



**UFPA – UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

SONIA EUNICE SIQUEIRA DE BRITO

ANÁLISE DOS DEMONSTRATIVOS CONTÁBEIS II

**Belém - Pará
2004**

**UFPA – UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

SONIA EUNICE SIQUEIRA DE BRITO - 0001010801

**Trabalho apresentado à Disciplina Análise dos
Demonstrativos Contábeis II, como requisito para
obtenção de nota de Avaliação final.**

Professor : Héber Lavor Moreira.

ÍNDICE

1- OBJETIVO 7

2- JUSTIFICATIVA 7

3 - METODOLOGIA 7

4 - INTRODUÇÃO 8

4.1 - CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA. 8

4.1.1 - DENOMINAÇÃO: 8

4.1.2 – SEDE SOCIAL 8

4.1.3 – ATIVIDADE PRINCIPAL 8

5 - ANÁLISE DA CAPACIDADE DE PAGAMENTO 11

5.1 – ANÁLISE DE CAPACIDADE DE PAGAMENTO EM CURTO PRAZO. 11

5.2 – ANÁLISE DE CAPACIDADE DE PAGAMENTO A LONGO PRAZO. 12

6 – QUOCIENTE DE ESTRUTURA DE CAPITAIS 12

6.1 – QUOCIENTES DE PARTICIPAÇÃO DE CAP. DE 3ºS S/RECURSOS TOTAIS. 13

6.2 – COMPOSIÇÃO DO ENDIVIDAMENTO 14

6.3 – IMOBILIZAÇÃO DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO. 15

6.4 – GARANTIA DE CAPITAL DE TERCEIROS = PATRIMÔNIO LÍQUIDO 15

7 - SITUAÇÃO DA EMPRESA EM RELAÇÃO EBITDA 16

7. 1 - ANÁLISE DA POSIÇÃO DA EMPRESA NO EBITDA. 17

8 – INDICADORES DE RENTABILIDADES 18

9 - SITUAÇÃO DA EMPRESA EM RELAÇÃO AO OVERTRADING 19

9.1 - PREPONDERÂNCIA DO ATIVO PERMANENTE SOBRE O ATIVO TOTAL 20

9.2 -PREPONDERÂNCIA DO ATIVO CIRCULANTE EM RELAÇÃO AO ATIVO TOTAL 20

9.3 - PROPORÇÃO DO CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO EM RELAÇÃO AO ATIVO 21

9.4 - PARCELA DO CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO 21

9.5 - MARGEM DE LUCRO LÍQUIDO PROPORCIONADO PELAS VENDAS 22

9.6 - ABSORÇÃO DO ATIVO CIRCULANTE PELOS ESTOQUES 22

9.7 - PREPODERÂNCIA DE FATURAMENTO A RECEBER NO ATIVO CIRCULANTE 23

9.8 - PARCELA DOS ESTOQUES AINDA A PAGAR AOS FORNCEDORES 23

9.9 - RELAÇÃO ENTRE AUMENTO DO INDIVIDAMENTO E AUMENTO DAS VENDAS 23

9.10 - RELAÇÃO ENTRE O AUMENTO DOS ESTOQUES E O AUMENTO DAS 24

9.11 -RELAÇÃO ENTRE O FATURAMENTO A RECEBER E O AUMENTO DAS 24

9.12- RELAÇÃO ENTRE AS VENDAS E O CAPITAL DE GIRO 25

9.13 - COMPARAÇÃO COM O ÍNDICE DE LIQUIDEZ 25

10 - ESTUDO DO FATOR DE INSOLVÊNCIA. 26

11 - INDICADORES DE ATIVIDADE E ROTAÇÃO 26

12 - ESTUDO RELACIONADO AOS INDICADORES ESTÁTICOS, DINÂMICOS E DE VELOCIDADE. 27

13 - COMPARAÇÃO DO EMPREENDIMENTO JUNTO À CONCORRÊNCIA 28

14 - CONCLUSÃO 30

14.1 – Diagnóstico sobre a situação da empresa 30

14.2 - Sugestões ao Empresário. 30

15 – BIBLIOGRAFIA 32

16 -ANEXOS 33

1- OBJETIVO

O objetivo do presente estudo consiste em verificar a situação econômico-financeira da Empresa **Ripasa S/A, Papéis e Celulose**, sob a ótica das técnicas de análise de Balanços, observar os indicadores econômico-financeiros responsáveis pelo aumento ou diminuição das Receitas e Despesas, assim como, indicar os incrementos ou redução da capacidade financeira da referida empresa. Dessa forma, demonstrar aos diversos usuários a situação líquida da empresa, bem como, dar sugestões aos seus administradores, na tomada de decisão.

2- JUSTIFICATIVA

As informações prestadas no referido trabalho ajudarão a conscientizar a referida empresa da necessidade da análise contábil e financeira, para medir o seu atual desempenho econômico-financeiro, e suporte para a tomada de decisão.

3 - METODOLOGIA

O estudo foi realizado através da Disciplina Análise dos Demonstrativos Contábeis II, cursada no 1º semestre de 2004, e revisão bibliográfica de material relacionado à disciplina, assim como, os demonstrativos contábeis da empresa analisada.

4 - INTRODUÇÃO

4.1 -CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA.

4.1.1 - DENOMINAÇÃO:

RIPASA S/A CELULOSE E PAPEL, fundada em 22/10/1959, regida pela Lei das S/A.

4.1.2 – SEDE SOCIAL

Localizada na rua Clodomiro Amazonas, 249, 10º andar, São Paulo.

4.1.3 – ATIVIDADE PRINCIPAL

Indústria de Papel e Celulose

A RIPASA S/A é uma empresa voltada à produção de celulose, papéis de imprimir, escrever, especiais, papel-cartão e cartolinas, a **Ripasa S.A Celulose e Papel** atua no setor há mais de 45 anos, gerando mais de 2.700 empregos diretos e configura-se como a sétima maior produtora de celulose-pasta do país, além de ocupar a quarta posição em papel para imprimir e a segunda em papel-cartão.

Com quatro unidades industriais localizadas no estado de São Paulo (centro de Limeira, Limeira na divisa de Americana, Cubatão e Embu das Artes) possui um patrimônio controlado pela Rilisa Ltda, de 90 milhões de árvores plantadas em oito parques florestais, totalizando 86 mil hectares de terras, das quais 16 mil hectares são de reservas naturais destinadas à preservação permanente.

Atua de modo expressivo no mercado internacional, com ênfase no Mercosul, além de manter negócios regulares com os mercados da América Central e do Norte, Europa, Ásia e África.

Suas unidades comerciais são :

Ripasa Distribuidora – 14 distribuidores em 13 estados de todo o território nacional

Ripasa International e Ripasa Europe – ambas distribuidoras para o mercado externo

A **Ripasa** é certificada pelas normas ISO 9001 versão 2000 – Sistema de Gestão da Qualidade – e ISO 14001 – Sistema de Gestão Ambiental em sua unidade industrial Ripasa I e nos sete parques florestais é certificada na ISO 14001.

Fábricas:

Ripasa I - Localizada no município de Limeira divisa com Americana - SP

Produz celulose, papel para imprimir e escrever, cut-size e papel couché. Dividida em duas plantas fabris, uma produtora de celulose e outra de papel, ocupam uma área de 1,2 milhões de metros quadrados.

Certificada nas normas ISO 9001 versão 2000 e 14001.

Entre os anos de 2002 e 2003, a **Ripasa I** recebeu investimentos de US\$ 250 milhões de recursos oriundos do BNDES, operações de pré-pagamento, fin import (Alemanha, Finlândia e Suécia), além de caixa próprio.

Com a ampliação das instalações da Ripasa I, a empresa aumentou em 46,8% a produção de celulose e em 33,6% a fabricação de papel.

Ripasa Embu - localizada no município de Embu das Artes - SP.

Produz papel-cartão duplex, triplex e solid bleach para embalagens de calçados, alimentos, cosméticos, produtos farmacêuticos, vestuário, brinquedos, produtos higiênicos entre outros.

Ripasa Limeira - localizada no município de Limeira - SP.

Produtora de papel-cartão duplex para embalagem de calçados, alimentos,

cosméticos, produtos farmacêuticos, vestuário, brinquedos, produtos higiênicos entre outros.

Ripasa Cubatão - localizada no município de Cubatão - SP.

Produz papéis especiais para fins industriais: cartolinas, papéis especiais para capas de cadernos, livros, revistas, convites, etc.

5 - ANÁLISE DA CAPACIDADE DE PAGAMENTO

Através da análise da capacidade de pagamento é possível saber, a possibilidade da empresa em liquidar suas obrigações perante terceiros. Evidenciando a base financeira da empresa e a capacidade, ou não, de saldar suas dívidas.

Quadro Resumo dos Quocientes de Liquidez			
Especificação	2003		2002
	Quocientes de Liquidez Corrente	,79	1,15
Quociente de Liquidez Imediata	,33	0,30	0,30
Quociente de Liquidez Seca	,22	1,85	0,85
Quociente de Liquidez Geral	,58	0,49	0,49

5.1 – ANÁLISE DE CAPACIDADE DE PAGAMENTO EM CURTO PRAZO.

De forma geral, os Índices de Liquidez da **RIPASA S.A.** revelam tendências financeiras favoráveis no que se refere à capacidade de pagamento a curto prazo, tendo em vista a evolução positiva de sua liquidez, como revela o quadro acima, referente aos exercícios estudados.

Como exemplo, verifica-se o Quociente de Liquidez Seca e Quociente de Liquidez Comum no ano de 2003, apresentaram um aumento na base de 44% e 56% respectivamente, indicando que para cada Real de dívida circulante, existe uma

disponibilidade significando que a empresa consegue pagar as dívidas e ainda fica com uma sobra que poderá aplicar no mercado, visando obter mais lucros.

5.2 – ANÁLISE DE CAPACIDADE DE PAGAMENTO A LONGO PRAZO.

Embora os índices de Liquidez Geral estejam abaixo de 1,00, não significa situação de insolvência financeira, pelo fato de que, se a empresa não gerar recursos suficiente para saldar seu débitos poderá recorrer a empréstimos.

No entanto, devemos considerar que um alto grau de endividamento nem sempre é sinônimo de insolvência, pois a empresa poderá estar endividada, mas pagar seus compromissos em dia, isto é possível nos casos em que a empresa consegue renegociar facilmente suas dívidas.

Por outro lado, a análise desses indicadores não deve ser feita de forma isolada, visto que vários fatores, devem ser observados, tais como:

- Prazos de recebimento das duplicatas e pagamento de fornecedores;
- Qualidade do Ativo Circulante em termos de realização e etc.

6 – QUOCIENTE DE ESTRUTURA DE CAPITALIS

Os quocientes de Estrutura de Capitais servem para evidenciar o grau de endividamento da empresa em decorrência das origens dos capitais investidos no patrimônio. Eles relacionam as duas fontes de recursos da empresa, ou seja Capitais Próprios e Capitais de terceiros, sendo calculados com base em valores extraídos do Balanço Patrimonial.

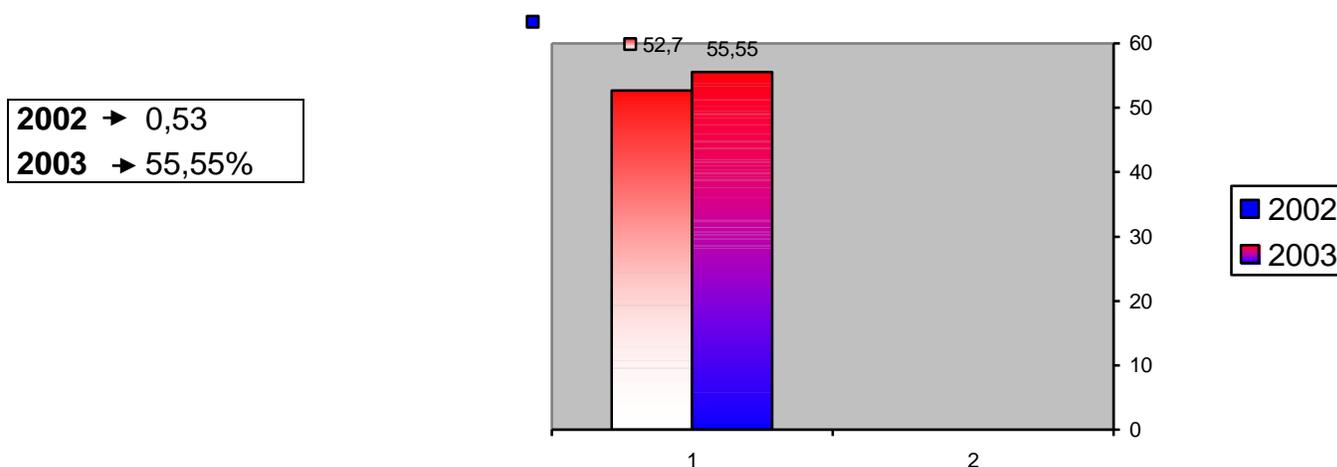
No balanço Patrimonial, do lado do Passivo mostra a origem dos capitais que estão à disposição da empresa, enquanto que do lado do Ativo mostra em que esses capitais foram aplicados.

Dessa forma, do confronto entre os Capitais Próprios e os Capitais de Terceiros, ficamos sabendo quem investiu mais na empresa, se os proprietários ou se pessoas estranhas.

6.1 – QUOCIENTES DE PARTICIPAÇÃO DE CAP. DE 3ºS S/RECURSOS TOTAIS.

$$= \frac{PC + EXIG. L/P}{AT}$$

Este quociente indica qual o percentual de Capital de Terceiros aplicado sobre o total de investimento da empresa.



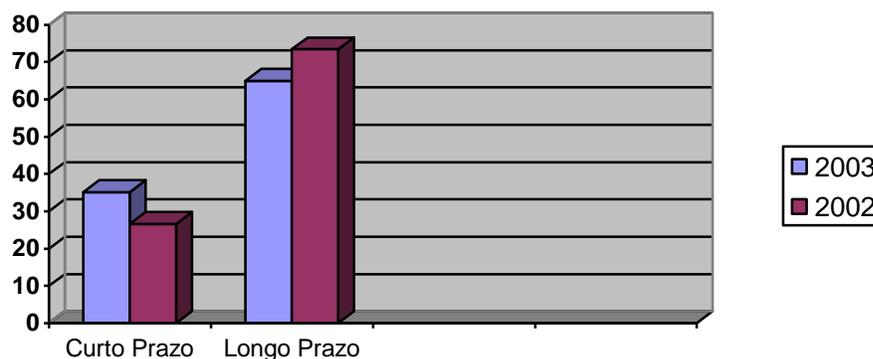
Conforme os coeficientes acima, observamos que em 2002, para cada 100 de Capitais Próprios, a Ripasa tomou 52,70 de Capitais de Terceiros, isto quer dizer que a RIPASA atuava com capitais próprios em proporção bem maior do que com Capitais de Terceiros, revelando uma situação de equilíbrio financeiro, do ponto de vista de endividamento.

Já no ano de 2003, percebe-se um relativo aumento da participação de capital de Terceiros na empresa, na base 3%, porém, ainda assim, isto não significa desequilíbrio financeiro, pois a empresa ainda goza de uma relativa liberdade para tomada de decisão nos investimentos da empresa.

No entanto, para uma análise mais precisa, precisamos reunir prazos e taxas de pagamentos e recebimentos, pois o Índice de Participação de Capitais indica apenas o aspecto do ponto de vista financeiro, ou seja, o risco de insolvência.

6.2 – COMPOSIÇÃO DO ENDIVIDAMENTO

PERCENTUAL DE ENDIVIDAMENTO	CURTO PRAZO	LONGO PRAZO
→ 2003	35,07%	64,93%
→ 2002	26,57%	73,43%



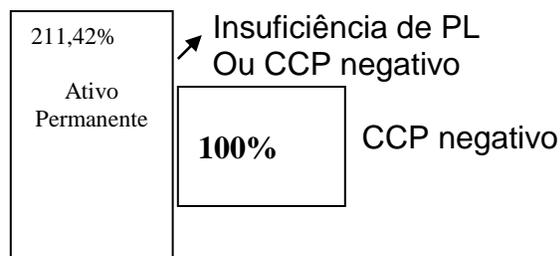
OTanto no ano de 2002 quanto de 2003, os índices revelam uma situação financeira favorável do ponto de vista de dívidas vencíveis a curto prazo, em relação às obrigações totais. Embora em 2003, o índice de 35,07%, revela um aumento de dívidas na base de 9%, maior que no ano anterior.

Resumindo, concluímos que, em 2003, basicamente, 64,93% dos recursos de Terceiros serão pagos após, um ano, tempo suficiente para que a empresa gere recursos para poder saldá-los.

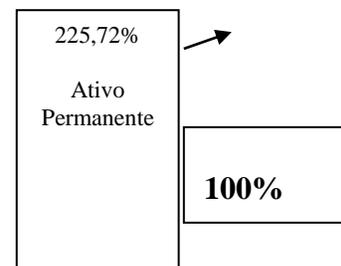
6.3 – IMOBILIZAÇÃO DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO.

002	11,42%
001	25,72%

2003



2002



Os quocientes evidenciam que tanto em 2002 quanto em 2003, a empresa imobilizou todo o seu patrimônio líquido e ainda precisou de parte de capital de terceiros para cobrir os investimentos feitos no Ativo Permanente.

Nesse caso o Ativo Circulante é totalmente financiado por Capitais de Terceiros, os quais também, financiam uma parte do Ativo Permanente. Assim, em ambos os anos, em uma proporção considerável, a empresa está em mãos de Terceiros para o financiamento do seu giro comercial, uma vez que não dispõe de Capital Circulante Próprio, e, ainda depende, desses mesmos terceiros para financiar parte de seu parque industrial.

$$6.4 - \text{GARANTIA DE CAPITAL DE TERCEIROS} = \frac{\text{PATRIMÔNIO LÍQUIDO}}{\text{P.CIRC.+ EXIG. L.PRAZO}}$$

2003	2002
------	------

89,75%	79,76%
--------	--------

Conforme observamos, acima, 79,76% das obrigações com terceiros, em 2002, foram financiadas pelo capital próprio da empresa, com uma relativa melhora, em 2003, pois o percentual de 89,75%, significa que houve um aumento de aproximadamente 10%, nos recursos próprios em relação ao capital de Terceiros.

Se esta evolução persistir, tudo indica que nos próximos exercícios a RIPASA estará em ótima situação de liquidez, pois os números mostram essa tendência. Ou seja, a empresa caminha para uma solidez financeira no tocante a garantia de pagamento de dívidas com capital próprio.

7 - SITUAÇÃO DA EMPRESA EM RELAÇÃO EBITDA

A expressão Ebitda em inglês significa lucro antes dos juros, impostos, depreciação e amortização, também conhecido no Brasil como LAJIDA (Lucro Antes dos Juros, Impostos, Depreciação e Amortização), consiste numa posição encontrada dentro da Demonstração do Resultado por especialistas da Contabilidade, visando verificar uma situação potencial de geração de Caixa da empresa. Nesse sentido, são eliminados:

- A Depreciação, a Amortização e a Exaustão por não representarem desembolso de Caixa, mesmo que integrem resultados de valores anteriormente desembolsados.
- As Despesas financeiras, pelo fato de não fazerem parte do ciclo operacional do produto ou negócio;

Nesse sentido, o Ebitda procura mostrar o potencial de geração do Caixa de um negócio, sem considerar as despesas que fogem ao ciclo operacional, ou seja,

mostra o lucro ajustado, deduzindo-se somente as despesas que realmente interferem no lucro líquido consolidado.

7. 1 - ANÁLISE DA POSIÇÃO DA EMPRESA NO EBITDA.

D.R.E	2003	2002	2003 %	2002 %
Receita Líquida	1.349.918	1.083.972	100	100
(-) CPV	(936.024)	(677.727)	69,34	50,20
Lucro Bruto	399.585	392.200	30,66	30,09
(-)Despesas Operacionais	(227.136)	(222.117)	17,51	21,22
Vendas	(135.585)	(116.681)	10,40	8,95
Gerais	(81.688)	(77.371)	6,27	5,94
Administrativas	(5.147)	(4.588)	0,39	0,35
Outras Desp. Oper.Líquida	(4.716)	(23.477)	0,36	1,80
= EBITDA ou Lucro Operacional Ajustado	172.448	170.083	13,23	13,05

Em relação aos índices acima, observa-se tanto em 2002 quanto em 2003, um Ebitda relativamente baixo, uma vez que o volume dos custos assim como, as despesas administrativas estão representando um nível bastante alto, havendo a necessidade de reestruturação das rotinas operacionais, a fim de enxugamento nos custos e despesas, para que assim, haja a viabilização e a eficácia no processo produtivo.

Embora necessite de ajuste nas rotinas operacionais, as margens de lucros acima citadas, caracterizam a viabilidade técnica do negócio, fato que justifica

um alto investimento da RIPASA, no seu parque industrial, para a expansão e ampliação, visando lucros promissores futuramente.

O Ebitda é um instrumento que serve para medir o desempenho econômico e financeiro das empresas, pois baseia-se da avaliação da D.R.E para a tomada de decisões, não concentra suas funções informativas, na composição de receitas e despesas e impactos de cada uma sobre a formação do lucro, e sim em dados vinculados ao ciclo operacional do negócio.

8 – INDICADORES DE RENTABILIDADES

Os quocientes de Rentabilidade servem para medir a capacidade econômica da empresa, isto é, evidenciam o grau de êxito econômico obtido pelo capital investido, assim como a viabilidade do negócio a que a empresa se propõe. São calculados com base em valores extraídos da demonstração do Resultado do Exercício e do Balanço Patrimonial.

Índices de Rentabilidade

		2003	2002
Giro do Ativo	$\frac{VL}{AT.Médio}$	0,60	0,45
Margem Líquida	$\frac{LL}{VL}$	9,79	10,03
Rentabilidade do Ativo	$\frac{LL}{AT}$	5,86	4,50
Rentabilidade do Patrimônio Líquido	$\frac{LL}{PL} \times 100$	12,40	10,15

Confrontando os resultados apresentados nos exercícios analisados, Verifica-se de um modo geral, que houve um aumento do lucro esperado no ano de

2003, em relação ao ano de 2002, confirmando a viabilidade do negócio a que a empresa se propõe a produzir.

Podemos observar que, embora os investimentos totais da empresa não tenham conseguido girar em todo o seu estoque, a margem de lucro da empresa foi satisfatória, pois a cada real em vendas, a empresa obteve R\$-9,79 de lucro, o que significa que o volume de vendas efetuado foi suficiente para cobrir os custos, restando ainda uma margem de lucro.

Quanto à rentabilidade da empresa, notamos que para cada real investido no seu Ativo, houve uma lucratividade de R\$-4,50 em 2002 e R\$-5,86 em 2003.

Com esse resultado, a empresa obtém uma relativa independência financeira e maior poder na tomada de decisão.

9 - SITUAÇÃO DA EMPRESA EM RELAÇÃO AO OVERTRADING

A Expressão Overtrading, traduz em português “o Desequilíbrio Financeiro” da empresa, pois assim como os seres humanos, as empresas nascem, crescem, desenvolvem-se no mercado e se consolidam e morrem, ou chegam ao overtrading.

De um modo geral, toda empresa está sujeita a fatores de ordem conjuntural que podem ocasionar o overtrading. Porém o overtrading pode ser previsto através de estudos detalhados sobre real situação financeira da empresa, comparando-se os índices de liquidez, endividamentos, prazo de pagamentos e recebimentos, bem como verificando se a diminuição dos índices decorre de uma estratégia de gestão da empresa premeditada ou de alternativa de investimento inadequado.

Dentre os indicadores abaixo, faremos uma análise visando detectar sintomas de overtrading, na RIPASA.

9.1 - PREPONDERÂNCIA DO ATIVO PERMANENTE SOBRE O ATIVO TOTAL

	2003	2002
<u>Ativo Permanente x 100</u>	$\frac{1.561.443}{2.252.746} \times 100 = 69,31$	$\frac{1.763.019}{2.418.830} \times 100 = 72,89$
Ativo Total		

A preponderância de investimento no Ativo Permanente sobre o Ativo Total, no caso acima, revela um sintoma de overtrading, pois implica em alto investimento de retorno demorado. Porém, no caso da RIPASA tal fato justifica-se pela intenção da empresa em ampliar seu parque industrial visando o aumento de produção e maior rentabilidade, bem como, conforme veremos mais adiante este quadro tende a se reverter em pouco tempo, face o volume de vendas à vista da empresa que é bem maior que as vendas à prazo.

9.2 -PREPONDERÂNCIA DO ATIVO CIRCULANTE EM RELAÇÃO AO ATIVO TOTAL

	2003	2002
Ativo Circulante x 100	$\frac{565093}{2.252.746} \times 100 = 25,08$	$\frac{540.208}{2.418.830} \times 100 = 22,33$
Ativo Total		

Os índices 25,08% e 22,33% supra citados evidenciam a inexistência de capital de giro, provocado pelo alto investimento da empresa no ativo permanente, indicando que, para o giro dos negócios bem como, para honrar seus compromissos, a curto prazo, a empresa terá que recorrer ao capital alheio. Isso provoca uma dependência financeira, e pode ser motivo para posterior desequilíbrio financeiro.

9.3 - PROPORÇÃO DO CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO EM RELAÇÃO AO ATIVO TOTAL

	2003	2002
Capitais Próprios x 100	$\frac{1.065.525}{2252.746} \times 100 = 47,30$	$\frac{1.071.584}{2.418.830} \times 100 = 44,30$
Ativo Total		

O Capital de Giro Próprio indica a parcela do capital de giro financiada por capitais próprios. É importante para a empresa que menos de 75% do capital de giro seja financiado por capital de terceiros.

Em 2002, a parcela de capital próprio representava 44,30%, esse percentual sofreu um ligeiro aumento em 2003. Porém, se essa proporção diminuir, exigirá um melhor controle das dívidas, assim como, medidas que venham inibir novos endividamento, caso contrário poderá recair em desequilíbrio.

9.4 - PARCELA DO CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO

	2003	2002
CGP = C.Próp – At. Perm.	$1.065.525 - 1561.443 = (495.918)$	$1.034.535 - 1.763.019 = (691.435)$
CGP = $\frac{PC + P.EX.L/P}{AC} \times 100$	$\frac{1.187.221}{565.093} \times 100 = 210,09$	$\frac{1.343.567}{540.208} \times 100 = 248,71$

Por haver direcionado um alto investimento no seu ativo permanente, a empresa está com inexistência de Capital de Giro, ou seja, para o giro comercial teve de recorrer a empréstimos, ficando sem autonomia financeira, pois terá que considerar os encargos e pagamentos ao capital de terceiro. Esta situação poderá inverter, dependendo do volume de vendas e a aceitação do usuário ao produto, uma vez que com a ampliação e instalações de equipamentos a tendência é aumentar a produção e conseqüentemente as vendas.

9.5 - MARGEM DE LUCRO LÍQUIDO PROPORCIONADO PELAS VENDAS

	2003	2002
Lucro Líquido x 100	$\frac{132.100}{1.349.918} \times 100 = 9,79$	$\frac{108.739}{1.083.972} \times 100 = 10,03$
Vendas		

Representa o percentual de vendas que não foi absorvido por custo ou despesas, sendo agregado diretamente ao lucro, índices baixos podem indicar altos custos, sendo necessário uma revisão na estrutura operacional.

Com uma margem de contribuição unitária, na base de 8,5%, entendemos que a RIPASA deverá rever e aprimorar seu controle de custos, visando aumentar o percentual de lucro, deverá também atentar para a receptividade do consumidor quanto ao produto vendido.

9.6 - ABSORÇÃO DO ATIVO CIRCULANTE PELOS ESTOQUES

	2003	2002
Estoques x 100	$\frac{193.074}{565.093} \times 100 = 34,17$	$\frac{137.425}{540.208} \times 100 = 25,43$
AC		

A crescente participação dos estoques no Ativo circulante poderá ser fator de desequilíbrio, pois revela que os estoques não estão sendo renovados pela falta de vendas. Embora o índice tenha sofrido aumento no ano de 2003, ainda demonstra uma situação de harmonia entre o estoque e o volume de vendas, pois só 34,16% do Ativo circulante representa os estoques.

9.7 - PREPODERÂNCIA DE FATURAMENTO A RECEBER NO ATIVO CIRCULANTE

	2003	2002
<u>Dupl. a Receber x 100</u>	$\frac{221.659}{39,23} \times 100 =$	$\frac{208.103}{540.208} \times 100 = 38,52$
AC	565.093	

Excesso de vendas a prazo pode ter sintoma de overtrading, se o prazo de recebimento for bastante dilatado.

Considerando os índices acima, percebe-se equilíbrio de vendas a prazo, evidenciando uma margem de disponibilidade pelo maior volume de vendas à vista, dando boa condição para pagamento de dívidas, a curto e prazo e giro de capital.

9.8 - PARCELA DOS ESTOQUES AINDA A PAGAR AOS FORNECEDORES

	2003	2002
<u>Fornecedores x 100</u>	$\frac{98.553}{193.074} \times 100 = 51,04$	$\frac{121.851}{137.425} \times 100 = 88,66$
Estoques		

O índice revela o percentual do estoque, a ser pago aos fornecedores, que no caso representa 88,66% em 2002 e 51,04% em 2003. Fato que indica que houve uma redução no volume de dívidas com fornecedores, indicando uma situação favorável para a empresa, melhorando sua autonomia financeira.

9.9 - RELAÇÃO ENTRE AUMENTO DO INDIVIDAMENTO E AUMENTO DAS VENDAS

	2003	2002
<u>Aumento de CA de CP</u>	$\frac{(166.084)}{265.946} = 0,62$	$\frac{622.827}{129.887} = 4,79$
Aumento das vendas		

Este indicador representa se o aumento do endividamento está proporcional ao aumento do volume de vendas.

Com o aumento das vendas, no ano de 2003, e a redução de capitais de terceiros, a situação da empresa caminha para uma solidez financeira, do ponto de vista do endividamento, isto quer dizer que a empresa terá um boa liquidez.

9.10 - RELAÇÃO ENTRE O AUMENTO DOS ESTOQUES E O AUMENTO DAS VENDAS

	2003	2002
Aumento dos Estoques	<u>55.649</u> =0,23	<u>38.416</u> =0,52
Aumento da CMV	239.025	74.507

O quadro revela um aumento no volume das vendas superior em relação ao volume de estoques, ou seja, o aumento das vendas não foi acompanhado pelo aumento dos estoques, indicando imobilização de capital, porém vale ressaltar que tal imobilização faz parte da estratégia da empresa, para ampliação de seu negócio.

9.11 -RELAÇÃO ENTRE O FATURAMENTO A RECEBER E O AUMENTO DAS VENDAS

	2003	2002
<u>Aumento de faturamto^o a receber</u>	<u>13.556</u> =0,05	<u>22.569</u> =0,11
e aumento de vendas	265.946	195.647

O indicador mostra uma situação favorável do ponto de vista, da relação do aumento de vendas com o aumento de vendas a prazo, pois enquanto as vendas tiveram aumento de quase 100%, as vendas à prazo sofreram uma redução, na base 0,4%. Isto significa que 90% das vendas foram à vista. Gerando capital disponível para o giro da empresa.

9.12- RELAÇÃO ENTRE AS VENDAS E O CAPITAL DE GIRO

	2003	2002
<u>Vendas</u>	$\frac{1.349.918}{1.065.525} = 1,26$	$\frac{1.083.972}{1.071.584} = 1,01$
Cap. Giro próprio		

Este indicador revela se os capitais próprios são suficientes para manter o desenvolvimento do volume de vendas da empresa. No caso da RIPASA, percebe-se que apenas 26% foi financiado pelo capital alheio, sendo que com o aumento do volume de vendas e a conseqüente viabilidade do negócio essa situação tende a melhorar, afastando possível desequilíbrio econômico-financeiro.

9.13 - COMPARAÇÃO COM O ÍNDICE DE LIQUIDEZ

	2003	2002
Liquidez Corrente <u>AC</u>	$\frac{545.556}{304.511} = 1,79$	$\frac{521.531}{454.895} = 1,15$
PC	304.511	454.895
Liquidez Imediata <u>Disp</u>	$\frac{4.089}{304.511} = 0,01$	$\frac{6.982}{454.895} = 0,02$
PC	304.511	454.895
Liquidez Seca <u>AC-Est.</u>	$\frac{359.158}{304.511} = 1,18$	$\frac{388.857}{454.895} = 0,85$
PC	304.511	454.895
Liquidez Geral <u>AC + Realiz.L/P</u>	$\frac{667.403}{1.146.174} = 0,58$	$\frac{633.137}{1.297.114} = 0,49$
PC + Exig. L/P	1.146.174	1.297.114

De um modo geral, observamos que a liquidez da empresa melhorou de 2002 para 2003, este fato comprova que a RIPASA caminha para uma solidez financeira, afastando por ora, qualquer sintoma de overtrading.

Após a análise dos indicadores acima, constata-se que embora a empresa apresente preponderância de aplicações no ativo permanente e conseqüentemente ausência de capital de giro, isso não afetou a saúde financeira da empresa, tendo em

vista a viabilidade do produto que permite em pouco tempo, melhorar a saúde financeira da empresa.

10 - ESTUDO DO FATOR DE INSOLVÊNCIA.

O estudo do fator de insolvência é composto por uma serie de cálculos estatísticos aplicados aos demonstrativos de diversas empresas que resultaram na utilização de alguns quocientes na busca de resultados padronizados para servirem como indicadores básicos na possibilidade do processo de insolvência. O resultado destes quocientes aplicados ao “termômetro de insolvência”, de Stephen C. Kanitz, enquadram na faixa de insolvência a empresa que apresentar resultados entre -7 e -3, na faixa de penumbra a que apresentar resultados entre -3 e 0 e na faixa de solvência as empresas que apresentarem resultados entre 0 e 7.

Lembrando que a posição da empresa no termômetro de insolvência não caracteriza em definitivo a situação da empresa, mas tem obtido resultados eficientes e margem mínima de erros.

A **RIPASA S.A.** apresentou nos dois exercícios resultados que a incluem na faixa de solvência, além de ter obtido um aumento na média dos indicadores, ocasionado pelo maior volume de disponibilidades e a maior participação do capital próprio.

<u>SOLVÊNCIA</u>	
RIPASA – 2003	2002
3,00	2,21

11 - INDICADORES DE ATIVIDADE E ROTAÇÃO

Os Quocientes de Rotação, também conhecidos por Quocientes de Atividades, obtidos pelo confronto dos elementos da Demonstração de Resultado do

Exercício com elementos do Balanço Patrimonial, evidenciam o tempo necessário para que os elementos do Ativo se renovem.

	FÓRMULAS	2003	2002
Rotação de Estoques	$\frac{CMV}{EM}$	5,29	4,79
Prazo Médio de Recebimentos	$\frac{CONTAS A RECEBER}{VENDAS}$	59,11	69,11
Prazo Médio de Pagamentos	$\frac{FORNECEDORES}{COMPRAS}$	313,46	252,79
Posicionamento Relativo	$\frac{PMR}{PMP}$	0,17	0,24

O quociente de Rotação de Estoques, evidencia quantas vezes ocorreu renovação dos estoques de mercadorias ou de produtos, em função de vendas.

De acordo com o quadro acima, os índices revelam que tanto em 2002 quanto em 2003, o estoque de mercadorias foi renovado aproximadamente, 5 vezes, evidenciando um percentual considerável de vendas, nos dois exercícios.

Comparando-se os prazos de recebimentos com o prazo de pagamentos, percebemos que a empresa recebe seus direitos em prazo bem menor que o de seus pagamentos, dando-lhe condições de aplicar os recursos por ora disponíveis.

12 - ESTUDO RELACIONADO AOS INDICADORES ESTÁTICOS, DINÂMICOS E DE VELOCIDADE.

Quanto ao aspecto financeiro, apesar de apresentar um percentual na base de 55,55% de endividamento, (participação dos capitais de terceiros sobre recursos totais) a empresa caminha para um equilíbrio financeiro, pois a evolução do potencial de seu negócio, demonstra essa tendência, adquirindo a cada ano, certa autonomia e, por conseguinte, melhor posição financeira global (a curto prazo e a 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.

No que diz respeito ao aspecto econômico, o percentual favorável das vendas é evidenciado pelo giro do estoque, que nos dois exercícios analisados, indicam o giro de mais de 5 vezes. Tal situação somando-se a margem líquida indica um resultado econômico favorável do ponto de vista dos investimentos e viabilidade do negócio da empresa.

13 - COMPARAÇÃO DO EMPREENDIMENTO JUNTO À CONCORRÊNCIA

Para tal avaliação foi feita pesquisa na Revista Exame de julho de 2003, na qual a RIPASA S/A foi incluída no rol da Empresas de Papel e Celulose, ocupando em 2002, o 6º lugar entre as 15 melhores empresa no ranking das vendas e 8º lugar entre as 10 maiores empresas que auferiram as maiores receitas, considerando que a RIPASA tem transações internacionais.

As vendas brutas do setor, apontam um total de aproximadamente U\$\$-1.155,1, do qual U\$\$-386,3 corresponde às vendas brutas da RIPASA S/A. Considerando o montante de vendas do setor, concluímos que as vendas da RIPASA alcançaram resultados satisfatórios, isto quer dizer que ela vem evoluindo positivamente, aumentando gradativamente sua rentabilidade.

O Lucro Líquido ajustado do setor foi U\$\$-587,3 dos quais 54,7 corresponde ao Lucro da RIPASA S/A. Fazendo um comparativo com o percentual alcançado no total das vendas do setor, a RIPASA S/A demonstra uma maior eficiência operacional que a média das concorrentes. Tal eficiência se confirma através da comparação entre o percentual de Rentabilidade do Patrimônio Ajustado da RIPASA S/A

Na comparação da “Liderança de Mercado” ou seja, a conquista de mercado nas vendas, a RIPASA S/A ocupa o 8º lugar dentre as 10 melhores empresas do setor, classificadas neste potencial, e atinge um percentual 5,6% dos 16,6%

alcançados no setor. Tal afirmativa aponta uma boa rentabilidade e bom aproveitamento operacional, colocando a RIPASA S/A em boa posição no mercado de indústria de papel e celulose.

14 - CONCLUSÃO

14.1 – Diagnóstico sobre a situação da empresa

Observamos que o endividamento financeiro foi favorável para a Empresa, nestes dois últimos anos, uma vez que os investimentos em expansão e ampliação da RIPASA, possibilitam maior produção e aumento do lucro, dada a viabilidade do negócio principal da empresa, com garantias de pagamentos de suas dívidas, tanto a curto como a longo prazo, pois os bons coeficientes de liquidez foram essenciais para minimizar o problema do endividamento da RIPASA.

Quanto à rentabilidade da empresa, houve um aumento de lucro, já refletindo nestes dois últimos anos, o alto investimento da RIPASA, já mencionado anteriormente, que permite um maior volume de vendas e conseqüentemente melhor giro do seu estoque, ocasionando uma melhor lucratividade para a empresa.

Ressaltamos, porém que face os custos e as despesas administrativas encontrarem-se consideravelmente altos, a empresa deverá observar as rotinas destes custos e despesas visando corrigir possíveis disparidades.

14.2 - Sugestões ao Empresário.

Abaixo sugerimos algumas medidas para corrigir prováveis falhas da empresa:

- Utilizar rotinas que diminuam os custos e as despesas administrativas, a fim de melhor espelhar o desempenho operacional da empresa.
- Oferecer e promover descontos especiais para vendas, visando melhor girar seu estoque, garantindo maior retorno de investimento e melhor lucratividade.

- Promover programas de qualidade para o quadro de funcionários, em especial , aos funcionários que estão em linha de frente, objetivando aumento de vendas e maior lucro.

- Investimento em Marketing para facilitar o escoamento da produção.

- Diminuir o volume de investimento do Ativo Permanente pelo ser de retorno demorado e os recursos ficarem empatados.

15 – BIBLIOGRAFIA

RIBEIRO, Osni Moura - Estrutura e Análise de Balanços

MATARAZZO, Dante C. – Análise Financeira de Balanços

Moreira, Héber Lavor – Um estudo sobre o Desequilíbrio Econômico-
Financeiro das Empresa

Vasconcelos, Yamara Lúcia – EBÍTDA: retrato do desempenho operacional

Exame, Revista – AS 500 MAIORES EMPRESAS DO BRASIL

16 -ANEXOS