

UFPA-ICSA-FACICON – ANÁLISE DOS DEMONSTRATIVOS CONTÁBEIS



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
Instituto de Ciências Sociais Aplicadas



Faculdade de Ciências Contábeis

Disciplina: Análise das demonstrações contábeis

Professor: Héber Lavor Moreira

UFPA – ADC – T – LUIZ FLÁVIO E NATHÁLIA MORAES

SUMÁRIO

Tema: Análise das Demonstrações Contábeis

1. Introdução.....	4
2. Histórico	4
2.1 Sobre a empresa.....	4
2.2 Missão e Valores.....	4
2.2.1 Missão	4
2.2.2 Valores Corporativos	4
2.3 Clientes	5
2.4 Fornecedores	5
3. Estudo dos indicadores de liquidez.....	5
3.1 Quociente de Liquidez Comum Corrente	6
3.2 Quociente de Liquidez Seca (ACID TEST)	7
3.3 Quociente de Liquidez Imediata ou Instantânea	7
3.4 Quociente de liquidez Geral.....	8
4. Estudo dos indicadores de endividamento.....	8
4.1 Participação de capital de terceiros sobre recursos totais.....	9
4.2 Participação das dívidas de curto prazo sobre o endividamento total	9
4.3 Garantia de Capitais de Terceiros	10
5. Estudo dos Indicadores de Atividade	10
5.1 Prazo Médio de Pagamento	11
5.2 Prazo Médio de Recebimento.....	11
5.3 Quociente de Posicionamento Relativo	12
5.4 Rotatividade do Ativo.....	12
5.5 Rotatividade do Estoque.....	13
6. Estudo dos Indicadores de Rentabilidade	14
6.1 Retorno Sobre o Investimento	14

UFPA-ICSA-FACICON – ANÁLISE DOS DEMONSTRATIVOS CONTÁBEIS	3
6.2 Rentabilidade.....	15
6.3 Margem	16
6.4 Giro do Ativo.....	17
6.5 Ativo Médio.....	17
7. Estudo do Termômetro de Insolvência.....	18
8. Estudo dos Indicadores de Overtrading	19
8.1 Preponderância do ativo permanente em relação ao ativo total.....	20
8.2 Preponderância do ativo circulante em relação ao ativo total.	20
8.3 Preponderância do capital próprio em relação ao ativo total.....	20
8.4 Capital de giro próprio	20
8.5 Margem de lucro líquido proporcionado pelas vendas	20
8.6 Absorção do Ativo Circulante pelo Estoque	21
8.7 Estoques a pagar a Fornecedores.....	21
8.8 Suficiência do capital próprio no Desenvolvimento das Vendas.....	21
9. Estudo do EBITDA (EARNINGS BEFORE INTERESTS, TAXES, DEPRECIATION AND AMORTIZATION) – ou LAJIDA.....	21
10. Aspectos positivos identificados.....	22
11. Aspectos negativos identificados.....	23
12. Conclusão	23
13. Referências bibliográficas	23
Apêndice.....	24

1. Introdução

O presente trabalho tem por finalidade apresentar a relevância da análise das Demonstrações contábeis com direcionamento para gestão empresarial, tomada de decisões importantes para a continuidade dos negócios. Escolhemos como entidade empresarial a ser analisada a GERDAU S/A e apresentaremos Características e Valores da Mesma.

2. Histórico

2.1 Sobre a empresa

A Gerdau é líder no segmento de aços longos nas Américas e um dos maiores fornecedores de aços longos especiais do mundo. A empresa começou a traçar sua rota de expansão há mais de um século e hoje possui presença industrial em 14 países: Argentina, Brasil, Canadá, Chile, Colômbia, Espanha, Estados Unidos, Guatemala, Índia, México, Peru, República Dominicana, Uruguai e Venezuela.

No Brasil, possui operações em quase todos os Estados, que produzem aços longos comuns, especiais e planos. Seus produtos, comercializados nos cinco continentes, atendem os setores da construção civil, indústria e agropecuária. Eles estão presentes no dia a dia das pessoas nas mais diversas formas: integram a estrutura de residências, shopping centers, hospitais, pontes e hidrelétricas, fazem parte de torres de transmissão de energia e telefonia, são matéria-prima de peças de automóveis e participam do trabalho no campo.

2.2 Missão e Valores

2.2.1 Missão

O Grupo Gerdau é uma empresa com foco em siderurgia que busca satisfazer as necessidades dos clientes e criar valor para os acionistas, comprometida com a realização das pessoas e com o desenvolvimento sustentável da sociedade em geral.

2.2.2 Valores Corporativos

- Cliente satisfeito

- Segurança total no ambiente de trabalho
- Pessoas comprometidas e realizadas
- Qualidade em tudo que faz
- Empreendedorismo responsável
- Integridade

A Gerdau vem consolidando seus valores éticos em mais de um século de trabalho. Organizados em um código de diretrizes que rege as práticas da companhia, esses valores têm como base a integridade, a seriedade e a coerência.

2.3 Clientes

Com suas operações, a Gerdau atende mercados de 5 continentes. São principais clientes são as indústrias e as empresas ligadas a construção civil e a agropecuária. A empresa acredita que precisa compreender os negócios de seus clientes tão bem como seus próprios negócios. Por isso, trabalha para identificar as diferentes necessidades e desenvolver soluções inteligentes, também realiza pesquisas de satisfação, parcerias no aprimoramento de produtos e programas de relacionamento. Para melhorar e definir as prioridades de cada segmento do mercado.

2.4 Fornecedores

A Gerdau entende que seus fornecedores são fundamentais para que ela consiga alcançar metas, uma melhor qualidade e excelência. Por isso, ela seleciona e desenvolve cuidadosamente seus parceiros, e exigem que estes sigam práticas responsáveis em relação às pessoas e o meio ambiente. Por esta razão está sendo implementada uma solução de gerenciamento global do processo de compras e do relacionamento com os fornecedores, o chamado Gerdau Global Procurement, isso trará, entre outros benefícios, uma mudança no fluxo de informações entre a Gerdau e seus fornecedores no mundo todo, tornando a comunicação ainda mais fácil e rápido.

3. Estudo dos indicadores de liquidez

Com Base em uma análise específica voltada para o âmbito estático das entidades é possível deduzir se elas podem ou não arcar com suas obrigações.

Sobre essa questão é cabível uma Pergunta: Se nossa empresa fechasse as portas hoje teria capacidade de honrar com suas obrigações e eventuais comprometimentos? A resposta para essa pergunta está fundamentada em técnicas eficientes para o controle e gestão de empreendimentos. É permitido inferir duas possibilidades com relação a esta pergunta, uma delas é que a empresa consiga arcar com seus compromissos, em um primeiro momento podemos dizer que esta entidade encontra-se “saudável”, outra hipótese seria a de não conseguir honrar com suas dívidas, neste caso seria necessário analisar o grau de endividamento da empresa, quanto maior for este índice menor será a capacidade de suprir suas necessidades, analisar também se este capital é bom ou nocivo, pois existem duas maneiras de pensar: A primeira de que o capital alheio é visto como uma “âncora” que tende a afundar a entidade, por ter grande participação na mesma ou como diluição e/ou compartilhamento de risco, neste caso o empreendedor mensura os riscos sem medo do dinheiro, criando a possibilidade do mesmo remunerar tanto o capital de terceiros mais os juros dele provenientes quanto o retorno para seus esforços.

3.1 Quociente de Liquidez Comum Corrente

O quociente de Liquidez corrente relaciona quantos reais dispomos imediatamente disponíveis e conversíveis em curto prazo em dinheiro, com relação às dívidas de curto prazo. É um índice muito divulgado e freqüentemente considerado como o melhor indicador da situação de liquidez da empresa. É preciso considerar que no numerador estão incluídos itens diversos como: disponibilidades, estoques e outros. No denominador estão incluídas as dívidas e obrigações vencíveis em curto prazo. Neste caso, levando em consideração o exercício de 2009, obtivemos um quociente de 2,94, isto quer dizer que para cada real de exigibilidade em curto prazo estaríamos contrapondo 2,94 reais de recursos imediata ou imediatamente disponíveis para fazer frente a tais compromissos. A tabela abaixo demonstra a análise realizada:

Quociente de liquidez comum ou corrente			
QLC =	AC	=	2,94
	PC	=	

No ano posterior (2010), esse quociente diminuiu para 2,58, o que significa que neste ano houve uma menor disposição de recursos (disponível), em se comparando com o ano anterior, como bem expressa a tabela abaixo:

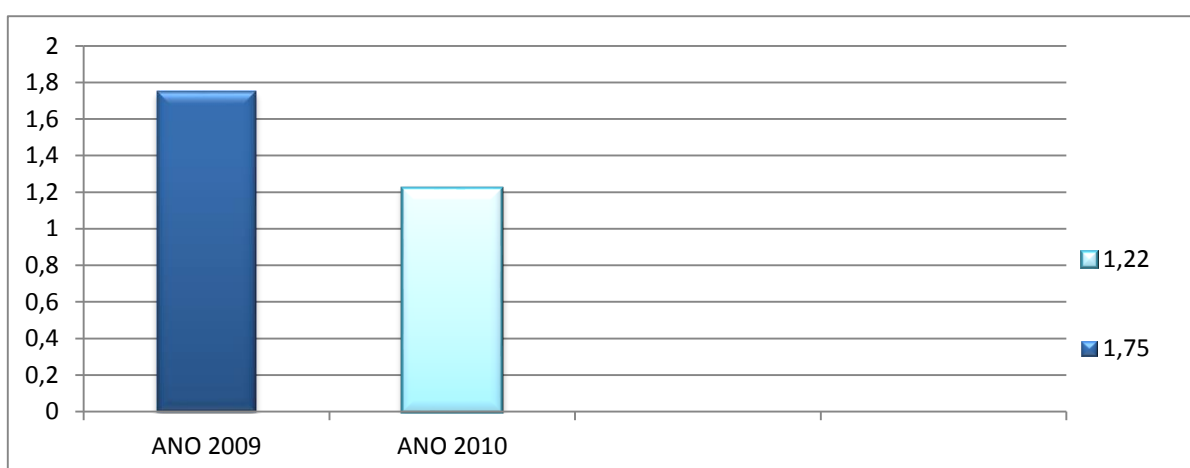
Quociente de liquidez comum ou corrente			
QLC =	AC	= $\frac{12.995.139}{5.040.983}$ =	2,58
	PC		

Vemos que para cada \$ 1,00 de obrigação, temos \$ 2,58 de real para quitá-la.

3.2 Quociente de Liquidez Seca (ACID TEST)

Outro quociente bastante importante é o quociente de liquidez seca, esta é uma variante muito adequada para se avaliar a situação de liquidez da empresa. Eliminando-se o estoque do numerador, estamos eliminando uma fonte de incerteza. Conforme análise realizada, verificamos que no ano de 2009, o índice de liquidez seca foi de 1,75, comparado a 2010, onde o índice foi de 1,22, verificou-se um decréscimo em relação ao ano anterior.

Com esse teste conhecido pelos americanos como “Teste de Acidez” é possível reduzir o ativo que pode arcar com as obrigações, ou seja, o estoque é deduzido do ativo circulante. Vejamos o gráfico abaixo que expressa a comparação desses índices referente aos anos de 2009 e 2010:



3.3 Quociente de Liquidez Imediata ou Instantânea

O quociente de liquidez imediata serve para detectar como anda o estado financeiro da empresa no que se refere a liquidez de curto prazo do empreendimento, além disso representa o valor de quanto dispomos imediatamente

para saldar nossas dívidas de curto prazo. No numerador temos fundos imediatamente disponíveis, no denominador, dívidas que, embora de curto prazo, vencerão em 30, 60, 90, 180 e até 365 dias. Portanto, utilizando apenas o disponível em caixa e afins, garantiríamos em 2010 aproximadamente 21% dos recursos de terceiros enquanto que em 2009 este valor foi superior na importância de 43% , como visto nos quadros abaixo.

Quociente de Liquidez Imediata - ou Instantânea (2009)			
QLI =	DISP	=	= 0,43
	PC	=	
		$\frac{2.325.894}{5.357.394}$	

Quociente de Liquidez Imediata - ou Instantânea (2010)			
QLI =	DISP	=	= 0,21
	PC	=	
		$\frac{1.065.066}{5.040.983}$	

3.4 Quociente de liquidez Geral

Analisado em escala total, com dados de curto e longo prazo, temos a convicção de que a entidade garante quitar suas obrigações, no ano de 2010 essa capacidade era de 1,89 enquanto que em 2009 foi de 1,97.

Quadros comparativo:

Quociente de Liquidez Geral (2009)				
QLG =	AC +	NCIRC	=	= 1,97
	PC +	NCIRC	=	
			$\frac{15.748.774 + 33.820.455}{33.820.455 + 19.746.167}$	

Quociente de Liquidez Geral (2010)				
QLG =	AC +	NCIRC	=	= 1,89
	PC +	NCIRC	=	
			$\frac{12.995.139 + 30.059.108}{5.040.983 + 17.789.088}$	

4. Estudo dos indicadores de endividamento

Este indicador estático permite que possamos ter a dimensão do quanto do nosso patrimonial é composto por capital de terceiros, ou seja, procura retratar a posição relativa do capital próprio com relação ao capital de terceiros para sabermos se o grau de endividamento é prejudicial à entidade, descobrir se temos capacidade

de arcar com o que devemos. São de extrema importância pois indicam a relação de dependência da empresa com relação a esse capital (terceiros).

4.1 Participação de capital de terceiros sobre recursos totais

Com base neste indicador teremos a dimensão do quanto de nosso patrimônio e financiado por capital alheio a curto e longo prazo. Os dados de nosso balanço evidenciam que em 2009 a GERDAU S.A possuía um endividamento total de 50,64%.

Dados de 2009:

QUOC DE PART DOS CAPITAIS DE TERCEIROS SOBRE RECURSOS TOTAIS				
QPC3os	=	PC + EX L/P	X 100	=
s/RT		PASSIVO TOTAL		
				=
				50,64%

Um pouco mais da metade do seu ativo total financiado por recursos de terceiros, ou seja, 50,64% de seus recursos totais originam-se de capitais de terceiros ou 50,64% do seu ativo é financiado pro capital de terceiros.

QUOC DE PART DOS CAPITAIS DE TERCEIROS SOBRE RECURSOS TOTAIS				
QPC3os	=	PC + EX L/P	X 100	=
s/RT		PASSIVO TOTAL		
				=
				53,03%

No ano posterior (2010), este índice subiu chegando a 53,03%, ou seja, 53,03% de seus recursos totais originam-se de capitais de terceiros ou 53,03% do seu ativo é financiado pro capital de terceiros.

Analisando esses valores podemos inferir que a empresa tem um grau de endividamento equilibrado não estando saudável, mas também não estando em condições deploráveis.

4.2 Participação das dívidas de curto prazo sobre o endividamento total

Este indicador permite que saibamos quanto temos de dívida a curto prazo a serem quitadas, em 2009 tivemos 21,34%.

QUOC DE PART DAS DÍVIDAS DE CURTO PRAZO SOBRE ENDIVIDAMENTO TOTAL					
QPDiv C/P s/	=	PC	X 100 =	5.357.394	X 100 =
END. TOTAL		PC + EX. L/P		25.103.561	21,34

Em 2010 nossas obrigações a Curto prazo foram de 22,08%, um pouco a mais do que em 2009.

QUOC DE PART DAS DÍVIDAS DE CURTO PRAZO SOBRE ENDIVIDAMENTO TOTAL					
QPDiv C/P s/	=	PC	X 100 =	5.040.983	X 100 =
END. TOTAL		PC + EX. L/P		22.830.071	22,08

4.3 Garantia de Capitais de Terceiros

A garantia que a GERDAU S.A possui para com suas obrigações é evidenciada através deste indicador, no ano de 2009 este valor foi de 97,46%.

GARANTIAS DE CAPITAIS DE TERCEIROS					
GC3os	=	PL	X 100 =	24.465.668	X 100 =
		CA		25.103.561	97,46

No ano seguinte este indicador revelou uma diminuição estando em 88,59%.

GARANTIAS DE CAPITAIS DE TERCEIROS					
GC3os	=	PL	X 100 =	20.224.176	X 100 =
		CA		22.830.071	88,59

5. Estudo dos Indicadores de Atividade

Estes quocientes representam a velocidade com que elementos patrimoniais de relevo se renovam durante determinado período de tempo. Por sua natureza, têm normalmente seus resultados apresentados em dias, meses ou períodos maiores, fracionários de um ano. A importância de tais quocientes consiste em expressar relacionamentos dinâmicos, daí a denominação de quocientes de atividade (rotatividade) que acabam, direta ou indiretamente, influenciando bastante na posição de

liquidez e rentabilidade. Normalmente tais quocientes envolvem itens do demonstrativo de posição (balanço) e do demonstrativo de resultados, simultaneamente.

5.1 Prazo Médio de Pagamento

Se uma empresa demora muito mais para receber suas vendas a prazo do que para pagar suas compras a prazo, irá necessitar de mais capital de giro adicional, para sustentar suas vendas, criando-se um círculo vicioso difícil de romper, uma das alternativas é trabalhar para aumentar a margem de lucro sobre as vendas. Vejamos abaixo como ocorreu média do pagamento da empresa Gerdau nos últimos anos.

PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO – PMP (2009)								
PMP	=	$\frac{\text{FORNEC}}{\text{COMPRAS}}$	=	$\frac{1.895.740,77}{24.800.060}$	=	$\frac{1.895.740,77}{68.889,06}$	=	27,52
				360		360		
PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO – PMP (2010)								
PMP	=	$\frac{\text{FORNEC}}{\text{COMPRAS}}$	=	$\frac{1.790.050,44}{25.542.992}$	=	$\frac{1.790.050,44}{70.952,76}$	=	25,23
				360		360		

A partir destes dados, percebemos que o prazo médio de pagamento do ano de 2009 foi maior que o ano de 2010, ou seja, a empresa demorou mais tempo para pagar suas dívidas á prazo em relação ao ano posterior..

5.2 Prazo Médio de Recebimento

Este quociente indica quantos dias, semanas ou meses a empresa deverá esperar, em média, antes de receber suas vendas a prazo. Abaixo, as duas tabelas referentes os dois últimos anos:

PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO – PMR (2009)								
PMR	=	$\frac{\text{CR}}{\text{VENDAS}}$	=	$\frac{2.874.878,15}{29.508.119,34}$	=	$\frac{2.874.878,15}{81.967,00}$	=	35,07
				360		360		

PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO – PMR (2010)					
PMR	=	CR	3.165.008,50	=	3.165.008,50
		VENDAS	31.512.503,19		87.534,73
		360	360		36,16

Percebemos então, que no ano de 2009, a empresa demorou, em média, cerca de 35 dias para receber suas vendas à prazo, enquanto que em 2010 ela demorou 36 dias, ou seja não houve muita diferença de um ano para o outro.

5.3 Quociente de Posicionamento Relativo

Neste quociente, o ideal seria que a empresa tivesse um índice ao redor de um, ou igual a um, assim a mesma teria uma posição neutra, pois a disparidade deste quociente irá influenciar nos resultados referentes à liquidez. Abaixo, as duas tabelas comparativas referente aos dois últimos anos.

QUOCIENTE DE POSICIONAMENTO RELATIVO – QPR (2009)					
QPR	=	PMR	35,07	=	1,27
		PMP	27,52		

QUOCIENTE DE POSICIONAMENTO RELATIVO – QPR (2010)					
QPR	=	PMR	36,16	=	1,43
		PMP	25,23		

Nota-se aí, que o prazo médio de recebimento é maior que o prazo médio de pagamento, o que de certa forma não é satisfatório para a empresa, pois, se a mesma diminuísse o prazo médio de recebimentos em relação ao prazo médio de pagamentos, estaríamos propiciando assim condições mais tranquilas para obter posicionamentos estáticos de liquidez mais adequados.

5.4 Rotatividade do Ativo

Este quociente expressa quantas vezes o ativo girou, ou se renovou pelas vendas. Quanto maior o giro do ativo pelas vendas, maiores as chances de cobrir as despesas com uma boa margem de lucro.

ROTAÇÃO DE ATIVO (2009)				Meses	Dias
				12	360
RA	=	$\frac{\text{VENDA}}{\text{AM}}$	=	0,60	
		$\frac{29.508.119,34}{49.569.228,73}$		20,16	604

20 X 30 =	600 dias
30 X 16%	
=	4,8 dias
	604 dias

A tabela acima o giro do ativo em determinado período, no caso, significa dizer que o ativo terá sido recuperado pelas vendas ao terminar 20 meses do ano.

ROTAÇÃO DE ATIVO (2010)				Meses	Dias
				12	360
RA	=	$\frac{\text{VENDA}}{\text{AM}}$	=	0,68	
		$\frac{31.512.503,1}{46.311.737,7}$		17,64	529,067

17 X 30 =	510 dias
30 X 64%	19,2
=	dias
	529 dias

Já com base no ano de 2010, essa diferença de giro diminui, pois o ativo terá sido recuperado pelas vendas ao terminar 17 meses, o que no caso equivale a 529 dias.

5.5 Rotatividade do Estoque

Este quociente procura representar quantas vezes se renovou o estoque por causa das vendas.

ROTATIVIDADE DO ESTOQUE (2009)				Meses	Dias			
				12	360			
RE	=	$\frac{\text{CPV}}{\text{EM}}$	=	$\frac{-24.800.059,96}{6394814,351}$	=	3,88	3,09	92

3 X 30 =	90 dias
30 X 9%	
=	2,7 dias
	92 dias

A tabela demonstra que no ano de 2009, o quociente de rotação foi de 3,8 vezes, durante o período considerado. Isto significa que o estoque demora, em média, três meses (ou 92 dias) para ser vendido.

ROTATIVIDADE DO ESTOQUE (2010)				Meses	Dias			
				12	360			
RE	=	$\frac{\text{CPV}}{\text{EM}}$	=	$\frac{-25.971.795,21}{6609215,467}$	=	3,93	3,05	91

3 X 30 =	90 dias
30 X 5%	
=	1,5 dias
	91 dias

Já no ano de 2010, vemos que o quociente de rotação foi de 3,9 vezes, durante o período considerado. Isto significa que o estoque demora, em média, três meses (ou 91 dias) para ser vendido.

6. Estudo dos Indicadores de Rentabilidade

6.1 Retorno Sobre o Investimento

Nesta tabela, percebemos que o giro sobre o investimento, no ano de 2009, correspondeu a uma taxa de 2,25%, o que nos permite sabermos o retorno dos

recursos investidos no ativo, pois o retorno sobre o investimento nada mais é, do que o poder de ganho da empresa.

RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO – RI (2009)						
RI	=	$\frac{LL}{VL}$	*	$\frac{VL}{AM}$	* 100 =	X%
RI	=	$\frac{1.116.845,75}{29.508.119,34}$	*	$\frac{29.508.119,34}{49.569.228,73}$	* 100 =	2,25%

Já no ano de 2010, percebemos que o giro sobre o investimento correspondeu a uma taxa de 5,33%, o que nos permite sabermos o retorno dos recursos investidos no ativo.

RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO – RI (2010)						
RI	=	$\frac{LL}{VL}$	*	$\frac{VL}{AM}$	* 100 =	X%
RI	=	$\frac{2.466.717,04}{31.512.503,19}$	*	$\frac{31.512.503,19}{46.311.737,76}$	* 100 =	5,33%

6.2 Rentabilidade

Corresponde ao retorno sobre os investimentos, como mostra as tabelas abaixo, no ano de 2009, a rentabilidade da empresa foi de 2%, inferior a 2010, onde a taxa de rentabilidade para 5%. Isso de certa forma foi um resultado positivo pois houve um acréscimo do retorno que fora investido.

RENTABILIDADE (2009)						
R	=	M	*	GA	=	X%
R	=	3,78%	*	0,60	=	2%

RENTABILIDADE (2010)					
R	=	M	*	GA	= X%
R	=	7,83%	*	0,68	= 5%

É importante ressaltar que as empresas que mais na margem, normalmente ganham nos preços, as empresas que ganham mais no giro, visam quantidade. A rentabilidade da empresa é relacionada entre preço e quantidade, ou seja, entre margem (lucratividade) e giro (produtividade).

6.3 Margem

Este quociente compara o lucro com as vendas líquidas, de acordo com os cálculos realizados, notamos que a margem do lucro sobre as vendas, maior no ano de 2010, tendo como referência o ano de 2009, esta diferença é considerada significativa, pois reflete quase o dobro de lucro em relação ao ano anterior.

MARGEM (2009)					
M	=	$\frac{LL}{VL}$	*	100	= X%
M	=	$\frac{1.116.845,75}{29.508.119,34}$	*	100	= 4%

MARGEM (2010)					
M	=	$\frac{LL}{VL}$	*	100	= X%
M	=	$\frac{2.466.717,04}{31.512.503,19}$	*	100	= 7,83%

Obs: Quanto maior for esse quociente, maiores serão os lucros obtidos pela empresa.

6.4 Giro do Ativo

Revela quantas vezes a empresa vendeu seu ativo, pois o ativo significa investimentos realizados pela empresa a fim de obter receita, e por conseguinte, o lucro. Portanto, vemos que em 2010, a empresa teve um giro um pouco maior de seu ativo, comparado a 2009, o que significa dizer que ela teve maior rotatividade de seu ativo neste período, ou seja seu ativo se renovou mais vezes.

GIRO DO ATIVO – GA (2009)		
GA	$= \frac{VL}{AM} =$	Vz
GA	$= \frac{29.508.119,34}{49.569.228,73} =$	0,60

GIRO DO ATIVO – GA (2010)		
GA	$= \frac{VL}{AM} =$	Vz
GA	$= \frac{31.512.503,19}{46.311.737,76} =$	0,68

6.5 Ativo Médio

O ativo médio nos permite verificar como anda a média do ativo no período, para isto pegamos a composição do ativo no início e no final do exercício requerido, assim tiramos a média para ver como anda a situação do mesmo. Abaixo, as tabelas mostram o ativo médio de 2009 e 2010, vemos que em 2009, o ativo médio foi maior que em 2010.

ATIVO MÉDIO – AM (2009)		
AM	$= \frac{*AI + AF}{2} =$	X
AM	$= \frac{99.138.457}{2} =$	49.569.228,73

ATIVO MÉDIO - AM		
AM	$= \frac{AI + AF}{2} =$	X
AM	$= \frac{92.623.476}{2} =$	46.311.737,76

7. Estudo do Termômetro de Insolvência

O termômetro de insolvência ou modelo de Kanitz tem por finalidade apresentar um estudo da possibilidade de falência das empresas, baseado em dados estatísticos de alguns índices que são: Rentabilidade do patrimônio(RP), liquidez geral(LG), liquidez seca(LS), liquidez corrente(LC) e grau de endividamento(GE). Com base nesses dados foi criado o Termômetro de Insolvência que é traduzido pela fórmula $Y = (0,05.RP + 1,65.LG + 3,55.LS) - (1,06.LC + 0,33.GE)$, se a soma resultar em um valor entre 0 e 7 a empresa encontra-se em solvência, possui boas condições de se manter no mercado já se estiver entre 0 e -3 é necessário analisar com cautela os problemas da mesma e se estiver em último caso entre -3 e -7 é preciso fazer uma análise clínica de precisão cirúrgica para saber todos os detalhes que levaram a empresa a chegar a este ponto..

Analisando os dados da GERDAU S/A percebemos que a mesma encontra-se em situação de solvência nos dois anos consecutivos, em 2009 este índice foi de 3,93 em 2009 e de 3,47 em 2010, como mostra as evidências do termômetro de insolvência.

Termômetro de Insolvência - Stephen Chales Kanitz

X1	=	$\frac{1.116.845,75}{24.465.668,22}$	X	0,05	0,00	
X2	=	$\frac{15.748.773,83}{49.569.228,73} + \frac{19.746.166,96}{49.569.228,73}$	X		1,65	1,18
X3	=	$\frac{15.748.773,83}{5.357.393,55} - \frac{6.394.814,35}{5.357.393,55}$	X		3,55	6,20
X4	=	$\frac{15.748.773,83}{5.357.393,55}$	X	1,06	3,12	
X5	=	$\frac{25.103.560,51}{24.465.668,22}$	X	0,33	0,34	
FI	=	3,93				

Fator de Insolvência (FI) 2010

Termômetro de Insolvência - Stephen Chales Kanitz

X1	=	$\frac{2.466.717,04}{20.224.175,94}$	x	0,05	0,01	
X2	=	$\frac{12.995.138,59}{22.830.070,85} + \frac{17.789.087,63}{22.830.070,85}$	x		1,65	2,22
X3	=	$\frac{12.995.138,59}{5.040.983,22} - \frac{6.823.616,58}{5.040.983,22}$	x		3,55	4,35
X4	=	$\frac{12.995.138,59}{5.040.983,22}$	x	1,06	2,73	
X5	=	$\frac{22.830.070,85}{20.224.175,94}$	x	0,33	0,37	
FI	=	3,47				

8. Estudo dos Indicadores de Overtrading

O Overtrading, ou desequilíbrio econômico nos permite analisar a real situação econômica financeira da empresa perante os credores. A freqüente análise dos demonstrativos financeiros podem servir como medida preventiva por parte dos

gerenciadores, além de contribuir para que o empresário não seja atingido pelo desequilíbrio despercebidamente.

8.1 Preponderância do ativo permanente em relação ao ativo total

O ativo permanente ocupa uma parcela de ... em 2009 subindo para ... em 2010 isso significa que houve um pequeno acréscimo de imobilizado em relação ao ano anterior mais que não há motivos para alarme só cautela e precisão na hora da aquisição de novos permanentes para que não venham a sobrepor nossos ativos. Para nossa empresa é viável ter certos permanentes como o imobilizado uma vez que a produção é em larga escala como evidenciado no aumento de estoques de um ano para outro.

8.2 Preponderância do ativo circulante em relação ao ativo total.

O ativo circulante sobre o ativo total em 2009 foi de 31,77% e em 2010 foi reduzido para 30,18%.

8.3 Preponderância do capital próprio em relação ao ativo total.

Percebemos uma leve diminuição do capital próprio em relação ao ativo total de 2009 para 2010, na proporção de 49,36% para 46,97% isso reflete uma maior participação do capital de terceiros em nossa entidade.

8.4 Capital de giro próprio

O capital de giro próprio da GERDAU S/A encontra-se negativo nos dois anos analisados. Em 2009 foi de 5962757,00 e em 2010 aumentou para 6667629,00 isso significa que esse capital de giro é alheio. Para suprir nossas necessidades é necessário recorrer ao capital de terceiros mais tendo certeza de poder honrar compromissos.

8.5 Margem de lucro líquido proporcionado pelas vendas

Percebemos um aumento significativo de um ano para o outro, no primeiro ano tivemos uma margem de lucro de 3,78% e no segundo passou para 7,83% isso é reflexo de nossa maior rotatividade de estoque que conseqüentemente aumenta nossa rentabilidade.

8.6 Absorção do Ativo Circulante pelo Estoque

Não é prudente que se tenha um ativo circulante muito absorvido pelo estoque, mas observamos que houve um aumento dessa absorção nos ativos da GERDAU S/A de 2009 para 2010 na margem de 41% para 53%. Ainda Assim positivo pois os estoques tem aumentado mais sua rotatividade segue a mesma proporção.

8.7 Estoques a pagar a Fornecedores

Um fator positivo analisado com relação às obrigações em curto prazo foi que as obrigações com estoque diminuíram, passaram de 29,64 em 2009 para 26,23 em 2010. Isso significa diminuição de parte das obrigações de curto prazo.

8.8 Suficiência do capital próprio no Desenvolvimento das Vendas

Este indicador revela que nossas vendas podem ser desenvolvidas por capital alheio pode ser um indicio de Overtrading, em nosso caso este índice revela que o desenvolvimento das vendas por terceiros aumentou um pouco, mas nada alarmante.

9. Estudo do EBITDA (EARNINGS BEFORE INTERESTS, TAXES, DEPRECIATION AND AMORTIZATION) – ou LAJIDA.

O EBITDA é uma medida essencialmente operacional, desconsidera os efeitos dos resultados financeiros, assim revelando o potencial da empresa para a geração de caixa operacional, esse indicador não representa o caixa, mas a capacidade que a empresa tem para a formação de resultado operacional, isto porque o cálculo está baseado nas demonstrações de resultado, que é formado sobre o princípio da ótica da competência. Abaixo segue as EBITDA dos últimos anos.

EBITDA (LAJIDA)	
ANO 2009	
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	29.508.119
Custo das vendas	<u>-24.800.060</u>
LUCRO BRUTO	4.708.059
Despesas com vendas	-477.657
Despesas gerais e administrativas	-1.906.232
Reversão (Perdas) pela não recuperabilidade de ativos	-1.192.097
Custos de reestruturação	-167.561
Outras receitas operacionais	211.423
Outras despesas operacionais	-113.196
Resultado da equivalência patrimonial	<u>-121.142</u>
EBITDA (Lucro antes dos resultados financeiros e dos impostos)	941.597

EBITDA (LAJIDA)	
ANO 2010	
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	31.512.503
Custo das vendas	<u>-25.971.795</u>
LUCRO BRUTO	5.540.708
Despesas com vendas	-553.643
Despesas gerais e administrativas	-1.812.776
Reversão (Perdas) pela não recuperabilidade de ativos	337.624
Custos de reestruturação	0
Outras receitas operacionais	208.108
Outras despesas operacionais	-101.223
Resultado da equivalência patrimonial	<u>39.604</u>
EBITDA (Lucro antes dos resultados financeiros e dos impostos)	3.658.401

10. Aspectos positivos identificados

- Na análise de liquidez, percebemos que a empresa é capaz de quitar suas dívidas, ou seja, cumprir com as suas obrigações, embora esse valor tenha regredido de um ano para o outro.
- Na análise sobre a rentabilidade, vimos que a empresa possui um retorno de investimento satisfatório, além disso a margem de lucro é considerada positiva.

11. Aspectos negativos identificados

- Verificamos que o prazo médio de recebimento é maior do que o prazo médio de pagamento ocasionando assim uma demora na parte de recebíveis pela empresa, ou seja, a empresa demora mais para receber do que para pagar.

12. Conclusão

Após o estudo apresentado, verificamos como o analista tem a visão mais clara do quadro da situação econômico-financeira da empresa no que tange seus vários aspectos, tanto na área da rentabilidade, como endividamento, retorno dos investimentos, entre outros. Isso de certa forma nos permite evidenciar como anda a saúde da empresa, portanto a análise da empresa GERDAU S/A, foi considerada satisfatória, foram encontrados pontos positivos e negativos, mas nada que não possa ser conversível, isso foi constatado através da análise dos dados, análise essa que facilita a melhor gestão do empreendedor e auxilia na tomada de decisões.

13. Referências bibliográficas

www.estribogerdau.com.br/.../informações-financeiras-demonstrações-financeiras.

www.gerdau.com.br

www.gerdau.com.br/investidores

IUDÍCIBUS, Sérgio de. ANÁLISE DE BALANÇO. São Paulo, editora Atlas, 1989.

MATARAZZO, Dante. Administração Financeira. São Paulo, Editora Atlas, 1989.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. ANÁLISE DE BALANÇO. São Paulo, editora Atlas, 2010.

MOREIRA, Heber Lavor. Curso de Análise dos Demonstrativos Financeiros.

Apêndice

INDICADORES DE LIQUIDEZ

ANO 2009

Quociente de liquidez comum ou corrente

QLC	AC	=	$\frac{15.748.774}{5.357.394}$	=	2,94
=	PC				

Quociente de Liquidez Seca - ACID TEST

QLS	AC	-	ESTOQUES	=	$\frac{15.748.774 - 6.394.814}{5.357.394}$	=	1,75
=			PC				

Quociente de Liquidez Imediata - ou Instantanea

QLI	DISP	=	$\frac{2.325.894}{5.357.394}$	=	0,43
=	PC				

Quociente de Liquidez Geral

QLG	AC	+	NCIRC	=	$\frac{15.748.774 + 33.820.455}{33.820.455 + 19.746.167}$	=	1,97
=	PC	+	NCIRC				

INDICADORES DE LIQUIDEZ

ANO 2010

Quociente de liquidez comum ou corrente			
QLC =	AC	$= \frac{12.995.139}{5.040.983} =$	2,58
	PC		

Quociente de Liquidez Seca - ACID TEST			
QLS =	AC - ESTOQUES	$= \frac{12.995.139 - 6.823.617}{5.040.983} =$	1,22
	PC		

Quociente de Liquidez Imediata - ou Instantânea			
QLI =	DISP	$= \frac{1.065.066}{5.040.983} =$	0,21
	PC		

Quociente de Liquidez Geral			
QLG =	AC + ÑCIRC	$= \frac{12.995.139 + 30.059.108}{5.040.983 + 17.789.088} =$	1,89
	PC + ÑCIRC		

INDICADORES DE ENDIVIDAMENTO

ANO 2009

QUOC DE PART DOS CAPITAIS DE TERCEIROS SOBRE RECURSOS TOTAIS			
QPC3os	PC + EX L/P	$= \frac{25.103.561}{49.569.229} \times 100 =$	50,64
s/RT	PASSIVO TOTAL		

QUOC DE PART DAS DIVIDAS DE CURTO PRAZO SOBRE ENDIVIDAMENTO TOTAL										
QPDiv C/P s/	=	PC	X	100	=	5.357.394	X	100	=	21,34
END. TOTAL		PC + EX. L/P				25.103.561				

GARANTIAS DE CAPITAIS DE TERCEIROS										
GC3os	=	PL	X	100	=	24.465.668	X	100	=	97,46
		CA				25.103.561				

IMOBILIZAÇÃO DO CAPITAL PRÓPRIO										
ICP	=	AP	X	100	=	18.602.200	X	100	=	76,03
		PL				24.465.668				

IMOBILIZAÇÃO DO CAPITAL PRÓPRIO SUPLEMENTADOS PELOS CAPITAIS DE TERCEIROS										
ICP+DLP	=	AP	X	100	=	6.394.814	X	100	=	14,46
		PL+PELP				44.211.835				

LÍQUIDEZ GERAL										
LG	=	AC+ARLP	X	100	=	49.569.229	X	100	=	126,52
		PC+PELP				39.177.848				

CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO				
CCL	=	AC-PC	=	10.391.380

LIQUIDEZ INSTANTÂNEA OU ABSOLUTA										
LI	=	D	X	100	=	2.325.894	X	100	=	43,41
		PC				5.357.394				

LIQUIDEZ SECA								
LS	=	D+VRCP	X	100	=	5.200.772	=	0,97
		PC				5.357.394		

LIQUIDEZ CORRENTE									
LC	=	$\frac{AC}{PC}$	X	100	=	$\frac{15.748.774}{5.357.394}$	X	=	2,94

INDICADORES DE ENDIVIDAMENTO

ANO 2010

QUOC DE PART DOS CAPITAIS DE TERCEIROS SOBRE RECURSOS TOTAIS										
QPC3os s/RT	=	$\frac{PC + EX L/P}{PASSIVO TOTAL}$	X	100	=	$\frac{22.830.071}{43.054.247}$	X	$\frac{10}{0}$	=	53,03

QUOC DE PART DAS DIVIDAS DE CURTO PRAZO SOBRE ENDIVIDAMENTO TOTAL										
QPDiv C/P s/ END. TOTAL	=	$\frac{PC}{PC + EX. L/P}$	X	100	=	$\frac{5.040.983}{22.830.071}$	X	$\frac{10}{0}$	=	22,08

GARANTIAS DE CAPITAIS DE TERCEIROS										
GC3os	=	$\frac{PL}{CA}$	X	100	=	$\frac{20.224.176}{22.830.071}$	X	$\frac{10}{0}$	=	88,59

IMOBILIZAÇÃO DO CAPITAL PRÓPRIO										
ICP	=	$\frac{AP}{PL}$	X	100	=	$\frac{6.823.617}{20.224.176}$	X	$\frac{10}{0}$	=	33,74

IMOBILIZAÇÃO DO CAPITAL PRÓPRIO SUPLEMENTADOS PELOS CAPITAIS DE TERCEIROS										
ICP+DLP	=	$\frac{AP}{PL+PELP}$	X	100	=	$\frac{6.823.617}{38.013.264}$	X	$\frac{10}{0}$	=	17,95

LÍQUIDEZ GERAL										
LG	=	$\frac{AC+ARLP}{PC+PELP}$	X	100	=	$\frac{43.054.247}{22.830.071}$	X	$\frac{100}{0}$	=	188,59

CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO			
CCL	=	AC-PC	= 7.954.155

LIQUIDEZ INSTANTÂNEA OU ABSOLUTA										
LI	=	$\frac{D}{PC}$	X	100	=	$\frac{1.065.066}{5.040.983}$	X	$\frac{100}{0}$	=	21,13

LIQUIDEZ SECA								
LS	=	$\frac{D+VRCP}{PC}$	X	100	=	$\frac{4.230.074}{5.040.983}$	=	0,84

LIQUIDEZ CORRENTE									
LC	=	$\frac{AC}{PC}$	X	100	=	$\frac{12.995.139}{5.040.983}$	X	=	2,58

INDICADORES DE ATIVIDADE

Ano 2009

PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO - PMP								
PMP	=	$\frac{\text{FORNEC}}{\text{COMPRAS}}$	=	$\frac{1.895.740,77}{24.800.060}$	=	$\frac{1.895.740,77}{68.889,06}$	=	27,52
		360		360				

PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO - PMR								
PMR	=	$\frac{CR}{\text{VENDAS}}$	=	$\frac{2.874.878,15}{29.508.119,34}$	=	$\frac{2.874.878,15}{81.967,00}$	=	35,07
		360		360				

QUOCIENTE DE POSICIONAMENTO RELATIVO - QPR			
QPR	=	$\frac{\text{PMR}}{\text{PMP}}$	=
		$\frac{35,07}{27,52}$	=
			1,27

ROTAÇÃO DE ATIVO				Meses	Dias
				12	360
RA	=	$\frac{\text{VENDA}}{\text{AM}}$	=		
		$\frac{29.508.119,34}{49.569.228,73}$	=	20,16	604,7461764
			0,60		

20 X 30 =	600 dias
30 X 16% =	4,8 dias
	604 dias

ROTATIVIDADE DO ESTOQUE				Meses	Dias
				12	360
RE	=	$\frac{\text{CPV}}{\text{EM}}$	=		
		$\frac{-24.800.059,96}{6394814,351}$	=	3,09	92,78350515
			3,88		

3 X 30 =	90 dias
30 X 9% =	2,7 dias
	92 dias

ESTOQUE MÉDIO			
EM	=	$\frac{\text{Ei} + \text{Ef}}{2}$	=
		$\frac{12.789.629}{2}$	=
			6394814,351

COMPRAS			
C	=	$\frac{\text{CMV} + \text{Ef} - \text{Ei}}{2}$	=
		$\frac{24.800.060 + 6.394.814 - 6.394.814}{2}$	=
			-24.800.060

INDICADORES DE ATIVIDADE

Ano 2010

PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO - PMP						
PMP	=	$\frac{\text{FORNEC}}{\text{COMPRAS}}$	=	$\frac{1.790.050,44}{25.542.992}$	=	25,23
				$\frac{1.790.050,44}{70.952,76}$	=	
		$\frac{\quad}{360}$		$\frac{\quad}{360}$		

PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO - PMR						
PMR	=	$\frac{\text{CR}}{\text{VENDAS}}$	=	$\frac{3.165.008,50}{31.512.503,19}$	=	36,16
				$\frac{3.165.008,50}{87.534,73}$	=	
		$\frac{\quad}{360}$		$\frac{\quad}{360}$		

QUOCIENTE DE POSICIONAMENTO RELATIVO - QPR				
QPR	=	$\frac{\text{PMR}}{\text{PMP}}$	=	1,43
		$\frac{36,16}{25,23}$		

ROTAÇÃO DE ATIVO				Meses	Dias
				12	360
RA	=	$\frac{\text{VENDA}}{\text{AM}}$	=	0,68	529,067
				17,64	
		$\frac{31.512.503,19}{46.311.737,76}$			

17 X 30 =	510 dias
30 X 64% =	19,2 dias
	529 dias

ROTATIVIDADE DO ESTOQUE				Meses	Dias
				12	360
RE	=	$\frac{\text{CPV}}{\text{EM}}$	=	3,93	91,603053
				3,05	
		$\frac{-25.971.795,21}{6609215,467}$			

3 X 30 =	90 dias
30 X 5% =	1,5 dias
	91 dias

ESTOQUE MÉDIO				
EM	=	$\frac{EI + EF}{2}$	=	$\frac{13.218.431}{2} = 6609215,467$

COMPRAS				
C	=	$\frac{CMV + Ef - Ei}{2}$	=	$\frac{25.971.795 + 6.823.617 - 6.394.814}{2} = 25.542.992$

INDICADORES DE RENTABILIDADE

ANO 2009

RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO - RI				
RI	=	$\frac{LL}{VL} * \frac{VL}{AM} * 100$	=	X%
RI	=	$\frac{1.116.845,75}{29.508.119,34} * \frac{29.508.119,34}{49.569.228,73} * 100$	=	2,25%

RENTABILIDADE				
R	=	M * GA	=	X%
R	=	3,78% * 0,60	=	2%

MARGEM						
M	=	$\frac{LL}{VL}$	*	100	=	X%
M	=	$\frac{1.116.845,75}{29.508.119,34}$	*	100	=	4%

GIRO DO ATIVO - GA				
GA	=	$\frac{VL}{AM}$	=	Vz
GA	=	$\frac{29.508.119,34}{49.569.228,73}$	=	0,60

ATIVO MÉDIO - AM					
AM	=	$\frac{*AI + AF}{2}$	=	X	
AM	=	$\frac{99.138.457}{2}$	=	49.569.228,73	

*Foi considerada: Média do Ativo inicial 2009 = Ativo final 2009

INDICADORES DE RENTABILIDADE

ANO 2010

RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO - RI

$$RI = \frac{LL}{VL} * \frac{VL}{AM} * 100 = X\%$$

$$RI = \frac{2.466.717,04}{31.512.503,19} * \frac{31.512.503,19}{46.311.737,76} * 100 = 5,33\%$$

RENTABILIDADE

$$R = M * GA = X\%$$

$$R = * =$$

MARGEM

$$M = \frac{LL}{VL} * 100 = X\%$$

$$M = \frac{2.466.717,04}{31.512.503,19} * 100 = 7,83\%$$

GIRO DO ATIVO - GA

$$GA = \frac{VL}{AM} = Vz$$

$$GA = \frac{31.512.503,19}{46.311.737,76} = 0,68$$

ATIVO MÉDIO - AM				
AM	=	$\frac{AI + AF}{2}$	=	X
AM	=	$\frac{92.623.476}{2}$	=	46.311.737,76

Fator de Insolvência (FI)

Termomêtro de Insolvência - Stephen Chales Kanitz				
X1	=	$\frac{LL}{PL}$	X	0,05
X2	=	$\frac{AC + REAL L/P}{EXIG TOTAL}$	X	1,65
X3	=	$\frac{AC - ESTOQUE}{PC}$	X	3,55
X4	=	$\frac{AC}{PC}$	X	1,06
X5	=	$\frac{EXIG TOTAL}{PL}$	X	0,33
FI	=	$\frac{X1 + X2 + X3 + X4 + X5}{5}$		

Fator de Insolvência (FI) 2009				
---------------------------------------	--	--	--	--

Termômetro de Insolvência - Stephen Chales Kanitz				
--	--	--	--	--

X1	=	$\frac{1.116.845,75}{24.465.668,22}$	X	0,05	0,00
X2	=	$\frac{15.748.773,83}{49.569.228,73}$	+	$\frac{19.746.166,96}{49.569.228,73}$	X 1,65 1,18
X3	=	$\frac{15.748.773,83}{5.357.393,55}$	-	$\frac{6.394.814,35}{5.357.393,55}$	X 3,55 6,20
X4	=	$\frac{15.748.773,83}{5.357.393,55}$	X	1,06	3,12
X5	=	$\frac{25.103.560,51}{24.465.668,22}$	X	0,33	0,34
FI	=	10,84			

Fator de Insolvência (FI) 2010




Termômetro de Insolvência - Stephen Chales Kanitz

X1	=	$\frac{2.466.717,04}{20.224.175,94}$	x	0,05	0,01
X2	=	$\frac{12.995.138,59}{22.830.070,85}$	+	$\frac{17.789.087,63}{22.830.070,85}$	x 1,65 2,22
X3	=	$\frac{12.995.138,59}{5.040.983,22}$	-	$\frac{6.823.616,58}{5.040.983,22}$	x 3,55 4,35
X4	=	$\frac{12.995.138,59}{5.040.983,22}$	x	1,06	2,73
X5	=	$\frac{22.830.070,85}{20.224.175,94}$	x	0,33	0,37
FI	=	9,68			

INDICADORES DO OVERTRADING

ANO 2009

PREPONDERÂNCIA DO ATIVO PERMANENTE EM RELAÇÃO AO ATIVO TOTAL

<table border="1"> <tr> <td>ATIVO PERMANENTE</td> <td>X</td> <td rowspan="2"></td> <td>30.428.425,14</td> <td rowspan="2">X 100</td> <td rowspan="2">=</td> <td rowspan="2">61,39%</td> </tr> <tr> <td>ATIVO TOTAL</td> <td>100</td> <td>49.569.228,73</td> </tr> </table>	ATIVO PERMANENTE	X		30.428.425,14	X 100	=	61,39%	ATIVO TOTAL	100	49.569.228,73
ATIVO PERMANENTE	X			30.428.425,14				X 100	=	61,39%
ATIVO TOTAL	100		49.569.228,73							

PREPONDERÂNCIA DO ATIVO CIRCULANTE EM RELAÇÃO AO ATIVO TOTAL

ATIVO CIRCULANTE	X	→	15.748.773,83	X 100	=	31,77%
ATIVO TOTAL	100		49.569.228,73			

PREPONDERÂNCIA DO CAPITAL PRÓPRIO EM RELAÇÃO AO ATIVO TOTAL

CAPITAL PRÓPRIO	X	→	24.465.668,22	X 100	=	49,36%
ATIVO TOTAL	100		49.569.228,73			

CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO (CGP)

CGP	=	Patrimônio Líquido	-	Ativo permanente	=	X
------------	---	--------------------	---	------------------	---	---

CGP	=	24.465.668	-	30.428.425	=	-5.962.757
------------	---	------------	---	------------	---	------------

MARGEM DE LUCRO LÍQUIDO PROPORCIONADA PELAS VENDAS

LUCRO LÍQUIDO	X	→	1.116.845,75	X 100	=	3,78%
VENDAS	100		29.508.119,34			

ABSORÇÃO DO ATIVO CIRCULANTE PELO ESTOQUE

ESTOQUE	X	→	6.394.814,35	X 100	=	41%
ATIVO	100					

CIRCULANTE	15.748.773,83											
ESTOQUES À PAGAR AOS FORNECEDORES												
<table border="1"> <tr> <td>FORNECEDORES</td> <td>X</td> </tr> <tr> <td>S</td> <td>100</td> </tr> </table>	FORNECEDORES	X	S	100	<table border="1"> <tr> <td>1.895.740,77</td> <td>X 100</td> <td>= 29,64%</td> </tr> <tr> <td>6.394.814,35</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	1.895.740,77	X 100	= 29,64%	6.394.814,35			
FORNECEDORES	X											
S	100											
1.895.740,77	X 100	= 29,64%										
6.394.814,35												
ESTOQUES												
SUFICIÊNCIA DO CAPITAL PRÓPRIO NO DESENVOLVIMENTO DAS VENDAS												
VENDAS	29.508.119,34	= -4,948737528										
CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO	5.962.757,00											

INDICADORES DO OVERTRADING													
ANO 2010													
PREPONDERÂNCIA DO ATIVO PERMANENTE EM RELAÇÃO AO ATIVO TOTAL													
<table border="1"> <tr> <td>ATIVO PERMANENTE</td> <td>X</td> </tr> <tr> <td></td> <td>100</td> </tr> </table>	ATIVO PERMANENTE	X		100	<table border="1"> <tr> <td>26.891.805,01</td> <td>X 100</td> <td>= 62,46%</td> </tr> <tr> <td>43.054.246,79</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	26.891.805,01	X 100	= 62,46%	43.054.246,79				
ATIVO PERMANENTE	X												
	100												
26.891.805,01	X 100	= 62,46%											
43.054.246,79													
ATIVO TOTAL													
PREPONDERÂNCIA DO ATIVO CIRCULANTE EM RELAÇÃO AO ATIVO TOTAL													
<table border="1"> <tr> <td>ATIVO CIRCULANTE</td> <td>X</td> </tr> <tr> <td></td> <td>100</td> </tr> </table>	ATIVO CIRCULANTE	X		100	<table border="1"> <tr> <td>12.995.138,59</td> <td>X 100</td> <td>= 30,18%</td> </tr> </table>	12.995.138,59	X 100	= 30,18%					
ATIVO CIRCULANTE	X												
	100												
12.995.138,59	X 100	= 30,18%											

ATIVO TOTAL	43.054.246,79
-------------	---------------

PREPONDERÂNCIA DO CAPITAL PRÓPRIO EM RELAÇÃO AO ATIVO TOTAL

CAPITAL PRÓPRIO	X	20.224.175,94	X 100	= 46,97%
ATIVO TOTAL	100	43.054.246,79		

CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO (CGP)

CGP	=	Patrimônio Líquido	-	Ativo permanente	=	X
------------	---	--------------------	---	------------------	---	---

CGP	=	20.224.176	-	26.891.805,01	=	9
------------	---	------------	---	---------------	---	---

MARGEM DE LUCRO LÍQUIDO PROPORCIONADA PELAS VENDAS

LUCRO LÍQUIDO	X	2.466.717,04	X 100	= 7,83%
VENDAS	100	31.512.503,19		

ABSORÇÃO DO ATIVO CIRCULANTE PELO ESTOQUE

ESTOQUE	X	6.823.616,58	X 100	= 53%
ATIVO CIRCULANTE	100	12.995.138,59		

ESTOQUES À PAGAR AOS FORNECEDORES		
FORNECEDORES	X	100
ESTOQUES		
	1.790.050,44	X 100 = 26,23%
	6.823.616,58	

SUFICIÊNCIA DO CAPITAL PRÓPRIO NO DESENVOLVIMENTO DAS VENDAS		
VENDAS	31.512.503,19	-
CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO	-	= 4,726193
	6.667.629,00	3

NOTA SOBRE A COMPOSIÇÃO DO ATIVO PERMANENTE

ANO 2009

Investimentos avaliados por equivalência patrimonial	1.334.100
Outros investimentos	21.831
Ágios	9.366.465
Outros Intangíveis	1.103.828
Imobilizado	18.602.200
TOTAL DO ATIVO PERMANENTE	
(2009).....	30.428.425

ANO 2010

Investimentos avaliados por equivalência patrimonial	1.269.325
Outros investimentos	19.074
Ágios	8.189.099
Outros Intangíveis	1.181.295
Imobilizado	16.233.012
TOTAL DO ATIVO PERMANENTE	
(2010).....	26.891.805

EBITDA (LAJIDA)

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

ANO 2009

RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	29.508.119
Custo das vendas	<u>-24.800.060</u>
LUCRO BRUTO	4.708.059
Despesas com vendas	-477.657
Despesas gerais e administrativas	-1.906.232
Reversão (Perdas) pela não recuperabilidade de ativos	-1.192.097
Custos de reestruturação	-167.561
Outras receitas operacionais	211.423
Outras despesas operacionais	-113.196
Resultado da equivalência patrimonial	<u>-121.142</u>
EBITDA (Lucro antes dos resultados financeiros e dos impostos)	941.597

EBITDA (LAJIDA)	
DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	
ANO 2010	
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	31.512.503
Custo das vendas	<u>-25.971.795</u>
LUCRO BRUTO	5.540.708
Despesas com vendas	-553.643
Despesas gerais e administrativas	-1.812.776
Reversão (Perdas) pela não recuperabilidade de ativos	337.624
Custos de reestruturação	0
Outras receitas operacionais	208.108
Outras despesas operacionais	-101.223
Resultado da equivalência patrimonial	<u>39.604</u>
EBITDA (Lucro antes dos resultados financeiros e dos impostos)	3.658.401

