



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

Disciplina : Administração Financeira e Orçamentária Empresarial

Assunto: Análise das Demonstrações Financeiras

Alunos:

- Hinara Araújo Thé; E-mail: [hinarathe@yahoo.com.br](mailto:hinarathe@yahoo.com.br)
- Vanessa da Silva Sidônio; E-mail: [vanessa\\_sidonio@hotmail.com](mailto:vanessa_sidonio@hotmail.com)

Professor: Héber Lavor Moreira

Ano/Semestre: 2º semestre/2007

Turma: 20

Turno: Tarde

Aluno1: Hinara Araújo Thé E-mail 1: [hinarathe@yahoo.com.br](mailto:hinarathe@yahoo.com.br)

Aluno2: Vanessa da Silva Sidônio E-mail 2: [vanessa\\_sidonio@hotmail.com](mailto:vanessa_sidonio@hotmail.com)

## Índice:

Introdução .....	3
Listagem de Necessidades .....	4
Plano de Investimento.....	4
Quadro Estrutural de Custo ou Despesa .....	5
Cálculo do ponto de equilíbrio:.....	5
Estudo dos Indicadores de Liquidez: .....	10
Liquidez Corrente .....	10
Liquidez Absoluta, Imediata ou Instantânea.....	11
Liquidez Geral: .....	11
Liquidez Seca:.....	11
Estudo dos Indicadores de Endividamento:.....	11
Relação de dívida de Curto Prazo (PC) com dívida totais com Terceiros (PE) .....	12
Endividamento Geral ou Total:.....	12
Garantia de capital de terceiros:.....	12
Estudo dos Indicadores de Atividade:.....	13
Prazo Médio de Renovação dos Estoques .....	13
Prazo de Recebimento.....	13
Prazo Médio de Pagamento .....	13
Quociente de Posicionamento Relativo .....	13
Estudo dos Indicadores de Rentabilidade .....	13
Rentabilidade sobre Investimento.....	13
Taxa de Capital de Terceiro .....	13
Taxa de Capital Próprio .....	13
Taxa de Retorno Total .....	14
O Desequilíbrio Operacional (overtrading) .....	14
Lucro operacional: .....	15
Estudo do Fator de Insolvência.....	16
Termômetro: .....	16
Estudo do EBTIDA.....	17
Indicadores de Avaliação do negócio .....	17
Valor presente Líquido – VPL.....	17
Tempo de retorno de Investimentos (Payback) .....	17
Taxa Interna de Retorno (TIR) .....	18
SWOT: .....	18
Conceito de SWOT.....	18
Objetivos e vantagens da Análise SWOT .....	18
Conceito de Análise Externa:.....	18
Conceito de Oportunidades.....	18
Oportunidades da Ótica Elias.....	18
Conceito de Ameaças.....	18
Ameaças da Ótica Elias .....	19
Conceito de Análise Interna.....	19
Conceito de Pontos Fortes .....	19
Pontos Fortes da Ótica Elias .....	19
Conceito de Pontos Fracos.....	19
Pontos Fracos da Ótica Elias.....	19

## **Introdução**

A Ótica Elias vende diversas marcas de óculos, armações e lentes de contato, trabalhamos com dez tipos de marcas, Ray Ban, Armani, Mon Blac, Fox, Nike, Jean Marcell, Fenati, Renata Regis, Triton, Rurus, compra diretamente dos representantes das marcas e vende até seis vezes sem juros nos cartões de crédito e débito nas compras acima de cem reais.

Localizada na Avenida Governador José Malcher, 2175 no bairro Nazaré, esquina com a três de maio. É uma loja que está entrando no mercado com um capital social de cento e dez mil, com um espaço próprio de quarenta e cinquenta metros quadrados cedido pelo um dos sócios, um convênio com o laboratório de lentes Laboótica, onde e feita as lentes requisitadas pelos clientes, ficando a ótica com vinde por cento do lucro de cada lente vendida pela ótica.

Nosso cliente alvo e da classe A e B, engloba também o público infantil e pré-adolescentes contando a loja com um espaço e uma seção exclusiva para atender esse público. Conseguimos parcerias das marcas Ray Ban, Triton e Nike que cederam alguns instantes para apresentar e divulgação das marcas.

**Listagem de Necessidades**

Listamos os itens necessários para começar o negócio, no caso a Ótica Elias, com os preço unitário e total dos produtos. Que são necessidades primárias para abertura do negócio, e servi de base para constituir o plano de investimento (ver anexo).

**Plano de Investimento**

A partir da elaboração da Lista de Necessidades, foi possível construir o Plano de Investimentos, onde distinguimos os gastos (renúncia de um ativo pela entidade, com a finalidade de obtenção de um bem ou serviço, representada pela empresa ou promessa de entrega de bens ou direitos) dos investimentos (é um tipo de gastos, logo é um gasto com bem ou serviço ativado em função de sua vida útil ou de benefícios atribuíveis a períodos futuros). (ver anexo)

**Balanco Patrimonial**

O Balanço é uma demonstração contábil que tem por finalidade apresentar a posição contábil, financeira e econômica de uma entidade (em geral empresa) em determinada data, representando uma posição estática, isto é, a posição ou situação do patrimônio.

O Balanço Patrimonial apresenta os Ativos (bens e direitos) e os Passivos (obrigações) e o Patrimônio Líquido, que é resultante da diferença entre o total de ativos e passivos.

Uma empresa ao iniciar suas atividades deve elaborar um Balanço Patrimonial de abertura, assim, para efeito de Plano Financeiro projeta-se para o período de três anos.

**Óticas Elias – Balanço Patrimonial de Abertura**

ATIVO		PASSIVO	
<b>1.1 CIRCULANTE</b>			
<b>1.1.1 Disponibilidade</b>			
1.1.1.01 Caixa	6.308,40		
1.1.6 Estoques			
1.1.6.01 Estoque de Mercadorias	41.200,00		
1.1.6.02 Estoque de Material de Expediente	624,00		
1.1.6.03 Estoque de Material de Limpeza	159,60		
<b>1.3 ATIVO PERMANENTE</b>			
<b>1.3.2 Imobilizado</b>			
1.3.01 Computador	2.050,00		
1.3.2.03 Prédio	50.000,00	<b>2.4 PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	
1.3.2.07 Móveis e Utensílios	8.858,00	2.4.1 Capital social	110.000,00
<b>1.3.3 Ativo Diferido</b>			
1.3.3.01 Gastos com organização	800,00		
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>110.000,00</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>110.000,00</b>

**Quadro Estrutural de Custo ou Despesa****Cálculo do ponto de equilíbrio:**

P.E=	$\frac{\text{Custos + Despesas}}{\text{Margem de contribuição unitária}}$
------	---

**Margem de contribuição:**

A margem de contribuição por unidade é representada através da diferença entre a receita e o custo variável de cada produto, que demonstra o valor que cada unidade efetivamente traz a empresa de sobra entre sua receita e o custo que de fato provocou e lhe pode ser imputado sem erro. A margem de contribuição é calculada da seguinte forma:

ITEM	R\$	%
Preço de Venda	556,13	100%
(-) Custos Variáveis	1,94	0%
Margem de Contribuição	554,19	100%
(-) Despesas Gerais (fixas)	232,88	42%
Lucro bruto	321,31	58%

**Balanço Patrimonial:**

O Balanço é uma demonstração contábil que tem por finalidade apresentar a posição contábil, financeira e econômica de uma entidade (em geral empresa) em determinada data, representando uma posição estática, isto é, a posição ou situação do patrimônio.

O Balanço Patrimonial apresenta os Ativos (bens e direitos) e os Passivos (obrigações) e o Patrimônio Líquido, que é resultante da diferença entre o total de ativos e passivos.

Uma empresa ao iniciar suas atividades deve elaborar um Balanço Patrimonial de abertura, assim, para efeito de Plano Financeiro projeta-se para o período de três anos.

**Óticas Elias – Balanço Patrimonial de Abertura**

ATIVO		PASSIVO	
<b>1.1 CIRCULANTE</b>			
<b>1.1.1 Disponibilidade</b>			
1.1.1.01 Caixa	6.308,40		
1.1.6 Estoques			
1.1.6.01 Estoque de Mercadorias	41.200,00		
1.1.6.02 Estoque de Material de Expediente	624,00		
1.1.6.03 Estoque de Material de Limpeza	159,60		
<b>1.3 ATIVO PERMANENTE</b>			
<b>1.3.2 Imobilizado</b>			
1.3.01 Computador	2.050,00		
1.3.2.03 Prédio	50.000,00	<b>2.4 PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	
1.3.2.07 Móveis e Utensílios	8.858,00	2.4.1 Capital social	110.000,00
<b>1.3.3 Ativo Diferido</b>			
1.3.3.01 Gastos com organização	800,00		
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>110.000,00</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>110.000,00</b>

**Quadro Estrutural de Custos Fixos e Variáveis:**

Relaciona os custos fixos unitários e total com os custos variáveis unitário e total para chegar a folha do produto.

<b>Custo Variáveis Mensal</b>			
<b>Produto</b>	<b>Q.</b>	<b>V.unitário</b>	<b>V.Total</b>
Hora-extra	2h/dia	2,5	150,00
lanche	4	2	8,00
Café	1 pact	1,5	45,00
Cartucho p/ impressora	2 cart.	17,50	35,00
Papel A4	1 pact	3,99	3,99
Energia Elétrica	30 dias	10,00	300,00
<b>Total</b>		<b>37,49</b>	<b>541,99</b>

<b>Custos Fixos Mensal</b>			
<b>Produto</b>	<b>Q.</b>	<b>V.unitário</b>	<b>V.Total</b>
Salários do vendedor	2	400	800
Salários do segurança	1	500	500
Contador	1	600	600
Técnico de ótica	1	500	500
Diarista	4 diárias	30/diária	120
Conta de Telefone		100	100
Papel higiênico	1 pact	1,68	1,68
Sabonete Líquido	1	4	4
Desinfetante	1	1,1	1,1
Copinho de café descartáveis	1 pact	1,5	1,5
Copo descartáveis	1 pact	1,8	1,8
Contribuições de Previdência a Recolher	4	153	198
FGTS a Recolher (8,5%)	4	38,25	153,00
Provisão para 13º Salário	4	37,50	150,00
Provisão para Férias	4	50,00	200,00
<b>Total</b>		<b>2.388,83</b>	<b>3.331,08</b>

**Folha do Produto:**

Relaciona os custos fixos mais os custos variáveis mais o valor do fornecedor para obter o valor do custo total do produto para o revendedor.

Folha do Produto								
Qt	Ref.	Produto	V.unt.for.	V/qt.for.	C.V p/u	V.qt	V/unit.	C.F p/u
10	1001	ray ban	200,00	2000,00	1,94	2.138,32	213,83	11,90
15	1002	Armani	250,00	3750,00	1,94	3.957,49	263,83	11,90
20	1003	Mon Blac	200,00	4000,00	1,94	4.276,65	213,83	11,90
35	1004	Fox	180,00	6300,00	1,94	6.784,13	193,83	11,90
25	1005	Nike	200,00	5000,00	1,94	5.345,81	213,83	11,90
20	1006	Jean Marcell	220,00	4400,00	1,94	4.676,65	233,83	11,90
20	1007	Fenati	180,00	3600,00	1,94	3.876,65	193,83	11,90
20	1008	Renata Regis	190,00	3800,00	1,94	4.076,65	203,83	11,90
35	1009	Rurus	170,00	5950,00	1,94	6.434,13	183,83	11,90
80	1010	Triton	30,00	2400,00	1,94	3.506,59	43,83	11,90
280		<b>TOTAL</b>	<b>1820,00</b>	<b>41.200,00</b>	<b>19,36</b>	<b>45.073,07</b>	<b>1.958,32</b>	<b>118,97</b>

**Preço de Venda:**

Relaciona o custo total do produto (custos fixo + custos variáveis + valor do fornecedor) com os valores dos impostos mais a margem de lucro da empresa para assim chegar no preço de venda, levando em consideração que o valor da margem de lucro deve-se ser baseada na pesquisa de preços dos concorrentes para que o produto seja mais competitivo no mercado.

Determinação do preço de venda dos produtos										
QT	Ref.	Produto	C.T/Un.	ICMS/Un	C./QT	C.do ICMS/QT	ICMS	V.M.L	M.L	P.V
31	1001	ray ban	213,83	67,53	6.629	2.093,31	12%	281,36	50%	<b>562,72</b>
34	1002	Armani	263,83	59,74	8.970	2.031,01	12%	174,23	35%	<b>497,80</b>
39	1003	Mon Blac	213,83	48,41	8.339	1.888,18	12%	141,21	35%	<b>403,46</b>
35	1004	Fox	193,83	54,09	6.784	1.893,25	12%	202,85	45%	<b>450,77</b>
40	1005	Nike	213,83	53,46	8.553	2.138,32	12%	178,19	40%	<b>445,48</b>
36	1006	Jean Marcell	233,83	70,15	8.418	2.525,39	12%	280,60	48%	<b>584,58</b>
45	1007	Fenati	193,83	48,46	8.722	2.180,61	12%	161,53	40%	<b>403,82</b>
55	1008	Renata Regis	203,83	48,92	11.211	2.690,59	12%	154,91	38%	<b>407,66</b>
35	1009	Rurus	183,83	41,62	6.434	1.456,79	12%	121,40	35%	<b>346,85</b>
80	1010	Triton	43,83	9,92	3.507	793,95	12%	28,95	35%	<b>82,70</b>
430		<b>TOTAL</b>	<b>1.958,32</b>	<b>502,30</b>	<b>77.567,93</b>	<b>19.691,39</b>	-	<b>1.725,22</b>	-	<b>4.185,85</b>

**Ponto de equilíbrio:**

O ponto de equilíbrio é o valor ou a quantidade que a empresa precisa vender para cobrir o custo das mercadorias vendidas, as despesas variáveis e as despesas fixas, assim a empresa no ponto de equilíbrio não terá lucro e nem prejuízo.



**Calculo do Ponto de Equilíbrio**

<b>P.E</b>	=	$\frac{\text{Custos + Despesas}}{\text{Margem de contribuição unitária}}$
------------	---	---

REF. DO PRODUTO 1001	
Preço de Venda/unidade	562,72
Custos + Despesas Variáveis/unidade	1,94
Custos + Despesas Fixas/mês	3.331,08
Margem de Contribuição Unitária	560,78
Ponto de Equilíbrio/unidade	6

TESTANDO P.E	
P.V/P.E ud.	3.342,58
C.V/P.E ud	11,50
C.F	3.331,08
C.T	3.342,58
LUCRO	-

P.E em und.= 6
----------------

P.E em R\$ = P.V unit. X Q.t. no P.E = 3.342,58
---

**Margem de Contribuição Unitária:**

É a diferença entre o preço de venda e os custos variáveis de cada produto. Retirando-se a margem de contribuição das despesas gerais ou fixas tem-se o lucro bruto.

ITEM	R\$	%
Preço de Venda	562,72	100%
(-) Custos Variáveis	1,94	0%
Margem de Contribuição	560,78	100%
(-) Despesas Gerais (fixas)	232,88	41%
Lucro bruto	327,90	58%

**Fluxo de caixa:**

É o controle da entrada e saídas de dinheiro, no gráfico projetamos o fluxo de caixa em cinco anos usando os IGPM nas saídas e o crescimento de quinze por cento nas entradas.

IGPM (08/2006 À 10/2007)	6%
Crescimento de 15% a.a.	15%

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Caixa Inicial	-	(29.032,62)	(58.228,52)	(87.361,49)	(116.156,38)
<b>RECEBIMENTOS</b>	17.444,22	20.060,85	23.069,98	26.530,48	30.510,05
<b>Faturamento</b>	17.444,22	20.060,85	23.069,98	26.530,48	30.510,05
Receitas à vista	17.444,22	20.060,85	23.069,98	26.530,48	30.510,05
<b>PAGAMENTOS</b>					
<b>Custos/Desp. Variáveis</b>	6.503,88	6.892,90	7.305,18	7.742,13	8.205,21
<b>Custos Fixos</b>	39.972,96	42.363,86	44.897,77	47.583,24	50.429,34
<b>Custos Totais</b>	46.476,84	49.256,76	52.202,95	55.325,37	58.634,55
<b>Saldo de Caixa</b>	46.476,84	49.256,76	52.202,95	55.325,37	58.634,55

\* Fluxo de caixa dos produtos está nos anexos.

**Estudo dos Indicadores de Liquidez:**

**Objetivo:** Avaliar a capacidade financeira da empresa, para satisfazer compromissos de pagamentos com terceiros.

**Liquidez Corrente**

Indica que para cada real de dívida de curto prazo (Passivo Circulante) a empresa dispõe dos valores de cada ano na tabela de bens e direitos de curto prazo (Ativo Circulante) para pagar, ou seja, se a empresa negociar todo o seu ativo circulante, para cada valor correspondente na tabela que receber paga 1,00 e sobra respectivamente 0,84; 0,94; 1,03; 1,09; 1,15.

				ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<b>Q.L.C</b>	=	$\frac{AC}{PC}$	=	1,84	1,94	2,03	2,09	2,15

Aluno1: Hinara Araújo Thé E-mail 1: hinarathe@yahoo.com.br

Aluno2: Vanessa da Silva Sidônio E-mail 2: vanessa\_sidonio@hotmail.com

**Liquidez Absoluta, Imediata ou Instantânea**

Indica que para cada real de dívida com terceiros de curto prazo (Passivo Circulante), a empresa dispõe dos valores de cada ano na tabela em dinheiro (disponível) para pagar. Logo no ano 1 a empresa não pagaria suas dívidas, pois ainda faltaria 0,2 centavos.

				ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Q.L.I.	=	$\frac{\text{DISPON.}}{\text{PC}}$	=	0,98	1,03	1,07	1,10	1,14

**Liquidez Geral:**

Indica que para cada real de dívidas total (curto e longo prazo) com terceiros (passivo exigível), a empresa dispõe dos valores de cada ano na tabela em dinheiro em bens e direitos de curto e longo prazo (AC + ARLP) para pagar, ou seja, se negociar os bens e direitos de curto e longo prazo, para cada valor correspondente na tabela que receber, paga sua dívida e sobra dinheiro.

				ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Q.L.G.	=	$\frac{\text{AC + RLP}}{\text{PC + ELP}}$	=	1,84	1,94	2,03	2,09	2,15

**Liquidez Seca:**

Indica que para cada real de dívida de curto prazo com terceiros (Passivo Circulante), a empresa dispõe dos valores de cada ano na tabela em dinheiro em bens e direitos de curto prazo, menos os estoques, para pagar.

O quociente fosse igual a 1, indicaria que os estoques da empresa estaria totalmente livres de dívidas com terceiros, ou seja, se a empresa negociasse o Ativo Circulante (sem os estoques), pagaria as dívidas de curto prazo (PC) e restaria todo o estoque livres de dívidas, para que a empresa pudesse trabalhar. Logo o quociente foi maior que 1, assim os estoques estão livres de dívida e ainda sobra dinheiro.

				ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Q.L.S.	=	$\frac{\text{AC-ESTOQ.}}{\text{PC}}$	=	1,50	1,59	1,67	1,73	1,79

**Estudo dos Indicadores de Endividamento:**

Endividamento: é toda dívida a curto e longo prazo que uma empresa possui como obrigação.

**Relação de dívida de Curto Prazo (PC) com dívidas totais com Terceiros (PE)**

Indica que para cada real de dívidas totais com terceiros são de curto prazo (Passivo Circulante) zero são de longo prazo (Passivo Exigível à Longo Prazo).

		ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<b>Q.P.DIV.C/PRAZO</b>	=					
<b>END.TOTAL</b>	=	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

**Endividamento Geral ou Total:**

O endividamento indica o montante dos recursos de terceiros que está sendo usado, na tentativa de gerar lucro. Por isso existe grande preocupação com o grau de endividamento e com a capacidade de pagamento da empresa, pois, quando mais endividada ela estiver maior será a possibilidade de que não consiga satisfazer as obrigações com terceiros.

O grau de endividamento mede, portanto, a proporção dos ativos totais financiados por terceiros (credores da empresa)

Indica que para cada real do ativo total (ver valores na tabela abaixo) estão presos a dívidas, logo 0,57; 0,57; 0,58; 0,58; 0,58 respectivamente aos anos na tabela estão livres.

Como esse índice procura identificar a proporção do total do ativo financeiro pelos recursos proveniente de terceiro, logo no cálculo efetuado 43%; 0,43%; 0,42%; 0,42%; 0,42%, respectivamente aos anos na tabela abaixo, do ativo total estão financiados com recursos de terceiros.

		ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<b>Q.P. CAP.3°</b>	=					
<b>RECUR.TOT</b>	=	0,43	0,43	0,42	0,42	0,42

**Garantia de capital de terceiros:**

Indica que para cada real de dívida total com terceiros (PE), existem os valores correspondente na tabela abaixo de Capital Próprio (PL); quanto maior for o capital próprio, maior segurança haverá para os credores que emprestam capital para empresa.

		ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<b>G.S.3°</b>	=					
	=	0,92	0,93	0,94	0,95	0,96

**Estudo dos Indicadores de Atividade:**

Determina o giro (velocidade) dos valores aplicados.

**Prazo Médio de Renovação dos Estoques**

Indica quantas vezes o estoque girou (foi renovado) durante o ano. Quando maior for o índice, melhor será a rotatividade dos estoques.(ver anexo)

**Prazo de Recebimento**

Indica em média um prazo de recebimento para receber os valores correspondentes às suas vendas. (ver anexo)

**Prazo Médio de Pagamento**

Indica o prazo em média para efetuar seus pagamentos. (ver anexo)

**Quociente de Posicionamento Relativo**

O quociente demonstra a relação entre P.M.P (prazo de pagamento) e P.M.R(prazo de recebimento) e cada ano. (ver anexo)

**Estudo dos Indicadores de Rentabilidade**

Rentabilidade: é todo o retorno sobre os investimentos aplicados no negócio. A Ótica Elias apresentou os seguintes resultados.

INDICADORES DE RENTABILIDADE					ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5			
RI	=	$\frac{LL}{VL}$	X	$\frac{VL}{AM}$	X	100	=	8,9	4,8	4,8	4,8	4,8
t	=	$\frac{JUROS}{CA}$	X	100	=	*	*	*	*	*		
tp	=	$\frac{LL}{CP}$	X	100	=	45,16	45,16	45,16	45,16	45,16		
T	=	$\frac{LAJI}{VL}$	X	$\frac{VL}{CAP.PROD.TOT}$	X	100	=	*	*	*	*	*

**Rentabilidade sobre Investimento**

Demonstra que no ano de 2006 e 2005, para cada 1,00 real aplicado obteve uma rentabilidade de, respectivamente, 8,9, 4,8; 4,8; 4,8 e 4,8 reais.

**Taxa de Capital de Terceiro**

\* Não pode ser calculada por falta de dados.

**Taxa de Capital Próprio**

Demonstra que nos cinco anos para cada real de capital próprio obteve um retorno de, respectivamente, 45,16 reais.

**Taxa de Retorno Total**

\* Não pode ser calculada por falta de dados

**O Desequilíbrio Operacional (overtrading)**

O conceito de overtrading refere-se a uma forte expansão no volume de atividade de uma empresa sem o devido lastro de recursos disponíveis para financiar as necessidades adicionais de giro.

Como podemos observar abaixo, não há preponderância do Ativo Permanente em relação ao Ativo Total, ou seja, não há elevados valores que estão sendo desviados do giro dos negócios para aplicá-los em ativos de demorada conversão em numerário.

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
$\frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Ativo Total}} \times 100 =$	21%	17%	15%	12%	10%

A seguinte fórmula demonstra a preponderância do Ativo Circulante em relação ao Ativo Total.

Esse cálculo indica que se o resultado for elevado, melhor será para a empresa, está com um bom giro de estoque.

Com base nos estudos pode-se dizer que, a empresa não está desviando valores do giro dos negócios, para aplicar em ativos de retorno mais lento.

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Ativo Total}} \times 100 =$	79%	83%	85%	88%	90%

O Capital Próprio mostra um percentual baixo, então o Ativo Total está sendo financiado pelo Capital Alheio.

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
$\frac{\text{Capitais Próprios}}{\text{Ativo Total}} \times 100 =$	39%	40%	40%	40%	40%

O Capital de Giro Próprio é alto, portanto não está sendo totalmente mantido pelo capital alheio, como mostra o resultado abaixo.

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
$\text{CGP} = \text{Patrimônio Líquido} - \text{Ativo Permanente} =$	51.462,80	70.792,52	92.222,92	116.346,17	143.572,45

Aluno1: Hinara Araújo Thé E-mail 1: hinarathe@yahoo.com.br

Aluno2: Vanessa da Silva Sidônio E-mail 2: vanessa\_sidonio@hotmail.com

		ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<b>CGP</b>	$= \frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Pas.Exig. A L/P}}{\text{Ativo Circulante}} \times 100 =$	54%	52%	49%	48%	46%

Está outra fórmula mostra o seguinte:

Seus resultados foram altos, assim, existe um predomínio do capital próprio. A Ótica Elias nos cinco anos não é totalmente dependente do capital alheio, para o giro de seus negócios.

### Lucro operacional:

O Lucro Operacional da Ótica Elias não está baixo, e isso pode indicar que está havendo uma boa receptividade do consumidor quanto ao preço de venda ou que há um bom controle no nível de custos.

		ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<b>Lucro Líquido</b>	$\times 100 = \frac{49.671,76}{164.094,93}$	30%	30%	30%	30%	30%
<b>Vendas</b>						

O Ativo Circulante foi absorvido pelas seguintes porcentagens pelo Estoque:

		ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<b>Estoque</b>	$\times 100 = \frac{41.200,00}{221.198,29}$	19%	18%	17%	17%	17%
<b>Ativo Circulante</b>						

O resultado da fórmula a seguir, não deve ser superior a 75%, pois representa a parcela dos estoques ainda a pagar aos fornecedores.

O resultado é bem maior que 75%, portanto a composição estoque do grupo está sendo financiado completamente pelo capital alheio.

		ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<b>Fornecedores</b>	$\times 100 = \frac{41.983,60}{41.200,00}$	102%	102%	102%	102%	102%
<b>Estoque</b>						

Os resultados demonstram que o estoque está sendo aumentado de acordo com o volume de vendas.

O resultado (\* Não pode ser calculada por falta de informações).

		ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<b>Aum. dos Estoques</b>	$=$	*	6.179,13	31.840,08	36.616,37	42.109,09
<b>Aum. do CMV</b>						

Os valores de indicam que as vendas estão sendo financiadas com capital de terceiro, já que os valores das vendas são maiores que os valores do capital próprio.

Aluno1: Hinara Araújo Thé E-mail 1: hinarathe@yahoo.com.br

Aluno2: Vanessa da Silva Sidônio E-mail 2: vanessa\_sidonio@hotmail.com

		ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<b>Vendas</b>	=	164.094,93	1,62	1,48	1,37	1,30
<b>Cap.de Giro Próprio</b>	=	110.000,00				1,25

### Estudo do Fator de Insolvência

Fator de Insolvência consiste em relacionar alguns quocientes, atribuindo pesos a eles e somando os valores assim obtidos.

Nos cinco anos a Ótica Elias apresentou um fator de insolvência de acima de 1, ou seja, situação de solvência, o que indica que quando a empresa encontra-se nesta área (verde) seus riscos de quebra são bem menores do que aquelas que estão localizadas nas áreas abaixo de zero, indicadas no Termômetro.

Estudo do Fator de Insolvência		ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<b>X1</b>	= $\frac{LL}{PL}$ * <b>0,05</b>	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
<b>X2</b>	= $\frac{AC + REAL. L/P}{EXIG.TOTAL}$ * <b>1,65</b>					
<b>X3</b>	= $\frac{AC - ESTOQUE}{PC}$ * <b>3,55</b>	5,32	5,65	5,93	6,16	6,37
<b>X4</b>	= $\frac{AC}{PC}$ * <b>1,06</b>	1,95	2,06	2,15	2,22	2,28
<b>X5</b>	= $\frac{EXIG.TOTAL}{PC}$ * <b>0,33</b>					
<b>F1</b>	= <b>X1+X2+X3-X4-X5</b>	<b>3,39</b>	<b>3,62</b>	<b>3,81</b>	<b>3,96</b>	<b>4,11</b>

### Termômetro:

**FATOR DE INSOLVÊNCIA  
ENCONTRADO**

**SITUAÇÃO DA EMPRESA  
ANALISADA**

7	<b>SOLVÊNCIA</b>	<b>Reduzidas possibilidades de falência</b> Empresa localizada nesta área são as que tem menores risco de quebra.
6		
5		
4		
3		
2		
1		
-1	<b>PENUMBRA</b>	<b>Situação Indefinida</b> Situação perigosa, onde as perspectivas da empresa devem merecer um cuidado especial
-2		
-3		
-4		
-5	<b>INSOLVÊNCIA</b>	<b>Propensão à falência</b> É a situação que apresenta as maiores chances para a empresa falir.
-6		
-7		

Aluno1: Hinara Araújo Thé E-mail 1: hinarathe@yahoo.com.br

Aluno2: Vanessa da Silva Sidônio E-mail 2: vanessa\_sidonio@hotmail.com



## Estudo do EBTIDA

EBITDA é o lucro antes dos juros, impostos sobre o lucro, depreciações e amortizações, que também é conhecido no Brasil como LAJDA.

É um indicador que armazena informações muito úteis direcionadas para fins gestoriais, a partir dela é possível o gestor adquirir informações importantes para a tomada de decisões futuras, avaliação dos recursos aplicados e da eficiência da gestão, fornece dados para a gestão projetar, adequar seu negócio no mercado.

No caso DA Ótica Elias seu EBITDA aumentou de ano em ano, o que a torna mais atraente aos olhos de investidores e fornecedores, aumentando seu valor diante do mercado, além de indicar o melhoramento da gestão.

**LUCRO BRUTO -(DESPESAS COM VENDAS + DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS)**

### Indicadores de Avaliação do negócio:

INDICADORES DE AVALIAÇÃO						
Crescimento de 15% aa						
ANO	INVESTIM.	ENT.CAIXA	SAI.CAIXA	FLUX.CAIXA	TAXA DE RETOR/ANO	PAYBACK
0	110.000,00	6.308,40		6.308,40		
1		164.094,93	46.476,84	117.618,09	107%	0,94
2		188.709,17	49.256,76	139.452,41	127%	0,79
3		217.015,54	52.202,95	164.812,59	150%	0,67
4		249.567,87	55.325,37	194.242,50	177%	0,57
5		287.003,05	58.634,55	228.368,51	208%	0,48

### Valor presente Líquido – VPL

As causas principais que provocam variação no Patrimônio Líquido é o aumento do investimento inicial de capital ou falta de investimentos e o resultado adquirido do confronto entre receitas e despesas. Calculado a partir da seguinte fórmula:

$$VPL = \frac{Fn}{(1+i)^n} - INV$$

$$VPL = \text{R\$ } 374.511,21$$

### Tempo de retorno de Investimentos (Payback)

O tempo de retorno mostra que as Óticas Elias alcançou o capital investido no primeiro e segundo ano, pois foi quando o resultado aproximou-se de 1 (um). Sua fórmula é a seguinte:

$$\text{Payback} = \frac{\text{Investimento}}{\text{Fluxo de Caixa}}$$

Aluno1: Hinara Araújo Thé E-mail 1: hinarathe@yahoo.com.br

Aluno2: Vanessa da Silva Sidônio E-mail 2: vanessa\_sidonio@hotmail.com

**Taxa Interna de Retorno (TIR)**

Sua análise é feita com relação ao capital, pois as Óticas Elias recuperou totalmente seu capital no primeiro ano, quando se aproxima de 100%. Sua fórmula é a seguinte:

TIR = Fluxo de Caixa/Investimentos.

TIR =	120%
-------	------

**SWOT:**

**Conceito de SWOT:** A análise SWOT é uma ferramenta de gestão muito utilizada pelas empresas para o diagnóstico estratégico. O termo SWOT é composto pelas iniciais das palavras Strengths (Pontos Fortes), Weaknesses (Pontos Fracos), Opportunities (Oportunidades) e Threats (Ameaças). Esta ferramenta subdivide-se em duas análises complementares entre si: Análise Externa e Análise Interna.

**Objetivos e vantagens da Análise SWOT**

Este tipo de análise permite:

- Efetuar uma síntese das análises internas e externas;
- Identificar os elementos chave para a gestão da empresa, permitindo estabelecer prioridades de atuação;
- Preparar opções estratégicas – a análise SWOT permite ver claramente quais são os riscos a ter em conta e quais os problemas a resolver, assim como as vantagens e as oportunidades a potenciar e explorar;
- Constituir um elemento fundamental para fazer a previsão de vendas em articulação com as condições do mercado e com as capacidades da empresa.

**Conceito de Análise Externa:**

Corresponde às principais perspectivas de evolução do mercado em que a empresa atua. São fatores provenientes do mercado e do meio Envoltivo – decisões e circunstâncias fora do controle direto da empresa, das quais se deve tirar partido ou proteger, construindo barreiras defensivas.

**Conceito de Oportunidades:** Aspectos positivos da empresa, com impacto significativo no negócio da empresa.

**Oportunidades da Ótica Elias:**

- Quantidade significativa de cliente classe A e B no bairro onde se localiza a Ótica;
- Inexistência de concorrentes no bairro onde se localiza a loja;

**Conceito de Ameaças:** Aspectos negativos da empresa, com impacto significativo no negócio da empresa.

Aluno1: Hinara Araújo Thé E-mail 1: hinarathe@yahoo.com.br

Aluno2: Vanessa da Silva Sidônio E-mail 2: vanessa\_sidonio@hotmail.com

**Ameaças da Ótica Elias:**

- Grandes promoções pela principal concorrente.
- Grande abrangência dentro da cidade pela concorrente (Ótica Santa Clara), que conta com cinco lojas espalhadas pela cidade de Belém.

**Conceito de Análise Interna:**

Corresponde aos principais aspectos que diferenciam a empresa ou o(s) produto(s) dos seus concorrentes. São provenientes do produto e da empresa – decisões e níveis de desempenho que podemos gerir.

**Conceito de Pontos Fortes:** Vantagens internas da empresa ou produto(s) em relação aos seus principais concorrentes.

**Pontos Fortes da Ótica Elias:**

- Preços dos produtos competitivos dentro do mercado.
- Entrega do produto a domicílio;
- Qualidade e design dos produtos vendidos diversificado do concorrente.
- Ótima localização para atender o cliente alvo (classe A e B);

**Conceito de Pontos Fracos:** Desvantagens internas da empresa ou produto(s) em relação aos seus principais concorrentes.

**Pontos Fracos da Ótica Elias:**

- Parcelas de curto prazo (3 à 4 vezes no cartão ou boleto), enquanto a nossa concorrente principal ( Ótica Santa Clara) parcela até 10 vezes no cartão;
- A empresa conta somente com uma loja dentro da cidade de atuação, no caso Belém;
- A Ótica não usa publicidade televisionada.
- A Ótica apresenta poucas promoções em relação a concorrente.( Ótica Santa Clara);
- A Ótica não conta com um Laboratório ótico instalado dentro da loja, somente com um convenio com o laboratório Laboótica.

**Referências Bibliográficas**

MOURA RIBEIRO, Osni. Contabilidade Básica Fácil. 24° ed. São Paulo: Saraiva, 2003.

ASSAF NETO, Alexandre; TIBÚRCIO SILVA, César Augusto. Administração do Capital de Giro. 3° ed. São Paulo: Atlas, 2002.

VASCONCELOS, Yuamara Lúcia. Ebitda: *Retrato do Desempenho Operacional*.

SITES: [www.peritocontador.com.br/artigos](http://www.peritocontador.com.br/artigos)