

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

**ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA:
UM ESTUDO DE CASO**

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

**Andréa Araújo Neubauer
Andréia Cristina Mucha**

**Santa Maria, RS, Brasil
2007**

**ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA:
UM ESTUDO DE CASO**

Por

**Andréa Araújo Neubauer
Andréia Cristina Mucha**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Ciências Contábeis da
Universidade Federal de Santa Maria, como requisito parcial para a obtenção do
grau de
Bacharel em Ciências Contábeis

Orientadora: Prof^ª. Selia Gräbner

Santa Maria, RS, Brasil

2007

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

A Comissão Examinadora, abaixo assinada,
aprova o Trabalho de Conclusão de Curso

**ANÁLISE ECONÔMICO – FINANCEIRA:
UM ESTUDO DE CASO**

elaborado por
**Andréa Araújo Neubauer
Andréia Cristina Mucha**

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

Orientadora:

Prof^ª Selia Gräbner

Santa Maria, 01 de Março de 2007

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, agradecemos a Deus por ter nos dado a vida e nos conduzido até este momento, dando-nos força para enfrentar os desafios que surgiram durante esta caminhada, e sabedoria para descobrir que, quando queremos e temos fé, somos capazes de tudo.

A nossa orientadora, professora Selia Gräbner, pelo incentivo, presteza e dedicação no auxílio da execução deste trabalho.

A Universidade Federal de Santa Maria, que nos deu não apenas a oportunidade de um crescimento profissional, mas também pessoal, em especial, aos professores pelo carinho e estímulo demonstrados ao longo do curso, contribuindo para nossa formação.

As nossas famílias, principalmente aos nossos pais e irmãos, pelo carinho, compreensão e muito amor demonstrados durante todo este período.

Gostaríamos também, de fazer um agradecimento especial a Ives Gallon e Cleudson J. Michelin, pelo companheirismo, carinho, apoio e dedicação nas horas em que mais precisávamos.

Finalmente, a todos os nossos amigos que, de uma forma ou de outra, contribuíram para a realização deste trabalho, em especial, a Miriam Copette Pereira, uma grande amiga e incentivadora, sempre disposta a nos ajudar na solução de problemas.

A todos, nosso muito obrigada.

RESUMO

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

ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA: UM ESTUDO DE CASO

Autores: Andréa Araújo Neubauer e Andréia Cristina Mucha

Orientador: Prof^ª. Selia Gräbner

Para uma boa gestão é essencial que se conheça os fatos relevantes que ocorrem em uma empresa para se otimizar as tomadas de decisões. Uma das ferramentas que auxiliam nestas decisões é a análise financeira. Este estudo foi realizado com o objetivo de analisar a situação econômico-financeira da empresa M&N Máquinas e Ferramentas Ltda dos anos de 2004 a 2006. A análise financeira avalia as variações registradas nos principais demonstrativos contábeis verificando suas causas e conseqüências. Neste trabalho, desenvolveu-se um estudo focado no cálculo e interpretação dos principais índices financeiros dando importância, principalmente, ao estudo dos prazos médios e fluxo de caixa. Concluiu-se que, no decorrer dos exercícios analisados, a situação econômico-financeira da empresa vem melhorando, porém, ainda necessita de algumas medidas que possibilitem uma otimização dos resultados como, por exemplo, aumentar sua receita de vendas e diminuir o ciclo operacional, buscando, com isso, uma base sólida para obter as informações necessárias à tomada de decisões. Para tanto, sugere-se o uso de um demonstrativo que evidencie os pagamentos e recebimentos decorrentes da atividade operacional da empresa, proporcionando, dessa forma, confiança e solidez aos gestores.

Palavras chave: análise financeira, ciclo operacional, fluxo de caixa

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Balanço Patrimonial	20
Quadro 2: Estrutura de Capital de Giro Nulo	37
Quadro 3: Estrutura de Capital de Giro Próprio	38
Quadro 4: Estrutura do Capital de Giro de Terceiros	38
Quadro 5: Representação do ativo e passivo operacionais	39
Quadro 6: Resumo dos Indicadores Operacionais, Liquidez e Capital de Giro – M&N Máquinas e Ferramentas Ltda	44
Quadro 7: Índice de Preços ao Consumidor	47
Quadro 8 – Balanço Patrimonial de 2004 a 2006 - M&N Máquinas e Ferramentas Ltda.....	49
Quadro 9 – Demonstração do Resultado do Exercício de 2004 a 2006 - M&N Máquinas e Ferramentas Ltda.....	50
Quadro 10 – Resumo dos Índices Econômico-financeiros de 2004 a 2006 - M&N Máquinas e Ferramentas Ltda.....	51
Quadro 11 - Valores em reais do Capital Circulante Líquido e NIG - M&N Máquinas e Ferramentas Ltda	53
Quadro 12 - Prazos Médios, Ciclos Operacional e Financeiro de 2004 – M&N Máquinas e Ferramentas Ltda	57
Quadro 13 - Prazos Médios, Ciclo Operacional e Financeiro de 2005 – M&N Máquinas e Ferramentas Ltda	59
Quadro 14- Prazos Médios, Ciclos Operacional e Financeiro de 2006 – M&N Máquinas e Ferramentas Ltda	61
Quadro 15 - Relação entre índices	63
Quadro 16: Resultado do cálculo da Margem Bruta – M&N Máquinas e Ferramentas Ltda	63

Quadro 17: Resultado do cálculo da Margem Operacional	
– M&N Máquinas e Ferramentas Ltda	64
Quadro 18: Resultado do cálculo da Margem Líquida – M&N	
Máquinas e Ferramentas Ltda	65
Quadro 19: Resultado do cálculo do Grau de Alavancagem Financeira (GAF)	
– M&N Máquinas e Ferramentas Ltda	66
Quadro 20: Demonstrativo de Fluxo de Caixa ref. agosto de 2006 – M&N Máquinas	
e Ferramentas Ltda	69

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Representação do Ciclo Operacional	40
Figura 2 - Ciclo Operacional e Financeiro	41
Figura 3 - Variação do Ativo Circulante e Passivo Circulante	52
Figura 4 - Variação no Capital Circulante Líquido - M&N Máquinas e Ferramentas Ltda	52
Figura 5 - Variação do índice de endividamento	54
Figura 6 - Variação do Índice de Liquidez Corrente	54
Figura 7 - Variação do Índice de Liquidez Seca	56
Figura 8 : Representação gráfica dos Prazos Médios de 2004	57
Figura 9 - Representação gráfica dos Prazos Médios de 2005	59
Figura 10 - Representação gráfica dos Prazos Médios no ano de 2006	61

LISTA DE ANEXOS

ANEXO 1- Análise Horizontal e Vertical do Balanço Patrimonial	78
ANEXO 2- Análise Vertical e Horizontal da Demonstração do Resultado do Exercício	79
ANEXO 3–Total das Compras de Mercadorias de 2004, 2005 e 2006	80
ANEXO 4–Total das Vendas de Mercadorias de 2004, 2005 e 2006	81
ANEXO 5- Estoques finais dos anos de 2004, 2005 e 2006	82
ANEXO 6- Fornecedores dos anos de 2004, 2005 E 2006	83
ANEXO 7– Duplicatas a Receber – M&N Máquinas e Ferramentas Ltda	84
ANEXO 8- Custo das Mercadorias Vendidas dos anos de 2004, 2005 e 2006.....	85
ANEXO 9– Exemplo do Sistema de Livro Caixa referente a 01/08/2006.....	86
ANEXO 10- Demonstrativo de Fluxo de Caixa – Setembro 2006	87
ANEXO 11- Demonstrativo de Fluxo de Caixa - Outubro 2006	88

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	11
1.1 Objetivos	11
1.1.2 Objetivo geral	12
1.1.3 Objetivos específicos	12
1.2 Justificativa	12
2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA	14
2.1. A empresa	14
2.1.1 Objetivos da empresa	14
2.1.2 Objetivos econômicos e sociais.....	15
2.1.3 Objetivos próprios	15
2.1.4 Objetivo no contexto da administração financeira.....	16
2.2 A contabilidade	16
2.2.1 A contabilidade e a importância da informação	17
2.2.2 Principais demonstrativos contábeis	18
2.2.2.1 Balanço Patrimonial	19
2.2.2.2 Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)	20
2.2.3 Análise de balanço	21
2.3 Ferramentas de controle financeiro	23
2.3.1 Fluxo de caixa	23
2.4 Função financeira	25
2.4.1 A função financeira e a contabilidade	26
2.5 Análise financeira	27
2.5.1 Tipos de análise financeira	27
2.5.1.1 Análise horizontal e vertical	27

2.5.1.1.2 Análise vertical	29
2.6 Análise através de índices financeiros	29
2.6.1 Índices financeiros	30
2.6.1.1 Índices de liquidez	31
2.6.1.1.1 Liquidez geral	31
2.6.1.1.2 Liquidez corrente	32
2.5.1.1.3 Liquidez seca	32
2.6.2 Índices de rentabilidade	33
2.6.2.1 Margem bruta	33
2.6.2.2 Margem líquida	34
2.6.2.3 Margem operacional	34
2.7 Alavancagem financeira.....	35
2.8 Giro do ativo	35
2.9 Regime de caixa e competência	36
2.10 Capital de giro	36
2.10.1 Capital de giro nulo..	37
2.10.2 Capital de giro próprio	37
2.10.3 Capital de giro de terceiros	38
2.11 Necessidade de capital de giro (NCG)	38
2.12 Ciclo Operacional e Ciclo Financeiro	39
2.12.1 Ciclo operacional	40
2.12.2 Ciclo financeiro ou ciclo de caixa	41
2.13 Prazo Médio de Recebimento ou Cobrança	42
2.14 Prazo Médio de Pagamento	42
2.15 Prazo Médio de Estocagem	43
3 ESTUDO DE CASO	45
3.1 Histórico da empresa	45
3.2 Metodologia	46
3.3 Análise dos dados da empresa.....	48
4 RELATÓRIO DE ANÁLISE	71
5 CONCLUSÃO	73
6 REFERÊNCIAS	75
7 ANEXOS	77

1 INTRODUÇÃO

No atual cenário econômico em que as empresas estão inseridas, a concorrência aumenta a cada dia, bem como a diversidade e excelência de produtos e serviços.

Na busca por manter-se no mercado, os empresários sentem, cada vez mais, a necessidade de transformar dados em informações que lhes darão segurança e sustentabilidade no sentido de otimizar os resultados alcançados.

A obtenção de elementos que serão indispensáveis ao controle gerencial e financeiro da entidade necessita da utilização de ferramentas contábeis que darão a estrutura correta para que se tenham informações confiáveis e de acordo com as necessidades da empresa e de seus gestores.

Para que se tenha uma boa gestão que propiciará a otimização das tomadas de decisões, faz-se necessário, também, o conhecimento dos fatos relevantes que ocorrem na empresa. Dessa forma, a análise financeira apresenta-se como uma ferramenta de grande utilidade e importância, uma vez que avalia as mudanças ocorridas no patrimônio de uma forma geral, verificando suas causas e conseqüências.

1.1 Objetivos

Objetiva-se desempenhar um estudo de caso na empresa M&N Máquinas e Ferramentas Ltda, por meio de cálculos, análises e interpretações dos demonstrativos sob o enfoque financeiro, contábil e econômico.

1.1.2 Objetivo geral

Realizar análise econômico-financeira na empresa estudada.

1.1.3 Objetivos específicos

- Verificar os controles internos existentes na empresa;
- Conhecer a atual situação econômico-financeira da empresa;
- Analisar os demonstrativos contábeis, no sentido de localizar problemas de ordem econômico-financeira;
- Propor um Sistema de Livro Caixa alternativo, que considere todos os eventos operacionais e não-operacionais da empresa;

1.2 Justificativa

O profissional contábil, por possuir uma visão global da empresa, desempenha um importante papel junto aos seus clientes, no sentido de orientar nas tomadas de decisões e fazer com que a empresa cresça e atinja seus objetivos.

As informações obtidas por meio de dados e demonstrativos contábeis possuem um grande valor para a direção e gerência das entidades, bem como, para seus usuários em geral.

Uma decisão correta num determinado momento pode ser determinante para o sucesso de um empreendimento e, até mesmo, mudar o rumo em que a empresa vinha sendo administrada.

O adequado conhecimento econômico-financeiro da empresa, além de ser de muita valia internamente, também interessa aos indivíduos e organizações externas.

Fornecedores e entidades bancárias possuem grande interesse nessas informações, pois serão úteis, por exemplo, no caso de uma concessão de crédito.

Para que se tenham informações coerentes com a realidade da organização, é necessária a utilização de ferramentas eficientes e capazes de fornecer os dados pretendidos e em tempo hábil. Em função da inexistência de uma ferramenta extra-contábil que seja facilmente manuseada pelos empresários sem ter que recorrer aos demonstrativos contábeis, pretende-se saber qual ferramenta poderá oferecer maior auxílio na obtenção de informação por parte de seus usuários.

2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

2.1 A empresa

A empresa é uma organização que surge da necessidade e interesse de seus empreendedores. De acordo com Arantes (1998) vários são os motivos que levam pessoas a criar e manter empreendimentos empresariais: independência, vida confortável, realização pessoal, *status*, poder, etc.

Em geral, as empresas podem ser vistas como um sistema que possui um modelo de gestão, uma missão, um processo de planejamento. Todos esses aspectos estão inter-relacionados na busca de maximizar seus resultados e garantir a eficácia no mercado em que atuam.

A função das empresas não é apenas fazer circular bens e serviços e, assim, fazer aumentar os rendimentos de seus investidores. Mas, também, crescer e prestar contribuição social.

2.1.1 Objetivos da empresa

As empresas podem ter objetivos internos e externos. Segundo Arantes (1998) internamente as empresas são compostas de três componentes básicos: os empreendedores que criam e mantêm a empresa; os colaboradores que contribuem através de seus trabalhos para o desenvolvimento empresarial e o empreendimento que é o conjunto de bens tangíveis e intangíveis que possibilitam que as operações sejam realizadas e produzam os resultados para a realização das finalidades empresariais.

Internamente o principal objetivo das empresas é desenvolver um bom e permanente relacionamento entre os seus componentes. Para os empreendedores, por exemplo, o objetivo final é o de obter um retorno compatível com seus investimentos e para seus colaboradores a finalidade é proporcionar um ambiente de trabalho que proporcione crescimento profissional aliado à satisfação pessoal.

Já externamente o objetivo principal está ligado à busca da satisfação das necessidades de seus clientes assim como, também, a contribuição para o desenvolvimento da sociedade na qual está inserida.

Empresas que têm maiores oportunidades de crescimento e desenvolvimento em sua área de mercado são aquelas que conseguem, com foco nos seus objetivos, relacionar a necessidade dos lucros aliada ao desenvolvimento social.

2.1.2 Objetivos econômicos e sociais

Conforme já abordado, externamente as empresas têm objetivos econômicos e sociais. Entre os vários objetivos econômicos que as empresas possuem Assaf Neto (2002) cita, principalmente, minimizar seus custos, atingir o nível programado para que a produção e receitas melhorem seus resultados e escolher alternativas que gerem o maior rendimento aos seus investimentos.

Já o objetivo social das empresas está na satisfação das necessidades básicas e de consumo das pessoas. Necessidades essas que são de subsistência, ou seja, necessidades essenciais para a sobrevivência de qualquer pessoa como, também, as necessidades de consumo que surgem com o aumento do poder aquisitivo.

2.1.3 Objetivos próprios

Ao longo do tempo as empresas desenvolvem seus próprios objetivos. Segundo Assaf Neto (2002) esses objetivos devem levar em consideração a concorrência, fornecedores, consumidores e etc.

Tais objetivos permitem que as empresas elevem sua capacidade de adaptação diante de qualquer tipo de mudança ou crise que venha a surgir e, também, desenvolver-se.

É objetivo implícito nas empresas buscar crescimento por sua capacidade e necessidade de sobrevivência. Assim como, também, o crescimento das vendas, lucros e rentabilidade os quais trazem vantagens aos proprietários.

Na atual situação da economia, objetivos como de maior competitividade e internacionalização são indispensáveis. Nesse contexto, para manter-se vivas, as empresas devem mostrar mais eficiência para, com isso, concorrerem nesse mercado mais exigente e disputado por grandes corporações.

2.1.4 Objetivo no contexto da administração financeira

Financeiramente o objetivo das empresas está relacionado ao seu valor de mercado e a elevação desse valor.

Dentro desse enfoque, a empresa busca a maior rentabilidade possível sobre o investimento efetuado pelos proprietários. A verificação da situação econômico-financeira das empresas dá-se através da análise financeira.

Para um maior entendimento dessa análise e sua aplicação, precisa-se situar este importante instrumento de informação dentro do mundo contábil, tentando evidenciar o que já existe publicado na literatura sobre o assunto e qual a sua importância para a tomada de decisões dos gestores da empresa analisada.

2.2 A contabilidade

Conceituada por Franco (1997) a Contabilidade é vista como um conjunto de conhecimentos, com princípios e normas próprias que tem por função registrar, classificar, demonstrar e analisar todos os fenômenos que ocorrem no patrimônio das entidades.

É a ciência que tem por objetivo o fornecimento de informações, interpretações e orientação sobre a composição e as variações desse patrimônio para a tomada de decisões de seus administradores.

Segundo Iudícibus (2000) a contabilidade é uma fonte de avaliação e informações, utilizando-se de demonstrações, que visa atender aos objetivos de seus usuários.

Sá (1998, p.42) conceitua a contabilidade como sendo “a ciência que estuda os fenômenos patrimoniais, preocupando-se com realidades, evidências e comportamento dos mesmos, em relação à eficácia funcional das células sociais”.

De acordo com Horngren (2004, p.2) “o sistema contábil é o principal – e o mais confiável – sistema de informações quantitativos em quase todas as organizações”.

A informação contábil, em geral, deve satisfazer as necessidades comuns de diferentes usuários a fim de propiciar revelações suficientes sobre a entidade de modo a facilitar a concretização dos objetivos dos mesmos.

É importante salientar que a informação gerada pela contabilidade deve ser confiável e pertinente para que assim, o usuário possa utilizá-la como base de decisões. Deve, também, ser apresentada em tempo hábil, ser de fácil entendimento, compreender todos os elementos relevantes e significativos sobre o que pretendem revelar ou divulgar.

Vimos em questão, que a contabilidade contribui, sobremaneira, para a qualidade administrativa das empresas reforçando a tese de que não se concebe mais, hoje em dia, que qualquer entidade ministre suas atividades sem ter na contabilidade a sua principal ferramenta de gestão empresarial.

2.2.1 A contabilidade e a importância da informação

O histórico da contabilidade revela um campo de estudo preocupado com a informação que fornece aos seus usuários. A cada nova fase das sociedades, mais informações são requeridas, tanto quantitativa quanto qualitativamente.

Para Iudícibus (1997, p.20) “o objetivo da Contabilidade praticamente permaneceu inalterado ao longo dos anos; as mudanças substanciais verificaram-se nos tipos de usuário e nas formas de informação que têm sido demandadas”.

Com o advento da tecnologia da informação dando velocidade na apuração dos dados, surge novamente a contabilidade como uma ferramenta de uso para os modelos de gestão.

É importante destacar que a informação contábil não se consubstancia apenas nas demonstrações contábeis, mas também em relatórios gerenciais diversos, pareceres, ou outra forma qualquer de comunicação escrita, que devem propiciar aos usuários sua plena utilização.

O mesmo autor (1997, p.21) acrescenta que:

A contabilidade está vinculada as mudanças sociais que ocorrem ao longo dos anos e que a cada nova mudança exige-se da contabilidade nova postura na divulgação das informações geradas, visando suprir os anseios de informações requeridas pelos seus usuários. Não resta dúvida que o cumprimento da missão da Contabilidade tornou-se mais difícil de ser alcançado, já que cada usuário deseja um conjunto específico de informações que possam suprir seu modelo decisório.

O conhecimento adequado da situação financeira da empresa é de grande valia para tomada de decisão e determinante para o sucesso da empresa, por isso, a contabilidade gerencial é de fundamental importância para dar subsídios à administração, através da interpretação e análise dos demonstrativos.

Por meio dos demonstrativos como o balanço patrimonial, a demonstração dos resultados do exercício e a demonstração dos lucros e prejuízos acumulados, por exemplo, o profissional contábil extrai os dados necessários à sua análise, possibilitando o fornecimento de informações corretas e precisas a seus usuários.

Assim, vê-se a importância da contabilidade como fonte de informações e como elemento que agrega valor através de seus relatórios, os quais comunicam seu desempenho aos usuários externos e auxiliam na gestão das empresas.

2.2.2 Principais demonstrativos contábeis

Ao estudar o patrimônio das empresas, a contabilidade analisa as causas ou fontes da riqueza e também os investimentos ou efeitos que se fazem necessários para seu funcionamento.

Tratando-se dos demonstrativos contábeis, Matarazzo (1998, p.17) diz que “as demonstrações financeiras fornecem uma série de dados sobre a empresa, de acordo com regras contábeis”.

Para que se possa traduzir o patrimônio de uma organização em valores monetários, são necessários alguns conceitos e também demonstrações financeiras, dentre elas, pode-se destacar, dentre outras, o balanço patrimonial e a demonstração de resultados do exercício

Tais demonstrações são de fundamental importância para a empresa, pois, as informações indispensáveis aos gestores, acionistas, governo e usuários em geral, serão prestadas por meio dessas, que devem ser elaboradas de acordo com a legislação pertinente e conforme as normas e princípios contábeis.

2.2.2.1 Balanço Patrimonial

O balanço patrimonial é uma das demonstrações contábeis mais importantes, visto que, representa a posição financeira e patrimonial de uma empresa em determinado momento, portanto, as contas devem ser classificadas de forma correta para permitir o adequado entendimento e análise por parte dos usuários.

De acordo com o Conselho Regional de Contabilidade do Rio Grande do Sul – Estruturação e Normas (2001, p.24) o balanço patrimonial é definido como “(...) a demonstração contábil destinada a evidenciar, quantitativa e qualitativamente, numa determinada data, o patrimônio e o patrimônio líquido da entidade”.

No conceito de Franco (1997) balanço patrimonial é a representação sintética dos elementos que formam o patrimônio, evidenciando a equação existente entre os capitais obtidos (passivo) e os aplicados no complexo patrimonial (ativo).

Conforme o art.178 da lei nº 6.404/76, “no balanço, as contas serão classificadas segundo os elementos do patrimônio que registrem, e agrupadas de modo a facilitar o conhecimento e a análise da situação financeira da companhia”.

A estrutura conceitual do balanço patrimonial está dividida em três elementos básicos: Ativo, Passivo e Patrimônio Líquido como pode ser observado no quadro 1..

O Ativo, segundo Sá (1998, p.60) representa “(...) o conjunto de meios patrimoniais a serem utilizados para a satisfação das necessidades patrimoniais mensuradas homogeneamente, quase sempre em moeda”.

O mesmo autor (1998, p.59) ainda define o passivo como sendo “a expressão quantitativa que representa a riqueza de terceiros que serviu de fonte para a formação da substância patrimonial”. Da mesma forma, o autor conceitua Patrimônio Líquido como “(...) a representação da riqueza própria da célula social que serviu de fonte para a formação da substância patrimonial”.

Conforme o Conselho Regional de Contabilidade do Rio Grande do Sul – Estruturação e Normas (2001, p.24) “A empresa deve manter escrituração contábil com base na legislação comercial e com observância nas Normas Brasileiras de Contabilidade e dos Princípios Fundamentais de Contabilidade”.

O § 1º e 2º do art. 178 da Lei 6.404/76 determinam a seguinte distribuição de grupos de contas no balanço patrimonial:

ATIVO	PASSIVO + PATRIMÔNIO LÍQUIDO
Ativo Circulante	Passivo Circulante
Ativo Realizável a Longo Prazo	Passivo Exigível a longo Prazo
Ativo Permanente:	Resultados de Exercícios Futuros
Investimentos	
Ativo Imobilizado	Patrimônio Líquido:
Diferido	Capital Social
	Reservas de Capital
	Reservas de Reavaliação
	Reservas de Lucros
	Lucros ou Prejuízos Acumulados

Quadro 1: Balanço Patrimonial
Fonte: Manual das Sociedades por Ações (2003, p.30).

A partir dos conceitos evidenciados pelos autores acima citados, pode-se dizer que o balanço patrimonial é um documento que resume as atividades de uma empresa, nos aspectos patrimoniais e financeiros, num determinado período.

2.2.2.2 Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)

No conceito de Franco (1997, p.140), a Demonstração do Resultado do Exercício é “a demonstração das variações aumentativas e diminutivas do patrimônio (receitas e despesas), pondo em evidência o resultado econômico de um período administrativo”.

De acordo com a Silva (1995), esse demonstrativo evidencia o resultado que a empresa obteve em um determinado período, acumulando as receitas, despesas e custos referentes a esse intervalo de tempo, mostrando os resultados e apresentando seus principais componentes.

Conforme a Lei nº 6.604/76 a Demonstração do Resultado do Exercício apresenta características como:

a) Forma de apresentação: “(...) deve ser apresentada na forma dedutiva, com detalhes necessários das receitas, despesas, ganhos e perdas e definindo claramente o lucro ou prejuízo líquido do exercício (...)”.

b) Clara definição de lucro líquido: “a lei define com clareza (...) o conceito de lucro líquido, estabelecendo os critérios da classificação de certas despesas”.

c) Regime de competência: “as receitas e despesas são apropriadas ao período em função de sua incorrência e da vinculação da despesa à receita, independentemente de seus reflexos no caixa”.

d) Classificação: “o resultado é subdividido em alguns tópicos como: lucro, lucro operacional, resultados não operacionais, impostos e participações sobre o lucro e resultados líquido”.

É importante salientar que a Demonstração do Resultado do Exercício acumula as despesas, custos e despesas de certo período de tempo, enquanto que o balanço patrimonial mostra a posição da empresa em determinado momento.

2.2.3 Análise de balanço

Uma ferramenta de grande valor na interpretação e estudo dos demonstrativos é a análise de balanços, pois, segundo Assaf Neto (2006, p.55), “a análise de balanços é desenvolvida com base nas demonstrações contábeis formalmente apuradas pelas empresas (...)”.

Para Matarazzo (1998, p.17) “a análise de balanço objetiva extrair informações das demonstrações financeiras para a tomada de decisões (...) e será tanto mais eficiente quanto melhor informação produzir”.

Assim como, este instrumento de análise contábil, para Iudícibus (1998, p.65), “(...) deve ser entendido dentro de suas possibilidades e limitações. Por um lado, aponta mais problemas do que soluções; por outro lado, (...) pode transformar-se num poderoso painel de controle da administração”.

Segundo Matarazzo (1998), o produto desse estudo são os relatórios. Estes devem ser escritos de maneira clara, em linguagem corrente, como se fossem dirigidos a leigos, possibilitando, dessa forma, seu entendimento por todos os interessados.

O mesmo autor (2003) enfatiza que um relatório de análise não deverá apresentar somente dados em vez de informações, pois, para ser considerado bom, deve conter a situação financeira e econômica da empresa, seu desempenho, pontos fortes e fracos, quadro evolutivo, dentre outros aspectos.

Para que se possa fazer uma análise de qualidade, primeiramente, deve-se padronizar os relatórios em estudo. Conforme Matarazzo (2003, p.135) “as demonstrações financeiras devem ser preparadas para a análise, da mesma forma que um paciente que vai submeter-se a exames médicos”.

Ainda segundo o autor, a padronização se torna indispensável, à medida que, procura simplificar os dados das demonstrações para apresentá-los de forma reduzida, buscando enquadrar os relatórios em um modelo padrão que permita a apropriada comparação entre os demonstrativos. Deve, também, ser adequada aos objetivos da análise e precisa na classificação das contas.

Todos esses passos são muito importantes para um relatório de análise correto, além de permitir a descoberta de erros nas demonstrações financeiras, pois, os cuidados iniciais fazem com que o profissional entre em contato com os relatórios e se familiarize com os dados neles contidos.

Outro ponto que deve ser levado em conta é a correção monetária feita por meio de índices econômicos. A comparação entre valores de épocas distintas não pode ser considerado confiável como base para um estudo, por isso, conforme Assaf Neto (2006, p.128) “(...) é fundamental que as demonstrações contábeis apresentem uma uniformidade em seus valores, mantendo-os constantes em termos de capacidade de compra”.

Realizadas as padronizações necessárias, pode-se efetuar uma análise de balanço com segurança que resultará um relatório eficiente e confiável para os gestores da empresa.

Além dos relatórios, a análise de balanços ainda conta com o auxílio de outros importantes instrumentos de controle, como por exemplo, o fluxo de caixa e o ponto de equilíbrio.

2.3 Ferramentas de controle financeiro

Para conhecer a situação financeira de uma empresa é necessária a utilização de ferramentas contábeis que auxiliarão na análise e entendimento das informações geradas por dados coletados junto ao setor financeiro e contábil.

Tais ferramentas servem para acompanhar o fluxo de entradas e saídas do caixa, favorecendo o controle efetivo do caixa da empresa. Também são importantes recursos para os gestores nas tomadas de decisões.

Dentre estas, pode-se destacar o fluxo de caixa.

2.3.1 Fluxo de caixa

As informações da Demonstração de Fluxo de Caixa (DFC), principalmente quando analisadas em conjunto com as demais demonstrações financeiras, podem permitir aos gestores das empresas que possam avaliar, entre outras coisas, a liquidez, solvência e flexibilidade financeira da organização.

O Fluxo de Caixa de uma empresa mede o volume de numerário gerado pelas operações, porém não conta os investimentos ou gastos com necessidade de capital de giro e tem por objetivo primordial, o registro das entradas e das saídas dos recursos financeiros da empresa em um determinado período de tempo.

O caixa de uma empresa é importante porque representa poder de compra. Informações sobre Fluxo de Caixa são essenciais, à medida que permitem aos investidores e credores projetar a capacidade que a empresa terá de distribuir dividendos, pagar juros e amortizar dívidas. Além desses pontos, a informação sobre o fluxo de caixa destaca-se, também, por auxiliar na determinação da liquidez e solvência da organização.

De acordo com Frezatti (1997) liquidez é a capacidade relativa de conversão de ativos em caixa e solvência é a capacidade de pagamento das obrigações da empresa no momento de seus vencimentos. Conceitualmente mais ampla que liquidez, a determinação da capacidade de solvência da empresa possui maior importância por indicar a capacidade de continuidade.

A informação sobre o Fluxo de Caixa é uma informação sobre o fluxo financeiro da empresa. É através do fluxo financeiro que as empresas planejam e tomam decisões importantes de investimentos, financiamentos, distribuição de recursos, fundamentais para a continuidade das operações normais do empreendimento.

O Demonstrativo de Fluxo de Caixa serve para facilitar a análise e o estudo de certas aplicações financeiras, podendo ser um empréstimo, financiamento, investimento, entre outros.

Conforme Andreolla (1997, p.34),

o melhor instrumento de gestão financeira é sem dúvida o orçamento de caixa. Se bem elaborado (...) transcende a sua própria função intrínseca, para tornar-se na verdade num sinalizador do rumo e do nível de negócios da empresa.

Esse demonstrativo geralmente é elaborado mensalmente, e, segundo Franco (1997, p.372) “(...) resume-se no seguinte: demonstrativo do saldo de caixa no início do período (ano, mês ou dia), recebimentos e pagamentos efetuados e saldo em caixa no fim desse período”.

O Demonstrativo de Fluxo de Caixa, conforme Ribeiro (2001) é um bom instrumento gerencial utilizado pela maioria das empresas. Esta ferramenta permite projetar, para determinado período, as disponibilidades e conhecer antecipadamente as necessidades da empresa, mediante o correto controle e acompanhamento das entradas e saídas de recursos financeiros.

Para o mesmo autor, trata-se do principal instrumento para detectar a capacidade de pagamento de um empreendimento, ou seja, a capacidade da empresa gerar receitas suficientes para honrar seus compromissos e responsabilidades em um determinado período.

Conforme Matarazzo (2003, p.364), “de acordo com a utilidade que se pretende obter, existem duas demonstrações de fluxo de caixa: demonstrações de entradas e saídas de caixa e demonstração fluxo líquido de caixa”.

A Demonstração de Entradas e Saídas de Caixa (DESC), conforme Matarazzo (2003) tem por função mostrar se haverá falta ou sobra de caixa, mediante confronto entre entradas e saídas, enquanto que a Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC) visa mostrar o efeito que cada variável causa no caixa, como por exemplo, a necessidade de capital de giro e a expansão ou redução de atividades.

Ainda segundo o mesmo autor, as principais informações geradas pela Demonstração de Fluxo de Caixa fazem menção à capacidade financeira da empresa em autofinanciamento das operações, independência bancária em curto prazo, geração de recursos para manter e expandir seus investimentos e amortizar dívidas bancárias de curto e longo prazo.

É de grande interesse dos gestores manterem um Fluxo de Caixa correto e atualizado, a fim de saber o montante disponível em caixa, como se encontra seu grau de liquidez, bem como fazer projeções futuras de investimentos ou um possível pedido de empréstimo.

Contudo, para manter o caixa estabilizado, também é interessante que se conheça o ponto de equilíbrio da entidade, para que se possa fazer um prévio planejamento das vendas em determinado período.

2.4 Função financeira

Na administração de uma empresa, o setor financeiro possui um elevado grau de importância, pois, sem dúvida alguma, é o responsável pela obtenção de resultados e desempenhos, uma vez que, as atividades empresariais envolvem recursos financeiros e visam a otimização do lucro. Na realidade todas as outras funções dentro de uma empresa com fins lucrativos visam um maior rendimento.

Segundo Archer e D'Ambrosio (1969 apud Sanvicente,1997,p.21.):

A função financeira compreende os esforços dispendidos objetivando a formulação de um esquema que seja adequado à maximização dos retornos dos proprietários das ações ordinárias da empresa, ao mesmo tempo em que possa propiciar a manutenção de um certo grau de liquidez.

Conforme Braga (1995, p.23):

A função financeira compreende um conjunto de atividades relacionadas com a gestão dos fundos movimentados por todas as áreas da empresa. Essa função é responsável pela obtenção dos recursos necessários e pela formulação de uma estratégia voltada para otimização do uso desses fundos.

A função financeira, portanto, desempenha um importante papel no desenvolvimento das atividades operacionais, visto que, contribui de forma significativa para o sucesso do empreendimento.

Na visão destes autores, a função financeira tem como objetivo, além da obtenção de recursos necessários, elaborar uma estratégia que torne possível maximização dos retornos e investimentos e propiciar um nível mais elevado de segurança financeira.

2.4.1 A função financeira e a contabilidade

Durante séculos, estudiosos e profissionais da contabilidade vêm-se dedicando ao estudo e aprimoramento dos critérios e registro das operações empresariais, objetivando fazer com que as informações provenientes da contabilidade permitam análises e comparabilidade entre os dados de uma empresa em diferentes épocas ou períodos.

A contabilidade está intimamente relacionada com a função financeira. Uma das importantes contribuições da área contábil são as demonstrações financeiras geradas pela contabilidade que serão examinadas no processo de análise.

Conforme Silva (1995, p.24), “um bom conhecimento de conceitos e mecanismos contábeis é necessário para o desenvolvimento de uma boa análise financeira (...)”.

As idéias de autor se confirmam pelo fato de a contabilidade retratar, através do balanço e demais demonstrativos, a situação patrimonial da empresa em determinada data, possibilitando, com isso, aos empresários o conhecimento de seus bens e direitos, de suas obrigações e de sua estrutura patrimonial.

2.5 Análise financeira

A análise financeira pode ser compreendida de diversas formas. Silva (1995) conceitua análise como sendo um processo de decomposição de um todo em suas partes constituintes, objetivando o exame das partes para entendimento de todo o demonstrativo ou para a identificação de suas características ou de possíveis anormalidades.

A análise das demonstrações contábeis surge da necessidade de informações mais detalhadas sobre a situação do patrimônio da empresa e de suas variações.

Uma das principais limitações da análise das demonstrações financeiras está no fato de, por basear-se em dados contábeis, ser aplicável mais frequentemente ao passado. No entanto, segundo Hoji (1999) feitas as hipóteses apropriadas, é possível projetar para o futuro qualquer demonstração, permitindo o cálculo dos índices desejados.

2.5.1 Tipos de análise financeira

Para a melhor gestão de uma organização, não basta apenas a elaboração de todos os demonstrativos contábeis, é preciso que o empresário seja capaz de analisar o que esses demonstrativos estão lhe dizendo em termos da saúde financeira da empresa

O termo análise financeira denomina a análise dos índices que são calculados com base no balanço patrimonial, demonstrativos de resultados e fluxo de caixa de uma empresa.

Diante disso, é possível calcular os indicadores através da análise horizontal e vertical como, também, por meio de índices financeiros os quais podem ser agrupados em três categorias principais conforme Matarazzo (1998): estrutura de capital, liquidez e rentabilidade.

2.5.1.1 Análise horizontal e vertical

Após a padronização, ajuste e atualização dos demonstrativos financeiros torna-se possível uma análise geral da empresa, que poderá ser aprofundada com o uso de algumas técnicas adicionais.

Matarazzo (1998) cita como sendo a primeira delas a análise vertical/horizontal. Por meio desse tipo de análise, segundo o autor, pode-se conhecer os pormenores das demonstrações financeiras que, muitas vezes, escapam à análise genérica através dos índices.

Conforme Martins e Assaf Neto (1985), as análises horizontal e vertical consistem nas técnicas de mais simples aplicação e de fácil análise.

A análise de balanços deve partir do geral para o particular. Com isso, inicia-se a análise propriamente dita com o auxílio dos índices calculados. Em seguida se aplica a análise vertical/horizontal, a qual é capaz de apontar, por exemplo, qual o principal credor e como se alterou a participação de cada credor nos dois últimos exercícios.

2.5.1.1.1 Análise horizontal

A análise horizontal possibilita segundo Assaf Neto (2002) a comparação entre os valores de uma mesma conta ou grupos de contas em diferentes exercícios sociais. Os elementos comparados são homogêneos, mas os períodos de avaliação são diferentes. É necessário pelo menos dois exercícios para efeito de comparação dos mesmos elementos em demonstrações de períodos distintos.

Conforme Matarazzo (1998, p.251):

A análise horizontal baseia-se na evolução de cada conta de uma série de demonstrações financeiras em relação à demonstração anterior e/ou em relação a uma demonstração financeira básica, geralmente a mais antiga da série.

Com base nisso, percebe-se que a análise horizontal procura mostrar a evolução de cada conta das demonstrações financeiras e, através da comparação entre si, permitir tirar conclusões sobre a evolução da empresa.

O índice para a análise horizontal é expresso da seguinte forma (válido tanto para o Balanço Patrimonial quanto para a Demonstração do Resultado do Exercício):

$$AH = \frac{\text{Valor absoluto da conta do ano atual}}{\text{Valor da conta no ano base}} \times 100 \%$$

2.5.1.1.2 Análise vertical

A análise vertical, conforme Assaf Neto (2002) consiste em um processo comparativo. É também denominada análise de estrutura e envolve a relação entre um elemento e o grupo de que ele faz parte. Relaciona, portanto, a parte com o todo. A análise vertical, segundo o autor, envolve elementos homogêneos, mas relativos a um mesmo período, ao contrário da análise horizontal, que é relativa, necessariamente, a exercícios diferentes.

Conforme Matarazzo (1998 p.249): “A análise vertical baseia-se em valores percentuais das demonstrações financeiras”. Para isso, segundo o autor, deve-se calcular o percentual de cada conta em relação a um valor – base.

Assim, entende-se que a análise vertical objetiva mostrar a importância de cada conta em relação à demonstração financeira a que pertence e, através da comparação com padrões do ramo ou com percentuais da própria empresa em anos anteriores, permitir concluir se há itens fora das proporções normais.

Este indicador pode ser obtido através da seguinte expressão:

$$AV = \frac{\text{Conta (ou grupo de conta)}}{\text{AT (PT) (ou Vendas ou RL)}} \times 100$$

Sendo:

AT = ativo total

PT = passivo total

RL = receita líquida

2.6 Análise através de índices financeiros

Para a análise de dados e informações obtidas de uma empresa, torna-se importante a utilização de índices financeiros que, após a padronização e reclassificação das

demonstrações, servirão como referencial comparativo, e serão utilizados para uma análise correta e mais aproximada da real situação financeira da organização.

Os índices financeiros, segundo Silva (1995) são relações entre contas ou grupos de contas das demonstrações financeiras, que têm por objetivo fornecer informações que não são fáceis de serem visualizadas de forma direta nas demonstrações financeiras.

De acordo com o autor, o índice permite, sendo uma medida relativa de grandeza, que numa mesma empresa seja possível compará-lo ano a ano para se observar sua tendência, ou seu comportamento.

É possível ainda comparar em determinado momento ou período, o índice de uma empresa com o mesmo índice relativo a outras empresas de mesma atividade, para saber como está a empresa em relação a seus principais concorrentes ou mesmo em relação aos padrões de seu segmento de atuação.

A quantidade de índices a serem utilizados na análise de uma empresa é um ponto muito importante.

Uma grande quantidade de índices pode chegar a confundir o estudo, porém, uma quantidade muito pequena de índices pode não ser suficiente para se tirar conclusões sobre a saúde financeira da empresa, por exemplo. O ideal é utilizar índices que se baseiam nos pontos de maior vulnerabilidade da empresa.

É importante destacar que, apesar da contribuição fornecida pelos índices financeiros eles, normalmente, referem-se ao passado, quando para o desenvolvimento deste estudo o mais importante é saber o presente e ter uma expectativa do futuro. Ainda assim, os índices financeiros são ferramentas que podem e vão prestar um importante auxílio nesta análise.

2.6.1 Índices financeiros

A avaliação da empresa através de índices, para Matarazzo (1998) exige a comparação com padrões e a fixação da importância relativa de cada índice. A característica fundamental dos índices, segundo o autor é fornecer visão ampla da situação econômica ou financeira da empresa.

Alguns autores e analistas de Demonstrações Financeiras possuem pontos em comum quanto aos principais índices de que se valem, porém existem algumas diferenças em suas análises.

Certos índices como Participação de Capitais de Terceiros, Liquidez Corrente e Rentabilidade do Patrimônio Líquido, são usados por praticamente todos os analistas. Outros, porém, como Composição do Endividamento, Liquidez Seca, Rentabilidade do Ativo, Margem Líquida de Lucro, nem sempre fazem parte dos modelos utilizados para análise.

2.6.1.1 Índices de liquidez

Esses índices mostram segundo Hoji (1999) a situação financeira da empresa frente a seus diversos compromissos financeiros.

O autor subdividiu os índices de liquidez em:

2.6.1.1.1 Liquidez geral

O índice de liquidez geral é o quociente que serve para avaliar a saúde financeira da empresa. Esse índice, conforme Hoji (1999) indica a capacidade de pagamento de dívida no longo prazo.

Assaf Neto (2002) afirma que o índice revela a liquidez, tanto a curto como a longo prazo. A liquidez geral é usada ainda, segundo o autor, como uma medida de segurança financeira a longo prazo, revelando a capacidade da empresa de saldar todos os seus compromissos.

O índice de liquidez geral é calculado através da seguinte equação:

$$\text{Liquidez Geral} = \frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}}$$

2.6.1.1.2 Liquidez corrente

Esse índice, segundo Iudícibus (1998) relaciona quantos reais a empresa dispõe, imediatamente disponível e conversível em curto prazo em dinheiro, com relação às dívidas de curto prazo.

É ainda, na maioria dos casos, considerado como o melhor indicador da capacidade que uma empresa tem de saldar seus compromissos em dia.

Porém, segundo Sanvicente (1997, p.177) tal índice possui dois defeitos básicos:

Trata indistintamente (somando) todos os itens do ativo circulante, quando na realidade cada item possui liquidez bem diferente da liquidez de qualquer outro item;

O que importa não é o que *existe* no ativo e no exigível numa determinada data, mas a velocidade com que, *a partir dessa data*, os ativos serão convertidos em dinheiro, sem reduções de valor, e os passivos circulantes chegarão ao seu vencimento.

Isto quer dizer que, na prática, devemos, ao usar o índice de liquidez corrente, empregar o uso de outros índices que reflitam essa velocidade.

O índice de liquidez corrente é calculado da seguinte forma:

$$\text{Índice de Liquidez Corrente} = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$$

2.6.1.1.3 Liquidez seca

Iudícibus (1998) afirma que esse índice é muito adequado para se avaliar conservadoramente a situação de liquidez da empresa, pois elimina os estoques do numerador e, com isso, elimina-se um fator de incerteza. Ainda segundo o autor, esse índice serve para analisar a saúde financeira no que se refere à liquidez.

Para Sanvicente (1997) o cálculo deste índice corresponde a uma tentativa de sanar as deficiências do índice de liquidez corrente, por excluir o ativo de realização mais problemática dentro dessa categoria.

O Índice de Liquidez Seca é revelado através da seguinte equação:

$$\text{Índice de Liquidez Seca} = \frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques}}{\text{Passivo Circulante}}$$

2.6.2 Índices de rentabilidade

Um dos dados que possibilitam o conhecimento do desempenho econômico – financeiro de uma empresa é o que trata da sua rentabilidade.

O lucro é uma necessidade nas empresas. Com exceção das empresas sem fins lucrativos, não existe empresas que não desejam tê-lo. Afinal, o mínimo que qualquer empresário pode ambicionar é que seu retorno seja compatível com o risco corrido ao investir em seu negócio. Se não com o objetivo de remunerar o capital do investidor, para, pelo menos, financiar seu crescimento de forma auto-sustentada.

2.6.2.1 Margem bruta

Schrickel (1997) diz que deve partir da margem bruta o início do estudo sobre o desempenho econômico – financeiro de determinada empresa. A margem bruta, segundo o autor é a rentabilidade primária de qualquer empresa.

A Margem Bruta é um indicador utilizado na análise financeira de empresas que revela a relação entre o resultado bruto e sua receita líquida de vendas indicando a percentagem de cada R\$1,00 de venda que restou após o pagamento do custo de suas mercadorias.

O cálculo da margem bruta dá-se pela fórmula:

$$\text{Margem bruta} = \frac{\text{Lucro Bruto}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 100$$

2.6.2.2 Margem Líquida

Segundo Sanvicente (1997, p.180) “este índice compara o lucro pertencente aos acionistas com o volume de vendas gerado pela empresa em suas operações”.

O cálculo da Margem Líquida dá-se pela equação:

$$\text{Margem Líquida} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}}$$

2.6.2.3 Margem Operacional

É considerada por alguns autores como sendo a margem mais importante da empresa por considerar as deduções das depreciações, dos impostos e das despesas de comercialização.

De acordo com Schrickel (1997) o cálculo da margem operacional dá-se pela equação:

$$\text{Margem Operacional} = \frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 100$$

Entretanto, para Iudícibus (1998) também tem validade o cálculo dos quocientes deste tópico com vendas brutas.

A análise do giro dos ativos fornece informações capazes de auxiliar na gestão empresarial como, por exemplo, na política de estocagem, financiamento de compras e de clientes.

Calculam-se os índices de rotação ou giros, conforme Hoji (1999) relacionando-se os elementos patrimoniais com os itens da demonstração de resultados. Evidenciando, dessa forma, o prazo da renovação dos elementos patrimoniais, dentro de determinado período de tempo.

Seguindo o estudo da rotação dos ativos torna-se importante, também, o conhecimento do desenvolvimento financeiro o qual se origina do retorno sobre o capital investido, isto é, a alavancagem financeira da entidade.

2.7 Alavancagem financeira

É a relação que mede a capacidade de uma empresa de utilizar seus recursos a um custo fixo de forma a maximizar o retorno de seus proprietários.

O grau de alavancagem financeira pode ser calculado, segundo Assaf Neto (2002) através da seguinte fórmula:

$$\text{GAF} = \frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}} \div \frac{\text{Lucro líq. + Desp. Financeira}}{\text{Ativo}}$$

Os recursos gerados de forma eficiente, normalmente, acarretarão um aumento no ativo da entidade, proporcionando mudanças e causando o giro do mesmo.

2.8 Giro do ativo

Este quociente já foi tratado por alguns autores como quociente de rotatividade, e busca informar o quanto foi vendido com o valor investido no ativo.

Pode ser calculado da seguinte forma:

$$\text{Giro do Ativo Operacional} = \frac{\text{Receitas Operacionais Líquidas}}{\text{Ativo Operacional Médio}}$$

O Giro do Ativo Total também pode ser calculado de acordo com a expressão abaixo:

$$\text{Giro do Ativo Total} = \frac{\text{Receitas Líquidas}}{\text{Ativo Total Médio}}$$

O giro do ativo está diretamente ligado a outro importante conceito da contabilidade financeira, chamado capital de giro, o qual dará suporte ao cumprimento dos objetivos a que a empresa se propõe.

2.9 Regime de caixa e competência

De acordo com Di Agustini (1999) para que se possa fazer um estudo sobre o capital de Giro, primeiramente, faz-se necessária à menção de dois regimes distintos: o regime de caixa e o regime de competência, pois o resultado da gestão administrativa de uma empresa, normalmente, é apurado dentro de um determinado período de tempo.

Para o autor, o regime de caixa dá-se quando os impactos sobre o ativo, passivo e resultado, causados pela movimentação contábil, são reconhecidos no período em que efetivamente ocorrem. O regime de competência está ligado ao princípio da competência dos exercícios, independente do pagamento ou recebimento do fato gerador.

Deste modo, pode-se dizer que o regime de competência é quando ocorre o fato gerador; e o regime de caixa dá-se pelo período em que ocorre o pagamento ou recebimento de numerário. O reflexo da utilização do regime de caixa e competência é observado nos demonstrativo contábeis das empresas.

2.10 Capital de giro

Capital de Giro ou Capital Circulante Líquido (CCL) são os recursos financeiros que a empresa possui para realizar as atividades a que se propõe.

No conceito de Schrickel (1997, p.164), “sumariamente, é o montante ou conjunto de recursos que não está imobilizado. Estes recursos estão em constante movimentação no dia-a-dia da empresa”.

Na definição de Martins & Assaf Neto (1985) apud Di Agustini(1999), capital de giro “(...) está associado aos recursos que circulam ou giram na empresa em determinado período de tempo, ou seja, é uma parcela de capital da empresa aplicada em ciclo operacional”.

Conforme Matarazzo (1999), a característica predominante dos itens que compõem o capital de giro é a transformação, ou seja, cada componente é rapidamente convertido em outras formas de ativo ou receita.

Podem-se citar, segundo o autor, três situações de capital de giro: nulo, próprio e de terceiros.

2.10.1 Capital de Giro Nulo

Ocorre quando o ativo circulante é igual ao passivo circulante como observado no quadro 2.

Ativo	Passivo
Circulante	Circulante

Quadro 2: Estrutura de Capital de Giro Nulo
Fonte: Di Agustini(1999)

2.10.2 Capital de Giro Próprio

Ocorre quando o Ativo Circulante da empresa é maior que o passivo circulante como pode ser observado no quadro 3. Nesse caso, os bens e deveres conversíveis em determinado período de até um ano, são maiores que as obrigações e deveres do mesmo período.

Ativo	Passivo
Circulante	Circulante

Quadro 3: Estrutura de Capital de Giro Próprio
Fonte: Di Agustini(1999)

2.10.3 Capital de giro de terceiros

Ocorre quando o passivo circulante é maior que o ativo circulante da empresa, ou seja, os deveres e obrigações exigíveis dentro de um ano, são maiores que os direitos e bens conversíveis neste mesmo espaço de tempo como demonstrado no quadro 4.

Ativo	Passivo
Circulante	Circulante

Quadro 4: Estrutura do Capital de Giro de Terceiros
Fonte: Agustini

2.11 Necessidade de capital de giro (NCG)

Na visão de Matarazzo (1998, p.343), “a Necessidade de Capital de Giro é a chave para a administração financeira de uma empresa”.

Ainda conforme o autor, a Necessidade de Capital de Giro além de ser um conceito fundamental para a análise financeira de uma entidade, também é de grande importância para gerar estratégias de financiamento e crescimento, além de contribuir para ao aumento da lucratividade.

Segundo Di Agustini (1999, p.52), a Necessidade de Capital de Giro “(...) é a diferença entre o ativo operacional e o passivo operacional, ou seja, a diferença entre as aplicações ou investimentos em capital de giro (...) e os passivos ou financiamentos obtidos”.

Os principais Ativos e Passivos Circulantes Operacionais ou de funcionamento de uma empresa, ainda conforme Di Agustini (1999) são os demonstrados no quadro 5:

Ativo operacional (Aplicações ou usos)	Passivo operacional (Fontes)
Contas a receber	Fornecedores
Estoques	Salários e encargos
Outros	Impostos

Quadro 5: Representação do ativo e passivo operacionais.
Fonte: Di Agustini(1999)

De acordo com Assaf Neto (2002, p.180) “(...) a Necessidade de Capital de Giro de uma empresa pode ser determinada pela diferença entre os investimentos demandados pelo ciclo operacional e o montante de seus passivos de funcionamento”.

As fontes de financiamento da Necessidade de Capital de Giro, segundo Matarazzo (2003, p.339) podem ser: ”capital circulante próprio, empréstimos e financiamentos bancários de longo prazo e empréstimos bancários de curto prazo e duplicatas descontadas”.

Essa necessidade, em geral, está diretamente ligada a crescente evolução das vendas, pois, quando aumenta o volume de negócios, a demanda de investimento em giro também aumenta.

Contudo, é importante que os recursos sejam administrados corretamente, de maneira a garantir a continuidade do ciclo operacional da entidade.

2.12 Ciclo Operacional e Ciclo Financeiro

A atividade operacional de compra e venda de mercadorias compreende a existência de dois ciclos distintos: operacional e financeiro ou de caixa.

2.12.1 Ciclo operacional

O Ciclo Operacional constitui-se pelo prazo de aquisição da matéria-prima e termina com o recebimento dos créditos gerados pela venda da mercadoria; ou seja, é o intervalo de tempo gasto pela empresa para executar todas as suas atividades operacionais e o recebimento das contas geradas pelo processo comercial.

Conforme Schrickel (1997, p.175), “(...) é o processo através do qual a empresa produz dinheiro mediante aplicação de dinheiro em suas atividades sociais”. Em outras palavras, “o caixa transformando-se em novo caixa, mas em valor maior”.

Conceituado por Assaf Neto (2002, p. 177), o ciclo operacional “(...) pode ser definido como as fases operacionais existentes no interior da empresa, que vão desde a aquisição de materiais para produção até o recebimento das vendas efetuadas (...)”.

Pode ser representado da seguinte maneira como observado na figura 1:

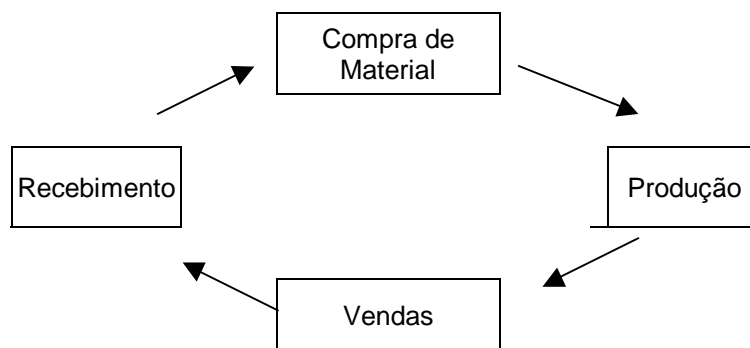


Figura 1- Representação do Ciclo Operacional
Fonte: Assaf Neto(2002)

Este ciclo, segundo o autor, compreende a seqüência natural do processo operacional, sendo que cada fase apresenta determinada duração, tendo início na compra de mercadorias ou matéria-prima e culminando no recebimento pelas vendas efetuadas.

Na análise do ciclo operacional de uma entidade, os indicadores de atividade operacional, como o prazo médio de recebimento, pagamento e estocagem, por exemplo, serão de grande ajuda, pois, ainda conforme Assaf Neto (2002, p.180) “(...) são mais dinâmicos e permitem que seja analisado o desempenho operacional da empresa e suas necessidades de investimento em giro (...)”.

Para um estudo mais completo, é interessante que se analise o ciclo operacional em comparação ao ciclo financeiro ou de caixa.

2.12.2 Ciclo financeiro ou ciclo de caixa

O Ciclo Financeiro compreende o período entre o pagamento aos fornecedores e o recebimento da venda de suas mercadorias, ou seja, mostra a quantidade de dias que a empresa necessita financiamento de Capital de Giro.

Conforme Assaf Neto (2006, p.205) “o Ciclo de Caixa é determinado basicamente pela diferença entre o numero de dias do Ciclo Operacional e o Prazo Médio de Pagamento a fornecedores dos insumos”.

Para Matarazzo (2003, p. 320) “quanto maior o Ciclo Financeiro, pior para a empresa, pois, representa maior tempo de utilização de financiamento e, portanto, maior custo”.

Os ciclos operacional e de caixa podem ser melhor visualizados na figura 2.



Figura 2 - Ciclo Operacional e Financeiro
Fonte: Eifert(2003)

Percebe-se que o Ciclo Financeiro está contido no Ciclo Operacional, o qual é o prazo de investimento da empresa. Assim, o ciclo operacional pode ser obtido pela soma entre o prazo médio de estocagem e o prazo médio de recebimento. O ciclo financeiro ou de caixa é a diferença entre o ciclo operacional e o prazo médio de pagamento. Simplificando:

- Ciclo Operacional = PME + PMR
- Ciclo Financeiro = (PME + PMR) – PMP

Para que seja possível a interpretação de tais ciclos, é de fundamental importância que sejam calculados os prazos médios de recebimento, cobrança e estocagem.

2.13 Prazo Médio de Recebimento ou Cobrança

No conceito de Assaf Neto (2002), o Prazo Médio de Recebimento (PMR) compreende o período entre o momento que ocorrem as vendas até o pagamento das mesmas, indicando, em média, quanto tempo levará para o recebimento por suas vendas.

Para Matarazzo (1998, p.318), “o volume de investimentos em duplicatas a receber é determinado pelo Prazo Médio de Recebimento de vendas”.

Pode ser calculado da seguinte maneira:

$$\text{PMC} = \frac{\text{Duplicatas a Receber (Média)} \times 360}{\text{Vendas a Prazo}}$$

A empresa deve estar atenta para a concessão de prazos de recebimento em relação aos prazos de pagamento, pois, uma grande quantidade vendida a prazos muito longos, pode ser prejudicial para a entidade, uma vez que, o recebimento do numerário será posterior ao desembolso pelo pagamento de suas compras, podendo ocasionar deficiências em seu caixa.

2.14 Prazo Médio de Pagamento

O momento em que foram efetuadas as compras até o dia do seu pagamento é chamado de Prazo Médio de Pagamento, ou seja, segundo Matarazzo (1998), é considerado o tempo que a entidade demora em pagar seus fornecedores.

Seu cálculo dá-se pela seguinte equação:

$$\text{PMPF} = \frac{\text{Fornecedores a Pagar (Média)}}{\text{Compras a Prazo}} \times 360$$

O melhor para a empresa, neste caso, é negociar prazos maiores junto a seus fornecedores, a fim de receber por suas vendas antes de ter que pagar por suas compras.

2.15 Prazo Médio de Estocagem

Toda empresa seja ela comercial ou indústria, possui um estoque de mercadorias para revenda ou matérias-prima para sua produção.

Para Matarazzo (1998, p.180), o Prazo Médio de Estocagem (PME) é conceituado como sendo “(...) o tempo médio verificado desde a aquisição do material até sua requisição na produção, ou seja, o tempo médio (em dias) que a matéria-prima permanece no estoque à espera de ser consumida no processo de produção”.

O PME será calculado da seguinte maneira:

$$\text{PME} = \frac{\text{Estoque de Matéria-Prima}}{\text{Consumo Anual}} \times 360$$

De acordo com Matarazzo (2003), o prazo médio de renovação de estoque pode ser calculado da seguinte forma:

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

Cabe ressaltar que, ainda segundo Matarazzo (1998, p.324), “a análise dos prazos médios só é útil quando os três prazos são analisados conjuntamente”.

A seguir, apresenta-se um resumo com as relações diretas e padrões existentes entre os indicadores operacionais e os impactos, em termos de tendência, na liquidez e no capital de giro como pode ser observado no quadro 6.

Indicadores Operacionais	Liquidez	Capital de giro
PMR > PMP	< 1	de terceiros
PMR < PMP	> 1	próprio
PMR = PMP	= 1	nulo
PMR < PMP e PME > PMP	< 1	de terceiros

Quadro 6: Resumo dos Indicadores Operacionais, Liquidez e Capital de Giro
Fonte: Di Agustini(1999)

Dessa forma, se percebe que, a partir do cálculo dos prazos médios, obtém-se muitas informações sobre a situação financeira, como a liquidez e o capital de giro da empresa.

3 ESTUDO DE CASO

3.1 Histórico da empresa

A empresa M&N Máquinas e Ferramentas Ltda (nome fictício), originária de Santa Maria, no estado do Rio Grande do Sul, foi fundada em 01 de julho de 1985, por seus sócios, M. Netto e N. Terezinha, atuando hoje na comercialização de máquinas, ferramentas, equipamentos de proteção, soldagem e complementos de repintura automotiva. Durante dezesseis anos foi conhecida como um dos grandes distribuidores de gases medicinais e industriais da região, porém, em 2001 decidiu separar este segmento, sendo fundada uma outra empresa, do mesmo grupo, para controlar a venda de gases e as instalações de redes centralizadas, principalmente em hospitais e postos de saúde.

Localizada no centro geográfico do estado, abrange uma região de aproximadamente 100 municípios, localizados no centro, fronteira oeste e sul do estado do Rio Grande do Sul.

Possui uma carteira de mais de 20.000 clientes cadastrados, sendo aproximadamente 1/3 ativos, compreendendo indústrias metalúrgicas, frigoríficos, transportadoras, oficinas mecânicas em geral, entre outros. A atuação no mercado de máquinas e ferramentas está a cargo de uma equipe formada por quinze vendedores, sendo oito externos, cinco no balcão da loja e dois tele-vendas, devidamente treinados para oferecer o produto certo às necessidades do cliente.

3.2 Metodologia

Diante da importância do conhecimento sobre a saúde financeira da organização, e que a empresa em questão não usa um controle financeiro eficaz que atenda às suas necessidades, utilizou-se ferramentas, além dos demonstrativos contábeis, para auxiliar no controle financeiro e também proporcionar informações tempestivas de forma adequada.

O trabalho foi realizado na empresa M&N Máquinas e Ferramentas Ltda, empresa de médio porte da cidade de Santa Maria.

Para a realização da pesquisa, utilizaram-se dados históricos como Balanços Patrimoniais, Balancetes e demais Demonstrativos, no período de 2004 a 2006, obtidos junto aos departamentos financeiro e contábil da empresa, bem como entrevistas com os sócios e diretores, para a melhor compreensão da situação atual da empresa.

O método empregado nesse trabalho foi o estudo de caso por ser caracterizado um estudo intensivo e específico.

As técnicas usadas para a obtenção de dados foram documentações diretas e indiretas. Foram feitos contatos diretos com os departamentos financeiros, estudo em seus demonstrativos contábeis e coleta de dados obtidos através das planilhas previamente distribuídas como, também, pesquisas bibliográficas.

A análise dos Demonstrativos Contábeis de períodos anteriores serviu de base para o estudo comparativo entre os diferentes exercícios, para que fosse possível se chegar ao conhecimento evolutivo da situação financeira da entidade.

Para atingir os objetivos almejados foram feitas correções necessárias nas demonstrações financeiras para que não houvesse problemas referentes ao valor da moeda em tempos distintos, padronizando os Demonstrativos Contábeis analisados.

Dessa forma, os dados do Balanço Patrimonial, Demonstrativo do Resultado do Exercício, e demais planilhas informativas como, por exemplo, de Estoques, Custos das Mercadorias Vendidas, Duplicatas, Compras a prazo e à vista, Vendas a prazo e à vista foram agrupados e monetariamente atualizados pelo Índice de Preços ao Consumidor dos respectivos anos em estudo, a fim de simplificar os relatórios facilitando sua análise e interpretação.

A correção destas demonstrações foi realizada pelo IPC – Índice de Preços ao Consumidor, publicado pela FIPE – Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas, por ser o índice mais indicado para a situação, pois relaciona-se a situações comerciais.

Como esse estudo refere-se à análise anual utilizou-se para a conversão o índice acumulado, conforme demonstrado no quadro 7:

MESES	IPC 2004	IPC 2005	IPC 2006
JANEIRO	0,65%	0,56%	0,50%
FEVEREIRO	0,19%	0,36%	-0,03%
MARÇO	0,12%	0,79%	0,14%
ABRIL	0,29%	0,83%	0,01%
MAIO	0,57%	0,35%	-0,22%
JUNHO	0,92%	-0,20%	-0,31%
JULHO	0,59%	0,30%	0,21%
AGOSTO	0,99%	-0,20%	0,12%
SETEMBRO	0,21%	0,44%	0,25%
OUTUBRO	0,62%	0,63%	0,39%
NOVEMBRO	0,56%	0,29%	0,42%
DEZEMBRO	0,67%	0,29%	1,04%
ACUMULADO	6,56%	4,53%	2,55%

Quadro 7: Índice de Preços ao Consumidor
Fonte: FIPE

O Índice de Preços ao Consumidor foi utilizado com o objetivo de corrigir possíveis distorções causadas pelo efeito da inflação sobre os demonstrativos anuais que serviram como base de informação no desenvolvimento dessa análise. Seu principal uso ficou por conta da atualização dos Balanços Patrimoniais e Demonstrações dos Resultados dos Exercícios os quais tiveram seus valores atualizados para 2006 que foi o ano destinado ao encerramento desse estudo.

3.3 Análises dos dados da empresa M&N Máquinas e Ferramentas Ltda

Após ajustados e atualizados os demonstrativos dos exercícios de 2004, 2005, e 2006, se torna possível realizar algumas considerações sobre a situação patrimonial da empresa, baseadas nas Análises Vertical e Horizontal, conforme pode ser visualizado no Anexo 1.

O ativo total da empresa diminuiu 18,38% de 2004 para 2006. Esse decréscimo deu-se, em grande parte, devido ao Ativo Circulante ter também diminuído no mesmo período. Embora as disponibilidades tenham sofrido um aumento considerável, representam um pequeno percentual com relação ao Ativo Total. Os créditos a receber e os estoques, que representam uma parcela maior em relação ao Ativo Total, tiveram seus percentuais reduzidos em 2006, contribuindo para a redução do Circulante.

Em 2004, 70,85% dos recursos estavam investidos no Ativo Circulante, no entanto, em 2006, este percentual caiu 1,43%. Essa redução deve-se, em parte, pela quantia de capital de terceiros ter diminuído 3,34% no exercício de 2006 em relação a 2004.

Os recursos fornecidos pelo Patrimônio Líquido aumentaram 3,92% 2004 a 2006, em função do resultado alcançado pela empresa que, no primeiro ano analisado, se encontrava em prejuízo, conseguindo recuperar seu resultado nos anos posteriores, passando a obter lucro.

No último ano estudado o Exigível a Longo Prazo sofreu redução de 3,34%, e o Patrimônio Líquido conseguiu um crescimento. Dessa forma, a empresa está financiando suas atividades operacionais, de curto prazo, com recursos próprios, que são considerados de Longo Prazo, o que é financeiramente desfavorável. O ideal seria que a empresa financiasse sua atividade operacional de curto prazo com recursos também de curto prazo (como por exemplo, fornecedores), tomando cuidado com os prazos de venda, pagamentos e recebimentos (ciclo operacional e financeiro).

Em 2006, o percentual de fornecedores sobre o passivo total decresceu 0,58% em relação a 2004, apesar de continuar sendo a principal fonte de recursos da empresa.

No primeiro ano, a empresa financiava seu estoque com recursos provenientes de fornecedores, já em 2006, o percentual do estoque cresceu 2,87% em relação a 2004 e os fornecedores permaneceram quase que constantes, por isso, talvez a empresa necessite recorrer a outras fontes de recursos para prover a parcela que excede do estoque.

Contudo, não houve grande investimento no Ativo da empresa. O Permanente conservou-se praticamente constante, a empresa teve sua parcela de financiamento com recursos próprios aumentada e o Ativo Circulante decresceu em 1,43%, ainda assim, sofreu maior redução se comparada ao Passivo Circulante como pode ser visualizado no quadro 8.

ATIVO	31/12/2004	CORRIGIDO	31/12/2005	CORRIGIDO	31/12/2006	CORRIGIDO
AC	1.487.314,53	1.698.922,81	1.280.518,24	1.372.658,12	1.324.861,85	1.358.645,83
DISPONIBILIDADES	9.844,75	11.245,42	22.320,88	23.926,98	30.520,03	31.298,29
CRÉDITOS	434.547,09	496.372,45	334.464,18	358.530,60	291.372,94	298.802,95
ESTOQUES	1.042.922,69	1.191.304,94	923.733,18	990.200,54	1.002.968,88	1.028.544,59
RLP	306.944,47	350.615,12	306.944,47	329.030,71	310.641,27	318.562,62
PERMANENTE	304.960,14	348.348,47	293.674,18	314.805,55	272.935,35	279.895,20
INVESTIMENTOS	170.000,00	194.186,82	170.000,00	182.232,38	170.000,00	174.335,00
IMOBILIZADO	548.935,18	627.035,16	571.074,05	612.165,77	582.650,25	597.507,83
(-) DA	(413.975,04)	(472.873,51)	(447.399,87)	(479.592,59)	(479.714,90)	(491.947,63)
TOTAL ATIVO	2.099.219,14	2.397.886,40	1.881.136,89	2.016.494,38	1.908.438,47	1.957.103,65
PASSIVO	31/12/2004	CORRIGIDO	31/12/2005	CORRIGIDO	31/12/2005	CORRIGIDO
PC	1.067.962,58	1.219.907,39	930.709,58	997.678,93	959.838,25	984.314,13
CONTAS A PAGAR	1.067.962,58	1.219.907,39	930.709,58	997.678,93	959.838,25	984.314,13
ELP	810.119,89	925.380,03	691.090,08	740.817,57	672.772,45	689.928,15
PL	221.136,67	252.598,98	259.337,23	277.997,88	275.827,77	282.861,38
CAPITAL	805.000,00	919.531,70	805.000,00	862.923,90	815.000,00	835.782,50
RESERVAS	(581.803,33)	(664.579,64)	(580.097,23)	(621.838,21)	(557.157,46)	(571.364,98)
RESULTADO	(2.060,00)	(2.353,09)	34.434,46	36.912,20	17.985,23	18.443,85
TOTAL PASSIVO	2.099.219,14	2.397.886,40	1.881.136,89	2.016.494,38	1.908.438,47	1.957.103,65

Quadro 8 - Balanço Patrimonial - M&N Máquinas e Ferramentas Ltda no período de 2004 a 2006. (AC = Ativo Circulante; RLP = Realizável a Longo Prazo; DA = Depreciação Acumulada; PC = Passivo Circulante; ELP = Exigível a Longo Prazo; PL = Patrimônio Líquido).

Fonte: Própria

No decorrer do período analisado, percebe-se que houve uma diminuição de 35,9% na receita líquida de vendas. No entanto, o custo dos produtos vendidos também apresentou uma diminuição no seu percentual no ano de 2004 em relação a 2006. O percentual passou de 76% para 58,08% de absorção nas vendas.

A diminuição da receita líquida foi compensada pela também redução do CMV, pois, o lucro bruto alcançou um crescimento de 5,49% em 2006, quando comparado a 2004.

As despesas, em geral aumentaram, à exceção das despesas com pessoal que tiveram um decréscimo no ano de 2006 em relação a 2004.

DRE	31/12/2004	CORRIGIDO	31/12/2005	CORRIGIDO	31/12/2006	CORRIGIDO
RECEITA DE VENDAS	6.165.542,16	7.042.747,19	5.571.272,73	5.972.154,49	4.502.723,35	4.617.542,80
(-) DEVOLUÇÕES DE VENDAS	(145.735,61)	(166.470,20)	(1.103.625,88)	(1.183.037,45)	(232.855,04)	(238.792,84)
(-) IMPOSTOS	(1.228.624,67)	(1.403.427,75)	(150.969,25)	(161.832,27)	(849.186,32)	(870.840,57)
(=) RECEITA LÍQUIDA	4.791.181,88	5.472.849,24	4.316.677,60	4.627.284,78	3.420.681,99	3.507.909,38
(-) CMV	(3.676.504,92)	(4.199.581,16)	(3.216.501,21)	(3.447.945,04)	(1.986.754,39)	(2.037.416,63)
(=) LUCRO BRUTO	1.114.676,96	1.273.268,08	1.100.176,39	1.179.339,75	1.433.927,60	1.470.492,75
DESP/REC. OPERACIONAIS	(1.098.006,20)	(1.254.225,48)	(1.053.122,55)	(1.128.900,14)	(1.411.625,92)	(1.447.622,38)
(-) DESP.ADMINISTRATIVAS	(491.087,14)	(560.956,76)	(495.234,47)	(530.869,14)	(864.609,74)	(886.657,29)
(-) DESP.FINANCEIRAS	(183.133,07)	(209.188,40)	(182.143,00)	(195.249,13)	(475.114,15)	(487.229,56)
(-) DESP.C/ PESSOAL	(523.028,36)	(597.442,43)	(468.630,91)	(502.351,32)	(103.283,21)	(105.916,93)
(-) DESP.TRIBUTÁRIAS	(4.243,75)	(4.847,53)	(3.990,56)	(4.277,70)	(4.874,50)	(4.998,80)
(+) REC.FINANCEIRAS	37.332,31	42.643,78	44.302,36	47.490,14	29.713,65	30.471,35
(+) OUTRAS RECEITAS	66.153,81	75.565,87	52.574,03	56.357,00	6.542,03	6.708,85
DESP/REC. NÃO OPERACIONAIS	(16.192,47)	(18.496,26)	0,00	0,00	0,00	0,00
PERDAS IRRECUPERÁVEIS	(16.192,47)	(18.496,26)	0,00	0,00	0,00	0,00
RESULTADO ANTES DA CSLL	478,29	546,34	47.053,84	50.439,61	22.301,68	22.870,37
CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(951,86)	(1.087,29)	(4.732,27)	(5.072,78)	(1.618,67)	(1.659,95)
RESULTADO ANTES DO IRPJ	(473,57)	(540,95)	42.231,57	45.270,35	20.683,01	21.210,43
PROVISÃO PARA IRPJ	(1.586,43)	(1.812,14)	(7.887,11)	(8.454,63)	(2.697,78)	(2.766,57)
(=) RES.LÍQ.PERÍODO	(2.060,00)	(2.353,09)	34.434,16	36.911,88	17.985,23	18.443,85

Quadro 9: Demonstração do Resultado do Exercício dos anos de 2004,2005 e 2006 – M&N Máquinas e Ferramentas Ltda.

Fonte: Própria

No entanto, é notório o aumento sofrido nas despesas financeiras. Esse fato se deve, em grande parte, devido aos juros pagos sobre impostos que estavam em atraso e que foram parcelados.

Em 2004, o resultado do período foi de prejuízo. No ano de 2006, este prejuízo foi compensado e a empresa obteve um lucro líquido de 0,53% em relação à suas vendas, e conseguiu um crescimento de 583,82% em relação ao exercício de 2004 como pode ser visualizado no quadro 9.

Os indicadores de liquidez revelam a capacidade de pagamento da empresa tanto a curto como a longo prazo. Com base na variação do índice geral de liquidez (que engloba o curto e o longo prazo) da empresa M&N Máquinas e Ferramentas Ltda nos períodos de 2004, 2005 e 2006, observou-se que a empresa possuía em 2004, para cada R\$ 1,00 de débito total, aproximadamente, R\$ 0,95 em seu Circulante e Realizável a Longo Prazo.

No ano de 2005 verificou-se que a posição financeira da empresa melhorou, passando a contar com uma capacidade de pagamento de suas exigibilidades maior do que em 2004, ou seja, de 98% o que anteriormente era de 95% como pode ser observado no quadro 10.

A razão do aumento do quociente está, também, na expressiva diminuição das contas a pagar a curto e a longo prazo nos anos de 2005 e 2006 com relação ao ano de 2004, apesar da diminuição do Passivo Circulante nos três anos consecutivamente, ou seja, a queda das obrigações foi mais significativa do que a diminuição das disponibilidades. Isso resultou na elevação do quociente de liquidez geral da empresa.

QUADRO RESUMO DOS ÍNDICES ECONÔMICO-FINANCEIROS			
ÍNDICE	2004	2005	2006
Liquidez geral	0,95	0,98	1,00
Liquidez Corrente	1,39	1,37	1,38
Liquidez Seca	0,42	0,38	0,33
Liquidez Imediata	0,009	0,024	0,031
P. Médio Estocagem	100,00	106,00	191,00
P.Médio Recebimento	22,00	33,00	21,00
P.Médio Pagamentos	75,00	69,00	70,00
Endividamento	8,5	6,25	5,92
Margem Bruta	23,26	26,95	41,91
Margem Líquida	(0,0004)	0,0079	0,0052
Margem Operacional	0,3479	1,0900	0,6519
Ciclo Operacional	122,00	139,00	212,00
Ciclo Financeiro	48,00	70,00	142,00
GAF	1,20	1,20	1,50

Quadro 10: Resumo dos índices econômico-financeiros – M&N Máquinas e Ferramentas Ltda
Fonte: Própria

A comparação das variações do Ativo Circulante e Passivo Circulante é pertinente para esse estudo, pois permitirá conhecer a liquidez da empresa.

O Capital Circulante Líquido por ser o valor monetário que resume a diferença entre o Ativo Circulante e Passivo Circulante não aparece explicitamente no Balanço Patrimonial. Por isso a importância do seu estudo, já que, sua análise e interpretação poderão servir como base para a tomada de decisões dos proprietários da empresa.

É possível observar que em consequência da diminuição do Ativo Circulante, decréscimo esse consecutivo durante os três anos, houve uma diminuição do Capital Circulante Líquido. O Passivo Circulante também decresceu nos três anos, como pode ser observado na figura 3, o que não foi suficiente para equilibrar o decréscimo do Ativo Circulante ocasionando com isso a diminuição do Capital Circulante Líquido.

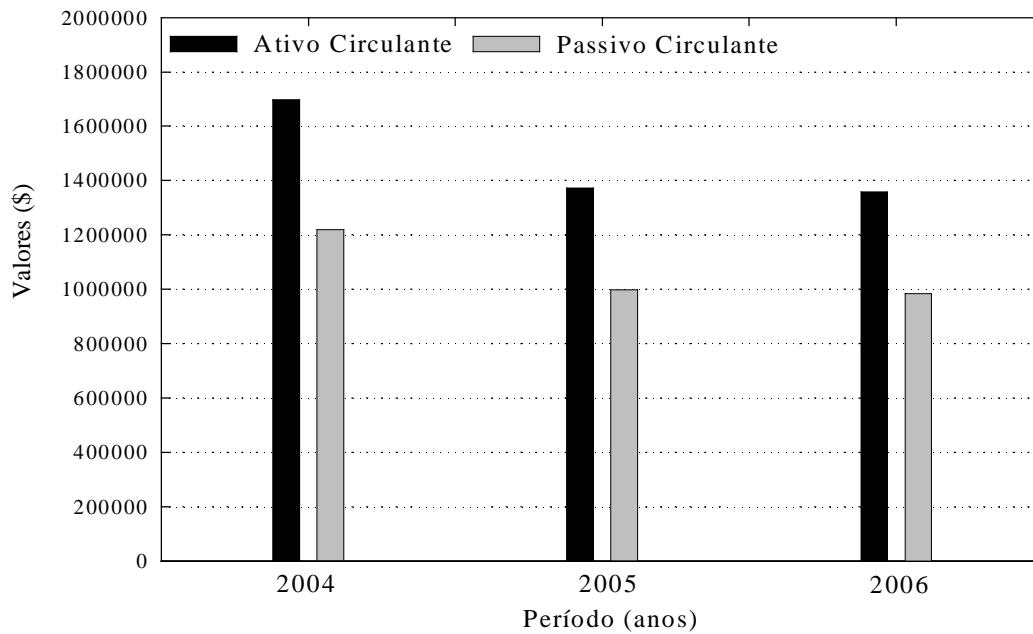


Figura 3 - Variação do Ativo Circulante e Passivo Circulante - M&N Ferramentas e Máquinas Ltda.
Fonte: Própria

Isso quer dizer que reduziram, no período estudado, os recursos financeiros que a empresa possuía para realizar as atividades a que se propõe como pode ser observado na figura 4. A maior redução deu-se do ano de 2004 para o de 2005. Já a variação de 2005 para 2006 foi menos expressiva, mas também houve diminuição.

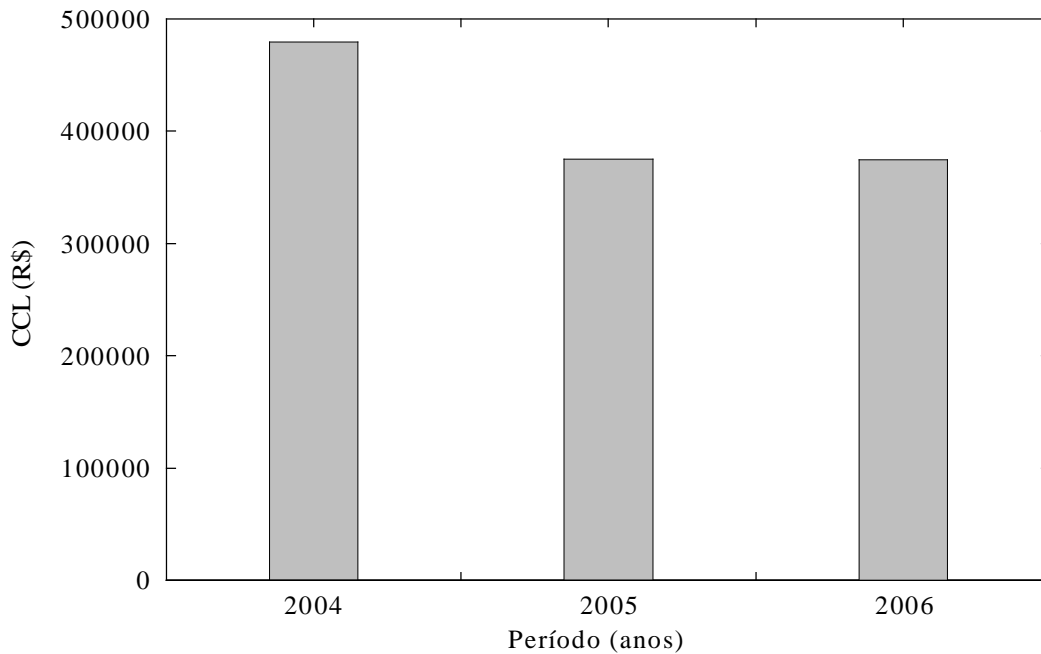


Figura 4 - Variação no Capital Circulante Líquido - M&N Máquinas e Ferramentas Ltda
Fonte: Própria

Um confronto entre Capital Circulante Líquido e Necessidade de Capital de Giro é essencial para se avaliar o equilíbrio financeiro da empresa, ou seja, a maturidade de seus investimentos e financiamentos.

Observa-se no quadro 11 que a empresa analisada apresenta segurança financeira, pois em todos os anos estudados seu Capital Circulante Líquido foi superior a sua Necessidade de Capital de Giro. Isso quer dizer que a empresa possui recursos em excesso diante de necessidades permanentes de capital de giro. Se o Capital Circulante Líquido fosse inferior a Necessidade de Capital de Giro a empresa demonstraria sinais de conviver com dificuldades financeiras, ao financiar ativos, caracteristicamente de longo prazo, com recursos de curto prazo.

PERÍODO (ANO)	CCL (R\$)	NIG (R\$)
2004	479.015,42	467.770,00
2005	374.979,19	351.052,21
2006	374.331,70	343.033,41

Quadro 11 - Valores em reais do Capital Circulante Líquido e NIG - M&N Máquinas e Ferramentas Ltda.
Fonte: Própria

Embora tenha diminuído o Ativo Circulante da empresa, em contrapartida houve uma expressiva queda do Exigível a Curto e Longo Prazo, ou seja, diminuiu o índice de endividamento nos três anos estudados.

O Grau de Endividamento mostrado na figura 5 evidencia a significativa queda do uso de capital de terceiros. Isso significa que a empresa está utilizando seus recursos próprios, os quais eram destinados a financiar as atividades operacionais da empresa, para financiar, por exemplo, seu Realizável a Longo Prazo.

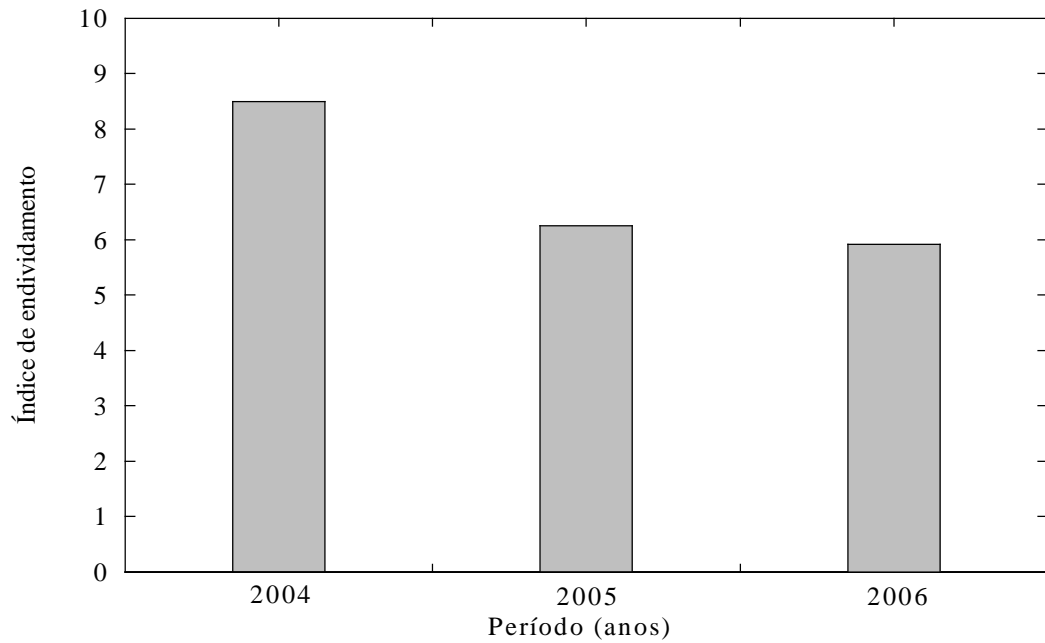


Figura 5 - Variação do índice de endividamento - M&N Máquinas e Ferramentas Ltda
Fonte: Própria

A Liquidez Corrente indica o quanto existe de Ativo Circulante para cada R\$ 1,00 de dívida a curto prazo. Quanto maior a Liquidez Corrente, mais alta é a capacidade da empresa em financiar suas Necessidades de Capital de Giro. A variação da liquidez da empresa pode ser observada na figura 6:

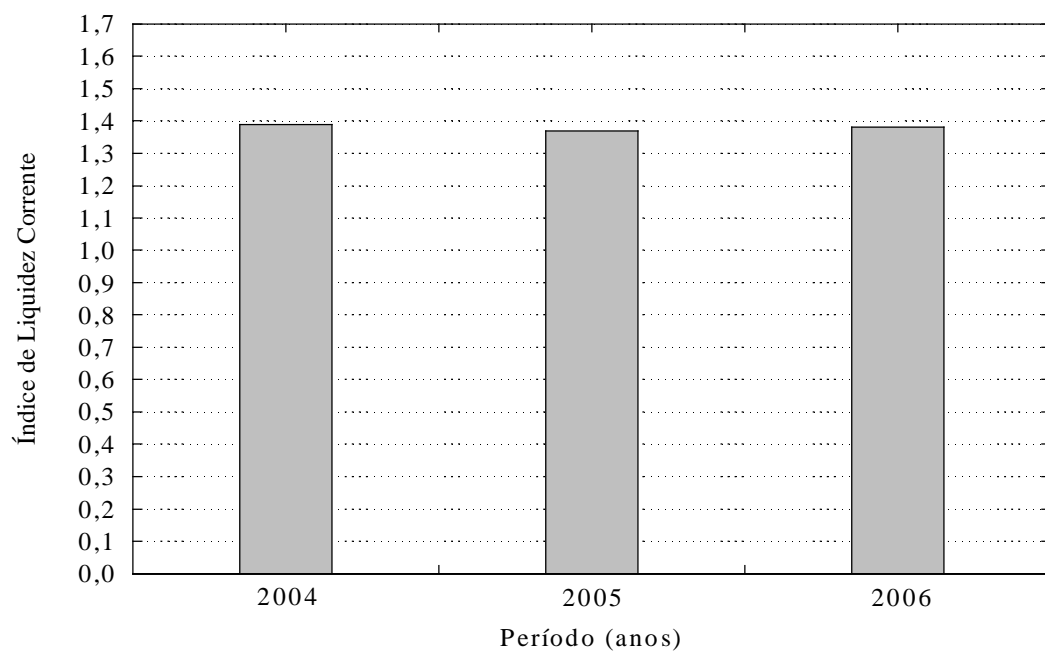


Figura 6 - Variação do Índice de Liquidez Corrente - M&N Máquinas e Ferramentas Ltda
Fonte: Própria

Em 2004 a empresa possuía, para cada R\$ 1,00 de dívida a curto prazo, R\$ 1,39 em seu Ativo Circulante, ou seja, seus direitos e haveres a curto prazo representavam, aproximadamente, 1,4 vezes seu Passivo Circulante. No exercício de 2005 verificou-se um pequeno decréscimo nesse quociente, passando a Liquidez Corrente para 1,37. A elevação do índice ocorreu em 2006 quando o quociente chegou a 1,38. Isso indica que, a curto prazo, a empresa possui recursos suficientes para saldar todas as suas dívidas de curto e longo prazo, nos três anos analisados.

A Liquidez Seca define a capacidade de pagamento a curto prazo da empresa, sem considerar as existências de materiais e de produtos, preocupando-se mais com os circulantes de maior rotação.

Em 2004 a Liquidez Seca indica a cobertura de 42% do Passivo Circulante. No exercício seguinte, essa posição diminuiu um pouco, passando a satisfazer somente 38% das dívidas de curto prazo. No exercício de 2006, essa posição reduziu-se ainda mais, passando a satisfazer apenas 33%. Na figura 7 pode-se observar a variação do Índice de Liquidez Seca.

A redução do Passivo Circulante pode ser apontado como a causa da queda desse índice. A posição da empresa nos anos analisados é insatisfatória (menos de 100%).

A grande importância do Índice de Liquidez Seca está no fato de em seu cálculo excluir os Estoques. Item esse que pode existir, por exemplo, vários elementos obsoletos ou de baixíssima rotação.

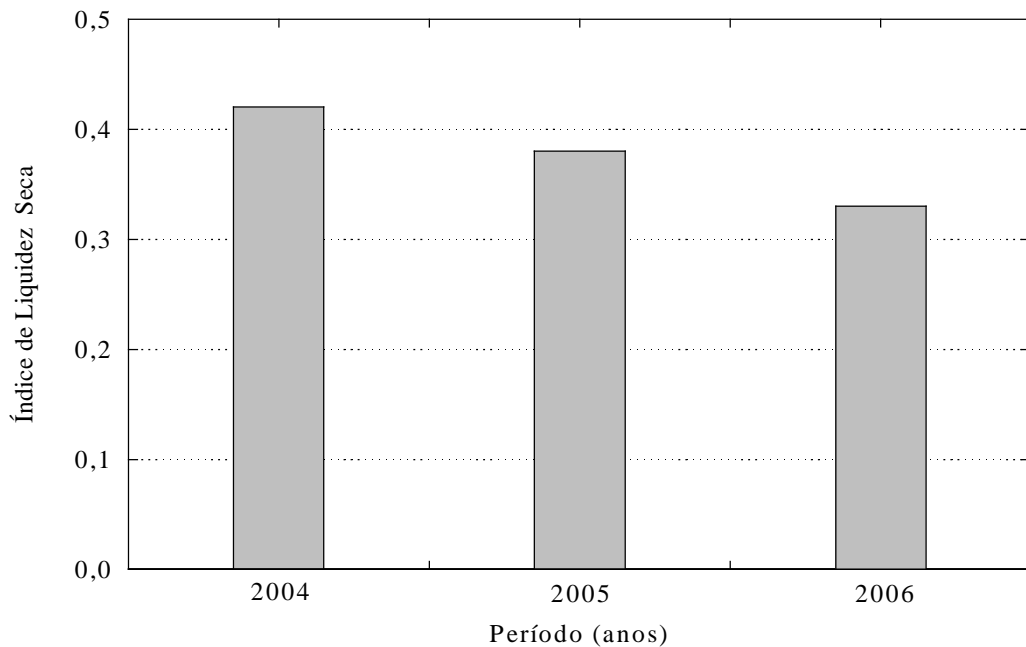


Figura 7 - Variação do Índice de Liquidez Seca - M&N Máquinas e Ferramentas Ltda.
Fonte: Própria

A Liquidez Imediata revela a porcentagem das dívidas a curto prazo (circulante) em condições de serem liquidadas imediatamente.

O cálculo da Liquidez Imediata envolve no numerador, fundos imediatamente disponíveis e no denominador dívidas que, embora de curto prazo, vencerão em 30, 60, 90, 80 e até 360 dias. Para esse quociente o ideal é que se tenha uma relação disponível/passivo corrente a menor possível, em cada data. Conclui-se, com isso, que a situação mais favorável do período analisado encontra-se no ano de 2004, pois é o ano que apresenta o menor índice de Liquidez Imediata.

No entanto, não se pode correr o risco de não contar com disponibilidades alguma quando as dívidas vencerem, mas, também, deve-se lembrar que disponível ocioso perde substância líquida quando em períodos de inflação.

O conhecimento do Ciclo Operacional e Financeiro da empresa necessita que sejam calculados os prazos médios de pagamentos, recebimentos e demais prazos necessários para se chegar a informação do tempo gasto em cada fase dos ciclos.

A partir das informações colhidas nos balancetes e atualizadas monetariamente pelo Índice de Preços ao Consumidor, foi possível agrupá-las em quadros que permitiram a aplicação de fórmulas como observa-se no quadro 12.

A partir dos índices calculados no ano de 2004 é possível realizar uma análise dos prazos médios de recebimento de duplicatas, de pagamento a fornecedores, bem como, de tempo de estocagem das mercadorias.

2004					
Período	P.M. Recebimento	P.M. Pagamento	P.M. de Estoque	Ciclo Oper.	Ciclo Financ.
JAN	21,06	83,66	104,25	125,31	41,65
FEV	29,38	87,73	137,57	166,95	79,22
MAR	22,96	66,94	75,48	98,44	31,50
ABR	23,46	100,77	136,61	160,07	59,30
MAI	18,71	82,89	113,20	131,91	49,02
JUN	18,61	61,66	78,17	96,78	35,12
JUL	20,71	71,89	91,30	112,01	40,12
AGO	20,95	68,25	95,06	116,01	47,76
SET	16,67	65,1	96,89	113,56	48,46
OUT	17,13	61,65	81,10	98,23	36,58
NOV	20,23	67,2	85,84	106,07	38,87
DEZ	32,06	80,29	112,69	144,75	64,46
MÉDIA	22,00	75,00	100,00	122,00	48,00

Quadro 12 - Prazos Médios, Ciclos Operacional e Financeiro de 2004 – M&N Máquinas e Ferramentas Ltda
Fonte: Própria

Os dados podem ser visualizados através da figura 8:

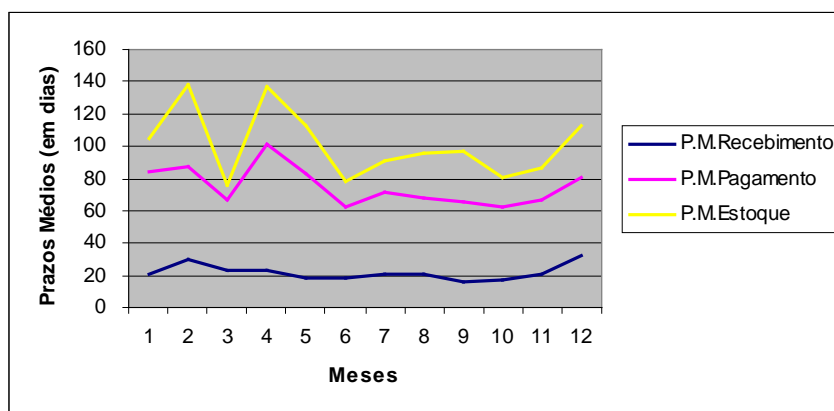


Figura 8: Representação gráfica dos Prazos Médios de 2004 – M&N Máquinas e Ferramentas Ltda
Fonte: Própria

Para a entrada de numerário decorrente das vendas, em média, a empresa necessita de 22 dias, podendo ser expandido em alguns meses, como fevereiro e dezembro, ou reduzido, como aconteceu em maio, junho, setembro e outubro, por exemplo.

O prazo para pagar pela compra de mercadorias dá-se, em média, em 75 dias. No entanto, em certos meses como fevereiro e abril, esse prazo aumentou e, em junho e outubro, ocorreu um decréscimo no tempo decorrido para quitar seus fornecedores.

Percebe-se que há uma relação direta entre os prazos de recebimento e pagamento, pois, nos meses que o prazo médio de recebimento foi menor, o prazo de pagamento acompanhou essa redução.

Já o prazo de renovação de estoque ocorre, em média, dentro de 100 dias, estendendo-se nos meses de fevereiro, abril e dezembro, e se reduzindo em março e junho.

Como o prazo médio de pagamento de compras é inferior ao prazo médio de renovação do estoque, significa que os fornecedores não financiam as vendas da empresa. Isso pode estar relacionado ao elevado prazo médio de renovação do estoque.

O soma dos prazos de recebimento e de renovação dos estoques é chamado de Ciclo Operacional. Na empresa o Ciclo Operacional é, em média, de 122 dias, variando de acordo com os estoques e a entrada de numerário no caixa decorrente das vendas, sendo esse, o tempo decorrido entre a compra e o recebimento pela venda de suas mercadorias.

Considerando a figura 9, percebe-se que, em média, se torna necessário obter financiamento para 48 dias, ou seja, considerando o Ciclo Financeiro, é preciso pagar as compras 48 dias antes do término do Ciclo Operacional.

Quanto menores forem os Ciclos Operacionais e Financeiros, melhor será para a empresa, pois, menor será o prazo de investimento e o período que a empresa terá que financiar suas atividades.

Para um resultado mais eficiente, a empresa poderia apostar na redução dos Ciclos Financeiro e Operacional por meio da diminuição do prazo médio de renovação do estoque e aumento do prazo médio de pagamento de compras.

Em 2005, como pode ser observado no quadro 13, os prazos médios de recebimento, pagamento e estocagem, assim como os ciclos financeiro e operacionais deram-se da seguinte maneira:

2005					
Período	P.M.Recebimento	P.M.Pagamento	P.M.Estoque	Ciclo Oper.	Ciclo Financ.
JAN	30,06	85,94	156,09	186,15	100,21
FEV	34,90	75,81	136,57	171,47	95,66
MAR	33,55	49,42	80,44	113,99	64,57
ABR	42,66	76,71	110,75	153,41	76,7
MAI	40,74	66,32	117,18	157,92	91,6
JUN	33,17	68,83	103,99	137,16	68,33
JUL	29,87	58,39	84,48	114,35	55,96
AGO	31,62	62,71	82,55	114,17	51,46
SET	34,25	83,54	123,92	158,17	74,63
OUT	27,35	50,47	88,94	116,29	65,82
NOV	29,47	63,47	79,29	108,76	45,29
DEZ	24,98	81,92	113,44	138,42	56,5
MÉDIA	33,00	69,00	106,00	139,00	70,00

Quadro 13 - Prazos Médios, Ciclo Operacional e Financeiro de 2005 – M&N Máquinas e Ferramentas Ltda
Fonte: Própria

O resultado obtido no cálculo do prazo médio e ciclo da empresa pode ser observado na figura 9:

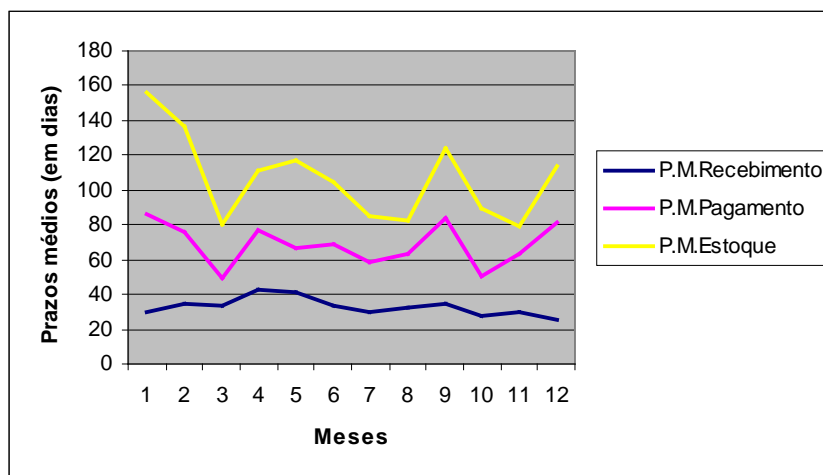


Figura 9 - Representação gráfica dos Prazos Médios de 2005 – M&N Máquinas e Ferramentas Ltda
Fonte: Própria

No exercício de 2005, o prazo de recebimento era, em média, de 33 dias, ocorrendo variações de até 9 dias, para mais, em abril e, de menos 9 dias em dezembro, sofrendo um aumento de 11 dias em relação ao ano de 2004, no recebimento de suas vendas.

Em média, o tempo de pagamento pelas compras efetuadas foi de 69 dias, ocorrendo uma diminuição de 6 dias em comparação ao ano anterior, tendo seu maior prazo médio em janeiro, 85,94, e o menor, em outubro, com uma média de 50,47 dias para quitar seus fornecedores.

Para renovar seu estoque, em 2004 a empresa necessitava de uma média de 100 dias. Em 2005, esse prazo médio subiu para 106 dias, ou seja, houve um aumento de 6 dias no tempo de permanência do estoque na empresa.

Como o prazo médio do pagamento de compras diminuiu e o prazo médio de renovação de estoques aumentou, os fornecedores passaram a financiar uma menor parte do tempo em que a mercadoria permanece em estoque e continuam a não financiar nenhuma parte das vendas.

Analisando a figura 9, percebe-se que o prazo médio de recebimento se manteve quase que constante durante o exercício enquanto que o prazo médio de renovação do estoque sofreu as maiores oscilações.

O ciclo operacional também aumentou em relação a 2004, elevando-se para 139 dias, ou seja, a empresa precisa, em média, de 17 dias a mais que o ano anterior para receber por suas vendas a partir da data de suas compras.

O ciclo financeiro, que em 2004 era uma média de 48 dias, passou para 70 dias em 2005, revelando um aumento de 28 dias no prazo médio para obtenção do financiamento necessário para suprir suas necessidades. Esse aumento no ciclo financeiro não é bom para a saúde da empresa, uma vez que, aumenta o tempo de utilização de financiamento, gerando maiores custos.

Dessa forma, em 2005, ao invés da empresa diminuir o período médio de seus ciclos, o que ocorreu foi um aumento nos prazos, contribuindo para o agravamento de sua situação operacional e financeira.

No exercício de 2006, obteve-se os índices de prazos médios e ciclos financeiro e operacional observados no quadro 14:

2006					
Período	P.M.Recebimento	P.M.Pagamento	P.M.Estoque	Ciclo Oper.	Ciclo Financ.
JAN	17,74	76,23	136,34	154,08	77,85
FEV	22,56	68,07	100,50	123,06	54,99
MAR	16,31	61,81	88,80	105,11	43,30
ABR	21,77	73,54	196,98	218,75	145,21
MAI	23,00	72,92	225,90	248,90	175,98
JUN	17,66	65,38	226,02	243,68	178,30
JUL	20,89	62,49	230,62	251,51	189,02
AGO	23,19	71,95	216,08	239,27	167,32
SET	21,67	80,65	271,51	293,18	212,53
OUT	20,25	63,87	179,51	199,76	135,89
NOV	21,71	69,52	201,13	222,84	153,32
DEZ	28,02	77,25	221,95	249,97	172,72
MÉDIA	21,00	70,00	191,00	212,00	142,00

Quadro 14- Prazos Médios, Ciclos Operacional e Financeiro de 2006 – M&N Máquinas e Ferramentas Ltda.
Fonte: Própria

A figura 10 oferece a visualização da variação dos prazos médios.

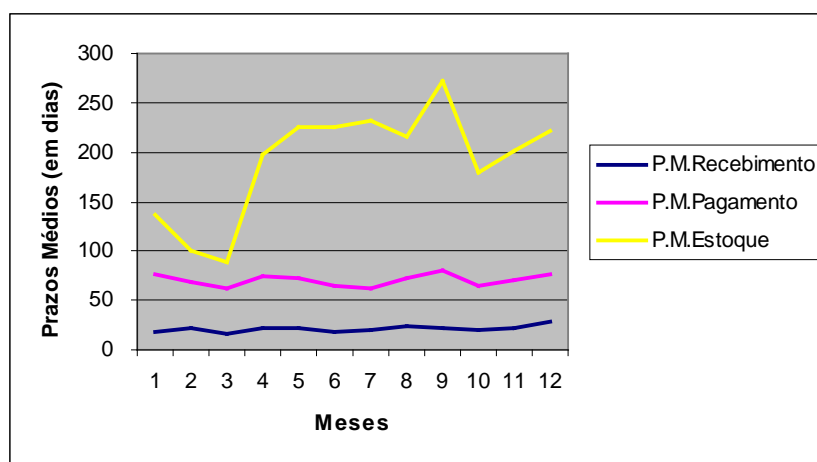


Figura 10 - Representação gráfica dos Prazos Médios no ano de 2006 – M&N Máquinas e Ferramentas Ltda
Fonte: Própria.

O prazo médio de recebimento, em 2006, foi de 21 dias, sofrendo uma redução de 12 dias em comparação a 2005, para a empresa receber pelas vendas efetivadas. Conforme observa-se na figura 10, esse índice manteve-se quase constante no decorrer do período, ocorrendo uma sutil redução em março e tendo seu maior aumento em dezembro, de 7 dias em relação a média anual.

Para pagar seus fornecedores, a empresa ganhou 1 dia em relação ao ano anterior, passando para 70 dias, em média, sendo que em março obteve seu menor prazo, e em setembro, obteve o prazo médio mais longo do ano para saldar suas compras.

O prazo médio de renovação de estoque também aumentou em comparação a 2005. Em 2006, a mercadoria permaneceu na empresa 85 dias a mais que no ano passado, sendo em março seu menor tempo de permanência e, em setembro, a maior média de tempo de estocagem.

Seguindo a tendência dos exercícios passados de 2004 e 2005, em 2006, o prazo médio de pagamento continuou inferior ao prazo médio de renovação de estoque, e ainda aumentando a diferença existente entre esses índices. Portanto, houve diminuição na parcela de estoque financiada pelos fornecedores.

O ciclo operacional, que em 2005 era de 139 dias em média, aumentou para 212 dias, ou seja, o tempo decorrido entre a compra das mercadorias e o recebimento pelas vendas teve um aumento de 73 dias. O ápice deu-se em setembro, alcançando uma média de 293,18 dias.

Da mesma forma, em 2006, o ciclo financeiro da empresa também foi acrescido. No ano anterior foi, em média, de 70 dias, passando para 142 dias em 2006. Dessa forma, o tempo transcorrido entre o pagamento das compras e o recebimento pelas vendas foi aumentado em 72 dias.

Assim, pode-se dizer que, com o passar dos anos, os ciclos financeiros e operacionais têm de expandido. Essa não é uma situação de grande conforto para a empresa, uma vez que, o melhor seria diminuir ao máximo tais ciclos. Uma opção para essa redução seria baixar o prazo médio de renovação do estoque que também tem aumentado no decorrer do período, ou, outra alternativa seria diminuir o volume de compras de mercadorias, numa tentativa de reduzir o tempo de permanência do estoque na empresa.

De acordo com o quadro 15, pode-se ressaltar que, nos três anos analisados, o prazo médio de recebimento é inferior ao prazo médio de pagamento e o grau de liquidez vem aumentando. Dessa forma, vê-se que, a participação de recursos de terceiros no capital de giro da empresa vem diminuindo gradativamente no decorrer do período. A empresa está sendo financiada, em maior parte, por capital próprio, visto que, a liquidez tende a aumentar, chegando a 1,00, em 2006.

PERÍODO	PMR		PMP	LIQUIDEZ		INDICADOR
2004	22	<	75	0,95	<	1,00
2005	33	<	69	0,98	<	1,00
2006	21	<	70	1,00	=	1,00

Quadro 15 - Relação entre índices – M&N Máquinas e Ferramentas Ltda
Fonte: Própria

Além de saber se a empresa está financiando suas atividades com capital próprio ou de terceiros, também é importante que se conheça qual a porcentagem do lucro que cabe à empresa, ou seja, qual a margem do resultado das atividades pertencente à empresa.

No ano de 2004, a margem bruta da empresa era de 23,26%, indicando que 76,74% da receita de vendas foi utilizada para cobrir o custo incorrido na obtenção das mercadorias, ou seja, de cada R\$ 1,00 de mercadoria vendida, após o pagamento dos custos, restaram apenas R\$ 0,23.

Observa-se com base no quadro 16, que nos exercícios posteriores, houve um acréscimo na porcentagem da margem bruta em relação ao ano de 2004. A receita utilizada para cobrir os custos da aquisição de mercadorias, no ano de 2005, foi de 73,05% e em 2006, de 58,09%.

Os índices de 2005 e 2006 revelam uma tendência da empresa em ter seus custos operacionais diminuídos, em decorrência do decréscimo no valor do Custo de Mercadorias Vendidas, proporcionando um aumento na parcela de lucro que sobra para a empresa, embora a receita líquida tenha decaído com o passar dos anos.

Período	Margem bruta (%)
2004	23,26 %
2005	26,95 %
2006	41,91 %

Quadro 16: Resultado do cálculo da Margem Bruta – M&N Máquinas e Ferramentas Ltda
Fonte: Própria

A Margem Operacional é o índice que determina o percentual de lucro operacional com relação as vendas líquidas realizadas, ou seja, após a dedução de todas as despesas, menos o imposto de renda e as despesas não operacionais ou extraordinárias.

De acordo com os cálculos feitos a partir dos dados da empresa, pode-se dizer que, em 2004 a margem operacional era 0,65% menor que em 2005. No último ano, a margem cresceu para, aproximadamente, 0,65%, conforme pode ser observado no quadro 17.

No exercício de 2006, a parcela de receita que ficava na empresa voltou a diminuir, em relação a 2005, mas manteve-se melhor que o primeiro ano estudado.

Contudo, a partir da análise das Margens Bruta, Líquida e Operacional, pode-se verificar que a empresa em questão obteve certa melhora ao longo dos anos estudados.

Essa melhora pode ter sido acarretada pela variação do volume das vendas e despesas.

No geral, em 2004, a margem operacional foi menor em relação aos exercícios posteriores. Nos anos de 2005 e 2006, houve um crescimento no resultado do período. As Margens Líquida e Operacional também aumentaram, gerando um percentual de lucro que fica para a empresa sobre cada unidade de valor das receitas de vendas também maior.

Período	Margem operacional (%)
2004	0,3479 %
2005	1,0900 %
2006	0,6519 %

Quadro 17: Resultado do cálculo da Margem Operacional – M&N Máquinas e Ferramentas Ltda
Fonte: Própria

Margem Líquida é o índice que expressa a relação entre o lucro líquido da empresa e a sua receita líquida de vendas. Representa a porcentagem de cada R\$ 1,00 de venda que restou após a dedução de todas as despesas, inclusive o imposto de renda.

Analisando o quadro 18, percebe-se que, em 2004, o índice da margem líquida era negativo, representando uma situação muito ruim para a empresa, pois não estava obtendo lucro após pagar suas despesas.

Em 2005, este índice apresentou uma pequena melhora em relação ao exercício anterior, voltando a reduzir-se em 2006.

Embora esses números ainda não sejam satisfatórios para os gestores, pode-se dizer que a empresa obteve uma melhora no decorrer dos três anos, pois, nos últimos dois

exercícios, vêm trabalhando com Margem Líquida positiva, obtendo um melhor desempenho em comparação ao exercício de 2004.

Esse aumento na parcela de lucro que fica para a empresa após o pagamento de suas despesas, pode ter sido ocasionado pela quitação das perdas irre recuperáveis apresentadas no ano de 2004 e que acarretou uma baixa significativa no seu lucro líquido. Embora as vendas dos outros anos tenham sofrido certa queda, a empresa não teve seu lucro afetado por despesas não operacionais.

Período	Margem Líquida
2004	(0,0004)
2005	0,0079
2006	0,0052

Quadro 18: Resultado do cálculo da Margem Líquida – M&N Máquinas e Ferramentas Ltda
Fonte: Própria

Após analisar as três situações, cabe ressaltar que, no ano de 2004, a empresa obteve um resultado líquido negativo o qual foi recuperado nos exercícios posteriores.

O prejuízo deve-se em grande parte, devido às despesas não operacionais e também às provisões para o IRPJ e CSLL. Esse fato acaba por alterar a margem líquida da empresa, uma vez que, representa o lucro após a dedução das despesas e também das provisões dos impostos.

Por outro lado, as provisões em nada afetam o cálculo da margem bruta, pois essa depende apenas da dedução do Custo de Mercadorias Vendidas em relação às vendas, o qual teve seu valor diminuído no decorrer dos exercícios, contribuindo para o aumento da margem bruta da empresa.

Portanto, em 2005 e 2006 a não ocorrência das despesas não operacionais, como as perdas irre recuperáveis, contribuiu para o aumento da margem líquida e, conseqüentemente, para a obtenção do lucro para a empresa.

Na busca pela obtenção de lucro, a empresa deve preocupar-se em não comprometer sua solvência, necessitando de uma alavancagem financeira.

O Grau de Alavancagem Financeira (GAF) revela a alteração percentual do lucro líquido. De acordo com os cálculos efetuados, os valores encontrados nos exercícios de 2004, 2005 e 2006 foram os observados no quadro 19.

A relação observada ao longo dos três anos foi maior que 1, portanto, o Grau de Alavancagem Financeira é considerado favorável.

Em 2004 e 2005, esse índice indica que cada 1% de aumento no resultado operacional resulta num acréscimo de 1,2% no lucro líquido.

No ano de 2006, tendo o Grau de Alavancagem Financeira alcançado um valor de 1,5, significa que cada 1% de aumento ocorrido no resultado operacional, resultou em um acréscimo de 1,5% no lucro líquido. Dessa forma, em 2006, a empresa apresentou uma capacidade maior de levar o retorno de seus proprietários, mediante acréscimos obtidos no lucro operacional.

O fato da empresa ter realizado financiamento, fez com que o retorno dos investimentos dos proprietários fosse alavancada 1,5 vezes.

PERÍODO	2004	2005	2006
GAF	1,20	1,20	1,50

Quadro 19: Resultado do cálculo do GAF – M&N Máquinas e Ferramentas Ltda
Fonte: Própria

Além do estudo dos índices financeiros, para conhecer a situação econômico-financeira da empresa foi necessário estudar, também, seu Fluxo de Caixa, seu controle e sua funcionalidade.

Para evidenciar as informações sobre o Fluxo de Caixa da empresa em questão, utilizou-se o conceito de Fluxo de Caixa histórico, ou seja, foram analisadas operações de caixa em um período já ocorrido por permitir, entre outras coisas, o estudo do seu comportamento ao longo do tempo. Os períodos utilizados como base para a análise foram os meses de agosto, setembro e outubro de 2006, esses dois últimos meses podem ser observados nos anexos 10 e 11, respectivamente.

O método direto foi a forma escolhida de apresentação do Fluxo de Caixa por ser o mais recomendado pelo FASB (Órgão Normatizador das Práticas Contábeis Americanas) e, também, pelo IASC (Órgão que estabelece Normas Internacionais de Contabilidade) .

Ao aprofundar o estudo sobre o controle do Fluxo de Caixa da empresa, primeiramente, procurou-se conhecer a ferramenta utilizada no seu dia-a-dia. Através dessa prática descobriu-se a utilização de um “Sistema de Livro Caixa”.

Na análise do “sistema de livro caixa” utilizado, deparou-se com grande dificuldade na obtenção de informações exatas e conclusivas sobre a real situação do caixa da organização.

A simples inclusão no caixa de valores que efetivamente não entraram nem saíram do mesmo, ocasiona equívocos sobre as condições de pagamentos e recebimentos da empresa quando, o ideal, é que seja registrado somente o que se referir efetivamente à entrada e saída de numerário do caixa.

Com base no estudo do Sistema de Livro Caixa constatou-se que a empresa em questão possui problemas em seu controle de Fluxo de Caixa. Pode-se observar com base no exemplo apresentado no anexo 9, que o controle da movimentação do caixa existente na empresa é confuso. Nele vê-se pouca organização do registro dos fatos diários que correspondem ao caixa, em que são lançados valores sem mencionar referência à atividade operacional e não-operacional da empresa. Percebe-se o registro, apenas, da entrada e saída de numerários, o que gera informação superficial aos usuários.

Na tentativa de solucionar o problema no controle de caixa da empresa, elaborou-se um modelo sugestivo de controle de Fluxo de Caixa em que se registram semanalmente todos os eventos que envolvem entrada e saída de dinheiro tornando, com isso, mais evidente todas as operações envolvendo o caixa o que, sem dúvida, passa a contribuir de forma mais exata nos momentos de decisões da organização por classificar as movimentações de caixa em grupos de atividades: operacionais e não-operacionais.

Através desse modelo, a Demonstração de Fluxo de Caixa evidencia todos os pagamentos e recebimentos decorrentes da atividade operacional da empresa, apresentando os componentes do fluxo por seus valores brutos ao menos para os itens significativos de recebimentos e pagamentos.

Os eventos operacionais envolvem todas as atividades relacionadas com compra e venda de mercadorias, ou seja, eventos que não sejam definidos como atividades de investimentos e financiamentos, e sim, façam parte da atividade principal da empresa.

Nas entradas registra-se o recebimento pelas vendas à vista ou das duplicatas correspondentes pelas vendas a prazo. Incluem também os recebimentos decorrentes dos descontos das duplicatas emitidas contra as vendas a prazo efetuadas, de curto ou longo

prazos, em bancos. Nas saídas registra-se os pagamentos a fornecedores referentes à compra de mercadorias para revenda; pagamentos de impostos, taxas e contribuições. E considera-se como parte do financeiro, os juros pagos ou recebidos de clientes.

Essa subdivisão permite obter informação mais clara sobre o total de entradas e saídas e a que se referem. Ainda com esse modelo de controle de caixa é possível apurar quanto custou para a empresa o pagamento de duplicatas em atraso, pois evidencia o total de juros pagos no mês assim como, também, o total de juros recebidos de clientes.

O quadro 20 evidencia, na prática, a utilização do controle aprimorado com base na descrição dos eventos referentes, por exemplo, ao mês de agosto de 2006.

M&N Máquinas e Ferramentas Ltda						
<i>Descrição dos Eventos</i>	1ª Semana 01/08 a 05/08	2ª Semana 07/08 a 12/08	3ª Semana 14/08 a 19/08	4ª Semana 21/08 a 26/08	5ª Semana 28/08 a 31/08	
SALDO INICIAL	38.559,94	57.855,44	94.056,24	103.249,81	112.845,92	
TOTAL DE RECEBIMENTOS	87.978,54	101.604,76	92.080,02	72.483,07	80.611,15	
(+) OPERACIONAL	87.585,50	101.205,68	91.971,64	72.334,86	80.395,98	
Vendas à vista	9.848,16	10.627,86	12.031,59	13.299,06	9.841,61	
Vendas a Prazo	28.810,11	51.576,19	12.120,87	21.472,95	34.993,89	
Outras Fontes	48.927,23	39.001,63	67.819,18	37.562,85	35.560,48	
(+) NÃO-OPERACIONAL	314,58	231,23	15,00	61,10	146,52	
Ressarcimentos diversos	314,58	231,23	15,00	61,10	146,52	
(+) FINANCEIRO	78,46	167,85	93,38	87,11	68,65	
Juros Recebidos	78,46	167,85	93,38	87,11	68,65	
TOTAL DE PAGAMENTOS	68.683,04	65.403,96	82.886,45	62.886,96	66.762,80	
(-) OPERACIONAL	66.336,67	64.275,90	81.823,32	61.718,94	65.741,93	
Pgtos a fornecedores	54.964,90	56.996,06	63.944,00	55.020,44	60.870,01	
<i>Despesas Administrativas</i>	10.558,72	7.141,34	17.759,32	6.602,15	4.855,92	
<i>Despesas c/vendas</i>	813,05	138,50	120,00	96,35	16,00	
Despesa c/Fretes	53,05	28,50	-	96,35	16,00	
Bonificação	760,00	110,00	120,00	-	-	
(-) NÃO-OPERACIONAL	1.526,72	877,43	397,09	706,34	635,18	
Despesas Diversas	1.526,72	877,43	397,09	706,34	635,18	
(-) FINANCEIRO	819,65	250,63	666,04	461,68	385,69	
Juros Pagos	819,65	250,63	666,04	461,68	385,69	
(=) SALDO FINAL	57.855,44	94.056,24	103.249,81	112.845,92	126.694,27	

Quadro 20 - Demonstrativo de Fluxo de Caixa - Agosto 2006 Empresa M&N Máquinas e Ferramentas Ltda
Fonte: Própria

No modelo de Fluxo de Caixa aprimorado nesse estudo, agrupou-se a movimentação do caixa por semana, porém os dados foram obtidos através de um controle diário de movimentação do caixa durante três meses do ano de 2006. É importante destacar que a

administração diária do Fluxo de Caixa é elemento vital para o setor financeiro e de sua inteira responsabilidade.

A movimentação de recursos financeiros dia-a-dia é de importância operacional para realizar os pagamentos e recebimentos imediatos. Já o Fluxo de Caixa mensal é interessante por possibilitar visão de conjunto e de relevância, que o Fluxo de Caixa diário dificilmente oferece. O Fluxo de Caixa mensal relaciona-se com os movimentos mensais das demais contas da empresa, e dessa forma é elemento fundamental para acompanhamento e controle dos recursos da empresa, junto com o balanço patrimonial e a demonstração de resultados.

4 RELATÓRIO DE ANÁLISE

A partir das análises do Balanço Patrimonial e da Demonstração do Resultado do Exercício de 2004, 2005 e 2006, chegou-se aos resultados, conforme demonstrados nos anexos 1 e 2, que servirão de base para o diagnóstico do período.

Percebe-se que, em 2004, a empresa obtinha um resultado operacional negativo, devido ao valor expressivo das perdas irre recuperáveis apresentadas no balanço, apresentando uma significativa melhora nos anos posteriores, passando a alcançar o lucro.

A empresa passou a financiar a maior parte de suas atividades, diminuindo a participação de capital de terceiros.

Com o passar dos anos, a capacidade de pagamento da empresa vem aumentando, embora ainda não seja suficiente para, com seus direitos, de curto e longo prazo, pagar suas obrigações de curto e longo prazo.

As despesas financeiras tiveram um expressivo crescimento devido ao parcelamento de impostos que estavam em atraso.

Os prazos médios de recebimento e pagamento são considerados satisfatórios, o problema verificado foi com relação à permanência do estoque em loja. O prazo médio de estocagem aumentou com o passar dos anos e está muito longo, por isso, a empresa deveria preocupar-se em reduzir o volume de suas compras e/ou promover mais a venda do estoque existente, com a intenção de diminuir o período de estocagem.

O sistema de controle de caixa existente na empresa é muito deficitário, visto que, possibilita a ocorrência de erros de interpretação. Percebeu-se a existência de falhas nos registros diários do caixa, uma vez que, muitos dos dados escriturados não envolvem a real entrada ou saída de numerário, não devendo, portanto, fazer parte do caixa.

Deste modo, para a empresa obter um resultado mais satisfatório, poderia rever sua política de vendas no sentido de aumentar sua receita líquida. Da mesma forma, buscar alternativas para diminuir o ciclo operacional, como por exemplo, reduzir o tempo de estocagem das mercadorias ou comprar de acordo com o volume de vendas, objetivando, dessa maneira uma base sólida para obter as informações necessárias á tomada de decisões.

5 CONCLUSÃO

A partir do estudo realizado na empresa M&N Máquinas e Ferramentas Ltda, por meio da análise dos demonstrativos referentes aos exercícios de 2004, 2005 e 2006, verificou-se que a situação econômico-financeira vem se modificando positivamente ao longo dos anos analisados, porém, em função de algumas dificuldades observadas, necessita de algumas medidas que possibilitem seu crescimento de forma mais acentuada.

Uma das dificuldades encontradas a partir das análises diz respeito aos estoques. Apesar dos prazos de recebimento e pagamento estarem satisfatórios, o período entre a compra das mercadorias e o recebimento dos clientes está muito longo. Dessa forma, o estoque permanece muito tempo em loja, causando sua obsolescência e a perda de dinheiro para a empresa, pois os valores que poderiam estar investidos em forma de aplicação financeira encontram-se parados.

Para solucionar este problema, sugere-se que a empresa procure diversificar suas mercadorias buscando, assim, comprar produtos de maior aceitação no mercado, tendo como consequência, maior giro do estoque. Aliado a isso é possível buscar a diminuição do volume de compras, tornando-o, pelo menos, proporcional ao volume de vendas.

Outro problema encontrado diz respeito ao caixa da empresa. O Sistema de Livro Caixa utilizado não corresponde às necessidades de informação dos proprietários, pois oferece informações vagas. Em sua análise, percebeu-se a existência de diversos erros nos registros como, por exemplo, situações que não envolvem numerários, mas encontram-se registrados na movimentação do caixa; estornos de valores sem a respectiva entrada; históricos abreviados que dificultam sua compreensão como um todo, além das contas não estarem classificadas e agrupadas de acordo com sua natureza operacional.

Em conseqüência disso, o Sistema de Controle e registro de Fluxo de Caixa utilizado pela empresa deve ser modificado, para que seja possível proporcionar informações corretas e claras sobre a real situação do caixa da empresa. Dessa forma, sugere-se o uso de uma ferramenta extra-contábil em forma de um Demonstrativo de Fluxo de Caixa que possibilite o manuseio diário dos empresários, de forma simples e em linguagem pouco técnica proporcionando uma melhor visualização de seus pagamentos e recebimentos imediatos.

Com base nesse trabalho sugere-se, ainda, um estudo mais aprofundado sobre a situação dos estoques da empresa. É interessante verificar mais detalhadamente os motivos pelos quais os estoques possuem baixa rotatividade e sugerir providências, além das mencionadas nesse estudo, que transforme os estoques, até então obsoletos, em produtos com venda garantida.

O desenvolvimento desse estudo foi de extrema importância pelo enriquecimento de conhecimento que proporcionou, principalmente, no que se refere ao fundamental papel do contador na elaboração de instrumentos menos técnicos que facilitem o dia-a-dia dos usuários na obtenção de informações tempestivas, no que diz respeito ao seu patrimônio a fim de zelar por ele e adquirir sabedoria para distinguir o melhor momento para a tomada das decisões.

6 REFERÊNCIAS

- ANDRADE, Maria Margarida de. **Como preparar trabalhos para cursos de pós-graduação: noções práticas**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1997.
- ANDREOLLA, Nadir. **Manual do fluxo de caixa: um sistema integrado**. Porto Alegre: Feplam, 1992.
- ARANTES, Nélio. **Sistemas de Gestão Empresarial: conceitos permanentes na administração de empresas validas**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 1998.
- ASSAF, Alexandre N. **Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- ASSAF, Alexandre N. **Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2006.
- BRAGA, Roberto. **Fundamentos e técnicas de administração financeira**. São Paulo: Atlas, 1995.
- COLEÇÃO SEMINÁRIOS CRC-SP/ IBRACON – **Custos: ferramentas de gestão**. São Paulo: Atlas, 2000.
- CONSELHO REGIONAL DE CONTABILIDADE DO RIO GRANDE DO SUL. **Demonstrações contábeis: estruturação e normas**. 4. ed. Porto Alegre: CRCRS, 2001.
- _____. **Normas brasileiras de contabilidade**. Porto Alegre: CRCRS, 2002.
- CONSULATE GENERAL OF BRAZIL IN BOSTON. Disponível em: <http://www.consulatebrazil.org/CPEB-Planejando.htm>> Acesso em: 13.set.2006
- DI AGUSTINI, Carlos A. **Análise das alternativas e fontes de financiamento**. 2. ed. São Paulo, Atlas, 1999
- EIFERT, Daniel Soares. **Análise Quantitativa na Concessão de Crédito versus Inadimplência: um estudo empírico**. Porto Alegre, RS. 2003. Dissertação de Mestrado. Porto Alegre. 2003
- FACHIN, Odília. **Fundamentos de metodologia**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2002.

- FRANCO, Hilário. **Contabilidade geral**. 23. Ed. São Paulo: Atlas 1997,
- FREZATTI, Fábio. **Gestão de fluxo da caixa**. São Paulo: Atlas, 1997.
- GITMAN, Lawrence J. **Princípios da administração financeira**. 7. ed. São Paulo: Herbra, 1997.
- HOJI, Masakazu. **Administração financeira: uma abordagem prática**. São Paulo: Atlas, 1999.
- HORNGREN, Charles T. **Contabilidade Gerencial**. 12.ed. São Paulo: Prentice Hall, 2004.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de *coord. **Teoria da Contabilidade**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1997.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Análise de Balanços**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 1998.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de *coord. **Introdução a Teoria da Contabilidade: para o nível de graduação**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2000.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARTINS, Eliseu; GELBCKE, Ernesto Rubens. **Manual de contabilidade das sociedades por ações** (Aplicável às demais sociedades). 6. ed. São Paulo: Atlas, 2003.
- LEONE, George S. G. **Curso de contabilidade de custos**. São Paulo: Atlas, 1997.
- MATARAZZO, Dante C. **Análise financeira de balanços: abordagem básica e gerencial**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1998.
- MATARAZZO, Dante C. **Análise financeira de balanços: abordagem básica e gerencial**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2003.
- RIBEIRO, Osni M. **Contabilidade Geral: fácil**. 3.ed. São Paulo: Saraiva, 2001.
- SÁ, Antônio L. de. **Teoria da contabilidade**. São Paulo: Atlas, 1998.
- SANVICENTE, Antônio Z. **Administração financeira**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1997.
- SCHRICKEL, Wolfgang K. **Demonstrações financeiras: abrindo a caixa-preta**. São Paulo: Atlas, 1997.
- SILVA, José Pereira da. **Análise financeira das empresas**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1995.
- PORTAL BRASIL. Disponível em:
<<http://www.portalbrasil.net/2004/colunas/administracao/agosto.htm#caixa>> Acesso em:
13.set.2006.

7 ANEXOS

ANEXO 1 - Análise Horizontal e Vertical do Balanço Patrimonial - M&N Máquinas e Ferramentas Ltda.

	2004		2005		2006	
ATIVO	A V %	A H	A V %	A H %	A V %	A H %
<i>ATIVO CIRCULANTE</i>	70,85	100	68,07	80,80	69,42	79,97
DISPONIBILIDADES	0,47	100	1,19	212,77	1,60	278,32
CRÉDITOS	20,70	100	17,78	72,23	15,27	60,20
ESTOQUES	49,68	100	49,11	83,12	52,55	86,34
<i>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</i>	14,62	100	16,32	93,84	16,28	90,86
<i>PERMANENTE</i>	14,53	100	15,61	90,37	14,30	80,35
INVESTIMENTOS	8,10	100	9,04	93,84	8,91	89,78
IMOBILIZADO	26,15	100	30,36	97,63	30,53	95,29
(-) DEPREC.ACUMULADA	(19,72)	100	(23,78)	(101,42)	(25,14)	(104,03)
TOTAL ATIVO	100,00	100	100,00	84,09	100,00	81,62
PASSIVO	A V %	A H	A V %	A H	A V %	A H
<i>PASSIVO CIRCULANTE</i>	50,87	100	49,48	81,78	50,29	80,69
CONTAS A PAGAR	50,87	100	49,48	81,78	50,29	80,69
<i>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</i>	38,59	100	36,74	80,06	35,25	74,56
<i>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</i>	10,53	100	13,79	110,06	14,45	111,98
CAPITAL	38,35	100	42,79	93,84	42,71	90,89
RESERVAS	(27,72)	100	(30,84)	(93,57)	(29,19)	(85,97)
RESULTADO	(0,10)	100	1,83	1.468,67	0,94	683,81
TOTAL PASSIVO	100,00	100	100,00	84,09	100,00	81,62

Fonte: Própria

ANEXO 2 - Análise Vertical e Horizontal da Demonstração do Resultado do Exercício - M&N Máquinas e Ferramentas Ltda.

	2004		2005		2006	
	AV (%)	AH	AV (%)	AH	AV (%)	AH
(=) RECEITA LÍQUIDA	100,00	100	100,00	84,55	100,00	64,10
(-) CMV	76,00	100	74,51	82,10	58,08	48,51
(=) LUCRO BRUTO	23,00	100	25,49	92,62	41,92	115,49
DESP/REC. OPERACIONAIS	22,92	100	24,40	90,01	41,27	115,42
(-) DESP.ADMINISTRATIVAS	10,25	100	11,47	94,64	25,28	158,06
(-) DESP.FINANCEIRAS	3,82	100	4,22	93,34	13,89	232,91
(-) DESP.C/ PESSOAL	10,92	100	10,86	84,08	3,02	17,73
(-) DESP.TRIBUTÁRIAS	0,09	100	0,09	88,24	0,14	103,12
(+) REC.FINANCEIRAS	0,78	100	1,03	111,36	0,87	71,46
(+) OUTRAS RECEITAS	1,38	100	1,22	74,58	0,19	8,88
DESP/REC. NÃO OPERACIONAIS	0,34	100	0,00	0,00	0,00	0,00
PERDAS IRRECUPERÁVEIS	0,34	100	0,00	0,00	0,00	0,00
RESULTADO ANTES DA CSLL	0,01	100	1,09	9.232,29	0,65	4.186,11
CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	0,02	100	0,11	(466,55)	0,05	(152,67)
RESULTADO ANTES DO IRPJ	0,01	100	0,98	8.368,68	0,60	3.820,98
PROVISÃO PARA IRPJ	0,03	100	0,18	(466,56)	0,08	(152,67)
(=) RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO	(0,04)	100	0,80	1.468,66	0,53	683,82

Fonte:Própria

ANEXO 3 –Total das Compras de Mercadorias de 2004, 2005 e 2006 – M&N Máquinas e Ferramentas Ltda. Onde: C.V. = Compras à Vista; C.P = Compras à Prazo; T.C. = Total das Compras; C.V.C. = Compras à Vista Corrigido; C.P.C.= Compras à Prazo Corrigido e T.C.A.= Total das Compras Corrigido.

MÊS	C.V. 2004.	C.P. 2004	T.C.2004	C.V.A	C.P.A.	T.C.A.
JANEIRO	90.737,35	222.150,08	312.887,43	92.297,77	225.970,41	318.268,18
FEVEREIRO	80.217,17	216.883,47	297.100,64	80.634,72	218.012,39	298.647,10
MARÇO	143.190,89	342.201,96	485.392,85	144.697,58	345.802,69	490.500,27
ABRIL	69.733,13	198.471,21	268.204,34	70.522,87	200.718,93	271.241,81
MAIO	83.225,41	214.008,19	297.233,60	83.807,96	215.506,18	299.314,14
JUNHO	113.161,07	339.483,21	452.644,28	113.620,43	340.861,29	454.481,72
JULHO	107.338,74	270.614,58	377.953,32	108.523,38	273.601,20	382.124,57
AGOSTO	93.124,77	265.047,43	358.172,20	93.971,24	267.456,62	361.427,86
SETEMBRO	92.181,36	254.365,11	346.546,47	93.013,34	256.660,89	349.674,23
OUTUBRO	123.915,11	300.451,70	424.366,81	125.958,22	305.405,54	431.363,75
NOVEMBRO	114.128,80	326.522,95	440.651,75	115.584,17	330.686,77	446.270,94
DEZEMBRO	88.548,59	239.409,14	327.957,73	90.330,14	244.225,93	334.556,07
TOTAL	1.199.502,39	3.189.609,03	4.389.111,42	1.212.961,81	3.224.908,83	4.437.870,64

MÊS	C.V. 2004.	C.P. 2005	T.C.2005	C.V.A	C.P.A.	T.C.A.
JANEIRO	57.662,14	171.155,89	228.818,03	58.274,97	172.974,93	231.249,91
FEVEREIRO	68.656,49	178.309,31	246.965,80	68.882,98	178.897,54	247.780,52
MARÇO	105.679,12	299.221,73	404.900,85	106.663,10	302.007,80	408.670,91
ABRIL	78.873,66	200.820,16	279.693,82	79.536,26	202.507,22	282.043,48
MAIO	82.456,83	224.074,14	306.530,97	82.563,39	224.363,71	306.927,10
JUNHO	87.804,48	213.929,13	301.733,61	87.357,22	212.839,42	300.196,64
JULHO	92.776,60	271.053,22	363.829,82	93.250,35	272.437,30	365.687,64
AGOSTO	104.045,41	274.301,54	378.346,95	103.961,92	274.081,44	378.043,36
SETEMBRO	63.022,30	185.097,01	248.119,31	63.457,85	186.376,22	249.834,06
OUTUBRO	109.585,19	299.314,76	408.899,95	110.705,65	302.375,12	413.080,78
NOVEMBRO	99.843,51	285.652,67	385.496,18	100.553,62	287.684,28	388.237,90
DEZEMBRO	80.529,04	211.242,83	291.771,87	81.602,50	214.058,73	295.661,24
TOTAL	1.030.934,77	2.814.172,39	3.845.107,16	1.036.809,82	2.830.603,71	3.867.413,54

MÊS	C.V. 2004.	C.P. 2006	T.C.2006	C.V.A	C.P.A.	T.C.A.
JANEIRO	61.130,83	157.193,56	218.324,39	61.436,48	157.979,53	219.416,01
FEVEREIRO	85.653,74	214.885,69	300.539,43	85.628,04	214.821,22	300.449,27
MARÇO	95.871,82	229.117,40	324.989,22	96.006,04	229.438,16	325.444,20
ABRIL	75.603,35	204.409,07	280.012,42	75.610,91	204.429,51	280.040,42
MAIO	71.285,69	174.527,03	245.812,72	71.128,86	174.143,07	245.271,93
JUNHO	62.082,16	182.335,80	244.417,96	61.889,71	181.770,56	243.660,26
JULHO	81.853,20	228.196,80	310.050,00	82.025,09	228.676,01	310.701,11
AGOSTO	66.977,59	200.932,77	267.910,36	67.057,96	201.173,89	268.231,85
SETEMBRO	58.935,98	154.600,19	213.536,17	59.083,32	154.986,69	214.070,01
OUTUBRO	91.010,89	231.722,76	322.733,65	91.365,83	232.626,48	323.992,31
NOVEMBRO	78.356,06	224.176,98	302.533,04	78.685,16	225.118,52	303.803,68
DEZEMBRO	74.696,92	195.944,09	270.641,01	75.473,77	197.981,91	273.455,68
TOTAL	903.458,23	2.398.042,14	3.301.500,37	905.391,18	2.403.145,56	3.308.536,74

Fonte: Própria

ANEXO 4 –Total das Vendas de Mercadorias de 2004, 2005 e 2006 – M&N Máquinas e Ferramentas Ltda. Onde: V.V. = Vendas à Vista; V.P = Vendas à Prazo; T.V. = Total das Vendas; V.V.C. = Vendas à Vista Corrigido; V.P.C.= Vendas à Prazo Corrigido e T.V.C.= Total das Vendas Corrigido.

MÊS	V.V. 2004.	V.P. 2004	T.V.2004	V.V.C	V.P.C.	T.V.C.
JANEIRO	128.032,04	378.325,48	506.357,52	129.585,89	382.916,99	515.065,39
FEVEREIRO	118.394,89	313.606,18	432.001,07	119.046,87	315.333,16	434.249,72
MARÇO	154.395,43	435.357,08	589.752,51	155.801,89	439.322,96	595.958,02
ABRIL	122.060,07	338.791,93	460.852,00	123.430,08	342.594,55	466.071,24
MAIO	127.320,97	348.987,80	476.308,77	128.494,86	352.205,45	479.642,77
JUNHO	132.319,39	416.039,28	548.358,67	133.269,65	419.027,11	550.584,64
JULHO	169.286,56	408.894,81	578.181,37	170.796,21	412.541,21	584.562,43
AGOSTO	154.753,73	399.275,67	554.029,40	155.973,22	402.422,04	559.065,34
SETEMBRO	143.716,02	357.400,28	501.116,30	144.651,50	359.726,68	505.639,13
OUTUBRO	165.836,52	363.451,39	529.287,91	167.915,95	368.008,73	538.014,79
NOVEMBRO	146.619,28	366.829,18	513.448,46	147.867,92	369.953,19	519.995,96
DEZEMBRO	142.871,30	332.976,88	475.848,18	144.245,64	336.179,93	485.421,99
TOTAL	1.705.606,20	4.459.935,96	6.165.542,16	1.721.079,70	4.500.232,00	6.234.271,42

MÊS	V.V 2005.	V.P. 2005	T.V.2005	V.V.C	V.P.C.	T.V.C.
JANEIRO	124.768,28	376.181,49	500.949,77	126.094,32	380.179,55	506.273,86
FEVEREIRO	116.774,62	353.166,30	469.940,92	117.159,85	354.331,37	471.491,22
MARÇO	127.847,40	424.473,57	552.320,97	129.037,79	428.425,87	557.463,66
ABRIL	114.973,04	353.925,76	468.898,80	115.938,91	356.899,03	472.837,94
MAIO	107.272,92	303.265,66	410.538,58	107.411,55	303.657,57	411.069,12
JUNHO	121.862,87	354.504,46	476.367,33	121.242,12	352.698,69	473.940,81
JULHO	108.579,10	421.103,35	529.682,45	109.133,54	423.253,63	532.387,17
AGOSTO	62.081,86	417.559,59	479.641,45	62.032,05	417.224,54	479.256,59
SETEMBRO	63.431,25	343.626,45	407.057,70	63.869,62	346.001,25	409.870,88
OUTUBRO	50.717,18	418.129,94	468.847,12	51.235,74	422.405,14	473.640,88
NOVEMBRO	67.461,38	364.330,94	431.792,32	67.941,18	366.922,13	434.863,30
DEZEMBRO	56.964,40	318.270,92	375.235,32	57.723,74	322.513,52	380.237,27
TOTAL	1.122.734,30	4.448.538,43	5.571.272,73	1.128.820,41	4.474.512,28	5.603.332,69

MÊS	V.V 2006.	V.P. 2006	T.V.2006	V.V.C	V.P.C.	T.V.C.
JANEIRO	51.177,58	390.774,48	441.952,06	51.433,47	392.728,35	444.161,82
FEVEREIRO	52.472,35	349.037,80	401.510,15	52.456,61	348.933,09	401.389,70
MARÇO	72.703,74	414.112,72	486.816,46	72.805,53	414.692,48	487.498,00
ABRIL	48.954,10	250.780,11	299.734,21	48.959,00	250.805,19	299.764,18
MAIO	53.531,03	352.057,81	405.588,84	53.413,26	351.283,28	404.696,54
JUNHO	49.971,66	301.297,66	351.269,32	49.816,75	300.363,64	350.180,39
JULHO	54.707,91	282.875,48	337.583,39	54.822,80	283.469,52	338.292,32
AGOSTO	56.878,37	288.903,43	345.781,80	56.946,62	289.250,11	346.196,74
SETEMBRO	51.763,99	284.274,22	336.038,21	51.893,40	284.984,91	336.878,31
OUTUBRO	56.768,68	310.696,46	367.465,14	56.990,08	311.908,18	368.898,25
NOVEMBRO	49.733,48	307.909,39	357.642,87	49.942,36	309.202,61	359.144,97
DEZEMBRO	72.053,63	299.287,27	371.340,90	72.802,99	302.399,86	375.202,85
TOTAL	670.716,52	3.832.006,83	4.502.723,35	672.282,85	3.840.021,21	4.512.304,06

Fonte: Própria

ANEXO 5 - Estoques finais dos anos de 2004, 2005 e 2006, da - M&N Máquinas e Ferramentas Ltda.

MÊS	Estoque 2004	Estoque Corrigido	Estoque 2005	Estoque Corrigido	Estoque 2006	Estoque Corrigido
JANEIRO	1.026.126,80	1.043.773,19	945.637,71	955.687,95	835.425,00	839.602,13
FEVEREIRO	992.528,95	997.695,25	895.368,86	898.322,61	837.650,00	837.398,71
MARÇO	1.028.960,38	1.039.787,34	897.634,10	905.992,02	810.975,00	812.110,37
ABRIL	969.649,99	980.631,46	849.590,99	856.728,26	1.582.075,05	1.582.233,26
MAIO	936.720,23	943.276,96	883.443,94	884.585,61	1.543.158,78	1.539.763,83
JUNHO	986.063,08	990.065,84	852.779,09	848.435,20	1.543.455,79	1.538.671,08
JULHO	948.707,34	959.177,68	831.850,77	836.098,45	1.605.785,46	1.609.157,61
AGOSTO	932.171,27	940.644,39	865.254,37	864.560,09	1.622.139,26	1.624.085,83
SETEMBRO	926.783,46	935.148,16	829.723,61	835.457,83	1.590.855,28	1.594.832,42
OUTUBRO	962.944,02	978.821,00	790.021,01	798.098,64	1.655.581,17	1.662.037,94
NOVEMBRO	1.040.658,76	1.053.929,25	855.556,47	861.641,34	1.710.155,33	1.717.337,98
DEZEMBRO	1.042.922,69	1.063.905,74	923.733,18	936.046,69	1.710.155,33	1.727.940,95
TOTAL	11.794.236,97	11.926.856,26	10.420.594,10	10.481.654,70	17.047.411,45	17.085.172,08

Fonte: Própria

ANEXO 6 - Fornecedores dos anos de 2004, 2005 E 2006 – M&N Máquinas e Ferramentas Ltda

MÊS	FORNECEDORES 2004	FORNECEDORES CORRIGIDOS	FORNECEDORES 2005	FORNECEDORES CORRIGIDOS	FORNECEDORES 2006	FORNECEDORES CORRIGIDOS
JANEIRO	619.504,00	630.157,66	490.303,52	495.514,47	399.411,15	401.408,21
FEVEREIRO	634.227,48	637.528,75	450.565,07	452.051,45	487.570,21	487.423,94
MARÇO	763.604,77	771.639,60	492.874,90	497.464,09	472.029,53	472.690,37
ABRIL	666.661,66	674.211,73	513.509,23	517.823,13	501.090,66	501.140,77
MAIO	591.318,72	595.457,75	495.372,79	496.012,96	424.228,49	423.295,19
JUNHO	697.790,10	700.622,67	490.846,42	488.346,15	397.385,65	396.153,75
JULHO	648.513,03	655.670,30	527.592,94	530.286,99	475.349,99	476.348,22
AGOSTO	602.948,54	608.429,13	573.340,27	572.880,22	481.933,36	482.511,68
SETEMBRO	551.967,26	556.949,05	515.444,89	519.007,13	415.617,28	416.656,32
OUTUBRO	617.462,57	627.643,27	503.584,46	508.733,39	493.375,24	495.299,40
NOVEMBRO	731.369,35	740.695,78	604.387,16	608.685,67	519.508,87	521.690,81
DEZEMBRO	640.762,27	653.654,07	576.824,43	584.513,59	504.547,93	509.795,23
TOTAL	7.766.129,75	7.852.659,76	6.234.646,08	6.271.319,24	5.572.048,36	5.584.413,89

Fonte: Própria

ANEXO 7 – Duplicatas a Receber – M&N Máquinas e Ferramentas Ltda

MÊS	DPL A RECEBER 2004	DPL A RECEBER CORRIGIDO	DPL A RECEBER 2005	DPL A RECEBER CORRIGIDO	DPL A RECEBER 2006	DPL A RECEBER CORRIGIDO
JANEIRO	265.593,74	270.161,18	376908,65	380914,4351	231134,44	232290,1122
FEVEREIRO	307.110,63	308.709,20	410818,02	412173,2758	262516,44	262437,6851
MARÇO	333.136,86	336.642,20	474698,21	479118,1535	225071,53	225386,6301
ABRIL	264.894,06	267.894,04	503230,66	507458,2152	182006,3	182024,5006
MAIO	217.648,03	219.171,49	411867,43	412399,6863	269863,08	269269,3812
JUNHO	258.068,20	259.115,79	391969,96	389973,3434	177314,08	176764,4064
JULHO	282.327,38	285.443,27	419334,22	421475,4663	196935,35	197348,9142
AGOSTO	278.849,25	281.383,89	440075,43	439722,3135	223349,91	223617,9299
SETEMBRO	198.564,64	200.356,79	392333,86	395045,2793	205385	205898,4625
OUTUBRO	207.578,00	211.000,54	381135,21	385032,1536	209684,21	210501,9784
NOVEMBRO	247.357,03	250.511,33	357920,79	360466,3871	222807,52	223743,3116
DEZEMBRO	355.891,70	363.052,05	265036,18	268569,1547	279567,34	282474,8403
TOTAL	3.217.019,52	3.253.441,76	4.825.328,62	4.852.347,86	2.685.635,2	2.691.758,15

Fonte: Própria

ANEXO 8 - Custo das Mercadorias Vendidas dos anos de 2004, 2005 E 2006 – M&N Máquinas e Ferramentas Ltda

MÊS	CMV 2004	CMV CORRIGIDO	CMV 2005	CMV CORRIGIDO	CMV 2006	CMV CORRIGIDO
JANEIRO	295.290,94	300.369,08	182.658,12	184.599,41	183.830,00	184.749,15
FEVEREIRO	216.443,09	217.569,72	196.622,58	197.271,22	250.041,30	249.966,29
MARÇO	408.971,41	413.274,70	335.239,09	338.360,52	273.971,61	274.355,17
ABRIL	212.938,44	215.350,01	230.167,29	232.100,89	240.944,10	240.968,19
MAIO	248.251,28	249.988,96	225.687,34	225.979,00	204.931,41	204.480,56
JUNHO	377.933,30	379.467,46	245.265,43	244.016,10	204.867,19	204.232,10
JULHO	311.724,72	315.165,05	296.038,91	297.550,57	208.891,68	209.330,35
AGOSTO	294.193,28	296.867,40	314.839,19	314.586,56	225.215,00	225.485,26
SETEMBRO	286.945,67	289.535,50	201.365,27	202.756,91	175.780,22	176.219,67
OUTUBRO	356.184,46	362.057,22	267.507,09	270.242,23	276.685,42	277.764,49
NOVEMBRO	363.701,40	368.339,32	325.084,61	327.396,67	255.086,16	256.157,52
DEZEMBRO	277.635,59	283.221,47	246.836,78	250.127,15	231.152,33	233.556,31
TOTAL	3.650.213,58	3.691.205,88	3.067.311,70	3.084.987,23	2.731.396,42	2.737.265,08

Fonte: Própria

ANEXO 9 – Exemplo do Sistema de Livro Caixa referente 01/08/2006.

LISTAGEM DO LIVRO CAIXA DE 01/08/2006
M&N MÁQUINAS E FERRAMENTAS LTDA
SALDO ANTERIOR:

DATA: 01/08/2006
LIVRO: 0001 - FOLHA: 0001
49.915,11

SEQ HISTORICO	ENTRADAS	SAIDAS
1 REC. CTA 308961/ COMERCIAL DE PECAS GAL	56,42	
2 JUROS S/CTA 308961/ COMERCIAL DE PECAS	1,96	
3 VALORES RECUPERADOS GALVOMAC	4,00	
4 REC. CTA 309042/ ULTRATECNICA LTDA	36,58	
5 JUROS S/CTA 309042/ ULTRATECNICA LTDA	0,29	
6 REC. CTA 306789/3 GILBERTO CAMINHOES LTD	1.214,17	
7 REC. CTA 307868/1 GILBERTO CAMINHOES LTD	1.556,03	
8 REC. CTA 305705/5 GILBERTO CAMINHOES LTD	1.892,81	
9 REC. CTA 627552/3 WALTER MATTOS DE CHRIS	88,00	
10 JUROS S/CTA 627552/3 WALTER MATTOS DE CH	0,94	
11 VALORES RECUPERADOS WALTER MATTOS CHISTO	3,00	
12 PAG. CTA 191018/2 3M DO BRASIL LTDA. N		1.067,89
13 PAG. CTA 191124/2 3M DO BRASIL LTDA. N		1.003,28
14 PAG. CTA 191148/2 3M DO BRASIL LTDA. N		404,92
15 PAG. CTA 191149/2 3M DO BRASIL LTDA. N		166,18
16 PAG. CTA 198047/1 3M DO BRASIL LTDA. N		241,64
17 PAG. CTA 713708/ BLACK & DECKER DO BRAS		2.175,55
18 PAG. CTA 64830/3 OXIPIRA COM. DE OXIGENI		492,27
19 PAG. CTA 421001/3 MAKITA DO BRASIL FERR		516,66
20 REC. CTA 631920/ MIGUEL DOS SANTOS	147,31	
21 REC. CTA 308851/ SUL FERRAMENTAS MAQ. F	130,51	
22 DEV VENDAS NF310051 PAULO		65,80
23 DEV VENDAS NF 310052/053 MARIO		17,40
24 DESP REST. LUSITANO NF1050 50 VALES		165,00
25 REC. CTA 309411/ SUL FERRAMENTAS MAQ. F	1.880,49	
26 REC. CTA 309454/ SUL FERRAMENTAS MAQ. F	2.858,74	
27 REC. CTA 309505/ SUL FERRAMENTAS MAQ. F	2.476,94	
28 REC. CTA 309551/ SUL FERRAMENTAS MAQ. F	2.280,10	
29 REC. CTA 309649/ SUL FERRAMENTAS MAQ. F	10.523,08	
30 PAG. CTA 9769/ SUL FERRAMENTAS MAQUIN		3.249,74
31 REC. CTA 306227/2 HENRIQUE MOREIRA LINK	72,00	
32 JUROS S/CTA 306227/2 HENRIQUE MOREIRA LI	9,98	
33 REC. CTA 307596/1 HENRIQUE MOREIRA LINK	49,24	
34 JUROS S/CTA 307596/1 HENRIQUE MOREIRA LI	5,25	
35 REC. CTA 309307/ MARCIO REGIS DAMIAN LI	17,90	
36 REC. CTA 309312/ MARCIO REGIS DAMIAN LI	61,61	
37 REC. CTA 309374/ MARCIO REGIS DAMIAN LI	43,00	
38 REC. CTA 309388/ MARCIO REGIS DAMIAN LI	8,90	
39 REC. CTA 309560/ MARCIO REGIS DAMIAN LI	5,80	
40 REC. CTA 309567/ MARCIO REGIS DAMIAN LI	16,95	
41 REC. CTA 309582/ MARCIO REGIS DAMIAN LI	63,26	
42 REC. CTA 309601/ MARCIO REGIS DAMIAN LI	45,00	
43 REC. CTA 309636/ MARCIO REGIS DAMIAN LI	44,62	
44 REC. CTA 309643/ MARCIO REGIS DAMIAN LI	5,76	
45 REC. CTA 309650/ MARCIO REGIS DAMIAN LI	23,02	
46 REC. CTA 309653/ MARCIO REGIS DAMIAN LI	9,18	
47 REC. CTA 308818/1 IDEMAR JOAO ZURLO LTDA	46,83	
48 REC. CTA 308815/ SILVEIRA CONSULTORIA C	29,45	
49 REC. CTA 309062/ COOP DE AGRIC. PARC. D	18,95	
50 JUROS S/CTA 309062/ COOP DE AGRIC. PARC	0,15	
51 REC. CTA 309123/ ADILIO IVAN BRUTTI AZZ	59,25	
52 REC. CTA 630505/ GILMAR LUIZ AUGUSTI	65,45	
SALDO ANTERIOR:	68.010,07	

ANEXO 10 - Demonstrativo de Fluxo de Caixa – Setembro 2006 - M&N Máquinas e Ferramentas Ltda

M&N Máquinas e Ferramentas Ltda						
<i>Descrição dos Eventos</i>	1ª Semana 01/09 a 02/09	2ª Semana 04/09 a 09/09	3ª Semana 11/09 a 16/09	4ª Semana 18/09 a 23/09	5ª Semana 25/09 a 30/09	
SALDO INICIAL	126.694,27	125.501,08	128.195,77	145.293,32	109.992,12	
TOTAL DE RECEBIMENTOS	12.737,68	83.947,35	137.747,12	113.426,62	67.968,99	
(+) OPERACIONAL	12.386,67	83.728,43	137.349,35	113.358,01	67.441,55	
Vendas à vista	2.788,44	13.480,74	16.470,53	13.321,49	7.944,85	
Vendas a Prazo	4.463,56	22.281,05	57.133,47	45.214,63	14.386,78	
Outras Fontes	5.134,67	47.966,64	63.745,35	54.821,89	45.109,92	
(+) NÃO-OPERACIONAL	106,44	112,70	115,20	23,00	26,03	
Ressarcimentos diversos	106,44	112,70	115,20	23,00	26,03	
(+) FINANCEIRO	244,57	106,22	282,57	45,61	501,41	
Juros Recebidos	244,57	106,22	282,57	45,61	501,41	
TOTAL DE PAGAMENTOS	13.930,87	81.252,66	120.649,57	148.727,82	71.606,89	
(-) OPERACIONAL	10.732,73	66.669,59	92.876,02	126.910,12	57.549,69	
Pgtos a fornecedores	9.075,59	52.785,21	59.573,06	119.453,88	46.441,46	
<i>Despesas Administrativas</i>	213,10	11.670,63	32.309,08	3.660,85	9.974,06	
<i>Despesas c/vendas</i>	1.444,04	2.213,75	993,88	3.795,39	1.134,17	
Despesa c/Fretes	1.444,04	2.213,75	659,49	2.845,39	1.134,17	
Bonificação	-	-	60,00	830,00	-	
Eventuais	-	-	274,39	120,00	-	
(-) NÃO-OPERACIONAL	207,01	145,43	668,58	210,65	651,01	
Despesas Diversas	207,01	145,43	668,58	210,65	651,01	
(-) FINANCEIRO	2.991,13	14.437,64	27.104,97	21.607,05	13.406,19	
Depósitos	2.971,39	13.756,29	24.214,19	21.028,23	11.085,74	
Juros Pagos	19,74	681,35	2.890,78	578,82	2.320,45	
(=) SALDO FINAL	125.501,08	128.195,77	145.293,32	109.992,12	106.354,22	

Fonte: Própria

ANEXO 11 - Demonstrativo de Fluxo de Caixa - Outubro 2006 - M&N Máquinas e Ferramentas Ltda

M&N Máquinas e Ferramentas Ltda						
<i>Descrição dos Eventos</i>	1ª Semana 02/10 a 07/10	2ª Semana 09/10 a 14/10	3ª Semana 16/10 a 21/10	4ª Semana 23/10 a 28/10	5ª Semana 30/10 a 31/10	
SALDO INICIAL	106.354,22	148.738,08	139.884,22	141.364,86	132.869,13	
TOTAL DE RECEBIMENTOS	118.720,92	78.361,33	75.826,86	101.973,21	44.667,05	
(+) OPERACIONAL	118.217,67	78.168,03	75.755,73	101.833,96	44.621,88	
Vendas à vista	12.981,64	14.599,33	11.345,97	8.793,70	5.778,08	
Vendas a Prazo	54.183,87	33.449,43	30.605,14	42.433,92	5.965,31	
Outras Fontes	51.052,16	30.119,27	33.804,62	50.606,34	32.878,49	
(+) NÃO-OPERACIONAL	309,57	40,00	30,00	64,00	30,00	
Ressarcimentos diversos	309,57	40,00	30,00	64,00	30,00	
(+) FINANCEIRO	193,68	153,30	41,13	75,25	15,17	
Juros Recebidos	193,68	153,30	41,13	75,25	15,17	
TOTAL DE PAGAMENTOS	76.337,06	87.215,19	74.346,22	110.468,94	59.924,90	
(-) OPERACIONAL	75.618,96	64.114,60	56.396,88	87.136,87	47.012,58	
Pgtos a fornecedores	63.973,18	35.799,28	48.932,31	80.932,31	39.885,56	
<i>Despesas Administrativas</i>	11.485,91	28.005,63	4.076,26	4.367,40	7.078,02	
<i>Despesas c/vendas</i>	159,87	309,69	3.388,31	1.837,16	49,00	
Despesa c/Fretes	159,87	84,69	2.319,25	1.637,16	49,00	
Bonificação	-	225,00	1.069,06	200,00	-	
(-) NÃO-OPERACIONAL	372,62	1.604,04	172,01	197,01	2,00	
Despesas Diversas	372,62	1.604,04	172,01	197,01	2,00	
(-) FINANCEIRO	345,48	21.496,55	17.777,33	23.135,06	12.910,32	
Depósitos	17.507,29	21.233,81	17.323,81	22.419,83	10.358,17	
Juros Pagos	345,48	262,74	453,52	715,23	2.552,15	
(=) SALDO FINAL	148.738,08	139.884,22	141.364,86	132.869,13	117.611,28	

Fonte:Própria