



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ

**CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE**

ANÁLISE DOS DEMONSTRATIVOS CONTÁBEIS II

PROF. HEBER LAVOR MOREIRA

DIAGNÓSTICO ECONÔMICO-FINANCEIRO DA EMPRESA RIPASA S.A. CELULOSE E PAPEL

ALUNO:

MAURO DE AZEVEDO MORAES - 0201012501

MATRÍCULA: 0201012501

E-MAIL: 1. maurocalandrini@ig.com.br
 2. maurocalandrini@yahoo.com.br
 3. maurocalandrini@click21.com.br

26 DE JUNHO DE 2007

ÍNDICE

I - INTRODUÇÃO

II - INDICADORES PARA ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA

1. Índices de Liquidez

- 1.1 – Liquidez Corrente
- 1.2 – Liquidez imediata
- 1.3 - Liquidez Seca
- 1.4 – Liquidez Geral

2. Índices de Endividamento

- 2.1 – Composição do Endividamento (Dívidas de Curto Prazo)
- 2.2 – Participação do Capital Alheio (Endividamento Total)
- 2.3 - Garantia de Capitais de Terceiros
- 2.4 – Imobilização do Capital próprio

3. Índices de Rotação

- 3.1 – Rotação do Estoque
- 3.2 - Rotação do Ativo
- 3.3 – Prazo Médio de Recebimento
- 3.4 – Prazo Médio de Pagamento

4. Índices de Rentabilidade

- 4.1 – Retorno do Investimento
- 4.2 – Rentabilidade de Terceiros
- 4.3 – Rentabilidade do patrimônio Líquido
- 4.4 – Taxa de Retorno Total

III – SINTOMAS DE OVERTRADING

IV – DIAGNÓSTICO

V - SUGESTÕES

I - INTRODUÇÃO

O presente relatório objetiva evidenciar e analisar a situação contábil e financeira da empresa **Ripasa S.A Celulose e Papel**, que é uma empresa voltada à produção de celulose, papéis de imprimir, escrever, especiais, papelcartão e cartolinas. A **Ripasa S.A Celulose e Papel** atua no setor há mais de 48 anos, gerando mais de 2.000 empregos diretos, com três unidades industriais localizadas no estado de São Paulo (centro de Limeira, Limeira na divisa de Americana e Cubatão) possui um patrimônio de mais de 90 milhões de árvores plantadas em oito parques florestais, totalizando 76 mil hectares de terras, das quais 19 mil hectares são de reservas naturais destinadas à preservação permanente.

A partir de uma política de condução dos negócios baseada na sustentabilidade, a Ripasa atua de forma ética e responsável, promovendo o desenvolvimento das comunidades com que se relaciona, além da preservação do meio ambiente.

A Ripasa é certificada pelas normas ISO 9000 versão 2000 – Sistema de Gestão da Qualidade; ISO 14001 – Sistema de Gestão Ambiental e OHSAS 18001 - Sistema de Gestão de Segurança e Saúde Ocupacional em sua unidade industrial Ripasa I. Nos oito parques florestais é certificada na ISO 14001

Ripasa I – Limeira divisa com Americana – Estado de São Paulo

Produtos: celulose fibra curta, papéis para imprimir e escrever, cut-size e couché

Capacidade de Produção

Celulose - 560.000 ton/ano

Papel - 382.000 ton/ano

Ripasa LIMEIRA - Limeira - Estado de São Paulo

Produtos: cartões duplex e triplex

Capacidade de Produção - 58.000 ton/ano

Ripasa CUBATÃO - Cubatão - Estado de São Paulo

Produtos: papéis para imprimir e escrever, papéis especiais e cartolinas

Capacidade de Produção - 61.000 toneladas líquidas/ano

A análise financeira e o controle gerencial são atualmente essenciais para o desenvolvimento de qualquer sociedade, seja ela de capital ou de pessoas, devido às grandes mudanças e tendências que verificamos em nossa economia.

A uniformização dos preços para a análise do poder de compra, através do Índice Geral de Preços com Disponibilidade Interna – IGP-DI, configura um instrumento de extrema importância para as atividades de planejamento e controle das finanças das empresas, visando não apenas o controle contábil, mas fundamentalmente a função gerencial.

Existe uma diferença muito grande entre a visão contábil e a visão gerencial das finanças de uma empresa. O contador desempenha o papel de registrar todas as transações financeiras, ou seja, ele cuida do passado. O gestor da empresa, fundamentado nos relatórios emitidos pelo contador,

tem que cuidar do futuro, ou seja, tem que entender as tendências do mercado, criar cenários e projeções, e preparar sua empresa para tirar o máximo proveito das oportunidades do mercado

Por isso o IGP-DI é adequado e imprescindível para uma análise completa da evolução dos indicadores escolhidos. Desta forma, se o mercado mudar ou se a empresa estiver com desempenho abaixo do esperado pode-se tomar as medidas adequadas para a otimização dos resultados.

- Análise de Estrutura, Vertical ou de Composição:

Objetiva medir percentualmente cada componente em relação ao todo, o qual permite avaliar quanto cada componente patrimonial absorve do valor total.

- Análise de Evolução, Horizontal ou de Crescimento:

Visa avaliar o aumento ou diminuição dos valores que expressam os elementos patrimoniais ou do resultado, numa determinada série histórica de um exercício.

Como exemplo podemos citar o **Patrimônio Líquido** que elevou sua participação, aumentando o capital próprio na ordem de 1,63% do ano base de 2004 para o ano de 2005.

II - INDICADORES PARA ANÁLISE ECONÔMICA E FINANCEIRA

$$CCL = AC - PC$$

EM 2004	EM 2005
CCL = 670.313 – 570.935	CCL = 608.536 – 370.421
CCL = 99.378	CCL = 238.115

Análise dos Quocientes:

É determinada em função da relação entre dois elementos, indicando quantas vezes um contém o outro, ou a proporção de um em relação ao outro.

1. ÍNDICES DE LIQUIDEZ:

Têm o objetivo de avaliar a capacidade financeira da empresa, para satisfazer compromissos de pagamento com terceiros.

1.1 – Liquidez Corrente:

Indica quanto a empresa possui de recurso no Ativo circulante para cada \$ 1,00 de Passivo Circulante.

Situação ideal: quanto maior, melhor.

$$\text{EM 2004} \\ \text{QLC} = \frac{\text{AC}}{\text{PC}} = \frac{670313}{570935} = 1,17$$

$$\text{EM 2005} \\ \text{QLC} = \frac{\text{AC}}{\text{PC}} = \frac{608536}{370421} = 1,64$$

1.2 – Liquidez Imediata:

Este quociente mede a capacidade da empresa de honrar seus compromissos de curto prazo, utilizando seus recursos financeiros disponíveis.

Situação ideal: quanto maior, melhor

$$\text{EM 2004} \\ \text{QLI} = \frac{\text{DISP}}{\text{PC}} = \frac{102760}{570935} = 0,18$$

$$\text{EM 2005} \\ \text{QLI} = \frac{\text{DISP}}{\text{PC}} = \frac{95972}{370421} = 0,26$$

1.3 – Liquidez Seca:

Indica quanto a empresa possui de Ativo Líquido para cada \$ 1,00 de obrigações com terceiros.

Situação ideal: igual ou maior à unidade.

$$\text{EM 2004} \\ \text{QLS} = \frac{\text{AC} - \text{EST}}{\text{PC}} = \frac{466719}{570935} = 0,82$$

$$\text{EM 2005} \\ \text{QLS} = \frac{\text{AC} - \text{EST}}{\text{PC}} = \frac{423533}{370421} = 1,14$$

1.4 – Liquidez Geral:

Este índice mede a capacidade financeira da empresa a curto e longo prazo. Indica quanto a empresa possui de Ativo Circulante e realizável a Longo Prazo para cada \$ 1,00 de dívida total.

Situação ideal: quanto maior, melhor.

$$\text{EM 2004} \\ \text{QLG} = \frac{\text{AC} + \text{ARLP}}{\text{PC} + \text{PELP}} = \frac{827687}{1273835} = 0,65$$

$$\text{EM 2005} \\ \text{QLG} = \frac{\text{AC} + \text{ARLP}}{\text{PC} + \text{PELP}} = \frac{769838}{1225573} = 0,63$$

2. ÍNDICES DE ENDIVIDAMENTO:

O objetivo é avaliar o percentual de endividamento da empresa com terceiros, seja a curto ou a longo prazo, podendo-se inclusive verificar, dependendo do caso e do grau de comprometimento se a empresa está num processo de insolvência.

2.1 – Composição do Endividamento (Dívidas de Curto Prazo):

Este índice indica qual o percentual de obrigações a curto prazo em relação às obrigações totais.

Situação ideal: Quanto menor, melhor.

EM 2004				EM 2005					
$CE = \frac{PC}{PC + ELP} \cdot 100$	=	$\frac{570935}{1273835}$	=	44,82	$CE = \frac{PC}{PC + ELP} \cdot 100$	=	$\frac{370421}{1225573}$	=	30,22

2.2 – Participação do Capital Alheio (Endividamento Total):

Indica qual a porcentagem do Ativo Total financiada com recursos de terceiros.

EM 2004				EM 2005					
$QPCA = \frac{PC + ELP}{RT} \cdot 100$	=	$\frac{1273835}{2397646}$	=	53,13	$QPCA = \frac{PC + ELP}{RT} \cdot 100$	=	$\frac{1225573}{2379805}$	=	51,50

2.3 – Garantia de Capitais de Terceiros:

Este índice identifica o grau de garantia que os recursos próprios oferecem às dívidas totais.

Situação ideal: quanto maior, melhor.

EM 2004				EM 2005					
$GCA = \frac{PL}{PC + ELP} \cdot 100$	=	$\frac{1.123.811}{1.273.835}$	=	88,22	$GCA = \frac{PL}{PC + ELP} \cdot 100$	=	$\frac{1154233}{1225573}$	=	94,18

2.4 – Imobilização do Capital próprio:

Este índice indica a proporção em que o Patrimônio Líquido está absorvido pelo ativo Permanente, ou seja, quanto a empresa aplicou no ativo permanente para cada \$ 1,00 de recursos próprios.

Situação ideal: quanto menor, melhor.

EM 2004				EM 2005					
$ICP = \frac{AP}{PL} \times 100$	=	$\frac{1.569.959}{1.123.811}$	=	139,70	$ICP = \frac{AP}{PL} \times 100$	=	$\frac{1.609.967}{1.154.233}$	=	139,48

3. ÍNDICES DE ROTAÇÃO:

Estes quocientes são, de fato, verificadores da velocidade ou giro dos valores aplicados.

3.1 – Rotação do Estoque:

Situação ideal: quanto maior for o índice, melhor será a rotatividade dos estoques.

EM 2004			
		MESES	DIAS
$RE = \frac{CPV}{EM}$	$= \frac{947.060}{101.797}$	12	360
	$= 9$	1	39

EM 2005			
		MESES	DIAS
$RE = \frac{CPV}{EM}$	$= \frac{1.014.185}{194.299}$	12	360
	$= 5$	2	69

3.2 – Rotação do Ativo:

Quanto a empresa vendeu para cada \$ 1,00 de investimento total.

Este índice mostra quantas vezes as vendas giraram em relação ao Ativo Total, ou seja, indica a eficiência com a qual a empresa utiliza os seus recursos totais aplicados no ativo para proporcionar vendas.

Situação ideal: quanto maior for o índice, melhor será o aproveitamento dos recursos aplicados no ativo.

$RA = \frac{VL}{AM} \cdot 100$	$= \frac{1.391.358}{1.198.823}$	$= 116$	$RA = \frac{VL}{AM} \cdot 100$	$= \frac{1.359.178}{2.388.726}$	$= 57$
--------------------------------	---------------------------------	---------	--------------------------------	---------------------------------	--------

3.3 – Prazo Médio de Recebimento:

Indica quantos dias, semanas ou meses a empresa deverá esperar, em média, antes de receber suas vendas a prazo.

EM 2004					
$PMR = \frac{CR}{VENDAS}$	$= \frac{158.623}{1.673.673}$	$= \frac{0,0948}{360}$	$=$	34	

EM 2005					
$PMR = \frac{CR(m)}{VENDAS}$	$= \frac{304.375}{1.359.178}$	$= \frac{0,223940499}{360}$	$=$	81	

3.4 – Prazo Médio de Pagamento:

Indica o prazo médio necessário ao pagamento das obrigações com os fornecedores.

$$\text{PMP} = \frac{\text{FORN}}{\text{COMPRAS}} \times \frac{360}{\text{EM 2004}} = \frac{63.742}{1.150.654} \times \frac{360}{360} = 0,0554 = 20$$

$$\text{PMP} = \frac{\text{FORN (m)}}{\text{COMPRAS}} \times \frac{360}{\text{EM 2005}} = \frac{110.899}{995.594} \times \frac{360}{360} = 0,1114 = 40$$

4. ÍNDICES DE RENTABILIDADE:

Para os acionistas estes índices são de fundamental importância, pois eles permitem uma avaliação do rendimento obtido pela empresa em determinado período.

4.1 – Retorno do Investimento:

Reflete o potencial de geração de lucro da empresa. Indica o retorno do Lucro Líquido sobre o valor do ativo total, ou seja, quanto a empresa obtém de lucro para cada \$ 100,00 de investimento total.

Situação ideal: quanto maior, melhor.

$$\text{RI} = \frac{\text{LL}}{\text{AM}} \times 100 = \frac{78.167}{1.198.823} \times 100 = 6,52$$

$$\text{RI} = \frac{\text{LL}}{\text{AM}} \times 100 = \frac{64.716}{2.388.726} \times 100 = 2,71$$

4.2 – Rentabilidade de Terceiros:

Este índice representa as despesas financeiras, sob a forma de juros pagos às fontes financiadoras.

$$t = \frac{\text{JUROS}}{\text{CA (FF)}} \times 100 = \frac{167.841}{274.652} \times 100 = 61,11$$

$$t = \frac{\text{JUROS}}{\text{CA (FF)}} \times 100 = \frac{164.846}{174.815} \times 100 = 94,30$$

4.3 – Rentabilidade do Patrimônio Líquido:

Indica a remuneração do capital dos proprietários aplicados na empresa

$$\text{tp} = \frac{\text{LL}}{\text{PL}} \times 100 = \frac{78.167}{1.123.811} \times 100 = 6,96$$

$$\text{tp} = \frac{\text{LL}}{\text{PL}} \times 100 = \frac{64.716}{1.154.233} \times 100 = 5,61$$

4.4 – Taxa de Retorno total:

$$T = \frac{\text{LAJL}}{\text{AM}} \times 100 = \frac{111.552}{1.198.823} \times 100 = 9,31$$

$$T = \frac{\text{LAJL}}{\text{AM}} \times 100 = \frac{90.302}{2.388.726} \times 100 = 3,78$$

III - SINTOMAS DE OVERTRADING

- Ano 2004:

Preponderância do At. Permanente sobre o Ativo total			
<u>AP</u>	x 100 =	$\frac{1.569.959}{2.397.646}$	x 100 = 65,48
<u>AT</u>			

Preponderância do At. Permanente sobre o Ativo total			
<u>AC</u>	x 100 =	$\frac{670.313}{2.397.646}$	x 100 = 27,96
<u>AT</u>			

Preponderância do Capital próprio sobre o Ativo total			
<u>CP</u>	x 100 =	$\frac{1.123.811}{2.397.646}$	x 100 = 46,87
<u>AT</u>			

Participação das Vendas no Lucro Líquido			
<u>L. Líquido</u>	x 100 =	$\frac{78.167}{1.673.673}$	x 100 = 4,67
<u>Vendas</u>			

Preponderância dos Estoques sobre o At. Circulante			
<u>EST</u>	x 100 =	$\frac{203.594}{670.313}$	x 100 = 30,37
<u>AC</u>			

Preponderância do Fat. A Receber na formação do AC			
<u>Dup. a Rec.</u>	x 100 =	$\frac{317.247}{670.313}$	x 100 = 47,33
<u>AC</u>			

Parcela dos Estoques ainda a Pagar			
<u>FORNEC</u>	x 100 =	$\frac{127.484}{203.594}$	x 100 = 62,62
<u>EST</u>			

Fat. A Receber financiados pela Rede Bancária			
<u>Tít. Desc.</u>	x 100 =		x =
<u>Dup. a Rec.</u>			

Participação de CA nas Vendas			
<u>Vendas</u>	=	$\frac{1.673.673}{(446.148)}$	= (3,75)
<u>C. Giro Próprio</u>			

- Ano 2005:

Preponderância do At. Permanente sobre o Ativo total			
<u>AP</u>	x 100 =	$\frac{1.609.967}{2.379.805}$	x 100 = 67,65
<u>AT</u>			
Preponderância do At. Permanente sobre o Ativo total			
<u>AC</u>	x 100 =	$\frac{608.536}{2.379.805}$	x 100 = 25,57
<u>AT</u>			
Preponderância do Capital próprio sobre o Ativo total			
<u>CP</u>	x 100 =	$\frac{1.154.233}{2.379.805}$	x 100 = 48,50
<u>AT</u>			
Participação das Vendas no Lucro Líquido			
<u>L. Líquido</u>	x 100 =	$\frac{64.716}{1.623.021}$	x 100 = 3,99
<u>Vendas</u>			
Preponderância dos Estoques sobre o At. Circulante			
<u>EST</u>	x 100 =	$\frac{185.003}{608.536}$	x 100 = 30,40
<u>AC</u>			
Preponderância do Fat. A Receber na formação do AC			
<u>Dup. a Rec.</u>	x 100 =	$\frac{291.504}{608.536}$	x 100 = 47,90
<u>AC</u>			
Parcela dos Estoques ainda a Pagar			
<u>FORNEC</u>	x 100 =	$\frac{94.314}{185.003}$	x 100 = 50,98
<u>EST</u>			
Fat. A Receber financiados pela Rede Bancária			
<u>Tít. Desc.</u>	x 100 =		x = #DIV/0!
<u>Dup. a Rec.</u>			
Relação entre Aum. do Endiv. e o Aumento das Vendas			
<u>Aum. CA de c/p</u>	=	$\frac{(200.514)}{(50.652)}$	= 3,96
<u>Aum. das Vendas</u>			
Relação entre Aum. do vol. Dos Est. e o Aum. de Vendas			
<u>Aum. Dos Est.</u>	=	$\frac{(18.591)}{67.125}$	= (0,28)
<u>Aum. do CMV</u>			
Relação entre Aum. Fat. A Rec.. e o Aum. de Vendas			
<u>Aum. Fat. A Rec.</u>	=	$\frac{(25.743)}{(50.652)}$	= 0,51
<u>Aum. Das Vendas</u>			
Participação de CA nas Vendas			
<u>Vendas</u>	=	$\frac{1.623.021}{(455.734)}$	= (3,56)
<u>C. Giro Próprio</u>			

IV - DIANÓSTICO:

- Capacidade de pagamento de curto prazo:

Mediante a apreciação dos indicadores econômico-financeiros da empresa Ripasa S.A. Celulose e Papel, observa-se que nos índices de liquidez que, apesar de uma importante redução de capitais de terceiros de um ano para o outro, também houve uma redução de recursos disponíveis de curto prazo, resultando em um **quociente ainda deficiente para honrar suas obrigações de curto prazo**, principalmente em relação á Liquidez imediata, onde a empresa possui apenas R\$ 0,26 de cobertura para cada real de obrigações.

Percebe-se também que a capacidade de pagamento de longo prazo, que já era deficiente em 2004, sofreu uma variação negativa na ordem de 0,02 % em 2005. No entanto, por ser de longo prazo há a possibilidade de, através de uma política austera de gestão, amenizar o peso desse indicador no decorrer desse prazo.

- Estoques

Verificou-se que uma parte do circulante no ano de 2004 estava empatada com estoques, dependendo do giro dos mesmos para equilibrar a sua capacidade de pagamento, entretanto em 2005 a capacidade de pagamento, mediante este índice, elevou-se substancialmente, devido, principalmente à redução do capital alheio.

- Endividamento

Observa-se que a empresa possui 44,82 % de dívidas de curto prazo em 2004 e 30,22 % em 2005, evidenciando uma sensível melhora nesse índice, o que significa que a empresa conta com uma maior parcela de dívidas a serem resgatadas em longo prazo.

Como este índice indica a proporção do ativo total financiada por recursos provenientes de terceiros, logo se verifica que em 2004 essa relação era de \$ 0,53 centavos para cada \$ 1,00 e em 2005 se a empresa negociasse o seu ativo total, para cada \$ 1,00 que recebesse, pagaria \$ 0,51 e sobrariam \$ 0,49.

Esta não é uma relação ruim, mas, em todo caso o ideal é diminuir essa dependência.

Verifica-se que o quociente de garantia dos capitais de terceiros sofreu uma tênue melhora de 2004 para 2005, no entanto continua deficiente, uma vez que para cada \$ 1,00 de dívida com terceiros existem apenas \$ 0,94 de capital próprio.

Observamos que não houve uma variação positiva de 2004 para 2005, mantendo-se aproximadamente no mesmo patamar de imobilização do capital próprio.

- Rotação

Em 2005 o estoque girou apenas 5 vezes durante o ano, a cada 69 dias. Isso representa um recuo no desempenho desse índice, em relação ao ano de 2004.

Os valores dos índices indicam que as vendas promoveram um giro de apenas 57% do ativo médio, ao passo que em 2004 esse giro foi de 1,16 vezes do ativo. Percebe-se aí uma ineficiência no desempenho das vendas, talvez por uma política equivocada no setor, além de um aumento considerável nos custos dos produtos vendidos, mas de imediato evidencia o baixo giro dos estoques verificado no índice anterior.

Houve um substancial aumento no prazo médio de recebimento

A empresa está demorando mais para receber suas vendas a prazo do que para pagar suas dívidas com fornecedores.

- Rentabilidade

Este índice mede o poder de ganho da empresa, ou seja, para cada R\$ 100,00 investidos há um ganho de R\$ 2,71 em 2005. Um baixo índice de retorno do lucro líquido sobre o ativo médio, principalmente se compararmos com o desempenho no ano anterior.

V – SUGESTÕES

- Adotar uma política de vendas agressiva, que possa vislumbrar uma substancial redução nos custos dos produtos vendidos, que aumentaram consideravelmente de 2004 para 2005;
- Adotar uma política de cobrança mais consistente, a fim de reduzir o prazo de recebimento de compras a prazo;
- Renegociar as dívidas de curto prazo, a fim de proporcionar uma folga financeira à empresa;
- Reduzir a dependência de capitais de terceiros;
- Reduzir a imobilização de capital próprio, através de alienações;