

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA  
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E HUMANAS  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA DOS EFEITOS  
DA CRISE ECONÔMICA DE 2008/2009 SOBRE DUAS  
CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS DO RIO  
GRANDE DO SUL**

**TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**

**CRISTIAN DUTRA KRAUCHENBERG  
GRAZIELA DIAS DE CAMPOS**

**Santa Maria, RS, Brasil  
2011**

**ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA DOS EFEITOS DA  
CRISE ECONÔMICA DE 2008/2009 SOBRE DUAS  
CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS DO RIO GRANDE DO  
SUL**

**POR**

**Cristian Dutra Krauchenberg  
Graziela Dias de Campos**

Trabalho de Conclusão apresentado ao Curso de Ciências Contábeis,  
do Centro de Ciências Sociais e Humanas, da Universidade Federal de  
Santa Maria (UFSM, RS), como requisito parcial para obtenção do grau  
de **Bacharel em Ciências Contábeis**

**Orientador: Prof. Msc. Rodrigo Debus Soares**

**Santa Maria, RS, Brasil 2011**

**Universidade Federal de Santa Maria  
Centro de Ciências Sociais e Humanas  
Departamento de Contabilidade  
Curso de Ciências Contábeis**

A comissão examinadora, abaixo assinada, aprova o  
Trabalho de Conclusão de Curso

**ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA DOS EFEITOS DA CRISE  
ECONÔMICA 2008/2009 EM DUAS CONCESSIONÁRIAS DE  
VEÍCULOS DO RIO GRANDE DO SUL**

Elaborado por:  
**Cristian Dutra Krauchenberg  
Graziela Dias de Campos**

Como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis

Comissão examinadora:

---

Prof. Msc. Rodrigo Debus Soares

---

Sélia Grabner

---

Fabiane Tubino Garcia

Santa Maria, 28 de novembro de 2011.

## **AGRADECIMENTOS**

Nossos agradecimentos, primeiramente a Deus, que sempre está ao nosso lado nos dando força para vencermos todas as etapas de nossas vidas.

Aos nossos pais, por nos apoiar em todas as horas, por serem os incentivadores de nossos sonhos e por serem os responsáveis pela nossa existência.

Sem esquecermos os nossos companheiros, marido e esposa, amigos, colegas de trabalho, pela paciência, motivação e pela força que nos passaram.

Em especial, às nossas companheiras de vida, Carolina Sampaio e Lisiane Nogueira, pela disponibilização do trabalho de conclusão de curso, o qual nos baseou. Além do carinho e da amizade que nos prestaram no decorrer deste período, passando sempre confiança e colaboração para que o trabalho ocorresse de forma produtiva.

Aos mestres do Curso de Ciências Contábeis que nos transmitiram o conhecimento com atenção e competência no decorrer dos diversos anos de nossas vidas acadêmicas colaborando para que nosso futuro como profissionais seja repleto de sabedoria em especial a Professora. Fabiane Tubino Garcia e ao Prof. Msc. Rodrigo Debus Soares.

E, enfim, agradecemos a todos os quais nos auxiliaram com apoios, com poucos detalhes, mas como amigos, fazendo com que nosso trabalho se concretizasse.

## **RESUMO**

Trabalho de Conclusão de Curso  
Curso de Ciências Contábeis  
Universidade Federal de Santa Maria

### **ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA DO EFEITO DA CRISE ECONÔMICA 2008/2009 EM DUAS CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS DO RIO GRANDE DO SUL**

AUTORES: CRISTIAN DUTRA KRAUCHENBERG  
GRAZIELA DIAS DE CAMPOS

ORIENTADOR: PROF. MS. RODRIGO DEBUS SOARES

Local e Data da Defesa: Santa Maria, 28 de novembro de 2011.

Ao analisar o mercado atualmente, identificam-se os pontos altos e baixos da economia, nos quais existem momentos de maior oscilação da situação econômica que acabam por transformar todos os setores da economia. A análise de balanço tem como essência demonstrar aos seus usuários a evolução da empresa durante os anos e perante instabilidades do sistema. Devido a isso, este trabalho visou demonstrar a importância da contabilidade e da análise de balanços para a administração gerencial, através da revisão bibliográfica e de métodos quantitativos, que se concentraram em cálculos de índices e prazos, efetuou-se análise de duas concessionárias de veículos do Rio Grande do Sul, demonstrando suas características e seu desempenho perante uma crise econômica. A partir do resultado das análises, pode-se apontar que as empresas se mantiveram com resultados positivos apesar do abalo causado pela crise mundial.

**Palavras-chave:** Contabilidade. Análise de Balanços. Concessionárias.

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – FIGURA 1- Períodos de Redução do IPI.....	33
Figura 2 – Isenção do IPI Tabela.....	34

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Liquidez da Empresa Pampeiro S/A.....	44
Gráfico 2 – Liquidez da empresa Panambra S/A.....	45
Gráfico 3 – Endividamento de Capital de Terceiros da Empresa Pampeiro S/A.....	46
Gráfico 4 – Composição do Endividamento da Empresa Panambra S/A.....	47
Gráfico 5 – Margem de Lucro x Giro do Ativo da Empresa Pampeiro S/A.....	48
Gráfico 6 – Margem de Lucro x Giro do Ativo – Panambra S/A.....	48
Gráfico 7 – Vendas Anuais Empresas Pampeiro no período de 2006 a 2010.....	49
Gráfico 8 – Vendas Anuais Empresas Panambra no período de 2006 a 2010.....	49

## **LISTA DE QUADROS**

Quadro 1 – Prazos Médios, Ciclos Operacionais e Financeiros.....	50
--	----



# SUMÁRIO

<b>INTRODUÇÃO</b> .....	8
<b>1 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA</b> .....	11
<b>1.1 Análise de balanços</b> .....	11
<b>1.2 Fontes de dados</b> .....	12
1.2.1 Balanço Patrimonial .....	12
1.2.2 Demonstração de Resultado do Exercício (DRE) .....	12
1.2.3 Demonstração do fluxo de caixa .....	13
1.2.4 Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido (DMPL) .....	14
1.2.5 Demonstração do Valor Adicionado (DVA) .....	14
1.2.6 Notas Explicativas .....	15
<b>1.3 Técnicas para a realização da análise de balanços</b> .....	15
1.3.1 Atualização dos Demonstrativos .....	17
1.3.2 Análise vertical e horizontal .....	17
1.3.3 Análise dos índices financeiros .....	18
1.3.3.1 Índices de Liquidez .....	19
1.3.3.1.1 Capital Circulante Líquido (CCL) .....	19
1.3.3.1.2 Liquidez Geral .....	20
1.3.3.1.3 Liquidez Corrente .....	20
1.3.3.1.4 Liquidez Seca .....	21
1.3.3.2 Índices de estrutura de capital e endividamento .....	22
1.3.3.2.1 Participação de capitais de terceiros .....	22
1.3.3.2.2 Índice de imobilização de capital próprio .....	23
1.3.3.2.3 Índice de endividamento geral .....	23
1.3.3.2.4 Composição do endividamento .....	24
1.3.3.3 Índices da atividade .....	25
1.3.3.3.1 Prazo médio de cobrança .....	25
1.3.3.3.2 Prazo médio de pagamento .....	25
1.3.3.3.3 Prazo médio de renovação do estoque .....	26
1.3.3.3.4 Giro de estoques .....	26
1.3.3.3.5 Ciclo operacional e financeiro .....	26
1.3.3.4 Índices de rentabilidade .....	27
1.3.3.4.1 Giro do ativo .....	28
1.3.3.4.2 Rentabilidade do Ativo (ROA) .....	29
1.3.3.4.3 Rentabilidade do Patrimônio Líquido (ROE) .....	29
1.3.3.4.4 Rentabilidade do Investimento (ROI) .....	30
1.3.3.4.5 Margem de lucro sobre vendas .....	30
<b>1.4 Usos e usuários da análise de balanços</b> .....	31
<b>1.5 O setor automotivo-concessionárias</b> .....	31
<b>1.6 Governo e a carga tributária</b> .....	32
<b>1.7 Crise no setor automobilístico</b> .....	34
<b>2 METODOLOGIA</b> .....	37
<b>3 DESENVOLVIMENTO</b> .....	39
<b>3.1 Santa Maria</b> .....	39
<b>3.2 Porto Alegre</b> .....	39
<b>3.3 História da Volkswagen</b> .....	40
<b>3.4 As empresas</b> .....	41
3.4.1 Pampeiro .....	41

3.3.2 Panambra.....	43
<b>3.5 Coleta de dados .....</b>	<b>43</b>
<b>3.6 Os efeitos da crise nos resultados financeiros das empresas.....</b>	<b>44</b>
3.65.1 Índices financeiros.....	44
3.6.2 Índices de Rentabilidade.....	47
<b>5 CONCLUSÃO .....</b>	<b>53</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>55</b>
<b>APÊNDICES.....</b>	<b>58</b>

## INTRODUÇÃO

Desde o início da última década, a produção e venda de veículos, no Brasil, estava atingindo recordes, até o ano de 2008. Em meio à maior crise mundial dos últimos 80 anos, o setor automobilístico mundial padeceu de forma severa. Os setores que mais sofrem com a queda da demanda, tanto no Brasil como no resto do mundo, são o automotivo, o imobiliário e o de bens de capital (ligado aos investimentos). Isso ocorre porque vendem produtos que dependem diretamente de financiamento, porém o setor de crédito estava em recessão. O setor automobilístico respondia por mais de 5% de toda a atividade industrial no país e por 10% do Produto Interno Bruto (PIB), logo o reflexo da crise aparecerá no desempenho do PIB brasileiro.

Diante de tantas alterações na economia global, a análise de balanços vem apresentar para o interessado, seja ele instituição financeira, fornecedor ou investidor, como a empresa se encontra no momento e como se apresentará num futuro próximo, tornando-se mais importante nos momentos de instabilidade econômica, como neste caso da “explosão” da crise econômica mundial, tal tipo de análise pode mostrar resultados e direcionar decisões futuras.

Este trabalho tem como objetivo demonstrar se houve e qual alteração ocorreu nos índices, nos anos de 2006 e 2010, de duas concessionárias de automóveis, através da análise de suas demonstrações contábeis, utilizando técnicas da análise de balanço.

Para tanto, o tema deste trabalho é a análise Econômico-Financeira dos efeitos da crise econômica mundial de 2008/2009 sobre duas concessionárias de veículos Volkswagen do Sul do país. De modo mais específico, busca-se realizar uma análise dos índices econômicos e financeiros das empresas Pampeiro e Panambra, que possuem mesma atividade econômica e comercializam os mesmos produtos e marcas. Localizadas em diferentes cidades do Rio Grande do Sul, Santa Maria e Porto Alegre respectivamente, e que apresentaram em seus balanços, durante os períodos de 2006 a 2008, índices satisfatórios, resultados baseados em um trabalho de Graduação desenvolvido pelas alunas Caroline Sampaio Santos e Lisiane de Oliveira Nogueira nesta instituição de ensino no ano de 2009.

Dando seguimento ao trabalho desenvolvido, será analisado o comportamento destas mesmas empresas antes, durante e após o ápice da crise no sistema financeiro mundial, que se manteve durante os próximos exercícios financeiros (2009 a 2010).

A falência de empresas, como a Lehman Brothers, banco de investimentos imobiliários nos Estados Unidos e a American International Group (AIG), maior seguradora dos EUA, em meados de 2008, foi o estopim para desencadear a crise em outros setores e países. Empresas como Ford e GM, estadunidenses, tiveram queda de 30% nas vendas, demitiram 5.000 funcionários e solicitaram ao governo americano cerca de 34 bilhões de dólares para evitar a falência. No Brasil, a crise se apresentou, após os dois primeiros meses, nas montadoras que viram seu faturamento cair 15%, além de terem de dar férias a 45.000 funcionários e cancelarem a produção de 400.000 carros previstos para o Natal. Mas, para manter o mercado de automóveis ativo, o governo federal e o Estado de São Paulo liberaram 8 bilhões de reais. No ano de 2009, entre janeiro e setembro, mais de 2,5 milhões de automóveis foram comercializados, um aumento de 7,4% comparando com o mesmo período de 2008. No entanto,, este resultado se originou com a oferta do benefício da redução da carga tributária do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI). Fenabreve

Com vistas à percepção do quanto à crise afetou as concessionárias de automóveis no sul do país, far-se-á a análise de um período que comporte o tempo anterior até o ano imediatamente posterior a ocorrência da crise para averiguar os impactos causados, por meio da análise dos índices provenientes das demonstrações contábeis. Logo, quais os reflexos da crise econômica mundial de 2008-2009 sobre os indicadores econômico-financeiros das concessionárias de automóveis Pampeiro e Panambra?

A partir das demonstrações contábeis publicadas pelas empresas, o presente trabalho tem como objetivo geral analisar econômico e financeiramente os efeitos da crise econômica mundial 2008/2009 sobre essas duas concessionárias gaúchas de veículos Volkswagen. Considerando as medidas adotadas pelo Governo e o comportamento do mercado, buscar-se-á analisar e demonstrar como está a atual situação destas perante seus índices.

Para se chegar ao resultado do trabalho, os objetivos específicos são: buscar conhecimento teórico; calcular, através do uso dos instrumentos técnicos, os índices

e analisar a relação entre os anos analisados; avaliar as possíveis causas das alterações nos resultados anuais; e comparar os resultados obtidos com as duas empresas, determinando se a crise as afetou.

O contato do cliente para aquisição de um automóvel ocorre diretamente com uma concessionária. Mas devido à crise, bancos e financeiras ligadas às concessionárias ficaram mais receosos na concessão de crédito, pois cerca de 70% dos carros vendidos no país são por meio de financiamento. Assim, no ano do auge da crise, as concessionárias, igualmente como as montadoras, estocavam carros em seus estacionamentos, sem perspectiva de negócios.

Porém em 2010, o aumento de vendas de automóveis beirou 10% sobre 2009. E 2011 deve registrar um crescimento de 5,2% sobre 2010, segundo as projeções da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (ANFAVEA). Um índice elogiável para os executivos do setor. "Crescer acima do PIB, que deve aumentar em 4,5%, é algo bastante saudável. Em nenhum outro país, a indústria vai crescer nessas projeções", afirmou Rogério Cesar de Souza, economista chefe do Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI).

Ao ver tantas instabilidades do sistema financeiro, observa-se que, com os instrumentos técnicos de análise conhecidos pelas finanças e nas análises dos demonstrativos contábeis, pode-se verificar o desenvolvimento das empresas e situá-la no ambiente, para que sirva de modelo para uma futura situação de inconstância econômica. "A análise de balanços visa extrair informações das demonstrações financeiras para a tomada de decisões. O perfeito conhecimento do significado do que representa cada conta que nelas figura, facilita a busca de informações precisas" (MATARAZZO, 1987, p.43).

O trabalho se torna importante para o uso dos investidores ou futuros investidores, para o governo, que poderá utilizá-la para uma concorrência aberta. Acionistas, concorrentes, clientes e fornecedores, que poderão verificar se a empresa poderá oferecer riscos e se terá capacidade de cumprir com os negócios contratados, entre outros, com o objetivo de visualizar a empresa e sua capacidade de gerar bons ou maus resultados após crises financeiras.

# 1 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Os conceitos dos instrumentos utilizados para o desenvolvimento do trabalho serão apresentados a seguir. Para tanto, alguns conceitos básicos e outros específicos agregam conhecimento para a análise e são importantes para a real absorção do que foi proposto. De forma que facilite o entendimento dos resultados colocados em números, posteriormente.

## 1.1 Análise de balanços

“A arte de saber extrair relações úteis, para o objetivo econômico que tivermos em mente, dos relatórios contábeis tradicionais e de suas extensões e detalhamentos”, Assim conceitua Ludícibus (2008, p.5) a análise de balanços, que apresenta, partindo da contabilidade, a situação patrimonial e financeira da empresa.

De acordo com Padoveze (2004, p. 3):

A análise de balanços ou análise financeira consiste em um processo meditativo sobre os números de uma entidade, para avaliação de sua situação econômica, financeira, operacional e de rentabilidade. Da avaliação obtida pelos números publicados, o analista financeiro extrairá elementos e fará julgamentos sobre o futuro da entidade objeto de análise. Portanto, é parte conclusiva da análise de balanços o julgamento do avaliador sobre a situação da empresa e suas possibilidades futuras.

Conhecimentos básicos e um conjunto de informações são necessários para um profundo entendimento, a análise de balanços visa transformar dados fornecidos pela contabilidade em informação sobre a empresa, objeto da análise. As duas principais características de análise de uma empresa são a comparação dos valores obtidos em determinado período com aqueles levantados em períodos anteriores e o relacionamento desses valores com outras empresas do mesmo ramo de atividade.

## 1.2 Fontes de dados

Para a aplicação das técnicas, é importante o conhecimento dos demonstrativos contábeis de forma específica para entender o desempenho de cada um.

Para Matarazzo (2008, p. 17), as demonstrações contábeis devem ser:

[...] transformadas em informações que permitam concluir se a empresa merece ou não crédito, se vem sendo bem ou mal administrada, se tem ou não condições de pagar suas dívidas, se é ou não lucrativa, se vem evoluindo ou regredindo, se é eficiente ou ineficiente, se irá falir ou se continuará operando.

### 1.2.1 Balanço Patrimonial

O balanço patrimonial evidencia numa determinada data, a posição patrimonial e financeira da Entidade. Conforme Helfert (2000, p. 30), o balanço sempre tem que igualar, por definição, o valor registrado dos recursos totais naquele período (ativos) com as obrigações exigidas e patrimônio líquido (passivos). O Ativo compreende os bens, os direitos, capazes de gerar benefícios presentes ou futuros e tem suas contas organizadas pelo seu grau de liquidez. O Passivo compreende as origens de recursos representados pelas obrigações para com terceiros, e suas contas são organizadas segundo o grau de exigibilidade. Já o Patrimônio Líquido compreende os recursos próprios e seu valor é obtido pela relação entre o passivo e o ativo.

### 1.2.2 Demonstração de Resultado do Exercício (DRE)

A DRE é a um demonstrativo com o qual se explica a principal mudança na conta do patrimônio líquido e oferece uma variedade de informações para avaliação

de desempenho. Tem, como principais contas, a receita operacional bruta que é constituída pelas vendas à vista ou a prazo em um determinado período, o custo dos produtos vendidos, o qual diminui o valor das receitas e que são gastos que foram necessários para produzir ou para adquirir produtos ou ainda para prestar serviços, respeitando a competência de suas receitas. Também, as despesas operacionais, que são gastos utilizados para o funcionamento da empresa.

Conforme Lemes Júnior (2002, p. 66):

A demonstração de resultados do exercício mostra como surge o resultado final da empresa. Parte das receitas e delas vão subtraindo os custos das atividades-fim da empresa, obtendo o resultado ou lucro bruto; depois, retira as despesas operacionais, mostrando o resultado ou lucro operacional; subtrai as despesas financeiras e mostra o lucro antes do imposto de renda, calcula a provisão para imposto de renda e chega ao lucro líquido do exercício.

Este demonstrativo visa mostrar de forma sintética em relação ao conjunto de operações realizadas num determinado período, normalmente de doze meses.

### 1.2.3 Demonstração do fluxo de caixa

O demonstrativo do fluxo de caixa tem por objetivo evidenciar os efeitos combinados das decisões de investimento, operacionais e de financiamento. O demonstrativo permite julgar a grandeza e as relações dos movimentos de caixa. O fluxo de caixa pode ser apresentado por meio de duas formas: o método direto e o método indireto. O método direto parte do saldo de caixa e demonstra os recebimentos e pagamentos operacionais da empresa, os investimentos e os financiamentos por ela utilizados, o que facilita ao usuário avaliar a sua solvência. Já o método indireto é aquele através do qual os recursos provenientes das atividades operacionais são demonstrados a partir do lucro líquido, ajustado pelos itens considerados nas contas de resultado que não afetam o caixa (PORTAL DE CONTABILIDADE, 2011).



#### 1.2.4 Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido (DMPL)

A DMPL evidencia alterações no capital em dinheiro, bens ou com as reservas. São analisados os dividendos propostos ou pagos, pois alteram o saldo de caixa; e os outros aumentos e reduções ocorridos durante o ano. Para a preparação do demonstrativo, é preciso mostrar as movimentações ocorridas durante o exercício nas diversas contas do Patrimônio Líquido, como exemplo as contas de Capital, Reservas de Capital, Reservas de Lucros, Reservas de Reavaliação, Ações em Tesouraria e Lucros ou Prejuízos Acumulados (PORTAL DE CONTABILIDADE, 2011).

#### 1.2.5 Demonstração do Valor Adicionado (DVA)

A DVA é o informe contábil que evidencia, de forma sintética, os valores correspondentes à formação da riqueza gerada pela empresa em determinado período e sua respectiva distribuição (PORTAL DE CONTABILIDADE, 2011).

De acordo com Assaf Neto (2006, p. 108):

A DVA é a demonstração do quanto a empresa agregou de valor no período relacionado e informado. [...] demonstra ao usuário o quanto cada empresa criou de riqueza e como distribuiu aos agentes econômicos que ajudaram a criar essa riqueza.

A DVA demonstra, ainda, a efetiva contribuição da empresa, dentro de uma visão global de desempenho, para a geração de riqueza da economia na qual está inserida, sendo resultado do esforço conjugado de todos os seus fatores de produção.

### 1.2.6 Notas Explicativas

As Notas Explicativas fornecem elementos necessários para a elucidação da situação patrimonial e dos resultados dos exercícios. Descreve particularidades de uma determinada conta, transação ou descrição dos critérios de avaliação dos elementos patrimoniais e das práticas contábeis adotadas, além de ajustes dos exercícios anteriores, reavaliações, detalhamentos das dívidas de longo prazo, do capital e dos investimentos relevantes.

Conforme Nagatsuka e Teles (2002, p. 148):

Elas são parte integrante das demonstrações contábeis. As informações nelas contidas devem ser relevantes, complementares e/ou suplementares aquelas não suficientes evidenciadas ou não constantes nas informações de natureza patrimonial, econômica, financeira, legal, física e social, bem como os critérios utilizados na elaboração das demonstrações contábeis e eventos subsequentes ao balanço.

A Lei das S/A (§ 5º do art. 176) estabeleceu os casos que deverão ser mencionados em Notas Explicativas; no entanto, essa menção representa o conceito básico a ser seguido pelas empresas, podendo haver situações em que sejam necessárias Notas Explicativas adicionais, além das já previstas pela Lei das S/A.

### 1.3 Técnicas para a realização da análise de balanços

Segundo Matarazzo (2003) para a execução da análise de balanços é necessário que se faça a preparação das demonstrações escolhidas, sendo estas apresentadas de forma a elucidar melhor a situação da empresa, mas essa apresentação pode trazer distorções à análise de balanços, por exemplo, as chamadas contas redutoras, que se mostram “negativas” diante da sua conta principal.

Ex: Conta Principal: Clientes.

Conta Redutora: ( - ) duplicatas descontadas.

Para evitar tais distorções e poder analisar as demonstrações da melhor forma é feita a reclassificação, onde contas são colocadas em novas posições no Balanço Patrimonial e na DRE, buscando implantá-las onde sua essência melhor as indica. Na reclassificação as principais mudanças são:

- Duplicatas descontadas: a conta de duplicatas descontadas é uma conta redutora da conta “Clientes” e se encontra no ativo, logo abaixo desta conta, a fim de diminuir seu saldo. Essa conta é utilizada quando a empresa se utiliza da operação de desconto de duplicatas em agências bancárias, sendo ela completamente solidária a liquidação de tal débito. Sendo assim, considera-se essa conta como uma obrigação da empresa e ao se fazer a reclassificação ela é enquadrada no passivo circulante.
- Ativo Diferido: é deduzido do Patrimônio Líquido. Esse grupo agrega gastos da empresa que trarão resultado para exercícios futuros que já ocorreram efetivamente, então para a análise, o mais correto é que esse valor seja retirado do resultado da empresa, trazendo assim o resultado mais verdadeiro possível.
- Despesas Antecipadas: funcionam como o ativo diferido, concentrando gastos que já ocorreram efetivamente. Também deve ser deduzido do Patrimônio Líquido.
- Resultado de exercícios Futuros: são incorporados ao Patrimônio Líquido, funcionando inversamente à conta de despesas antecipadas.
- As exigibilidades de longo prazo, sobre a qual na haja esclarecimentos satisfatórios quanto há época exata do pagamento, será reclassificada como exigibilidades de curto prazo.
- Contas do Ativo Circulante, cuja conversibilidade seja demorada ou duvidosa, tais como estoques invendáveis, créditos de difícil liquidação, material de escritório, etc. devem ser baixadas.

### 1.3.1 Atualização dos Demonstrativos

A atualização dos demonstrativos é feita através da correção monetária onde as demonstrações financeiras são reconvertidas em moeda nacional pela paridade existente na data de encerramento do exercício.

Com isso todo o número dessas demonstrações é apresentado em moeda da data de levantamento das demonstrações financeiras, expurgando os efeitos inflacionários sobre cada conta (MATARAZZO, 2003, P.106).

Após a preparação dos dados aplica-se uma seqüência de etapas para a sua realização:

- 1 Calculam-se os índices das demonstrações financeiras;
- 2 Comparam-se índices com os padrões pré-estabelecidos, ou com os demonstrativos da própria empresa de anos anteriores.
- 3 Ponderam-se as diferentes informações e chega-se a um diagnóstico ou conclusões;
- 4 Tomam-se as decisões.

Esta seqüência é muito importante para a realização da análise, podendo prejudicá-la se não for seguida.

Depois de efetuada a avaliação geral da empresa, aprofunda-se a análise com o uso de técnicas adicionais, a primeira delas é a análise vertical/ horizontal

### 1.3.2 Análise vertical e horizontal

Para realização das análises, é importante que tenham como base mais de um período financeiro, também informações sobre o mercado (concorrentes) ou metas padrão para que se possa efetuar uma comparação dos desempenhos e mutações que o ocorreram naquele período.

Conforme Ludícibus (2008, p. 86):

A análise de balanços limitada a apenas um exercício é muito pouco reveladora, salvo em casos de quocientes de significação imediata. Adicionalmente, é necessário comparar nossos quocientes e tendências com:

1. quocientes dos concorrentes;
2. metas previamente estabelecidas pela administração (quocientes padrão).

A análise vertical se dá como um processo comparativo, que é expresso em porcentagem. Pode se aplicar relacionando-se com uma conta ou grupo de contas com um valor afim ou relacionável, identificado no mesmo demonstrativo. O resultado pode ser comparado com outros períodos para verificar se ocorreram alterações desproporcionais.

Segundo Padoveze (2004, p. 171):

Denominamos análise vertical a análise de participação percentual ou de estrutura dos elementos das demonstrações contábeis. Assume-se como 100% um determinado elemento patrimonial que, em princípio, deve ser o mais importante e faz-se uma relação percentual de todos os demais elementos sobre ele.

A análise horizontal é a comparação que se faz entre os valores de uma ou um grupo de contas, em diferentes exercícios sociais. Este método tem como objetivo perceber o crescimento ou declínio de valores de uma conta ou grupo de contas entre períodos diferentes.

Conforme Hoji (2004, p. 279), a análise horizontal tem a finalidade de evidenciar a evolução dos itens das demonstrações por períodos. Calculam-se os índices estabelecendo o exercício mais antigo como índice base 100.

### 1.3.3 Análise dos índices financeiros

Para realizar uma boa análise utilizam-se muitas ferramentas, e uma das mais importantes delas são os índices de balanço que fornecem avaliações sobre diferentes aspectos da empresa em análise sem descer a um nível de profundidade.

### 1.3.3.1 Índices de Liquidez

Os Índices de Liquidez, de maneira geral, são utilizados para avaliar a capacidade de uma empresa em transformar seus ativos em dinheiro rapidamente, de forma a conseguir arcar com o pagamento de suas despesas, isto é, constituem uma apreciação sobre se a empresa tem capacidade para saldar seus compromissos. A análise da liquidez tem o objetivo de avaliar a capacidade de financiamento da empresa em relação às suas exigibilidades. A análise interna de liquidez constitui-se num dos mais valiosos instrumentos de controle financeiro, especialmente quando realizada em períodos curtos - semanais, quinzenais, mensais (ROCHA BRAGA, 1999). Esta capacidade de pagamento pode ser avaliada no curto, longo e médio prazo. São índices que a partir do confronto dos ativos circulantes com as dívidas, procuram medir quão sólida é a base financeira da empresa.

#### 1.3.3.1.1 Capital Circulante Líquido (CCL)

O CCL conhecido com folga financeira é obtido através da fórmula “ativo circulante – passivo circulante”. Analisando o CCL pode-se avaliar se a empresa tem capacidade para honrar suas dívidas, o quanto à empresa aplica do seu patrimônio líquido no ativo circulante, e também como é investido o passivo circulante. O CCL é formado por dois tipos de capital, o próprio e o de terceiros. Quando o patrimônio líquido cobre todo o ativo permanente e tem uma parte investida no ativo circulante denomina-se capital circulante próprio, capital este que fica indeterminadamente na empresa. O capital circulante de terceiros é a parte do ativo circulante que foi obtida de terceiros por meio de empréstimos e financiamento. Estes recursos devem ser pagos, então não tem como saber até quando estarão à disposição da empresa, tornando necessária a distinção entre os dois capitais a fim de se obter tratamentos distintos.

### 1.3.3.1.2 Liquidez Geral

A Liquidez Geral mede o quanto a empresa possui de recursos não aplicados em ativos permanentes para cada real de dívida. Seu valor é obtido pela expressão:

$$ILG = \frac{AC + ARLP}{PC + PELP}$$

Sendo:

ILG = índice de liquidez geral

AC = ativo circulante

ARLP = ativo realizável a longo prazo

PC = passivo circulante

PELP = passivo exigível a longo prazo

É o confronto dos bens e direitos de curto prazo, mais os direitos de longo prazo com o total das exigibilidades, ou seja, indicará se a empresa consegue pagar todas as suas dívidas e ainda dispõe de uma folga financeira. Este índice não deve ser visto isoladamente, deve-se analisar o indicador em uma série de anos, e comparar os índices encontrados com padrões. Segundo Matarazzo (2008), a interpretação dos índices de liquidez deverá ser feita da seguinte forma: "Quanto Maior, Melhor", pois retratará a capacidade financeira da companhia junto a seus compromissos.

### 1.3.3.1.3 Liquidez Corrente

A Liquidez Corrente revela se a empresa tem boa situação financeira, ou seja, operando com segurança no curto prazo ou dentro do seu ciclo financeiro. Mostra a posição no caso de utilização total do seu ativo circulante para pagamento total do seu passivo circulante. O resultado deve ser maior que R\$ 1,00.

$$ILC = \frac{AC}{PC}$$

Sendo:

ILS = índice de liquidez seca

AC = ativo circulante

PC = passivo circulante

#### 1.3.3.1.4 Liquidez Seca

Este índice visa medir o grau de excelência da sua situação financeira, pois representa a capacidade de saldar as dívidas sem se desfazer dos estoques. Representa quanto à empresa possui de ativo circulante para cada R\$ 1,00 de passivo circulante.

$$ILS = \frac{AC - \text{estoque}}{PC}$$

Sendo:

ILS = índice de liquidez seca

AC = ativo circulante

PC = passivo circulante

Eliminando os estoques do numerador, elimina-se uma fonte de incerteza. Por outro lado, está eliminando as influências e distorções que a adoção deste ou daquele critério de avaliação de estoques poderia acarretar, principalmente se os critérios foram mudados ao longo dos períodos. O objetivo da Liquidez Seca é determinar a capacidade de pagamento de curto prazo de pagamento da empresa mediante a utilização das contas do disponível e valores a receber.



### 1.3.3.2 Índices de estrutura de capital e endividamento

Os Índices de estrutura de capital e de endividamento são importantes para as decisões financeiras, pois têm como principal objetivo identificar de onde derivam os recursos e onde estão sendo aplicados. Logo, demonstram a porcentagem dos ativos financiados com capitais próprios e de terceiros, e se a empresa sofre com a dependência de recursos de terceiros.

Para Brigham, Gapenski e Ehrhardt (2001, p. 101):

A extensão pela qual uma empresa utiliza financiamento de terceiros, ou sua alavancagem financeira, têm três implicações importantes: (1) ao levantar fundos por meio de dívida, os acionistas podem manter controle de uma empresa, embora limitem seu investimento; (2) os credores observam o capital próprio, ou os fundos fornecidos pelos proprietários, como forma de determinar uma margem de segurança, de tal modo que, caso os acionistas tenham aportado somente uma pequena parcela do financiamento total necessário, os riscos da empresa serão incorridos principalmente por seus credores; (3) caso a empresa ganhe mais sobre investimentos financiados com capital tomando emprestado do que paga de juros, o retorno sobre o patrimônio líquido dos acionistas será alavancado.

Os principais índices que trabalham a estrutura de capital e o endividamento são: a participação de capitais de terceiros, a imobilização de capital próprio, o endividamento geral e composição do endividamento.

#### 1.3.3.2.1 Participação de capitais de terceiros

O índice tem grande relevância, pois expressa a porcentagem que o endividamento representa sobre os fundos totais. Também expressa a porcentagem do ativo total financiada com recursos de terceiros. Segundo Silva (1999, p. 256): “O índice de participação de capitais de terceiros indica o percentual de capital de terceiros em relação ao patrimônio líquido, retratando a dependência da empresa em relação aos recursos externos”.

$$PCT = \frac{CT}{PL} \times 100$$

#### 1.3.3.2.2 Índice de imobilização de capital próprio

O índice evidencia, através da relação do ativo imobilizado, acrescidos do intangível e investimentos com o patrimônio líquido quanto dos recursos próprios está aplicado em investimentos de longo prazo ou permanentes.

$$ICP = \frac{AP}{PL} \times 100$$

Sendo:

ICP = índice de imobilização de capital próprio

AP = ativo permanente

PL = patrimônio líquido

#### 1.3.3.2.3 Índice de endividamento geral

O índice demonstra o quanto a empresa tem comprometido do capital próprio, com o capital de terceiros. Isso ocorre, com o objetivo de perceber a capacidade do pagamento dos compromissos assumidos, utilizando os recursos próprios.

Conforme Padoveze (2004, p. 140):

O conceito básico que orienta esse indicador é verificar qual a possibilidade de que, no futuro, em uma condição teórica de descontinuidade das operações, a empresa tenha condições de garantir todas as suas dívidas com os próprios recursos. Como as dívidas estão contidas no passivo circulante e no exigível a longo prazo, relaciona-se o total dessas exigibilidades com o valor do patrimônio líquido, que representa os recursos próprios da empresa. Portanto, é um indicador que expressa a capacidade de a empresa garantir os capitais de terceiros.

Neves e Viceconti (2007, p. 436) acrescentam:

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

$$EG = \frac{PC + PELP}{AT}$$

Sendo:

EG = endividamento geral

PELP = passivo exigível a longo prazo

AT = ativo total

#### 1.3.3.2.4 Composição do endividamento

Representa a composição de dívidas com financiadores externos de curto prazo através da relação entre passivo circulante e o total dos capitais de terceiros. Dessa forma, quanto menor for esse índice, melhor para a empresa, sendo que é mais vantajoso possuir dívidas de longo prazo e, com isso, ter mais tempo para obter recursos para saldá-las. Segundo Ludicibus (2008, p. 104), “se deve evitar financiar expansão com empréstimos de curto prazo, a não ser que o período de *Payback* dos ativos seja curtíssimo, fato que raramente ocorre”.

$$CE = \frac{PC \times 100}{PC + PELP}$$

Sendo:

CE = composição do endividamento

PC = passivo circulante

PELP = passivo exigível a longo prazo

### 1.3.3.3 Índices da atividade

Os índices da atividade são dinâmicos e permitem verificar a velocidade em que contas circulantes (estoques, duplicatas a receber e a pagar) são convertidas em vendas ou disponibilidades (caixa e bancos). Os índices que medem a atividade da empresa são o prazo médio de cobrança, o prazo médio de pagamento, o prazo médio de renovação do estoque e o giro do estoque.

#### 1.3.3.3.1 Prazo médio de cobrança

O prazo médio de cobrança mostra quantos dias a empresa espera para que suas vendas a prazo sejam recebidas. Conforme Assaf Neto (2006), tal prazo calcula o tempo médio em receber o produto vendido, ou seja, quanto tempo a empresa espera para receber as vendas realizadas.

$$\text{PMC} = \frac{\text{Duplicatas a Receber}}{\text{Vendas Anuais a Prazo}} \times 360$$

#### 1.3.3.3.2 Prazo médio de pagamento

Determina o tempo médio que a empresa demora em pagar suas compras, devendo ser levada em consideração a política de crédito das empresas.

$$\text{PMP} = \frac{\text{Duplicatas a Pagar}}{\text{Compras Anuais a Prazo}} \times 360$$

#### 1.3.3.3.3 Prazo médio de renovação do estoque

Determina o tempo médio de estocagem dos produtos antes de serem comercializados. O volume de estoque mantido pela empresa é resultado de seu nível de vendas e de sua política de estocagem.

$$PMRE = \frac{\text{Estoque} \times 360}{CMV}$$

Sendo:

PMRE = prazo médio de renovação de estoques

CMV = custo de mercadoria vendida

#### 1.3.3.3.4 Giro de estoques

O giro dos estoques demonstra o número de vezes em que o capital em estoques é readquirido através das vendas, ou seja, a rotatividade ou quantidade de vezes que estes demoram a ser totalmente vendido.

$$GE = \frac{360}{PMRE}$$

Sendo:

GE = giro de estoques

PMRE = prazo médio de renovação de estoques

#### 1.3.3.3.5 Ciclo operacional e financeiro

O ciclo operacional inicia-se com a aquisição da matéria prima e finaliza-se com o recebimento da venda. O ciclo financeiro engloba o período que inicia no

desembolso e fecha com o recebimento da venda. Torna capaz o recebimento de importantes informações sobre a administração do capital de giro, pois envolvem obrigações de curto prazo, estoque e valores a receber.

Segundo Matarazzo (2008, p. 319):

O ciclo operacional mostra o prazo de investimento. Paralelamente ao ciclo operacional ocorre o financiamento concedido pelos fornecedores, a partir do momento da compra. Até o momento do pagamento aos fornecedores, a empresa não precisa preocupar-se com o financiamento, o qual é automático. Se o prazo médio de pagamento de compras - PMPC – for superior ao prazo médio de Renovação de estoques - PMRE -, então os fornecedores financiarão também uma parte das vendas da empresa. O tempo decorrido entre o momento em que a empresa coloca dinheiro (pagamento de fornecedor) e o momento em que recebe as vendas (recebimento de clientes) é o período em que a empresa precisa arrumar financiamento. É o ciclo de caixa, também chamado de ciclo financeiro.

Assim, tem-se a quantidade total de dias entre as operações citadas, podendo analisar em quanto tempo a empresa consegue completar o ciclo total de suas operações.

#### 1.3.3.4 Índices de rentabilidade

Também chamados de índices econômicos expressam como foi a rentabilidade dos capitais investidos, para mostrar a capacidade econômica atingida pela empresa. Para tanto, deve-se conhecer as características do negócio, com relação ao mercado, porte e tempo de existência para afirmar que esse tipo de indicador é bom ou ruim.

Segundo Ludícibus (2008, p. 110):

De maneira geral, [...] Devemos relacionar um lucro de um empreendimento com algum valor que expresse a dimensão relativa do mesmo, para analisar quão bem se saiu a empresa em determinado período. O melhor conceito de dimensão poderá ser ora o volume de vendas, ora valor total do ativo,

ora o valor do patrimônio líquido, ou valor do ativo operacional, dependendo da aplicação que fizermos.

Percebe-se, assim, a importância de conhecermos as principais medições de rentabilidade, uma vez que estas permitem ao analista avaliar os lucros da empresa, tendo como base vários aspectos relacionados às suas atividades.

#### 1.3.3.4.1 Giro do ativo

O giro do ativo se torna importante para compor o retorno sobre o investimento. Esta ferramenta faz relação com volume de vendas e com outros fatores, com intuito de conhecer se o rendimento ou desempenho foi ou não satisfatório. A importância se dá em verificar qual a representatividade do faturamento em relação ao capital investido.

Diante disso, Treuherz (1999, p. 14) comenta a importância de analisar o comportamento das vendas:

O exame do comportamento das vendas conduzirá o administrador à localização de possíveis falhas que poderão estar causando queda de receita. Por outro lado, poderá levá-lo a verificar os motivos pelos quais o faturamento da empresa está aquém das expectativas. De qualquer modo, procurará sempre meios para elevar a taxa de retorno sobre o investimento.

A fórmula para cálculo deste índice é definida por:

$$GA = \frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo Total}}$$

Sendo:

GA= giro do ativo

VL = vendas líquidas

AT = ativo total

#### 1.3.3.4.2 Rentabilidade do Ativo (ROA)

É empregada na ocasião que se deseja ter uma noção da lucratividade geral, independente da origem dos recursos, admitindo-se as aplicações realizadas. Ele demonstra quanto a empresa obteve de lucro líquido com relação ao seu investimento total. Tornando-se uma medida de desempenho comparativo de um ano para o outro.

Conforme Gitman (2001, p. 143): “A taxa de retorno sobre o ativo total (ROA) [...] mensura a eficiência global da empresa em gerar lucros com seus ativos disponíveis. Quanto maior for o rendimento da empresa sobre o total de ativos, melhor”.

A fórmula do cálculo é definida por:

$$ROA = \frac{\text{Lucro Líquido}}{AT} \times 100$$

Sendo:

ROA = rentabilidade do ativo

LL = Lucro líquido

AT = ativo total

#### 1.3.3.4.3 Rentabilidade do Patrimônio Líquido (ROE)

O cálculo da rentabilidade demonstra o retorno do investimento aos acionistas. É uma medida da eficiência gerencial na utilização dos recursos próprios e de terceiros, em benefício dos acionistas ou proprietários, evidenciando qual a taxa de rendimento do Capital Próprio.

Para Neves e Viceconti (2007, p. 442):

Indica a remuneração do capital dos proprietários (PL) aplicados na empresa. É possível calcular também a rentabilidade do capital próprio inicial e médio, bastando colocar no denominador o PL inicial ou a média entre os PL inicial e final.



$$\text{ROE} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{PL}} \times 100$$

#### 1.3.3.4.4 Rentabilidade do Investimento (ROI)

Demonstra o retorno de cada real investido na empresa, utilizando como base a aplicação de capitais nos ativos operacionais da empresa.

$$\text{ROI} = \frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Investimento}}$$

Por se originar de atividades operacionais, utiliza-se o lucro operacional, pois ele se origina das atividades operacionais da empresa e o montante dos investimentos é o equivalente ao ativo líquido, ou seja, o total do ativo diminuído dos passivos de funcionamento (fornecedores, impostos, salários, dividendos, contas a pagar etc.).

#### 1.3.3.4.5 Margem de lucro sobre vendas

Este índice mostra qual o retorno que a empresa alcançou perante as receitas recebidas com o volume de produtos vendidos.

Para Iudícibus (2008, p. 111):

[...] este quociente, apesar dos esforços constantes para melhorá-lo, comprimindo despesas e aumentando a eficiência, apresenta-se baixo ou alto de acordo com o tipo de empreendimento, sendo dessa forma importante quando comparado com períodos anteriores ou com empresas do mesmo ramo e porte.

## **1.4 Usos e usuários da análise de balanços**

A análise de balanços é um importante elemento utilizado na contabilidade. Quando todos os demonstrativos já estão prontos, é utilizada para avaliar os eventos ocorridos, situando-a da sua posição atual e planejando eventos futuros. Assim, a empresa pode se avaliar e investir no aprimoramento de seus pontos fracos.

Os usuários da análise de balanços são inúmeros e cada um busca uma informação distinta a respeito da situação da empresa. Os fornecedores analisam a capacidade de pagamento de seus clientes. Os bancos que concedem crédito de curto e longo prazo devem se preocupar com a situação atual de endividamento do cliente e sua situação futura. Os investidores utilizam a análise para investigar a empresa para a aquisição de suas ações e buscar informações referentes à sua rentabilidade. Além das sociedades de crédito imobiliário, corretoras de valores, público investidor, concorrentes, governo, dirigentes, entre tantos outros.

Com a elucidação dos dados apresentados de forma imutável nos demonstrativos, os diversos usuários utilizam a análise de balanços como instrumento de informações para múltiplas utilidades.

## **1.5 O setor automotivo-concessionárias**

As concessionárias de veículos são revendas autorizadas que possuem exclusividade da montadora. Pertencem a uma rede de franquias, ou seja, representam uma única marca e são responsáveis pelo contato com o consumidor final, na negociação para a venda e na manutenção dos veículos.

Uma dificuldade encontrada pelas concessionárias é o vínculo de subordinação perante as montadoras, que cobram compras mínimas, impõem preços, forma de atendimento e estruturas físicas, com as quais fica claro o tipo de relação impositiva.

As concessionárias, além dos veículos novos, trabalham com os departamentos de veículos usados, peças, serviços de manutenção, revisão,

seguros, entre outros. E, para se destacarem no mercado, utilizam artifícios diferenciados, como garantia estendida, pagamento de IPVA, emplacamento e vários outros acessórios para o automóvel, já que as montadoras enviam tabelas com preços sugeridos.

O setor automotivo é muito importante para a economia do país, pois tem grande parcela de responsabilidade sobre o PIB brasileiro, na geração de mais de 100 mil empregos nas montadoras e 200 mil no segmento de autopeças, fazendo com que a perspectiva de melhoria do país cresça 5% a cada ano. São valores incomensuráveis, com as enormes estruturas de produção de bens e prestação de serviços.

O mercado automotivo no Brasil é espaçoso, logo tem todas as possibilidades de crescimento. As classes C, D e E, apesar da priorização dos estudos, buscam adquirir um automóvel de forma financiada para substituir os transportes coletivos, buscando conforto e segurança, fazendo com que o setor continue em evolução pelo investimento de cada vez maior.

## **1.6 Governo e a carga tributária**

As conseqüências iniciais da crise se alastrando pelo mundo fizeram com que governos se preparassem para o impacto no país, que ocorreu quase simultâneo ao ápice da crise nos Estados Unidos.

A medida tomada pelo governo brasileiro em reduzir, temporariamente, a carga tributária do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) sobre veículos, que incide na operação de venda da montadora/importadora e reflete, diretamente, no preço final ao consumidor, além de incentivar o mercado, proporcionou aumento da arrecadação de todos os tributos nas operações com os mesmos produtos.

Com o incentivo da redução da carga tributária, o consumidor foi incentivado a adquirir o veículo dentro do prazo de abrangência do benefício. As negociações elevaram e, conseqüentemente, os tributos que incidem sobre o produto também.

A figura abaixo mostra uma visão mais ampla do ocorrido com os veículos automotores:

#### PERÍODOS DA REDUÇÃO DO IPI

Motorização dos veículos	Redução da alíquota		% reduzido
<b>DE MEADOS DE DEZEMBRO DE 2008 A FINS DE SETEMBRO DE 2009</b>			
Automóveis até 1000 cc	7%	→ 0%	100%
Automóveis de 1001 até 2000 cc	13%	→ 6,5%	50%
Caminhonetas, pick-ups e semelhantes	8%	→ 1%	87,55%
<b>OUTUBRO DE 2009</b>			
Automóveis até 1000 cc	7%	→ 1,5%	78,5%
Automóveis de 1001 até 2000 cc	13%	→ 8%	38,5%
Caminhonetas, pick-ups e semelhantes	8%	→ 1%	87,5%
Caminhões	5%	→ 0%	100%
<b>NOVEMBRO DE 2009</b>			
Automóveis até 1000 cc	7%	→ 3%	57,1%
Automóveis de 1001 até 2000 cc	13%	→ 9,5%	26,9%
Caminhonetas, pick-ups e semelhantes	8%	→ 1%	87,5%
Caminhões	5%	→ 0%	100%
<b>DEZEMBRO DE 2009</b>			
Automóveis até 1000 cc	7%	→ 5%	28,6%
Automóveis de 1001 até 2000 cc	13%	→ 11%	5,4%
Caminhonetas, pick-ups e semelhantes	8%	→ 1%	87,5%
Caminhões	5%	→ 0%	100%
<b>DE JANEIRO DE 2010 A JUNHO DE 2010</b>			
Automóveis até 1000 cc	Retorna a 7%		0%
Automóveis de 1001 até 2000 cc	Retorna a 13%		0%
Caminhonetas, pick-ups e semelhantes	8%	→ 4%	50%
Caminhões	5%	→ 0%	100%

FIGURA 1- Períodos de Redução do IPI.  
Fonte: FENABRAVE (2011).

No período de dezembro de 2008 a setembro de 2009, os automóveis, os quais possuíam alíquota entre 07% e 13%, tiveram as alíquotas com redução de mais de 50% ao ponto de chegarem a 100% de desconto. O benefício da redução do IPI se estendeu até junho de 2010, onde a redução da alíquota, apesar dos automóveis não mais se beneficiarem, outros veículos ainda possuíam desconto de 50% a 100%.

Pode-se notar que, com a isenção do IPI, integral ou parcial, outros tributos foram beneficiados, como consta a seguir:

TRIBUTOS FEDERAIS		TRIBUTOS ESTADUAIS		TRIBUTOS MUNICIPAIS	
COFINS	9,6%	ICMS	12%	ISS	2% a 5%
PIS	2%	IPVA	2% a 4%	(com mais veículos mais serviços foram prestados)	
Imposto de Renda	25%				
CSSLL	9%				

Figura 2 – Isenção do IPI Tabela.  
Fonte: FENABRAVE (2011).

Com a ampla compra de veículos, outros setores foram movimentados, como os setores de prestação de serviços, como consequência a contribuição de ISS cresceu de 2% a 5%, por exemplo.

### 1.7 Crise no setor automobilístico

O setor automotivo foi um símbolo de crescimento nos cinco anos antes da crise, entretanto, com o impacto, o setor foi abalado.

A crise econômica iniciou as mudanças com a alteração no preço do carro usado e depois de uma inclinação intensa no auge da crise, o preço do carro usado não mais se recuperou. O grande golpe ocorreu no último trimestre de 2008, quando, em apenas 90 dias, os preços despencaram deixando o carro usado – na média - em 7,6% mais barato.

Em seguida, os lojistas pararam de comprar, com medo dos prejuízos não suportáveis, congelando o mercado e, conseqüentemente, levando a diminuição dos preços. Aceitavam qualquer proposta para vender os produtos estocados. E carros eram deixados na loja por metade do valor da cotação.

Com a eliminação do IPI, o carro zero ficou mais barato e mais acessível ao consumidor. A migração do cliente de usados para o setor de novos foi provocada também por outros fatores: a grande concorrência fez as montadoras baixarem os preços, oferecem bônus, de forma que o Preço de Verdade do carro zero, isto é, o preço realmente praticado, sequer acompanhou o aumento do custo de vida.

Em uma pesquisa realizada pela *PriceWaterHouseCoopers*, empresa que presta serviços de assessoria tributária, empresarial e de auditoria, ao final do ano de 2008, com o objetivo de diagnosticar na visão de executivos de cargos estratégicos em empresas de capital aberto com significativa importância na economia brasileira sobre o impacto da crise financeira internacional nos diversos setores de atividade do país, obteve como resultado de questões feitas aos executivos.

Perguntado sobre cinco setores da economia que foram mais afetados com a crise, 86% dos altos executivos consideraram que o setor automotivo foi o mais prejudicado no Brasil pela crise internacional. Questionado sobre quais os cinco setores sofrerão por mais tempo e novamente o setor automotivo, ficou em 1º lugar com 66,0% dos entrevistados apontaram que o setor automotivo será o mais prejudicado em longo prazo. Também foi perguntado a estes executivos quais setores terão que fazer maior corte no quadro de funcionários, quais setores necessidade de redução de investimentos, qual setor terá mais escassez de crédito e em todos estes questionamentos o setor automotivo liderou a pesquisa respondida por grandes executivos do país.

Considerando os resultados apresentados pela Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (FENABRAVE) nos anos de 2008, 2009 e 2010, verificou-se que o setor automotivo no Brasil reagiu muito bem à crise mundial, como observa-se ano a ano a seguir:

O ano de 2008 pode ser dividido em: antes e depois da crise iniciada no Brasil em outubro. Até a crise, havia uma percepção de desaceleração muito gradual e o ano poderia ter fechado com crescimento entre 20% e 25%.

Números ainda respeitáveis dadas a evolução econômica até aquele momento nos países desenvolvidos. A partir de outubro, tudo mudou, e a crise afetou o setor automobilístico de forma intensa, com queda de 15% nas vendas do quarto trimestre em relação ao mesmo período do ano anterior. Por conta disso, o resultado do ano fechou aquém do que se imaginava 14,1%, metade do que havia alcançado em 2007.

O segmento dos automóveis foi o mais duramente atingido no quarto último quadrimestre, com queda de 19,4% no período em relação ao quarto trimestre de 2007. No final do ano, o governo tentou estimular o setor com redução do IPI, o que de fato ajudou a evitar perdas ainda maiores de vendas no setor. No ano, o

crescimento foi de “apenas” 11%, depois de ter vendas com alta de 27% no ano anterior.

O ano de 2009 terminou melhor do que o esperado, especialmente para o setor de automóveis e comerciais leves. As medidas de isenção de IPI foram fundamentais para estimular o setor ao longo do ano. No entanto, devido à atividade muito fraca, em virtude da crise internacional, os segmentos de caminhões, ônibus, motos e implementos sofreram mais.

Depois de o setor automotivo ser profundamente atingido pela crise no final de 2008, as medidas de redução do IPI foram fundamentais para recuperar o segmento ao longo de 2009. A queda de 26%, em novembro e dezembro de 2008, em relação ao mesmo período do ano anterior, foi sinalização para que o governo implementasse as medidas fiscais. A iniciativa levou a um crescimento de 12,9%, acima até da expansão observada em 2008, de 11%.

O ano de 2010 sinalizou a retomada do setor automotivo para patamares de crescimento anteriores a crise e devido a isso, todos os segmentos voltaram a crescer dois dígitos. Após o fim da redução do IPI, a expansão das vendas de automóveis e comerciais leves foi considerada um ótimo resultado. O fim da redução do IPI não causou grandes impactos no segmento em 2010. O mercado apresentou um crescimento de 7% em função da confiança do consumidor que seguiu elevada. Esta manutenção da confiança por parte do consumidor se dá pela continuidade do aumento do emprego e do crescimento real dos salários.

O PIB, em 2010, registrou o maior crescimento dos últimos 24 anos, mas esse resultado não deve se repetir nos próximos anos, pois é fruto de um período recessivo, em 2009, decorrente da crise internacional.

No geral o ano de 2011 deverá apresentar um crescimento um pouco menor devido a políticas contracionistas do governo. As medidas macro prudenciais devem ser o grande diferencial nos instrumentos utilizados para conter a demanda, mas há clara intenção do governo em não sacrificar, em demasia, o crescimento.

## 2 METODOLOGIA

O trabalho orientou-se por uma abordagem no procedimento metodológico exploratório, sustentado pela pesquisa bibliográfica. Para tanto, foram utilizados os métodos, técnicas e materiais mais adequados ao desenvolvimento do tema, como também, descritos os passos operacionais a serem realizados na pesquisa.

Marconi e Lakatos (2005, p.83) definem método como:

[...] o conjunto das atividades sistemáticas e racionais que, com maior segurança e economia, permite alcançar o objetivo – Conhecimentos válidos e verdadeiros -, traçando o caminho a ser seguido, detectando erros e auxiliando as decisões do cientista.

A pesquisa exploratória, segundo Gil (2002, p. 41) “tem como objetivo principal o aprimoramento de idéias.” Segundo o mesmo autor, na maioria dos casos, este tipo de pesquisa assume a forma de pesquisa bibliográfica ou de estudo de caso.

Para Gil (2002, p.44), “a pesquisa bibliográfica é desenvolvida com base em material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos”.

Com relação à pesquisa bibliográfica, Cervo e Bervian (2002, p. 55) a definem como aquela que explica um problema a partir de referenciais teóricos publicados em documentos. Pode ser realizada independentemente ou como parte da pesquisa descritiva ou experimental. Ambos os casos buscam conhecer e analisar as contribuições culturais ou científicas do passado existentes sobre um determinado assunto, tema ou problema.

Os procedimentos de averiguação e recolhimento dos dados realizados através da forma de pesquisa bibliográfica foram em livros, relatórios financeiros, jornais, trabalhos científicos, publicações técnicas e revistas.

Para fins de melhor coerência nos resultados apresentados, as demonstrações foram submetidas à atualização pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC) o qual é obtido a partir dos Índices de Preços ao Consumidor regionais e tem como objetivo oferecer a variação dos preços no mercado varejista,



mostrando, assim, o aumento do custo de vida da população. E a atualização ocorreu até a data da última demonstração que foi de 31.12.2010.

Com base nos demonstrativos e relatórios adicionais, foram realizados os cálculos dos índices financeiros e econômicos, a fim de realizar a análise das empresas e chegar a sua situação econômica financeira e patrimonial e estabelecer como se desenvolveram durante o período escolhido.

Algumas alterações são necessárias para que a análise seja trabalhada de forma segura e que não distorça as informações, as chamadas contas redutoras, que se mostram “negativas” diante da sua conta principal, foram colocadas em novas posições no Balanço Patrimonial e na DRE buscando implantá-las onde sua essência as indica melhor. Na reclassificação, as principais mudanças foram de duplicatas descontadas, ativo diferido, despesas antecipadas, resultados de exercícios futuros, foram aglomeradas algumas contas para facilitar a análise.

## **3 DESENVOLVIMENTO**

As cidades escolhidas para a seleção das empresas foram duas localidades distintas. Uma no centro do estado e a outra situada na região costaneira, esta última, capital do estado do Rio Grande do Sul. As empresas analisadas são concessionárias de automóveis representantes da marca Volkswagen, empresas de grande porte, que comercializam o mesmo produto em mercados diferentes. As empresas e sua trajetória serão apresentadas a seguir.

### **3.1 Santa Maria**

O município onde está situada a empresa Pampeiro S/A , localizado na região central do estado é considerado a quinta maior cidade do estado. Logo é considerada uma cidade com importante centro universitário e entroncamento ferroviário. Possui empresas ligadas ao beneficiamento de produtos agrícolas, como arroz e trigo.

As bases econômicas do município são do setor terciário, destacando-se o comércio, os serviços públicos, incluindo os da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM), e os vários quartéis instalados na cidade.

As funções urbanas terciárias absorvem a maioria da população ativa da cidade, destacando principalmente o setor comercial e educacional, o setor primário (Agropecuário) aparece em segundo lugar e em terceiro lugar, o setor secundário, que no geral são indústrias de pequeno e médio porte<sup>1</sup>.

### **3.2 Porto Alegre**

---

<sup>1</sup> Site [www.wikipedia.com.br](http://www.wikipedia.com.br), acesso em 01 de novembro de 2011.

Onde esta situada a empresa Panambra S/A, localizada na região metropolitana, é a capital do estado do Rio Grande do Sul. Ela é considerada uma das cidades com maior número de alfabetizados do país. Ademais, possui um parque industrial diversificado, porém o setor terciário vem crescendo, como o comércio e serviços. A busca de empresários estrangeiros que desejam instalar suas filiais na cidade, pelo benefício da posição geográfica, está em expansão. Eles buscam implementar o comércio com os países do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL).

É a maior e mais rica região metropolitana do sul do país, e a quarta mais populosa do Brasil, com mais de 4 milhões de habitantes. A cidade é também um importante pólo educacional que atrai estudantes de toda a região Sul do Brasil e até de outras regiões do país e também dos países do Mercosul, pois conta com ótimas universidades. Porto Alegre é umas das cidades brasileiras que mais sedia eventos internacionais na América Latina (WIKIPÉDIA).

### **3.3 História da Volkswagen**

A Volkswagen, de acordo com o seu site oficial, iniciou sua trajetória na década de 1930, na Alemanha, com o projeto de construção do automóvel Käfer, que ficaria conhecido no Brasil como Fusca. Após 1948, a Volkswagen se tornou um importante elemento simbólico e econômico da recuperação da Alemanha Ocidental.

A história da Volkswagen, no Brasil, começou em 23 de março de 1953, em um pequeno armazém alugado no tradicional bairro do Ipiranga em São Paulo. Nascia ali a Volkswagen do Brasil Ltda. De lá, saíram os primeiros Fuscas, a força de trabalho da época era formada por apenas 12 empregados. De 1953 a 1957, foram montados nesse galpão 2.820 veículos.

Em junho de 1956, o governo brasileiro proporcionou condições favoráveis para a instalação da indústria automobilística no país, imediatamente, a Volkswagen decidiu construir sua primeira fábrica. No ano seguinte, em 2 de setembro, saía da linha de montagem o primeiro modelo da marca fabricado inteiramente em território nacional e em julho de 1970, após atingir os primeiros recordes de produção e vendas, a marca chegava ao primeiro milhão de veículos.

Em 1980, o Gol foi criado para cumprir uma missão quase impossível: substituir o "lendário" Fusca, o Gol não só conseguiu como acabou superando o Fusca. Hoje, em sua quarta geração, continua batendo todos os recordes da história automotiva nacional: É o carro mais vendido no País pelo 21º ano consecutivo e é o *best-seller* da marca, superando 5 milhões de unidades produzidas.

Hoje, a Volkswagen do Brasil fabrica veículos e oferece serviços correlatos, gerando assim resultados positivos e preenchendo as expectativas de seus acionistas. Desde 2003, a linha de produtos da Volkswagen do Brasil foi completamente renovada.

Ao mesmo tempo em que lançou produtos, modernizou fábricas e desenvolveu novas tecnologias, na primeira década do século 21, a Volkswagen do Brasil deu outros passos importantes rumo à sustentabilidade. A empresa implantou um eficiente Sistema de Gestão Ambiental e conquistou a ISO 14001 em todas as suas fábricas. A Fundação Volkswagen intensificou e ampliou seu leque de atuação social, trabalhando por uma educação pública de qualidade e pelo bem-estar da comunidade.

### **3.4 As empresas**

#### **3.4.1 Pampeiro**

A Pampeiro S/A, situada em Santa Maria, deu início a suas atividades no dia 20 de agosto de 1960, sua primeira sede foi na Rua do Acampamento, esquina Astrogildo de Azevedo, como concessionária dos veículos da marca DKV VEMAG.

No ano de 1963, incorporou aos seus objetivos a concessão dos produtos MASSEY FERGUSON, atividade desenvolvida até 1967 por haver transferido a concessão Massey Ferguson à empresa Itaimbé - Máquinas Agrícolas Ltda.

Em 1967, foi convidada a assumir com exclusividade a representação da marca Volkswagen para Santa Maria e região na categoria de Concessionária da Volkswagen do Brasil.

Dada à evolução dos negócios e o conseqüente crescimento da empresa, a sede onde a Pampeiro nasceu tornou-se pequena e obrigou seus fundadores a tomarem medidas no sentido de buscarem nova localização em área ampla, visando oferecer melhores condições de atendimento e conforto aos seus clientes.

Com a mentalidade, já moderna para a época, de que o cliente é o expoente máximo de qualquer atividade empresarial, a Pampeiro transferiu-se para a Rua Serafim Valandro, ocupando uma área de terreno de 3.000m<sup>2</sup> e com uma área construída de 1.500m<sup>2</sup>, local onde se firmou como uma das maiores concessionária do ramo automobilístico do interior do estado, posição que até hoje ocupa.

Com o crescimento vertiginoso a empresa teve necessidade de ampliar substancialmente sua área de terrenos e prédios, ocupando atualmente 8000m<sup>2</sup> de área construída em terrenos com 18.000m<sup>2</sup>, no local existindo modernos espaços para: *Show-Room*, para veículos novos e usados, oficina para assistência técnica composta de mecânica, funilaria e pintura, estoque de peças e acessórios, serviços administrativos, restaurante e salas de lazer para os funcionários.

O capital inicial foi de Cr\$ 5.100.000,00, moeda da época da fundação. Seu patrimônio atual é de aproximadamente R\$ 20.000.000,00 (vinte milhões de reais). Ao iniciar suas atividades, a empresa contava com 4 (quatro) funcionários e hoje desenvolve suas atividades contando com um quadro de cerca de 100 (cem) funcionários.

No decorrer de sua existência, a Pampeiro S/A conquistou vários troféus como *Concessionária Volkswagen do Brasil*, *Virabrequim de Ouro*, *Chaves de Prata* e *Ouro* e outros prêmios, pelos excelentes desempenhos obtidos nas áreas de venda e assistência técnica.

Dessa forma, a Pampeiro S/A conquistou a liderança entre as revendas Volkswagen do interior do Rio Grande do Sul. Pelo seu desempenho, crescimento e atuação figuraram nas edições da revista *Quem é quem na Economia Brasileira*, entre as maiores revendas do ramo automobilístico do país, por várias vezes.

Dotada da filosofia de crescimento voltada ao cliente, a Pampeiro lançou-se em 1998 em busca de algo mais, ou seja, a certificação da ISO 9002 e, embora a tenha conquistado, tem a consciência de que a qualidade total não é bálsamo de efeito rápido, mas sim uma filosofia empresarial em que as melhorias devem ser continuadas como se duas paralelas fossem.

A atual diretoria da Pampeiro é constituída pelos Senhores Ilídio Antonio Biacchi - diretor presidente - Claudio Emanuelli e Lea Rosa Biacchi - diretores.

### 3.3.2 Panambra

A história da Panambra começa em 1955, quando a Volkswagen do Brasil nomeou como concessionária a Panambra Motoviaturas para atuar como revenda no Rio Grande do Sul. Os carros que vinham da Alemanha eram montados em São Paulo e transportados para Porto Alegre, por via aérea ou rodoviária.

Seis anos depois, já como Panambra Sul Riograndense, comercializa toda linha Volkswagen fabricada, ao longo de mais de cinco décadas, a Panambra vendeu mais de 150.000 veículos, incluindo todos os modelos Volkswagen.

Em 1965 atenta às necessidades do mercado consumidor, implantando o primeiro consórcio para automóveis do Rio Grande do Sul, com sistema fechado e regulamento interno que inspirou a atual legislação para este tipo de atividade. Atualmente, a empresa possui mais de 100 mil contemplados em todo Brasil.

## 3.5 Coleta de dados

Buscando atingir aos objetivos do trabalho, coletaram-se junto ao *Diário Oficial do Rio Grande do Sul* e *Diário Oficial da Indústria e Comércio* os demonstrativos contábeis referentes as empresa analisadas. , dos períodos de janeiro de 2006 a dezembro de 2010, sendo utilizado o balanço patrimonial, os demonstrativos de resultados, notas explicativas, entre outros.

### 3.6 Os efeitos da crise nos resultados financeiros das empresas

Neste capítulo, estão demonstrados os resultados das análises obtidas com base nas demonstrações contábeis das empresas acima citadas. Esta análise reflete de uma forma clara e objetiva os índices e informações econômicas e financeiras de antes durante e após a crise financeira mundial.

A interpretação destes dados está demonstrada através de índices financeiros e econômicos de forma individual e comparativa.

#### 3.65.1 Índices financeiros

Os índices de liquidez analisados avaliam a capacidade de pagamento das empresas frente as suas obrigações, tendo como foco a situação de caixa e liquidez da empresa, bem como a sua capacidade de geração e manutenção dos dois indicadores, sendo de grande importância para a administração da continuidade da empresa.

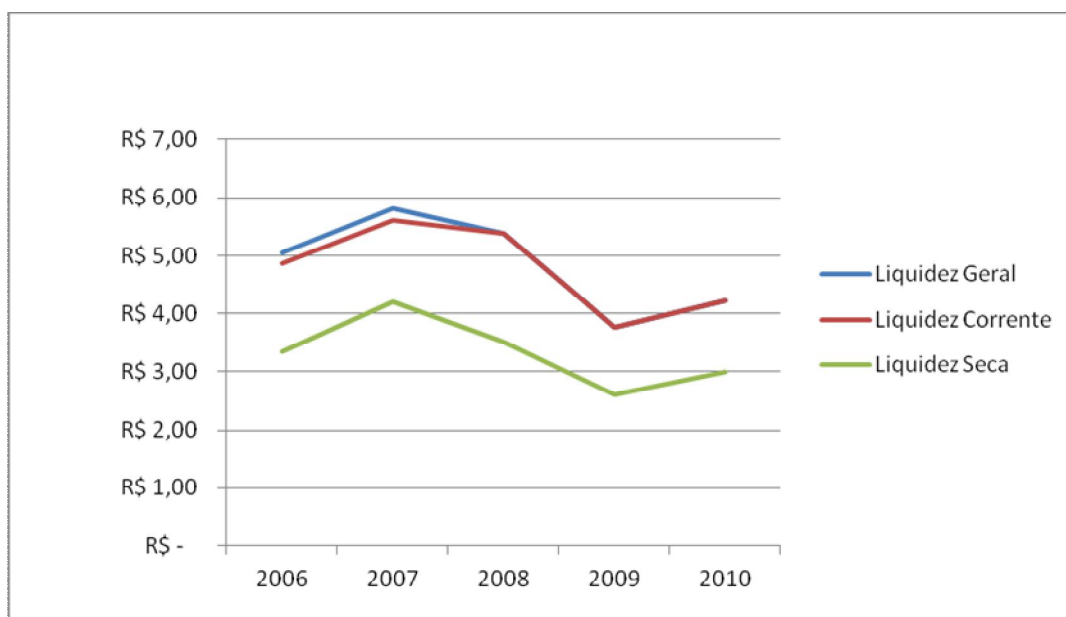


Gráfico 1 – Liquidez da Empresa Pampeiro S/A.

De maneira geral, pode-se dizer que os índices de liquidez da empresa Pampeiro registraram um maior valor nos dois primeiros anos, um declínio no terceiro ano e uma nova elevação nos dois últimos anos analisados. De acordo com os índices de liquidez corrente, a empresa opera com folga acima de R\$ 3,00 para cada R\$ 1,00 de liquidação imediata nos anos de 2006 a 2010, tendo sua melhor liquidez no ano de 2007.

Os índices de liquidez seca acompanharam a liquidez corrente, por não conterem os valores dos estoques que representam em média 30% dos ativos os valores diminuem, mas conseguem ter uma folga nos primeiros anos e posteriormente uma queda que não alcança R\$ 2,00 para cada R\$ 1,00 de dívida.

Para a liquidez geral a qual considera ativos e passivos de curto e longo prazo, verifica-se que a queda deste índice ocorreu no período de turbulência no mercado mundial, contudo a empresa conseguiu manter folga financeira entre seus ativos e passivos.

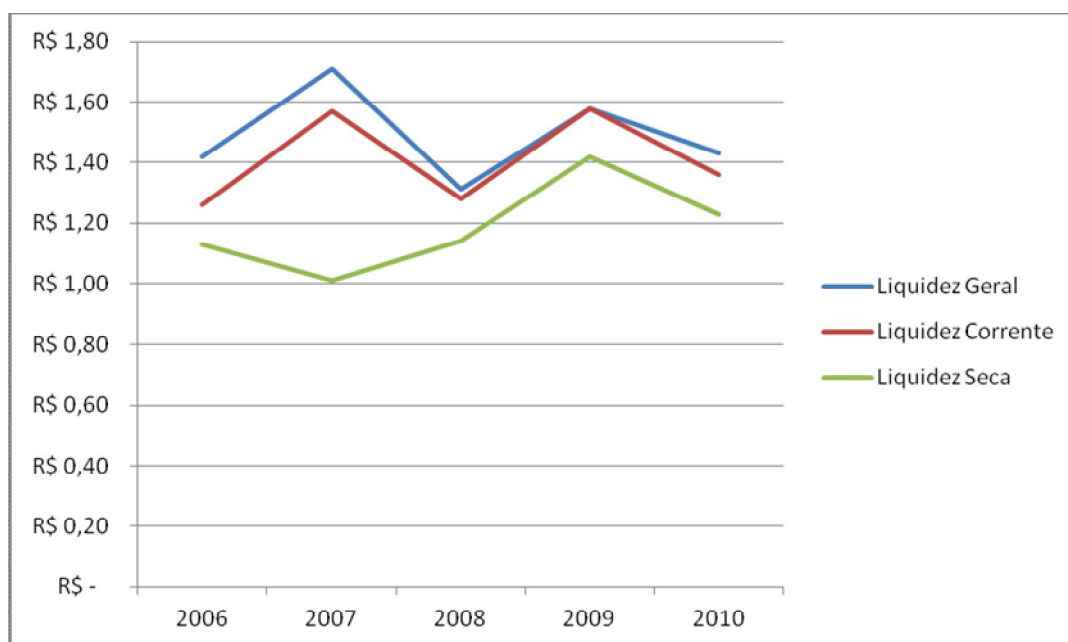


Gráfico 2 – Liquidez da empresa Panambra S/A.

Para a análise dos índices de liquidez da empresa Panambra, observa-se que a empresa oscilou durante os cinco anos analisados, nos quais a liquidez seca



manteve em uma crescente de 2007 em diante com uma sutil queda em 2009, mas em relação à liquidez corrente e geral, isto pode ser evidenciado pelo fato dos estoques alternarem de valores durante o decorrer destes períodos, a redução dos passivos em longo prazo e a manutenção dos ativos pode explicar a elevação dos índices de liquidez seca.

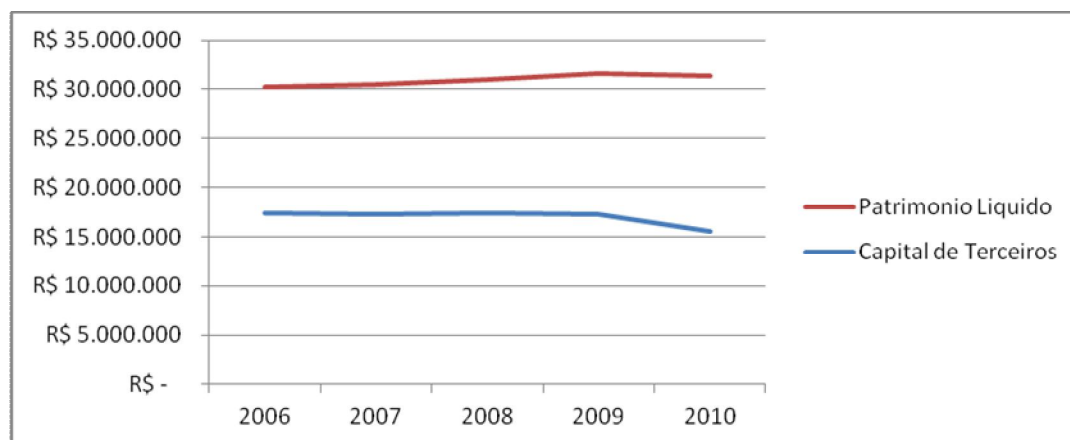


Gráfico 3 – Endividamento de Capital de Terceiros da Empresa Pampeiro S/A.

Ao analisar o endividamento com capital de terceiros da empresa Pampeiro, nota-se que há uma constante nos anos de 2006 a 2008 e uma queda nos anos seguintes e isto se deve ao término da conta de Recursos de IPI que havia nos anos anteriores, esta conta no ano de 2006 representava 9,79%, em 2007 9,37% do total do passivo da empresa, em 2008 diminuiu em 26,83% em relação ao ano anterior.

Nos anos seguintes (2009 e 2010), houve a extinção destes valores. Com isso, os valores de capitais de terceiros passaram a não ter mais representatividade em longo prazo nos números da empresa. Assim sendo, a empresa manteve nos anos de 2009 e 2010 apenas valores de terceiros em curto prazo.

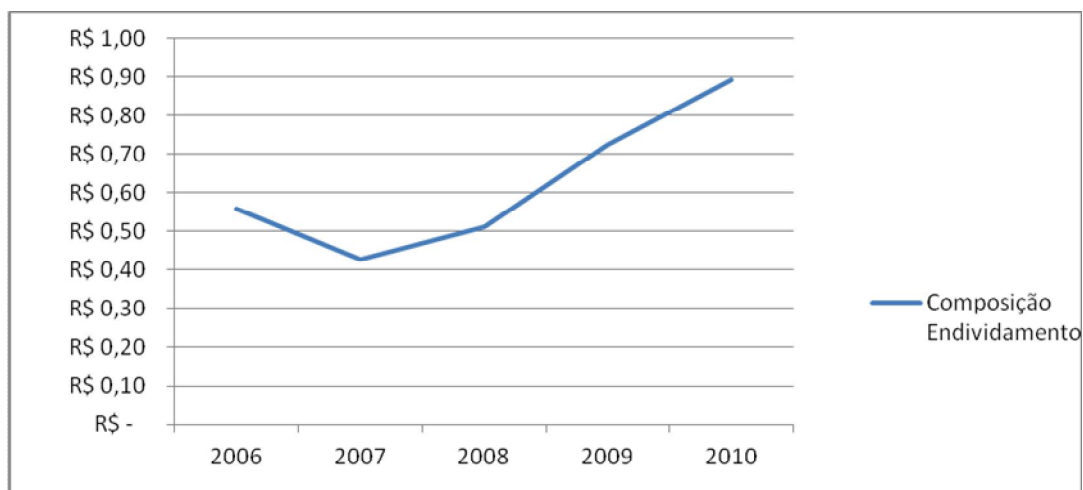


Gráfico 4 – Composição do Endividamento da Empresa Panambra S/A.

Ao analisar o endividamento da empresa Panambra, percebe-se que a mesma foi, gradativamente, aumentando seus investimentos, isto se explica pela captação de capitais de terceiros basicamente através de empréstimos e financiamentos em curto prazo que no ano de 2007 representava 0,47% do total das obrigações da empresa e passou em 2010 para 9,86%, significando uma variação de 9,39 pontos percentuais de aumento. Esse aumento não foi mais significativo, pois a empresa reduziu suas obrigações com fornecedores por meio desta atitude dos gestores de buscar recursos de terceiros.

### 3.6.2 Índices de Rentabilidade

Estes índices têm como foco a situação e capacidade de geração de resultados (lucros) pela empresa, além de permitir que o usuário avalie se a rentabilidade do negócio é compatível com a esperada, em função do risco inerente às suas atividades.

Analisando a relação entre os investimentos versus vendas, nota-se que a uma crescente evolução na eficiência com que a empresa utiliza seus ativos objetivando a geração de reais de vendas, essa evolução é acentuada exatamente no auge da crise financeira em meados de 2009, isso significa que a empresa está gerindo eficientemente seus ativos.

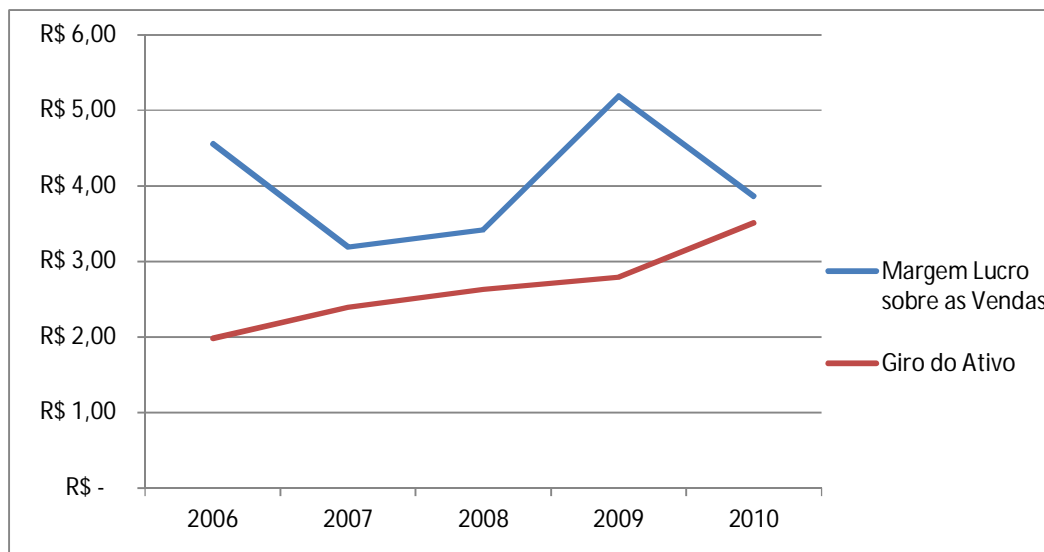


Gráfico 5 – Margem de Lucro x Giro do Ativo da Empresa Pampeiro S/A. 48

Contudo, ao visualizar a margem de lucro, percebe-se que há uma queda entre os anos de 2006 e 2007, mas, nos anos seguintes, inverteram-se estes números, havendo um aumento acentuado, voltando a cair no último ano analisado. Ainda cabe ressaltar que a empresa manteve em constante evolução as suas vendas líquidas, tendo seu melhor resultado no ano de 2009 quando alcançou mais de 54 milhões.

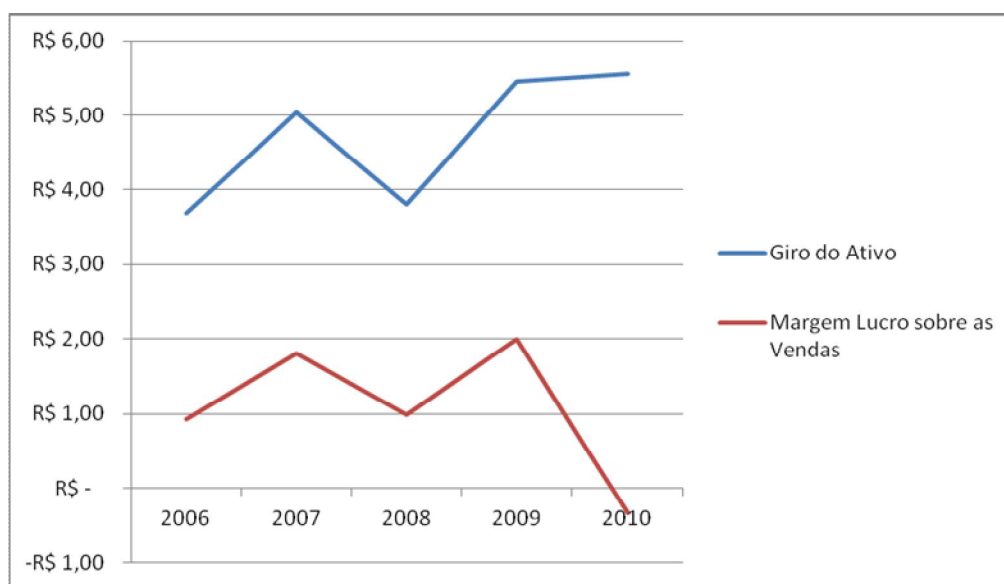


Gráfico 6 - Margem de Lucro x Giro do Ativo – Panambra S/A.

Para a empresa Panambra, os investimentos variaram de ano a ano oscilando em baixa e alta. Isso se constata pelo fato de no ano de 2007 haver um aumento no ativo permanente da empresa, representando 6 pontos percentuais em relação ao ano anterior. Essa crescente evolução aparente no gráfico, nos períodos seguintes, dá-se pelo fato de a empresa manter uma evolução de suas vendas e não aumentar proporcionalmente em seus investimentos.

Além disso, é visível, na margem de lucro, a influência da crise financeira nos resultados da empresa, ao considerar as vendas da empresa, as quais mostraram crescimento ao passar dos anos, só que não foram suficientes para cobrir custos e despesas e apresentar um resultado positivo no ano de 2010.

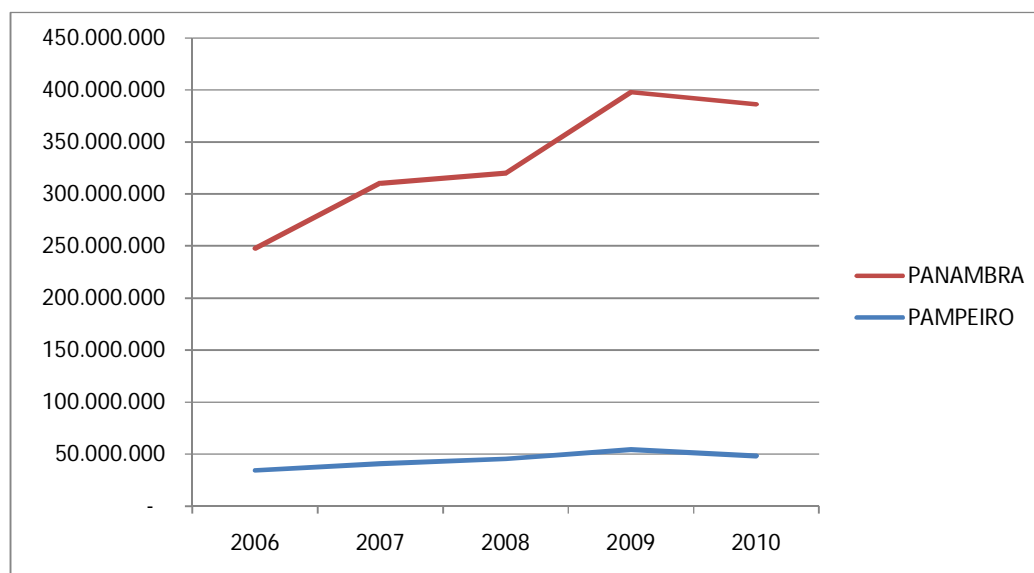


Gráfico 8 – Vendas Anuais Empresas Panambra e Pampeiro no período de 2006 a 2010.

Este gráfico demonstra em linhas a evolução das vendas dos períodos analisados entre as duas empresas. É possível visualizar que em ambas houve, ano após ano, aumento significativo das vendas, sendo que na Pampeiro o melhor ano foi 2009. E a Panambra apresentou, em 2009 e 2010, seus melhores resultados.

Ao comparar as vendas com o lucro obtido percebe-se que a Pampeiro alcançou em 2009 seu ápice de lucratividade, já a empresa Panambra não

conseguiu uma lucratividade tão expressivo, mas também no ano de 2009 chegou a sua maior lucratividade dos anos analisados, isto é explicado pelo elevado consumo do mercado em 2009.

Na seqüência, apresenta-se um resumo dos valores de Rentabilidades do Ativo, Patrimônio Líquido e Investimento (TABELA 1), que tem como objetivo demonstrar o retorno das aplicações, em comparativo das empresas.

Índices Ano	Pampeiro S/A.			Panambra S/A.		
	ROA	ROE	ROI	ROA	ROE	ROI
2006	9,03	12,14	2,18	3,43	9,74	2,41
2007	7,62	9,93	2,71	9,05	19,17	2,16
2008	9,01	11,52	2,65	3,77	11,95	1,48
2009	16,38	19,71	2,84	11,08	25,11	1,85
2010	11,98	11,76	2,52	----	-----	3,60

Tabela 1 – Índices de Rentabilidade, da Pampeiro e da Panambra, no período de 2006 a 2010.  
FONTE: autoria própria

Este comparativo tem como objetivo demonstrar o retorno para suas aplicações.

ROA - A empresa Pampeiro manteve em uma crescente nos anos de 2006 a 2008, tendo, em 2009, um retorno de R\$ 16,38 de lucro líquido para cada R\$ 100,00 de seus ativos investidos. Em 2010, este valor caiu para R\$ 11,98 para cada R\$ 100,00. A empresa Panambra oscilou durante os anos analisados, mas cabe destacar o seu ápice no ano de 2009 que foi de R\$ 11,08 de lucro líquido para cada R\$ 100,00 de ativos e visualizando a tabela 1 constata-se que a empresa Panambra no ano de 2010 não teve retorno sobre o ativo nem retorno sobre o patrimônio Líquido já que seus resultados foram negativos.

ROE – Destaca-se, para este índice de rentabilidade, que, quando a empresa obtém de lucro para cada R\$ 100,00 de capital próprio investido, a empresa Pampeiro conseguiu manter números satisfatórios para seus gestores durante o período de crise financeira, pois pode alcançar um índice de R\$ 19,71 no ano de 2009. Já a empresa Panambra, da mesma forma que a Pampeiro, em 2009,

conseguiu um índice alto, comparado aos anos anteriores sendo de R\$ 25,11 para cada R\$ 100,00 de capital próprio.

ROI – Na relação Lucro Operacional x Investimentos é visível a diferença entre as os resultados das empresas analisadas, enquanto a Pampeiro registra pouca variação de ano a ano, a Panambra demonstra uma variação acentuada entre os períodos em questão, em que sua variação se deve ao resultado de 2008 de suas coligadas e controladas.

A seguir, no Quadro 1, apresenta-se os prazos de vendas, compras e estoques e seus ciclos operacionais e financeiros das empresas analisadas.

Análises	Pampeiro S/A.	Panambra S/A.
Prazo Médio de recebimento de Vendas	Os prazos de recebimentos de vendas a prazo aumentaram em sete dias entre 2009 e 2010, foi o maior aumento nos períodos estudados.	A empresa praticamente mantém estático este prazo nos últimos três anos tendo em 2010 um prazo médio de 21 dias para receber suas vendas a prazo.
Prazo Médio de Pagamento de Compras	Em seu último exercício social a empresa apresentou um prazo médio de pagamento de 16 dias, variando apenas dois dias a mais em relação ao ano de 2009.	Em 2010 a empresa apresenta um prazo médio de pagamento de suas dívidas de 28 dias, comparado ao ano 2009 há um aumento de 6 dias.
Prazo Médio de Renovação de Estoques	O prazo médio de rotação dos estoques tem se mantido instável nos últimos dois anos tendo em 2010 o período de 38 dias em média o período de armazenamento entre a compra e a venda.	Neste prazo, a empresa um prazo médio de 28 dias para movimentar seus estoques entre sua entrada em estoque até a saída pela venda, este é o prazo médio apresentado pela empresa para o ano de 2010.
Ciclo Operacional	Demonstra que em 2010 a empresa aumentou seu ciclo operacional em relação a 2009, apontando uma evolução no ciclo.	Comparando os prazos anteriores, é possível verificar que a empresa manteve sem grandes oscilações seu ciclo operacional.
Ciclo Financeiro	Durante o ano de 2010, houve um aumento do período do ciclo financeiro de 7 dias em relação a 2009 o que demonstra que a empresa teve que financiar o	Apresenta em 2010 uma redução de sete dias, comparado a 2009, isto representa que a empresa reduziu seu prazo para financiar seu ciclo operacional.

	ciclo operacional por mais tempo o que torna o ciclo mais oneroso.	
--	--	--

Quadro 1 – Prazos Médios, Ciclos Operacionais e Financeiros.  
 FONTE: Autoria própria

Sendo assim é importante ressaltar que alguns números foram destacados durante o decorrer deste período, como as vendas de ambas as empresas que mantiveram aquecidas, registrando crescimento ano após ano e ao mesmo tempo este crescimento sendo acompanhado de dívidas com terceiros, como ocorrido com a empresa Panambra no ano de 2010. Tal medida, adotada pela empresa de buscar recursos em empréstimos e financiamentos, elevou seu endividamento para quase duas vezes mais que no ano inicial da análise em 2006. Outro fator que merece destaque é a margem de lucro que despencou no último ano, quando as despesas não acompanharam a queda das vendas em relação ao ano de 2009, e a empresa acabou registrando um prejuízo líquido no encerramento de seu exercício.

Para a empresa Pampeiro S/A, a crise pareceu menos impactante, pois apresentou oscilações menores e manteve prazos e índices próximos aos dos anos antecedentes a crise, mas a empresa deve atentar para seus índices de liquidez que em 2010 sofreram uma pequena queda relacionada com suas obrigações com terceiros e para sua margem de lucro no ano de 2010 que, comparada ao ano anterior, foi menos satisfatória.

A Pampeiro apresentou uma evolução financeira no ano 2007, porém, no mesmo ano, apresentou uma retração no quadro econômico, devido ao aumento de seus gastos gerais em relação a sua receita, o que acarretou na diminuição do lucro. Já em 2008, a empresa manteve-se estável financeiramente e voltou a ter um avanço em sua rentabilidade, graças ao aumento das vendas, que foram superiores em 30% com relação a 2006

## 5 CONCLUSÃO

Através dos estudos das técnicas de análises de índices financeiros e econômicos, baseados nos princípios da contabilidade e em autores renomados neste assunto, pode-se afirmar a importância da análise de balanços para a elaboração dos resultados apresentados neste trabalho, com o objetivo de demonstrar os reflexos da crise financeira mundial no setor automotivo por meio de duas empresas deste setor domiciliadas no Rio Grande do Sul.

A partir da bibliografia estudada e das análises das empresas escolhidas, constatou-se que os resultados foram positivos perante as expectativas do mercado que antecedia a crise, assim como demonstra os dados apresentados pela Fenabreve.

Então, em resposta ao problema proposto, tem-se que as empresas reagiram positivamente perante os efeitos da crise financeira mundial, alavancando suas vendas e mantendo seu patrimônio em estado sólido perante o mercado, mas isto muito se deve as influencias externas, como a redução da carga tributaria adotada pelo governo federal e demais incentivo de parte política e de órgãos ligados ao setor automobilístico.

Considerando a comparação entre as empresas, é possível perceber que mesmo oferecendo a mesma marca de produtos, as empresas tiveram uma evolução diferenciada durante os anos analisados, sendo que a Pampeiro manteve seus índices mais estáveis, enquanto a Panambra registrou no mesmo período uma maior variação nos resultados, contabilizando em alguns anos melhores resultados e em outros nem tanto encerrado o ano de 2010 com um prejuízo que se deve ao aumento dos custos e despesas operacionais resultantes da crise e pela ausência dos incentivos fiscais recebida em anos anteriores.

Tem-se que as principais diferenças das empresas estudadas se encontram na captação de recursos para o financiamento das atividades e a divisão de tais recursos dentro do patrimônio. Enquanto a Pampeiro utiliza praticamente o capital próprio para financiar suas atividades, a Panambra opta pelos capitais de terceiros. Esta diferença é possível de ser percebida nos índices e prazos calculados, que sofrem influência direta desta variação.



Por fim, a partir das conclusões, certifica-se novamente a importância de realizar uma análise de balanços para conhecer a real situação da empresa e através de seus cálculos ser capaz de demonstrar sua evolução e peculiaridades, assim como da contabilidade na vida diária da empresa.

## REFERÊNCIAS

A RAZÃO. <<http://www.arazao.com.br/2010/07/19/pampeiro-50-anos-de-santa-mariapampeiro-50-anos-de-santa-maria/>>. Acesso em: 01 nov.2011.

ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura e análise de balanços**: um enfoque econômico-financeiro. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

BRAGA, Hugo Rocha. **Demonstrações contábeis**: estrutura, análise e interpretação. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

BRIGHAM, Eugene F.; GAPENSKI, Louís C.; EHRHARDT, Michael C. **Administração financeira**. Trad. Alexandre Loureiro Guimarães e José Nicolas Albuja Salazar. São Paulo: Atlas, 2001.

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino. **Metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2002.

FENABRAVE. Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores. Disponível em: <[http://www.fenabreve.com.br/principal/home/?sistema=conteudos|conteudo&id\\_conteudo=27#conteudo](http://www.fenabreve.com.br/principal/home/?sistema=conteudos|conteudo&id_conteudo=27#conteudo)>. Acesso em: 06 jun. 2011.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios da administração financeira**. 3. ed. São Paulo: Harper & Row do Brasil, 1984.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

GLOBAL 21. Portal de jornalismo e B2B/Balcão de Negócios voltado para o comércio exterior, com ênfase em informações atualizadas sobre o Mercosul. Disponível em: <<http://www.global21.com.br/artigos>>. Acesso em: 05 de Jun. 2011.

HELFERT, Erich, A. **Técnicas de análise financeira**. Porto Alegre: Bookman, 2000.

HOJI, Masakazu. **Administração financeira: uma abordagem prática**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

IUDÍCIBUS, Sergio de. **Análise de balanços**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

LEMES JUNIOR, Antonio B. **Administração financeira: princípios, fundamentos e práticas brasileiras**. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

MARCONI, Maria de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de metodologia científica**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise financeira de balanços: abordagem básica e gerencial**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise financeira de balanços: abordagem básica e gerencial**. São Paulo: Atlas, 1987.

NAGATSUKA, Divane Alves da Silva; TELES, Egberto Lucena. **Manual de contabilidade introdutória**. São Paulo: Thomson, 2002.

NETO, Alexandre A. **Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

NEVES, Silvério das; VICECONTI, Paulo Eduardo V.. **Contabilidade avançada e análise das demonstrações financeiras**. 15. ed. São Paulo: Frase, 2007.

PADOVEZE, Clóvis Luís; BENEDICTO, Gideon Carvalho de. **Análise das demonstrações financeiras**. São Paulo: Thomson, 2004.

PORTAL DE CONTABILIDADE. Disponível em: <<http://www.portaldecontabilidade.com.br>>. Acesso em: 11 nov. 2011.

PWC. Disponível em: <<http://www.pwc.com/br/pt/estudos-pesquisas/pesquisa-antecipando-o-futuro.jhtml>>. Acesso em: 02 nov. 2011.

SILVA, José Pereira da. **Análise financeira das empresas**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

TREUHERZ, Rolf Mario. **Análise financeira por objetivos**. 5. ed. São Paulo: Thomson Pioneira: 1999.

VOLKSWAGEN. Disponível em:  
<[http://www.volkswagen.com/br/pt/Volkswagen\\_do\\_Brasil/grupo-volkswagen.html](http://www.volkswagen.com/br/pt/Volkswagen_do_Brasil/grupo-volkswagen.html)>.  
Acesso em: 02 nov.2011.

## APÊNDICES



APENDICE B														
PAMPEIRO S/A COMERCIO DE AUTOMOVEIS														
Demonstração do Resultado do Exercício	2006 Atualizado	AV	2007 Atualizado	AV	AH	2008 Atualizado	AV	AH	2009 Atualizado	AV	AH	2010	AV	AH
<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>36.345.497</b>	<b>105,71%</b>	<b>43.375.399</b>	<b>105,35%</b>	<b>119,34%</b>	<b>47.540.008</b>	<b>104,00%</b>	<b>98,87%</b>	<b>56.033.776</b>	<b>103,00%</b>	<b>118%</b>	<b>50.057.115</b>	<b>103,99%</b>	<b>89,33%</b>
Vendas de Mercadorias	36.345.497	105,71%	43.375.399	105,35%	119,34%	47.540.008	104,00%	98,87%	56.033.776	103,00%	118%	50.057.115	103,99%	89,33%
<b>Deduções</b>	<b>(1.964.437)</b>	<b>-5,71%</b>	<b>(2.203.640)</b>	<b>-5,35%</b>	<b>112,18%</b>	<b>(1.828.204)</b>	<b>-4,00%</b>	<b>74,84%</b>	<b>(1.633.773)</b>	<b>-3,00%</b>	<b>89%</b>	<b>(1.920.330)</b>	<b>-3,99%</b>	<b>117,54%</b>
Impostos Incidentes s/Vendas	(1.789.950)	-5,21%	(1.998.427)	-4,85%	111,65%	(1.601.907)	-3,50%	72,31%	(1.574.153)	-2,89%	98%	(1.611.957)	-3,35%	102,40%
Devolução de vendas	(174.488)	-0,51%	(205.212)	-0,50%	117,61%	(226.297)	-0,50%	99,48%	(59.620)	-0,11%	26%	(308.372)	-0,64%	517,23%
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>34.381.060</b>	<b>100,00%</b>	<b>41.171.760</b>	<b>100,00%</b>	<b>119,75%</b>	<b>45.711.803</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,15%</b>	<b>54.400.003</b>	<b>100,00%</b>	<b>119%</b>	<b>48.136.785</b>	<b>100,00%</b>	<b>88,49%</b>
<b>Custo das Mercadorias Vendidas</b>	<b>(30.393.490)</b>	<b>-88,40%</b>	<b>(36.572.438)</b>	<b>-88,83%</b>	<b>120,33%</b>	<b>(41.057.318)</b>	<b>-89,82%</b>	<b>101,27%</b>	<b>(49.244.364)</b>	<b>-90,52%</b>	<b>120%</b>	<b>(43.651.170)</b>	<b>-90,68%</b>	<b>88,64%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>3.987.570</b>	<b>11,60%</b>	<b>4.599.322</b>	<b>11,17%</b>	<b>115,34%</b>	<b>4.654.485</b>	<b>10,18%</b>	<b>91,29%</b>	<b>5.155.639</b>	<b>9,48%</b>	<b>111%</b>	<b>4.485.614</b>	<b>9,32%</b>	<b>87,00%</b>
<b>Receitas/Despesas Operacionais</b>	<b>(2.175.129)</b>	<b>-6,33%</b>	<b>(3.105.163)</b>	<b>-7,54%</b>	<b>142,76%</b>	<b>(2.998.287)</b>	<b>-6,56%</b>	<b>87,10%</b>	<b>(1.556.937)</b>	<b>-2,86%</b>	<b>52%</b>	<b>(2.198.598)</b>	<b>-4,57%</b>	<b>141,21%</b>
Despesas com Vendas	(3.775.153)	-10,98%	(3.710.867)	-9,01%	98,30%	(3.891.256)	-8,51%	94,59%	(4.739.081)	-8,71%	122%	(5.119.572)	-10,64%	108,03%
Despesas Administrativas	(1.681.342)	-4,89%	(1.641.619)	-3,99%	97,64%	(1.743.663)	-3,81%	95,82%	(1.684.066)	-3,10%	97%	(1.846.969)	-3,84%	109,67%
Despesas Tributárias	(533.581)	-1,55%	(462.263)	-1,12%	86,63%	(517.580)	-1,13%	101,00%	(953.292)	-1,75%	184%	(805.324)	-1,67%	84,48%
Depreciações	(205.510)	-0,60%	(254.760)	-0,62%	123,96%	(272.425)	-0,60%	96,46%	(325.020)	-0,60%	119%	(366.541)	-0,76%	112,77%
Outras receitas Operacionais			2.940.808	7,14%		3.407.061	7,45%	104,51%	4.262.365	7,84%	125%	4.749.227	9,87%	111,42%
Receitas Extraordinárias - IPI	3.851.599	11,20%							1.822.414	3,35%		953.340	1,98%	52,31%
Ajuste Investimentos Relevantes	234.244	0,68%	122.840	0,30%	52,44%	161.420	0,35%	118,54%	184.062	0,34%	114%	201.794	0,42%	109,63%
Resultado na Venda Imobilizado	57.511		30.572	0,07%	-	24.439	0,05%	72,11%	88.627	0,16%	363%	195.447	0,41%	220,53%
Participação dos Empregados nos lucros	(122.898)	-3,08%	(129.873)	0,36%	-	(166.283)		115,50%	(212.947)	0,43%	128%	(160.000)	0,37%	75,14%
<b>Result. Antes Receitas e Desp. Financeiras</b>	<b>1.812.441</b>	<b>5,27%</b>	<b>1.494.159</b>	<b>3,63%</b>	<b>82,44%</b>	<b>1.656.198</b>	<b>3,62%</b>	<b>99,99%</b>	<b>3.598.702</b>	<b>6,62%</b>	<b>217%</b>	<b>2.287.016</b>	<b>4,75%</b>	<b>63,55%</b>
Receitas Financeiras	425.730	-1,40%	504.419	-1,38%	118,48%	697.314	-1,70%	124,70%	655.183	1,20%	94%	564.142	1,17%	86,10%
Despesas Financeiras									(29.984)	-0,06%		(59.533)	-0,12%	198,55%
<b>Resultado antes tributos e participações</b>	<b>2.238.171</b>	<b>6,51%</b>	<b>1.998.578</b>	<b>4,85%</b>	<b>89,30%</b>	<b>2.353.512</b>	<b>5,15%</b>	<b>106,23%</b>	<b>4.223.901</b>	<b>7,78%</b>	<b>179%</b>	<b>2.791.625</b>	<b>5,80%</b>	<b>66,09%</b>
Contribuição Social	(187.956)	-0,55%	(190.828)	-0,46%	101,53%	(218.024)	-0,48%	103,06%	(378.644)	-0,70%	174%	(254.778)	-0,53%	67,29%
Provisão para IR	(481.478)	-1,40%	(493.624)	-1,20%	102,52%	(571.740)	-1,25%	104,48%	(1.019.305)	-1,87%	178%	(677.907)	-1,41%	66,51%
<b>Lucro Líquido do Exercício</b>	<b>1.568.737</b>	<b>4,56%</b>	<b>1.314.126</b>	<b>3,19%</b>	<b>83,77%</b>	<b>1.563.748</b>	<b>3,42%</b>	<b>107,34%</b>	<b>2.825.950</b>	<b>5,19%</b>	<b>181%</b>	<b>1.858.940</b>	<b>3,86%</b>	<b>65,78%</b>
<b>Valores Atualizados até 31/12/2010 - INPC</b>														

APENDICE C											
Cálculo dos Índices											
	2006	2007	2008	2009	2010		2006	2007	2008	2009	2010
Ativo Circulante =	13.357.992	13.484.663	13.554.598	15.868.613	15.808.909	Passivo Circulante =	2.741.650	2.401.610	2.519.381	4.215.107	3.741.081
Ativo Não Circulante =	4.005.436	3.762.982	3.283.454	3.610.079	35.517	Passivo Não Circulante =	14.621.779	14.846.035	1.103.767		
Investimento	1.829.657	1.697.143	1.754.910	1.815.090	1.882.212	Patrimônio Líquido =	12.922.156	13.229.561	13.571.334	14.335.580	15.803.470
Ativo =	17.363.428	17.247.645	17.194.482	19.478.692	19.544.552	Passivo =	17.363.428	17.247.645	17.194.482	19.478.692	19.544.552
Lucro =	1.568.737	1.314.126	1.563.748	2.825.950	1.858.940	Vendas Líquidas =	34.381.060	41.171.760	45.711.803	54.400.003	48.136.785
<b>Estrutura de Capitais</b>											
Participação de Capitais de Terceiros:											
P.C.T =	Capital de Terceiros	17.363.428	1,34	17.247.645	1,30	3.623.148	0,27	4.215.107	0,29	3.741.081	0,24
	Patrimônio Líquido	12.922.156		13.229.561		13.571.334		14.335.580		15.803.470	
			134,37		130,37		26,70		29,40		23,67
Composição do Endividamento											
C.E.=	Passivo Circulante	2.741.650	0,16	2.401.610	0,14	2.519.381	0,70	4.215.107	1,00	3.741.081	1,00
	Capital de Terceiros	17.363.428		17.247.645		3.623.148		4.215.107		3.741.081	
			15,79		13,92		69,54		100,00		100,00
<b>Liquidez</b>											
Liquidez Geral:											
L.G.=	AC + ARLP = PC + PELP	13.879.098 2.741.650	5,06	13.976.247 2.401.610	5,82	13.554.598 2.519.381	5,38	15.868.613 4.215.107	3,76	15.808.909 3.741.081	4,23
Liquidez Corrente:											
L.C.=	Ativo Circulante Passivo Circulante	13.357.992 2.741.650	4,87	13.484.663 2.401.610	5,61	13.554.598 2.519.381	5,38	15.868.613 4.215.107	3,76	15.808.909 3.741.081	4,23
Liquidez Seca:											
L.S.=	AC de alta liquidez PC	9.145.762 2.741.650	3,34	10.594.377 2.519.381	4,21	8.837.775 2.519.381	3,51	10.946.324 4.215.107	2,60	11.240.143 3.741.081	3,00



**APENDICE D**  
**Cálculo dos Índices**

<b>Rentabilidade</b>		<b>2006</b>		<b>2007</b>		<b>2008</b>		<b>2009</b>		<b>2010</b>	
Giro do Ativo:											
<b>Giro=</b>	<b>Vendas Líquidas</b>	<u>34.381.060</u>	<b>1,98</b>	<u>41.171.760</u>	<b>2,39</b>	<u>45.711.803</u>	<b>2,66</b>	<u>48.136.785</u>	<b>2,47</b>	<u>54.400.003</u>	<b>2,78</b>
	<b>Ativo</b>	17.363.428		17.247.645		17.194.482		19.478.692		19.544.552	
			<b>198,01</b>		<b>238,71</b>		<b>265,85</b>		<b>247,13</b>		<b>278,34</b>
Margem Líquida:											
<b>Margem=</b>	<b>Lucro Líquido</b>	<u>1.568.737</u>	<b>0,05</b>	<u>1.314.126</u>	<b>0,03</b>	<u>1.563.748</u>	<b>0,03</b>	<u>2.825.950</u>	<b>0,05</b>	<u>1.858.940</u>	<b>0,04</b>
	<b>Vendas Líquidas</b>	34.381.060		41.171.760		45.711.803		54.400.003		48.136.785	
			<b>4,56</b>		<b>3,19</b>		<b>3,42</b>		<b>5,19</b>		<b>3,86</b>
Rentabilidade do Ativo:											
<b>ROA=</b>	<b>Lucro Líquido</b>	<u>1.568.737</u>	<b>0,09</b>	<u>1.314.126</u>	<b>0,08</b>	<u>1.563.748</u>	<b>0,09</b>	<u>2.825.950</u>	<b>0,15</b>	<u>1.858.940</u>	<b>0,10</b>
	<b>Ativo</b>	17.363.428		17.247.645		17.194.482		19.478.692		19.544.552	
			<b>9,03</b>		<b>7,62</b>		<b>9,09</b>		<b>14,51</b>		<b>9,51</b>
Rentabilidade do PL:											
<b>ROE=</b>	<b>Lucro Líquido</b>	<u>1.568.737</u>	<b>0,12</b>	<u>1.314.126</u>	<b>0,10</b>	<u>1.563.748</u>	<b>0,12</b>	<u>2.825.950</u>	<b>0,20</b>	<u>1.858.940</u>	<b>0,12</b>
	<b>PL Médio</b>	12.922.156		13.229.561		13.571.334		14.335.580		15.803.470	
			<b>12,14</b>		<b>9,93</b>		<b>11,52</b>		<b>19,71</b>		<b>11,76</b>
Rentabilidade do Investimento:											
<b>ROI=</b>	<b>Lucro Operacional</b>	<u>3.987.570</u>	<b>2,18</b>	<u>4.599.322</u>	<b>2,71</b>	<u>4.654.485</u>	<b>2,65</b>	<u>5.155.639</u>	<b>2,84</b>	<u>4.749.227</u>	<b>2,52</b>
	<b>Investimento</b>	1.829.657		1.697.143		1.754.910		1.815.090		1.882.212	
			<b>217,94</b>		<b>271,00</b>		<b>265,23</b>		<b>284,04</b>		<b>252,32</b>
Capital Circulante Líquido:											
<b>CCL=</b>	<b>AC-PC</b>	13.357.992	2.741.649,75	13.484.663	2.401.609,72	13.554.598	2.519.381,24	15.868.613	4.215.106,74	15.808.909	3.741.081,00
		<b>10.616.342</b>		<b>11.083.053</b>		<b>11.035.217</b>		<b>11.653.506</b>		<b>12.067.828</b>	
Grau de alavancagem financeira:											
<b>GAF=</b>	<b>ROE</b>	<u>0,12</u>		<u>0,10</u>		<u>0,12</u>		<u>0,20</u>		<u>0,12</u>	
	<b>ROA</b>	0,09	<b>1,34</b>	0,08	<b>1,30</b>	0,09	<b>1,27</b>	0,15	<b>1,36</b>	0,10	<b>1,24</b>

APENDICE E											
Calculo dos Prazos Médios											
	2006	2007	2008	2009	2010		2006	2007	2008	2009	2010
Cientes =	2.953.467	2.582.948	2.018.848	2.184.719	2.968.461	Estoques =	4.212.230	2.890.285	4.716.823	4.922.289	4.568.766
Vendas =	36.345.497	43.375.399	47.540.008	56.033.776	50.057.115	CMV =	30.393.490	36.572.438	41.057.318	49.244.364	43.651.170
Fornecedores =	1.694.794	1.012.487	1.263.573	2.018.091	1.951.081	Compras =	31.116.012	35.250.493	42.883.856	49.449.831	43.297.647
						Estoques 2005 =	3.489.708,59	COMPRAS = CMV + EF - EI			
Prazo Médio de recebimento de Vendas			2006	2007	2008	2009	2010				
PMRV =	Cientes	2.953.467	<u>0,08</u>	2.582.948	<u>0,06</u>	2.018.848	<u>0,04</u>	2.184.719	<u>0,04</u>	2.968.461	<u>0,06</u>
	Vendas	36.345.497		43.375.399		47.540.008		56.033.776		50.057.115	
			<u>29,25</u>		<u>21,44</u>		<u>15,29</u>		<u>14,04</u>		<u>21,35</u>
Prazo Médio de Pagamento de Compras			2006	2007	2008	2009	2010				
PMPC =	Fornecedores	1.694.794	<u>0,05</u>	1.012.487	<u>0,03</u>	1.263.573	<u>0,03</u>	2.018.091	<u>0,04</u>	1.951.081	<u>0,05</u>
	Compras	31.116.012		35.250.493		42.883.856		49.449.831		43.297.647	
			<u>19,61</u>		<u>10,34</u>		<u>10,61</u>		<u>14,69</u>		<u>16,22</u>
Prazo Médio de Renovação de Estoques			2006	2007	2008	2009	2010				
PMRE =	Estoques	4.212.230	<u>0,14</u>	2.890.285	<u>0,08</u>	4.716.823	<u>0,11</u>	4.922.289	<u>0,10</u>	4.568.766	<u>0,10</u>
	CMV	30.393.490		36.572.438		41.057.318		49.244.364		43.651.170	
			<u>49,89</u>		<u>28,45</u>		<u>41,36</u>		<u>35,98</u>		<u>37,68</u>
Ciclo Operacional			2006	2007	2008	2009	2010				
CO =	PMRE + PMRV			<u>49,89</u>		<u>56,65</u>		<u>50,02</u>		<u>59,03</u>	
Ciclo Financeiro			2006	2007	2008	2009	2010				
CF =	PMRE + PMRV - PMPC			<u>30,28</u>		<u>46,31</u>		<u>35,33</u>		<u>42,81</u>	
( Em R\$ mil)											



APENDICE G														
Panambra Sul S/A														
Demonstração do Resultado do Exercício	2006		2007			2008			2009			2010		
	Atualizado	AV	Atualizado	AV	AH	Atualizado	AV	AH	Atualizado	AV	AH		AV	AH
Receita Operacional Líquida	213.556.092	100,00%	269.242.087	100,00%	126,08%	274.239.433	100,00%	101,86%	343.556.784	100,00%	125,28%	338.180.000	100,00%	98,43%
Custo das Mercadorias Vendidas	(184.503.045)	-86,40%	(238.298.086)	-88,51%	129,16%	(243.126.779)	-88,65%	102,03%	(305.177.368)	-88,83%	125,52%	(298.183.000)	-88,17%	97,71%
Lucro Bruto	29.053.047	13,60%	30.944.001	11,49%	106,51%	31.112.654	11,35%	100,55%	38.379.416	11,17%	123,36%	39.997.000	11,83%	104,21%
Receitas/Despesas Operacionais														
Despesas com vendas	(16.847.043)	-7,89%	(18.771.889)	-6,97%	111,43%	(19.598.251)	-7,15%	104,40%	(23.842.597)	-6,94%	121,66%	(29.491.000)	-8,72%	123,69%
Desp. Gerais e Admin.	(5.383.084)	-2,52%	(17.996.359)	-6,68%	334,31%	(13.552.749)	-4,94%	75,31%	(17.693.756)	-5,15%	130,55%	(18.399.000)	-5,44%	103,99%
Equivalencia Patrimonial	19.702	0,01%	-	-	-	106.185	0,04%		88.373	0,03%	83,23%	51.000	0,02%	57,71%
Outras Receitas/Despesas	6.842.621	3,20%	13.027.427	4,84%	190,39%	5.355.421	1,95%	41,11%	16.302.148	4,75%	304,40%	7.961.000	2,35%	48,83%
Lucro Operac. Antes do Res. Financeiro		0,00%	8.541.344	3,17%		3.903.950	1,42%	45,71%	13.233.584	3,85%	338,98%	119.000	0,04%	0,90%
Desp. Financeiras	(3.423.169)	-1,60%	(1.216.566)	-0,45%	35,54%	(1.174.748)	-0,43%	96,56%	(2.232.748)	-0,65%	190,06%	(2.570.000)	-0,76%	115,10%
(-) Rec. Financeiras	737.392	0,35%	703.672	0,26%	95,43%	694.072	0,25%	98,64%	540.885	0,16%	77,93%	690.000	0,20%	127,57%
Lucro/Prejuízo antes IR e CSLL	6.842.621	3,20%	6.621.105	2,46%	96,76%	3.423.273	1,25%	51,70%	11.539.591	3,36%	337,09%	(1.761.000)	-0,52%	-15,26%
Correntes	19.702	0,01%				(708.365)	-0,26%		(3.539.177)	-1,03%	499,63%			
Diferido												652.000	0,19%	
Lucro/Prejuízo Líquido do Exercício	2.215.271	1,04%	4.835.052	1,80%	218,26%	2.714.908	0,99%	122,55%	8.000.414	2,33%	294,68%	(1.109.000)	-0,33%	-13,86%

(Em R\$ mil)

Valores Atualizados até 31/12/2010 - INPC

APENDICE H											
Cálculo dos Índices											
	2006	2007	2008	2009	2010		2006	2007	2008	2009	2010
<b>Ativo Circulante =</b>	40.796.801	35.942.862	42.040.370	51.121.093	48.414.000	<b>Passivo Circulante =</b>	32.411.012	22.880.693	32.734.178	32.436.069	35.622.000
<b>Ativo Não Circulante =</b>	17.264.822	17.487.995	21.844.637	20.964.687	13.536.063	<b>Passivo Não Circulante =</b>	25.650.611	30.550.164	31.150.829	12.324.301	7.664.000
<b>Investimentos</b>	12.063.260	14.308.974	20.984.989	20.763.453	11.109.063	<b>Patrimônio Líquido =</b>	20.421.088	25.216.736	22.716.811	27.325.344	18.664.000
<b>Ativo =</b>	58.061.623	53.430.857	72.085.780	61.950.063	61.950.063	<b>Passivo =</b>	58.061.623	53.430.857	63.885.007	72.085.713	61.950.000
<b>Lucro =</b>	1.989.352	4.835.052	2.715.286	6.862.213	(1.109.000)	<b>Vendas Líquidas =</b>	213.556.092	269.242.087	274.239.433	343.556.784	338.180.000
<b>Estrutura de Capitais</b>											
Participação de Capitais de Terceiros:											
P.C.T =	<u>Capital de Terceiros</u>	58.061.623	2,84	53.430.857	2,12	<u>63.885.007</u>	2,81	44.760.369	1,64	43.286.000	2,32
	Patrimônio Líquido	20.421.088		25.216.736		22.716.811		27.325.344		18.664.000	
			284,32		211,89		281,22		163,81		231,92
Composição do Endividamento											
C.E. =	<u>Passivo Circulante</u>	32.411.012	0,56	22.880.693	0,43	<u>32.734.178</u>	0,51	32.436.069	0,72	35.622.000	0,82
	Capital de Terceiros	58.061.623		53.430.857		63.885.007		44.760.369		43.286.000	
			55,82		42,82		51,24		72,47		82,29
<b>Liquidez</b>											
Liquidez Geral:											
<u>L.G. =</u>	<u>AC + ARLP =</u>	45.998.363	1,42	39.121.883	1,71	<u>42.900.019</u>	1,31	51.322.328	1,58	50.841.000	1,43
	PC + PELP	32.411.383		22.881.077		32.734.178		32.436.069		35.622.000	
Liquidez Corrente:											
<u>L.C. =</u>	<u>Ativo Circulante</u>	40.796.801	1,26	35.942.862	1,57	<u>42.040.370</u>	1,28	51.121.093	1,58	48.414.000	1,36
	Passivo Circulante	32.411.012		22.880.693		32.734.178		32.436.069		35.622.000	
Liquidez Seca:											
<u>L.S. =</u>	<u>AC de alta liquidez</u>	36.584.571	1,13	33.052.576	1,01	<u>37.323.548</u>	1,14	46.198.803	1,42	43.845.234	1,23
	PC	32.411.012		32.734.178		32.734.178		32.436.069		35.622.000	
( Em R\$ mil)											
Valores Atualizados até 31/12/2010 - INPC											

APENDICE I Cálculo dos Índices											
<b>Rentabilidade</b>											
Giro do Ativo:											
<u>Giro=</u>	<u>Vendas Líquidas</u>	<u>213.556.092</u>	<u>3,68</u>	<u>269.242.087</u>	<u>5,04</u>	<u>274.239.433</u>	<u>3,80</u>	<u>338.180.000</u>	<u>5,46</u>	<u>343.556.784</u>	<u>5,55</u>
	Ativo	58.061.623		53.430.857		72.085.780		61.950.063		61.950.063	
			<b>367,81</b>		<b>503,91</b>		<b>380,43</b>		<b>546,89</b>		<b>554,57</b>
Margem Líquida:											
<u>Margem=</u>	<u>Lucro Líquido</u>	<u>1.989.352</u>	<u>0,01</u>	<u>4.835.052</u>	<u>0,02</u>	<u>2.715.286</u>	<u>0,01</u>	<u>6.862.213</u>	<u>0,02</u>	<u>-1.109.000</u>	<u>-0,00</u>
	Vendas Líquidas	213.556.092		269.242.087		274.239.433		343.556.784		338.180.000	
			<b>0,93</b>		<b>1,80</b>		<b>0,99</b>		<b>2,00</b>		<b>-0,33</b>
Rentabilidade do Ativo:											
<u>ROA=</u>	<u>Lucro Líquido</u>	<u>1.989.352</u>	<u>0,03</u>	<u>4.835.052</u>	<u>0,09</u>	<u>2.715.286</u>	<u>0,04</u>	<u>6.862.213</u>	<u>0,11</u>	<u>-1.109.000</u>	<u>-0,02</u>
	Ativo	58.061.623		53.430.857		72.085.780		61.950.063		61.950.063	
			<b>3,43</b>		<b>9,05</b>		<b>3,77</b>		<b>11,08</b>		<b>-1,79</b>
Rentabilidade do PL:											
<u>ROE=</u>	<u>Lucro Líquido</u>	<u>1.989.352</u>	<u>0,10</u>	<u>4.835.052</u>	<u>0,19</u>	<u>2.715.286</u>	<u>0,12</u>	<u>6.862.213</u>	<u>0,25</u>	<u>-1.109.000</u>	<u>-0,06</u>
	PL Médio	20.421.088		25.216.736		22.716.811		27.325.344		18.664.000	
			<b>9,74</b>		<b>19,17</b>		<b>11,95</b>		<b>25,11</b>		<b>-5,94</b>
Rentabilidade do Investimento:											
<u>ROI=</u>	<u>Lucro Operacional</u>	<u>29.053.047</u>	<u>2,41</u>	<u>30.944.001</u>	<u>2,16</u>	<u>31.112.654</u>	<u>1,48</u>	<u>38.379.416</u>	<u>1,85</u>	<u>39.997.000</u>	<u>3,60</u>
	Investimento	12.063.260		14.308.974		20.984.989		20.763.453		11.109.063	
			<b>240,84</b>		<b>216,26</b>		<b>148,26</b>		<b>184,84</b>		<b>360,04</b>
Capital Circulante Líquido:											
<u>CCL=</u>	AC-PC	40.796.801	32.411.012	35.942.862	22.880.693	42.040.370	32.734.178	51.121.093	32.436.069	48.414.000	35.622.000
		<b>8.385.789</b>		<b>13.062.169</b>		<b>9.306.192</b>		<b>18.685.024</b>		<b>12.792.000</b>	
Grau de alavancagem financeira:											
<u>GAF=</u>	<u>ROE</u>	<u>0,10</u>		<u>0,19</u>		<u>0,12</u>		<u>0,25</u>		<u>-0,06</u>	
	ROA	0,03	<b>2,84</b>	0,09	<b>2,12</b>	0,04	<b>3,17</b>	0,11	<b>2,27</b>	-0,02	<b>3,32</b>
( Em R\$ mil)											
Valores Atualizados até 31/12/2010 - INPC											

APENDICE J												
Calculo dos Prazos Médios												
	2006	2007	2008	2009	2010		2006	2007	2008	2009	2010	
Cientes =	16.190.834	14.363.246	16.431.337	20.320.456	21.189.000	Estoques =	17.920.387	12.424.165	18.151.643	26.188.207	23.508.000	
Vendas =	238.387.569	290.139.033	290.954.387	360.543.557	354.590.000	CMV =	184.503.045	238.298.086	243.126.779	305.177.368	298.183.000	
Fornecedores =	24.534.528	18.838.151	29.150.372	19.743.370	23.287.000	Compras =	186.252.034	232.801.864	248.854.280	313.213.932	295.502.793	
						Estoques 2005 =	16.171.398	COMPRAS = CMV + EF - EI				
<b>Prazo Médio de recebimento de Vendas</b>												
		<u>2006</u>		<u>2007</u>		<u>2008</u>		<u>2009</u>		<u>2010</u>		
PMRV =	Cientes	16.190.834	<u>0,07</u>	14.363.246	<u>0,05</u>	16.431.337	<u>0,06</u>	20.320.456	<u>0,06</u>	21.189.000	<u>0,06</u>	
	Vendas	238.387.569		290.139.033		290.954.387		360.543.557		354.590.000		
		<u>24,45</u>		<u>17,82</u>		<u>20,33</u>		<u>20,29</u>		<u>21,51</u>		
<b>Prazo Médio de Pagamento de Compras</b>												
PMPC =	Fornecedores	24.534.528	<u>0,13</u>	18.838.151	<u>0,08</u>	29.150.372	<u>0,12</u>	19.743.370	<u>0,06</u>	23.287.000	<u>0,08</u>	
	Compras	186.252.034		232.801.864		248.854.280		313.213.932		295.502.793		
		<u>47,42</u>		<u>29,13</u>		<u>42,17</u>		<u>22,69</u>		<u>28,37</u>		
<b>Prazo Médio de Renovação de Estoques</b>												
PMRE =	Estoques	17.920.387	<u>0,097</u>	12.424.165	<u>0,052</u>	18.151.643	<u>0,075</u>	26.188.207	<u>0,09</u>	23.508.000	<u>0,079</u>	
	CMV	184.503.045		238.298.086		243.126.779		305.177.368		298.183.000		
		<u>34,97</u>		<u>18,77</u>		<u>26,88</u>		<u>30,89</u>		<u>28,38</u>		
<b>Ciclo Operacional</b>												
CO =	PMRE + PMRV			<u>36,59</u>		<u>47,21</u>		<u>51,18</u>		<u>49,89</u>		
<b>Ciclo Financeiro</b>												
CF =	PMRE + PMRV - PMPC			<u>-10,83</u>		<u>18,08</u>		<u>28,49</u>		<u>21,52</u>		

( Em R\$ mil)

Valores Atualizados até 31/12/2010 - INPC

