRÓPRIO}} \times 100 = \frac{52.483}{865.822} \times 100 = 6,06\%$
2002	
Margem	$\frac{\text{LUCRO LÍQUIDO}}{\text{VENDAS LÍQUIDAS}} \times 100 = \frac{76.359}{508.185} \times 100 = 15,03\%$
Giro do Ativo	$\frac{\text{VENDAS LÍQUIDAS}}{\text{ATIVO MÉDIO}} = \frac{508.185}{1.368.710} = 0,37 \text{ vezes}$
Rentabilidade de Investimento	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}} \times \frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo Médio}} \times 100 = \frac{76.359}{508.185} \times \frac{508.185}{1.368.710} \times 100 = 5,58\%$
Taxa de Remuneração do Capital de Terceiros	$\frac{\text{JUROS}}{\text{CAPITAL ALHEIO (FF)}} \times 100 = \frac{32.166}{604.134} \times 100 = 5,32\%$
Taxa de Remuneração do Capital Próprio	$\frac{\text{LUCRO LÍQUIDO}}{\text{CAPITAL PRÓPRIO}} \times 100 = \frac{76.359}{911.510} \times 100 = 8,38\%$

QUOCIENTES DE ATIVIDADES	
2001	
Rotatividade de Estoque	$360 : \frac{\text{Custo dos Produtos Vendidos}}{\text{Estoque Médio}} = 360 : \frac{297.969}{54.205} = 65 \text{ dias}$
Rotatividade de Ativos	$360 : \frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo Médio}} = 360 : \frac{453.586}{1.221.775} = 970 \text{ dias}$
Prazo Médio de Recebimento	$\frac{\text{Duplicatas a Receber}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 360 = \frac{114.064}{453.586} \times 360 = 91 \text{ dias}$
Prazo Médio de Pagamento	$\frac{\text{Fornecedores}}{\text{Compras}} \times 360 = \frac{18.815}{297.969} \times 360 = 23 \text{ dias}$
Posicionamento Relativo	$\frac{\text{Prazo Médio de Recebimento}}{\text{Prazo Médio de Pagamento}} = \frac{91}{23} = 4$
2002	
Rotatividade de Estoque	$360 : \frac{\text{Custo dos Produtos Vendidos}}{\text{Estoque Médio}} = 360 : \frac{324.455}{54.769} = 61 \text{ dias}$
Rotatividade de Ativos	$360 : \frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo Médio}} = 360 : \frac{508.185}{1.368.710} = 970 \text{ dias}$
Prazo Médio de Recebimento	$\frac{\text{Duplicatas a Receber}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 360 = \frac{145.280}{508.185} \times 360 = 103 \text{ dias}$
Prazo Médio de Pagamento	$\frac{\text{Fornecedores}}{\text{Compras}} \times 360 = \frac{60.451}{325.583} \times 360 = 67 \text{ dias}$
Posicionamento Relativo	$\frac{\text{Prazo Médio de Recebimento}}{\text{Prazo Médio de Pagamento}} = \frac{103}{67} = 2$

ANÁLISE DO FATOR DE INSOLVÊNCIA						
2001						
X ₁	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	x 0,05	=	$\frac{52.483}{865.822}$	x 0,05	= 0,00303
X ₂	$\frac{\text{Ativo Circ. + Realizável a Longo Prazo}}{\text{Exigível Total}}$	x 1,65	=	$\frac{374.891 + 46.968}{355.953}$	x 1,65	= 1,95550
X ₃	$\frac{\text{Ativo Circulante - Estoques}}{\text{Passivo Circulante}}$	x 3,55	=	$\frac{374.891 - 54.205}{122.000}$	x 3,55	= 9,33144
X ₄	$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$	x 1,06	=	$\frac{374.891}{122.000}$	x 1,06	= 3,25725
X ₅	$\frac{\text{Exigível Total}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	x 0,33	=	$\frac{355.953}{865.822}$	x 0,33	= 0,13567
FATOR DE INSOLVÊNCIA			=	X₁ + X₂ + X₃ - X₄ - X₅	=	7,89705
2002						
X ₁	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	x 0,05	=	$\frac{76.359}{911.510}$	x 0,05	= 0,00419
X ₂	$\frac{\text{Ativo Circ. + Realizável a Longo Prazo}}{\text{Exigível Total}}$	x 1,65	=	$\frac{412.265 + 25.391}{604.134}$	x 1,65	= 1,19532
X ₃	$\frac{\text{Ativo Circulante - Estoques}}{\text{Passivo Circulante}}$	x 3,55	=	$\frac{412.265 - 55.333}{205.167}$	x 3,55	= 6,17599
X ₄	$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$	x 1,06	=	$\frac{412.265}{205.167}$	x 1,06	= 2,12998
X ₅	$\frac{\text{Exigível Total}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	x 0,33	=	$\frac{604.134}{911.510}$	x 0,33	= 0,21872
FATOR DE INSOLVÊNCIA			=	X₁ + X₂ + X₃ - X₄ - X₅	=	5,02680

OVERTRADING					
2001					
Preponderancia do Ativo Permanente em Relação ao Ativo Total	$\frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Ativo Total}} \times 100$	=	$\frac{799.916}{1.221.775}$	X 100 =	65,47%
Preponderancia do Ativo Circulante em Relação ao Ativo Total	$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Ativo Total}} \times 100$	=	$\frac{374.891}{1.221.775}$	X 100 =	30,68%
Preponderancia de Capitais Próprios em Relação ao Ativo Total	$\frac{\text{Capitais Próprios}}{\text{Ativo Total}} \times 100$	=	$\frac{865.822}{1.221.775}$	X 100 =	70,87%
Capital de Giro Próprio	Patrim. Líquido - Ativo Perm.	=	865.822 - 799.916	=	R\$ 65.906,00
Capital de Giro Próprio %	$\frac{\text{Pas. Circul. + Exigível a L/ Prazo}}{\text{Ativo Total}} \times 100$	=	$\frac{355.953}{1.221.775}$	X 100 =	29,13%
Margem de Lucro Líquido Proporcionadas Pelas Vendas	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas}} \times 100$	=	$\frac{52.483}{577.773}$	X 100 =	9,08%
Absorção do Ativo Circulante Pelos Estoques	$\frac{\text{Estoque}}{\text{Ativo Circulante}} \times 100$	=	$\frac{54.205}{374.891}$	X 100 =	14,46%
Prepond. do Faturamento a Receber na Formação do Ativo Circulante	$\frac{\text{Duplicatas a Receber}}{\text{Ativo Circulante}} \times 100$	=	$\frac{114.064}{374.891}$	X 100 =	30,43%
Parcela dos Estoques a Pagar aos Fornecedores	$\frac{\text{Fornecedores}}{\text{Estoques}} \times 100$	=	$\frac{18.815}{54.205}$	X 100 =	34,71%
OVERTRADING					
2002					
Preponderancia do Ativo Permanente em Relação ao Ativo Total	$\frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Ativo Total}} \times 100$	=	$\frac{1.077.988}{1.515.644}$	X 100 =	71,12%
Preponderancia do Ativo Circulante em Relação ao Ativo Total	$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Ativo Total}} \times 100$	=	$\frac{412.265}{1.515.644}$	X 100 =	27,20%
Preponderancia de Capitais Próprios em Relação ao Ativo Total	$\frac{\text{Capitais Próprios}}{\text{Ativo Total}} \times 100$	=	$\frac{911.510}{1.515.644}$	X 100 =	60,14%
Capital de Giro Próprio	Patrim. Líquido - Ativo Perm.	=	911.510 - 1.077.988	=	(166.478)
Capital de Giro Próprio %	$\frac{\text{Pas. Circul. + Exigível a L/ Prazo}}{\text{Ativo Total}} \times 100$	=	$\frac{604.134}{1.515.644}$	X 100 =	39,86%
Margem de Lucro Líquido Proporcionadas Pelas Vendas	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas}} \times 100$	=	$\frac{76.359}{644.069}$	X 100 =	11,86%
Absorção do Ativo Circulante Pelos Estoques	$\frac{\text{Estoque}}{\text{Ativo Circulante}} \times 100$	=	$\frac{55.333}{412.265}$	X 100 =	13,42%
Prepond. do Faturamento a Receber na Formação do Ativo Circulante	$\frac{\text{Duplicatas a Receber}}{\text{Ativo Circulante}} \times 100$	=	$\frac{145.280}{412.265}$	X 100 =	35,24%
Parcela dos Estoques a Pagar aos Fornecedores	$\frac{\text{Fornecedores}}{\text{Estoques}} \times 100$	=	$\frac{60.451}{55.333}$	X 100 =	109,25%
Relação Entre Aumento do Endividamento e das Vendas	$\frac{\text{Aumento de Cap. Alheios de C/P}}{\text{Aumento das Vendas}}$	=	$\frac{83.167}{66.296}$	=	1,25448
Relação Entre o Volume de Estoque e o Volume de Vendas	$\frac{\text{Aumento dos Estoques}}{\text{Aumento do CMV}}$	=	$\frac{1.128}{26.486}$	=	0,04259
Relação Entre o Faturamento a Receber e as Vendas	$\frac{\text{Aumento do Faturamento a Receber}}{\text{Aumento das Vendas}}$	=	$\frac{23.876}{66.296}$	=	0,36014
Relação entre as Vendas e o Capital de giro Próprio	$\frac{\text{Vendas}}{\text{Capital de Giro Próprio}}$	=	$\frac{644.069}{(166.478)}$	=	(3,86879)