

Análise
de
Demonstrativos
Contábeis
II

INTRODUÇÃO	3
CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA	4
DENOMINAÇÃO:	4
DURAÇÃO:.....	4
OBJETIVO:	4
DESENVOLVIMENTO.....	6
1- ANÁLISE DA CAPACIDADE DE PAGAMENTOS:.....	6
1.1 - <i>Análise sobre o CCL</i>	9
2 – ANÁLISE DOS INDICADORES DE ATIVIDADES	10
2.1 - <i>Rotação do Ativo</i>	10
2.2 – <i>Rotação dos Estoques</i>	11
2.3 - <i>Prazos Médios de Recebimento das Vendas a Prazo e Pagamento a Fornecedores</i>	13
3 – ANÁLISE DO NÍVEL DE ENDIVIDAMENTO.....	15
3.1- <i>Participação de Recursos de Terceiros sobre Recursos Totais</i>	15
3.2 – <i>Endividamento a Curto Prazo</i>	16
3.3 – <i>Participação de Capital Alheio sobre Capitais Próprios</i>	17
QUOCIENTE DE PARTICIPAÇÃO DO CAPITAL ALHEIO S/ CAPITAIS PRÓPRIOS.....	17
3.4 – <i>Imobilização do Capital Próprio</i>	18
4 – ESTUDO DA RENTABILIDADE E VIABILIDADE ECONÔMICA DO NEGÓCIO	19
4.1 - <i>Retorno sobre Investimentos</i>	19
4.2 - <i>Giro do Ativo ou Taxa de Retorno</i>	20
4.3 - <i>Margem de Lucro</i>	22
4.4 - <i>Taxa de Retorno Própria</i>	23
5 – ESTUDO DO FATOR DE INSOLVÊNCIA.....	24
6 - ESTUDO RELACIONANDO OS INDICADORES ESTÁTICOS, DINÂMICOS E DE VELOCIDADE	27
6.1 - <i>Indicadores Estáticos</i>	28
6.2 - <i>Indicadores Dinâmicos</i>	28
6.3 – <i>Indicadores de Velocidades</i>	29
7 - OVERTRADING.....	30
7.1 - <i>SINTOMAS DO OVERTRADING</i>	30
8 – AVALIAÇÃO COMPARATIVA DA EMPRESA JUNTO À CONCORRÊNCIA	40
<i>M & M DENDE</i>	40
9 – ASPECTOS POSITIVOS DAS ESTRATÉGIAS DE GESTÃO ADOTADAS PELOS EMPRESÁRIOS.....	42
10 - ASPECTOS NEGATIVOS IDENTIFICADOS NA ADMINISTRAÇÃO DOS NEGÓCIOS	42
CONCLUSÃO	46
BIBLIOGRAFIA	47
ANEXOS	48

INTRODUÇÃO

Este trabalho refere-se ao estudo da situação econômico-financeira da empresa M & M DENDÊ S/A, através do exame da decomposição de suas demonstrações (mas precisamente do Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado do Exercício) e do relacionamento destes entre si, objetivando uma comparação entre certos períodos (neste caso 2001 e 2000), com a finalidade de emitir um diagnóstico de gestão que exponha uma situação evolutiva dentro dos períodos estudados, bem como dos elementos que compõem o patrimônio, observando se as decisões e medidas adotadas por seus administradores têm trazido resultados positivos ou necessitam de ajustes.

Desta forma, iremos observar e confrontar os elementos patrimoniais dessa empresa visando o conhecimento minucioso de sua composição qualitativa e de sua expressão quantitativa, de modo a revelar os fatores e pontos críticos, antecedentes a determinantes da situação atual e, também, servir de ponto de partida para delinear o comportamento administrativo futuro, à medida que permite, de imediato, um esboço das prioridades para a solução de problemas. Essa observação minuciosa é de fundamental importância para processo de tomada de decisão.

CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

Denominação:

Registrada na Junta Comercial do Estado do Pará, conforme os preceitos legais, sob a denominação M & M DENDÊ S/A – CNPJ/ MF : 04.444.444/ 0001-44.

Duração:

A companhia terá duração por tempo indeterminado.

Objetivo:

A sociedade objetiva a industrialização e comercialização de produtos agrícolas, agro-industriais, plantações e mercadorias em geral, adubos fertilizantes, defensivos e máquinas agrícolas. Na exploração e comercialização de produtos minerais e correlatos;

CAPITAL SOCIAL INTEGRALIZADO, POSIÇÃO DOS ACIONISTAS, CONFORME AGO/AGE
 DE 03/08/1999

ACIONISTAS	AÇÕES ORDINÁRIAS	AÇÕES PREF. CLAS."A"	TOTAL DE AÇÕES	% NO Capital TOTAL
A	146.518	29.370	175.888	42,67
B	43.223	23.493	66.716	16,18
C	32.424	17.616	50.040	12,14
D	2.707	17.616	20.323	4,93
E	2.707	17.616	20.323	4,93
F	129.830	0	19.830	4,81
G	1.436	9.400	10.836	2,63
H	359	2.340	2.699	0,65
I	26.984	0	26.984	6,55
J	0	18583	18583	4,51
TOTAIS	276.188	136,034	412.222	100

DESENVOLVIMENTO

1- Análise da capacidade de pagamentos:

Analisar a capacidade de pagamento de uma empresa significa avaliar a sua Liquidez. Quando uma entidade apresenta uma boa liquidez, deduz-se que ela tem maiores possibilidades para quitar suas dívidas, pois, os recursos investidos na atividade de curto e longo prazo estão em maior proporção que as dívidas contraídas pela empresa. Os Índices de Liquidez são:

⇒ Liquidez Corrente: mostra a capacidade de pagamento a Curto Prazo;

⇒ Liquidez Imediata: demonstra quanto a empresa possui em disponibilidades para saldar suas dívidas a Curto Prazo;

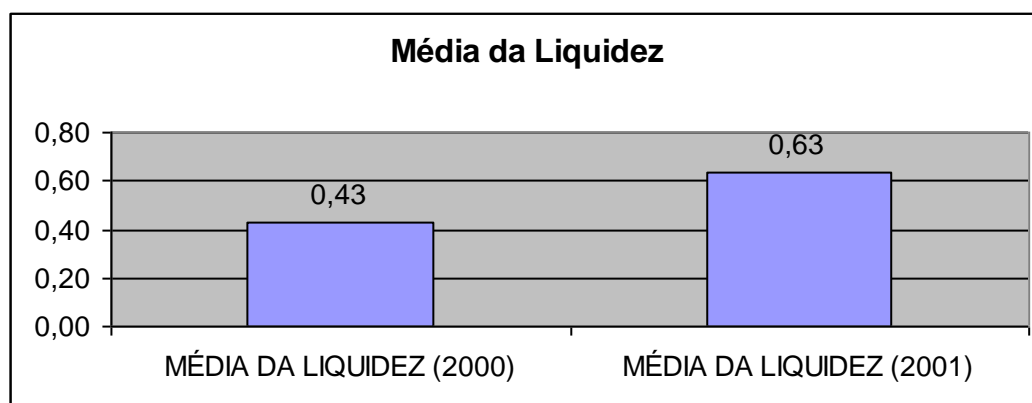
⇒ Liquidez Seca: revela a capacidade de pagamento das obrigações a Curto Prazo, sem considerar a venda dos estoques; e

⇒ Liquidez Geral: evidencia a capacidade de pagamento da empresa a Longo Prazo.

LIQUIDEZ CORRENTE	Ativo Circulante _____ Passivo Circulante
LIQUIDEZ IMEDIATA	Disponível _____ Passivo Circulante
LIQUIDEZ SECA	Ativo Circulante-Estoques _____ Passivo Circulante

LIQUIDEZ GERAL	$\frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Realiz. a Longo Prazo}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Exig. a Longo Prazo}}$
-----------------------	---

Para facilitar uma melhor compreensão da evolução de tais índices dentro do período de tempo analisado (2000 e 2001) foi obtida uma média do resultado dos Índices de Liquidez:



Nota-se que a média dos índices de liquidez aumentou, configurando um aspecto positivo em termos de capacidade de pagamento das dívidas obtidas pela sociedade.

Em particular, o menor índice de liquidez encontrado foi o da Liquidez Imediata, responsável pelo resultado da média inferior a 1. Então, para que a empresa se encontre numa melhor situação deverá reverter esse quadro, diminuindo suas dívidas de curto prazo, para que as disponibilidades consigam ser suficientes para sanar essas dívidas, mas isso deverá ser feito de forma planejada, pois um elevado índice de liquidez imediata pode significar ociosidade de recursos.

Em relação à liquidez corrente, podemos dizer que empresa possui uma boa capacidade de pagamento em relação às dívidas de curto prazo, pois houve um aumento de 0,38% do ano 2000 para o ano de 2001, em função do aumento do ativo circulante em relação às dívidas de curto prazo, porém no que tange à qualidade do ativo circulante em termos de realização, a empresa não possui

capacidade de pagamento dessas dívidas, visto que o ativo circulante é constituído basicamente de estoque, tornando mais lenta a conversão do ativo em dinheiro o que poderá trazer problemas de ordem financeira para a empresa de curto prazo. Isto poderá ser percebido melhor no índice de liquidez seca, visto que o estoque passou a absorver do todo patrimonial uma parcela considerável, já que em 2000 participava com apenas 2,98% do ativo total, enquanto que em 2001 essa participação variou em 5,30%, ou seja, o estoque participa neste momento com 8,28% do ativo total.

Esta dependência dos estoques para saldar suas dívidas de curto prazo pode trazer problemas futuros para a empresa, pois a rotação do estoque tem dependência direta com o mercado consumidor e este por sua vez pode sofrer retrações por motivos de flutuações no preço, mudança na política governamental e outros, podendo deixar a empresa vulnerável no que tange a sua situação financeira.

Sendo assim, é mais viável que o gestor mantenha o mínimo de dependência de estoques ou mantenha um estoque mínimo necessário, eliminado desta forma, uma fonte de incerteza, pois este índice tem relação direta com a rotação de estoque, ou seja, com quantas vezes a empresa vende seu estoque e este poderá sofrer flutuações do mercado.

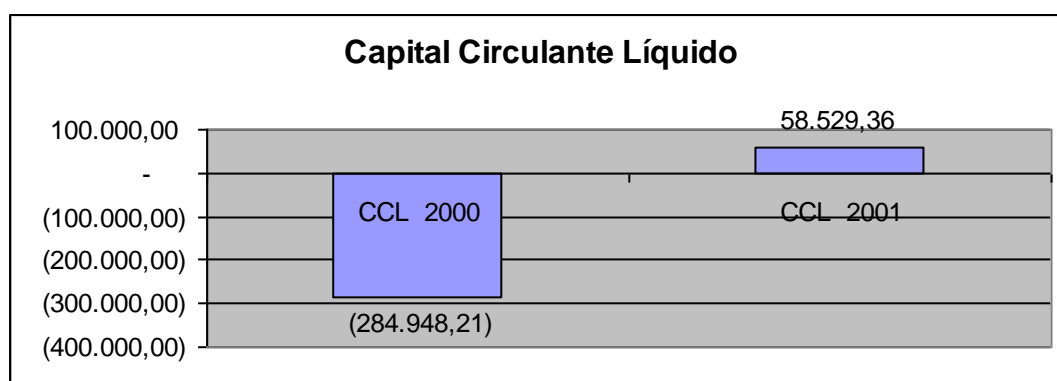
No que tange a liquidez de curto e longo prazo (liquidez geral), a empresa, como podemos verificar, alcançou um aumento relevante dos valores realizáveis de curto e de longo prazo no período de 2000 para 2001. Mas concomitante a essa elevação dos valores realizáveis houve um aumento em proporção ainda maior das dívidas de curto prazo, indicando que ainda com esse aumento do ativo realizável, o grau de cobertura que os bens e direitos oferecem às obrigações são insuficientes para saldar as dívidas totais.

Desta forma, é mister salientar que a empresa poderia estar em uma situação mais confortável se as dívidas de curto prazo não estivessem se elevado tanto do ano de 2000 para 2001, pois no ano de 2000 as dívidas de curto prazo representavam apenas 12,15% do todo patrimonial, enquanto que em 2001 esse índice se elevou para 16,52%, ou seja, teve um aumento de 4,37% em relação ao ano anterior.

O que não quer dizer que a empresa não tenha que se endividar, mas é conveniente que a empresa mantenha um grau de endividamento não muito elevado, pois se feito de forma não planejada pode trazer desequilíbrio no que tange à sua capacidade de pagamento.

1.1 - Análise sobre o CCL

Outro elemento essencial para analisar a capacidade de pagamento é o Capital Circulante Líquido. O CCL é a folga financeira da empresa, ou seja, é a diferença entre as dívidas e os recursos disponíveis para saldá-las. Assim, havendo capital circulante em proporção adequada em relação ao passivo circulante pode-se dizer que há adequação entre financiamento e investimentos de recursos.



CCL = Ativo Circulante – Passivo Circulante

No que tange ao CCL pode-se perceber que posição a apresentada em 2000 demonstrava que a empresa estava vulnerável no que tange à sua liquidez, o que poderia trazer problemas de ordem maior caso ocorressem variações inesperadas no mercado.

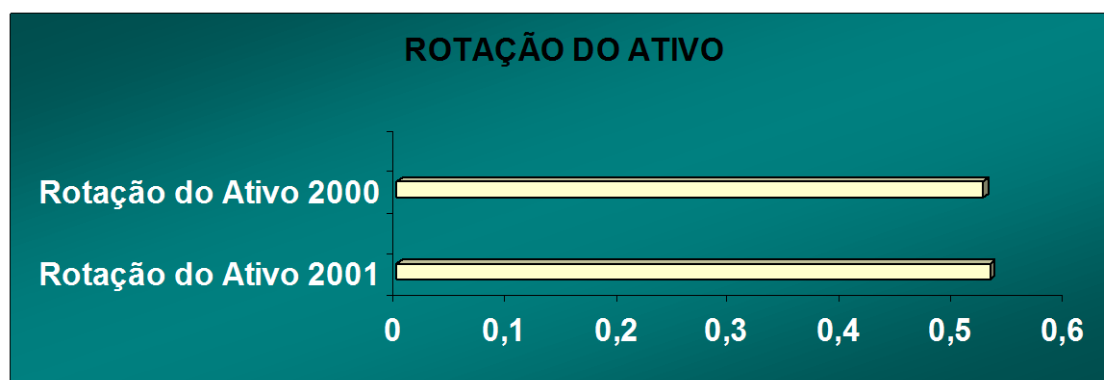
No entanto, em 2001 essa situação é revertida, pois o CCL passa a apresentar uma situação positiva demonstrando, neste momento, que a empresa passou a ter um ativo circulante maior do que as dívidas de curto prazo, o que não quer dizer que a empresa apresenta uma boa situação

financeira, visto que essa aparente folga de recursos (CCL= 58.529,36) proporcionada pelo aumento do ativo circulante em relação ao passivo circulante ter ocorrido em função da ociosidade do ativo circulante, ou seja, por este estar basicamente formado por estoques e por elevados valores em duplicatas a receber, prejudicando o giro do ativo. Assim, por estar prejudicado o giro do ativo, pela sua baixa capacidade de realização, conclui-se que a empresa está tendo o seu giro alimentado por recursos de terceiros, refletindo desta forma numa inadequação entre financiamento e investimentos de recursos.

2 – Análise dos indicadores de atividades

2.1 - Rotação do Ativo

A Rotação do Ativo revela o quanto o Ativo se renova no exercício, ou seja, mede a eficiência operacional da empresa. É obtida pela razão entre as Vendas e o Ativo Médio (média do Ativo Total em dois períodos).

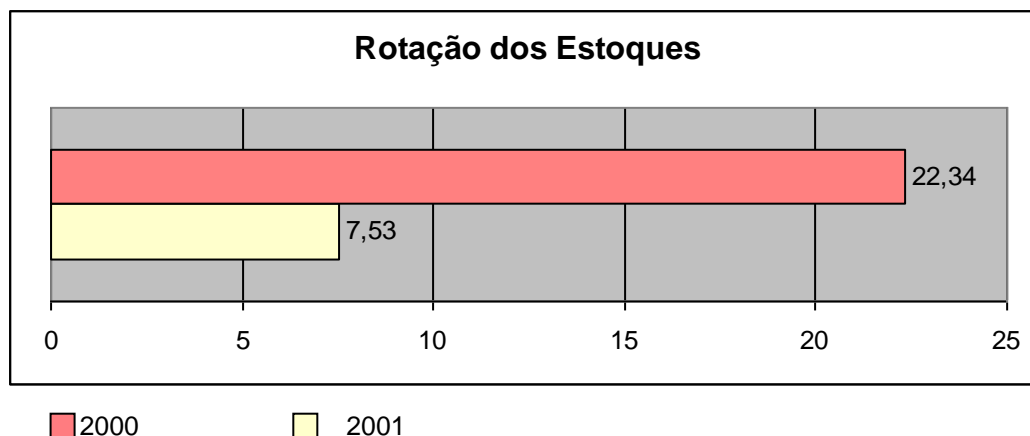


As vendas aumentaram em relação ao ano de 2000 para 6,95, enquanto que o ativo médio teve um aumento apenas de 5,58, indicando que as vendas tiveram um aumento de 1,37 em relação ao ativo, o que é ainda insuficiente para fazer com que o ativo gire de forma mais rápida, pois quanto maior o volume das vendas, mais rapidamente o ativo se renovará.

Analisando o gráfico, percebe-se que o Ativo da empresa quase não variou de um período para outro, mantendo-se no nível de 0,5, ou seja, a empresa renova seu ativo de dois em dois anos aproximadamente.

2.2 – Rotação dos Estoques

A Rotação dos Estoques demonstra quantas vezes o estoque se renova durante o exercício. Este indicador relaciona os Estoques com o Custo dos Produtos Vendidos obtidos na Demonstração do Resultado do Exercício.



Pode-se perceber que a rotação dos estoques apresentou uma considerável diminuição indicando que os estoques estão demorando mais tempo para serem convertidos em recursos, ou seja, haverá portanto uma maior dificuldade para repô-los novamente no mercado e gerar possibilidade de lucro. Por esse motivo houve uma diminuição considerável do lucro de 2000 para 2001

Essa queda na rotação dos estoques pode nos levar a conclusões de ordem administrativa tais como: Super ou sub estocagem nos estoques; estrangulamento no processo produtivo; retração do mercado em relação ao produto da empresa e etc.

Assim, para que a empresa supere essa queda na rotação de estoque é viável que os gestores façam uma verificação de quais fatores estão influenciando para que isso ocorra, pois vários fatores poderão influenciar nessa queda, tais como:

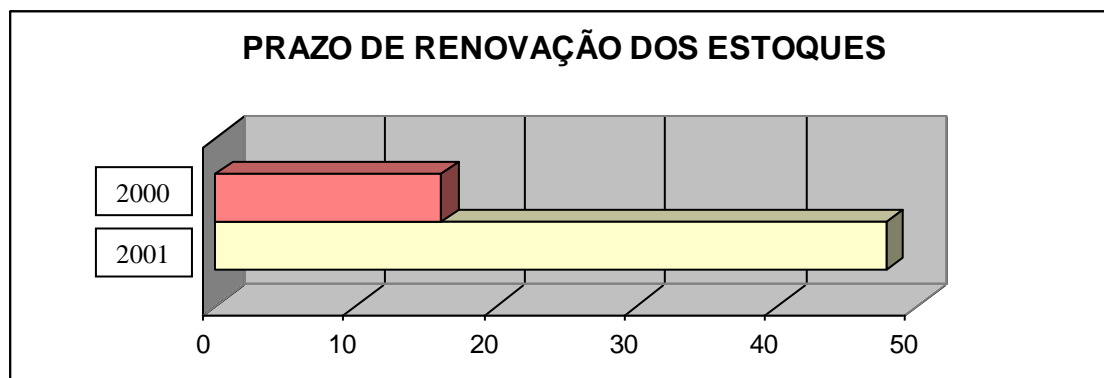
Fatores Internos:

- Utilização de Equipamentos obsoletos ou de baixa produtividade;
- Utilização Mão-de-Obra mal treinada;
- Inadequação na forma da gestão da produção;
- Necessidade de rearranjo do Layout.

Fatores externos:

- Queda na qualidade do produto;
- Necessidade de propaganda
- Inoperância do Setor de vendas;
- Superinvestimento do estoque pela falta de sincronia entre o setor de produção e o setor de venda.

A Dentauá renovou seu estoque aproximadamente 8 vezes em 2001, ou seja, com média de 48 dias, como se percebe no gráfico abaixo:



2.3 - Prazos Médios de Recebimento das Vendas a Prazo e Pagamento a Fornecedores

Outros indicadores de atividade importantes são os Prazos de Recebimento das Vendas a Prazo e de Pagamento a Fornecedores. Através desses índices pode se analisar se a entidade mantém uma sincronia entre o período de recebimento de suas vendas a prazo com o tempo que ela dispõe para pagar seus fornecedores.

Ao analisar os gráficos abaixo, nota-se uma discrepância entre os Prazos Médios de Recebimento das Vendas e de Pagamento a Fornecedores. A empresa está recebendo o produto de suas vendas em 78 dias, em contrapartida, ela tem apenas um prazo para pagar seus fornecedores de 6 dias. Isso indica que as compras estão ocorrendo praticamente à vista. Deve-se barganhar junto aos fornecedores novos prazos de pagamento ou, se for o caso, procurar no mercado novos fornecedores, pois a posição atual não é conveniente, já que a empresa está pagando suas compras antes de receber o resultado das suas vendas.

Houve um aumento no prazo de recebimento das duplicatas a receber de 25 dias em relação ao ano anterior. Contudo, a empresa praticamente não conseguiu alongar o prazo de pagamento de suas compras. Isso pode ter como consequência um desequilíbrio econômico-financeiro, pois, como a empresa não possui uma liquidez elevada e seus estoques apresentaram uma baixa rotatividade, isso acarretará na busca de recursos alheios para financiar suas atividades. A sociedade não deve buscar manter um nível de operacionalização incompatível com a estrutura física e de capitais que ela possui. Por isso deve buscar diminuir o nível de estocagem de seus produtos, elevar a rotação de

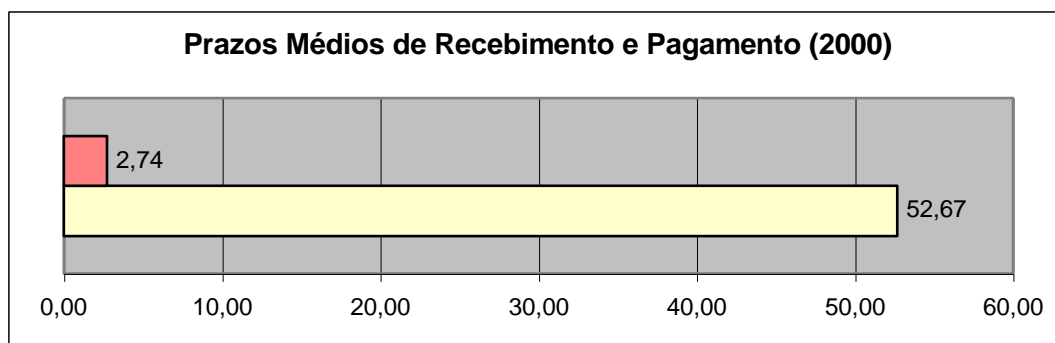
suas mercadorias, diminuir o prazo de recebimento das vendas (oferecendo descontos para as compras à vista, por exemplo) e barganhar prazos mais dilatados para pagamento a fornecedores.

Desta forma, assim como no na rotação dos estoques, o gestor deve averiguar que fatores estão contribuindo para que este fenômeno ocorra, pois isso pode indicar:

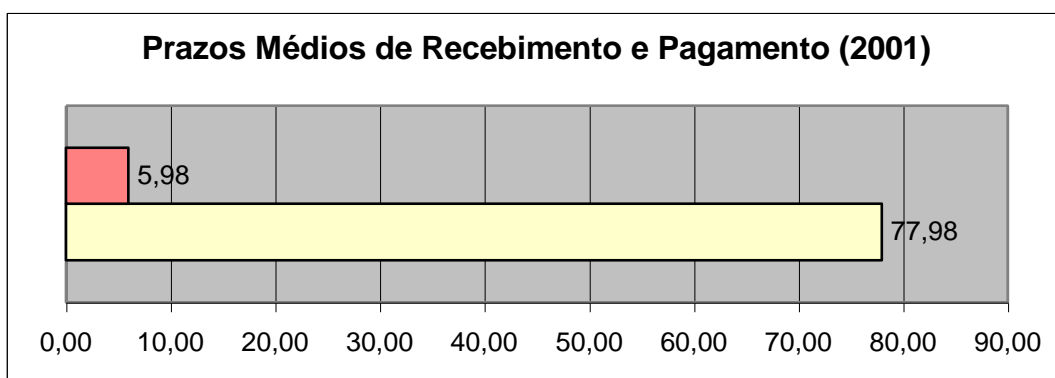
No que tange ao prazo de recebimento:

- Má seleção da Clientela;
- Ineficiência do Setor de cobrança
- Índice elevado de devedores inadimplentes;

Esta conclusão pode se observada no gráfico abaixo:



■ Prazo Médio de Pagamento ■ Prazo Médio de Recebimento



■ Prazo Médio de Pagamento ■ Prazo Médio de Recebimento

3 – Análise do nível de endividamento

3.1- Participação de Recursos de Terceiros sobre Recursos Totais

O Quociente de Participação dos Capitais de Terceiros sobre os Recursos Totais identifica a parcela de recursos alheios utilizados pela empresa. Ele revela o grau de dependência de recursos alheios utilizados na operacionalização das atividades.

Segundo o gráfico, houve uma elevação da participação dos recursos de terceiros em relação aos recursos totais, de 3,85% em relação ao ano anterior. Isto ocorreu em virtude do aumento do endividamento, principalmente das dívidas de curto prazo, visto que as de longo prazo se mantiveram da mesma maneira de um período para o outro.

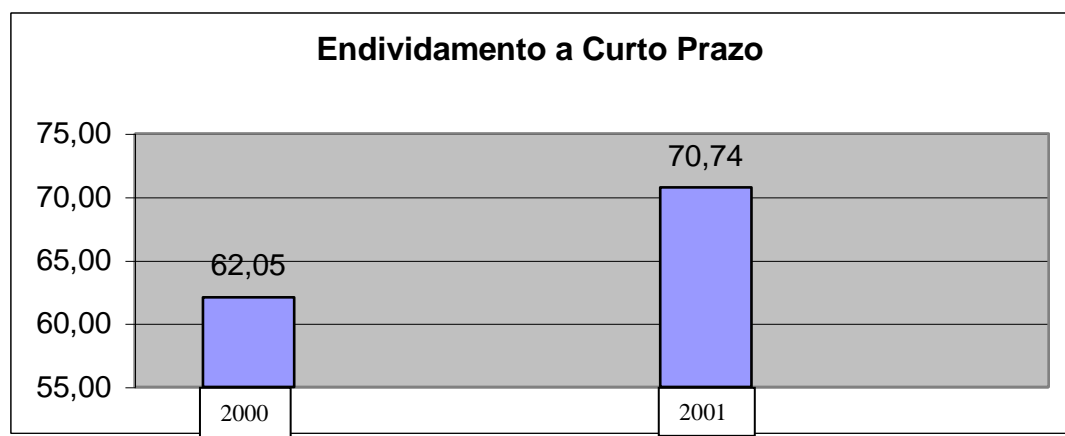
Este fenômeno ocorreu pelo fato do ativo total, ainda que superior às dívidas, ter uma baixa capacidade de realização, posto que a sua renovação (rotação do ativo) está demorando mais tempo em relação ao ano de 2000, demonstrando a baixa potencialidade do ativo para transformar-se em recurso. Sendo assim, é sempre conveniente, do ponto de vista financeiro, que se mantenha um grau de endividamento não muito elevado, pois endividamento elevado e feito de forma não planejada pode trazer desequilíbrio na liquidez da empresa.

Deve se observar que os financiamentos obtidos possuem um custo de aquisição (juros), os quais não devem ultrapassar a margem de benefícios que os empréstimos eventualmente trazem, senão estar-se-á produzindo para pagar juros. A Demonstração do Resultado do Exercício não especifica, dentro das despesas operacionais, quais são as despesas financeiras embutidas nesses financiamentos, logo, não há como comprovar se os empréstimos possuem um custo razoável para sua aquisição.

3.2 – Endividamento a Curto Prazo

O endividamento a Curto Prazo também aumentou em relação às dívidas totais. Esse perfil de endividamento deve ser alterado para que a sociedade possa obter maior tempo para saldar suas obrigações, pois, o endividamento a Curto Prazo requer um esforço financeiro quase imediato para quitar os débitos alheios. Mas, como foi dito anteriormente, essa mudança deve ocorrer contanto que os encargos sejam compatíveis com os benefícios trazidos em função do alongamento do período.

Como podemos observar ao longo desta análise, a empresa apresenta um aumento expressivo da participação das dívidas de curto prazo em relação ao total das dívidas, isso representa um aumento de 8,69% do ano de 2000 para 2001, conseqüentemente haverá um aumento da dependência dos recursos de terceiros. Ou seja, 70,74% dos capitais de terceiros vencerão a curto prazo, indicando que a empresa está praticamente operando com dívidas a curto prazo.



Esta situação é desfavorável porque isso irá prejudicar diretamente a liquidez corrente da empresa da empresa, ou seja, na situação financeira.

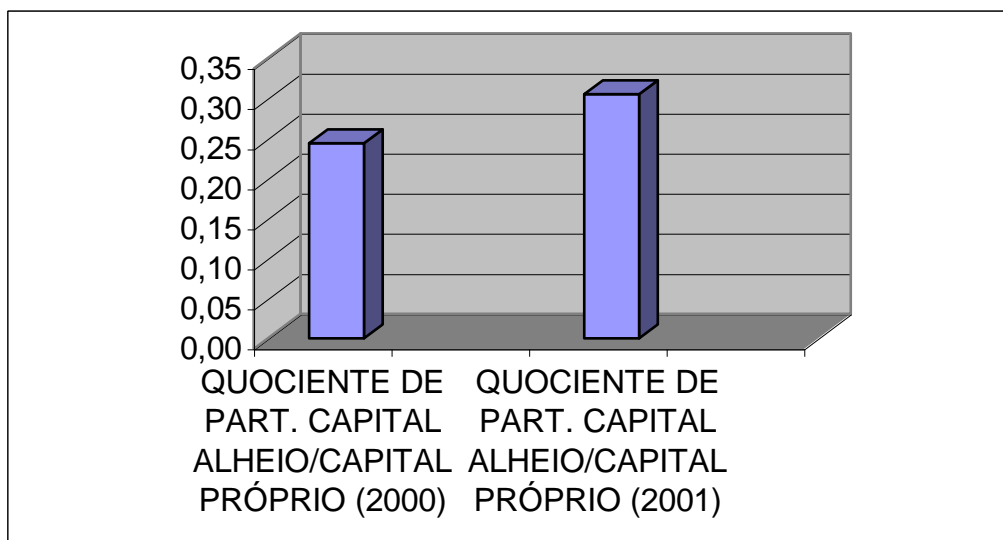
3.3 – Participação de Capital Alheio sobre Capitais Próprios

O Quociente de Participação de Capital Alheio sobre Capitais Próprios evidencia a participação dos recursos de terceiros em relação aos recursos próprios da entidade (Patrimônio Líquido).

Este indicador evidenciou que a empresa passou a depender ainda mais dessa parcela de recursos provenientes de terceiros, isto se justifica pelo aumento das dívidas, mais precisamente das dívidas de curto prazo, pois ao passo que a empresa aumenta suas dívidas de curto prazo, ela tem que ter recursos imediatos ou disponibilidades suficientes para dar cobertura a essas obrigações de curto prazo.

Desta forma, o empresário deve evitar esse risco, pois caso a empresa não obtenha disponibilidade suficiente para pagamento dessas dívidas a sociedade fica vulnerável no que tange a sua liquidez.

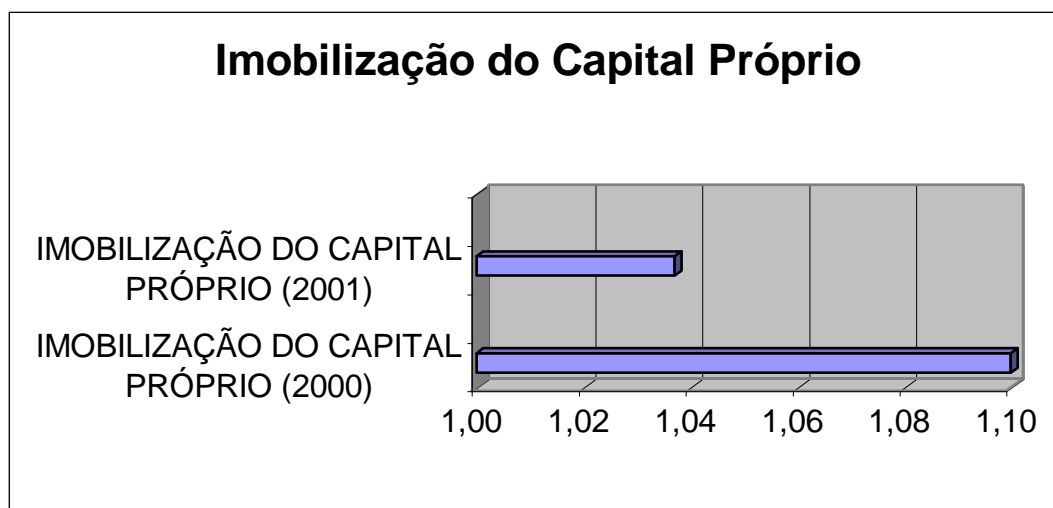
Quociente de Participação do Capital Alheio s/ Capitais Próprios



3.4 – Imobilização do Capital Próprio

Um índice muito importante deve ser considerado quando se trata de endividamento em relação aos recursos próprios: é a Imobilização do Capital Próprio. Segundo este índice, pode-se auferir se os recursos próprios estão devidamente distribuídos na órbita patrimonial da empresa ou se estão alocados em excesso no Ativo Permanente, caracterizando uma imobilização de tais recursos.

A empresa no que se refere ao grau imobilização do capital Próprio, apesar da redução deste de 0,06% de 2000 para 2001, ainda apresenta-se elevado, pois o fator que contribuiu para esta redução não foi tão somente o aumento da participação de 3,61 % do capital próprio em 2001, mas sim a diminuição do ativo permanente de 2,32% neste mesmo período em função da elevada depreciação do seu imobilizado operacional de 100% em relação ao período anterior.



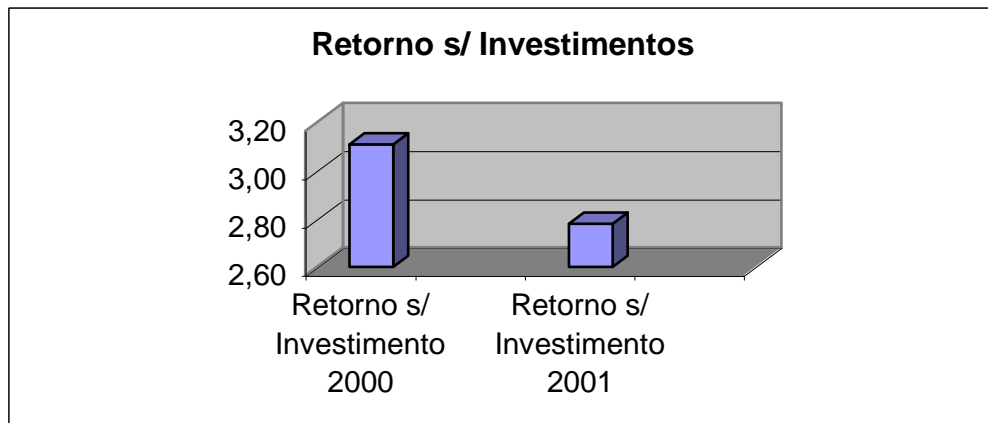
Sendo assim, quanto menos imobilizado o Capital Próprio estiver, maior será a sua autonomia financeira, pois o mais viável é que a empresa possua um capital próprio capaz de financiar, além do ativo permanente, o giro dos negócios. O que não está ocorrendo com a M & M DENDE, posto que seus recursos próprios são insuficientes para financiar inclusive o ativo permanente, embora a maior parcela de participação neste seja de recursos próprios ainda depende de recursos de terceiros para financiar parte do ativo permanente e o giro do negócio, apresentando desta forma, um Capital de Giro Próprio negativo.

Desta forma, o gestor deverá manter uma imobilização mínima necessária do capital próprio, para não subtrair desnecessariamente recursos que poderiam estar aplicados no giro dos negócios.

4 – Estudo da Rentabilidade e Viabilidade econômica do negócio

4.1 - Retorno sobre Investimentos

Este indicador nos revela o poder de ganho da empresa, ou seja, quanto a empresa ganhou por real investido .



RETORNO SOBRE INVESTIMENTO EM 2001

RI= MARGEM DE 2001 X RETORNO DE 2001

RI= 5,24 % X 0,53

RI= 2,78

RETORNO SOBRE INVESTIMENTO EM 2000

RI= MARGEM DE 2000 X RETORNO DE 2000=

RI= 5,94 %X 0,52

RI= 3,11%

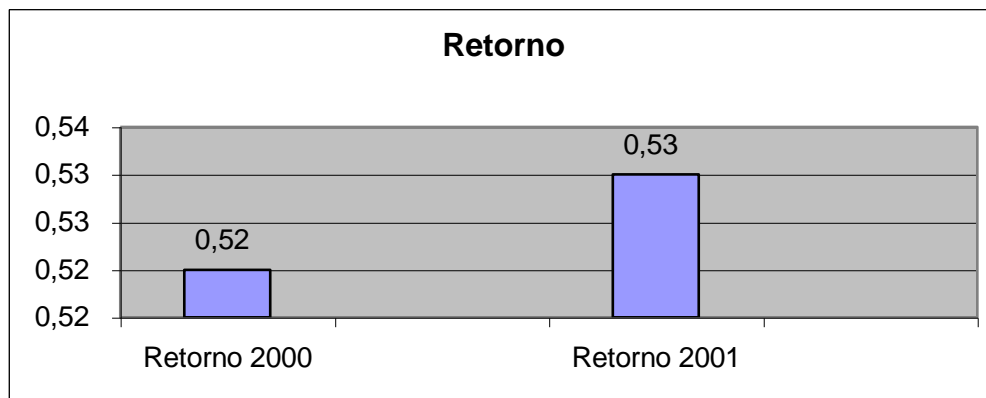
Percebe-se de acordo com esse indicador que houve uma redução do poder de ganho da empresa, apesar da empresa ter feito um investimento bem maior no negócio em 2001, pois está indicando que neste ano, para cada 1 real investido há um ganho de 0,02 ou 2,78%, enquanto que em 2000 o poder de ganho era de 0,03 ou 3,11%, ou seja teve uma perda de 0,33% em relação ao período anterior.

Isso significa dizer, que a empresa passou de $\cong 32$ anos para $\cong 36$ anos para que a mesma obtenha de volta o seu investimento, ou seja, o seu tempo médio de retorno ou pay back (calculada dividindo-se 100% pela Taxa de Retorno sobre Investimento) aumentou em $\cong 4$ anos de 2000 para 2001.

Sendo assim, para descobrirmos que fatores que contribuíram para esta queda do poder de ganho em relação aos altos investimentos feitos em 2001, iremos observar de forma isolada o Giro do Ativo ou Taxa de Retorno e a Margem.

4.2 - Giro do Ativo ou Taxa de Retorno

Evidencia a eficiência com que a empresa utiliza seus ativos, com o objetivo de gerar recursos com as vendas. Quanto mais for gerado de vendas, mais eficientemente os ativos serão utilizados.



A empresa em análise apresenta uma taxa de retorno pouco expressiva, pois houve apenas um aumento de **0,01%** de 2000 para 2001, demonstrando que a empresa teve um incremento pouco expressivo no que tange às suas vendas, trazendo como consequência uma ociosidade bastante relevante no ativo circulante em virtude da elevada estocagem, comprometendo de certa forma, o poder de ganho da empresa, justamente pela ineficiência na utilização dos seus ativos pela baixa capacidade de sua realização.

Desta forma, a empresa deve eliminar os recursos ociosos porventura existentes nos diversos componentes do ativo, para alcançar um melhor giro deste. Ou seja, deverá aumentar a rotação dos estoques para transformá-los mais rapidamente em recursos, recorrer aos seus clientes para diminuir ao máximo seus prazos de recebimento para que estes tenham uma sincronia com o prazo de pagamento a fornecedores. Isso além de dinamizar as vendas, diminuirá em contrapartida a ociosidade do ativo, mais precisamente dos estoques.

No entanto, para se reduzir esses recursos ociosos a empresa poderá:

- Trabalhar com o nível de disponibilidades o mínimo possível;
- Evitar estoques obsoletos e trabalhar com estoques mínimos necessários;
- Procurar evitar devedores duvidosos incobráveis, tentando manter uma política de seleção de clientela de forma eficiente;

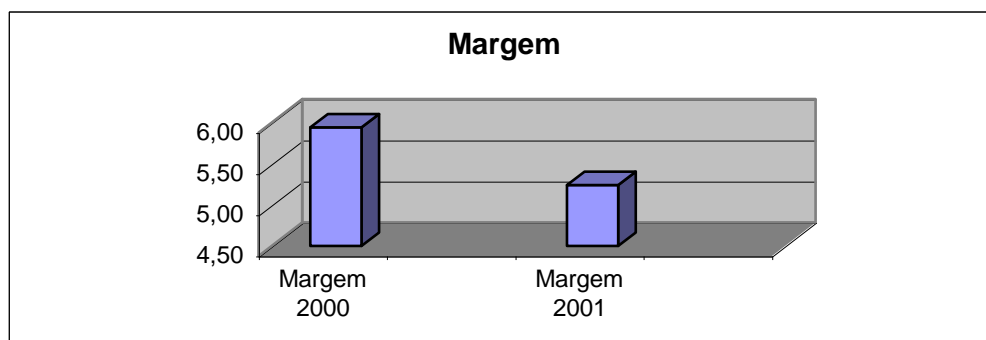
- Evitar imobilizações excessivas dimensionando seu parque industrial dentro de uma necessidade operacional.

4.3 - Margem de Lucro

A margem é uma variável que interfere na rentabilidade, e por esse motivo deve ser administrada da melhor maneira possível para que a empresa consiga alcançar o poder de ganho.

A margem de ganho evidencia quanto de investimento feito para incremento das vendas restou após a redução de todas as despesas. Desta forma, quanto maior a margem, melhor.

A empresa em análise, apresenta uma redução expressiva da margem de ganho 5,94% para 5,24% de 2000 para 2001, como pode se observar no gráfico a seguir:



Este fenômeno ocorreu em virtude da redução do lucro líquido no período de 2000 para 2001 e do aumento pouco expressivo em contrapartida das vendas líquidas ocasionada pelo giro lento do ativo, mas ainda assim, com apenas uma expressiva elevação das vendas a empresa poderia ter um retorno sobre investimento maior, se o controle das despesas operacionais e não operacionais não estivessem aumentado de forma descontrolada, excedendo os limites razoáveis.

Desta forma, torna-se necessário que a empresa tome as medidas cabíveis para que visem a imediata diminuição das despesas, para que a empresa obtenha um maior ganho possível em relação ao capital médio aplicado nos negócios.

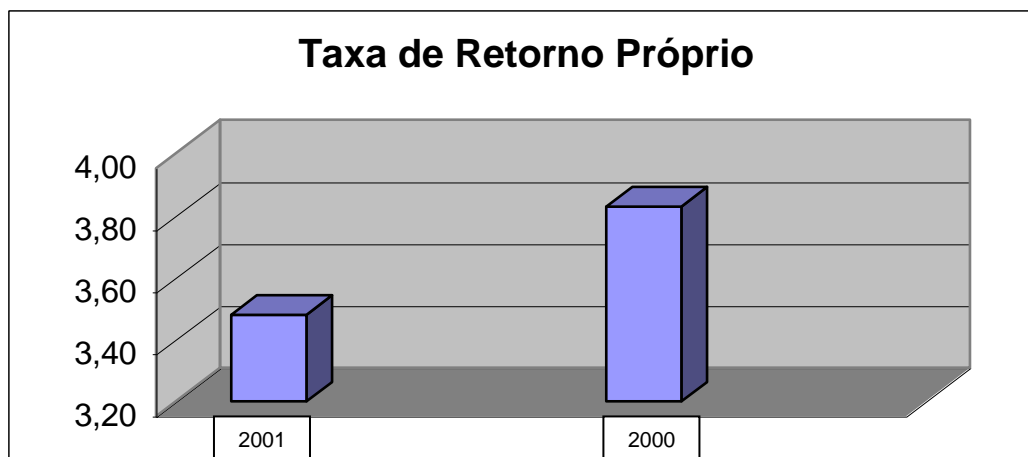
Pelo exposto, constata-se que a diminuição da taxa de retorno sobre investimentos ocorreu pela razão básica da queda da margem em 0,70 % em relação ao ano de 2000, posto que o giro ou retorno do ativo teve apenas um aumento inexpressivo de apenas de 0,01 em relação ao período de 2000, ou seja, continua girando menos de uma vez ao ano.

Assim, pelo fato da M & M DENDE desempenhar um ramo de atividade de longa duração, acaba tornando a rotação lenta dos seus estoques e conseqüentemente do ativo. Esse tipo de empresa tende a concentrar o poder de ganho na margem para obter uma boa taxa de retorno sobre investimentos.

4.4 - Taxa de Retorno Própria

Nos índices de rentabilidade anterior estávamos medindo a capacidade da empresa em gerar resultados, agora iremos analisar do ponto de vista do empresário, para observar se o retorno (lucro) está remunerando condignamente o capital investido no empreendimento.

Este indicador tem por finalidade a maximização da riqueza dos proprietários, evidenciando o grau de participação do lucro no patrimônio líquido da empresa.



Como podemos perceber, houve uma redução considerável do lucro percentual em relação ao capital médio aplicado, pois essa redução representa uma perda de 0,35% da taxa de retorno própria do ano de 2000 para 2001 .

Esta situação ocorreu em virtude do lucro obtido no período de 2001 ter sido reduzido em função do descontrole das despesas operacionais e não operacionais, evidenciando com isto a diminuição do grau de participação do lucro no patrimônio líquido da empresa e demonstrando em consequência a diminuição da riqueza dos proprietários.

Porém, vale ressaltar que concomitantemente à diminuição da participação do lucro no PL em 2001, houve pela não distribuição do lucro do período de 2000 um aumento da reserva de lucro, possibilitando uma melhor participação do capital próprio.

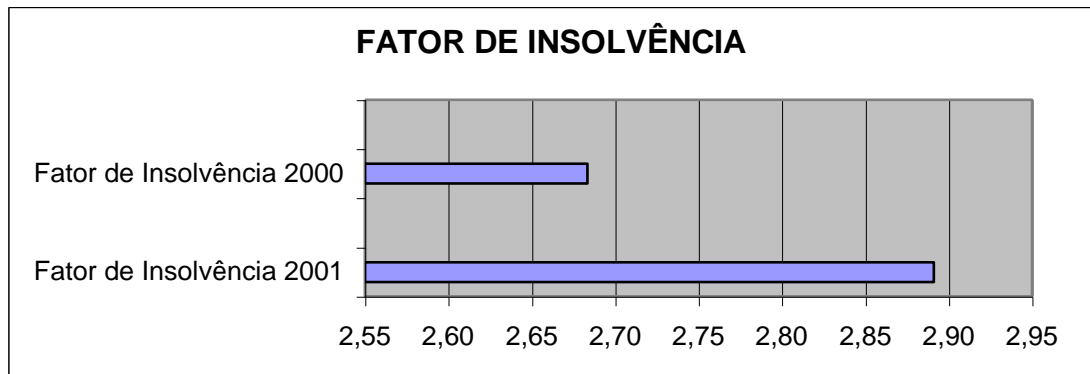
Sendo assim, verificamos que mesmo com o aumento do patrimônio líquido em 2001, pouca foi a participação do lucro no patrimônio líquido, pois o que na verdade possibilitou uma maior segurança ao empreendimento foi a atitude sensata do gestor em não distribuir os lucros do exercício anterior convertendo-o em reserva.

5 – Estudo do Fator de Insolvência

O modelo de previsão de falências aqui utilizado foi o desenvolvido pelo Professor Stephen C. Kanitz (MARION, José Carlos. Contabilidade Empresarial p. 477), o qual tem por finalidade apresentar a capacidade de classificar corretamente as empresas em solventes e insolventes, ou seja, permite-nos fazermos uma previsão de falência ou de insolvência com base na análise discriminante:

- Se o fator de insolvência for inferior a -3 a empresa estará insolvente (propensão à falência)
- Se o fator de insolvência estiver entre -3 e 0 (penumbra - situação indefinida)

- Se o fator de insolvência estiver acima de 0 estará no intervalo de solvência (apresentando reduzidas possibilidades de falência).



Fator de Insolvência (FI) – Situação em 2001

$$FI = x_1 + x_2 + x_3 - x_4 - x_5$$

$$FI = 0,00 + 1,45 + 1,94 - 1,11 - 0,10$$

$$FI = 2,18$$

Fator de Insolvência (FI) – Situação em 2001

$$FI = x_1 + x_2 + x_3 - x_4 - x_5$$

$$FI = 0,00 + 0,97 + 1,48 - 0,70 - 0,08$$

$$FI = 1,67$$

Varição da Taxa de retorno própria de 2000 para 2001= (0,01)

Varição da Liquidez Geral de 2000 para 2001= 0,29

Varição da Liquidez Seca de 2000 para 2001= 0,13

Varição da Liquidez corrente de 2000 para 2001= 0,38

Varição do quociente de participação do capital alheio sobre capital próprio=0,06

A empresa passou a apresentar em 2001 um melhor índice de insolvência, pois teve um aumento positivo de 0,51% em relação ao período anterior (2000), indicando que sua situação atual é solvente, ou seja, possui reduzidas possibilidades de falência. Porém vale ressaltar que, de acordo com o termômetro de Kanitz, a empresa M & M DENDE está melhor do que somente 19% das empresas, pois acima de 3,5 que é a média brasileira, é onde se encontram 50% das empresas, indicando que as empresas estão bem.

Contudo, apesar da M & M DENDE não estar entre 50% das empresas, o seu aumento do grau de insolvência foi considerável, pois em 2000 ela estava somente melhor do que somente 7,5% das empresas.

O que contribuiu para o aumento do fator de insolvência foi a sensível melhora da capacidade de pagamento que a empresa obteve no ano de 2000 para 2001 através da análise de sua solvência geral, proporcionada pelo aumento do ativo total em relação ao exigível total. Entretanto, cabe ressaltar que ao analisar estes índices de **liquidez de forma mais rigorosa e criteriosa** percebemos que essa melhora ocorreu em virtude do grande investimento em estoques e dos elevados valores de duplicatas a receber, tornando mais lenta a conversão do AC em dinheiro, o que poderá trazer problemas de ordem financeira principalmente a curto prazo, visto que a empresa

ficará na dependência da capacidade de realização do seu ativo, mais precisamente de seus estoques para saldar suas dívidas (percebido claramente na liquidez seca), demonstrando que a empresa não possui na verdade um grau de cobertura de bens e direitos disponíveis capazes de oferecer garantias ao capital de terceiro (verificado através da razão entre PL e Dívidas).

Todavia, como o fator de insolvência está diretamente relacionado com os índices de liquidez e não aos seus pormenores, e como se pode perceber através das variações entre a Liquidez Geral, Corrente e a Seca, no período de 2000 para 2001, a empresa conseguiu alcançar esta tranquilidade quanto a baixa possibilidade de falência. Mas é bom que a empresa atente para esta problemática, pois caso contrário, a empresa não saberá o porque está próxima de um processo de overtrading.

6 - Estudo relacionando os indicadores Estáticos, Dinâmicos e de Velocidade

Os indicadores utilizados pela Análise dos Demonstrativos Contábeis podem ser divididos em:

- » Estáticos – aqueles que só relacionam *contas patrimoniais*;
- » Dinâmicos – envolve somente *contas de resultado*; e de
- » Velocidade – abrange tanto *contas patrimoniais* quanto *contas de resultado*.

6.1 - Indicadores Estáticos

Entende-se por contas patrimoniais àquelas alocadas no Balanço Patrimonial, motivo pelo qual integram os indicadores estáticos, já que o Balanço Patrimonial é a representação estática do patrimônio em determinado momento.

Os indicadores que fazem parte desse grupo são:

⇒ **Índices de Liquidez**

⇒ **Capital Circulante Líquido**

⇒ **Capital de Giro Próprio**

⇒ **Índices de Endividamento**

⇒ **Quocientes de Imobilização do Capital Próprio**

Os índices estáticos apresentaram uma sutil melhora em relação à Liquidez, apesar do seu grau de endividamento ter aumentado a Curto Prazo, possibilitando que a sociedade saísse de uma situação negativa para positiva do seu Capital Circulante Líquido. Já o nível de imobilização dos recursos próprios diminuiu, em virtude do aumento da depreciação do imobilizado operacional. Ainda assim, os Capitais Próprios são insuficientes para dar cobertura ao Ativo Permanente, sendo totalmente absorvido por este, tornando o capital de giro negativo.

6.2 - Indicadores Dinâmicos

Estes indicadores são representados pelos quocientes de Rentabilidade, os quais apresentaram uma redução em relação ao período de 2000, em virtude da queda da Margem, visto

que o Retorno permaneceu constante. Apesar do sensível aumento das vendas, estas não contribuíram para um melhor poder de ganho (lucro), já que as despesas operacionais também se elevaram.

6.3 – Indicadores de Velocidades

Esses indicadores são representados pelos Quocientes de Atividades:

⇒ **Rotação do Ativo;**

⇒ **Prazos Médios de Recebimento das Vendas; e**

⇒ **Prazos Médios de Pagamentos a Fornecedores.**

A rotação do Ativo praticamente não variou, mantendo se na média de 0,5, ou seja, o Ativo da entidade vem se renovando de dois em dois anos. Já os Prazos Médios representam motivos de preocupação, pois a empresa está efetuando suas compras praticamente à vista (6 dias), porém, ela só recebe o produto de suas vendas em 78 dias aproximadamente. Como foi dito quando da análise dos Prazos Médios de Recebimento e de Pagamento essa situação não é conveniente, pois pode gerar um desequilíbrio econômico-financeiro, causado por uma possível dependência de Recursos de Terceiros. O ideal seria que os índices estivessem invertidos, de tal forma que empresa pudesse obter uma certa folga em relação a prazos para quitar suas obrigações com terceiros.

A análise conjunta dos indicadores estáticos, dinâmicos e de velocidade revela que não está havendo sincronia entre Prazos de Recebimento e Pagamento com a Liquidez. Pois, a empresa não possui uma liquidez tão segura capaz de oferecer aos seus clientes um prazo de recebimento tão alongado e em contrapartida efetuar suas compras praticamente à vista.

Da mesma forma, não há harmonia entre os Investimentos e Retorno, porque os elevados investimentos em estoques não contribuíram para o aumento do Retorno do Capital Próprio, visto que as vendas foram insuficientes para promover um maior giro do Ativo.

7 - Overtrading

Assim como os seres naturais, as pessoas jurídicas também possuem um ciclo de vida. **Nascem**, buscando ocupar um lugar próprio no ambiente onde atuam (Mercado); **Crescem**, quando lutam para consolidarem-se no mercado e **Morrem**, quando a entidade apresenta desequilíbrio econômico-financeiro. Os norte-americanos denominaram esse desequilíbrio, o qual pode causar a morte empresarial, de **OVERTRADING**.

Os problemas enfrentados pelas entidades podem de ser ordem *Estrutural* ou *Conjuntural*. Os fatores estruturais são endógenos, isto é, ocorrem internamente na empresa. São problemas que podem ser sanados com uma boa administração dos negócios. Os problemas conjunturais são exógenos, ou seja, são provocados pelo mercado, por planos econômicos, pela situação política etc. Estes problemas exigem um maior esforço da administração para supera-los. Geralmente, os problemas conjunturais costumam trazer desequilíbrios econômico-financeiros para sociedades que não estão estruturalmente consolidadas.

7.1 - SINTOMAS DO OVERTRADING

⇒ Preponderância do Ativo Permanente em relação ao Ativo Total

Um excessivo investimento no Ativo Permanente poderá configurar um atrofiamento do Ativo Circulante, de modo que os recursos que poderiam estar servindo para o giro da atividade estarão engessados em ativos de demorada conversão em numerário. Logo, essa situação de imobilização dos recursos acarretará a necessidade de buscar empréstimos para financiar o giro dos negócios, provocando um ciclo no qual a liquidez da empresa diminuirá, o endividamento aumentará, os custos

de aquisição dos empréstimos (juros) corroerão a taxa de retorno própria, fazendo com que a empresa não seja mais atrativa para seus sócios, causando uma situação própria de overtrading.

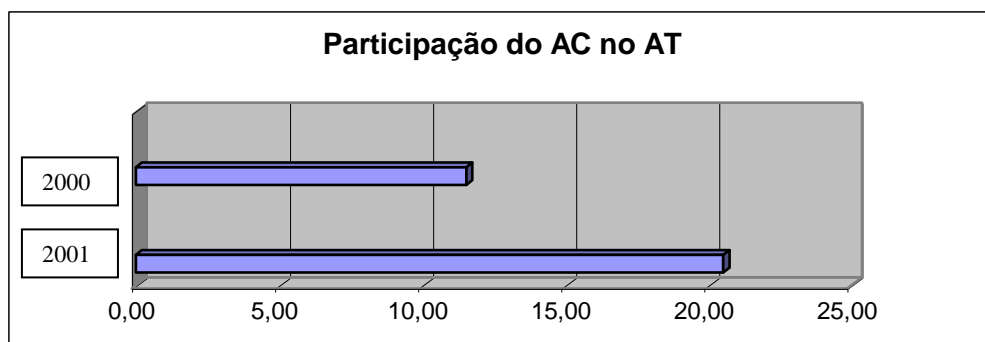
Para detectar a preponderância do Ativo Permanente em relação ao Ativo Total, divide-se o primeiro pelo segundo e multiplica-se por cem, para encontrar o valor percentual.

Houve uma diminuição da preponderância do Ativo Permanente em relação ao Ativo Total, ocasionada pela Depreciação ocorrida no exercício. Mesmo assim, ainda é elevado o espaço que este grupo ocupa dentro do Ativo Total da empresa (79,48% em 2001). Além disso, foi detectado anteriormente na análise do Índice de Imobilização do Patrimônio Líquido, que todos os recursos próprios estão investidos no permanente, e ainda estão sendo utilizados recursos de terceiros.

Deve-se atentar para esta situação, pois este cenário caracteriza uma causa de overtrading. Os capitais que deveriam estar financiando o giro das atividades, transformando-se em numerário mais aceleradamente, encontram-se retidos no permanente onde a demora no prazo de conversão em espécie é muito maior.

⇒ Preponderância do Ativo Circulante em relação ao Ativo Total

Este indicador é complementar ao anterior, visto que demonstra o inverso, ou seja, qual a relação de recursos alocados no giro do negócio em comparação ao Ativo Total da empresa. Ele é obtido através da divisão entre o Ativo Circulante e o Ativo Total, multiplicando-se por cem para encontrar o valor percentual.

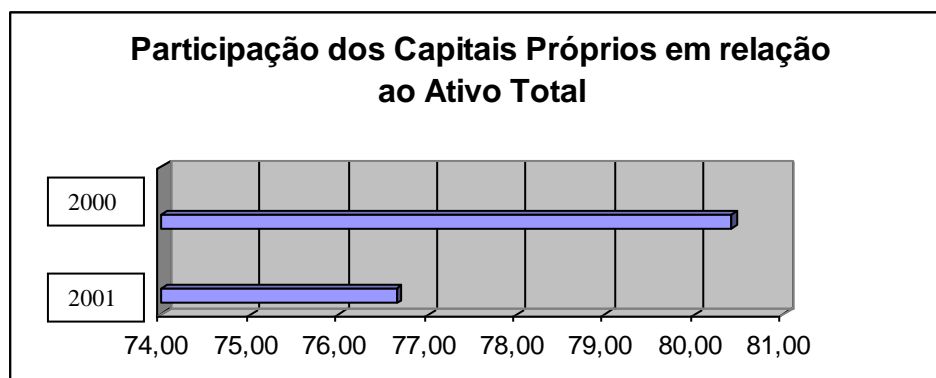


O aumento da preponderância do Ativo Circulante em relação ao Ativo Total deveu-se ao excesso de estoques e duplicatas a receber. Ou seja, apesar do aumento de investimentos no ativo Circulante, sua capacidade de realização ficou comprometida, já que este está sendo formado por elementos que estão demorando mais tempo para serem convertidos em espécie.

Esta situação caracteriza um sintoma de overtrading, pois poderá acarretar desequilíbrios econômico-financeiros para a empresa.

⇒ Preponderância de Capitais Próprios em relação ao Ativo Total

Este indicador é obtido, dividindo-se o Patrimônio Líquido pelo Ativo Total e multiplicando-se por cem, para achar o valor em percentual.



Quando foram analisados os índices de endividamento, detectou-se um aumento dos compromissos da sociedade para com terceiros a curto prazo. Ainda com este aumento da participação dos recursos alheios no Ativo Total, os recursos próprios continuam superiores, apesar destes estarem totalmente comprometidos no Ativo Permanente. Esta imobilização de recursos próprios gerou a busca de recursos de terceiros para financiar o giro do empreendimento. Como se pode observar com análise do próximo indicador.

⇒ Capital de Giro Próprio

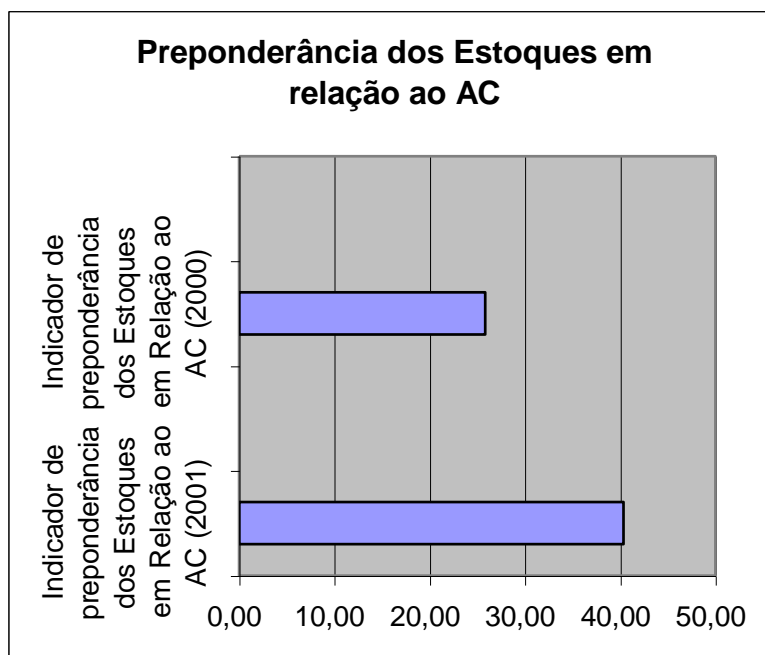
O Capital de Giro Próprio, também conhecido como Capital Circulante Próprio, representa a parcela do Patrimônio Líquido investida no Ativo Permanente. Financeiramente, o ideal é que a empresa consiga cobrir seu Ativo Permanente e ainda sobre recursos do Patrimônio Líquido para financiar o Ativo Circulante. Caso contrário, a empresa estará nas mãos de terceiros para financiar seu giro e ainda dependerá desses para também financiar seu parque industrial, como é o caso da M & M DENDE.

O CGP é obtido através da diferença entre o Patrimônio Líquido e o Ativo Permanente, em valores absolutos. Percebe-se que o CGP da empresa é negativo. Apesar de ter passado de - 557.724,48 em 2000 para -214.246,91 em 2001, o fato de se manter negativo expressa a situação desfavorável da entidade de estar na dependência de Capitais de Terceiros para financiar parte do seu Giro. A administração deverá tomar medidas urgentes e eficazes para inverter este quadro, o qual caracteriza uma situação de overtrading.

⇒ Preponderância dos Estoques em relação ao Ativo Circulante

A análise da composição do Ativo Circulante é uma excelente ferramenta para detectar um sintoma de overtrading. Um Ativo Circulante composto de volumosos saldos de Estoques ou Duplicatas a Receber pode caracterizar um desequilíbrio econômico-financeiro e mascarar a Liquidez da empresa.

Estoques elevados, em desarmonia com o nível de vendas, configuram uma ociosidade de recursos que se encontram cristalizados sem gerar benefícios para a entidade. Em qualquer ramo de atividade, produtos estocados em demasia significam, quase sempre, futuras perdas, pois com o atual desenvolvimento tecnológico, a vida útil dos produtos está diminuindo cada vez mais, tornando-os mais rapidamente obsoletos.



No caso da M & M DENDE, os estoques sofreram uma elevação de mais de 200% em relação ao ano anterior, representando (em 2001) 8,28% do Ativo Total da empresa. Esse crescimento caracteriza um atrofiamento de recursos que poderiam está financiando o giro dos negócios. Esta imobilização (40% do Ativo Circulante é formado pelos Estoques) fará com que a sociedade busque novamente capitais de terceiros para financiar seu giro, pois esta já não possui Capital de Giro Próprio, de tal forma, que o endividamento se torne um ciclo vicioso. Esse é um dos principais sintomas do overtrading.

Algumas medidas podem ser adotadas para evitar o excesso de estoques:

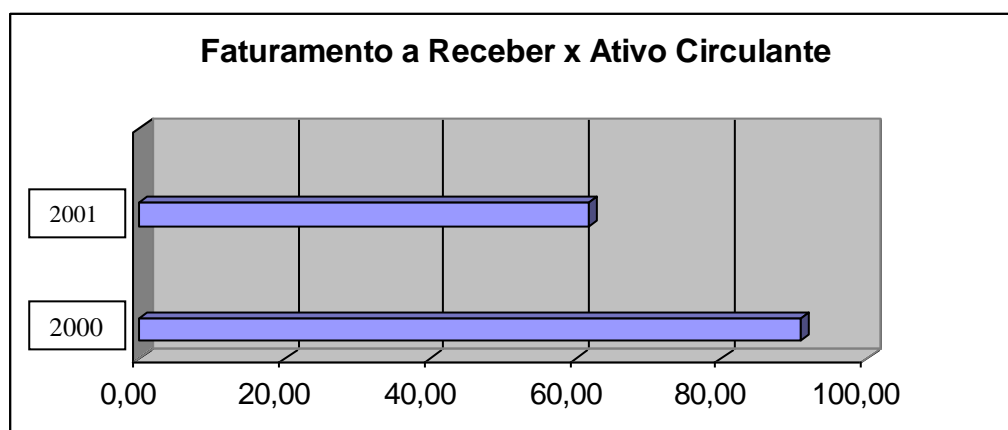
» Comprar apenas o necessário de matéria-prima para a produção, pois muitas das vezes a promoção dos fornecedores pode sair mais cara que a encomenda; e

» Sincronizar as vendas com a produção , a fim de harmonizar os dois setores. O ideal é manter um estoque mínimo que evite perdas e, ao mesmo tempo, atenda a demanda do mercado.

⇒ **Preponderância do Faturamento a Receber em relação ao Ativo Circulante**

Este indicador também utiliza-se do estudo da composição do Ativo Circulante para gerar informações de possíveis sintomas de overtrading. Divide-se as contas representativas de Faturamento a Receber, tais como Duplicatas a Receber, Clientes, Contas a Receber, pelo total do Ativo Circulante.

O excesso de Duplicatas a Receber na formação do Ativo Circulante, quando não há harmonia entre os Prazos Médios de Recebimento das Vendas e o Prazo Médio de Pagamento a Fornecedores, gera um desequilíbrio econômico-financeiro para a empresa. Quando o prazo de pagamento a fornecedores for menor que o prazo de recebimento das vendas, a situação é tida como desfavorável. O melhor é receber primeiro para pagar depois. No entanto, o ideal de prazo zero para recebimento das vendas (vendas à vista) nem sempre é possível, por força de fatores conjunturais. Logo, a empresa deverá barganhar junto a seus fornecedores prazos dilatados para pagamento de suas compras.



Nota-se que o nível de participação do Faturamento a Receber cresceu a tal ponto que representou em 2001 mais de 60% do Ativo Circulante. Como a M & M DENDE possui uma discrepância entre os Prazos Médios de Recebimento das Vendas (78 dias) e de Pagamento a Fornecedores (6 dias) essa situação é extremamente negativa, pois a empresa fatalmente recorrerá mais uma vez ao capital alheio para poder quitar suas obrigações, e como já foi dito anteriormente, essa dependência cria um ciclo vicioso, o qual caracteriza o overtrading, podendo levar à morte a empresa.

Deve haver uma mudança urgente desse cenário desfavorável de prazos. Algumas medidas podem ser tomadas, tais como:

» Promover vendas à vista com oferta de descontos, os quais bem avaliados podem ser menos onerosos que os juros que a empresa vem pagando como custo de aquisição dos empréstimos.

» Dilatar o prazo de pagamento das compras junto aos atuais fornecedores ou procurar no mercado novas fontes de fornecimento. Vale ressaltar que os créditos de funcionamento, ou seja, àqueles adquiridos junto aos fornecedores, são menos onerosos que os créditos de financiamentos, os quais são obtidos perante os bancos, por exemplo.

⇒ **Preponderância dos Fornecedores em relação aos Estoques**

Para saber qual a parcela dos estoques que está sendo financiada pelo capital de terceiros, divide-se Fornecedores pelos Estoques e multiplica-se por cem, para achar o valor em percentual. O ideal é que o resultado seja inferior a 75% (setenta e cinco por cento), além disso, indica que a entidade vem trabalhando com os estoques financiados quase completamente por terceiros.

Menos de 10 % dos estoques estão sendo financiados por fornecedores, em 2001. Deve-se atentar para este índice, pois aparentemente ele pode causar a impressão de que a empresa não está recorrendo a financiamentos. Em parte, é verdade. A empresa praticamente não se utiliza de fornecedores como seus financiadores, pois, como foi visto anteriormente, a M & M DENDE está comprando sua matéria-prima quase à vista (seis dias de prazo de pagamento a fornecedores). Contudo, isso não é bom.

Ter financiamentos não é ruim. Maléfico é o excesso. A análise do endividamento da empresa revelou que os índices são baixos. Porém, o que preocupa é a desproporcionalidade entre os prazos de recebimento e de pagamento e o fato da empresa não apresentar Capital de Giro Próprio, já que

seu Capital Próprio foi completamente imobilizado. Deste modo, verifica se que a empresa poderia está financiando mais seus estoques através de maiores prazos oferecidos pelos fornecedores.

Esta situação poderá acarretar um desequilíbrio econômico-financeiro para a empresa, configurando uma situação de overtrading.

⇒ **Indicador do volume de Endividamento em relação ao volume das Vendas**

Este indicador demonstra se o aumento do endividamento está proporcional ao aumento das vendas. Sua análise tem mais consistência quando verificada a variação do numerador e do denominador e não propriamente pelo resultado absoluto da fórmula.

Variação entre o aumento do Endividamento e o aumento das Vendas (2001)	=	Aumento de CA a C/P	=	403.041,64	=	1,61
		_____	=	_____	=	
		Aumento das Vendas		249.897,80		
Variação entre o aumento do Endividamento e o aumento das Vendas (2000)	=	Aumento de CA a C/P	=	-5.346,27	=	-0,02
		_____	=	_____	=	
		Aumento das Vendas		249.101,64		

Percebe se que em 2001 houve uma variação superior do endividamento em relação à variação do volume das vendas. Isto indica que as vendas não estão acompanhando na mesma proporção o nível de endividamento. A empresa passou de uma situação favorável em 2000, onde os Capitais de Terceiros sofreram uma redução com o concomitante aumento das vendas, para uma situação desfavorável em 2001, na qual as vendas não acompanharam a elevação dos financiamentos. Conclui se que não está havendo sincronia entre esses elementos, cuja conseqüência é aumentar ainda mais o endividamento, visto que as vendas não suprem os financiamentos já adquiridos. Fato que caracterizará um sintoma de overtrading.

⇒ **Indicador do volume de Estoques em relação ao volume das Vendas**

Dividindo se os Estoques pelo Custo dos Produtos Vendidos, obtém se um importante indicador do nível de harmonia entre o que a empresa vem estocando e o quanto ela consegue vender.

Variação entre o aumento dos Estoques o aumento do CVM (2001)	=	Aumento dos Estoques	=	417.542,40	=	5,12
		_____	=	_____	=	
		Aumento do CPV		81.563,52		
Variação entre o aumento dos Estoques o aumento do CVM (2001)	=	Aumento dos Estoques	=	140.813,75	=	0,76
		_____	=	_____	=	
		Aumento do CPV		184.700,78		

O Custo dos Produtos Vendidos apresentou uma variação bem menor do que os Estoques, isso revela que o nível das vendas foi inferior ao volume dos estoques, pois o CPV acompanha proporcionalmente as vendas. Isto se confirmou quando foi analisada a preponderância dos estoques em relação à composição do Ativo Circulante, onde foi verificada uma elevada concentração de produtos nos estoques. Deve se observar se esta diferença entre o volume de vendas e o nível de estocagem está sendo causada por fatores internos ou externos.

Caso, a administração esteja adotando uma política de estocagem de matéria-prima, prevendo dificuldades nas futuras aquisições ou mesmo na elevação dos preços (fatores endógenos), há de ser bem analisada tal decisão, pois estoques em excessos significam maior probabilidade de perdas causadas por fatores naturais ou obsolescência.

Se as causas são exógenas, ou seja, os estoques não estão sendo movimentados pelas vendas motivados pela retração do mercado consumidor, a empresa deverá adequar se a essa nova imposição do mercado, buscando harmonizar o volume dos estoques com o volume das vendas.

⇒ **Indicador do volume de Faturamento a Receber em relação ao volume das Vendas**

Através deste indicador, pode se avaliar se a empresa está apresentando uma variação de Faturamentos a Receber compatível com o nível das vendas.

Variação entre o aumento do Faturamento a Receber e o aumento das Vendas (2001)	=	Aumento do Fat. A Receber	=	297.914,47	=	1,19

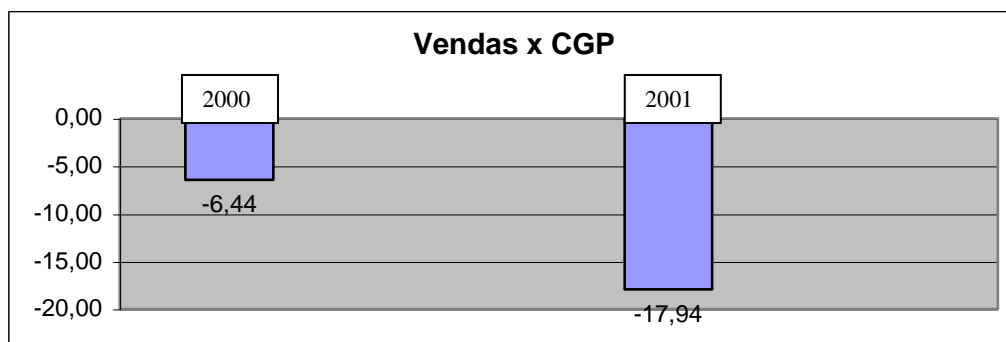
		Aumento das Vendas		249.897,80		
Variação entre o aumento do Faturamento a Receber e o aumento das Vendas (2000)	=	Aumento do Fat. A Receber	=	-248.159,10	=	-1,00

		Aumento das Vendas		249.101,64		

Nota se que em 2000 a empresa sofreu uma queda nas contas de Faturamentos a Receber (valor negativo), mantendo uma boa variação positiva das vendas. Porém, em 2001, os Faturamentos a Receber cresceram além das vendas. Isto indica que a empresa vendeu quase todos seus produtos a prazo. Esse aspecto é negativo, já que os prazo de pagamento a fornecedores é bastante inferior ao prazo de recebimento das duplicatas. Isto caracteriza um sintoma de overtrading.

⇒ **Indicador da preponderância das Vendas em relação ao Capital de Giro Próprio**

Este indicador demonstra se as vendas estão sendo movimentadas pelo Capital de Giro Próprio ou não. Se o resultado for elevado, conclui se que as vendas estão sendo movimentadas por Capitais Alheios, visto que o CGP será reduzido. Esta proposição é negativa, pois revela que os negócios estão sendo financiados por recursos de terceiros, ensejando uma forte tendência ao desequilíbrio econômico-financeiro.



Através da análise do gráfico, nota-se que a participação de recursos próprios sobre as vendas vem diminuindo, de tal forma que as vendas estão cada vez mais sendo financiadas por recursos alheios. Esta situação poderá trazer um desequilíbrio econômico-financeiro para a empresa, caracterizando um sintoma de overtrading.

8 – Avaliação Comparativa da Empresa junto à Concorrência

A M & M DENDE é uma agroindústria, cuja principal atividade é a produção de produtos derivados de dendê. Ela está localizada no sudeste do estado do Pará.

Para fazer uma análise comparativa, foi escolhida uma empresa de gêneros alimentícios, denominada Coprodal, localizada em Itabuna, no estado da Bahia. Esta empresa ocupou o 74º lugar, em 2001, entre as 100 maiores empresas da região norte-nordeste. Os dados abaixo foram obtidos na revista EXAME MELHORES E MAIORES/JULHO 2002.

O objetivo desta análise comparativa é averiguar o que pode ser melhorado para que a empresa consiga crescer no mercado, dentro de suas possibilidades econômicas e financeiras, através da comparação dos seus índices com uma das melhores empresas do ramo na região

QUADRO COMPARATIVO

Empresa	Setor	Vendas	Rentabilidade do Patrimônio Líquido Legal	CCL	Liquidez Geral	Endividamento	
						Geral	LP
COPRODAL	Alimentos	271	12,0	51	6,18	14,3	3,6
M & M DENDE	Alimentos	4,6	3,61	58 (mil)	0,88	24,14	0,07

Vendas em milhões de Reais

Capital Circulante Líquido (CCL) em milhões de Reais

Como se pode observar a Coprodal é uma empresa que apresentou um faturamento anual de duzentos e setenta e um milhões de reais em 2001. A M & M DENDE, no mesmo período, conseguiu alcançar um faturamento de quatro milhões e seiscentos mil reais. Isto indica que o mercado ocupado pela M & M DENDE ainda é bastante ínfimo, comparado a uma grande empresa da região norte-nordeste.

A Rentabilidade do Patrimônio Líquido Legal da M & M DENDE está bem aquém ao obtido pela Coprodal. Este é um fator negativo, pois o índice de rentabilidade é que determina o quanto à empresa pode ser atrativa para seus sócios. Este indicador baixo, configura o pequeno retorno que o Capital Próprio está gerando para seus acionistas, os quais poderão deixar de investir na M & M DENDE e procurar outras empresas que oferecem maiores retornos.

O Capital Circulante Líquido apresentado pela M & M DENDE é bastante inferior se comparado com o da Coprodal. Porém, comparar apenas os valores absolutos não é a melhor forma de analisar a folga financeira da empresa, já que o nível de atividade das entidades é desigual. Não obstante, o CCL serve de base quando analisado conjuntamente com o índice de Liquidez, pois a partir daí pode se afirmar se aquele valor absoluto realmente representa uma margem de segurança para a empresa.

Nota se que a Coprodal apresenta um elevado índice de Liquidez Geral, ou seja, o Ativo Circulante mais o Ativo Realizável a Longo Prazo são superiores às obrigações apresentadas no Passivo Circulante e no Passivo Exigível a Longo Prazo. Daí o CCL da Coprodal ser bastante significativo. Isto indica que empresas agroindustriais devem possuir boa Liquidez, visto que o prazo de maturação de seus produtos é mais longo, conseqüentemente a conversibilidade destes em espécie também é maior. Contudo, as obrigações são constantes, tendo a empresa, portanto, que manter uma folga financeira para financiar suas atividades sem precisar recorrer a terceiros. A M & M DENDE possui uma Liquidez muito baixa comparada a uma grande empresa do ramo. Este aspecto é negativo, como já foi explicado anteriormente, devendo ser um objetivo para administração da sociedade aumentar sua Liquidez e conseqüentemente elevar seu Capital Circulante Líquido.

Em relação ao Endividamento, nota-se que o perfil das dívidas das duas empresas são de Curto Prazo. Contudo, o nível de endividamento da M & M DENDE chega a ser aproximadamente 10% superior ao da Coprodal. Em contrapartida, o endividamento a Longo Prazo da M & M DENDE é mínimo comparado ao da outra entidade. Pode-se concluir que o endividamento da M & M DENDE está acima do tido como referência, gerando um maior comprometimento dos recursos da empresa para com terceiros. Tomando o exemplo da Coprodal, a M & M DENDE poderia, quando necessário, explorar o endividamento a Longo Prazo, desde que o custo de aquisição desses financiamentos forem inferiores ao nível de retorno que eles possam trazer para a sociedade e seus acionistas.

9 – Aspectos positivos das Estratégias de Gestão adotadas pelos empresários.

A empresa M & M DENDE S/A, passou a apresentar uma sensível melhora do grau de solvabilidade da empresa em relação ao ano de 2000, isso ocorreu em virtude do aumento do investimento no ativo sobre as dívidas de curto prazo.

Essa atitude possibilitou uma reversão da situação vulnerável e indesejável a que estava submetida em 2000 (CCL negativo), pois essa iniciativa por parte dos gestores, fez com que a empresa apresentasse em 2001 um CCL positivo, amenizando os possíveis problemas que poderiam ocorrer em função das variações inesperadas do mercado.

Sendo assim, pode-se dizer que aumento dos investimentos feitos em estoque foi uma medida adotada para que a empresa conseguisse através do incremento de suas vendas, possibilitar uma folga de recursos para financiamento de sua atividade, bem como do pagamento de seus compromissos.

10 - Aspectos Negativos identificados na Administração dos negócios

Porém, a empresa na tentativa de melhorar a sua situação econômica- financeira, com o aumento dos investimentos em estoques, não levando em consideração outros fatores importantes, acabou por tornar a empresa, ainda mais dependente para com terceiros, posto que o seu produto

não teve uma boa rotação, ou seja, está demorando mais tempo do que o esperado para transformar-se em recurso disponível. Essa situação pode ter ocorrido por problemas de flutuações do preço do produto ou por retrações ocorridas no mercado, ou ainda, pela falta de sincronia entre os prazos de recebimento e pagamento.

Isso irá acarretar num aumento da participação dos estoques no ativo, em virtude das vendas não terem alcançado as expectativas planejadas, o que irá refletir na baixa capacidade de realização imediata do ativo.

Pode-se perceber com isso que a empresa M & M DENDE apresenta, uma sutil melhora na capacidade de pagamento, porém, isso não significa que a empresa estará pagando suas obrigações em dia, já que outras variáveis influenciam nesse processo como prazo, renovação das dívidas, ou seja, prazos de recebimento das duplicatas e pagamento de fornecedores, a qualidade do Ativo Circulante em termos de realização e etc.

Neste prisma a empresa apresenta uma boa capacidade de pagamento das suas obrigações de longo prazo, porém no que tange as de curto prazo a empresa poderá vir a ter dificuldade de solvabilidade, pois de acordo com a análise de rotação dos prazos de recebimento e pagamento, a empresa está apresentando um prazo de pagamento menor que a de recebimento, ou seja, a empresa está pagando primeiro as suas compras para depois receber as suas vendas, o que poderá deixar a sociedade vulnerável no que tange à sua liquidez.

Sendo assim, para evitar que a empresa se torne vulnerável, é viável que os gestores adotem uma modificação no perfil de suas dívidas de curto para longo prazo, para que a empresa consiga uma sincronia melhor entre os prazos de recebimento de suas vendas e o prazo de pagamento de suas compras, pois assim a empresa terá mais tempo para obter recursos para sanar essas dívidas, mas tendo o cuidado também de verificar se essa atitude não trará ainda mais ônus para a empresa em virtude dos elevados juros.

Outro fator de relevância é que a empresa deve manter um grau de imobilização de seu capital próprio o mínimo possível para que ela tenha possibilidades de financiar o seu empreendimento de forma mais autônoma, dependendo o mínimo possível de recursos de terceiros.

Assim, a empresa deverá adotar como medidas que visem um melhor giro do ativo, para que este consiga gerar os recursos necessários para que a empresa obtenha uma melhor capacidade de solvabilidade.

No que tange a taxa de retorno sobre investimentos, a empresa não apresentou melhoras em função da diminuição da margem, para que a empresa consiga alcançar um melhor poder de ganho, ou seja, que o seu lucro seja compatível com os investimentos despendidos pelos empresários.

Outro fator que também contribuiu para a redução da margem de ganho da empresa foi o aumento das despesas operacionais e não operacionais, enquanto que o volume de vendas, apesar do seu aumento, não acompanhou de forma sincronizada a elevação dessas despesas podendo debilitar a entidade no que tange a viabilidade do negócio, pois se não fossem esses fatores impeditivos a empresa estaria apresentando um melhor desempenho econômico.

Portanto, para que a empresa não venha a ter problemas futuros, torna-se necessário que a os empresários tomem as medidas cabíveis para evitar com que a má administração dessas despesas implique na queda na rentabilidade, tornando inviável o negócio.

Assim, por ser um dos objetivos da administração financeira, a obtenção do maior ganho de capital possível em relação ao capital médio utilizado nos negócios, o empresário deverá estar atento as variáveis que interferem na rentabilidade, ou seja, a margem de ganho e rotação de capital, devendo buscar permanentemente a melhoria dessas variáveis, visando sempre que possível, um melhor poder de ganho.

No caso da empresa em análise, a variável que contribuiu para uma menor rentabilidade, foi a margem. Isso demonstra que a empresa deverá adotar medidas que visem melhorar a margem e manter uma boa retorno ou rotação de capital .

CONCLUSÃO

Após a análise acerca das demonstrações financeiras da M & M DENDE, sugerimos que esta adote algumas medidas a fim de possibilitar a melhora da sua situação econômico-financeira:

- O retardamento do pagamento aos fornecedores, sem comprometer o conceito creditício que a empresa possui junto aos mesmos.

Este procedimento é pouco ético, mas “administrar atrasos” constitui uma prática difundida que permite “esticar” as disponibilidades. Assim, para não prejudicar sua ficha cadastral junto a esses fornecedores, as empresas pagam ora em dia, ora com atraso.

- O aceleração do recebimento de duplicatas, sem afetar os clientes por excesso de rigor na cobrança. Desde que sejam economicamente justificáveis, os descontos financeiros oferecidos para estimular a antecipação de pagamento facilitarão para alcançar os objetivos dessa estratégia.
- Elevação do giro ou renovação dos estoques para que a empresa consiga converter estes estoques em espécie mais rapidamente, possibilitando com isso uma melhora na capacidade de pagamento da empresa e de retorno sobre os elevados investimentos.
- Evitar a imobilização de recursos próprios a fim de gerar um Capital de Giro Próprio Positivo, dimensionando seu parque industrial dentro de uma necessidade operacional.
- Para que a empresa em análise tenha um melhor êxito econômico, deverá também melhorar a margem através da redução das despesas.
- A rotação de capital poderá melhorar eliminando-se recursos ociosos porventura existentes nos diversos componentes do Ativo, quais sejam: Trabalhar com o nível de disponibilidades o mínimo possível; evitar estoques obsoletos e trabalhando com estoques mínimos necessários; procurar evitar devedores incobráveis mantendo uma política de seleção de clientela de forma eficiente.

No mais, se a empresa tomar as medidas saneadoras indicadas a sociedade terá uma boa perspectiva.

BIBLIOGRAFIA

MARION, José Carlos. *Contabilidade Empresarial*. 7. ed. São Paulo : Atlas, 1998.

MATARAZZO, Dante Carmine. *Análise Financeira de Balanços*. 4 . ed. São Paulo : Atlas, 1997.

Equipe de Professores da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da USP.
Contabilidade Introdutória. 9. ed. São Paulo : Atlas, 1998.

EXAME, Revista. *Melhores e Maiores*. Julho. Edição 2002.

MOREIRA, Héber Lavor. *Um estudo sobre desequilíbrio Econômico-Financeiro das Empresas*.

<http://www.peritocontador.com.br>

ANEXOS

BALANÇO PATRIMONIAL						
ATIVO	31/12/01	A/V	31/12/00	A/V	A/H	Nº Índices
CIRCULANTE	1.304.679,47	17,30	558.160,23	8,05	233,75	215,02
DISPONÍVEL	83.170,76	1,10	53.291,24	0,77	156,07	143,56
Caixa	492,43	0,01	3.188,94	0,05	15,44	14,20
Banco C/ Movimento	59.828,28	0,79	15.749,65	0,23	379,87	349,43
Aplicações Financeiras	22.850,05	0,30	34.352,65	0,50	66,52	61,19
REALIZÁVEL A CURTO PRAZO	1.221.508,71	16,20	504.868,99	7,28	241,95	222,56
Duplicatas a Receber	562.690,58	7,46	264.776,11	3,82	212,52	195,49
Adiantamentos	2.588,49	0,03	2.630,00	0,04	98,42	90,54
Contas a Recuperar	31.823,49	0,42	30.599,13	0,44	104,00	95,67
Estoques	624.406,15	8,28	206.863,75	2,98	301,84	277,66
REALIZ. L/ PRAZO	242.765,80	3,22	242.765,80	3,50	100,00	91,99
Duplicatas a Receber	242.765,80	3,22	242.765,80	3,50	100,00	91,99

PERMANENTE	5.994.632,36	79,48	6.136.828,83	88,46	97,68	89,86
Imobilizado Fixo	3.476.266,17	46,09	3.476.266,17	50,11	100,00	91,99
Obra de Infraestrutura	19.400,04	0,26	19.400,04	0,28	100,00	91,99
Terrenos	3.100.250,00	41,11	3.100.250,00	44,69	100,00	91,99
Instalações	270.000,00	3,58	270.000,00	3,89	100,00	91,99
Edificações	86.616,13	1,15	86.616,13	1,25	100,00	91,99
Imobilizado em Curso	12.990,26	0,17	12.990,26	0,19	100,00	91,99
Construções em Andamento	12.990,26	0,17	12.990,26	0,19	100,00	91,99
Imobilizado Operacional	1.854.275,04	24,59	2.099.344,80	30,26	88,33	81,25
Máquinas e Equipamentos	1.268.507,18	16,82	1.311.507,18	18,90	96,72	88,97
Aparelhos e Equipamentos	252.318,78	3,35	241.524,06	3,48	104,47	96,10
Veículos	236.086,23	3,13	224.649,97	3,24	105,09	96,67
Móveis e Utensílios	24.165,36	0,32	23.663,59	0,34	102,12	93,94
Imóveis	298.000,00	3,95	298.000,00	4,30	100,00	91,99

(-) Deprec. Acumulada	(224.802,51)	(2,98)	0,00	0	0,00	0,00
Investimentos	19.604,70	0,26	19.095,70	0,28	102,67	94,44
Títulos da Dívida Pública	12.500,00	0,17	12.500,00	0,18	100,00	91,99
Ações da TELEMAR	6.595,70	0,09	6.595,70	0,10	100,00	91,99
Marcas, Direitos e Patentes	509,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00
Diferido	631.496,19	8,37	529.131,90	7,63	119,35	109,78
Estudos e Projetos	6.634,53	0,09	6.634,53	0,10	100,00	91,99
Organização e Reorganização	2.729,26	0,04	2.729,26	0,04	100,00	91,99
Gastos e Implantação	76.184,48	1,01	75.832,43	1,09	100,46	92,41
Gastos com Plantação	612.810,27	8,13	450.892,77	6,50	135,91	125,02
(-) Amort. Acumulada	(66.862,35)	(0,89)	(6.957,09)	(0,10)	961,07	884,06
TOTAL DO ATIVO	7.542.077,63	100	6.937.754,86	100	108,71	100,00
PASSIVO						

CIRCULANTE	1.246.150,11	16,52	843.108,44	12,15	147,80	135,96
Fornecedores	58.929,97	0,78	24.275,63	0,35	242,75	223,30
Impostos a Recolher	609.076,73	8,08	335.453,33	4,84	181,57	167,02
Encargos Sociais a Recolher	578.143,41	7,67	483.379,48	6,97	119,60	110,02
Adiantamento de Clientes	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00
EXIGÍVEL L/ PRAZO	515.542,07	6,84	515.542,07	7,43	100,00	91,99
F.N.O	515.542,07	6,84	515.542,07	7,43	100,00	91,99
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	5.780.385,45	76,64	5.579.104,35	80,42	103,61	95,31
Cap. Social Autorizado	450.000,00	5,97	450.000,00	6,49	100,00	91,99
Cap. Social a Subscrever	37.778,00	0,50	37.778,00	0,54	100,00	91,99
Cap. Social Integralizado	412.222,00	5,47	412.222,00	5,94	100,00	91,99
Reservas	5.166.882,35	68,51	4.953.371,63	71,40	104,31	95,95
Lucro Inflac. Não Realizado	9.347,42	0,12	9.347,42	0,13	100,00	91,99
Resultado C M Especial	1.755,36	0,02	1.755,36	0,03	100,00	91,99

Reserva de Reavaliação	4.715.410,58	62,52	4.715.410,58	67,97	100,00	91,99
Reserva de Lucro	440.368,99	5,84	226.858,27	3,27	194,12	178,56
Resultado do Período	201.281,10	2,67	213.510,72	3,08	94,27	86,72
TOTAL DO PASSIVO	7.542.077,63	100	6.937.754,86	100		

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO						
	2001	A/V	2000	A/V	A/H	Nº Índices
Receita Bruta de Vendas	4.652.293,81	121,04	4.301.978,03	119,71	108,14	101,11
(-)Deduções de Vendas	808.663,31	21,04	708.245,33	19,71	114,18	106,75
Receita Operacional Líquida	3.843.630,50	100	3.593.732,70	100	106,95	100
(-)Custos dos Produtos Vendidos	3.129.822,12	81,43	3.048.258,60	84,82	102,68	96,00

Resultado Operacional Bruto	713.808,38	18,57	545.474,10	15,18	130,86	122,35
(-)Despesas Operacionais	481.903,73	12,54	321.576,06	8,95	149,86	140,11
Resultado Operacional Líquido	231.904,65	6,03	223.898,04	6,23	103,58	96,84
(-)Despesas Não Operacionais	40.514,94	1,05	22.935,27	0,64	176,65	165,16
Receitas Não Operacionais	9.891,39	0,26	12.547,95	0,35	78,83	73,70
Resultado do Período	201.281,10	5,24	213.510,72	5,94	94,27	88,14

QUOCIENTES DE LIQUIDEZ ANO 2001				QUOCIENTES DE LIQUIDEZ ANO 2000			
LIQUIDEZ CORRENTE	AC	1.304.679,47	1,05	LIQUIDEZ CORRENTE	AC	558.160,23	0,66
	PC	1.246.150,11			PC	843.108,44	
LIQUIDEZ IMEDIATA	D	83.170,76	0,07	LIQUIDEZ IMEDIATA	D	53.291,24	0,06
	PC	1.246.150,11			PC	843.108,44	
LIQUIDEZ SECA	AC-EST	680.273,32	0,55	LIQUIDEZ SECA	AC-EST	351.296,48	0,42
	PC	1.246.150,11			PC	843.108,44	
LIQUIDEZ GERAL	AC+RLP	1.547.445,27	0,88	LIQUIDEZ GERAL	AC+RLP	800.926,03	0,59
	PC+ELP	1.761.692,18			PC+ELP	1.358.650,51	

QUOCIENTES DE ATIVIDADES

Rotação de Estoques 2001	=	CPV	3.129.822,12	=		=	7,53
		EM	415.634,95				
Rotação de Estoques 2000	=	CPV	3.048.258,60	=		=	22,34
		EM	136.456,88				
Rotação do Ativo 2001	=	VENDAS	3.843.630,50	=		=	0,53
		AT. MÉDIO	7.239.916,25				
Rotação do Ativo 2000	=	VENDAS	3.593.732,70	=		=	0,52
		AT. MÉDIO	6.857.002,91				
Prazo Médio de Recebimento 2001	=	Dupl. a Receber x 360	805.456,38	=		=	77,98
		Vendas Médias	3.718.681,60				
Prazo Médio de Recebimento 2000	=	Dupl. a Receber x 360	507.541,91	=		=	52,67
		Vendas Médias	3.469.181,88				

Prazo Médio de Pagamento 2001	=	Fornecedores	58.929,97	=	Compras Medias	3.547.364,52	=	5,98
Prazo Médio de Pagamento 2000	=	Fornecedores	24.275,63	=	Compras Medias	3.189.072,35	=	2,74

QUOCIENTES DE IMOBILIZAÇÃO								
IMOBILIZAÇÃO DO CAPITAL PRÓPRIO (2001)	=	AP	5.994.632,36	=	PL	5.780.385,45	=	1,04
IMOBILIZAÇÃO DO CAPITAL PRÓPRIO (2000)	=	AP	6.136.828,83	=	PL	5.579.104,35	=	1,10
IMOBILIZAÇÃO DO CAPITAL PRÓPRIO SUPLEMENTADO PELO PELP (2001)	=	AP	5.994.632,36	=	PL+PELP	6.295.927,52	=	0,95

IMOBILIZAÇÃO DO CAPITAL	AP	6.136.828,83		
PRÓPRIO SUPLEMENTADO PELO	=	_____	=	_____ = 1,01
PELP (2000)	PL+PELP	6.094.646,42		

Overtrading			
Indicador de preponderância do AP em Relação ao AT (2001)	Ativo Permanente x	100	= 79,48
		=	
	Ativo Total		
Indicador de preponderância do AP em Relação ao AT (2000)	Ativo Permanente x	100	= 88,46
		=	
	Ativo Total		
Indicador de preponderância do AC em Relação ao AT (2001)	Ativo Circulante x	100	= 17,30
		=	
	Ativo Total		
Indicador de preponderância do AC em Relação ao AT (2000)	Ativo Circulante x	100	= 8,05
		=	
	Ativo Total		
Indicador de preponderância de Capitais Próprios em Relação ao AT (2001)	Capitais Próprios x	100	= 76,64
		=	
	Ativo Total		

Indicador de preponderância de Capitais Próprios em Relação ao AT (2000)	$\frac{\text{Capitais Próprios} \times 100}{\text{Ativo Total}} =$	80,42
Capital de Giro Próprio (CGP) - 2001	$= \frac{\text{Patrimônio Líquido} - \text{Ativo Perm.}}{\text{Ativo Perm.}} =$	(214.246,91)
Capital de Giro Próprio (CGP) - 2000	$= \frac{\text{Patrimônio Líquido} - \text{Ativo Perm.}}{\text{Ativo Perm.}} =$	(557.724,48)
CGP (2001)	$= \frac{\text{PC} + \text{PELP} \times 100}{\text{AC}} =$	135
CGP (2000)	$= \frac{\text{PC} + \text{PELP} \times 100}{\text{AC}} =$	243
Indicador de preponderância dos Estoques em	$= \frac{\text{Estoques}}{\text{Ativo Total}} \times 100 =$	47,86

Relação ao AC (2001)		Ativo Circulante	
Indicador de preponderância dos Estoques em Relação ao AC (2000)	Estoques	x 100	
	= _____ =		37,06
		Ativo Circulante	
Indicador de preponderância do Faturamento a Receber em Relação ao AC (2001)	Dupl. A Receber	x	
	= $\frac{100}{\text{_____}}$ =		61,74
		Ativo Circulante	
Indicador de preponderância do Faturamento a Receber em Relação ao AC (2000)	Dupl. A Receber	x	
	= $\frac{100}{\text{_____}}$ =		90,93
		Ativo Circulante	
Indicador de preponderância dos Fornecedores a Pagar em Relação aos Estoques (2001)	Fornecedores	x	
	= $\frac{100}{\text{_____}}$ =		9,44
		Estoques	
Indicador de preponderância dos Fornecedores a Pagar em Relação aos Estoques (2000)	Fornecedores	x	
	= $\frac{100}{\text{_____}}$ =		11,74

		Estoques	
		Títulos Descontados x	
Indicador da parcela do Faturamento a Receber descontada (2001)	$\frac{100}{\text{Faturamento a Receber}}$		$\frac{\text{Não foram detectados Títulos Descontados}}{\text{Faturamento a Receber}}$
		Títulos Descontados x	
Indicador da parcela do Faturamento a Receber descontada (2001)	$\frac{100}{\text{Faturamento a Receber}}$		$\frac{\text{Não foram detectados Títulos Descontados}}{\text{Faturamento a Receber}}$
		Aumento de Capitais	403.041,67
Indicador do Endividamento em Relação às Vendas (2001)	$\frac{\text{Alheios de C/P}}{\text{Aumento das Vendas}}$		$\frac{403.041,67}{249.897,80} = 1,61$
		Aumento das Vendas	249.897,80
		Aumento de Capitais	(5.346,27)
Indicador do Endividamento em Relação às Vendas (2000)	$\frac{\text{Alheios de C/P}}{\text{Aumento das Vendas}}$		$\frac{(5.346,27)}{249.101,64} = -0,02$
		Aumento das Vendas	249.101,64
		Aumento do Estoques	417.542,40
Indicador de Volume dos Estoques em Relação ao Volume de Vendas (2001)	$\frac{\text{Aumento do Estoques}}{\text{Aumento do CMV}}$		$\frac{417.542,40}{81.563,52} = 5,12$
		Aumento do CMV	81.563,52

Indicador de Volume dos Estoques em Relação ao Volume de Vendas (2000)	Aumento do Estoques	140.813,75	
	<hr/>		= 0,76
	Aumento do CMV	184.700,78	
Indicador de Volume do Faturamento a Receber em Relação ao Volume de Vendas (2001)	Aumento do Faturamento a Receber	297.914,47	
	<hr/>		= 1,19
	Aumento das Vendas	249.897,80	
Indicador de Volume do Faturamento a Receber em Relação ao Volume de Vendas (2000)	Aumento do Faturamento a Receber	(248.159,10)	
	<hr/>		= -1,00
	Aumento das Vendas	249.101,64	
Indica a Preponderância das Vendas em Relação ao Capital de Giro Póprio (2001)	Vendas	3.843.630,50	-
	<hr/>		= 17,94
	Capital de Giro Próprio	(214.246,70)	
Indica a Preponderância das Vendas em Relação ao Capital de Giro Póprio (2000)	Vendas	3.593.732,70	
	<hr/>		= -6,44
	Capital de Giro Próprio	(557.724,48)	

