

*Análise  
dos  
Demonstrativos  
Contábeis  
II*



**Universidade Federal do Pará**  
**Centro Sócio-Econômico**  
**Curso: Ciências Contábeis**  
**Disciplina: Análise dos Demonstrativos Contábeis II**  
**Professor: Heber Lavor Moreira**  
**Aluno: Pablo Vinícius Alho Barata mat. Nº 0001009901**  
**Belém, 02 de Junho de 2003**

## Índice

<b>1. INTRODUÇÃO .....</b>	<b>4</b>
1.1. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA.....	4
<b>2. ANÁLISE DA CAPACIDADE DE PAGAMENTO – ÍNDICES DE LIQUIDEZ.....</b>	<b>6</b>
<b>3. INDICADORES DE ATIVIDADES .....</b>	<b>7</b>
3.1. ROTAÇÃO DE ESTOQUE ( RE ) .....	8
3.2. PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO ( PMR ) .....	9
3.3. PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO ( PMP ) .....	9
3.4. POSICIONAMENTO RELATIVO ( PR ) .....	9
3.5. CONCEITUAÇÃO – PMR, PMP, PR.....	10
<b>4. ESTRUTURA DE CAPITAL - NÍVEL DE ENDIVIDAMENTO .....</b>	<b>10</b>
4.1. PARTICIPAÇÃO DOS CAPITAIS DE TERCEIROS SOBRE OS RECURSOS TOTAIS ( ASPECTO QUANTITATIVO ) .....	11
4.2. COMPOSIÇÃO DO ENDIVIDAMENTO ( ASPECTO QUALITATIVO ) .....	11
4.3. GARANTIA DO CAPITAL PRÓPRIO AO CAPITAL DE TERCEIROS .....	12
4.4. IMOBILIZAÇÃO DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO.....	12
<b>5. RENTABILIDADE E VIABILIDADE ECONÔMICA DO NEGÓCIO.....</b>	<b>13</b>
5.1. MARGEM DE LUCRO LÍQUIDO .....	13
5.2. GIRO DO ATIVO .....	14
5.3. TAXA DE RETORNO SOBRE INVESTIMENTOS ( TRI ) .....	15
5.4. TAXA DE RETORNO DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO ( TRPL ) .....	15
5.5. TAXA DE RETORNO DO CAPITAL DE TERCEIROS .....	16
<b>6. FATOR DE INSOLVÊNCIA ( FI ).....</b>	<b>17</b>
<b>7. ESTUDO RELACIONADO AOS INDICADORES ESTÁTICOS, DINÂMICOS E DE VELOCIDADE.....</b>	<b>19</b>
<b>8. ANÁLISE DO DESEQUILÍBRIO ECONÔMICO-FINANCEIRO, VERIFICANDO O EVENTUAL ENQUADRAMENTO DA EMPRESA NO OVERTRADING .....</b>	<b>19</b>
<b>9. ANÁLISE DA POSIÇÃO DA EMPRESA NO EBITDA.....</b>	<b>20</b>
<b>10. AVALIAÇÃO COMPARATIVA DA EMPRESA JUNTO À CONCORRÊNCIA .....</b>	<b>22</b>
<b>11. ASPECTOS POSITIVOS DAS ESTRATÉGIAS DE GESTÃO, ADOTADOS PELO EMPRESÁRIO .....</b>	<b>22</b>
<b>12. ASPECTOS NEGATIVOS IDENTIFICADOS NA ADMINISTRAÇÃO DOS NEGÓCIOS.....</b>	<b>23</b>
<b>13. CONCLUSÃO .....</b>	<b>24</b>
<b>14. BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>27</b>
<b>15. ANEXOS .....</b>	<b>28</b>

## 1. INTRODUÇÃO

### 1.1. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA



*A Larabras tem 500 mil pés de laranja em fase de produção*

O Brasil é hoje o maior produtor de laranja do mundo, com cerca de 18,8 milhões de toneladas por ano. A fruta e seus subprodutos respondem por cerca de US\$ 1,5 bilhão na pauta de exportação anual do País, sendo que, destes, US\$ 26 milhões são de exportações de frutas frescas com uma produção de 160 mil toneladas/ano. O agronegócio citrícola é responsável por um faturamento bruto de US\$ 5 bilhões/ano, gerando 400 mil empregos diretos e indiretos no período de safra. A produção de citros está presente em todas as regiões brasileiras. Na região X, o Andirobal é o maior produtor de laranja e o sexto maior do Brasil – no Estado existem aproximadamente 500 produtores de laranja registrados no Ministério da Agricultura. A citricultura andirobense apresenta grande importância sócio-econômica, com uma área plantada de 15 mil hectares e uma produção de 276 mil toneladas de frutos/ano, o que representa um faturamento de R\$ 17 milhões. Os municípios de Copaíba, Mangarataia, Ginseng e Gergelim, localizados no nordeste andirobense, são responsáveis por 68% da produção do Estado. A empresa Larabras, é o maior destaque na produção de laranja. A empresa tem uma área plantada de 4 mil hectares, com um milhão de pés, e 550 mil árvores em produção. A área citrícola ocupa três fazendas, duas situadas em Copaíba e uma em Gergelim.

**Produção** - A produção da empresa para este ano, segundo o diretor técnico Ataliba Neriolando, será de 45 mil toneladas. A maior parte será destinada ao Mercado Municipal/Andirobal, onde há revendedores da laranja, supermercados regionais e, principalmente, aos mercados de São Pedro, Santo Antônio, Santa Marta e Santa Maria. Ano passado, a Larabras vendeu até para Porto Feliz, informa o diretor. A variedade mais comercializada pela empresa é a doce-saborosa, laranja de cuia. A Larabras cultiva as variedades natal, valência, rubi e seleta. Ataliba Neriolando observa que o mercado da laranja no Brasil está atípico nesses últimos

dois anos e a situação deve se prolongar por mais dois ou três. “Isso porque está havendo um grande consumo de suco concentrado e como há uma diminuição na produção em São Pedro, em consequência das doenças, em especial a do cancro cítrico, a laranja está se tornando um produto escasso”, explica. Na sua avaliação, a queda de citros no maior centro produtor do País está abrindo mais espaço para a laranja paraense. Hoje, cerca de 30% da produção da Larabras são destinados às indústrias de sucos pedristas.

A Larabras dispõe de um vasto aparato tecnológico para manter em dia a produção e a produtividade média de 3 caixas com 40,8 quilos de frutos, por árvore, considerada maior que a média nacional, hoje de 2,2 caixas. Contudo, a empresa de citros sente cada vez mais a necessidade de melhorar a qualidade do seu produto para o mercado e está investindo alto na qualificação profissional, na implantação de sistemas e adoção de novas metodologias em seu plantio.

Há seis meses, a Larabras implantou em suas fazendas um Programa de Qualidade Total (PQT), que visa a qualificar o trabalhador rural através de um acompanhamento mensal de um assessor técnico às fazendas, que além de ministrar cursos de preparo de pessoal, identifica as principais necessidades dos funcionários no campo. A mais recente delas é a educação escolar. A Larabras constatou que dos 500 empregados que trabalham nos pomares, 70% deles são analfabetos. Isso impulsionou a empresa a formar parcerias com escolas de Copaíba e contratar professores para alfabetizar os empregados. “As escolas dão o espaço e nós fornecemos a equipe de professores, todo o material e transporte para nossos funcionários”. Estava previsto que seriam 160 vagas por turma, mas a metade delas foi destinada às comunidades locais. A cada cinco meses, uma nova turma, com 80 funcionários, será alfabetizada. Além de educação, a empresa oferece aos seus empregados serviço médico, segurança no trabalho e refeições diárias.

**Irrigação** - Preocupada com as mudanças freqüentes de clima, em especial durante a estação mais seca, que prejudica a qualidade da laranja, a Larabras testa em 15% da sua área, de quatro mil hectares, sistemas de irrigação por gotejamento e microaspersão. “É um preço alto e que só será utilizado por dois ou três meses. O custo por hectare chega a R\$ 4,5 mil e todo o material é importado de Israel, que tem tecnologia de ponta nesse ramo”, diz Ataliba Neriolando. A empresa também está usando um sistema de aguada, em que 12 tratores tipo carreta despejam jatos de água sobre as plantas no período de maior estiagem.

## 2. ANÁLISE DA CAPACIDADE DE PAGAMENTO – ÍNDICES DE LIQUIDEZ

São utilizados para avaliar a capacidade de pagamento da empresa, isto é, constituem uma forma de apreciação sobre se a empresa tem condições de saldar seus compromissos, sendo avaliada considerando um prazo médio de pagamento.

### A) Cálculos

Quadro 01

ÍNDICES DE LIQUIDEZ	2001/ANO I	2002/ANO II
$LC = \frac{AC}{PC}$	$\frac{1.900.593}{802.808} = 2,37$	$\frac{2.675.980}{1.198.086} = 2,23$
$LS = \frac{AC - \text{Estoques}}{PC}$	$\frac{1.900.593 - 996.795}{802.808} = 1,13$	$\frac{2.675.980 - 859.953}{1.198.086} = 1,52$
$LG = \frac{AC + \text{ARLP}}{PC + \text{PELP}}$	$\frac{1.900.593 + 2.324.348}{802.808 + 174.582} = 4,32$	$\frac{2.675.980 + 1.724.001}{1.198.086 + 231.656} = 3,08$
$LI = \frac{\text{Disponibilidades}^*}{PC}$	$\frac{214.166}{802.808} = 0,27$	$\frac{889.546}{1.198.086} = 0,74$
$LM = \frac{LC + LS + LG + LI}{4}$	$\frac{2,27 + 1,13 + 4,32 + 0,27}{4} = 2,02$	$\frac{2,23 + 1,52 + 3,08 + 0,74}{4} = 1,89$

\*Somatório das contas Caixa, Bancos Conta Movimento e Aplicações de Curtíssimo Prazo

### B) Interpretação

**Ano I** : para cada R\$ 1,00 de dívida, há R\$ 2,02 de dinheiro e valores que se converterão em dinheiro

**Ano II** : para cada R\$ 1,00 de dívidas, há R\$ 1,89 de recursos para cobri-las.

### C) Conceituação

Os índices acima, por si sós, refletem a condição de honrar compromissos para com terceiros a imediato, curto e longo prazo. Já a conjunção dos mesmos, propicia um resultado médio de pagamento, que no caso em questão, mostra-se bom como demonstra o quadro supra, apesar de apresentar um declínio percentual de 6,44 % se comparados os anos I e II. Esta queda foi influenciada pela alta do item – Contas a Pagar que aumentou consideravelmente o Passivo Circulante em 49%, bem como os impostos a serem recolhidos em 2002, provocando uma baixa neste indicador, no entanto estes fatos não significam uma crise de liquidez, contudo é preciso atenção no comportamento deste quociente, para se evitar futuros problemas na capacidade de pagamento da empresa.

- *AC : Ativo Circulante*  
*PC : Passivo Circulante*  
*ARLP : Ativo Realizável a Longo Prazo*  
*PELP : Passivo Exigível a Longo Prazo*  
*LC : Liquidez Corrente*  
*LS : Liquidez Seca*  
*LG : Liquidez Geral*  
*LI : Liquidez Imediata*

### 3. INDICADORES DE ATIVIDADES

Nestes índices veremos quantos dias a empresa demora em média para receber suas vendas, pagar suas contas e renovar seu estoque.

Para fins de análise, quanto maior for a velocidade de recebimento de vendas e de renovação de estoque, melhor. Por outro lado, quanto mais lento for o pagamento das compras, desde que não corresponda a atrasos, melhor.

### 3.1. ROTAÇÃO DE ESTOQUE ( RE )

#### A) Cálculo

Quadro 02

RE	2001 / ANO I	2002 / ANO II
$\frac{\text{CPV}}{\text{Est. Médio}^*} = \dots \text{VEZES}$	$\frac{5.366.742}{996.795} = 5,38 \text{ VEZES}$	$\frac{6.708.535}{928.374} = 7,23 \text{ VEZES}$
$\frac{* \text{Est. Inicial} + \text{Est. Final}}{2}$	$\frac{996.795 + 996.795}{2} = 996.795$	$\frac{996.795 + 859.953}{2} = 928.374$

#### B) Interpretação

**Ano I** . 360 dias : 5,38 = 67 dias ( em média, a cada 67 dias, a empresa renova – vende – seu estoque )

**Ano II** . 360 : 7,23 vezes = 50 dias ( O estoque é renovado, em média, a cada 50 dias )

#### C) Conceituação

A rapidez no giro de estoque evidencia o bom nível de aceitação do mercado ao produto ( no caso da LARABRAS, a laranja ), sendo este um mercado em expansão e competitivo, ou seja, quanto menor for o tempo de renovação, mais interessante será para empresa.

3.2. PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO ( PMR )

Quadro 03

FÓRMULA	2001 / ANO I	2002 / ANO II
<u>Dup. a Receber x 360 dias</u> Vendas Líquidas	$\frac{798.632 \times 360}{6.019.408} = 48 \text{ dias}$	$\frac{1.202.007 \times 360}{6.633.519} = 65 \text{ dias}$
Interpretação	A empresa demora, em média, 48 dias para receber suas vendas	A empresa demora, em média, 65 dias para receber suas vendas

3.3. PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO ( PMP )

Quadro 04

FÓRMULA	2001 / ANO I	2002 / ANO II
<u>Fornecedores x 360 dias</u> Compras*	$\frac{378.111 \times 360}{5.366.742} = 25 \text{ dias}$	$\frac{181.860 \times 360}{6.571.693} = 10 \text{ dias}$
Interpretação	Em média, a empresa demora 25 dias para pagar suas compras	Em média, a empresa demora 10 dias para pagar suas compras

3.4. POSICIONAMENTO RELATIVO ( PR )

Quadro 05

FÓRMULA	2001 / ANO I	2002 / ANO II
PMR / PMP	$48 / 25 = 1,92$	$65 / 10 = 6,5$
Interpretação	Desfavorável ( demonstra defasagem entre prazo de pagamento e recebimento )	Totalmente desfavorável (incompatibilidade crítica entre PMR e PMP )

### **3.5. CONCEITUAÇÃO – PMR, PMP, PR**

A conjunção entre PMR e PMP resulta no posicionamento relativo da atividade, sendo que se esta combinação for boa ( os recebimentos das vendas ocorrerem em menor tempo e os pagamentos de compras, em prazos os mais dilatados possíveis ) teremos uma melhor colocação.

Em 2001, o PR já não era satisfatório, 1,92 ( o ideal seria que fosse menor ou igual a 1) quando saltou no ano seguinte para 6,5, refletindo um considerável atraso na quitação das obrigações por parte dos clientes e redução do tempo em que a empresa deve pagar suas compras, causando problemas para administração da empresa pois levamos em consideração a possibilidade de renegociar os prazos de pagamento das compras, o que por outro lado fica difícil, negociar prazo com funcionário ( salários ) e governo ( impostos ).

- *Dup. a Receber : Duplicatas a Receber*  
*CPV : Custo dos Produtos Vendidos*  
*Est. : Estoque*

## **4. ESTRUTURA DE CAPITAL - NÍVEL DE ENDIVIDAMENTO**

É por meio desses indicadores que apreciaremos o nível de endividamento da empresa. Sabemos se a mesma utiliza mais de recursos próprios ou de terceiros e ainda se tem seus vencimentos em maior parte a longo ou a curto prazo.

**4.1. PARTICIPAÇÃO DOS CAPITAIS DE TERCEIROS SOBRE OS RECURSOS TOTAIS ( ASPECTO QUANTITATIVO )**

Quadro 06

FÓRMULA	2001 / ANO I	2002 / ANO II
$\frac{PC + PELP}{\text{Recursos Totais}^*} \times 100 =$	$\frac{802.808 + 174.582}{48.191.396} \times 100 = 2\%$	$\frac{1.198.086 + 231.656}{46.471.829} = 3\%$
Interpretação	2% dos recursos totais originam-se de capitais de terceiros	3% do Ativo é financiado por capitais de terceiros

\*Ativo Total = Passivo Total = Recursos Totais

Praticamente não houve diferença na composição do capital entre os anos I e II. Atualmente apenas 3% dos recursos totais originam-se de capitais de terceiros. Este resultado, se analisado isoladamente, revela a autonomia da empresa no critério – Estrutura de Capital, porém ao compararmos o mesmo com outro indicador ( Imobilização do Patrimônio = Ativo Imobilizado / Patrimônio Líquido ), veremos a fragilidade desta estrutura, que demanda maior proporção de capital de giro. ( ver item 5.4. ).

**4.2. COMPOSIÇÃO DO ENDIVIDAMENTO ( ASPECTO QUALITATIVO )**

Quadro 07

FÓRMULA	2001 / ANO I	2002 / ANO II
$\frac{PC}{PC + PELP} \times 100 =$	$\frac{802.808}{802.808 + 174.582} \times 100 = 82\%$	$\frac{1.198.086}{1.198.086 + 231.656} = 84\%$
Interpretação	82% dos capitais de terceiros vencerão em curto prazo	84% dos capitais de terceiros vencerão em curto prazo

Em ambos os anos, o endividamento sofreu um sensível crescimento ( 2% ), no entanto nada que alterasse o caráter nocivo de sua composição pois 84% dos capitais de terceiros vencerão em curto prazo, sendo que a remuneração oferecida a tais é maior, influenciando diretamente no resultado diminuindo-o.

#### **4.3. GARANTIA DO CAPITAL PRÓPRIO AO CAPITAL DE TERCEIROS**

Quadro 08

<b>FÓRMULA</b>	<b>2001 / ANO I</b>	<b>2002 / ANO II</b>
$\frac{\text{PL}}{\text{PC} + \text{PEPL}} =$	$\frac{47.214.006}{802.808 + 174.582} = 48,30$	$\frac{46.471.829}{1.198.086 + 231.656} = 32,50$

**ANO I** : para cada R\$ 1,00 de capital de terceiros, há 48,30 de capital próprio como garantia;

**ANO II** : a garantia ao capital de terceiros oferecida pelo capital próprio, diminuiu para R\$ 32,50 em 2002.

Caso a empresa decida encerrar suas atividades neste momento, poderá fazê – lo sem maiores problemas , tendo em vista seu atual patrimônio.

#### **4.4. IMOBILIZAÇÃO DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO**

Indica quanto a empresa aplicou no Ativo Permanente para cada R\$ 1,00 de Patrimônio Líquido.

Quadro 09

<b>FÓRMULA</b>	<b>2001 / ANO I</b>	<b>2002 / ANO II</b>
$\frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Patrimônio Líquido}} =$	$\frac{43.966.455}{47.214.006} = 0,93$	$\frac{43.501.590}{46.471.829} = 0,94$

No ramo de atividades em que se enquadra a referida empresa, justifica – se os altos investimentos, já que há a necessidade de se ter uma infra-estrutura adequada para atender os padrões de exigência do mercado.

## 5. RENTABILIDADE E VIABILIDADE ECONÔMICA DO NEGÓCIO

Os indicadores que veremos a seguir estão voltados para apreciação dos aspectos econômicos na análise empresarial, focalizando a rentabilidade, seu potencial de vendas e habilidade de gerar resultados.

A combinação de itens de Ativo é que vai gerar receita para entidade. Na verdade, o Ativo significa investimentos realizados a fim de obter receita, e por conseguinte, lucro. Assim, podemos ter a taxa de Retorno sobre Investimentos. Isso representa o poder de ganho da empresa, ou seja, quanto ela ganhou por real investido, sendo que a mesma pode decompor-se em dois elementos ( Margem de Lucro e Giro do Ativo ) que contribuirão sensivelmente para seu estudo.

### 5.1. MARGEM DE LUCRO LÍQUIDO

Significa quantos centavos de cada real de venda restaram após a dedução de todas as despesas ( inclusive o IR ). Evidente que quanto maior for a margem, melhor. Estes indicadores de lucro sobre vendas são conhecidos como lucratividade, ou seja, apura quantos centavos se ganha por cada real vendido.

**Quadro 10**

<b>FÓRMULA</b>	<b>2001 / ANO I</b>	<b>2002 / ANO II</b>
<b><math>\frac{\text{Lucro Líquido}^*}{\text{Vendas Líquidas}} \times 100 =</math></b>	<b><math>\frac{(135.826)}{6.019.408} \times 100 = - 2,26\%</math></b>	<b><math>\frac{(765.115)}{6.633.519} \times 100 = - 11,53\%</math></b>

\* No nosso caso, trabalharemos com Prejuízo Líquido

A comparação entre os índices acima, torna clara a expressiva perda de lucratividade (410%) fruto de um prejuízo acumulado cada vez maior, o que vem influenciando negativamente este indicador, sendo que o prejuízo é apenas consequência de um aumento desordenado das despesas – sobretudo as financeiras – face as receitas. Salientando que em 2002, só o CPV foi maior que a Receita Operacional Líquida, refletindo a falta de controle no sistema de custos e despesas, reduzindo assim, a lucratividade do negócio.

## 5.2. GIRO DO ATIVO

Este indicador é conhecido também como produtividade. Quanto mais o Ativo gerar vendas reais, mais eficiente a gerência está sendo na administração dos investimentos. A idéia é produzir mais, vender mais, numa proporção maior que os investimentos no Ativo.

**Quadro 11**

<b>FÓRMULA</b>	<b>2001 / ANO I</b>	<b>2002 / ANO II</b>
$\frac{\text{Vendas}}{\text{Ativo Médio}^*} = \dots \text{vezes}$	$\frac{6.019.408}{48.191.396} = 0,12 \text{ vezes}$	$\frac{6.633.519}{48.960.483,50} = 0,14 \text{ vezes}$
$\frac{* \text{Ativo Inicial} + \text{Ativo Final}}{2}$	$\frac{48.191.396 + 48.191.396}{2} = 48.191.396$	$\frac{48.191.396 + 49.901.571}{2} = 48.960.483,50$

Em 2001, a empresa vendeu o correspondente a 0,12 vezes o seu Ativo, ou podemos dizer que a cada 3.000 dias / 100 meses / 8,3 anos ela “renova” seus recursos totais. Já no ano seguinte, o quociente mostrou-se sutilmente favorável, com giro de 0,14 vezes ou 2.571 dias / 85,7 meses / 7,1 anos, o que não deixa de ser uma situação adversa se levarmos em consideração o capital total da empresa, denotando uma crise de produtividade, pois a gerência está administrando ineficazmente seus vultosos recursos. Somando-se isso a baixa lucratividade, podemos auferir que a Taxa de Retorno sobre Investimentos será extremamente prejudicada, como estudaremos no próximo item.

### 5.3. TAXA DE RETORNO SOBRE INVESTIMENTOS ( TRI )

Este índice mostra quanto a empresa obteve de lucro líquido em relação ao Ativo. É uma medida potencial de geração de lucro da parte da empresa. Pode ser obtida por meio do produto entre Margem de Lucro e Giro do Ativo. As empresas que ganham mais na margem, normalmente ganham no preço. As empresas que ganham mais no giro, visam quantidade. A rentabilidade de uma empresa é obtida por meio de uma boa conjugação entre preço e quantidade, ou seja, entre margem ( Lucratividade ) e giro ( Produtividade ).

Quadro 12

TRI	2001 / ANO I	2002 / ANO II
Margem x Giro =	( 2,26 ) x 0,12 = ( 0,27 )%	( 11,53 ) x 0,14 = ( 1,61 )%

Como se vê, houve uma apreciável diminuição na rentabilidade do Ativo ( 496% ) de um exercício para outro. Isto se deve a uma abrupta queda na margem de Lucro Líquido – apesar da sutil melhora no giro - evidenciada pelo aumento da concorrência, o que provocou uma diminuição nas vendas, sendo que o seu principal produto ( a laranja pêra ) necessita de toda uma infra-estrutura para o seu aperfeiçoamento, fator vital para as exigências do mercado. Esse fato tem feito com que a empresa tenha adotado no momento, uma política de preços baixos, reduzindo assim sua margem de lucro, para tornar seu produto mais competitivo.

### 5.4. TAXA DE RETORNO DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO ( TRPL )

Esta taxa quer dizer, quanto a empresa obteve de lucro por cada R\$ 100,00 de capital próprio investido.

Quadro 13

TRPL	2001 / ANO I	2002 / ANO II
<u>Lucro Líquido</u> X 100 = Patrimônio Líquido	( 135.826 ) X 100 = 47.214.006 = ( 0,28 )%	( 765.115 ) X 100 = 46.471.829 = ( 1,65 )%

A análise do quadro acima, expressa a rentabilidade trazida pelos capitais próprios (ótica do empresário) de 2001 para 2002.

Assim como a TRI ( ver item 6.4. ), este indicador sofreu um notório decréscimo, conseqüência direta do Prejuízo Acumulado, que tem suas raízes na alta incidência de custos e despesas sobre a Receita de Vendas, tendo ainda como agravante a falta de sintonia entre um bom giro de Ativo e principalmente, uma melhor lucratividade.

### **5.5. TAXA DE RETORNO DO CAPITAL DE TERCEIROS**

Representa o quanto se dá de remuneração ao capital alheio.

**Quadro 14**

<b>FÓRMULA</b>	<b>2001 / ANO I</b>	<b>2002 / ANO II</b>
<b><u>Juros</u> X 100 = Capital Alheio*</b>	<b><u>73.614</u> X 100 = <b>26,77%</b> 274.993</b>	<b><u>221.791</u> X 100 = <b>65,23%</b> 340.019</b>

**\*Fontes de Financiamento = Empréstimos e Financiamentos a Longo e Curto Prazo**

Quanto menor, melhor, essa é regra geral. No nosso caso, vemos em 2001, uma taxa até aceitável, o problema é no ano seguinte que a remuneração aumenta em mais de 143%. Este percentual é um forte indício da necessidade de capital de giro próprio, onde a empresa é obrigada a recorrer aos financiamentos de terceiros para oxigenar o seu Ativo Circulante, tendo ainda que gerar caixa para saldar seus compromissos além de dinamizar suas atividades, trazendo portanto, melhor retorno pra o capital alheio do que para o seu próprio.

## 6. FATOR DE INSOLVÊNCIA ( FI )

Nesse indicador, como em outros existentes, o objetivo não é meramente analisar o risco de falência, mas também avaliar a empresa, dando-se uma nota para a mesma, nota que varia de ( - ) 7,0 até 7,0.

Se a nota for positiva ( de zero a 7,0 ), pode-se dizer que há um equilíbrio na administração, sendo melhor quanto mais se aproximar do 7,0.

Se a nota for maior que ( - ) 3,0, a situação tende a falência. Entre ( - ) 3,0 e zero, é uma região nebulosa, podendo a empresa sair ou não da situação difícil, como pode falir.

### Fórmula

$$X^1 = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 0,05 \quad (\text{Taxa de Retorno sobre o Patrimônio Líquido})$$

- Nota-se uma queda nos valores expressos por esta incógnita, grande parte por conta do prejuízo acumulado com o passar dos exercícios, o que não repercutirá significativamente no resultado final da expressão.

$$X^2 = \text{Liquidez Geral ( LG )} \times 1,65$$

- A capacidade de pagamento a longo prazo, mesmo boa, sofreu uma redução, isso devido a forte captação de recursos nas mãos de terceiros ocorrida de 2001 para 2002.

$$X^3 = \text{Liquidez Seca ( LS )} \times 3,55$$

- O valor cada vez menor dos estoques aliado ao crescimento do Ativo Circulante, contribuiu sensivelmente para o aumento do valor expresso pela incógnita.

$$X^4 = \text{Liquidez Corrente ( LC )} \times 1,06$$

- Assim como as demais variáveis ligadas a índices de liquidez, esta última influencia de forma bastante positiva no produto final, apesar de uma leve queda em sua variação.

$$X^5 = \frac{\text{Exigível Total}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 0,33 \quad (\text{Grau de Endividamento})$$

- Embora haja um forte endividamento, os componentes acima são suficientemente capazes de cobri-lo a ponto de colocar a empresa em uma ótima posição no termômetro de insolvência, como denotam o quadro e os valores a seguir sobre os quais acabamos de comentar.

$$FI = X^1 + X^2 + X^3 - X^4 - X^5$$

Quadro 15

DADOS	
2001 / ANO I	2002 / ANO II
<b>Lucro Líquido</b> = ( 135.826 ) = ( 0,0029 )	<b>Lucro Líquido</b> = ( 765.115 ) = ( 0,016 )
<b>Patrimônio Líquido</b> 47.214.006	<b>Patrimônio Líquido</b> 46.471.829
<b>LG = 4,32</b> ( ver quadro 01 )	<b>LG = 3,08</b> ( ver quadro 01 )
<b>LS = 1,13</b> ( ver quadro 01 )	<b>LS = 1,52</b> ( ver quadro 01 )
<b>LC = 2,37</b> ( ver quadro 01 )	<b>LC = 2,23</b> ( ver quadro 01 )
<b>Exigível Total*</b> = <b>977.390</b> = <b>0,02</b>	<b>Exigível Total</b> = <b>1.429.742</b> = <b>0,03</b>
<b>Patrimônio Líquido</b> 47.214.006	<b>Patrimônio Líquido</b> 46.471.829
CÁLCULO DO FI	
2001 / ANO I	2002 / ANO II
$X^1 = ( 0,0029 ) \times 0,05 = ( 0,00014 )$	$X^1 = ( 0,016 ) \times 0,05 = ( 0,0008 )$
$X^2 = 4,32 \times 1,65 = 7,13$	$X^2 = 3,08 \times 1,65 = 5,08$
$X^3 = 1,13 \times 3,55 = 4,01$	$X^3 = 1,52 \times 3,55 = 5,4$
$X^4 = 2,37 \times 1,06 = 2,51$	$X^4 = 2,23 \times 1,06 = 2,36$
$X^5 = 0,02 \times 0,33 = 0,006$	$X^5 = 0,03 \times 0,33 = 0,01$
FI	
2001 / ANO I	2002 / ANO II
$FI = X^1 + X^2 + X^3 - X^4 - X^5$	$FI = X^1 + X^2 + X^3 - X^4 - X^5$
$FI = ( 0,00014 ) + 7,13 + 4,01 - 2,51 - 0,006$	$FI = ( 0,0008 ) + 5,08 + 5,4 - 2,36 - 0,01$
$FI = ( 0,00014 ) - 2,51 - 0,006 + 7,13 + 4,01$	$FI = ( 0,0008 ) - 2,36 - 0,01 - 5,08 + 5,4$
<b>FI = 8,6</b>	<b>FI = 8,1</b>

\*Fórmula : Passivo Circulante + Passivo Exigível a Longo Prazo

De acordo com o escala de insolvência, não há possibilidades imediatas de falência, pois a empresa obteve notas **8,6** e **8,1** em **2001** e **2002** respectivamente.

A análise pura e simples destas notas, não é suficiente para se diagnosticar a entidade em seus vários aspectos (econômico, administrativo e financeiro), prova disso são os estudos dos itens anteriores que denotam problemas com rentabilidade, incompatibilidade entre pagamentos e recebimentos entre outros.

Mesmo com alguns entraves, a empresa apresenta relativa autonomia financeira, dependendo apenas dela melhorar seus resultados. No entanto, faz -se necessária, a implementação de uma eficaz administração de recursos e contenção de custos / despesas, já que o mercado consumidor encontra - se em expansão e a Região Norte concentra

peculiaridades naturais que podem lhe proporcionar vantagens em relação a outras regiões e com isso uma otimização nas vendas gerando automaticamente um quadro favorável dos demais indicadores.

#### **7. ESTUDO RELACIONADO AOS INDICADORES ESTÁTICOS, DINÂMICOS E DE VELOCIDADE**

Quanto ao aspecto financeiro, a empresa apresenta um baixo grau de endividamento (participação dos capitais de terceiros sobre recursos totais) demonstrando autonomia e por conseguinte, melhor posição financeira global (a curto prazo e longo prazo), sendo os capitais de terceiros tranqüilamente resguardados pelos capitais próprios.

A liquidez média da empresa apesar de menor em relação ao exercício anterior, mostra-se satisfatória.

Já no aspecto econômico, é necessário maior atenção para o giro de estoque, juntamente com a margem de lucro líquido que conjugadas resultaram em uma baixa rentabilidade, prejudicando a formação do resultado econômico.

#### **8. ANÁLISE DO DESEQUILÍBRIO ECONÔMICO-FINANCEIRO, VERIFICANDO O EVENTUAL ENQUADRAMENTO DA EMPRESA NO OVERTRADING**

O ponto inicial de uma análise de tendência ao desequilíbrio econômico-financeiro é a verificação da movimentação dos índices de liquidez da empresa. Na referida entidade, observamos um decréscimo de um ano para o outro, contudo cabe mencionar que o resultado do indicador ainda é considerável, devendo por precaução estar atento ao seu comportamento.

A preponderância do Ativo Circulante sobre o capital total é indiscutível em empresas como a **LARABRAS**, onde a necessidade operacional exige aplicações elevadas, no entanto constata-se através de estudos ( **ver quadro anexo** )\* que o percentual ofertado a entidade para fazer girar seu capital é insatisfatório.

O capital de giro de próprio apresentou uma diminuição no seu valor, provocando uma demanda por capitais alheios para financiar suas atividades. **O quadro anexo** expressa bem essa realidade, pois é prudente respeitar o limite de 75% na composição do Ativo Circulante, salientando que o referido quociente aumentou de 2001 para 2002.

O lucro operacional da empresa no ano II foi menor que o Custo dos Produtos Vendidos, isso aliado ao prejuízo que vem sendo acumulado, tornou fraca a consistência dos capitais próprios, indicando uma alta incidência de custos e redução no preço de venda, este último afetado pela concorrência.

Outro ponto forte na tendência ao desequilíbrio é a excessiva participação de contas a receber sobre o Ativo Circulante somada a incompatibilidade entre os prazos de recebimento dos direitos com o pagamento das obrigações com fornecedores e ainda funcionários e salários.

Segundo uma outra ótica de análise podemos observar o desenvolvimento do volume de vendas, basicamente por capitais de terceiros. Persistindo a rotação elevada neste indicador, vê-se uma tendência muito forte para o desequilíbrio econômico-financeiro da empresa.

- **Este quadro pode ser encontrado na parte – anexos página 29**

## **9. ANÁLISE DA POSIÇÃO DA EMPRESA NO EBITDA**

**Conceito** : é o lucro antes dos juros, impostos (sobre o lucro), depreciações, amortizações e exaustões.

O ebitda representa potencial de geração genuinamente operacional de caixa. Não corresponde ao efetivo fluxo de caixa físico já ocorrido no período porque parte das vendas pode não estar recebida e parte das despesas pode não estar paga.

**Cálculo**

<b>DRE</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>6.019.408,00</b>	<b>6.633.519,00</b>
<b>( - ) CPV</b>	<b>( 5.366.742,00 )</b>	<b>( 6.708.535,00 )</b>
<b>= Lucro Bruto</b>	<b>652.666,00</b>	<b>( 75.016,00 )</b>
<b>( - ) Despesas Operacionais</b>	<b>( 714.878,00 )</b>	<b>( 692.509,00 )</b>
<b>Vendas</b>		
<b>Gerais</b>		
<b>Administrativas</b>		
<b>= EBITIDA ou Lucro Operacional Ajustado</b>	<b>( 62.212,00 )</b>	<b>( 767.525,00 )</b>

**Comentário**

Em ambos os anos, podemos observar diante dos resultados acima, o fraco desempenho da empresa na atividade a que se propõe, embora esta seja muito promissora.

Em face dos indicadores supracitados, especialmente de 2002, onde o prejuízo aumentou em mais de 463% em comparação a 2001, denotando a falta de eficácia na capacidade geradora de caixa em relação aos recursos investidos.

Podemos agregar valor ao referido indicador, quando o combinamos com a análise da incompatibilidade entre pagamentos e recebimentos que sobrecarregam o resultado com a alta incidência de custos e despesas operacionais sem uma contrapartida efetiva.

Além do desempenho operacional verifica-se também o baixo grau de cobertura do resultado em relação as despesas financeiras, altamente nocivas, quando há uma captação desordenada de capitais de terceiros para financiar o Ativo Circulante, atrofiado pela excessiva participação do Ativo Permanente no capital total.

## **10. AVALIAÇÃO COMPARATIVA DA EMPRESA JUNTO À CONCORRÊNCIA**

Com base nas informações da Gazeta Mercantil, a Larabras S/A encontra-se ocupando o 14º lugar no ramo da agricultura/frutas. Vejamos a seguir uma comparação feita com outra empresa do mesmo ramo de atividade, no ano de 2001 :

<b>EMPRESA</b>	<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	<b>ENDIVIDAMENTO %</b>	<b>LUCRO/PREJUÍZO</b>
<b>LARABRAS</b>	<b>6.019</b>	<b>2,03</b>	<b>(136)</b>
<b>LARANJAL</b>	<b>1.233</b>	<b>1.205,3</b>	<b>134</b>

Conforme a comparação acima, observa-se que apesar da Frutan ter apresentado lucro, o seu grau de endividamento é altíssimo, o que fez com que esta ocupasse o 26º desse ramo.

Vale ressaltar que o crescimento do setor foi negativo em torno de -2,8, conforme a revista Exame de 2001.

## **11. ASPECTOS POSITIVOS DAS ESTRATÉGIAS DE GESTÃO, ADOTADOS PELO EMPRESÁRIO**

- Apresenta boa liquidez média, quer dizer capacidade de pagamento, ou boa cobertura dos passivos da empresa pelos ativos;
- Aumento da rapidez no giro de estoque, percebida de um exercício para o outro na faixa de 34%, uma vez dado o caráter perecível do produto;
- A baixa participação de capitais de terceiros se comparados aos recursos totais da empresa;
- A melhora no giro de Ativo, significando um retorno maior por cada real investido;

- A garantia do capital próprio ao capital de terceiros, embora tenha decrescido, ainda é satisfatória. Atualmente para cada R\$ 1,00 de capital de terceiros, há pelo menos R\$32,50 de capital próprio;
- O ponto em que se encontra o termômetro de insolvência (acima de 7,0) o que primariamente, indica reduzidas possibilidades de falência.

## **12. ASPECTOS NEGATIVOS IDENTIFICADOS NA ADMINISTRAÇÃO DOS NEGÓCIOS**

- Incompatibilidade entre prazos de pagamentos das obrigações e recebimentos dos direitos;
- O caráter nocivo da composição do endividamento, onde a maior parte das exigibilidades (cerca de 84% em 2002) vencerá em curto prazo;
- A queda na rentabilidade da empresa, fruto de uma margem de lucro líquido negativa, já que no segundo ano estudado, só o **CPV** foi maior que a receita líquida operacional;
- As taxas de retorno sobre o investimento e patrimônio líquido, ao contrário da nomenclatura, não trouxeram nenhum retorno tanto para a empresa, quanto para o empresário;
- A alta remuneração oferecida ao capital de terceiros no último ano visto, indicando a forte participação de recursos alheios no capital de giro da entidade.

### **13. CONCLUSÃO**

#### **A) DIAGNÓSTICO SOBRE A SITUAÇÃO DA EMPRESA**

O estudo e análise dos indicadores através das informações prestadas pela contabilidade e setor administrativo da **LARABRAS**, permitiram ter uma imagem da mesma no que tange aos aspectos econômicos, administrativos e financeiros comparados os anos I e II.

Antes de mais nada, é preciso verificar o ramo de atividade da empresa, no caso em questão, a agro-indústria citricultora, que demanda altos investimentos no Ativo Permanente, no entanto ultrapassou-se o limite e o Ativo Circulante ficou atrofiado, havendo a partir daí a necessidade de captação de recursos em mãos de terceiros – sendo a maior parte a curto prazo – onde, além da devolução deste capital, existe a sua remuneração ( juros ) que conforme vimos, apresenta-se elevada.

O mercado consumidor tem se mostrado em expansão, assim como a produção na região, onde destaca-se a **LARABRAS**, porém ainda falta receptividade por parte dos consumidores ao produto principal ( laranja pêra ) que não atende algumas exigências, como o fato de ter a coloração mais verde e nem por isso menos doce, que a laranja da Região Sudeste, mais receptiva pelo fato de ser mais amarela.

O prejuízo acumulado em 2001, maior em 2002, tem influenciado negativamente em vários índices como as taxas de retorno sobre investimentos e patrimônio líquido, medidas de lucratividade e produtividade da empresa.

Outro fator primordial é a mensuração do desempenho operacional da empresa, através do **EBITIDA**, que tanto no ano I, quanto no ano II ( pior neste último ) apontam para estratégia de mercado deficiente em alguns pontos, como a formação de capital, além de não possuir um grau de cobertura de resultado suficiente para fazer face as despesas financeiras.

**B) ASPECTOS POSITIVOS NA ADMINISTRAÇÃO DOS NEGÓCIOS**

O aumento no giro de estoque e Ativo apesar da momentânea baixa na receptividade ao produto devido sua característica ( coloração ).

A combinação de vários fatores como os índices de liquidez e grau de endividamento positivos tem consolidado uma boa nota quanto ao indicador – **Fator de Insolvência** ( maior que 7,0 ) significando reduzidas possibilidades de falência.

**C) EVENTUAIS INCORREÇÕES ADOTADAS NO GERENCIAMENTO DA EMPRESA**

A falta de controle no sistema de custos e despesas tem sido determinante para baixa rentabilidade da empresa e conseqüente descapitalização da mesma.

A política de crédito da entidade tem sido extremamente flexível, ao ponto de provocar um descompasso entre retorno das vendas para se fazer frente ao custos fixos, pelo menos, além de investir mais para aumentar o poder de competitividade e o pagamento das demais despesas.

**D) SUGESTÕES AO EMPRESÁRIO**

O importante no momento, é tentar reduzir o prejuízo ou se possível, acabar com mesmo, que vem se acumulando no decorrer dos últimos anos, 2001 e 2002. Para tanto, é preciso diminuir os custos e despesas, sobretudo os operacionais e financeiros, que vem corroendo a base do capital. Um fator decisivo para essa alta incidência de juros é a diminuta participação do Ativo Circulante no capital total da empresa, o que exige a captação exacerbada de financiamentos nas mãos de terceiros, onerando ainda mais suas atividades, financiadas basicamente por recursos alheios.

Os custos precisam ser revistos e na medida do possível “enxugados”, para se melhorar a margem de lucro no preço do produto além de torná-lo competitivo.

É preciso adotar uma política de crédito mais rígida a fim de se evitar a falta de disponibilidades em tempo hábil para saldar seus compromissos, bem como dilatar os prazos de pagamento junto aos fornecedores.

Outra solução cabível, seria a alienação de bens do Ativo Permanente para obtenção de capital de giro, desde que essa medida não prejudique a atividade operacional da empresa.

#### **14. BIBLIOGRAFIA**

- **GAZETA MERCANTIL 2002**
- **IUDÍCIBUS, SÉRGIO DE – ANÁLISE DE BALANÇO – EDITORA ATLAS S/A – SP / 2000**
- **MARION, JOSÉ CARLOS – ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS – 2ª EDIÇÃO – EDITORA ATLAS S/A – SP / 2002**
- **MATARAZZO, DANTE CARMINE – ANÁLISE FINANCEIRA DE BALANÇOS – EDITORA ATLAS S/A – 1998**
- **MOREIRA, HEBER LAVOR – CURSO DE ANÁLISE DOS DEMONSTRATIVOS FINANCEIROS**
- **MOREIRA, HEBER LAVOR – UM ESTUDO SOBRE O DESEQUILÍBRIO ECONÔMICO–FINANCEIRO DAS EMPRESAS**
- **VASCONCELOS, YUMARA LÚCIA - EBTIDA : RETRATO DO DESEMPENHO OPERACIONAL**

#### **Sites**

- [www.revistaagroamazonia.com.br](http://www.revistaagroamazonia.com.br)
- [www.peritocontador.com.br](http://www.peritocontador.com.br)
- [www.exame.com.br](http://www.exame.com.br)

15. ANEXOSBALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO	2002	AV	2001	AV	AH	Nº Ind.
<b>CIRCULANTE</b>	<b>2.675.980,00</b>	<b>6%</b>	<b>1.900.593,00</b>	<b>4%</b>	<b>141%</b>	<b>142%</b>
Caixa e Banco c/ Movimento	889.546,00	1,86%	214.166,00	0,4%	415%	418%
Clientes	1.202.007,00	3%	798.632,00	2%	151%	151%
Provisão p/ Créditos Duvidosos	-280.000,00	-1%	-109.000,00	-0,2%	257%	258%
Adiantamentos a Empregados	4.474,00	0,01%	-	-	-	-
Estoques	859.953,00	2%	996.795,00	2%	86%	87%
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>1.724.001,00</b>	<b>4%</b>	<b>2.324.348,00</b>	<b>5%</b>	<b>74%</b>	<b>75%</b>
Coligadas e Controladas	946.910,00	2%	1.757.808,00	4%	54%	54%
IR e CS Diferido	777.091,00		566.540,00			
<b>PERMANENTE</b>	<b>43.501.590,00</b>	<b>91%</b>	<b>43.966.455,00</b>	<b>91%</b>	<b>99%</b>	<b>100%</b>
Investimentos	5.337,00	0%	24.309,00	0%	22%	22%
Imobilizado	40.053.106,00	84%	38.509.949,00	80%	104%	105%
(-) Depreciação Acumulada	-7.305.697,00	-15%	-5.969.997,00	-12%	122%	123%
Diferido	11.434.940,00	24%	11.402.194,00	-	-	-
(-) Amortização	-686.096,00	-1%	-	-	-	-
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>47.901.571,00</b>	<b>100%</b>	<b>48.191.396,00</b>	<b>100%</b>	<b>-</b>	<b>100%</b>
PASSIVO	2002	AV	2001	AV	AH	nº ind.
<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.198.086,00</b>	<b>3%</b>	<b>802.808,00</b>	<b>2%</b>	<b>149%</b>	<b>150%</b>
Fornecedores	181.860,00	0%	378.111,00	1%	48%	48%
Instituições Financeiras	91.663,00	0%	100.411,00	0,2%	91%	92%
Obrig. Sociais e Trabalhistas.	393.894,00	1%	220.770,00	0,5%	178%	179%
Obrigações Tributárias	5.788,00	0,01%	3.226,00	0,01%	179%	181%
Provisões	142.338,00	0,3%	95.610,00	0,2%	149%	150%
Contas a Pagar	382.543,00	0,8%	4.680,00	0,01%	8174%	8223%
<b>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>231.656,00</b>	<b>0,5%</b>	<b>174.582,00</b>	<b>0,4%</b>	<b>133%</b>	<b>133%</b>
Impostos a Recolher	73.497,00	0,2%			#DIV/0!	#DIV/0!
Instituições Financeiras	158.159,00	0,3%	174.582,00	0,4%	91%	91%
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>46.471.829,00</b>	<b>97%</b>	<b>47.214.006,00</b>	<b>98%</b>	<b>98%</b>	<b>99%</b>
Capital Integralizado	49.189.297,00	103%	49.189.297,00	102%	100%	101%
Prejuízo Acumulado	-2.717.468,00	-5,7%	-1.975.291,00	-4,1%	138%	138%
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>47.901.571,00</b>	<b>100%</b>	<b>48.191.396,00</b>	<b>100%</b>	<b>-</b>	<b>100%</b>

## DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

LARABRAS - CÍTRICOS DO PARÁ S/A						
D.R.E	2002	AV	2001	AV	AH	N.º ind
<b>Receita Oper. Bruta</b>	<b>6.900.756,00</b>	<b>104%</b>	<b>6.247.441,00</b>	<b>104%</b>	<b>110%</b>	<b>100%</b>
Deduções de Vendas	-267.237,00	-4%	-228.033,00	-4%	117%	106%
<b>Receita Oper. Líquida</b>	<b>6.633.519,00</b>	<b>100%</b>	<b>6.019.408,00</b>	<b>100%</b>	<b>110%</b>	<b>100%</b>
Custo dos Produtos Vendidos	-6.708.535,00	-101%	-5.366.742,00	-89%	125%	113%
<b>Resultado Bruto</b>	<b>-75.016,00</b>	<b>-1%</b>	<b>652.666,00</b>	<b>11%</b>	<b>-11,49%</b>	<b>-10%</b>
<b>Desp./Receitas Oper.</b>	<b>-877.715,00</b>	<b>-13%</b>	<b>-788.492,00</b>	<b>-13%</b>	<b>111%</b>	<b>101%</b>
Despesas Administrativas	-362.931,00	-5%	-477.870,00	-8%	76%	69%
Desp. Comerciais/Vendas	-329.578,00	-4,97%	-236.839,00	-3,9%	139%	126%
Result. Financeiro Líquido	-221.791,00	-3%	-73.614,00	-1%	301%	273%
Outras Receitas e Desp.	36.585,00	1%	-169,00	0%	-21648%	-19644%
<b>Resultado Oper. Líquido</b>	<b>-952.731,00</b>	<b>-14%</b>	<b>-135.826,00</b>	<b>-2%</b>	<b>701%</b>	<b>636%</b>
Receitas/ Desp. não Oper.	-	-	-	-	-	-
<b>Result. Antes do IR e CS</b>	<b>-952.731,00</b>	<b>-14%</b>	<b>-135.826,00</b>	<b>-2%</b>	<b>701%</b>	<b>-</b>
Imposto de Renda Diferido	117.260,00	2%	-	0%	-	-
Contrib. Social Diferido	70.356,00	1%	-	0%	-	-
<b>Prejuízo Líquido</b>	<b>-765.115,00</b>	<b>-12%</b>	<b>-135.826,00</b>	<b>-2,3%</b>	<b>563%</b>	<b>511%</b>

**OVERTRADING**

<b>Fórmulas</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
1 - <u>Ativo Permanente.</u> x 100 Ativo Total	<u>43.966.455</u> x 100= <b>91,23%</b> 48.191.396	<u>43.501.590</u> x 100= <b>90,81%</b> 47.901.571
2 - <u>Ativo Circulante</u> x 100 Ativo Total	<u>1.900.593</u> x 100= <b>4%</b> 48.191.396	<u>2.675.980</u> x 100= <b>5,58%</b> 47.901.571
3 - <u>Capitais Próprios</u> x 100 Ativo Total	<u>47.214.006</u> x 100= <b>98%</b> 48.191.396	<u>46.471.829</u> x 100= <b>97%</b> 47.901.571
4 - <u>CGP = PC + ELP</u> x 100 AC	<u>977.390</u> x 100= <b>51,43%</b> 1.900.593	<u>1.429.742</u> x 100= <b>53,43%</b> 2.675.980
5 - <u>Lucro Líquido</u> x 100 Vendas	<u>-135.826</u> x 100= <b>-2,26%</b>	<u>-765.115</u> x 100= <b>-11,53%</b>
6 - <u>Estoques</u> x 100 AC	<u>996.795</u> x 100= <b>52,44%</b> 1.900.593	<u>859.953</u> x 100= <b>32,13%</b> 2.675.980
7 - <u>Duplic. a Receber</u> x100 AC	<u>798.632</u> x 100= <b>42%</b> 1.900.593	<u>1.202.007</u> x 100= <b>45%</b> 2.675.980
8 - <u>Fornecedores</u> x 100 Estoques	<u>378.111</u> x 100= <b>38%</b> 996.795	<u>181.860</u> x 100= <b>21,14%</b> 859.953
9 - <u>Aument. Cap. Alheio C/P</u> Aumento das Vendas		<u>395.278</u> = <b>0,64</b> 614.111
10 - <u>Aumento dos Estoques</u> Aumento do C.P.V		<u>-136.842</u> =- <b>0,10</b> 614.111
11 - <u>Aument. do Fatur. a Rec.</u> Aumento das Vendas		<u>403.375</u> = <b>0,66</b> 614.111
12 - <u>Vendas</u> CGP	<u>6.019.408</u> = <b>1,85</b> 3.247.551	<u>6.633.519</u> = <b>2,23</b> 2.970.239