

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO
MÁRCIA INGRID FERREIRA NUNES
NATALIA MONTEIRO SUZUKI**

**ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS
EMPRESA: CECRISA S.A**

**UFPA
BELÉM-PARÁ
27/06/2007**

ÍNDICE:

- 1. RESUMO**
- 2. INTRODUÇÃO**
- 3. HISTORICO**
- 4. BALANÇO E DRE**
- 5. ÍNDICE DE LIQUIDEZ**
- 6. ÍNDICE DE ENDIVIDAMENTO**
- 7. ÍNDICES DE ATIVIDADES**
- 8. ÍNDICES DE RENTABILIDADE**
- 9. ÍNDICES DE INSOLVÊNCIA**

1. RESUMO

O estudo aqui apresentado tem por meta realizar uma análise a respeito das modificações ocorridas nas Demonstrações Contábeis da empresa Cecrisa Revestimentos Cerâmicos S/A, o qual utilizou como base os exercícios sociais de 2005 e 2006.

Primeiramente, fora realizado a atualização monetária dos dados através do coeficiente indexador do IGPDI, com a finalidade de poder visualizar o atual poder de compra da empresa.

De um ano a outro pôde-se, a partir desta análise, fazer considerações relevantes que possibilitaram destacar os pontos mais importantes da empresa, sua evolução, e como funcionaram suas atividades durante o referido período.

2. INTRODUÇÃO

A Análise de Demonstrativos Contábeis instituiu um relevante papel no contexto do trabalho exercido pelo contador. É voltada aos interesses dos usuários internos e externos, com o objetivo de extrair informações contidas nas demonstrações contábeis, as quais serão de grande valia para o processo de tomada de decisões.

O contador pode formular opiniões a respeito do funcionamento da empresa, correlacionando-as a parte com o todo, através de uma pesquisa aprofundada de seus demonstrativos, o que possibilita não só visualizar não só a sua real situação da empresa como também a detectar eventuais erros no processo de gestão, para que possam ser revertidos.

3. HISTÓRICO - CECRISA

O Grupo Cecrisa nasceu na década de 40, quando o empresário Diomício Freitas iniciou atividades no setor extrativo de carvão mineral, na bacia carbonífera de Santa Catarina. Em Criciúma-SC, na década de 60, iniciou as atividades que exerceriam então como alternativa empresarial da família Freitas. A unidade Industrial do Grupo Cecrisa foi a Cecrisa – Cerâmica Criciúma S.A., constituída em 08 de Junho de 1966, por iniciativa do empresário catarinense Manoel Dilor de Freitas, o filho de Diomício Freitas, onde produziram a primeira linha de azulejos em 11 de abril de 1971.

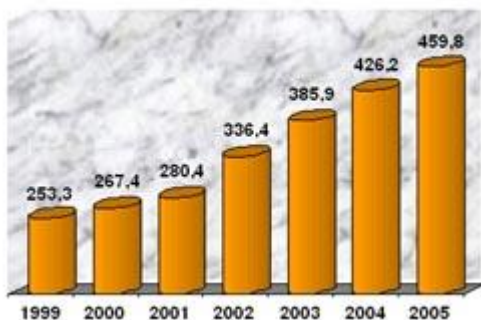
A Cecrisa foi pioneira nesse ramo e se mantém como uma empresa tradicional com grande prestígio até os dias de hoje. Foi responsável pelo lançamento do primeiro azulejo decorado no Brasil; além de ter sido a primeira a utilizar fornos elétricos, a produzir azulejos com a técnica monoporosa, a fabricar o porcellanato esmaltado, entre outras.

Cecrisa é empresa líder do mercado brasileiro de revestimentos cerâmicos, produzindo pisos, azulejos, peças especiais e porcelanatos. Seus produtos são exportados para mais de 50 países das Américas (Sul, Central e Norte). Atuando no mercado através das marcas CECRISA e PORTINARI.

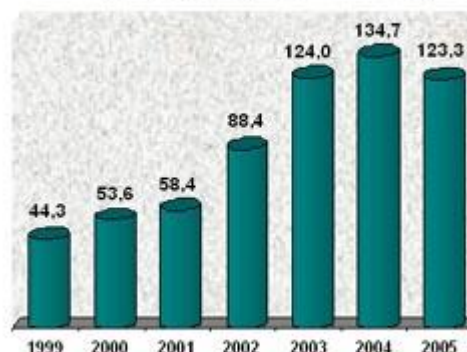
A empresa Cecrisa S/A apresentava as seguintes demonstrações, as quais serviram de base para a referida análise, aprofundada mais a frente:

INDICADORES CECRISA

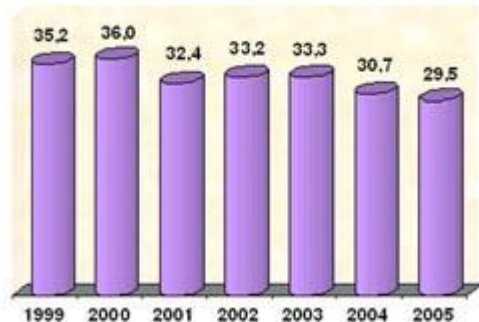
Faturamento Bruto (R\$ Milhões)



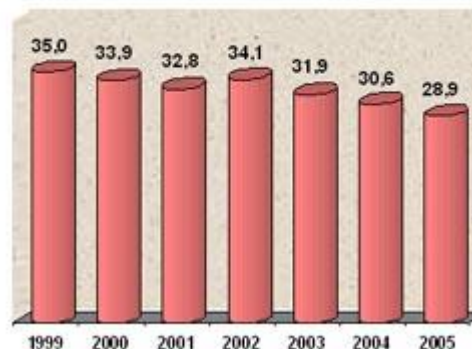
Exportações (R\$ Milhões)



Volume de Produção (Milhões M2)



Volume de Vendas (Milhões M2)



Cecrisa Revestimentos Cerâmicos S/A

<u>ATIVO</u>	2006	2005
CIRCULANTE		
Disponibilidades	3.080	2.483
Aplicações financeiras	68	36
Clientes	40.278	38.972
Estoques	39.685	40.461
Créditos de processos judiciais	31.360	31.340
Imóveis para venda	2.783	2.797
Impostos a recuperar	25.904	22.048
Outras contas a receber	5.524	4.396
Despesas antecipadas	2.460	1.657
	151.142	144.290
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO		
Títulos a receber	12.991	13.259
Imposto de renda e contribuição social diferidos	72.177	71.060
Partes relacionadas	82.436	80.654
Depósitos para recursos	443	448
Aplicações financeiras	141	83
Impostos a recuperar	539	541
	168.727	166.045
PERMANENTE		
Participações em controlada		
Outros investimentos	465	464
Imobilizado	403.171	406.282
Diferido	3.205	3.333
	406.841	410.079
TOTAL DO ATIVO	726.710	720.414
<u>PASSIVO</u>	2006	2005

CIRCULANTE

Fornecedores	46.685	48.873
Empréstimos e financiamentos	55.825	54.305
Antecipações de clientes	7.332	6.194
Salários a pagar e provisões	10.038	9.161
Impostos e contribuições a recolher	21.689	20.957
Outras contas a pagar	6.344	6.579
	147.913	146.069

EXIGÍVEL A LONGO PRAZO

Empréstimos e financiamentos	101.134	103.798
Impostos e contribuições a recolher	34.628	35.184
Provisões para contingências	40.402	39.041
Dividendos a pagar	17.445	17.445
Imposto de renda e contribuição social diferidos	114.100	112.170
Fornecedores	23.856	20.337
Antecipações de clientes	2.615	2.895
Outras contas a pagar	92	90
	334.272	330.960

Participações dos minoritários		1
--------------------------------	--	---

PATRIMÔNIO LÍQUIDO

Capital social	94.243	94.243
Reserva de reavaliação	130.694	132.332
Reservas de lucros	10.820	16.809
Lucros acumulados	8.768	8.768
	244.525	243.384

TOTAL DO PASSIVO	726.710	720.414
-------------------------	----------------	----------------

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DOS EXERCÍCIOS

(Em milhares de reais)

	2006	2005
RECEITA BRUTA DE VENDAS DE PROD. E SERV.	16.691	108.331
DEVOLUÇÕES E IMPOSTOS	(26.017)	(27.231)
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	90.674	81.100
CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS	(57.561)	(52.712)
LUCRO BRUTO	33.113	28.388
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS		
Comerciais	(16.624)	(16.807)
Gerais e administrativas	(4.576)	(4.792)
Honorários dos administradores	(835)	(858)
Outras receitas operacionais líquidas	3.952	7.032
	(18.083)	(15.425)
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO E DAS PARTICIPAÇÕES SOCIETÁRIAS	15.030	12.963
Receitas Financeiras	6.405	1.885
Despesas Financeiras	(19.032)	(20.549)
Resultado da equivalência patrimonial	(321)	(25)
	(12.627)	(18.664)
LUCRO (PREJUÍZO) OPERACIONAL	2.403	(5.701)
RESULTADO NÃO OPERACIONAL	(448)	(343)
RESULTADO DO EXERCÍCIO ANTES DOS IMPOSTOS, CONTRIBUIÇÕES E PARTICIPAÇÕES	1.955	(6.044)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(813)	4.294
Participação dos minoritários	(1)	
	(814)	4.294
LUCRO LÍQUIDO (PREJUÍZO) DO EXERCÍCIO	1.141	(1.750)

4. ANÁLISE VERTICAL, HORIZONTAL E NÚMEROS ÍNDICES.

A metodologia tradicional utilizada pela análise econômico – financeira tem como objetivo elaborar informações afim de atender aos usuários interessados. Para a preparação de tal análise se faz necessário a arrecadação de dados que objetivam emitir um parecer onde se possa avaliar a situação não só da empresa, como também dos gestores e dos negócios executados. Assim como, possibilita detectar eventuais problemas, vislumbrar perspectivas e tendências futuras.

Não se pode deixar de expor os tipos de análise e como as mesmas atuam:

- **Análise Vertical:** Apresenta através de percentuais a participação de cada conta em relação a um todo, que seria um valor adotado como base, nesse caso o total do balanço patrimonial.
- **Análise Horizontal:** Mostra as variações (evoluções) monetárias ocorridas em cada conta durante um certo período de tempo, através da comparação das variações históricas da própria empresa, das taxas de crescimento da economia e do setor que a empresa pertence, da variação das taxas de inflação, etc.
- **Análise dos Números Índices:** Apresenta a relação entre as contas evidenciando os pontos fortes e fracos da situação econômico-financeira da empresa a partir do ano base.

Análise dos dados apresentados pela Cecrisa S.A.

Conforme a análise realizada dos Balanços Patrimoniais e das Demonstrações do Resultado do Exercício da Empresa Cecrisa S.A, com base nos períodos de dezembro de 2005 e de dezembro 2006, podemos verificar que foi imprescindível realizar a atualização monetária afim de medir o potencial de compra da moeda, o qual é calculado por meio do coeficiente indexador baseado na tabela de índices IGP-DI.

Ao longo dos anos verificou-se um desenvolvimento constante em vários segmentos dentro da empresa, como pôde ser visualizado anteriormente. As contas se mantiveram em um padrão razoável de crescimento, e no momento em que decresceram atuaram para melhora do quadro econômico-financeiro da empresa.

O ativo circulante que obteve um aumento de 20% em 2005 para 21% em 2006, apresentou como diferencial as contas clientes e estoque, de forma que: em 2005, a conta estoque consumia 6% dos recursos diminuindo em 2006 para 5%, ao passo que a conta clientes agia da forma inversa aumentando de 5% em 2005 para 6% em 2006. Logo, tal fato se reverteu de forma positiva para a empresa, pois ocorreu assim aumento no faturamento com o ganho em clientes.

A conta realizável a longo prazo manteve-se estável consumindo 46 % dos recursos totais.

O ativo permanente apresentou um decréscimo, onde em 2005 absorvia cerca de 57% dos recursos totais, passou, em 2006, a 56%. Isto sendo reflexo da diminuição do imobilizado de 56% para 55%.

O passivo no geral se manteve estável ao absorver os recursos em 20%, obteve apenas variações em determinadas contas. O passivo circulante obteve variações nas contas fornecedores e antecipações de clientes. A análise em torno das mesmas informou o seguinte: a primeira apresentou um percentual de 7% em 2005, reduzindo para 6% em 2006, o que demonstra a preocupação e a disponibilidade da empresa em honrar seus compromissos. Isto pode ser visualizado na segunda, haja vista que absorveu em 2005 0,8% e em 2006, aumentou sua capacidade em 1%.

O passivo exigível a longo prazo permaneceu tanto em 2005 como em 2006 com 46% de absorção dos recursos,

O patrimônio líquido permaneceu sob a média de absorção dos recursos totais em 34% nos dois anos em análise, podendo apenas visualizar uma variação na conta reserva de lucros, onde apresentou uma diminuição de 2006 em relação a 2005 que foram 1% (2006) e 2% (2005).

Partindo agora das disposições da Demonstração do Resultado do Exercício referentes aos anos de 2005 e 2006, pôde-se fazer a seguinte análise

5. Índice de Liquidez

O índice de liquidez que tem por objetivo demonstrar a atual situação financeira da empresa e sua capacidade de honrar seus compromissos e obrigações.

Liquidez vem a ser essa capacidade de pagamento de pessoas jurídicas ou físicas, ou seja, é a competência que a empresa tem de honrar seus compromissos, a curto prazo. Logo, é partindo deste entendimento que as empresas podem distinguir-se de acordo com o que detecta a solvência, a qual é a capacidade que cada empresa tem de honrar seus compromissos, pagar suas obrigações; ou a insolvência onde esta não tem a capacidade de pagar e honrar suas dívidas.

A análise dos indicadores de liquidez é realizada, com base no índice de liquidez, o qual será obtido a partir de quatro formulas, que tem a capacidade de avaliar a liquidez de determinada empresa, direcionando um assunto específico sobre a mesma. realizada, com base no índice de liquidez, o qual será obtido a partir de quatro formula

A análise é realizada através de quocientes encontrados a partir de fórmulas de liquidez já mencionadas anteriormente, em que seus resultados demonstram a solvência ou insolvência que empresa possui. Logo se baseia no quociente resultante que pode ser superior ou inferior a 1. Caso seja superior a 1, a empresa tem como arcar com suas obrigações; e se caso for inferior a 1, a mesma não terá como arcar com seus compromissos.

Análise Realizada na Empresa Cecrisa

De acordo com a tabela de índices da empresa Cecrisa:

O Quociente de Liquidez Comum obteve como resultado em 2005 0,99; logo a empresa não empresa não poderá arcar com suas dividas, diferente de 2006 em que obteve o resultado de 1,02;

O Quociente de Liquidez Imediata obteve como resultado em 2005 0,017; logo não tem capacidade de pagamento; já e, 2006 aumentou sua capacidade para 0,021;

O Quociente de Liquidez Seca obteve como resultados de 2005 0,74; logo nota-se que a empresa possui a capacidade de pagamento, em 2006 aumentou ainda mais para 0,75;

O Quociente de Liquidez Geral obteve como resultados 0,65 (2005); logo a empresa poderá honrar com seus compromissos; assim como em 2006 que aumentou sua capacidade em 0,66.

6. Índice de Endividamento

Demonstra a composição do capital das empresas, o ativo total é igual ao passivo total, onde o passivo representa o capital próprio e o de terceiros, portanto o ativo total (patrimônio da empresa) é composto em sua maior parte pelo capital de terceiros;

A origem do capital alheio vem a fortalecer o capital próprio na formação do patrimônio total; já que quanto mais se tem capital alheio, mais se tem como responder às dívidas.

Logo para a empresa é preferível adquirir dívidas de longo prazo, isso claro se a dívida não for aumentada em virtude do longo período.

A empresa por mais que possua capital de terceiros, ou seja, dívidas; não significa que a mesma venha a falir, haja vista que esse grau de endividamento não seja muito elevado. Quando esse quociente se apresenta elevado, mesmo assim é real a possibilidade de pagamento.

Análise Realizada na Empresa Cecrisa

7. Indicadores de Atividades

Os Indicadores de Atividade são indicadores que mostrarão como estão desenvolvidas as atividades da empresa, se funcionam adequadamente ou não; onde está a causa efetiva da empresa através dos indicadores de atividade. Enfim, para descobrir eventuais causas do problema da empresa.

Quocientes de Atividades expõem como o empresário administra suas atividades que geram a renda, clientes, estoques, fornecedores.

Quotação de estoque ou Giro de Estoque, o resultado é a quantidade de renovação a cada ano, o qual é dado em vezes que se converte em dias, meses. É necessário trabalhar sempre para que essa quantidade de dias seja cada vez menor para o giro ser maior, ou seja, menor tempo. Quanto maior o ciclo de produção ou estocagem maior será os dias. O ideal é trabalhar com a possibilidade de obter um giro cada vez maior para a renovação ser menor, mais rápida.

Quando se tem um estoque menor, mais rapidamente esse dinheiro será convertido, ou seja, quanto maior o giro mais rápido o retorno. Quanto mais vendas, maior giro e renovação do estoque. Isso é realizado para que o dinheiro não fique parado no estoque.

ÍNDICE PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO – PMR – Demonstra de quanto em quanto tempo aguarda-se para receber o fluxo de nossas vendas. Quanto menos tempo para receber será melhor, porém é preciso ter cuidado pra não restringir. O ideal seria que recebêssemos sempre a vista e o prazo seria zero, no entanto restringiria o mercado. O empresário quer receber mais rápido possível, mas ele não pode restringir quem não pode comprar a prazo então ele fez de 0 a 120. Quanto mais pessoas comprarem mais será diluída a compra e mais barata será.

PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO – PMP – demonstra através de média quanto tempo se demora a pagar fornecedores. Atentar quanto mais tempo demorar, maior poderá ser o valor da compra, já que ao comprar à vista pode haver desconto. Não excluindo o fato de que comprando a prazo pode ser que ele não tenha recebido dinheiro de seus clientes no tempo, então ele teria que recorrer a empréstimos, financiamentos se endividando mais. O ideal seria recebermos antes de chegar nossos vencimentos, pagamentos, porém é difícil de acontecer.

QUOCIENTE DE POSICIONAMENTO RELATIVO – é preferencial que seja sempre que ele fosse menor que a unidade. O PMR maior ele vai necessitar de capital de giro. $QPR = PMR / PMP$

8. Índice de Rentabilidade

Esse índice compara o Lucro Líquido com a Receita Líquida e ambos os valores são um acumulado da empresa durante o período. O efeito da inflação é mais ou menos homogêneo; porém, como o Lucro Líquido é calculado após o resultado da correção monetária, todos os problemas quanto à sistemática (índice inadequado, não correção dos estoques, depreciação subavaliada) influem na qualidade do índice.

Cálculo do giro do ativo total é a comparação das Receitas Líquidas Totais com o Ativo Médio.

Os índices desse grupo tem o objetivo de demonstrar o retorno ou rentabilidade do capital investido e a eficiência de sua administração.

As medidas são: Margem e Retorno.

Margem Bruta (MB): Aplicada na diferenciação de produto, estabelecimento, departamento ou na política de formação de preços.

Margem Operacional (MOP): Utilizada para análise de desempenho, pois a medida leva em conta as despesas operacionais.

Margem Líquida (ML): Essa medida leva em conta inclusive o Resultado não Operacional e representa o que “sobra” da atividade da empresa no final do período. Tradicionalmente, é a mais usada, sendo do interesse do sócio da empresa.

Rentabilidade do Ativo: É o retorno sobre os investimentos totais (Ativo Total) efetuados na empresa, independente de sua procedência, seja dos proprietários (Capital Próprio), das operações da empresa ou de terceiros (Capital de Terceiros).

Rentabilidade do Patrimônio Líquido: Representa o nível de remuneração do capital investido pelos sócios acionistas, quotistas, e proprietários.

9. Fator de Insolvência

Através da técnica de insolvência, pode-se encontrar resultados, resultados estes que estarão compreendidos em uma faixa de valores, como se fosse um termômetro, chamada de Termômetro de Insolvência. No intervalo de 0 a 7 (Faixa de solvência - a empresa está em situação que pode honrar seus compromissos); de 0 a -3 (faixa de penumbra - a empresa está em situação de observação, não significa que a empresa pode vir a falir); -3 a -7 (faixa de insolvência - não honra seus compromissos).

A técnica veio a apresentar um melhor resultado, aumentar a certeza do processo de viabilidade econômica com o embasamento teórico.

Caso se confirme uma situação através do índice, mas não quer dizer que a empresa venha a falir, ou seja, apenas evidencia uma situação de risco da empresa.