

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

NIELSEN REZENDE LOPES

COMO PREVER A FALÊNCIA DE UMA EMPRESA

Belém-Pará
2010

RESUMO

Falência é o termo comumente associado ao ato de decretar o fim das atividades de uma empresa. Como saber quando a empresa está caminhando para a falência? O artigo trata das várias maneiras que podemos detectar o início do fim, ou seja, o momento em que a empresa começa a perder sua estabilidade financeira e entra em situação desfavorável.

As análises que são feitas em cima dos demonstrativos contábeis da empresa são o que vão determinar a verdadeira situação em que a empresa se encontra. Tais análises nem sempre são executadas pelos contadores que muitas vezes apenas mostram as informações explícitas nos demonstrativos contábeis o que nem sempre gera uma real situação que a empresa esteja passando.

As análises financeiras englobam um conjunto de instrumentos e métodos que determinam a lucratividade, a viabilidade e a estabilidade que a empresa está vivenciando, além de proporcionar esses diagnósticos ainda nos permite avaliar o desempenho que terá futuramente.

INTRODUÇÃO

A técnica estabelecida pelos analistas financeiros consiste em estabelecer relações entre contas e agrupamentos de contas do Balanço e de Demonstração de resultados entre outras grandezas. Os saldos encontrados entre essas contas podem ser relacionados de inúmeras formas cada uma fornecendo uma informação específica sobre a situação ou desempenho da empresa.

Os dados fornecidos pelos demonstrativos contábeis são analisados e posteriormente transformados em informações que permitirão uma avaliação da situação econômico-financeira da empresa, dos efeitos que decisões passadas trouxeram e ainda proporciona o desenvolvimento de planos operacionais e de investimentos.

A seguir veremos alguns dos principais métodos usados para analisar a saúde financeira da empresa, representada pela sua liquidez e rentabilidade. A partir desses demonstrativos chegaremos à verdadeira situação da empresa, conclusões que não podem ser chegadas com a simples criação dos demonstrativos.

ÍNDICE DE LIQUIDEZ

Os índices de liquidez visam fornecer um indicador da capacidade da empresa de pagar suas dívidas, a partir da comparação entre os direitos realizáveis e as exigibilidades. No geral, a liquidez decorre da capacidade de a empresa ser lucrativa, da administração de seu

ciclo financeiro e de suas decisões estratégicas de investimento e financiamento. A capacidade de pagamento abrange os índices de liquidez corrente e de liquidez seca, representando a capacidade de pagamento em curto prazo, índice de liquidez geral representando a capacidade de pagamento em longo prazo e índice de liquidez imediata que representa a capacidade de pagamento em prazo imediato. Cada índice possui uma característica diferente, não convém analisá-los isoladamente.

O ideal seria que o resultado desses índices fosse sempre igual ou superior a um. Porém, se a empresa possui uma liquidez abaixo do ideal significa dizer, em termos gerais, que a empresa não tem condições no determinado momento de quitar suas dívidas. Podendo assim gerar inadimplência mediante terceiros.

Essa liquidez vai decorrer de uma série de fatores como: A capacidade que a empresa apresenta para ser lucrativa, a maneira como seu ciclo financeiro é administrado e as decisões estratégicas tomadas em relação aos financiamentos e investimentos feitos na mesma. Baixos índices de liquidez geralmente são resultados de uma má administração por parte dos gestores. Pode ser considerado como o primeiro sintoma da falência, pois a incapacidade de pagar suas dívidas irá originar uma série de outras novas dificuldades, o começo de uma situação difícil de contornar.

ÍNDICES DE ENDIVIDAMENTO

Como falar de falência sem falar de dívida? (Já que um é o caminho para o outro). Os índices de endividamento demonstram o grau de intensidade de recursos de capital alheio no financiamento de determinada empresa, ou seja, se a empresa está financiando seu Ativo com recursos próprios ou de terceiros e em que proporção está a participação desses capitais de terceiros.

É certo que endividamento não é de todo mau, pois tem certas situações onde é mais vantajoso trabalhar com o capital de terceiros do que com o próprio capital, mas são somente em algumas exceções.

A análise dos quocientes de endividamento deve ser executada cuidadosamente, pois a dívida que está acontecendo pode está sendo feita como complemento de capital com destino a uma aplicação produtiva e, por conseguinte próspera. Nesse caso o endividamento não será um sintoma de falência e sim uma expectativa de crescimento. O diferente ocorre com uma empresa que recorre às dívidas com intenção de pagar outras dívidas, já que não possui capacidade de gerar recursos de seus próprios negócios para pagá-las. Essa situação gera um círculo vicioso, onde a empresa inicia uma série de empréstimos consecutivos aumentando cada vez mais a dificuldade de quitar seus compromissos. (interessante destacar que acontecem situações parecidas inclusive com pessoas físicas).

ÍNDICES DE RENTABILIDADE

Para que uma empresa tenha perspectiva de continuidade é necessário que ela tenha constantemente um índice de rentabilidade positivo, pois toda empresa, para continuar com suas atividades, depende de lucro. Podemos desconfiar da empresa quando isso não acontece, pois um baixo índice de rentabilidade significa que a empresa está com alguma dificuldade na obtenção de lucros.

Os índices de rentabilidade procuram evidenciar qual foi a rentabilidade dos capitais investidos, ou seja, o resultado das operações realizadas por uma organização, por isso, preocupam-se com a situação econômica da firma. Comparar o Balanço Patrimonial de duas diferentes empresas e dizer que "X" gerou lucros de R\$ 50.000,00 em determinado período e "Y" de R\$ 100.000,00, no mesmo período, e por isso "Y" foi melhor que "X", pode ser um tanto arriscado, nem sempre essa afirmativa será verdadeira.

Em se tratando de análise de rentabilidade, é necessário que a verificação dos lucros esteja relacionada com valores que possam expressar a "dimensão" destes lucros dentro das atividades da firma.

IUDÍCIBUS (1995, p.90) observa: "O melhor conceito de "dimensão" poderá ser ora volume de vendas, ora valor do ativo total, ora valor do ativo operacional, ora valor do patrimônio líquido, ora valor do capital social etc. Todos têm suas vantagens e desvantagens".

No caso dos índices de rentabilidade, assim como dos demais, dizer que um indicador encontrado é alto ou baixo vai depender das características do empreendimento, tais como segmento de mercado, porte, tempo de existência, etc.

Vale dizer, novamente, que o relacionamento das variáveis para a construção de um índice dependerá da decisão a ser tomada ou do elemento a ser analisado. De posse das demonstrações contábeis, a empresa pode construir dezenas de índices, relacionando, a cada um, variáveis diferentes. No entanto, é o fim pretendido que irá determinar o que analisar ou qual índice utilizar.

Giro do ativo =	$\frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo}}$
-----------------	---

Este indicador demonstra quantas vezes o ativo girou como resultado ou efeito das vendas ou quanto a empresa vendeu para cada R\$ 1,00 de investimento total. É certo, portanto, que quanto maior, melhor.

De início pode-se afirmar que o êxito de uma empresa depende de uma série de fatores. No entanto, o volume adequado de vendas será, certamente, o elemento impulsionador do sucesso. Por essa razão, é conveniente, na análise de balanço, fazer relação do volume de vendas com outros fatores a fim de se conhecer se o rendimento ou desempenho foi ou não satisfatório. Neste momento a preocupação é verificar quanto representa o faturamento em relação ao capital investido.

Por exemplo. Se uma empresa consegue um índice de Giro do Ativo de 1,10 pode-se dizer que para cada R\$ 1,00 investido no Ativo a empresa conseguiu vender \$ 1,10, ou seja, o volume de vendas atingiu 1,10 vezes o volume de investimentos.

Vale ressaltar que este índice é de extrema importância, isto porque a firma investe capitais esperando um bom retorno, que normalmente começa a surgir a partir do bom desempenho da área comercial. Desta maneira, é imprescindível verificar se o que está sendo investido está sendo compensatório, em relação às vendas.

$$\text{Margem líquida} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 100$$

Também denominado de Margem Operacional, evidencia qual foi o retorno que a empresa obteve frente ao que conseguiu gerar de receitas. Em outras palavras: quanto o que sobrou para a firma representa sobre o volume faturado.

A análise é feita sob a forma de quanto a empresa obtém de lucro para cada \$ 100,00 vendidos, por isso, quanto maior, melhor.

Se, por exemplo, o índice é de 12,10, representa que para cada \$ 100,00 vendidos a empresa conseguiu trazer um retorno de \$ 12,10, ou 12,10%.

$$\text{Rentabilidade do ativo} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo}} \times 100$$

A rentabilidade do ativo é calculada quando se deseja ter uma idéia da lucratividade, como um todo, do empreendimento, venham de onde vierem os recursos, admitindo-se as aplicações realizadas.

Este indicador mede quanto a empresa obtém de lucro para cada \$ 100,00 de investimento total, por isso, é visto como uma medida de potencial de geração de lucro da

parte da empresa. Para MATARAZZO (1995, p.185), este quociente representa "... uma medida da capacidade da empresa em gerar lucro líquido e assim poder capitalizar-se. É ainda uma medida do desempenho comparativo da empresa ano a ano".

Em uma empresa em que, após apurados o Lucro Líquido e o valor do Ativo, verificar que a Rentabilidade deste Ativo tenha sido de 27,77, pode-se dizer que para cada \$100,00 investidos a empresa ganhou \$ 27,77, ou 27,77%.

$$\text{Rentabilidade do Patrimônio Líquido} = \frac{\text{Lucro Líquido} \times 100}{\text{Patrimônio Líquido Médio}}$$

De início, é preciso dizer que o Patrimônio Líquido Médio consiste na soma do Patrimônio Líquido Inicial com o Patrimônio Líquido Final, dividida por 2. Quando se precisa demonstrar o que ele representa, para o acionista, em termos de \$ adicionais ao seu investimento inicial, o índice de Rentabilidade do Patrimônio Líquido é o mais indicado. De outra forma: retrata quanto vai para o acionista do lucro gerado pelo uso do ativo, quaisquer que tenham sido as fontes de recursos, próprias ou de terceiros. Por esta razão, este quociente é de interesse tanto dos acionistas como da gerência.

É importante observar que o cálculo da Rentabilidade do Patrimônio Líquido permite saber quanto a administração, através do uso dos ativos, obteve de rendimento com a respectiva estrutura de despesas financeiras, considerando-se o nível de relacionamento percentual entre o capital próprio e o de terceiros. Em última instância: evidencia qual a taxa de rendimento do Capital Próprio.

Uma das grandes utilidades deste quociente está na sua comparação com taxas de rendimento de mercado, sendo possível, por esta comparação, avaliar se a firma oferece rentabilidade superior ou inferior a essas opções.

A apuração deste indicador vislumbrará, portanto, quanto a empresa obteve de lucro para cada \$ 100,00 de Capital Próprio investido. Uma taxa de 15,45 representa, então, que para cada \$ 100,00 de Capital Próprio investido se obteve um retorno de \$ 15,45, ou 15,45%.

Estes índices servem para medir a capacidade econômica da empresa, isto é, evidenciam o grau de êxito econômico obtido pelo capital investido na empresa.

FATOR DE SOLVÊNCIA

Agora, uma das mais interessantes análises que se encaixam no desfecho do meu artigo, como prever a falência de uma empresa.

O professor Stephen Charles Kanitz, da Universidade de São Paulo, na década de 70 desenvolveu um modelo que permite determinar previamente, com razoável margem de segurança, o grau de solvência e insolvência de uma empresa. Assim como um médico examina seus pacientes utilizando um termômetro para medir sua temperatura, Kanitz, genialmente, desenvolveu o termômetro da insolvência para examinar as condições das empresas.

O modelo desenvolvido por Kanitz prevê a falência das empresas e para montá-lo é necessária a execução de alguns passos. Primeiro devemos encontrar os seguintes valores:

$$X1 = \text{Índice de rentabilidade do capital próprio} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

$$X2 = \text{Índice de liquidez geral} = \frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Ativo não Circulante}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo não Circulante}}$$

$$X3 = \text{Índice de liquidez seca} = \frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoque}}{\text{Passivo Circulante}}$$

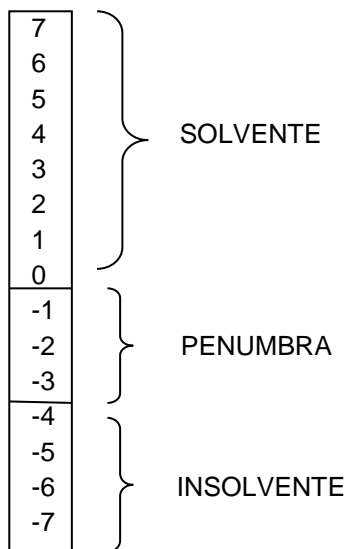
$$X4 = \text{Índice de liquidez corrente} = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$$

$$X5 = \text{Índice de participação de capital alheio} = \frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo não Circulante}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

Para determinarmos o resultado final, assim que obtivermos os cinco valores, devemos efetuar a seguinte operação:

$$\text{Fator de Insolvência} = 0,05.X1 + 1,65.X2 + 3,55.X3 - 1,06.X4 - 0,33.X5$$

Após o cálculo, obtém-se um número denominado de Fator de Insolvência que determina a tendência de uma empresa falir ou não. Para facilitar, o autor criou uma escala chamada de **Termômetro de Insolvência**, indicando três situações diferentes: Solvente, Penumbra e Insolvente, considerando sempre a seguinte regra: Se o resultado for positivo indica que a empresa está em uma situação boa ou “solvente”, se for menor do que -3 a empresa se encontra em uma situação ruim ou “insolvente” e que poderá levá-la à falência. O intervalo intermediário, de 0 a -3, chamada de “penumbra” representa uma área em que o fator de insolvência não é suficiente para analisar o estado da empresa, mas inspira cuidados.



Uma empresa que apresenta um fator de insolvência positivo tem menor possibilidade de vir a falir e essa possibilidade diminuirá à medida que o fator positivo for maior. Ao contrário, quanto menor for o fator negativo, maiores serão as chances de a empresa encerrar suas atividades e fechar as suas portas.

O modelo criado por Kanitz foi um dos precursores aqui no Brasil, pois Edward Altman foi quem iniciou os estudos nessa técnica nos Estados Unidos. Outros modelos semelhantes e mais atualizados já foram desenvolvidos por pesquisadores brasileiros (Elizabetsky, Matias e Pereira), porém o modelo desenvolvido continua sendo o mais utilizado, estudado e conhecido perante os outros.

OVERTRADING (DESEQUILÍBRIO OPERACIONAL)

É um assunto relativamente recente e ainda não possui um grande leque de pesquisas aqui no Brasil, é um tema que merece atenção, muito discutido no cenário contábil estrangeiro.

Overtrading (como é denominado pelos norte americanos) é de definição simples: consiste em procurar manter um certo nível de operações comerciais sem recursos financeiros suficientes. Envolve, normalmente, volume de vendas impressionante, margem de segurança progressivamente menor, sensação de esforço desmedido e perigo de quebra repentina, do ponto de vista financeiro, indica que uma empresa vem efetuando grande volume de negócios, sem dispor de recursos adequados e suficientes para financiar suas necessidades de capital de giro.

As razões pelas quais uma empresa busca elevação de seus volumes de vendas podem ser várias. Algumas vezes, o fato de a empresa dispor de certo nível de ociosidade em sua capacidade instalada de produção pode levá-la a dinamizar suas vendas, admitindo inicialmente que a diluição dos custos fixos por maior volume de produção fará com que o custo unitário de seu produto seja reduzido e que, portanto, aumente o seu lucro. Entretanto, quando o aumento das vendas provoca maior volume de investimentos em duplicatas a receber, estoques e outros ativos cíclicos, de modo que o crescimento dos passivos cíclicos e a geração adicional de recursos operacionais não sejam capazes de compensar os investimentos, temos uma tendência para o overtrade.

A principal causa do overtrading é a ganância excessiva partindo dos administradores em procurar aumentar cada vez mais o volume dos negócios. Geralmente no momento em que as operações das empresas estão fluindo com sucesso a ânsia de querer mais e de aproveitar ao máximo o bom momento em que boas oportunidades estão surgindo faz com que os administradores ou gerentes fiquem tentados a expandirem as atividades por um campo cada vez maior. A distribuição excessiva de lucros, a aplicação de fundos de maneiio em outras empresas ou em quaisquer outras imobilizações e reembolso excessivo de empréstimo em longo prazo são fatores que, desfalcando as disponibilidades, pode conduzir a situação de overtrading.

Os sintomas do overtrading são marcados por diversas ocasiões, alguns não são baseados em coeficientes para mensuração, porém são de grande importância para obtenção do diagnóstico da má situação que a empresa se encontra. Os sintomas são diretamente ligados à progressiva “distensão financeira” provocada pelo overtrading. Dentre os principais sintomas podemos destacar:

- Diminuição de disponibilidades

Um grande número de vendas requer um grande número de itens disponíveis no estoque da empresa que permita satisfazer sem demoras as encomendas feitas pelos clientes e para adquirir esse aumento nos estoques é necessário dinheiro, que logicamente se vai buscar, primeiramente, à caixa e aos depósitos em bancos. São, portanto, sintoma e consequência do overtrading, disponibilidades exíguas

- Inflação do ativo corrente

Para fazer a manutenção de um elevado volume de negócios fazem-se necessário, normalmente, grandes existências. Estas tornam-se regra geral, com o agravamento do overtrading, de tal maneira dominantes que o resultado final passa a ser o aumento do ativo corrente.

Numa forma especial de overtrading, as dívidas ativas substituem-se de certo modo as mercadorias, notando-se, então, naquelas, e não nestas, o aumento. Dá-se isto quando existe grande quantidade de mercadorias vendida não liquidada; ou seja, quando, para conseguir um elevado nível de vendas, o overtrader concede grandes facilidades de pagamento, imobilizando, assim os seus fundos de valores a receber. É exemplo particularmente típico deste género de overtrading o de certos negociantes de automóveis, aparelhagem eletrodoméstica, etc., que, para muito venderem, concedem enormes facilidades de pagamento, empatando, assim, os seus fundos de maneiio em valores a receber que muitas vezes se tornam em peso insuportável, apesar da relativa facilidade com que a maioria pode descontar boa parte do seu papel.

- Aumento das dívidas passivas

Podemos dizer que o aumento das dívidas passivas é um dos principais sintomas (e consequência do overtrading). Sempre claramente refletido no agravamento dos respectivos coeficientes. Isto é, a empresa, para financiar, procura obter o máximo de créditos, tanto comercial quanto bancário, e este a prazos tão longos quanto possível.

Independentemente desta expansão geral do passivo corrente, nota-se, muitas vezes, com o agravamento do overtrading, alteração nítida de proporções entre as rubricas de credores e quando uma empresa pede largos de pagamento é frequente serem-lhe exigidos aceites, que são descontáveis, de preferência a créditos em conta, que não o são.

- Queda do coeficiente de solvibilidade

A inflação do ativo e passivo corrente resulta, evidentemente, numa queda do coeficiente de solvibilidade a outro prazo. Isso indica, entre outras coisas, a margem de segurança com que pode contar os credores a curto prazo, se houver uma

desvalorização do ativo corrente. Esta margem de segurança diminui por virtude do overtrading.

Este coeficiente é de certo modo genérico, ou seja, a opinião favorável ou desfavorável a que se seja elevado após a sua apreciação necessita ser aprofundada, para se determinar as verdadeiras causas da alteração na situação corrente da empresa.

Depois de comentar sobre os sintomas irei agora destacar algumas das inúmeras consequências causadas pelo overtrading.

As consequências, sentidas de imediato, do overtrading giram quase todas por volta da insuficiência de disponibilidade resultante da inflação financeira imposta pelo excessivo volume de negócios.

Atritos com fornecedores e financiadores, cujos créditos se liquidam com atraso, dificuldades no pagamento de ordenados e outros encargos correntes, além da impossibilidade de fazer aquisições a pronto, baratas e proveitosas, tudo isto são desvantagens graves. Problemas que o overtrader em grande escala tem de enfrentar.

Grandes inventários e a concomitante distensão do ativo e passivo corrente tornam a empresa extremamente vulnerável. Uma quebra no mercado, uma atitude particularmente irreconciliável de certos credores, basta então para fazer desmoronar o já periclitante edifício. Na Inglaterra, entre contabilistas e técnicos financeiros, é frequente usar-se a metáfora overblowing the Ballon, para designar o overtrading. E é apta a comparação, pois quem assopra de mais o balão pode distendê-lo a um ponto em que apenas mais um assopro o faça arrebentar de uma vez por todas.

A seguir irei demonstrar outros indicadores de grande importância para a verificação da concreta tendência que as empresas podem sofrer para caminharem para o overtrading.

- Preponderância do Ativo não Circulante em relação ao Ativo Total

$$\frac{\text{Ativo não Circulante} \times 100}{\text{Ativo Total}}$$

Este índice nos demonstra a influência que o ativo não circulante exerce sobre o ativo total. Não é interessante para a empresa que o valor de seu Ativo não Circulante seja, relativamente, grande, pois isso prejudicará a expansão operacional da empresa. Significa que a empresa está investindo um valor muito alto para bens para a empresa que possivelmente demorarão para se converterem em numerários.

- Preponderância do Ativo Circulante em relação ao Ativo Total

$$\frac{\text{Ativo Circulante} \times 100}{\text{Ativo Total}}$$

Este índice mostra-se simétrico ao índice de Preponderância do Ativo não Circulante em Relação ao Ativo Total, portanto, as considerações feitas anteriormente também serão consideradas, porém pelo contrário afirmado anteriormente. Neste indicador é interessante que tenhamos um resultado favorável demonstrando que a empresa possua uma parte elevada do seu ativo circulante em relação ao ativo total.

- Participação de Capital Próprio sobre o Ativo Total

$$\frac{\text{Capitais Próprios} \times 100}{\text{Ativo Total}}$$

Obter autonomia financeira significa manter-se no mercado sem depender de capitais alheios, ou seja, quanto maior for a participação do capital próprio em relação ao seu ativo total maior será a independência financeira da empresa.

- Capital de Giro Próprio

$$\text{CGP} = \text{PL} - \text{Ativo não Circulante}$$

- Capital de Giro Próprio

$$\text{CGP} = \frac{\text{Passivo C} + \text{Passivo \tilde{N} C}}{\text{Ativo Circulante}} \times 100$$

Estes quocientes nos demonstrarão a quantidade do ativo circulante que está sendo financiada por capitais de terceiros. A falta ou baixa de capital de giro é fator importantíssimo para ser levado em consideração, pois quando isso acontece é sinal que a empresa está entrando em overtrading.

- Índice de Lucro op. Em relação às vendas

$$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas}} \times 100$$

O índice acima representa a margem de lucro líquido que a empresa reteve devido suas vendas, quanto maior melhor

- Ativo Circulante absorvido pelos Estoques

$$\frac{\text{Estoques}}{\text{Ativo Circulante}} \times 100$$

- Preponderância do faturamento a Receber na formação do Ativo Circulante

$$\frac{\text{Dupl. A Receber}}{\text{Ativo Circulante}} \times 100$$

Estes dois indicadores nos demonstram, primeiro, o quanto do ativo circulante é absorvido pelos estoques da empresa e o segundo, quanto o faturamento a receber tem de influência na formação do ativo circulante. Ao analisarmos estes índices devemos considerar que um número relativamente alto desses quocientes representará um valor considerável de um faturamento que está por vir, ou seja, se não houver compatibilidade com os prazos das contas a pagar poderá desencadear o início de um grande desequilíbrio econômico-financeiro na empresa.

- Parcelas dos Estoques ainda a pagar aos Fornecedores

$$\frac{\text{Fornecedores}}{\text{Estoques}} \times 100$$

O resultado deste índice nos dirá a porcentagem dos estoques que estão na empresa que ainda devem ser pagas aos fornecedores. Para que a empresa permaneça em uma situação favorável, seria prudente que este índice não ficasse acima de 75% pois representaria um valor muito alto de estoque a ser pago, ou melhor, praticamente todo financiado por capital de terceiros.

- Parcela do Faturamento a Receber que foi descontada

$$\frac{\text{Títulos descontados} \times 100}{\text{Faturamento a Receber}}$$

Este indicador representa a parcela do Faturamento a Receber que foi descontada. Isto é, financiada pela rede bancária

- Aumento do endividamento em relação ao aumento do volume de vendas

$$\frac{\text{Aumento de Capitais Alheios de C/P}}{\text{Aumento das Vendas}}$$

Este quociente mostra-nos a relação existente entre o aumento de endividamento e aumento das vendas.

- Aumento dos Estoques em relação ao aumento do Volume de Vendas

$$\frac{\text{Aumento dos Estoques}}{\text{Aumento do CMV}}$$

Este indicador nos mostrará se o valor do aumento dos estoque está ou não relacionado com o aumento do volume das vendas.

- Aumento do Faturamento em relação ao volume de Vendas

$$\frac{\text{Aumento do Faturamento a Receber}}{\text{Aumento das Vendas}}$$

O indicador acima nos faz concluir se o aumento no volume do faturamento a receber está se baseando no aumento do volume das vendas.

- Capitais próprios em Relação às Vendas

$$\frac{\text{Vendas}}{\text{Capital de Giro Próprio}}$$

O quociente anterior, nos demonstra se os capitais próprios são suficiente para sustentar o volume das vendas.

CONCLUSÃO

Praticamente surge, todos os dias, uma nova empresa no mercado, porém nem todas conseguem sucesso, algumas até conseguem, mas, devido a alguma falta ou falhas na administração acabam não se estabilizando.

Procurei abordar no meu artigo alguns dos mais importantes tópicos relacionados à previsão da falência de uma empresa. Índice de liquidez, de endividamento e de rentabilidade, fator de insolvência e overtrading. Para que haja uma análise segura e correta das condições econômico-financeira faz-se necessário a execução de todos os índices referidos anteriormente, pois cada um visa uma situação diferente que a empresa se enquadra em um determinado momento, as informações que são obtidas através da análise minuciosa dos índices não são expostas numa simples leitura do balanço patrimonial que pode inclusive gerar uma falsa idéia da situação econômica da empresa.

O resultado final da análise proporciona ao contador uma visão do que está por vir no futuro da empresa e assim pode prever e assim tomar providências contra uma possível falência da empresa.

Cheguei à conclusão de que toda empresa para ter uma situação econômico-financeira estável e duradoura deve prezar por ter um planejamento rígido e ter sempre a orientação durante todo seu ciclo por um contador que exerça a atividade de um verdadeiro analista financeiro.

Os métodos demonstrados são de uma eficácia inquestionável, foram determinados por anos de estudos, experiências e atividades, hoje em dia estão a nossa disposição para usufruir e tirar bons frutos de tais. Portanto não são tão simples, para executá-los ainda é necessário que se faça um estudo detalhado de cada índice para aí sim poder fazer uma análise correta assim podendo detectar os pontos em que a administração esteja errando para corrigi-los.

REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA

- SILVA, José Pereira da. Análise financeira das empresas. 9 edição. São Paulo: Ed. Atlas, 2008.
- RIBEIRO, Osni Moura. Demonstrações Financeiras: Mudanças na lei das sociedades por ações: como era e como ficou. São Paulo: Ed. Saraiva, 2008.
- Neves, João Carvalho das (2002) "Análise Financeira", Lisboa: Texto Editora
- GITMAN, Lawrence. Princípios da Administração Financeira. 7ª ed. São Paulo: Harbra, 1997.
- IUDICIBUS, Sérgio. Análise de Balanços. 7ª ed. São Paulo: Atlas, 1998.
- <http://www.eps.ufsc.br> acesso em: junho de 2010
- <http://www.peritocontador.com.br/> acesso em: junho de 2010