

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

## **FINANCIAMENTO DO CAPITAL DE GIRO**

**TCCC**

**Elenara Becker Pretto  
Rodrigo Friedrich**

**Santa Maria, RS, Brasil**

**2005**

# **FINANCIAMENTO DO CAPITAL DE GIRO**

por

**Elenara Becker Pretto  
Rodrigo Friedrich**

Trabalho de TCCC apresentado ao Curso de Ciências Contábeis da  
Universidade Federal de Santa Maria (UFSM, RS), para obtenção do  
grau de Bacharel em **Ciências Contábeis**

**Orientadora: Prof<sup>a</sup>. Selia Gräbner**

**Santa Maria, RS, Brasil  
2005**

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

O orientador, abaixo assinado,  
aprova o Trabalho de Graduação

**FINANCIAMENTO DE CAPITAL DE GIRO**

elaborado por  
**Elenara Becker Pretto  
Rodrigo Friedrich**

como requisito parcial para obtenção do grau de  
**Bacharel em Ciências Contábeis**

---

**Prof<sup>a</sup>. Selia Gräbner**

Santa Maria, dezembro de 2005.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradecemos a Deus pela oportunidade de termos convivido com tantas pessoas, cada uma com suas particularidades, e que muito contribuíram para o engrandecimento de nossos objetivos como seres humanos.

Aos pais, de maneira especial, e às nossas famílias, pelo carinho, atenção, compreensão e apoio, que tornaram possível a realização deste trabalho.

Aos nossos amigos e namorados que compreenderam nossas ausências, sempre com muito carinho e dedicação.

Nossos sinceros agradecimentos a nossa orientadora, Selia Gräbner, que viabilizou a realização deste trabalho, pelo seu comprometimento, estímulo e confiança.

A todos os colegas da faculdade, pela convivência nos estudos e pelas lições de vida que juntos aprendemos. Obrigado!

## **RESUMO**

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

### **FINANCIAMENTO DE CAPITAL DE GIRO**

AUTORES: ELENARA BECKER PRETTO E RODRIGO FRIEDRICH  
ORIENTADORA: SELIA GRÄBNER

Este trabalho apresenta algumas fontes de financiamento de capital de giro, demonstrando sua importância para a rentabilidade da empresa, apresentando alternativas de financiamento para a manutenção das atividades da empresa. Foram realizados cálculos de indicadores econômicos e financeiros e análises das demonstrações da empresa para verificar sua evolução no decorrer dos anos e, logo em seguida, projeções das demonstrações, utilizando a proposta de financiamento bancário para custear suas atividades e aumento das vendas, com posterior análise desta nova situação. Por meio dessas análises foi traçado um comparativo entre as duas situações (atual e projetada) e demonstrado se a proposta é viável ou não para a empresa em questão.

Palavras-chaves: Financiamento, Capital de Giro, Financiamento Bancário

## LISTA DE ANEXOS

ANEXO 1 – Balanço Patrimonial.....	50
ANEXO 2 – demonstrativo do Resultado do Exercício.....	53
ANEXO 3 – Demonstração de Resultados Acumulados.....	56
ANEXO 4 – Análises Horizontal e Vertical dos Valores Inflacionados.....	59
ANEXO 5 – Cálculo dos Índices sobre os Demonstrativos Inflacionados.....	62

## **LISTA DE APÊNDICES**

APÊNDICE 1 - Demonstrativos Projetados.....	66
APÊNDICE 2 – Cálculo dos Índices das Demonstrações Projetadas.....	69

## **LISTA DE FIGURAS**

FIGURA 1 – Fluxo do Ativo Circulante.....	17
FIGURA 2 – Composição do financiamento da necessidade de capital de giro.....	19

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b>	09
<b>2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA</b>	10
<b>2.1. Contabilidade</b>	10
<b>2.2. Capital de Giro</b>	11
<b>2.3. Administração do Capital de Giro</b>	13
2.3.1. Fluxo de Caixa	15
2.3.2. Risco X Retorno	16
2.3.3. Ciclo Operacional	16
2.3.4. Equilíbrio Financeiro	17
<b>2.4. Financiamento do Capital de Giro</b>	18
2.4.1. Capital Próprio	20
2.4.2. Capital de Terceiros	20
2.4.2.1. Estoques	21
2.4.2.2. Duplicatas a Receber	22
2.4.2.3. Empréstimos e Financiamentos	23
<b>2.5. Gestão Financeira</b>	24
<b>2.6. Análise Econômico-Financeira</b>	26
2.6.1. Balanço Patrimonial	27
2.6.2. Demonstração do Resultado do Exercício	27
2.6.3. Demonstração de Resultados Acumulados	27
<b>2.7. Efeitos da Inflação na Análise Financeira</b>	28
<b>2.8. Análise das Demonstrações Financeiras</b>	28
2.8.1. Análise Vertical e horizontal	29
2.8.2. Análise dos Índices	30
2.8.2.1. Índices de Liquidez	31
2.8.2.2. Índice de Liquidez Corrente	31
2.8.2.3. Índice de Atividade	32
2.8.2.4. Prazo Médio de Cobrança	32
2.8.2.5. Prazo Médio de Pagamento	32
2.8.2.6. Índices de Endividamento	33
2.8.2.6.1. Endividamento Geral	33
2.8.2.6.2. Composição do Endividamento	33
2.8.2.7. Imobilização do Capital Próprio	34
2.8.2.8. Imobilização dos Recursos Permanentes	34
2.8.2.9. Índices de Lucratividade	34
2.8.2.9.1. Taxa de Retorno sobre o Investimento	35
2.8.2.9.2. Giro do Ativo	35
2.8.2.9.3. Taxa de Retorno sobre o Patrimônio Líquido	35
2.8.2.9.4. Margem Bruta	36
2.8.2.9.5. Margem Operacional	36
2.8.2.9.6. Margem Líquida	37
<b>3. METODOLOGIA</b>	38
<b>4. ESTUDO DE CASO</b>	40
4.1. Análise das Demonstrações Reais	41
4.2. Análise das Demonstrações Projetadas	42
<b>5. CONCLUSÃO</b>	45
<b>6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	47

# 1. INTRODUÇÃO

Este trabalho foi realizado no Curso de Ciências Contábeis na área de financiamento de capital de giro, sendo que, para tanto, foi realizado um estudo na empresa União Plast Ind. Com. Artif. Plásticos Ltda, a fim de cumprir uma exigência do curso para formação curricular de graduação.

Atualmente a complexidade do mercado exige cada vez mais da capacidade gerencial e empresarial dos envolvidos no mundo dos negócios. Nesse cenário competitivo a formação dos preços deixa de ser estritamente dependente da lei da oferta e da procura, passando a ser influenciado por outros fatores, tais como a qualidade dos produtos e o crédito disponibilizado.

Em se falando em concessão de crédito cabe ressaltar a importância do ciclo operacional para a longevidade da empresa, já que a boa administração do capital de giro garante os níveis adequados de liquidez, rentabilidade e endividamento. Então se fala do financiamento do capital de giro, foco de presente estudo.

O capital de giro exige um esforço do administrador financeiro maior do que aquele requerido pelo capital fixo, uma vez que está continuamente sofrendo impacto das diversas mudanças enfrentadas pela empresa, como por exemplo a redução de vendas, crescimento da inadimplência, aumento das despesas financeiras, aumento de custos, ou a combinação desses fatores.

Devido a esses fatores tem-se, como objetivo de estudo, demonstrar algumas fontes de financiamento de capital de giro, identificando a alternativa utilizada pela empresa atualmente e, a partir daí, propor uma nova alternativa de capital de giro como objetivo principal desse estudo.

Assim o problema deste estudo é verificar se as fontes de financiamento utilizadas são rentáveis ou podem ser melhoradas.

Diante disto serão feitas simulações baseadas em informações disponibilizadas pelo sócio-administrador da empresa com outras fontes de financiamentos, utilizando principalmente a tomada de empréstimo bancário, já que é uma alternativa externa e possível para a empresa, a fim de apontar se a alternativa é viável.

## 2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

### 2.1. Contabilidade

Sabe-se que é função da contabilidade gerar informações úteis ao processo de tomada de decisão de seus usuários. Cada um desses usuários procura extrair dessas informações algo que lhes seja útil. Desse modo, é natural que os interesses dos administradores das entidades estejam voltados para aquelas informações cujo conteúdo, de alguma forma, os auxiliem na tomada das melhores decisões, que podem afetar a vida das entidades das mais diversas formas, podendo inclusive significar a sua continuidade ou não.

Para Marion (1998, p.128):

O objetivo principal da contabilidade [...] é o de permitir a cada grupo principal de usuários a avaliação da situação econômico e financeira da entidade, num sentido estático, bem como fazer inferências sobre as tendências futuras.

A eficácia dessas decisões depende, em maior ou menor grau, da qualidade e precisão das informações contidas nos relatórios dos contabilistas. Assim, é de grande importância que as análises contábeis, recebam atenção especial por parte dos profissionais de contabilidade.

As pequenas e médias empresas não têm a sua disposição, em sua maioria, setores específicos para o tratamento de informações que dêem aos seus gestores subsídios para a tomada de decisões. No entanto, essas empresas contam com a assessoria de um profissional contábil, dentro da entidade ou de forma terceirizada.

Dentre as principais atividades das empresas, temos um setor que é de grande importância que é o setor financeiro, que cuida das movimentações financeiras, bem como previsões e orçamentos.

Em se falando sobre finanças empresariais surge o planejamento financeiro, que é o que sustenta o bom funcionamento da empresa, já que através deste se pode dirigir, coordenar e controlar as atividades de forma que se tenha consecução dos objetivos da mesma.

Segundo Gitman (1997, p.589):

Os planos financeiros (operacionais) a curto prazo são ações planejadas para um período curto (de um a dois anos) acompanhados da previsão de seus reflexos financeiros. Os principais insumos incluem a previsão de vendas...

De acordo com as previsões de venda deve-se manter um nível adequado de capital disponível para dar continuidade às atividades cotidianas, então fala-se sobre o capital de giro.

## **2.2. Capital de Giro**

Entende-se por capital de giro o montante dos recursos que não está imobilizado, e que estão em constante movimentação no dia-a-dia da empresa, são os ativos e passivos correntes, sendo fundamental para as atividades operacionais da mesma. Ele representa a disponibilidade financeira da empresa, ou seja, o capital que ela possui para custear suas despesas em determinado momento.

Por isso, é importante que a empresa invista em capital de giro levando em conta que o retorno marginal, que é a margem de lucro desejada, seja maior que o custo de captação destes recursos. E, em busca disso as empresas montam estratégias, aliviando os investimentos correntes, passivos, etc.

Quando o ativo permanente e o capital de giro são financiados com recurso de longo prazo o único risco é a variação das necessidades de capital em níveis maiores, podendo ter dificuldades na captação de recursos.

Os ativos monetários que compreendem o capital de giro sofrem a ação da inflação, reduzindo seu poder de compra, portanto o ideal é que a empresa mantenha seus ativos circulantes em valores mínimos, ou seja, somente o necessário para a manutenção da empresa.

Reforçando esta afirmação, o conceito de Capital Circulante Líquido (CCL), que nada mais é que a subtração entre o Ativo Circulante e o Passivo Circulante, cabendo aqui ressaltar que quanto maior o CCL, menor a lucratividade e menor o risco, e quanto menor o CCL maior a lucratividade e maior o risco.

Tem-se também o capital de giro próprio que representa o volume de recursos próprios que a empresa possui em seu ativo circulante.

O capital de giro próprio não representa rigorosamente que os recursos próprios da empresa estão financiando a sua atividade como diz Assaf Neto (2003,p.454):

Dada a evidente impossibilidade de “casarem-se” todas as operações de captação e aplicação de uma empresa (o dinheiro não é “carimbado”), o valor encontrado reflete mais adequadamente recursos do passivo de longo prazo (próprios ou de terceiros) alocados em itens ativos não permanentes, e não necessariamente do patrimônio líquido.

O capital de giro próprio pode ser representado pela seguinte expressão, conforme o mesmo autor (2003, p.454):

$$\begin{array}{r}
 \text{Patrimônio Líquido} \\
 (-) \text{ Aplicações Permanentes} \\
 \text{Ativo Permanente} \\
 \text{Realizável a Longo Prazo} \\
 \hline
 (=) \text{ Capital de Giro Próprio}
 \end{array}$$

Como diz o autor (2003, p. 471):

[...] o capital circulante líquido adequado deve cobrir as necessidades mínimas (permanentes) de ativos circulantes de uma empresa, e as necessidades sazonais (curto prazo) de recursos são supridas por passivos circulantes. Nesse contexto exposto, o investimento em giro a ser mantido deve se equiparar, no mínimo, ao montante do ativo circulante caracterizado como permanente, e esses recursos, visando à manutenção do equilíbrio financeiro da empresa, devem ser lastreados por fundos de longo prazo.

Tem-se então que o capital de giro pode ser definido como recursos que circulam várias vezes em determinado período, ou seja, ele representa a parcela de capital aplicada pela empresa em seu ciclo operacional, de curto prazo, que assume diferentes formas ao longo de seu processo produtivo e de venda.

Segundo Assaf Neto (1995) pode-se tomar algumas medidas para a manutenção do capital de giro que podem ser a formação de uma reserva financeira para enfrentar mudanças inesperadas no quadro financeiro, o encurtamento do ciclo econômico que no caso deste trabalho, por se tratar de uma empresa industrial, porém com um giro rápido dos estoques, o controle da inadimplência dando maior atenção à qualidade das vendas do que ao volume das mesmas, evitar endividamentos onde os custos sejam incompatíveis com a rentabilidade normal da empresa, caso contrário só se resolveria um problema imediato de caixa sem levar

em conta o pagamento da dívida e adiando o problema; alongar o perfil do endividamento, ou seja, conseguir maiores prazos de pagamento das dívidas, adiando assim as saídas de caixa e melhorando seu capital de giro, a implantação de um programa de redução de custos, a substituição de passivos, que consiste na troca de uma dívida por outra de menor custo financeiro.

### **2.3. Administração do Capital de Giro**

A administração do capital de giro envolve basicamente as compras e vendas da empresa, assim como as demais atividades operacionais e financeiras, ou seja, são muito importantes as políticas adotadas pela empresa de estocagem, compra de materiais, produção, vendas e prazos de pagamento e recebimento.

Conforme Gitman (1997, p.622) “Uma das decisões mais importantes que precisa ser tomada com respeito aos itens circulantes da empresa é como usar os passivos circulantes para financiar os ativos circulantes.”

Por isso é importante para as empresas que se conheça a necessidade real de capital de giro, tendo em vista que este é a parte do patrimônio que mais sofre com a variação monetária já que estão girando constantemente. Segundo Assaf Neto e Silva (1995, p.15):

O capital de giro circulante é representado pelo ativo circulante, isto é, pelas aplicações correntes, identificadas geralmente pelas disponibilidades, valores a receber e estoques. Num sentido mais amplo, o capital de giro representa os recursos demandados por uma empresa para financiar suas necessidades operacionais identificadas desde a aquisição de matérias-primas (ou mercadorias) até o recebimento pela venda do produto acabado.

Essa administração do capital de giro vêm sendo aprimorada constantemente também em razão de elevadas taxas de juros praticadas no mercado, da concorrência, etc.

Segundo Assaf Neto (2003,p.450):

[...] o conceito de capital de giro (ou de capital circulante) identifica os recursos que giram (circulam) várias vezes em determinado período. Em outras palavras, corresponde a uma parcela de capital aplicada pela empresa em seu ciclo operacional, caracteristicamente de curto prazo, a qual assume diversas formas ai longo de seu processo produtivo e de venda.

Com a utilização da previsão de vendas pode-se estimar os fluxos de caixa, não só a receita de vendas como também os gastos incorridos com a produção, estoques e distribuição. Por meio do orçamento de caixa pode-se, também, prever as necessidades de curto prazo, ou seja, com um bom controle do fluxo de caixa a empresa pode conseguir uma menor necessidade de capital de giro, aumentando sua rentabilidade, ao mesmo tempo que diminui as despesas bancárias e juros.

Segundo Matarazzo (1998, p. 348) “a necessidade de capital de giro reflete o montante de que a empresa necessita tomar para financiar o seu ativo circulante em decorrência das atividades de comprar, produzir e vender”.

O ativo circulante contém os investimentos operacionais que decorrem das necessidades das atividades normais das entidades: compras de mercadorias e matérias primas, estocagem e outras.

O passivo circulante possui valores normais das atividades empresariais, cujos valores são empregados como parte dos recursos que irão cobrir os gastos do ativo circulante operacional.

O volume do capital de giro necessário é determinado principalmente pelo volume de vendas, que engloba os estoques, caixa e clientes, variando também, de acordo com a sazonalidade do mercado, economia, tecnologia, políticas de negócio, etc.

Conforme Matarazzo (1998), cabe ainda salientar, que o nível de capital de giro necessário depende também do tipo de empresa, ou seja, uma empresa comercial tem necessidade de Capital de Giro diferente de uma prestadora de serviços, assim como uma indústria concentra mais seus investimentos em ativos permanentes.

O financiamento do capital de giro é feito principalmente por meio de empréstimos bancários, tendo também outras alternativas, tais como: duplicatas a pagar, impostos a pagar, salários a pagar, desconto de duplicatas, entre outros itens do Passivo Circulante.

As atividades empresariais giram em torno dos seguintes fatores: nível adequado de estoques, venda de mercadorias, recebimentos dentro dos prazos negociados e bom relacionamento com fornecedores, ou seja, a correta administração do capital de giro das empresas é fator crucial para seu sucesso, por

isso deve-se buscar um nível adequado de capital de giro para que não se comprometa a rentabilidade da empresa pela redução do risco.

A necessidade de capital de giro compõe-se da diferença entre os valores do ativo circulante operacional e o passivo circulante operacional, constituindo-se de recursos dos quais a entidade deve buscar no seu capital próprio ou de terceiros

Visto que os passivos circulantes financiam os ativos circulantes, totais ou parcialmente, pode-se dizer que os valores da necessidade de capital giro de uma entidade não são constantes e se alteram com suas atividades diárias.

Desse modo, as alterações nos volumes de vendas das entidades geram novos valores para financiar a necessidade de capital de giro, além da variação de outros fatores como duplicatas à pagar, duplicatas à receber, estoque e outros.

Para Küster (2005, p.67 apud SANTOS, 2001), “A necessidade de planejamento de caixa está presente tanto em empresas com dificuldades financeiras como naquelas bem capitalizadas.

Uma ferramenta muito útil para a administração financeira é o fluxo de caixa projetado, que deve compreender um resumo da projeção das despesas, investimentos, receitas previstas, além de possíveis obrigações a contratar para que se tenha uma visão clara das entradas e saídas de recursos e provável resultado do período.

### 2.3.1. Fluxo de Caixa

O fluxo de caixa nada mais é que um instrumento que relaciona as entradas e saídas de recursos monetários na empresa em determinado intervalo de tempo. Com sua elaboração é possível identificar excedentes ou escassez de caixa.

Para Assaf Neto (2002, p.39):

O fluxo de caixa é de fundamental importância para as empresas, constituindo-se numa indispensável sinalização dos rumos financeiros dos negócios. Para se manterem em operação, as empresas devem liquidar corretamente seus vários compromissos, devendo como condição básica apresentar o respectivo saldo em seu caixa nos momentos dos vencimentos. A insuficiência de caixa pode determinar cortes nos créditos, suspensão de entrega de materiais e mercadorias, e ser causa de uma séria descontinuidade em suas operações.

Portanto, nota-se que o fluxo de caixa é de grande utilidade para a empresa, de forma que demonstra as entradas e saídas de recursos na empresa, e sinalizando a necessidade de captação ou não de mais recursos.

### 2.3.2. Risco X Retorno

A administração financeira a curto prazo tem por objetivo principal gerir os ativos e passivos circulantes garantindo o equilíbrio entre a lucratividade e o risco de forma a trazer bons resultados à empresa, como Braga (1989, p.81) diz que “A administração do capital de giro envolve um processo contínuo de tomada de decisões voltadas principalmente para a preservação da liquidez da empresa, mas também afetam a sua rentabilidade.”

Tem-se então e a questão “risco X retorno”, pois com os recursos de curto prazo a empresa geralmente atingirá melhores resultados, ao mesmo tempo que seu risco se eleva, pois com recursos de curto prazo se consegue um acréscimo de retorno pela captação de recursos e a conseqüente elevação do risco, por alguns fatores como a falta de conhecimento do comportamento dos custos financeiros e possíveis dificuldades de repor esses recursos, podendo afetar na liquidez da empresa.

Existe uma abordagem em que o risco é mínimo, onde a empresa é totalmente financiada por recursos permanentes, o capital circulante é igual ao capital de giro, seu risco é mínimo, porém, seu custo é elevado.

### 2.3.3. Ciclo Operacional

O capital de giro pode encontrar-se alocado de várias formas como Assaf Neto (2003,p.450) diz:

[...] por exemplo, um capital alocado no disponível pode ser aplicado inicialmente em estoque, assumindo posteriormente a venda realizada ou a forma de realizável (crédito, se a venda for realizada a prazo) ou novamente de disponível (se a venda for realizada a vista).

Segundo Agustini (1996.p.19 apud, MARTINS E ASSAF NETO, 1985) “ o conceito de capital de giro ou capital circulante está associado aos recursos que circulam ou giram na empresa aplicada em seu ciclo operacional.”

O ciclo operacional (fluxo do capital de giro) pode ser expressado de acordo com a figura a seguir:

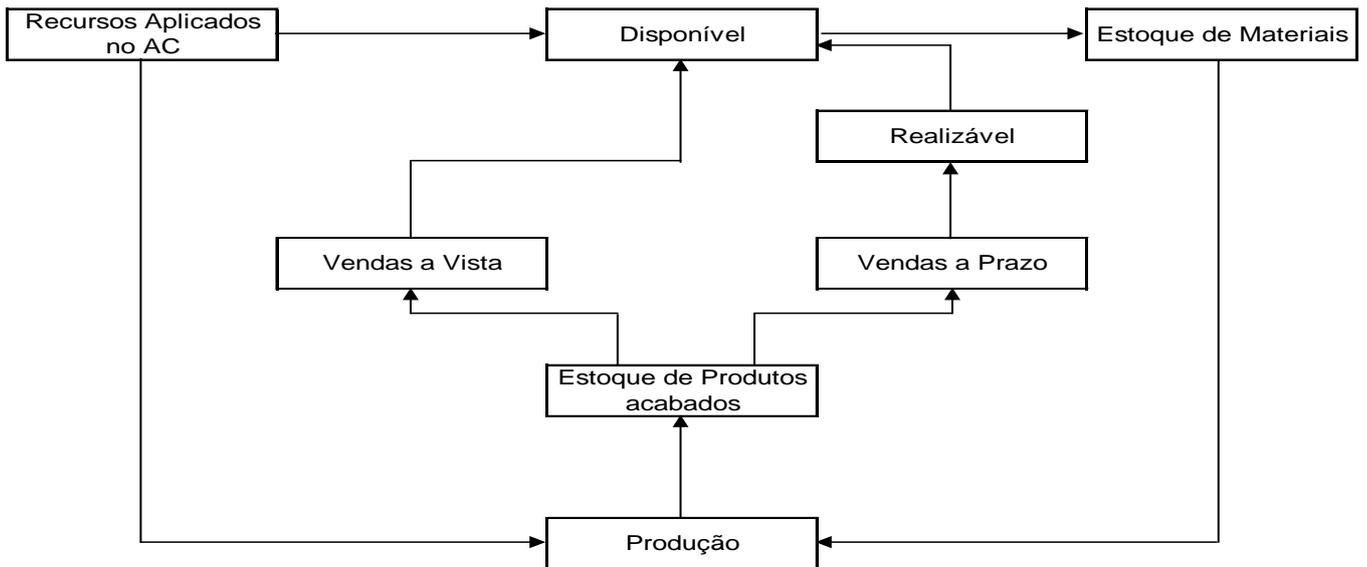


Figura 1 – Fluxo do ativo circulante

Os ativos circulantes ou Capital de Giro assumem várias formas durante o Ciclo Operacional da empresa, passando de caixa para estoque, daí para duplicatas a receber e de volta para o caixa. Já os passivos circulantes representam o financiamento desse capital de giro.

#### 2.3.4. Equilíbrio Financeiro

Toda empresa busca o equilíbrio financeiro, por isto é preciso que se conheça a estrutura de realização dos ativos e vencimentos dos passivos adequando as saídas às entradas de caixa. Sobre o equilíbrio financeiro Assaf Neto e Silva (1995, p. 24) dizem que:

O conceito de equilíbrio financeiro de uma empresa é verificado quando suas obrigações financeiras se encontram lastreadas em ativos com prazos de conversão em caixa similares aos dos passivos. Em outras palavras, o

equilíbrio financeiro exige vinculação entre a liquidez dos ativos e os desembolsos demandados pelos passivos.

O equilíbrio financeiro é a obtenção de um nível de capital de giro satisfatório e compatível para a satisfação das obrigações decorrentes da atividade operacional de uma empresa. Isto significa que suas obrigações financeiras estão lastreadas em ativos com prazos de conversão compatíveis com seus respectivos vencimentos.

Para a obtenção do equilíbrio financeiro é necessário que haja vinculação adequada entre a liquidez dos seus ativos e as obrigações decorrentes da estrutura dos passivos.

Muitas vezes para que se tenha um equilíbrio financeiro torna-se necessário à busca de financiamentos para garantir níveis satisfatórios de capital de giro.

#### **2.4. Financiamento do Capital de Giro**

Para que a empresa tenha um bom desempenho é de fundamental importância que na obtenção de recursos para o financiamento de suas atividades operacionais os custos sejam compatíveis com a rentabilidade operacional da mesma.

No mercado, há várias alternativas de financiamento de capital de giro, tais como: desconto bancário, empréstimos, fornecedores, clientes, etc.

As duplicatas a pagar representam a principal fonte de financiamento do capital de giro, e são resultantes da compra a prazo de mercadorias. Apresentam algumas vantagens, como: não necessitam de muitas formalidades, e dependendo do relacionamento que vai sendo estruturado entre comprador e fornecedor pode-se conseguir algumas outras alternativas vantajosas.

As contas a pagar são provenientes de serviços recebidos que ainda não foram pagos, dentre estes, os principais são salários e impostas.

Através de bancos comerciais se tem inúmeras modalidades de empréstimos a curto prazo, dependendo do tipo de taxa de juros, se necessário nota promissória, crédito rotativo ou cheque especial.

O commercial paper é outro tipo de financiamento a curto prazo obtido através das financeiras.

Conforme diz Gitman (1997, p 638) “É uma forma de financiamento consistindo de Notas Promissórias a curto prazo não-garantidas, emitidas por empresas com elevado conceito de crédito.”

Portanto, pode se dizer que trata-se de Notas Promissórias lançadas por empresas com situação financeira bastante sólida a fim captar recursos.

Na administração das duplicatas a receber, o financiamento é dado principalmente através da caução de duplicatas e *factoring* de duplicatas. Ou seja, quando as duplicatas são utilizadas como garantia a empréstimos de curto prazo, já o factoring envolve a venda de duplicatas a receber a instituição financeira.

No caso dos estoques, pode ser usado como garantia de empréstimos, ou seja, o empréstimo é garantido pela alienação dos estoques.

Pode-se então dizer que o capital de giro provém de duas origens distintas, a própria e a de terceiros.

Segundo Braga (1989, p. 311):

O financiamento das atividades empresariais é realizado mediante o emprego de diferentes tipos de fundos obtidos externamente ou gerados no curso normal das operações. Uma classificação mais ampla divide esses fundos em duas categorias: capital próprio e capital de terceiros.

Com base nisso, deduz-se que o capital próprio advém das atividades da empresa, e o capital de terceiros vem de fontes externas de financiamento.

A Figura a seguir mostra uma das formas que pode ocorrer o financiamento da necessidade de capital de giro.

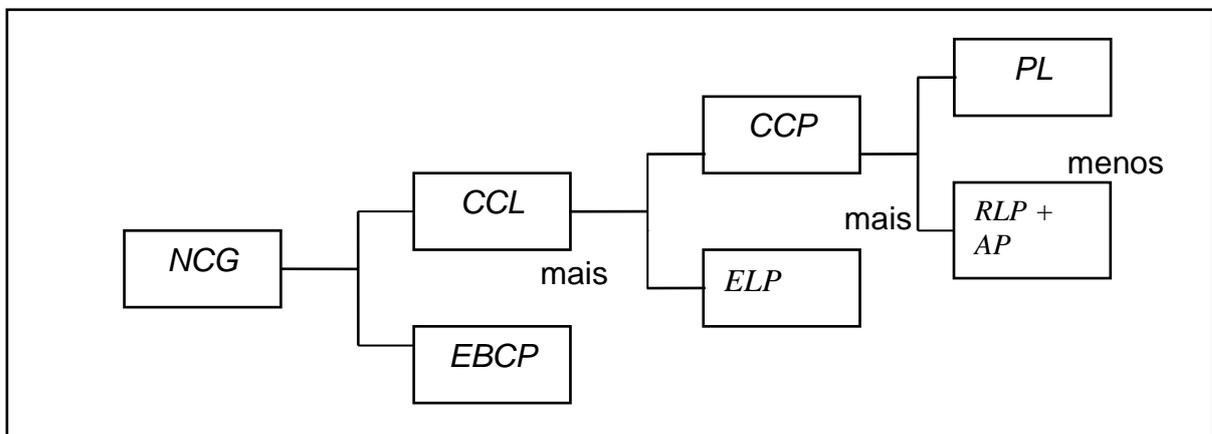


Figura 2 – Composição do financiamento da necessidade de capital de giro

Simbologia:

*NCG - Necessidade de Capital de Giro;*

*CCL - Capital /Circulante Líquido;*

*EBCP - Empréstimos Bancários de Curto Prazo;*

*CCP - Capital Circulante Próprio;*

*ELP - Exigível de Longo Prazo;*

*PL - Patrimônio Líquido;*

*AP - Ativo Permanente;*

*RLP - Realizável de Longo Prazo.*

A figura acima ilustra o financiamento da necessidade de capital de giro de acordo com a origem, sendo eles de origem própria ou de terceiros.

#### 2.4.1 Capital Próprio

O capital próprio é representado pelas contas que compõe o patrimônio líquido, já o capital de terceiros é representado pelas contas do passivo circulante e do exigível a longo prazo.

Uma das fontes de recursos próprios geralmente utilizada é a integralização de capital, mas também pode ser utilizada a retenção do lucro líquido existentes na forma de reservas de capital e reserva de lucros.

#### 2.4.2. Capital de Terceiros

As fontes de recursos de terceiros podem ser de origem interna, correspondendo às obrigações decorrentes das atividades operacionais das empresas, enquanto as fontes de origem externa podem ser originadas de recursos espontâneos ou passivos onerosos.

Segundo Braga (1989, p. 329) “o capital de terceiros pode ser gerado espontaneamente no curso normal das atividades operacionais e também ser obtido mediante a contratação de empréstimos e financiamentos”.

Para Augustini (1999, p.54):

Certamente a fonte de recursos mais saudável de capital de giro para a empresa deve ser oriunda das suas atividades operacionais, principalmente quando o fluxo operacional e financeiro permite formação de capital de giro próprio.

Como pode-se observar, o capital de terceiros via de regra, é menos vantajosa para a empresa, já que esta não depende apenas de suas atividades.

#### 2.4.2.1. Estoques

A administração dos estoques é de grande importância para a empresa, sendo fonte de recursos, como diz Braga (1989, p.101):

[...]o administrador de um controle financeiro deve exercer um controle rígido sobre os níveis de estoques, visando preservar a capacidade de solvência da empresa e maximizar o retorno dos recursos investidos.  
[...]a administração dos estoques busca o equilíbrio entre os aspectos operacionais e financeiros e isto também pode significar a constante solução de conflitos de interesses entre a área financeira e as demais áreas envolvidas com os estoques.

Com isso verifica-se a importância de se ter níveis adequados de estoques já que a manutenção de um estoque excessivo proporciona custos elevados de manutenção.

Como diz Küster (2005, p.55):

O fator estoques é de fundamental relevância ao se analisar a gestão financeira da empresa, tanto da participação deste ativo, no total dos investimentos, quanto da importância de gerir o ciclo operacional, ou ambos os motivos[...]  
[...] Atualmente com a relativa estabilização da economia, a preocupação das empresas é reduzir ao máximo possível seus estoques, aplicando técnicas existentes como o *just-in-time*, que propõem a aquisição do produto no momento da sua utilização.

Entende-se então que, quanto menor o nível dos estoques da empresa, menor a necessidade de capital, portanto a necessidade de busca de financiamentos com essa finalidade reduz-se.

#### 2.4.2.2. Duplicatas a Receber

Outra forma em que se apresenta o capital de giro é nas duplicatas a receber, que se origina de vendas a prazo, devendo-se destacar a importância de uma correta política de crédito onde se analisem as reais condições do tomador. A concessão de crédito é realizada com base em um conjunto de informações conforme diz Assaf Neto (2003,p.119):

Tradicionalmente, uma forma de decidir pela concessão ou não do crédito é através do chamado cinco C's do crédito. Esta abordagem investiga o cliente potencial em termos de cinco fatores: o caráter, a capacidade, o capital, as condições e as garantias (*collateral* em inglês).

Entende-se por caráter o desejo de se efetuar o pagamento, a capacidade como sendo as condições econômicas de geração de recursos do indivíduo, já o capital refere-se à posição financeira do cliente e posse de bens do mesmo. As condições levam em consideração os elementos externos, macroeconômicos e suas conseqüências para seus clientes e as garantias como sendo os bens que asseguram o recebimento em caso de insolvência.

#### 2.4.2.3 Empréstimos e Financiamentos

As fontes de capital constituídas por empréstimos e financiamentos de diversas modalidades representam ingresso de recursos onerosos. Geralmente eles são ofertados pelo Sistema Financeiro Nacional, dentre os quais pode-se citar o desconto de títulos, os empréstimos em conta corrente, os financiamentos de tributos e contribuições previdenciárias, *leasing* operacional e *leasing* financeiro, etc.

Diante disto não se pode deixar de levar em consideração o custo do capital já que ele afeta diretamente a rentabilidade da empresa, pois se o custo de obtenção do capital for maior que as taxas de retorno esperadas ele será prejudicial para a mesma.

O custo de capital a longo prazo é maior que o custo de um crédito a curto prazo, isto é devido ao risco que o credor assume em relação à devolução do capital. Deve-se também ao fato de que o tomador deve remunerar às expectativas das taxas de juros de um período mais extenso em relação às oscilações do mercado como diz Assaf Neto (2003,P.465):

Em economias emergentes, ainda, o comportamento dos juros a curto e longo prazos, conforme descrito inicialmente, pode, muitas vezes, ser mantido. O que altera essa situação, entretanto, são os eventuais desequilíbrios estruturais mais agudos ou critérios mais rigorosos de ajustes das condições de uma economia.

O custo do capital obtido por meio de empréstimos é denominado *juros*, que são a remuneração do capital emprestado, um aluguel pelo uso do capital.

Os juros tem ligação direta com o prazo e o risco, quanto menor o risco e o prazo para quem empresta, menores os juros cobrados e vice-versa.

No financiamento das contas a receber, pode-se envolver tanto a penhora de recebíveis como a venda dos mesmos. Esta penhora nada mais é que dar em garantia à um empréstimo suas contas a receber.

A venda de contas a receber também é conhecida como *factoring*, neste caso o comprador dos direitos assume o risco da perda, o que não ocorre no caso de financiamento.

Neste segundo caso, normalmente há notificação da transferência de direito ao comprador dos produtos (devedor).

Segundo Martins e Assaf Neto (1985 p. 406):

O *Factoring* constitui basicamente uma modalidade de assistência financeira a curto prazo, cujos benefícios concentram-se potencialmente nas micro, pequena e média empresa, notadamente por não apresentarem uma cobertura satisfatória na oferta de recursos de giro pelo mercado.

Reforçam ainda (1985, p.407):

A operação de *factoring* não constitui uma operação de crédito, consiste na transferência plena de valores a receber, inclusive, riscos de pagamentos desses ativos realizáveis para o *factor*.

Já para Gitman (1987, p. 393) “um *factor* é uma instituição financeira que compra duplicatas de empresas”.

Segundo Brigham (2000), podemos evidenciar algumas vantagens e desvantagens a respeito do uso do *factoring* a seguir:

Vantagens:

- Oportunidade de converter duplicatas em caixa sem preocupação com o reembolso;
- Assegura um padrão conhecido de fluxos de caixa;
- A eliminação do departamento de crédito e de cobrança da empresa, isto é, se o *factoring* for empreendido continuamente.

Desvantagens:

- Sacrifício potencial da liquidez;
- Implantação de má situação financeira.

No momento que a empresa concede créditos para seus clientes, ela deve administrar alguns fatores como por exemplo as condições de venda, análise de crédito e cobrança.

As condições de venda determinam como a empresa irá vender seus produtos, prazo e tipo de concessão, já a análise de crédito envolve instrumentos para estipular o risco de que seus clientes não paguem, e a política de cobrança é a forma de cobrar no vencimento.

Neste caso é necessário que se tenha uma boa administração financeira, para que se tenha um bom controle das contas a receber, surge então a gestão financeira.

## 2.5. Gestão Financeira

A área de Administração Financeira é ampla e dinâmica, e preocupa-se com o

fluxo monetário entre a empresa e o mercado. Dentro disso, tem-se o Planejamento Financeiro, Investimentos de Capital, Fluxo de Caixa, etc. Ou seja, dentro da área financeira há inúmeras atividades que podem ser estudadas separadamente.

Com a finalidade de incrementar as vendas, facilitar o processo ao cliente ou, até mesmo, satisfazer os clientes frente à concorrência, as empresas utilizam-se da venda a prazo. E então elas devem se preocupar com a análise e concessão de crédito, para que a venda a prazo também represente retorno garantido. A concessão de crédito representa para a empresa comprometimento de parte de seus recursos, fazendo com que as mesmas percam poder aquisitivo, sem contar com o risco da inadimplência. Porém não se pode deixar de acrescentar que a venda a prazo traz maior competitividade à empresa, atraindo e mantendo clientes, e com isso traz também manutenção ou até melhoras dos lucros.

Como explica Johnson (1975, p. 230):

Uma vez estabelecidas determinadas condições de crédito, teremos definido o amplo mercado no qual desejamos operar. Resta-nos a tarefa de selecionar e rejeitar os clientes que nos solicitam crédito, dentre a grande massa de clientes que desejam aceitar as nossas condições de concessão de crédito e possam poder fazê-lo.

No processo de avaliação de crédito, a empresa deve desencadear um processo de análise das informações e indicadores básicos que devem ser colhidos junto ao consumidor e ao mercado.

Para Martins & Neto (1985, p. 329):

[...]o estabelecimento de uma política de crédito envolve, basicamente, o estudo de quatro elementos, a saber: Análise dos Padrões de Crédito, Prazo de Concessão, Descontos Financeiros para pagamentos Antecipados e Políticas de Cobrança.”

Na análise dos padrões de crédito, verifica-se os requisitos de segurança mínimos que devem ser atendidos pelos clientes para que se conceda o crédito. Quanto ao prazo de concessão de crédito, refere-se ao período de tempo que a empresa concede a seus clientes para pagamento das compras realizadas, a definição desses prazos depende, muitas vezes, da política adotada pela concorrência, das características e do risco do mercado, bem como das características do produto.

Conforme Braga (1989, p. 120):

O oferecimento de descontos financeiros para estimular a antecipação de pagamentos reduzirá o risco de perdas com:

- duplicatas incobráveis;
- índice de duplicatas liquidadas com atraso;
- o prazo médio de cobrança;
- os recursos aplicados em duplicatas a receber.

Ao se trabalhar com concessão de crédito deve-se ter em mente uma política bem definida de cobrança, que garanta a rentabilidade da empresa, sem provocar retração por parte dos clientes.

A empresa deve preocupar-se com algumas medidas relativas aos custos e despesas inerentes ao crédito e investimentos em valores a receber. Como por exemplo, as despesas com devedores duvidosos, ou seja, probabilidade de não recebimento de alguns créditos. Despesas gerais de crédito, que se referem aos gastos desde a análise do crédito à manutenção do departamento de cobranças. Têm-se também as despesas de cobrança, como telefone, despesas postais, despesas provenientes de ações judiciais, etc. E, por último, a custo do investimento em valores a receber, que envolve uma taxa de retorno mínima exigida pela empresa para seu investimento em valores a receber.

## **2.6. Análise Econômico-Financeira**

Para que se possa medir o desempenho da empresa, é muito importante que se faça a análise financeira através do cálculo de índices para que se possa identificar a situação da mesma.

Diz Silva (1995, p. 21):

Uma análise pode ser entendida como um processo de decomposição de um todo em suas partes constituintes, visando ao exame das partes para o entendimento do todo ou para identificação de suas características ou de possíveis anormalidades.

Conclui-se então que a análise financeira, tem a capacidade de indicar através de alguns fatores a situação geral da empresa através de cada ponto

analisado.

As demonstrações financeiras fornecem a possibilidade de visualização da situação da empresa nos aspectos patrimoniais e suas alterações. Na análise realizada, foram abordados os seguintes demonstrativos:

#### 2.6.1. Balanço Patrimonial - BP

O Balanço Patrimonial, representa um resumo da situação financeira da empresa em determinado momento. Essa demonstração confronta os bens e direitos que a empresa possui (Ativo), com suas obrigações e Capital Social (Passivo).

Através da análise do Balanço Patrimonial pode-se verificar quais são seus principais investimentos e fontes de financiamento mais utilizadas.

#### 2.6.2. Demonstração do Resultado do Exercício - (DRE)

A Demonstração do Resultado do Exercício, é a demonstração financeira que resume os resultados das operações realizadas pela empresa em dado período. Este demonstrativo engloba receitas, custos e despesas incorridas em determinado Exercício Social apropriando-os conforme regime de competência.

Como seu saldo é transferido ao Balanço Patrimonial, essa demonstração evidencia o fluxo econômico da empresa.

#### 2.6.3. Demonstração de Resultados Acumulados

A demonstração de resultados acumulados é a demonstração que ilustra a movimentação do lucro ou prejuízo acumulado e suas movimentações. Segundo Iudícibus (2000, p.323) “esta demonstração possibilita a evidenciação clara do lucro do período, sua distribuição e a movimentação ocorrida no saldo da conta Lucros ou Prejuízos acumulados”.

## 2.7. Efeitos da Inflação na Análise Financeira

A inflação é um aumento generalizado e persistente dos preços ou, vendo por outro ângulo, uma diminuição persistente do poder aquisitivo da moeda em relação a determinado padrão monetário estável, como o ouro, por exemplo.

Assim, quando se vai analisar demonstrações financeiras de vários períodos se devem considerar os efeitos da inflação sobre as mesmas, ou então se teriam distorções nos resultados encontrados. Logo, ao se considerar a inflação do período, teremos demonstrações representadas em moeda com o mesmo poder aquisitivo.

Dependendo do inflator utilizado pode-se chegar a resultados diferenciados, pois atualmente há vários indicadores de inflação que podem ser utilizados para refletir os efeitos da inflação sobre os preços, dentre os principais tem-se: IGP-DI – Índice Geral de Preços no conceito de Disponibilidade Interna, INPC - Índice Nacional de Preços ao Consumidor, variação cambial.

Os aspectos positivos do IGP-M/FGV, para Agustini (1996, p 73), levam em conta o fato de o IGP-M ser um índice abrangente, pois mede a variação dos preços no atacado, no varejo e na construção civil, além disso este índice possui ponderação relativa à produção de cada um desses setores; ele é divulgado no último dia útil de cada mês, facilitando a indexação mensal, e por fim, é apurado por uma instituição isenta, a FGV – Fundação Getúlio Vargas.

## 2.8. Análise das Demonstrações Financeiras

A análise das demonstrações financeiras nos permite um embasamento maior a respeito da situação econômico-financeira da empresa, possibilitando assim um suporte maior ao processo decisório na empresa.

Para Braga (1989, p. 140):

A análise das demonstrações financeiras sempre estará associada a um processo decisório. Cada agente abordará a empresa com determinado objetivo, e este determinará a profundidade e o enfoque da análise. Obviamente, tudo que disser respeito à saúde financeira da empresa, representado pela sua liquidez e rentabilidade, deverá interessar aos referidos agentes.

A análise das demonstrações financeiras envolve métodos de cálculo e interpretação de índices financeiros, com vistas a avaliar o desempenho e a situação da empresa, cooperando para uma administração mais racional. A análise das demonstrações financeiras auxiliará no planejamento das ações futuras, uma vez que deixa clara a importância de cada índice e suas conseqüências para a empresa.

### 2.8.1. Análise Vertical e Horizontal

As análises vertical e horizontal servem para representar a evolução da empresa, tanto no decorrer dos anos quanto em relação a uma conta ou grupo do balanço.

Conforme Leite (1994, p. 42):

A análise horizontal dos demonstrativos financeiros corresponde ao estudo das variações ocorridas, em períodos de tempo consecutivos, nos itens que compõem estes demonstrativos. No caso específico dos Balanços, trata-se da análise do comportamento da evolução dos diversos itens componentes do Ativo e do Passivo, durante o período abrangido pela análise, através de números-índices

A análise vertical e horizontal permite que se faça um estudo mais detalhado da empresa, uma vez que possibilita analisar as contas individualmente, indicando a evolução de cada conta de um Exercício para outro, bem como sua relevância dentro do grupo a que pertence.

Na Análise Horizontal verifica-se a variação ocorrida tanto nas contas patrimoniais quanto de resultados de um período para outro, facilitando a análise das variações nas contas individuais.

A análise horizontal utiliza-se da seguinte fórmula:

$$NI = \frac{VC \times 100}{VB} \quad (1)$$

NI = Indicador do percentual da evolução da conta considerada;

VC = Valor da conta que se pretende comparar com o resultado passado;

VB = Valor base com o qual se fará a comparação.

Segundo Martins & Neto (1986, p. 242):

A análise vertical constitui-se identicamente num processo comparativo, e á desenvolvida através de comparações relativas entre valores afins ou relacionáveis identificados numa mesma demonstração contábil. A análise vertical permite, mais efetivamente, que se conheça, todas as alterações ocorridas na estrutura dos relatórios analisados, complementando-se, com isso, as conclusões obtidas pela análise horizontal.

A Análise Vertical permite a avaliação da relevância de cada conta dentro do grupo ao qual ela pertence. E, comparando seu resultado por vários períodos permite-se a avaliação das mutações ocorridas na composição patrimonial da empresa.

Esta Análise é feita da seguinte forma: as contas do Ativo são relacionadas ao Ativo total, as contas do Passivo com o Passivo Total e as de resultado do exercício são relacionadas às Receitas Líquidas. Utilizando-se a seguinte fórmula:

$$NI = \frac{Ci \times 100}{T} \quad (2)$$

NI = Participação da conta considerada relacionada ao total do grupo a que pertence;

Ci = Conta “i” considerada;

T = Total do grupo a que pertence a conta “i” (Ativo Total / Passivo Total / Receita Líquida).

### 2.8.2. Análise dos Índices

A análise de índices permite uma avaliação mais minuciosa do desempenho organizacional sob diferentes aspectos, considerando os valores das suas demonstrações financeiras.

Para Gitman (1997, p. 102):

A análise por meio de índices envolve os métodos de cálculo e a interpretação dos índices financeiros, para avaliar o desempenho e a situação da empresa. Os insumos básicos para a análise baseada em índices são a demonstração do resultado e o Balanço Patrimonial da empresa, referentes aos períodos a serem examinados.

No presente trabalho foram analisados os índices de liquidez, de atividade, de endividamento e os índices de lucratividade sendo que os três primeiros medem o risco e o último mede o retorno.

#### 2.8.2.1. Índices de Liquidez

Os índices de liquidez buscam fornecer informações a respeito da capacidade da empresa para pagar suas dívidas comparando seus direitos com suas exigibilidades. Neste trabalho foram analisados os Índices de Liquidez Geral e o Índice de Liquidez Corrente.

O Índice de Liquidez Geral compara os direitos realizáveis a curto e em longo prazo com as exigibilidades totais. Ele é calculado com a seguinte fórmula:

$$ILG = \frac{AC + ARLP}{PC + PELP} \times 100 \quad (3)$$

ILG = Índice de Liquidez Geral;

AC = Ativo Circulante;

ARLP = Ativo Realizável a Longo Prazo;

PC = Passivo Circulante;

PELP = Passivo Exigível a Longo Prazo.

#### 2.8.2.2. Índice de Liquidez Corrente

Este índice mede a capacidade que a empresa tem para quitar suas obrigações de curto prazo. Indicando quantos reais a empresa possui no ativo circulante para quitar o passivo circulante. E é calculado pela seguinte forma:

$$ILC = \frac{AC}{PC} \times 100 \quad (4)$$

ILC = Índice de Liquidez Corrente;

AC = Ativo Circulante;

PC = Passivo Circulante.

### 2.8.2.3. Índices de Atividade

Os índices de atividade são usados para medir a rapidez com que as contas são convertidas em vendas ou caixa.

### 2.8.2.4. Período Médio de Cobrança

O Período Médio de Cobrança indica a idade média das duplicatas a receber, sendo bastante útil para a análise das políticas de crédito e cobrança. É calculado pela seguinte fórmula:

$$\text{PMC} = \frac{\text{Duplicatas a Receber}}{\text{Venda Média Diária}} \quad (5)$$

PMC = Prazo Médio de Cobrança.

### 2.8.2.5. Prazo médio de pagamento

O PMP – Prazo Médio de Pagamento, ou idade média das duplicatas a pagar é calculado pela divisão do saldo de duplicatas a pagar, ou fornecedores pela média diária de compras.

$$\text{PMP} = \frac{\text{Duplicatas a Pagar} \times 360(\text{número de dias do período})}{\text{Compras anuais ou do período}} \quad (6)$$

### 2.8.2.6. Índices de Endividamento

Os índices de endividamento buscam mostrar quanto se utiliza de capitais de terceiros em busca dos lucros.

#### 2.8.2.6.1 Endividamento Geral

O Índice de Endividamento Geral mede a proporção dos Ativos Totais da empresa que são financiados com capitais de terceiros.

$$EG = \frac{PC + PELP}{AT} \times 100 \quad (7)$$

EG = Endividamento Geral

PC = Passivo Circulante

PELP = Passivo Exigível a Longo Prazo

AT = Ativo Total

#### 2.8.2.6.2. Composição do Endividamento

A composição do endividamento busca mensurar a existência ou não de excesso de dívidas à curto prazo sobre as exigibilidades totais.

Seu cálculo é feito a partir da seguinte fórmula:

$$CE = \frac{PC}{PC + ELP} \times 100 \quad (8)$$

CE = Composição do Endividamento

PC = Passivo Circulante

ELP = Exigível a Longo Prazo

### 2.8.2.7. Imobilização do Capital Próprio

Este índice revela quanto do Capital próprio da empresa está investido em ativos permanentes. Convém ressaltar que quanto mais a empresa investir em permanente, maior será sua dependência de capitais de terceiros, pois menos capital próprio restará para o ativo circulante.

$$\text{ICP} = \frac{\text{AP} \times 100}{\text{PL}} \quad (9)$$

ICP = Imobilização do Capital Próprio

AP = Ativo Permanente

PL = Patrimônio Líquido

### 2.8.2.8. Imobilização dos Recursos Permanentes

Indica que percentual de recursos não correntes a empresa aplicou em Ativo Permanente, é calculado pela divisão entre o Ativo permanente e o Exigível à Longo Prazo mais o Patrimônio Líquido.

### 2.8.2.9. Índices de Lucratividade

Os Índices de Lucratividade permitem a avaliação dos lucros da empresa em comparação com um dado nível de vendas, um certo número de ativos, ou seja, permite a avaliação do êxito econômico da empresa.

#### 2.8.2.9.1 Taxa de Retorno sobre o Investimento

A taxa de retorno sobre o investimento mede a eficiência da administração da empresa em gerar lucros com seus ativos disponíveis. Seu cálculo é feito pela divisão entre o Lucro Líquido e o ativo Total.

$$\text{TRI} = \frac{\text{LL}}{\text{AT}} \times 100 \quad (10)$$

TRI = Taxa de Retorno sobre o Investimento;

LL = Lucro Líquido;

AT = Ativo Total

#### 2.8.2.9.2. Giro do Ativo

Indica quanto a empresa vendeu em relação ao Investimento Total.

$$\text{GA} = \frac{\text{VL}}{\text{AT}} \quad (11)$$

GA = Giro do Ativo;

VL = Vendas Líquidas;

AT = Ativo Total

#### 2.8.2.9.3. Taxa de Retorno Sobre o Patrimônio Líquido

Esta taxa mede o retorno obtido sobre o investimento do(s) proprietário(s) da empresa.

$$\text{TRSPL} = \frac{\text{LL}}{\text{PL}} \times 100 \quad (12)$$

TRSPL = Taxa de Retorno sobre o Patrimônio Líquido;

LL = Lucro Líquido;

PL = Patrimônio Líquido.

#### 2.8.2.9.4. Margem Bruta

A margem bruta é o índice que determina o ganho por unidade de produto vendido.

Segundo Gitman (1997. P 121);

A Margem Bruta mede a porcentagem de cada unidade de venda que restou, após a empresa ter pago seus produtos. Quanto mais alta a margem bruta, tanto melhor, e menor o custo relativo de seus produtos vendidos.

A Margem Bruta é calculada pela seguinte fórmula:

$$MB = \frac{\text{Vendas} - \text{Custo dos Produtos vendidos}}{\text{Vendas}} \quad (13)$$

#### 2.8.2.9.5. Margem Operacional

A Margem Operacional mede os lucros puros, ou seja, ou seja, considera os lucros auferidos pela empresa em suas atividades, desconsiderando despesas financeiras ou obrigações governamentais. É calculado pela fórmula:

$$MO = \frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Vendas}} \quad (14)$$

#### 2.8.2.9.6. Margem Líquida

A Margem líquida determina quanto de cada unidade monetária de venda restou após a dedução de todas as despesas e impostos. É calculada pela fórmula a seguir:

$$ML = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}} \quad (15)$$

É muito importante o cálculo e análise destes índices, pois estes nos permitem conhecer a situação da empresa e fazer uma avaliação detectando pontos a serem corrigidos.

### 3. METODOLOGIA

A palavra método vem do grego e significa os processos a serem vencidos na investigação dos fatos.

O método é o que garante a pesquisa, sua continuidade, organização, economia de tempo e ordenação para o atingimento dos objetivos, auxiliando o processo da pesquisa.

Segundo Ruiz (1996,p.138 apud NAGEL p.19) o “Método é um conjunto de normas-padrão que devem ser satisfeitas, caso se deseje que a pesquisa seja tida por adequadamente e capaz de levar a conclusões merecedoras de adesão racional.

Segundo Lakatos (1986, p.81):

Método é 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 bibliográfica nada mais é que o levantamento da bibliografia publicada em relação ao tema de estudo. Tem como objetivo colocar o pesquisador em contato com tudo que foi escrito sobre o assunto, oferecendo formas de resolução de problemas já conhecidos e permitindo que se busque a solução para novos problemas.

A pesquisa bibliográfica segundo Vergara (2003,p.48):

É o estudo sistematizado com base em material publicado em livros, revistas, jornais, redes eletrônicas, isto é, material acessível ao público em geral. Fornece instrumental analítico para qualquer outro tipo de pesquisa, mas também pode esgotar-se em si mesma.

A pesquisa de campo já possui a finalidade de coletar informações sobre determinado problema que se busca uma resposta, para que se possa comprovar ou descobrir novos fenômenos sobre eles.

Ela não fica limitada apenas à simples coleta de dados, mas requer também outros procedimentos definidos para atingir determinado resultado.

O estudo de caso segundo o mesmo autor (2003,p.4.9):

É o circunscrito a uma ou poucas unidades, entendidas essas como pessoa, família, produto, empresa, órgão público, comunidade ou mesmo país. Tem

caráter de profundidade e detalhamento. Pode ser ou não realizado no campo.

Percebe-se então que o estudo de caso é um estudo que analisa um ou poucos fatos com profundidade, sendo verificada sua maior utilidade nas pesquisas exploratórias e no início de pesquisas mais complexas.

Tendo em vista os objetivos e o tema estudado, foi realizado um estudo de caso .

O levantamento dos dados para a realização desse trabalho foi por meio de pesquisa bibliográfica e também através de documentos disponibilizados pela empresa, bem como por informações prestadas por seu gestor, foram realizados cálculos baseados nas demonstrações, de onde foram extraídos índices financeiros que serviram de base para as análises realizadas.

Também foram feitas projeções de resultado caso as estratégias de financiamento de capital de giro fossem diferentes das utilizadas atualmente pela empresa com o objetivo de identificar qual delas seria a alternativa mais rentável.

#### 4. ESTUDO DE CASO

O trabalho foi realizado na empresa União Plast ind.Com. Artef.Plásticos Ltda, que é uma empresa de pequeno porte e sua atividade principal é a industrialização de embalagens plásticas, mas também presta serviço de industrialização para outras empresas.

Os demonstrativos contábeis originais, sem atualização monetária, encontram-se no ANEXO 1, ANEXO 2 e ANEXO 3. Já as planilhas de cálculo (ANEXO 4) demonstram os valores inflacionados.

No ANEXO 5 estão dispostos os cálculos que apresentam as análises vertical e horizontal do Balanço Patrimonial, da DRE e do Demonstrativo de Lucros Acumulados.

Como este trabalho teve por objetivo maior a análise do financiamento do capital de giro, foram feitas análises preliminares que estão resumidas nos QUADROS 2 e 3 e no ANEXO 5.

Nas análises realizadas neste trabalho foi utilizado o IGP-M – Índice Geral de Preços no Mercado/FGV para a correção dos valores contábeis, devido a sua confiabilidade e relevância, bem como capacidade de uniformizar os dados para comparação de resultados no decorrer do tempo.

O Quadro 1 apresenta o IGP-M/FGV anual de 2002 a 2004, indicando a inflação anual calculada pela Fundação Getúlio Vargas, os quais serviram de base para o inflacionamento das demonstrações analisadas.

<b>ANO</b>	<b>IGP-M/FGV (%)</b>
2002	25,31%
2003	8,71%
2004	12,41%

QUADRO 1: Índice Geral de Preços no Mercado – IGP-M/FGV

Fonte: <http://www.esccgaspar.com.br/igpm.htm>

#### 4.1. Análise das demonstrações reais

índice	período	2002	2003	2004
Índice de Liquidez Geral	=	6,77	1,22	0,68
Índice de Liquidez Corrente	=	6,77	1,23	1,33
Prazo Médio de Cobrança	=	0 dias	2,37 dias	8,77 dias
Prazo Médio de Pagamento	=	3 dias	17,25 dias	77,19 dias
Endividamento Geral	=	9,97%	46,77%	53,26%
Composição do Endividamento	=	100,00%	99,36%	51,48%
Imobilização do Capital Próprio	=	36,24%	80,43%	135,93%
Taxa de Retorno sobre o Investimento	=	38,82%	7,84%	9,12%
Giro do Ativo	=	3,39 vezes	2,08 vezes	1,50 vezes
Taxa de Retorno sobre o Patrimônio Líquido	=	43,33%	14,73%	19,52%
Margem Bruta	=	48,00%	45,00%	45,00%
Margem Operacional	=	8,00%	3,00%	-1,00%
Margem Líquida	=	11,00%	4,00%	6,00%

Quadro 2 – Situação Real da Empresa

Como se pode ver, a empresa vem investindo cada vez mais em imobilizado, ou seja, em máquinas e equipamentos, o que demonstra o crescente interesse do empresário em incrementar a produção, devendo-se ressaltar que este investimento foi financiado principalmente por empréstimos particulares a longo prazo.

Também salienta-se o crescimento das vendas a prazo, aumentando o prazo médio de cobrança para 9 dias aproximadamente, com essa tendência verifica-se a estratégia de atingir mercados diferenciados. Essas vendas a prazo são custeadas principalmente por fornecedores, ou seja, compra-se a prazo para se conseguir vender à prazo. Já o prazo médio de pagamento de fornecedores é de 77 dias, o que revela uma folga considerável em relação ao prazo médio de pagamento.

Tendo em mente que todo investimento em ativo permanente traz retorno à longo prazo, justifica-se o fato de que o lucro vem diminuindo com relação à receita de vendas.

## 4.2. Análise das Demonstrações Projetadas

As demonstrações financeiras projetadas tiveram base no conhecimento de algumas características peculiares à empresa que foram fornecidas pelo seu administrador/proprietário. Levou-se em conta a capacidade ociosa de produção advinda da compra de novas máquinas e equipamentos no ano de 2004, cabendo salientar que a contratação de novos funcionários para aumento da produção é considerada desnecessária.

Por se tratar de uma empresa industrial, e tendo em vista todas as alternativas de financiamento de capital de giro estudadas, considerou-se que a mais acessível à empresa e a mais conhecida no mercado seria o empréstimo bancário.

Assim, como ponto de partida para a projeção das demonstrações foi simulado um empréstimo bancário no valor de R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais) a ser pago em 12 parcelas mensais e iguais, a uma taxa de 2,8% am., taxa essa praticada por bancos comerciais de Santa Maria. Considerando também o ônus da CPMF e do IOF.

O valor desse empréstimo foi totalmente utilizado para acréscimo em estoque de matéria-prima, a fim de aumentar a produção com a utilização a capacidade ociosa de mão-de-obra e matéria-prima.

Com esse aumento na produção tornou-se necessário um incremento nas alternativas de marketing da empresa para incrementar as vendas. Como o mercado é bastante conhecido pela empresa e trata-se de empresas comerciais em grande maioria, os gastos com esse incremento em marketing torna-se irrisório, uma vez que se pode utilizar até mesmo meio eletrônico para essa abordagem.

Tomando como base que o aumento dos estoques de R\$50.000,00 (cinquenta mil reais), seja totalmente vendido no período, o incremento proporcional na receita de vendas é de R\$ 90.000,00 (noventa mil reais), levando em conta a margem de lucro utilizada pela empresa. Cabe ressaltar que dessas vendas, 33% seriam realizadas à vista e 67% à prazo, o que demonstra um atrativo para clientes que necessitam de um prazo maior para pagar.

Com esse aumento nas vendas, foi considerado aumento proporcional em devoluções de vendas, impostos e contribuições sobre vendas. Além disso, algumas

variações em despesas, o que resultou num aumento de lucro R\$ 9.011,55 (nove mil e onze reais e cinqüenta e cinco centavos) com relação ao balanço real.

A seguir está ilustrado o quadro comparativo (quadro 3) entre os índices do ano de 2004 com demonstrativos reais e projetados.

índice	período	2004 REAL	2004 PROJETADO
Índice de Liquidez Geral	=	0,68	0,73
Índice de Liquidez Corrente	=	1,33	1,81
Prazo Médio de Cobrança	=	8,77 dias	13,79 dias
Prazo Médio de Pagamento	=	77,19 dias	58,91 dias
Endividamento Geral	=	53,26%	54,06%
Composição do Endividamento	=	51,48%	40,17%
Imobilização do Capital Próprio	=	135,93%	131,82%
Taxa de Retorno sobre o Investimento	=	9,12%	10,09%
Giro do Ativo	=	1,50 vezes	1,53 vezes
Taxa de Retorno sobre o Patrimônio Líquido	=	19,52%	21,96%
Margem Bruta	=	45,00%	55,00%
Margem Operacional	=	-1,00%	3,00%
Margem Líquida	=	6,00%	6,59%

Quadro 3 – Comparativo entre Índices Reais e Ajustados

Como se pode ver, a liquidez da empresa apresenta-se com uma maior folga do que no balanço original, sendo importante salientar que a receita de vendas no balanço projetado foi utilizada para saldar fornecedores, trabalhando-se, então, com um prazo médio de pagamento menor.

Assim, pode-se afirmar que alternativa é viável, uma vez que proporciona acréscimo considerável nas vendas, dando a possibilidade de trabalhar com um prazo maior para os clientes, o que de certa forma é um atrativo a mais junto ao mercado.

Também, deve-se considerar que o aumento na lucratividade foi superior ao aumento das despesas, como financeiras e fiscais.

Pode-se dizer que nem sempre diminuir custos significa ter maior rentabilidade, pois, como foi demonstrado, a utilização de capital de terceiros, mesmo aumentando despesas financeiras e outras, foi possível atingir um nível elevado de lucratividade no exercício.

Neste contexto, conclui-se que a utilização de empréstimos bancários aliados à política de crédito e solvência adequadas, no caso da empresa em questão, apresenta maior rentabilidade do que a forma atualmente utilizada.

## 5. CONCLUSÃO

Atualmente, tem se tornado vital para a sobrevivência no mercado, que a empresa sempre tenha condições de atender as necessidades dos clientes, tanto com relação a produto, preço, prazo ou até mesmo ponto de venda, visto que a concorrência é cada vez mais agressiva e, dia após dia, vêm surgindo novas práticas em busca do atendimento total das necessidades do cliente a fim de fidelizá-lo.

Nesse contexto, verifica-se a importância de manter-se informado sobre todos os aspectos do mercado, pois o cliente sempre busca o melhor para si, cabendo à empresa supri-lo com a melhor qualidade possível.

A partir de então nota-se que isso só é possível se a empresa tiver condições financeiras de atingir certas necessidades do cliente como, venda a prazo, desconto a vista, estoque disponível, entre outros.

Nessa dinâmica de mercado tem se tornado necessário trabalhar cada vez mais com opções de crédito tanto com relação a clientes, quanto com relação a fornecedores. Para que se possa financiar esse tipo de operação e a empresa possa manter suas atividades até o recebimento de suas vendas a prazo, é necessário que se tenha um bom nível de capital de giro.

Muitas vezes a empresa não é capaz de se auto-financiar, então surge a necessidade de recorrer ao capital de terceiros para que se possa suprir essas necessidades de recursos.

Após a realização deste trabalho foi possível ter um maior conhecimento sobre as formas de financiamento de capital de giro, bem como suas origens, importância para a empresa e formas de obtenção. Foi possível também, perceber diversas formas que ele pode ser utilizado.

É necessário que se tome cuidado ao utilizar o capital de terceiros, pois se deve levar em consideração as taxas de juros, prazos de pagamento e se realmente esses recursos são necessários a empresa. Deve-se verificar se o retorno por ele proporcionado é compatível com o aumento de despesas que ele gera.

Neste estudo, por meio da utilização de projeções realizadas com base em informações disponibilizadas pelo sócio-administrador da empresa, utilizando financiamento de capital de giro por empréstimo bancário, por ser uma alternativa

acessível e bastante conhecida de todos. Verificou-se então que esta alternativa traria maior lucratividade que a atualmente utilizada, levando-se em conta que uma política adequada de administração de capital de giro pode significar o sucesso e a continuidade da empresa.

De acordo com os cálculos e análises demonstrados, pode-se concluir que a alternativa apresentada à empresa é viável como foi descrito acima.

## 6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGUSTINI, C. Alberto Di. **Capital de giro**. São Paulo: Atlas, 1996.
- ASSAF NETO, A. **Finanças corporativas e valor**. 2ª tiragem. São Paulo: Atlas, 2003
- ASSAF NETO, A.; SILVA, C.A.T. **Administração de capital de giro**. São Paulo: Atlas, 1995.
- BRAGA, R. **Fundamentos e técnicas da administração financeira**. São Paulo: Atlas, 1989.
- BRIGHAM, W.; WESTON, J.F. **Fudamentos da administração financeira**. 10.ed. São Paulo: Makron Books , 2000.
- GITMAN, L. J. **Princípios da administração financeira**. 3.ed. São Paulo: Harba, 1997.
- IGPM/FGV. Índice Geral de Preços no Mercado. Disponível em: <<http://www.esccgaspar.com.br/igpm.htm>>. Acesso em: 23.nov.2005.
- IUDÍCIBUS, Sérgio De; MARTINS, E.; GELBCKE, E.R. **Manual de contabilidade das sociedades por ações**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 2000.
- JAFFE, R. W. **Administração financeira – corporate finance**. 2.ed. 2ª tiragem. São Paulo: Atlas, 2002.
- JOHNSON, Robert W. **Administração financeira**. São Paulo: Pioneira, 1975.
- JORDAN, R.W. **Princípios da administração financeira**. 2.ed. Atlas, 2002.
- KÜSTER, E.;KÜSTER, F.C.;KÜSTER, K.S. **Administração e financiamento do capital de giro**. 2.ed.Curitiba: Juruá, 2005.
- LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. de A. **Fundamentos de metodologia científica**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 1986.
- LEITE, Hélio de Paula. **Introdução à administração financeira**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 1994.
- MARION, José Carlos. **Contabilidade empresarial**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 1998.
- MARTINS, Eliseu. NETO, Alexandre Assaf. **Administração financeira: as finanças das empresas sob condições inflacionárias**. São Paulo: Atlas, 1985.
- MATARAZZO, D. C. **Análise financeira de balanços**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 1998.
- RUIZ, J. **Metodologia científica**. 4.ed. São Paulo: Atlas, 1996.
- SILVA, José Pereira da. **Análise financeira das empresas**. São Paulo: Atlas, 1995.

UFSM, Pró Reitoria de pós Graduação e Pesquisa. **Estrutura e apresentação de monografias, dissertações e teses – MDT**. 5 ed. Santa Maria: Edição da UFSM, 2000.

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 4.ed. São Paulo: Atlas, 2003.

# **ANEXOS**

## ANEXO 1 – Balanço Patrimonial 2002

**UNIÃO PLAST – IND. DE ARTEF. PLÁSTICOS LTDA**

CNPJ Nº 03.728.758/0001-39

**BALANÇO PATRIMONIAL LEVANTADO EM 31/12/2002**

<b>ATIVO</b>	
<b>CIRCULANTE</b>	<b>149.248,30</b>
DISPONIBILIDADES	12.973,68
Caixa	12.966,46
Bancos	7,22
ESTOQUES	<b>136.274,62</b>
E Matéria Prima	96.293,20
Produtos Acabados	15.610,98
Mater. Recup. Em grãos	1.501,70
Embalagens	22.868,74
IMOBILIZADO	<b>71.748,39</b>
Máquinas e Equipamentos	60.000,00
Veículos	53.844,00
Móveis e Utensílios	577,50
(-) Depreciação Acumulada	(42.673,11)
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>220.996,69</b>
<b>PASSIVO</b>	
<b>CIRCULANTE</b>	<b>23.014,68</b>
DEBITOS DE FUNCIONAMENTO	<b>17.592,61</b>
Fornecedores diversos	4.818,83
Salários e pró labore a pagar	2.322,81
Obrigações Sociais a Recolher	754,16
Obrigações Fiscais a Recolher	9.696,81
DEBITOS DE FINANCIAMENTO	<b>5.422,07</b>
Financ. À CP-Sdo dev Bco	5.422,07
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>197.982,01</b>
Capital Social	150.000,00
Resultados Acumulados	47.982,01
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>220.996,69</b>
Ernane Pilon	Miriam Salete Copette Pereira
Sócio Administrador	Contador CRC/RS 57284
CPF: 995.987.100-25	CPF: 508.287.110-20

## ANEXO 1 – Balanço Patrimonial 2003



**UNIÃO PLAST - IND. DE ARTEF. PLÁSTICOS LTDA**  
 CNPJ Nº 03.728.758/0001-39

**BALANÇO PATRIMONIAL LEVANTADO EM 31/12/2003**

<b>ATIVO</b>	
<b>CIRCULANTE</b>	<b>249.419,45</b>
<b>DISPONIBILIDADES</b>	12.465,36
Caixa	8.020,01
Bancos	4.445,35
<b>DIREITOS REALIZÁVEIS</b>	<b>8.183,22</b>
Clientes	8.183,22
<b>ESTOQUES</b>	<b>228.770,87</b>
Matéria Prima-Mat. Virgem	35.693,12
Produtos Acabados	120.497,56
Mater. Recup. Em grãos	39.356,24
Mercadorias para revenda	33.223,95
<b>IMOBILIZADO</b>	<b>186.748,39</b>
Máquinas e Equipamentos	175.000,00
Veículos	53.844,00
Móveis e Utensílios	577,50
(-) Depreciação Acumulada	(42.673,11)
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>436.167,84</b>
<b>PASSIVO</b>	
<b>CIRCULANTE</b>	<b>203.991,75</b>
<b>DEBITOS DE FUNCIONAMENTO</b>	<b>202.686,72</b>
Fornecedores diversos	40.000,00
Salários e pró labore a pagar	7.166,68
Obrigações Sociais a Recolher	300,15
Obrigações Fiscais a Recolher	2.052,46
Empréstimos Particulares	153.167,43
<b>DEBITOS DE FINANCIAMENTO</b>	<b>1.305,03</b>
Financ. A CP-3do dev Bco	1.305,03
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>232.176,09</b>
Capital Social	150.000,00
Resultados Acumulados	82.176,09
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>436.167,84</b>
Ernane Pilon Sócio Administrador CPF: 995.987.100-25	Miriam Salete Copette Pereira Contador CRC/RS 57284 CPF: 508.287.110-20

## ANEXO 1 – Balanço Patrimonial 2004

**BALANÇO PATRIMONIAL LEVANTADO EM 31/12/2004**

## ATIVO

<b>CIRCULANTE</b>	<b>223.368,35</b>
<b>DISPONIBILIDADES</b>	10.856,20
Caixa	4.200,03
Bancos	6.656,17
<b>DIREITOS REALIZÁVEIS</b>	29.360,13
Clientes	50.563,88
(-) Duplic. Descontadas	(21.203,75)
<b>TRIBUTOS A RECUPERAR</b>	2.516,76
Impostos/Contrib. a Recuperar	2.516,76
<b>OUTROS CREDITOS</b>	31.320,44
Cheques a Compensar	31.320,44
<b>ESTOQUES</b>	<b>149.314,82</b>
Matéria Prima - virgem	100.324,53
Matéria Prima - recuperado	17.108,52
Produtos Acabados - virgem	31.312,57
Produtos Acabados - recuperado	569,20
<b>ATIVO PERMANENTE</b>	<b>389.248,39</b>
<b>IMOBILIZADO</b>	389.248,39
Máquinas e Equipamentos	367.500,00
Veículos	63.844,00
Móveis e Utensílios	577,50
(-) Depreciação Acumulada	(42.673,11)
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>612.616,74</b>

## PASSIVO

<b>CIRCULANTE</b>	<b>167.965,05</b>
<b>DEBITOS DE FUNCIONAMENTO</b>	<b>167.965,05</b>
Fornecedores diversos	154.097,37
Salários e pró labore a pagar	6.145,71
Obrigações Sociais a Recolher	683,44
Obrigações Fiscais a Recolher	7.038,53
<b>PASSIVO EXIGIVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>158.295,67</b>
<b>DEBITOS DE FINANCIAMENTO</b>	158.295,67
Banco Finasa	5.128,24
Emprest. Particulares a LP	153.167,43
<b>PATRIMONIO LIQUIDO</b>	<b>286.356,02</b>
Capital Social	150.000,00
Resultados Acumulados	136.356,02
Resultado Exercício Corrente	54.179,93
Result. Exerc. Anteriores	82.176,09
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>612.616,74</b>

Ernane Pilon  
Sócio Administrador  
CPF: 995.987.100-25

Miriam S. Copette Pereira  
Contador CRC/RS 57284  
CPF: 508.287.110-20

## ANEXO 2 – Demonstrativo do Resultado do Exercício 2002

### UNIÃO PLAST - IND. DE ARTEF. PLÁSTICOS LTDA CNPJ N° 03.728.758/0001-39

#### DEMONSTRATIVO DE RESULTADO 2002

RECEITA BRUTA DE VENDAS	<b>1.046.352,66</b>
Receita de Vendas	1.039.320,66
Receita de Serviços-Ind.	7.032,00
DEDUÇÕES DAS VENDAS	<b>(298.003,35)</b>
Impostos e Contribuições S/Vendas	(243.302,59)
Devoluções de Vendas	(54.700,76)
RECEITA LÍQUIDA	<b>748.349,31</b>
CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS	<b>(547.708,35)</b>
LUCRO BRUTO	<b>200.640,96</b>
DESPESAS/RECEITAS OPERACIONAIS	<b>(114.857,66)</b>
Despesas Operacionais	(91.340,42)
Despesas Gerais e Administrativas	(16.043,09)
Despesas Financeiras	(3.285,45)
Outras Despesas Operacionais	(4.404,47)
Outras Receitas Operacionais	215,77
RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO	<b>85.783,30</b>

Ernane Pilon  
Sócio Administrador  
CPF: 995.987.100-25

Miriam Salete Copette Pereira  
Contador CRC/RS 57284  
CPF: 508.287.110-20

## ANEXO 2 – Demonstrativo do Resultado do Exercício 2003

### UNIÃO PLAST - IND. DE ARTEF. PLÁSTICOS LTDA CNPJ Nº 03.728.758/0001-39

#### DEMONSTRATIVO DE RESULTADO 2003

RECEITA BRUTA DE VENDAS	<b>1.243.137,06</b>
Receita de Vendas	1.219.334,23
Receita de Serviços-Ind.	23.802,83
DEDUÇÕES DAS VENDAS	<b>(337.969,82)</b>
Impostos e Contribuições S/Vendas	(294.739,32)
Devolucoes de Vendas	(43.230,50)
RECEITA LÍQUIDA	<b>905.167,24</b>
CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS	<b>(682.932,17)</b>
LUCRO BRUTO	<b>222.235,07</b>
DESPESAS/RECEITAS OPERACIONAIS	<b>(188.040,99)</b>
Despesas Operacionais	(133.254,14)
Despesas Gerais e Administrativas	(41.760,14)
Despesas Financeiras	(5.365,34)
Despesas Tributárias	(6.966,00)
Despesas não Operacionais	(5.395,37)
Receitas Financeiras	60,00
Outras Receitas Não Operacionais	4.640,00
RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO	<b>34.194,08</b>

Ernane Pilon  
Sócio Administrador  
CPF: 995.987.100-25

Miriam Salete Copette Pereira  
Contador CRC/RS 57284  
CPF: 508.287.110-20

## ANEXO 2 – Demonstrativo do Resultado do Exercício 2004

### UNIÃO PLAST - IND. DE ARTEF. PLÁSTICOS LTDA CNPJ Nº 03.728.758/0001-39

#### DEMONSTRATIVO DE RESULTADO 2004

RECEITA BRUTA DE VENDAS	<b>1.205.567,46</b>
Receita de Vendas	1.133.938,47
Receita de Serviços-Ind.	71.628,99
DEDUÇÕES DAS VENDAS	<b>(287.716,02)</b>
Impostos e Contribuições S/Vendas	(275.547,56)
Devolucoes de Vendas	(12.168,46)
RECEITA LÍQUIDA	<b>917.851,44</b>
CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS	<b>(664.792,94)</b>
LUCRO BRUTO	<b>253.058,50</b>
DESPESAS/RECEITAS OPERACIONAIS	<b>(261.664,72)</b>
Despesas Operacionais	(189.343,74)
Despesas Gerais e Administrativas	(45.792,35)
Despesas Financeiras	(18.711,60)
Despesas Operacionais Tributárias	(8.276,02)
Receitas Financeiras	411,67
Outras Receitas Operacionais	47,32
DESPESAS/RECEITAS NÃO OPERACIONAIS	
Receitas não-operacionais	64.500,00
RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO	<b>55.893,78</b>

Ernane Pilon  
Sócio Administrador  
CPF: 995.987.100-25

Miriam S. Copette Pereira  
Contador CRC/RS 57284  
CPF: 508.287.110-20

**ANEXO 3 – Demonstrativo de Resultados Acumulados 2002****UNIÃO PLAST - IND. DE ARTEF. PLÁSTICOS LTDA**

CNPJ Nº 03.728.758/0001-39

**DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS ACUMULADOS**

SALDO NO INICIO DO PERÍODO	(37.801,29)
PREJUÍZO LIQUIDO DO EXERC.	
LUCRO LIQUIDO DO EXERC.	85.783,30
AJUSTE DE EXERC. ANTER.	0,00
LUCROS DISTRIBUÍDOS	0,00
SALDO NO FIM DO EXERCÍCIO	47.982,01

Santa Maria-RS, 31 de Dezembro de 2002.

Ernane Pilon  
Sócio Administrador  
CPF: 995.987.100-25

Miriam Salete Copette Pereira  
Contador CRC/RS 57284  
CPF: 508.287.110-20

**ANEXO 3 – Demonstrativo de Resultados Acumulados 2003****UNIÃO PLAST - IND. DE ARTEF. PLÁSTICOS LTDA**  
CNPJ Nº 03.728.758/0001-39**DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS ACUMULADOS**

SALDO NO INICIO DO PERÍODO	47.982,01
PREJUÍZO LIQUIDO DO EXERC.	
LUCRO LIQUIDO DO EXERC.	34.194,08
AJUSTE DE EXERC. ANTER.	0,00
LUCROS DISTRIBUÍDOS	0,00
SALDO NO FIM DO EXERCÍCIO	82.176,09

Santa Maria-RS, 31 de Dezembro de 2003.

Ernane Pilon  
Sócio Administrador  
CPF: 995.987.100-25

Miriam Salete Copette Pereira  
Contador CRC/RS 57284  
CPF: 508.287.110-20

**ANEXO 3 – Demonstrativo de Resultados Acumulados 2004****UNIÃO PLAST - IND. DE ARTEF. PLÁSTICOS LTDA**

CNPJ Nº 03.728.758/0001-39

**DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS ACUMULADOS**

SALDO NO INICIO DO PERÍODO	82.176,09
PREJUÍZO LIQUIDO DO EXERC.	
LUCRO LIQUIDO DO EXERC.	55.893,78
AJUSTE DE EXERC. ANTER.	286,15
LUCROS DISTRIBUÍDOS	(2.000,00)
SALDO NO FIM DO EXERCÍCIO	136.356,02

Santa Maria-RS, 31 de Dezembro de 2004.

Ernane Pilon  
Sócio Administrador  
CPF: 995.987.100-25

Miriam S. Copette Pereira  
Contador CRC/RS 57284  
CPF: 508.287.110-20

## ANEXO 4 – Análise horizontal e Vertical dos Valores Inflacionados

<b>UNIÃO PLAST - IND. DE ARTEF. PLÁSTICOS LTDA</b>									
<b>ANÁLISES - BALANÇO PATRIMONIAL</b>									
<b>ATIVO</b>	<b>2002</b>	<b>AV</b>	<b>2003</b>	<b>AV</b>	<b>2004</b>	<b>AV</b>	<b>AH</b> <b>{2002}</b>	<b>AH</b> <b>{2003/2002}</b>	<b>AH</b> <b>{2004/2002}</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>181.963,53</b>	<b>0,6753</b>	<b>282.367,76</b>	<b>0,5718</b>	<b>225.155,30</b>	<b>0,3646</b>	<b>1,00</b>	<b>1,55</b>	<b>1,24</b>
<b>DISPONIBILIDADES</b>	<b>15.817,51</b>	<b>0,0587</b>	<b>14.112,03</b>	<b>0,0286</b>	<b>10.943,05</b>	<b>0,0177</b>	<b>1,00</b>	<b>0,89</b>	<b>0,69</b>
Caixa	15.808,71	<b>0,0587</b>	9.079,45	<b>0,0184</b>	4.233,63	<b>0,0069</b>	1,00	0,57	0,27
Bancos	8,80	<b>0,0000</b>	5.032,58	<b>0,0102</b>	6.709,42	<b>0,0109</b>	1,00	571,71	762,21
<b>DIREITOS REALIZÁVEIS</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0000</b>	<b>9.264,22</b>	<b>0,0188</b>	<b>29.595,01</b>	<b>0,0479</b>	<b>1,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Clientes	0,00	<b>0,0000</b>	9.264,22	<b>0,0188</b>	50.968,39	<b>0,0825</b>	1,00	0,00	0,00
( - ) Duplic. Descontadas	0,00	<b>0,0000</b>	0,00	<b>0,0000</b>	(21.373,38)	<b>-0,0346</b>	1,00	0,00	0,00
<b>TRIBUTOS A RECUPERAR</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0000</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0000</b>	<b>2.536,89</b>	<b>0,0041</b>	<b>1,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Impostos/Contrib. A Recuperar	0,00	<b>0,0000</b>	0,00	<b>0,0000</b>	2.536,89	<b>0,0041</b>	1,00	0,00	0,00
<b>OUTROS CRÉDITOS</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0000</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0000</b>	<b>31.571,00</b>	<b>0,0511</b>	<b>1,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Cheques a Compensar	0,00	<b>0,0000</b>	0,00	<b>0,0000</b>	31.571,00	<b>0,0511</b>	1,00	0,00	0,00
<b>ESTOQUES</b>	<b>166.146,02</b>	<b>0,6166</b>	<b>258.991,50</b>	<b>0,5245</b>	<b>150.509,34</b>	<b>0,2437</b>	<b>1,00</b>	<b>1,56</b>	<b>0,91</b>
Matéria-prima - virgem	117.400,67	<b>0,4357</b>	40.408,18	<b>0,0818</b>	101.127,13	<b>0,1638</b>	1,00	0,34	0,86
Matéria-prima - recuperado	1.830,87	<b>0,0068</b>	0,00	<b>0,0000</b>	17.245,39	<b>0,0279</b>	1,00	0,00	9,42
Produtos Acabados - virgem	19.032,91	<b>0,0706</b>	136.415,29	<b>0,2763</b>	31.563,07	<b>0,0511</b>	1,00	7,17	1,66
Produtos Acabados - recuperado	0,00	<b>0,0000</b>	44.555,20	<b>0,0902</b>	573,75	<b>0,0009</b>	1,00	0,00	0,00
Mercadorias para Revenda	0,00	<b>0,0000</b>	37.612,83	<b>0,0762</b>	0,00	<b>0,0000</b>	1,00	0,00	0,00
Embalagens	27.881,57	<b>0,1035</b>	0,00	<b>0,0000</b>	0,00	<b>0,0000</b>	1,00	0,00	0,00
<b>ATIVO PERMANENTE</b>	<b>87.475,64</b>	<b>0,3247</b>	<b>211.417,85</b>	<b>0,4282</b>	<b>392.362,38</b>	<b>0,6354</b>	<b>1,00</b>	<b>2,42</b>	<b>4,49</b>
<b>IMOBILIZADO</b>	<b>87.475,64</b>	<b>0,3247</b>	<b>211.417,85</b>	<b>0,4282</b>	<b>392.362,38</b>	<b>0,6354</b>	<b>1,00</b>	<b>2,42</b>	<b>4,49</b>
Máquinas e Equipamentos	73.152,00	<b>0,2715</b>	198.117,50	<b>0,4012</b>	370.440,00	<b>0,5999</b>	1,00	2,71	5,06
Veículos	65.646,60	<b>0,2436</b>	60.956,79	<b>0,1234</b>	64.354,75	<b>0,1042</b>	1,00	0,93	0,98
Móveis e Utensílios	704,09	<b>0,0026</b>	653,79	<b>0,0013</b>	582,12	<b>0,0009</b>	1,00	0,93	0,83
( - ) Deprec. Acumulada	(52.027,06)	<b>-0,1931</b>	(48.310,23)	<b>-0,0978</b>	(43.014,49)	<b>-0,0697</b>	1,00	0,93	0,83
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>269.439,16</b>	<b>1,0000</b>	<b>439.785,61</b>	<b>1,0000</b>	<b>617.517,67</b>	<b>1,0000</b>	<b>1,00</b>	<b>1,83</b>	<b>2,29</b>
<b>PASSIVO</b>									
<b>CIRCULANTE</b>	<b>26.870,98</b>	<b>0,1002</b>	<b>229.461,64</b>	<b>0,4022</b>	<b>169.308,77</b>	<b>0,2742</b>	<b>1,00</b>	<b>8,54</b>	<b>6,30</b>
<b>DÉBITOS DE FUNCIONAMENTO</b>	<b>21.448,91</b>	<b>0,0800</b>	<b>229.461,64</b>	<b>0,4022</b>	<b>169.308,77</b>	<b>0,2742</b>	<b>1,00</b>	<b>10,70</b>	<b>7,89</b>
Fornecedores Diversos	5.875,12	<b>0,0219</b>	45.284,00	<b>0,0794</b>	155.330,15	<b>0,2515</b>	1,00	7,71	26,44
Salários e Pro-Labore a Pagar	2.831,97	<b>0,0106</b>	8.113,40	<b>0,0142</b>	6.194,88	<b>0,0100</b>	1,00	2,86	2,19
Obrigações Sociais a Recolher	919,47	<b>0,0034</b>	339,80	<b>0,0006</b>	688,91	<b>0,0011</b>	1,00	0,37	0,75
Obrigações Fiscais a Recolher	11.822,35	<b>0,0441</b>	2.323,59	<b>0,0041</b>	7.094,84	<b>0,0115</b>	1,00	0,20	0,60
Empréstimos Particulares	0,00	<b>0,0000</b>	173.400,85	<b>0,3039</b>	0,00	<b>0,0000</b>	1,00	0,00	0,00
<b>DÉBITOS DE FINANCIAMENTO</b>	<b>5.422,07</b>	<b>0,0202</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0000</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0000</b>	<b>1,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Financ. CP - SD Dev.Banco	5.422,07	<b>0,0202</b>	0,00	<b>0,0000</b>	0,00	<b>0,0000</b>	1,00	0,00	0,00
<b>PASSIVO EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0000</b>	<b>1.477,42</b>	<b>0,0026</b>	<b>159.562,04</b>	<b>0,2584</b>	<b>1,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>DÉBITOS DE FINANCIAMENTO</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0000</b>	<b>1.477,42</b>	<b>0,0026</b>	<b>159.562,04</b>	<b>0,2584</b>	<b>1,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Banco Financeiro	0,00	<b>0,0000</b>	1.477,42	<b>0,0026</b>	5.169,27	<b>0,0084</b>	1,00	0,00	0,00
Empréstimos Particulares a Longo Prazo	0,00	<b>0,0000</b>	0,00	<b>0,0000</b>	154.392,77	<b>0,2500</b>	1,00	0,00	0,00
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>241.379,67</b>	<b>0,8998</b>	<b>339.630,00</b>	<b>0,5952</b>	<b>288.646,87</b>	<b>0,4674</b>	<b>1,00</b>	<b>1,41</b>	<b>1,20</b>
Capital Social	182.880,00	<b>0,6818</b>	169.815,00	<b>0,2976</b>	151.200,00	<b>0,2449</b>	1,00	0,93	0,83
Resultados Acumulados	58.499,67	<b>0,2181</b>	169.815,00	<b>0,2976</b>	137.446,87	<b>0,2226</b>	1,00	2,90	2,35
Resultado do Exercício Corrente	0,00	<b>0,0000</b>	0,00	<b>0,0000</b>	54.613,37	<b>0,0884</b>	1,00	0,00	0,00
Resultado Exercícios Anteriores	0,00	<b>0,0000</b>	0,00	<b>0,0000</b>	82.833,50	<b>0,1341</b>	1,00	0,00	0,00
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>268.250,65</b>	<b>1,0000</b>	<b>570.569,06</b>	<b>1,0000</b>	<b>617.517,67</b>	<b>1,0000</b>	<b>1,00</b>	<b>2,13</b>	<b>2,30</b>



**UNIÃO PLAST - IND. DE ARTEF. PLÁSTICOS LTDA**  
**CNPJ Nº 03.728.758/0001-39**

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS ACUMULADOS DO EXERCÍCIO AJUSTADOS

	2002	AV	2003	AV	2004	AV
SALDO NO INÍCIO DO PERÍODO	(46.087,33)	-0,7878	54.320,43	0,5839	82.833,50	0,6027
PREJUÍZO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	0,00	0,0000	0,00	0,0000	0,00	0,0000
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	104.587,00	1,7878	38.711,12	0,4161	56.340,93	0,4099
AJUSTE DE EXERCÍCIO ANTERIOR	0,00	0,0000	0,00	0,0000	288,44	0,0021
LUCROS DISTRIBUÍDOS	0,00	0,0000	0,00	0,0000	(2.016,00)	-0,0147
<b>SALDO NO FIM DO EXERCÍCIO</b>	<b>58.499,67</b>	<b>1,0000</b>	<b>93.031,55</b>	<b>1,0000</b>	<b>137.446,87</b>	<b>1,0000</b>

## ANEXO 5 – Cálculo dos Índices

*Índice de Liquidez Geral:*

$$ILG = \frac{AC + ARLI}{PC + PELF} \times 100$$

2002	ILG=	$\frac{181.963,53 + 0,00}{26.870,98 + 0,00}$	ILG=	6,77
2003	ILG=	$\frac{282.367,76 + 0,00}{229.461,64 + 1.477,42}$	ILG=	1,22
2004	ILG=	$\frac{225.155,30 + 0,00}{169.308,77 + 159.562,04}$	ILG=	0,68

*Índice de Liquidez Corrente:*

$$ILC = \frac{AC}{PC} \times 100$$

2002	ILC=	$\frac{181.963,53}{26.870,98}$	ILC=	6,77
2003	ILC=	$\frac{282.367,76}{229.461,64}$	ILC=	1,23
2004	ILC=	$\frac{225.155,30}{169.308,77}$	ILC=	1,33

*Prazo Médio de Cobrança:*

$$PMC = \frac{\text{Duplicatas a Receber}}{\text{Venda Média Diária}}$$

2002	PMC=	$\frac{0,00}{3.543,65}$	PMC=	0,00
2003	PMC=	$\frac{9.264,22}{3.909,32}$	PMC=	2,37
2004	PMC=	$\frac{29.595,01}{3.375,59}$	PMC=	8,77

*Prazo Médio de Pagamento:*

$$PMP = \frac{\text{Duplicatas a Pagar} \times 360}{\text{Compras no Período}}$$

2002	PMP=	$\frac{5.875,12 \times 360}{706.055,67}$	PMP=	3,00
2003	PMP=	$\frac{45.284,00 \times 360}{944.925,14}$	PMP=	17,25
2004	PMP=	$\frac{155.330,15 \times 360}{724.457,65}$	PMP=	77,19

*Endividamento Geral:*

$$EG = \frac{PC + PELP}{AT} \times 100$$

2002	$EG = \frac{26.870,98 + 0,00}{269.439,16} \times 100$	EG= 9,97
2003	$EG = \frac{229.461,64 + 1.477,42}{493.785,61} \times 100$	EG= 46,77
2004	$EG = \frac{169.308,77 + 159.562,04}{617.517,67} \times 100$	EG= 53,26

*Composição do Endividamento:*

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

2002	$CE = \frac{26.870,98 \times 100}{26.870,98 + 0,00} \times 100$	CE= 10.000,00
2003	$CE = \frac{229.461,64 \times 100}{229.461,64 + 1.477,42} \times 100$	CE= 9.336,03
2004	$CE = \frac{169.308,77 \times 100}{169.308,77 + 159.562,04} \times 100$	CE= 5.148,18

*Imobilização do Capital Próprio:*

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

2002	$ICP = \frac{87.475,64 \times 100}{241.379,67}$	ICP= 36,24
2003	$ICP = \frac{211.417,85 \times 100}{339.630,00}$	ICP= 62,25
2004	$ICP = \frac{392.362,38 \times 100}{288.646,87}$	ICP= 135,93

*Taxa de Retorno sobre o Investimento:*

$$TRI = \frac{LL}{AT} \times 100$$

2002	$TRI = \frac{104.587,00}{269.439,16} \times 100$	TRI= 38,82
2003	$TRI = \frac{38.711,12}{493.785,61} \times 100$	TRI= 7,84
2004	$TRI = \frac{56.340,93}{617.517,67} \times 100$	TRI= 9,12

*Giro de Ativos:*

$$GA = \frac{VL}{AT}$$

2002	GA - $\frac{912.387,48}{269.439,16}$	GA - 3,39
2003	GA - $\frac{1.024.739,83}{493.785,61}$	GA - 2,08
2004	GA - $\frac{925.194,25}{617.517,67}$	GA - 1,50

*Taxa de Retorno sobre o Patrimônio Líquido:*

$$TRSPL = \frac{LL}{PL} \times 100$$

2002	TRSPL - $\frac{104.587,00}{241.379,67} \times 100$	TRSPL - 43,33
2003	TRSPL - $\frac{38.711,12}{339.630,00} \times 100$	TRSPL - 11,40
2004	TRSPL - $\frac{56.340,93}{288.646,87} \times 100$	TRSPL - 19,52

*Margem Bruta:*

$$MB = \frac{\text{Vendas} - \text{CSF}}{\text{Vendas}}$$

2002	MB - $\frac{1.275.713,16 - 667.766}{1.275.713,16}$	MB - 0,48
2003	MB - $\frac{1.407.355,47 - 773.148}{1.407.355,47}$	MB - 0,45
2004	MB - $\frac{1.215.212,00 - 670.111}{1.215.212,00}$	MB - 0,45

*Margem Operacional:*

$$MO = \frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Vendas}}$$

2002	MO - $\frac{104.587,00}{1.275.713,16}$	MO - 0,08
2003	MO - $\frac{38.566,27}{1.407.355,47}$	MO - 0,03
2004	MO - $\frac{-8.675,07}{1.215.212,00}$	MO - -0,01

*Margem Líquida:*

$$ML = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}}$$

2002	ML - $\frac{104.587,00}{912.387,48}$	ML - 0,11
2003	ML - $\frac{38.711,12}{1.024.739,83}$	ML - 0,04
2004	ML - $\frac{56.340,93}{925.194,25}$	ML - 0,06

# **APÊNDICES**

## APÊNDICE 1 – Demonstrativos Projetados

**UNIÃO PLAST - IND. DE ARTEF. PLÁSTICOS LTDA**  
**CNPJ Nº 03.728.758/0001-39**

BALANÇO PATRIMONIAL DE 31/12/2004 PROJETADO COM FINANCIAMENTO DE R\$ 50.000,00

<b>ATIVO</b>	
<b>CIRCULANTE</b>	<b>255.570,25</b>
<b>DISPONIBILIDADES</b>	<b>20.943,05</b>
Caixa	14.233,63
Bancos	6.709,42
<b>DIREITOS REALIZÁVEIS</b>	<b>50.009,97</b>
Clientes	71.383,35
( - ) Duplic. Descontadas	(21.373,38)
<b>TRIBUTOS A RECUPERAR</b>	<b>2.536,89</b>
Impostos/Contrib. A Recuperar	2.536,89
<b>OUTROS CRÉDITOS</b>	<b>31.571,00</b>
Cheques a Compensar	31.571,00
<b>ESTOQUES</b>	<b>150.509,34</b>
Matéria-prima - virgem	101.127,13
Matéria-prima - recuperado	17.245,39
Produtos Acabados - virgem	31.563,07
Produtos Acabados - recuperado	573,75
<b>ATIVO PERMANENTE</b>	<b>392.362,38</b>
<b>IMOBILIZADO</b>	<b>392.362,38</b>
Máquinas e Equipamentos	370.440,00
Veículos	64.354,75
Móveis e Utensílios	582,12
( - ) Deprec. Acumulada	(43.014,49)
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>647.932,63</b>
<b>PASSIVO</b>	
<b>CIRCULANTE</b>	<b>140.712,19</b>
<b>DÉBITOS DE FUNCIONAMENTO</b>	<b>140.712,19</b>
Fornecedores Diversos	126.733,56
Salários e Pro-Labore a Pagar	6.194,88
Obrigações Sociais a Recolher	688,91
Obrigações Fiscais a Recolher	7.094,84
<b>PASSIVO EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>209.562,04</b>
<b>DÉBITOS DE FINANCIAMENTO</b>	<b>209.562,04</b>
Empréstimos Bancários	55.169,27
Empréstimos Particulares a Longo Prazo	154.392,77
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>297.658,42</b>
Capital Social	151.200,00
Resultados Acumulados	146.458,42
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>647.932,63</b>

## DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO DE 2004 PROJETADO

<b>RECEITA BRUTA DE VENDAS</b>	<b>1.305.212,00</b>
Receita de Vendas	1.233.009,98
Receita de Serviços - Indústria	72.202,02
<b>DEDUÇÃO DAS VENDAS</b>	<b>(313.250,88)</b>
Impostos e Contribuições s/Vendas	(300.198,76)
Devoluções de Vendas	(13.052,12)
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	<b>991.961,12</b>
<b>CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS</b>	<b>(717.866,60)</b>
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>274.094,52</b>
<b>DESPESAS/RECEITAS OPERACIONAIS</b>	<b>(273.758,04)</b>
Despesas Operacionais	(190.858,49)
Despesas Gerais e Administrativas	(46.158,69)
Despesas Financeiras	(28.861,29)
Despesas Operacionais Tributárias	(8.342,23)
Receitas Financeiras	414,96
Outras Receitas Operacionais	47,70
<b>DESPESAS/RECEITAS NÃO OPERACIONAIS</b>	<b>65.016,00</b>
Receitas Não Operacionais	65.016,00
<b>RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO</b>	<b>65.352,48</b>

## DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS ACUMULADOS LEVANTADO EM 31/12/2004 PROJETADO

SALDO NO INÍCIO DO PERÍODO	82.833,50
PREJUÍZO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	65.352,48
AJUSTE DE EXERCÍCIO ANTERIOR	288,44
LUCROS DISTRIBUÍDOS	(2.016,00)
<b>SALDO NO FIM DO EXERCÍCIO</b>	<b>146.458,42</b>

## APÊNDICE 2 – Cálculo dos índices das Demonstrações Projetadas

*Índice de Liquidez Geral:*

$$ILG = \frac{AC + ARL}{PC + PELF} \times 100$$

$$2004 \quad ILG = \frac{255.570,25 + 0,00}{140.712,19 + 209.562,04} \times 100 \quad ILG = 72,96$$

*Índice de Liquidez Corrente:*

$$ILC = \frac{AC}{PC} \times 100$$

$$2004 \quad ILC = \frac{255.570,25}{140.712,19} \times 100 \quad ILC = 181,63$$

*Prazo Médio de Cobrança:*

$$PMC = \frac{\text{Duplicatas a Receber}}{\text{Venda Média Diária}}$$

$$2004 \quad PMC = \frac{50.009,97}{3.625,59} \quad PMC = 13,79$$

*Prazo Médio de Pagamento:*

$$PMP = \frac{\text{Duplicatas a Pagar} \times 360}{\text{Compras no Período}}$$

$$2004 \quad PMP = \frac{126.733,56 \times 360}{774.457,65} \quad PMP = 58,91$$

*Endividamento Geral:*

$$EG = \frac{PC + PELF}{AT} \times 100$$

$$2004 \quad EG = \frac{140.712,19 + 209.562,04}{647.932,63} \times 100 \quad EG = 54,06$$

*Composição do Endividamento:*

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

$$2004 \quad CE = \frac{140.712,19 \times 100}{140.712,19 + 209.562,04} \quad CE = 40,17$$

*Imobilização do Capital Próprio:*

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

$$2004 \quad ICP = \frac{392.362,38 \times 100}{297.658,42} \quad ICP = 131,82$$

*Taxa de Retorno sobre o Investimento:*

$$TRI = \frac{LL}{AT} \times 100$$

$$2004 \quad TRI = \frac{65.352,48}{647.932,63} \times 100 \quad TRI = 10,09$$

*Giro da Ativa:*

$$GA = \frac{VL}{AT}$$

2004	$GA = \frac{991.961,12}{647.932,63}$	GA=	1,53
------	--------------------------------------	-----	------

*Taxa de Retorno sobre o Patrimônio Líquido:*

$$TRSPL = \frac{LL}{PL} \times 100$$

2004	$TRSPL = \frac{65.352,48}{297.658,42} \times 100$	TRSPL=	21,96
------	---	--------	-------

*Margem Bruta:*

$$MB = \frac{\text{Vendas} - \text{CMV}}{\text{Vendas}} \times 100$$

2004	$MB = \frac{1.305.212,00 - 717.867}{1.305.212,00} \times 100$	MB=	155,00
------	---	-----	--------

*Margem Operacional:*

$$MO = \frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Vendas}}$$

2004	$MO = \frac{336,48}{1.305.212,00} \times 100$	MO=	0,03
------	---	-----	------

*Margem Líquida:*

$$ML = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}}$$

2004	$ML = \frac{65.352,48}{991.961,12} \times 100$	ML=	6,59
------	--	-----	------