

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

Juliano Bugnotto Fernandes

**A UTILIDADE DOS INDICADORES FINANCEIROS PARA A TOMADA DE
DECISÕES: UM ESTUDO DE CASO**

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

Santa Maria, RS
2018

Juliano Bugnotto Fernandes

**A UTILIDADE DOS INDICADORES FINANCEIROS PARA A TOMADA DE
DECISÕES: UM ESTUDO DE CASO**

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

Orientador: Prof. Wanderlei José Ghilardi

Santa Maria, RS
2018

Juliano Bugnotto Fernandes

**A UTILIDADE DOS INDICADORES FINANCEIROS PARA A TOMADA DE
DECISÕES: UM ESTUDO DE CASO**

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

Aprovado em 28 de novembro de 2018:

Wanderlei José Ghilardi, Dr. (UFSM)
(Presidente/Orientador)

Robson Machado da Rosa, Ms. (UFSM)

Rodrigo Debus Soares, Dr. (UFSM)

Santa Maria, RS
2018

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus por ter me dado o dom da vida, agradeço também a Jesus Cristo, aos Orixás e meus Guias espirituais que me dão força e me acompanham nesta caminhada.

Agradeço aos meus familiares, que não são apenas a base de quem eu sou, mas uma parte de mim. Em especial aos meus pais, minha mãe Aleida, que com seu amor e incentivo possibilitou que eu chegasse até aqui, ao meu pai Francisco “in memoriam” que mesmo com toda adversidade sempre foi uma pessoa honesta e digna pela qual tem meu respeito. A minha esposa Gracielle, pelo companheirismo e compreensão nos momentos em que estive ausente para dedicar-me ao trabalho de conclusão e a minha filha Isabelle que é minha alegria e fonte de inspiração de que estou no caminho certo.

Ao professor Wanderlei José Ghilardi, pela orientação neste estudo, e por compartilhar seu conhecimento ao longo de toda a graduação.

A todos os professores do Curso de Ciências Contábeis da UFSM, pela disponibilidade de multiplicar seus conhecimentos.

E também, a todas as outras pessoas que me acompanharam e de alguma forma contribuíram para a conclusão desta jornada.

RESUMO

A UTILIDADE DOS INDICADORES FINANCEIROS PARA A TOMADA DE DECISÕES: UM ESTUDO DE CASO

AUTOR: Juliano Bugnotto Fernandes
ORIENTADOR: Wanderlei José Ghilardi

Este estudo foi desenvolvido em um concessionário de máquinas agrícolas na cidade de Santa Maria-RS, com objetivo de entender se a empresa utiliza, e como, os indicadores financeiros para tomar as decisões gerenciais necessárias e sugerir as providências necessárias no que diz respeito à análise das demonstrações contábeis. Os indicadores financeiros são um importante instrumento para as decisões dos usuários e interessados nas atividades das empresas. Fato é que necessário torna-se, para obtenção de informações exatas e fidedignas, agregar a utilização de indicadores que possam traduzir a realidade da empresa, bem como da composição, formação e levantamento de dados condizentes com a sua verdadeira realidade. Para isso, foram coletados os dados dos últimos três exercícios das demonstrações contábeis e relatórios gerenciais, afim, de calcular os indicadores financeiros e após analisar os resultados dos índices. O estudo foi desenvolvido com base no método de pesquisa qualitativa quanto à forma de abordagem ao problema, sendo esta pesquisa caracterizada quanto aos seus objetivos gerais como descritiva e referente aos procedimentos técnicos utilizados como um estudo de caso. Como resultado da pesquisa conclui-se que os indicadores financeiros sugeridos, juntamente com as informações obtidas na contabilidade através das demonstrações contábeis tradicionais, o gestor passa a ter melhores condições de avaliar o andamento e consecução de seus objetivos, possibilitando a percepção da situação atual da empresa em seus aspectos operacionais, econômicos, patrimoniais e financeiros, evidenciando a utilidade e os resultados que poderão advir com essas novas informações, permitindo um avanço que contemple a expectativa de projeção da empresa no mercado.

Palavras-chave: Demonstrações Contábeis. Indicadores Financeiros. Tomada de Decisão.

ABSTRACT

THE USEFULNESS OF THE FINANCIAL INDICATORS FOR DECISION MAKING: A CASE STUDY

AUTHOR: Juliano Bugnotto Fernandes

ADVISOR: Wanderlei José Ghilardi

This study was carried out in agricultural machinery dealer in Santa Maria-RS, in order to understand if the company uses, and how, the financial indicators for taking managerial decisions and suggest the measures necessary with regard to the analysis of the financial statements. The financial indicators are an important tool for users' decisions and interested in the activities of the companies. Fact is necessary becomes, for obtaining accurate and reliable information, adding the use of indicators that can translate the reality of the company, as well as the composition, training and data collection consistent with the your true reality. For this, we collected data from the last three years of financial statements and management reports, in order, to calculate the financial indicators and after analyzing the results of the indexes. The study was carried out on the basis of the qualitative research method as to how to approach the problem, being this research characterized as to their overall objectives as descriptive and referring to the technical procedures used as a study of case. As a result of the research concluded that the suggested financial indicators, together with the information obtained in the accounts through the financial statements, the Manager is better able to assess the progress and achieving your goals, enabling the perception of the current situation of the company in operational aspects, economic, financial and equity, demonstrating the usefulness and results that can arise with these new information, allowing a advance that the expectation of projection of the company in the Market.

Keywords: Financial Statements. Financial Indicators. Decision-making.

LISTA DE ABREVIATURAS

CFC	Conselho Federal de Contabilidade
BP	Balanço Patrimonial
DRE	Demonstração do Resultado do Exercício
CVM	Comissão de Valores Mobiliários
DLPAc	Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados
DFC	Demonstração do Fluxo de Caixa
DVA	Demonstração do Valor Adicionado
DMPL	Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido
LG	Liquidez Geral
AC	Ativo Circulantes
ARLP	Ativo Realizável a Longo Prazo
PC	Passivo Circulantes
PNC	Passivo Não Circulante
PELP	Passivo Exigível Longo Prazo
ICP	Índice de Capital Próprio
ILC	Índice de Liquidez Corrente
ILS	Índice Liquidez Seca
IPL	Imobilização do Patrimônio Líquido
MB	Margem Bruta
ML	Margem Líquida
MO	Margem Operacional
EBIT	Earnings Before Interest and Taxes
LAJIR	Lucro Antes dos Juros e Imposto de Renda
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization
LAJIDA	Lucro Antes dos Juros dos Impostos e da Depreciação Acumulada
ROL	Retorno Operacional Líquido
ROE	Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido
ROA	Rentabilidade do Ativo
PMR	Prazo Médio de Recebimento
PMC	Prazo Médio de Pagamento
PME	Prazo Médio de Renovação do Estoque

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Quadro 1 – Balanço Patrimonial.....	36
Quadro 2 – Demonstração do Resultado	37
Figura 1 – Índice do Capital Próprio	38
Figura 2 – Índice de Liquidez Corrente	39
Figura 3 – Índice de Liquidez Seca	40
Figura 4 – Retorno Operacional Líquido ou Margem Líquida.....	41
Figura 5 – Giro do Ativo	42
Figura 6 – Imobilização do Patrimônio Líquido.....	44
Figura 7 – Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido.....	45
Figura 8 – Rentabilidade do Ativo	46
Figura 9 – Margem EBITDA	47
Figura 10 – EBITDA em R\$.....	48
Figura 11 – Participação Capital de Terceiros.....	49
Figura 12 – PMR, PMC, PME, Ciclo Financeiro em dias ou Ciclo de Caixa	50

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	10
1.1	DELIMITAÇÃO DO TEMA	11
1.2	PROBLEMÁTICA	11
1.3	OBJETIVOS	12
1.3.1	Objetivo geral	12
1.3.2	Objetivos específicos	12
1.4	JUSTIFICATIVA	13
1.5	SÍNTESE DAS PARTES QUE COMPÕEM O TRABALHO	13
2	REVISÃO BIBLIOGRÁFICA	14
2.1	CONTABILIDADE	14
2.1.1	Contabilidade financeira e contabilidade gerencial	14
2.2	DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS	15
2.2.1	Balço patrimonial	16
2.2.2	Demonstração do Resultado do Exercício – DRE	17
2.2.3	Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados - DLPAc	17
2.2.4	Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido - DMPL	18
2.2.5	Demonstração dos Fluxos de Caixa - DFC	18
2.2.6	Demonstração do Valor Adicionado - DVA	19
2.3	ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS	20
2.4	ÍNDICES DE LIQUIDEZ	21
2.4.1	Liquidez geral	21
2.4.2	Liquidez corrente	22
2.4.3	Liquidez seca	23
2.5	INDICADORES DE LUCRATIVIDADE	23
2.5.1	Margem bruta	24
2.5.2	Margem líquida	24
2.5.3	Margem operacional	25
2.5.4	Margem EBIT	25
2.5.5	Margem EBITDA	25
2.6	INDICADORES DE RENTABILIDADE	26
2.6.1	Rentabilidade do ativo	26
2.6.2	Giro do ativo	27
2.6.3	Rentabilidade do patrimônio líquido	27
2.7	INDICADORES DE ESTRUTURA DE CAPITAL	28
2.7.1	Participação de capitais de terceiros	29
2.8	GRAU DE ENDIVIDAMENTO	29
2.8.1	Composição de endividamento	29
2.9	IMOBILIZAÇÃO DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	29
3	METODOLOGIA	31
3.1	METODOLOGIA APLICADA	31
3.1.1	Enquadramento científico	31
3.1.2	Tratamento dos dados	32
4	DISCUSSÃO E CONCLUSÕES	33
4.1	A EMPRESA	33
4.2	AS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS E INDICADORES FINANCEIROS	34
4.2.1	O Balço Patrimonial	36
4.2.2	A Demonstração de Resultado do Exercício - DRE	37
4.2.3	Índice de Capital Próprio - ICP	38

4.2.4	Índice de Liquidez Corrente - ILC	39
4.2.5	Índice de Liquidez Seca - ILS.....	40
4.2.6	Retorno Operacional Líquido – ROL ou Margem Líquida - ML.....	41
4.2.7	Giro do Ativo	42
4.2.8	Imobilização do Patrimônio Líquido - IPL.....	43
4.2.9	Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido - ROE.....	44
4.2.10	Rentabilidade do Ativo - ROA	46
4.2.11	Margem EBITDA	47
4.2.12	Participação de Capital de Terceiros.....	49
4.2.13	Prazo médio de recebimento (PMR), Prazo médio de pagamento (PMC), Prazo médio de renovação de estoques (PME) e Ciclo Financeiro em – dias - (ou Ciclo de Caixa)	50
5	CONCLUSÃO	52
	REFERÊNCIAS	55

1 INTRODUÇÃO

A maior complexidade do ambiente empresarial, dadas as características de um mercado globalizado, de elevada competitividade e concorrência acirrada, trouxe maiores necessidades e exigências quanto à gestão de empresas. A informação passou a ter mais relevância, sendo considerada, gerencialmente, um fator de sucesso. Isto é, o processo de geração de informações gerenciais precisa ser capaz de atender as demandas informacionais da empresa que viabilizem a manutenção da competitividade no novo ambiente. Neste cenário, o incremento nos resultados torna-se essencial, devido aos custos cada vez mais elevados de manutenção da empresa em atividade.

Para assegurar o cumprimento de sua missão informativa, a contabilidade utiliza instrumentos que permitem uma análise de acompanhamento em sua gestão. Esses instrumentos nem sempre estão disponíveis no dia a dia dos empresários, principalmente em se tratando de empresas tradicionais, como é o caso do presente estudo. Nesse sentido, a contabilidade pode contribuir com a gestão via fornecimento de informações que viabilizem aos seus usuários tomarem as melhores decisões. A atividade básica para a manutenção em atividade de uma empresa com estas características é o registro e o acompanhamento mensal dos dados relacionados às suas receitas e despesas e, ao final de cada exercício, o levantamento sobre o estado em que ela se encontra comparativamente ao exercício anterior.

A partir do momento que se torna necessária a opção por novas estratégias, se sobressai a atuação do contador, possibilitando que a empresa possa mensurar seu progresso em direção à expectativa dos resultados pretendidos, através de indicadores financeiros próprios da área contábil. Porém, na maioria dos casos, não é estabelecida uma meta a partir da qual decorrem as suas principais ações.

Visando contornar essa dificuldade, o presente estudo se propõe a apresentar uma proposta de utilização de indicadores econômicos e financeiros, agregando aos demonstrativos tradicionais da contabilidade maiores informações que possam revelar, em tempo, as dificuldades pelas quais a empresa possa se deparar, bem como propiciar uma ação específica para sua solução. A partir dos dados e das informações colhidas de seus gestores, possibilitar um acompanhamento através de indicadores próprios, evidenciando a utilidade e os resultados que poderão advir

com essas novas informações, permitindo um avanço que contemple a expectativa de projeção da empresa no mercado.

1.1 DELIMITAÇÃO DO TEMA

O estudo é delimitado ao levantamento de dados e práticas adotadas no local, para fins de mensuração da utilização dos demonstrativos e indicadores financeiros de uma empresa do ramo agrícola na cidade de Santa Maria no estado do Rio Grande do Sul, através de uma pesquisa participante, no segundo semestre de 2018, sugerindo a utilização de indicadores que, agregados aos existentes, possam colaborar para tornar a gestão mais eficiente.

1.2 PROBLEMÁTICA

A contabilidade constitui, quando utilizada em sua plenitude, de importante instrumento para auxiliar a administração a tomar decisões, porém, nem sempre ela é vista como uma ferramenta gerencial, mas como uma obrigatoriedade exigida por lei.

Num ambiente competitivo, as empresas bem-sucedidas apoiam-se no planejamento e na capacidade de se antecipar aos acontecimentos. Para realizar esta previsão pode-se começar pela análise das demonstrações contábeis a fim de determinar os pontos críticos e em seguida apresentar um planejamento das prioridades. Através da análise das demonstrações contábeis é possível saber a situação econômica e financeira de qualquer organização. Essa análise pode ser realizada de várias maneiras: através de indicadores econômicos e financeiros, ou da análise horizontal e vertical. Considera-se importante que os resultados dos indicadores sejam comparados com períodos anteriores para uma avaliação correta e percepção sobre a tendência para o exercício seguinte, oportunizando à empresa avaliar possíveis mudanças em sua gestão. Diante desse contexto, a problemática enfrentada, discutida e equacionada, girou em torno de saber se os gestores da empresa objeto deste estudo estão fazendo uso dos indicadores financeiros, e em que dimensão, para a tomada de decisões.

1.3 OBJETIVOS

Os objetivos foram propostos na intenção de solucionar o problema de pesquisa.

1.3.1 Objetivo geral

Entender se a empresa utiliza, e como, os indicadores financeiros para tomar as decisões gerenciais necessárias, sugerindo as providências necessárias, principalmente no que diz respeito à análise das demonstrações contábeis e financeiras, além do estabelecimento de indicadores, para que se torne possível atingir as metas de crescimento pretendidas.

1.3.2 Objetivos específicos

Para alcançar o objetivo geral foram delineados os seguintes objetivos específicos:

- a) levantar as bases e os princípios da análise contábil e financeira;
- b) caracterizar e identificar as práticas atuais da empresa e objeto do estudo;
- c) identificar as informações que são disponibilizadas aos gestores pelo departamento de contabilidade;
- d) identificar o nível de conhecimento que os gestores possuem sobre esses indicadores e a utilização dos mesmos;
- e) levantar, junto aos gestores, as metas pretendidas pela empresa;
- f) elencar os indicadores que podem auxiliar os gestores na tomada de decisão;
- g) demonstrar os resultados da análise comparativa entre a necessidade e a utilização efetiva dos indicadores financeiros para a tomada de decisões;
- h) sugerir a utilização de indicadores mais relevantes para a empresa no que diz respeito à tomada de decisões.

1.4 JUSTIFICATIVA

É de conhecimento geral a importância da utilização das demonstrações contábeis e, em consequência, dos indicadores financeiros na gestão das organizações, onde o conhecimento da situação econômica e financeira pode ajudar em medidas corretivas, evitando problemas futuros. Ocorre que a maioria das empresas normalmente não se vale de todos os indicadores para a tomada de decisões. Devido a esses argumentos, aliado à necessidade de ressaltar a importância da atividade gerencial para o meio empresarial, surgiu o interesse de se desenvolver o tema.

Acredita-se que a análise em questão é importante para todos os negócios, pois são informações que auxiliam na tomada de decisão, demonstrando situações e podendo gerar dados para posicionamentos de como obter melhores resultados a partir da evidenciação em tempo hábil das possibilidades da empresa tomar decisões ou adotar estratégias gerenciais.

O estudo justifica-se por ser voltado para a atividade empresarial, onde é necessário que os proprietários estejam bem informados e se utilizem de ferramentas para melhor conduzir a gestão.

A contribuição do estudo está em propiciar uma discussão sobre as práticas de gestão empresarial orientada por informações contábeis e financeiras com a utilização de indicadores financeiros considerados indispensáveis.

Assim, este estudo visa propiciar à empresa condições de autogerenciamento de suas receitas e despesas, além do estabelecimento de um roteiro de elaboração de indicadores que possam ser utilizados efetivamente como ferramentas contábeis que se destinam a subsidiar oportunamente a tomada de decisões.

1.5 SÍNTESE DAS PARTES QUE COMPÕEM O TRABALHO

Além desta seção introdutória, primeiro capítulo, é apresentada no capítulo dois a revisão bibliográfica que dá suporte ao estudo, especificamente sobre contabilidade, demonstrações contábeis e os diversos indicadores, alicerçados nas teorias necessárias. Na sequência aborda-se, no terceiro capítulo, o delineamento metodológico e no quarto capítulo o desenvolvimento, envolvendo os dados e a análise dos resultados. Por fim, no capítulo cinco, é apresentada a conclusão.

2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

A revisão bibliográfica constitui-se na base teórica fundamental para dar suporte às discussões e conclusões propostas e aborda a contabilidade, financeira e gerencial, as demonstrações financeiras e sua respectiva análise, os índices de liquidez, os indicadores de lucratividade, rentabilidade e de estrutura de capital, assim como o grau de endividamento e imobilização do patrimônio líquido.

2.1 CONTABILIDADE

A Contabilidade pode ser definida como um sistema de registros e apuração ou medição da riqueza (LEITE, 1988). Gonçalves e Batista (1996) definem Contabilidade como "ciência que tem por objeto o estudo do Patrimônio a partir da utilização de métodos especialmente desenvolvidos para coletar, registrar, acumular, resumir, e analisar todos os fatos que afetam a situação patrimonial de uma pessoa."

A Contabilidade, por ter o patrimônio como objeto principal e por estar presente nas rotinas empresariais, deve obedecer a algumas exigências perante a Legislação, como os Princípios e as Convenções contábeis. Conforme o Artigo 3º da Resolução do Conselho Federal de Contabilidade (CFC) n. 750/93, os Princípios de Contabilidade são: entidade, continuidade, oportunidade, registro pelo valor original, atualização monetária, competência e prudência.

2.1.1 Contabilidade financeira e contabilidade gerencial

A Contabilidade financeira está intimamente ligada às rotinas contábeis da empresa exigidas pela Legislação e muitas vezes não consegue atender às necessidades que os gestores têm por informações gerenciais.

Além do dever de cumprir todas as exigências impostas pela Legislação, uma das principais tarefas do contador é facilitar a compreensão das informações contábeis aos administradores, demonstrando a importância da Contabilidade no processo decisório.

Saber como melhor interpretar os resultados da empresa é um dos objetivos primordiais da Contabilidade gerencial. Segundo Anthony (1974), a Contabilidade

deverá preocupar-se em gerar informações úteis à administração, atendendo às necessidades dos gestores.

A contabilidade gerencial utiliza instrumentos para auxiliar a interpretação dos resultados levantados através da contabilidade financeira, como a análise e a interpretação das demonstrações contábeis, os indicadores financeiros e não financeiros, as ferramentas como *Benchmarking*, planejamento estratégico, *Balanced Scorecard*, entre outros.

Ao realizar a Contabilidade Gerencial, o contador estará completando a coleta e mensuração de dados dentro de um sistema em que serão analisados e transformados em informação útil e oportuna às necessidades do usuário, e também para o gerenciamento da empresa, por servir, inclusive, como base para o processo decisório.

2.2 DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Entre os relatórios contábeis, os mais importantes são as demonstrações financeiras (conforme denominação da Lei 11638 – Lei das Sociedades por Ações) ou simplesmente demonstrações contábeis.

A lei citada relaciona as seguintes demonstrações financeiras como obrigatórias: Balanço Patrimonial (BP), Demonstração de Resultado do Exercício (DRE), Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados (DLPAc), Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC), Demonstração do Valor Adicionado (DVA) e a Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido (DMPL), as duas últimas, obrigatórias quando se tratar de companhias abertas (que negociam suas ações nas bolsas de valores), sendo que a DMPL deverá substituir a DLPAc nesses casos.

Assaf Neto (2008, p. 65) descreve que:

Somente pelo entendimento da estrutura contábil das demonstrações é que se pode desenvolver avaliações mais acuradas das empresas. Mais especificamente, todo processo de análise requer conhecimentos sólidos da forma de contabilização e apuração das demonstrações contábeis, sem os quais ficam seriamente limitadas as conclusões extraídas sobre o desempenho da empresa.

A análise das demonstrações financeiras envolve uma comparação de desempenho da empresa com o de outras do mesmo setor, e uma avaliação das

tendências da posição da empresa ao longo do tempo. Esses estudos ajudam a administração a identificar deficiências a fim de, tomar medidas para melhorar o desempenho.

2.2.1 Balanço patrimonial

O Balanço Patrimonial (BP) constitui-se de duas colunas verticais: a coluna do lado direito é denominada Passivo e Patrimônio Líquido e a coluna do lado esquerdo é denominada Ativo.

Marion (2009, p. 45) assim conceitua o Ativo:

São todos os bens e direitos de propriedade da empresa, mensuráveis monetariamente, que representam benefícios presentes ou benefícios futuros para a empresa.”

Esses ativos possuem as seguintes características: bens ou direitos, propriedades, benefícios presentes ou futuros, mensuráveis em dinheiro. O ativo ainda pode dividir-se em Ativo tangível e Ativo intangível.

Marion (2009, p. 49), define Passivo como “as obrigações, dívidas e financiamentos, podendo ser dividido em dois grupos: o Passivo exigível e Passivo não exigível.”

O Patrimônio Líquido, por sua vez, são os recursos dos proprietários que foram investidos na empresa, o qual também pode se chamar capital. O Patrimônio Líquido poderá sofrer alterações através de novos investimentos dos proprietários da empresa, ou através de rendimento da aplicação ora realizada, também chamada lucro.

Assim podemos entender que Balanço Patrimonial é a demonstração contábil que evidencia, numa determinada data, a posição patrimonial e financeira da organização.

Iudícibus e Marion (2008, p. 19), explicam que o termo balanço decorre do sentido de equilíbrio e igualdade entre as contas do Ativo e Passivo + Patrimônio Líquido e, o termo patrimonial, origina-se do conjunto de bens, direitos e obrigações da empresa. Acrescentam ainda que todo BP deve ser composto de cabeçalho, corpo e colunas comparativas.

2.2.2 Demonstração do Resultado do Exercício – DR

A Demonstração de Resultado (DR) é extremamente importante para avaliar o desempenho da empresa e a eficiência dos gestores em obter resultado positivo, pois o lucro é o objetivo principal das empresas. Apresenta de forma resumida as operações realizadas pela empresa, durante seu exercício social, demonstrando o resultado líquido desse período, relacionando as receitas e despesas desse exercício.

Iudícibus e Marion (2008, p. 50) conceituam a DR como,

Um resumo ordenado das receitas e despesas da empresa em determinado período (12 meses) e é apresentada na vertical, de forma dedutiva, onde das receitas subtraem-se as despesas, indicando ao final o resultado (lucro ou prejuízo). A DRE completa, exigida por Lei, fornece maiores minúcias para a tomada de decisão: grupos de despesas, vários tipos de lucro, destaque dos impostos etc.

A DRE oferece uma síntese financeira dos resultados operacionais e não operacionais de uma empresa em certo período e embora sejam elaboradas anualmente para fins legais de divulgação, em geral são feitas mensalmente para fins administrativos. Com uma DRE bem elaborada, os gestores podem praticar uma administração totalmente voltada para a eficiência e a competência.

2.2.3 Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados - DLPAC

A Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados (DLPAC) evidencia as alterações ocorridas no saldo da conta de lucros ou prejuízos acumulados, no Patrimônio Líquido.

Marion (2009, p. 421) esclarece que a DLPAC “é obrigatória para as empresas, todavia, poderá ser substituída pela Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido (DMPL), obrigatórias para as companhias abertas”, sendo que a apresentação da DMPL desobriga a publicação da DLPAC, uma vez que está contida nesta.

A DLPAC deverá discriminar: o saldo do início do período e os ajustes de exercícios anteriores; as reversões de reservas; as destinações do lucro líquido do

exercício; as transferências para reservas; os dividendos; a parcela dos lucros incorporada ao capital e o saldo ao fim do período.

2.2.4 Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido - DMPL

A Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido (DMPL) é uma demonstração completa e abrangente, já que evidencia a movimentação de todas as contas do patrimônio líquido durante o exercício social, inclusive a formação e utilização das reservas não derivadas do lucro.

Conforme Ludícibus e Marion (2008, p. 82),

Ao contrário do DLPA (Demonstração de Lucros ou Prejuízos Acumulados) que fornece a movimentação, basicamente, de uma única conta do Patrimônio líquido (Lucros Acumulados), a **Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido** (DMPL) evidencia a movimentação de diversas (todas as) contas do PL ocorrida durante o exercício. Assim, todo acréscimo e toda diminuição do Patrimônio Líquido são evidenciados por essa demonstração, bem como a formação e utilização das reservas (inclusive aquelas originadas por lucro).

A elaboração da DMPL é relativamente simples, pois basta representar, de forma sumária e coordenada, a movimentação ocorrida durante o exercício nas diversas contas do Patrimônio Líquido, isto é, Capital, Reservas de Capital, Reservas de Lucros, Reservas de Reavaliação, Ações em Tesouraria e Lucros ou Prejuízos Acumulados.

Dessa forma, podemos entender que a DMPL é aquela destinada a evidenciar as mudanças, em natureza e valor, ocorridas no patrimônio líquido da entidade, num determinado período de tempo, enquanto a DLPAc apresenta as destinações específicas que ocorreram com o lucro ou prejuízo do exercício.

2.2.5 Demonstração dos Fluxos de Caixa - DFC

A Demonstração dos Fluxos de Caixa (DFC) é uma demonstração dinâmica e está contida no BP e indica a origem de todo o dinheiro que entrou no Caixa, bem como a aplicação de todo o dinheiro que saiu do Caixa em determinado período, e, ainda, o resultado do fluxo financeiro (MARION, 2009, p. 445).

Iudícibus e Marion (2008, p. 111), acrescentam também que a intitulação DFC não é mais correta, sendo mais adequado denominá-la Demonstração de Fluxo Disponível, e concluem:

A DFC vem esclarecer situações controvertidas na empresa, por exemplo, através da comparação com a DRE, o porque de a empresa ter um lucro considerável e estar com o Caixa baixo, não conseguindo liquidar todos os seus compromissos.

O entendimento das disponibilidades da organização tornou-se fundamental para as empresas, pois o custo do dinheiro é elevado e não se pode manter dinheiro ocioso, nem prescindir de disponibilidades financeiras para atender aos compromissos mais imediatos. (FRANCO, 2009, p. 372).

Esta demonstração vem se tornando “peça de grande utilidade como instrumento de administração financeira” (FRANCO, 2009, p. 372), pois “propicia ao gerente financeiro a elaboração de melhor planejamento financeiro (...) proporcionando maior rendimento à empresa” (IUDÍCIBUS; MARION, 2008, p. 111).

A DFC pode ser apresentada de forma direta, onde são demonstrados todos os recebimentos e pagamentos que concorreram para a variação das disponibilidades e de forma indireta, onde são feitos ajustes ao lucro líquido através do valor das operações de receitas ou despesas, possuindo semelhanças à Demonstração de Origens e Aplicação de Recursos.

2.2.6 Demonstração do Valor Adicionado - DVA

A Demonstração do Valor Adicionado (DVA) é obrigatória às companhias abertas desde a Lei 11.638/07. Esta lei obriga a empresa que “deverá evidenciar o valor da riqueza gerada e a sua distribuição entre os elementos que contribuíram para a geração desta riqueza, tais como empregados, financiadores, acionistas, governo e outros, bem como a parcela da riqueza não distribuída” (MARION, 2009, p. 506).

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

Iudícibus e Marion (2008, p. 7) acrescentam ainda que esta demonstração é muito comum nos países da Europa Ocidental e procura mostrar para quem a empresa está canalizando a renda obtida. A DVA, que poderá integrar o Balanço Social, constitui uma importante fonte de informações à medida que apresenta esse conjunto de elementos que permitem a análise do desempenho econômico da empresa, evidenciando a geração de riqueza, assim como dos efeitos sociais produzidos pela distribuição dessa riqueza.

2.3 ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

A análise das demonstrações financeiras, também comumente chamada de Análise de Balanços, é um dos instrumentos mais importantes no processo de gestão empresarial, como também, para o conhecimento de outras empresas, concorrentes ou fornecedores, mas, sem dúvida, o mais relevante uso desse instrumento é a sua utilização internamente pela empresa (PADOVEZE, 2010, p. 197).

Iudícibus e Marion (2008, p. 127), dizem que “todas as demonstrações financeiras são suscetíveis de análise, mas a ênfase maior é dada ao Balanço Patrimonial e à Demonstração do Resultado do Exercício, por se tratarem de evidências objetivas da situação financeira da empresa”.

Padoveze (2010, p. 198) acrescenta que:

A análise das demonstrações financeiras vale-se de cálculos matemáticos, que traduzem os demonstrativos contábeis em indicadores e ressalta que o mais importante não é saber calcular ou interpretá-los, mas possuir um conhecimento profundo das peças contábeis a serem analisadas.

A utilização dos indicadores para análises e correção do rumo das organizações ocorre em nível mundial. No entanto, para o processo de análise e avaliação dos resultados, devem ser estabelecidos indicadores de desempenho conforme modelos de negócios.

Apesar da grande variedade de modelos de indicadores, segue a seguir os mais utilizados pelas organizações.

2.4 ÍNDICES DE LIQUIDEZ

Os índices de liquidez avaliam a capacidade de pagamento da empresa frente a suas obrigações. Sendo de grande importância para a administração da continuidade da empresa, as variações destes índices devem ser motivos de estudos para os gestores.

Tais índices “são utilizados para avaliar a capacidade de pagamento da empresa, isto é, constitui uma apreciação sobre se a empresa tem capacidade para saldar seus compromissos. Essa capacidade de pagamento pode ser avaliada, considerando: longo prazo, curto prazo ou prazo imediato.”

Para Matarazzo (2003, p. 163-164) “este índice não pode ser confundido com índice de capacidade de pagamento, pois os índices de liquidez não são extraídos do fluxo de caixa que comparam as entradas com as saídas de dinheiro”.

Observa-se na apreciação do Matarazzo uma preocupação em esclarecer que os índices de liquidez não podem ser considerados como aqueles que medem a capacidade de pagamento de uma empresa, uma vez que não são extraídos das entradas e saídas de caixa (fluxo de caixa).

O autor esclarece que se os índices de liquidez apresentam um resultado bom, e isso não pode ser entendido ‘definitivamente’ como uma condição de pagamento, pois é preciso analisar qualitativamente as contas e os ciclos destas para identificar seus prazos, giros e condições. Os índices desse grupo são um sinalizador da sua capacidade de pagamento, demonstrando a situação financeira da empresa. Mostram a relação entre o caixa e outros ativos em comparação com os seus passivos em uma associação lógica.

As informações para o cálculo destes índices são retiradas unicamente do Balanço patrimonial, demonstração contábil que evidencia a posição patrimonial da entidade, devendo ser atualizadas constantemente para uma correta análise. Atualmente são estudados três índices de liquidez. conforme enfatiza Marion (2009): liquidez geral, liquidez corrente e liquidez seca.

2.4.1 Liquidez geral

Indica a liquidez econômica em longo prazo. Assaf Neto, (2008, p. 191) afirma que, “Esse indicador revela a liquidez, tanto de curto como de longo prazo. De cada

R\$ 1,00 que a empresa tem de dívida, o quanto existe de direitos e haveres no circulante e no realizável a longo prazo.” Com o relato do autor, entende-se que esse índice aponta quanto a empresa possui em dinheiro, bens e direitos realizáveis a curto e longo prazo. É relevante esclarecer que esses índices são globais, que existe um fator muito importante a ser considerado, quando se avalia a capacidade de pagamento que é a estrutura de prazos (prazos de recebimentos e pagamentos) e do ciclo operacional. Exemplo: um supermercado compra a prazo e vende quase tudo à vista. A mera comparação entre ativo e passivo pode assustar o investidor, mas será um susto infundado: esses números são normais no setor, pois os estoques giram com muita rapidez e os fornecedores são pagos em dia, geralmente. Já nas indústrias de alimentos, a compra e a venda são a prazo. Por isso, é necessário ter-se uma ideia dos prazos médios de pagamento no setor da empresa analisada e o peso do giro dos estoques, para analisar convenientemente a liquidez da empresa, através da fórmula a seguir.

$$LG = (AC + ARLP) / (PC + PNC) \quad (1)$$

Onde:

AC = Ativo Circulante

ARLP = Ativo Realizável a Longo Prazo

PC = Passivo Circulante

PNC = Passivo Não Circulante = Passivo Exigível a Longo Prazo = PELP

PC + PNC = Passivo Exigível

PC + PELP = Passivo Exigível

2.4.2 Liquidez corrente

Utilizado para avaliar a capacidade de pagamento no curto prazo, demonstra o quanto existe de bens e direitos que poderão ser transformados em dinheiro capazes de saldar as dívidas no curto prazo.

Segundo Iudícibus (2008), este índice relaciona quantos reais estão disponíveis e conversíveis em curto prazo em dinheiro, com relação às dívidas de curto prazo. É um índice muito divulgado e frequentemente considerado como o melhor indicador da situação de liquidez da empresa. É preciso considerar que no numerador (AC) estão incluídos itens tão diversos como: disponibilidade, valores a receber a curto prazo, estoques e certas despesas pagas antecipadamente. No

denominador (PC), estão incluídas as dívidas e obrigações vencíveis a curto prazo. Com tal afirmação, pode-se concluir que a liquidez corrente relaciona quanto a empresa tem em disponibilidades e quanto que ela pode converter para pagar suas dívidas de curto prazo, conforme demonstra-se na sequência.

$$LC = \text{Ativo Circulante} / \text{Passivo Circulante} \quad (2)$$

2.4.3 Liquidez seca

O índice de liquidez seca é semelhante ao índice de liquidez corrente, com a única diferença que exclui os estoques do ativo circulante da organização, por ser geralmente o ativo de menor liquidez.

O índice de liquidez seca objetiva calcular a capacidade de pagamento empresarial desconsiderando os seus estoques. Para Gitman e Madura (2003, p. 195): “O índice seco (quociente ácido) é parecido com o índice de liquidez de curto prazo, exceto por excluir o estoque, em geral é o ativo circulante de menor liquidez.” Entende-se que o índice de Liquidez Seca serve para verificar a tendência financeira da empresa em cumprir, ou não, com as suas obrigações a curto prazo, mas desconsiderando os seus estoques, pois estes podem ser obsoletos e não representar a realidade dos saldos apresentados no Balanço contábil. É importante também observar que se a empresa possui um estoque muito elevado, os analistas ou investidores vão considerar que não existem políticas adequadas de compras e vendas, conforme Fórmula 3.

$$LS = (\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques}) / \text{Passivo Circulante} \quad (3)$$

2.5 INDICADORES DE LUCRATIVIDADE

Permitem avaliar o lucro das organizações em relação a um determinado nível de faturamento. Segundo Padoveze (2000), os indicadores mais utilizados são margem bruta, margem líquida e margem operacional, mas expõe outros, como EBIT e EBITDA que podem ser úteis.

Os índices de lucratividade relacionam algum lucro da DRE com a receita de venda (receita líquida da DRE). Os indicadores de lucratividade, também chamados de índices de margem, são também obtidos pela análise vertical da DRE.

Os indicadores de lucratividade medem a eficiência da empresa em produzir lucro por meio das suas vendas.

Uma análise gerencial dos indicadores de margem permite ao gestor ou investidor identificar um caminho para um possível problema de eficiência dentro da empresa.

2.5.1 Margem bruta

A margem bruta ou lucro bruto mede o percentual que sobrou das vendas ou faturamento menos o custo das respectivas mercadorias vendidas. É importante analisar a evolução do lucro bruto de um período para outro e, se for o caso, fazer ajustes necessários.

A margem bruta é o índice de lucratividade que relaciona o lucro bruto com a receita líquida e é calculada através da equação exposta na Fórmula 4.

$$MB = \text{Lucro Bruto} / \text{Vendas} \quad (4)$$

2.5.2 Margem líquida

Mede o percentual que restou das vendas menos o custo das mercadorias vendidas (CMV) e despesas variáveis e fixas. É importante analisar a evolução do lucro líquido de um período para outro e, se for o caso, fazer ajustes necessários.

A margem líquida é o melhor método para representar o usual termo “margem de lucro”. A margem líquida é o índice de lucratividade mais genérico de uma companhia, pois relaciona o lucro líquido com as vendas (receita líquida da DRE).

Uma empresa que possui uma margem líquida superior aos seus concorrentes diretos é uma empresa eficiente em suas atividades operacionais e também eficiente na sua gestão financeira. Na sequência expõe-se a equação da margem líquida (Fórmula 5).

$$ML = \text{Lucro Líquido} / \text{Vendas} \quad (5)$$

2.5.3 Margem operacional

A margem operacional é o índice de lucratividade que relaciona o lucro operacional com as vendas, a partir da Fórmula 6.

$$\text{MO} = \text{Lucro Operacional} / \text{Vendas} \quad (6)$$

2.5.4 Margem EBIT

O lucro operacional, da forma como é tratado pela legislação brasileira (Lei das SA's), leva em conta a dedução das despesas administrativas, de vendas e financeiras (relacionadas com a atividade fim da empresa).

O EBIT (Earnings Before Interest and Taxes, LAJIR em português), também entendido como uma forma de medir o lucro operacional, leva em conta apenas a dedução das despesas administrativas e de vendas, deixando as despesas financeiras (operacionais ou não) para deduzir na sequência da DRE.

Neste contexto, outro índice de lucratividade é a margem EBIT, dada pela Fórmula 7.

$$\text{MEBIT} = \text{EBIT} / \text{Vendas} \quad (7)$$

2.5.5 Margem EBITDA

Ainda falando sobre a eficiência operacional de uma empresa, o EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization, LAJIDA, em português) é outra medida das operações (atividade fim) de uma empresa. A diferença entre o EBIT e o EBITDA é que o EBITDA, além de não considerar nenhum tipo de despesa financeira, desconsidera também os efeitos da depreciação e da amortização.

A justificativa prática para utilizar a margem EBITDA nas análises gerenciais está no fato de que a depreciação e a amortização, apesar de serem contabilmente classificadas como despesas, não geram desembolso na prática. Por isso, a

margem EBITDA é muito utilizada em métodos de *valuation*, por exemplo, para mensurar o valor de uma empresa, sendo possível através da Fórmula 8.

$$\text{MEBITDA} = \text{EBITDA} / \text{Vendas} \quad (8)$$

2.6 INDICADORES DE RENTABILIDADE

Os índices de rentabilidade evidenciam o quanto renderam os investimentos efetuados pelas organizações. De acordo com Ludícibus (2008), a rentabilidade pode ser entendida como o grau de remuneração de um negócio.

Os indicadores de rentabilidade são, dentre outros, os que mais interessam aos sócios, pois demonstram a remuneração dos recursos aplicados.

Segundo Vasconcelos (2005, p. 138), “para o cálculo de indicadores de rentabilidade, o analista poderá usar diversos conceitos de lucro (do lucro bruto ao lucro líquido)”, onde:

- a receita líquida corresponde à receita bruta deduzida as devoluções de clientes, impostos sobre as vendas e outros;
- o Ativo Operacional Líquido compreende os ativos aplicados na atividade principal do negócio, ou seja, o imobilizado (saldos líquidos da depreciação), ativo circulante (clientes, disponível e estoques), e o realizável em longo prazo; e
- o Lucro Operacional Líquido é o lucro decorrente das operações antes do IR, diminuídas todas as despesas e receitas associadas à atividade financeira (ajuste extracontábil).

2.6.1 Rentabilidade do ativo

Indicador muito útil para acompanhamento da evolução ao longo do tempo das organizações.

A porcentagem resultante mostra a eficiência da aplicação dos ativos e quanto lucro eles estão gerando. Indica o quanto a empresa obtém de lucro comparado com o seu investimento total, ou seja, o total de seu Ativo. É o retorno sobre o investimento (do inglês Return On Investment). Segundo Marion (2008), investimento é toda a aplicação realizada pela empresa com o objetivo de obter lucro

(retorno). As aplicações estão evidenciadas no ativo. Assim, temos as aplicações em disponíveis, estoques, imobilizados, investimentos etc. A combinação de todas essas aplicações proporciona saber o resultado para a empresa: lucro ou prejuízo.

Esses índices permitem que se identifique, por meio da contabilidade, o número de dias que a empresa espera para receber as suas duplicatas, bem como o prazo médio de pagamento para os fornecedores e o prazo médio para renovação do seu estoque. Estes índices são também conhecidos como índices de atividade.

2.6.2 Giro do ativo

Este indicador relaciona o total das vendas produzidas com o ativo da empresa. Mostram quantas vezes o ativo girou no período. Corresponde a um índice de eficiência no uso dos ativos.

O volume de vendas é um fator fundamental do sucesso de uma empresa. Existe uma relação direta entre o volume de vendas e o montante de seus investimentos, ou o montante de Ativo.

É um indicador de margem de lucro. Este indicador evidencia o lucro obtido pela empresa em relação às suas vendas líquidas. Pode-se também calcular a margem de lucro bruto, que consiste na capacidade de mercado da empresa em absorver preços. A margem de lucro bruto mostra a capacidade das receitas em absorver as despesas operacionais, o desempenho da produção no controle dos custos. E indica o impacto do custo da mercadoria vendida sobre o lucro. Além disso, pode-se calcular a margem operacional, que consiste na relação entre o lucro operacional e as vendas líquidas. Evidencia o impacto das despesas e custos operacionais sobre o desempenho da empresa em sua atividade operacional.

2.6.3 Rentabilidade do patrimônio líquido

O indicador mostra o percentual de lucro líquido ou prejuízo líquido auferido relacionado ao montante total aplicado pelos acionistas.

2.7 INDICADORES DE ESTRUTURA DE CAPITAL

Os indicadores de estrutura são obtidos relacionando-se os valores do capital (próprio e de terceiros) em relação ao montante de recursos aplicados (Ativo). Para fins de análise e tomada de decisões sobre estruturas de capital, são considerados somente os fundos permanentes e de longo prazo (MARION, 2009).

Entende-se por Estrutura de Capital a junção entre o capital próprio e o total de recursos de terceiros que está sendo utilizado em um determinado momento histórico para financiar os ativos de uma organização. Então, com o passar do tempo, a composição desse capital se altera na medida do aumento ou da redução da participação do capital próprio ou do capital de terceiros dentro da estrutura da empresa. Segundo Mayo (2008), a alavancagem financeira ocorre “quando uma empresa assume contratos fixos para obter fundos”.

Por capital próprio entendem-se as ações ordinárias (que dão direito ao voto) é composto essencialmente pelo capital social e pelos lucros retidos – que é o patrimônio líquido excluindo-se as ações preferenciais (que dão ao acionista a preferência na distribuição dos resultados, sob a forma de dividendos).

Capital de terceiros pode ser entendido pelas dívidas (bancárias e emissão de títulos) e pelas ações preferenciais – que apresentam um comportamento muito mais parecido ao das dívidas do que ao das ações, uma vez que deve-se distribuir uma parte dos resultados a elas. Normalmente a organização busca a participação de terceiros em seu negócio por se tratar de uma forma mais barata de dívida do que as linhas de crédito disponíveis nas Instituições Financeiras.

No entanto, a maior exposição ao capital de terceiros traz maior risco às operações por conta da volatilidade nesse tipo de participação, neutralizando tal vantagem de custos. Esse risco é conhecido como risco de negócio.

Há, também, outro importante risco no âmbito da estrutura de capital da empresa: o risco de inadimplência – ou, no termo em inglês, financial distress. Esse risco é o reflexo da quebra de confiança que o vendedor depositou sobre o comprador, já que esse último deixa de honrar com suas obrigações assumidas.

2.7.1 Participação de capitais de terceiros

O indicador demonstra o percentual de capital de terceiros investido na organização em relação ao capital próprio.

Segundo Matarazzo (1995), “do ponto de vista de obtenção de lucro pode ser vantajoso para a empresa trabalhar com capitais de terceiros, se a remuneração paga a esses capitais de terceiros for menor do que o lucro conseguido com a sua aplicação nos negócios”. Quanto maior for a participação de capitais de terceiros em relação ao capital próprio, maior será a dependência financeira da empresa.

2.8 GRAU DE ENDIVIDAMENTO

Silva (2012) sugere utilizar a composição do endividamento para o uso o percentual de obrigações de curto e longo prazo em relação ao ativo total.

2.8.1 Composição de endividamento

Este índice possibilita à empresa conhecer a composição de todo o seu endividamento, se a participação maior é com a dívida de curto ou de longo prazo; considerando-se que as dívidas de curto prazo geralmente vencem no prazo de até doze meses, enquanto as dívidas de longo prazo vencem em tempo superior a doze meses. Sendo assim, a princípio é mais vantajoso para a empresa ter mais dívidas de longo prazo do que de curto prazo, em função do prazo de vencimento. As dívidas de longo prazo oferecem maior tempo para a empresa efetuar o pagamento. É claro que é necessária uma análise mais aprofundada no momento do endividamento, tendo em vista que as dívidas de longo prazo são onerosas para a empresa; por isso devem ser avaliadas as despesas financeiras.

2.9 IMOBILIZAÇÃO DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO

Indica o percentual do patrimônio líquido aplicado no ativo não circulante (MARION, 2009).

Matarazzo (1995) afirma que “quanto mais a empresa investir no Ativo não Circulante, menos recursos próprios sobrarão para o Ativo Circulante e, em

consequência, maior será a dependência de capitais de terceiros para o financiamento do Ativo Circulante”. O recomendável é que o Patrimônio Líquido seja suficiente para cobrir o Ativo Não Circulante da empresa, pois, assim, menor será a dependência financeira da empresa.

3 METODOLOGIA

Segundo Silva (2004), metodologia é o estudo do método na busca de determinado conhecimento.

3.1 METODOLOGIA APLICADA

De acordo com Barros e Lehfeld (2000), a pesquisa aplicada tem como motivação a necessidade de produzir conhecimento para aplicação de seus resultados, com o objetivo de contribuir para fins práticos, visando à solução mais ou menos imediata do problema encontrado na realidade.

As pesquisas aplicadas dependem de dados que podem ser coletados de formas diferenciadas tais como: pesquisas em laboratórios, pesquisa de campo, entrevista, gravações em áudio ou vídeo, questionários, formulários e análise de documentos.

3.1.1 Enquadramento científico

Além de pesquisa bibliográfica, foi utilizada a pesquisa de campo, a qual propicia observar se a empresa utiliza, e como, os indicadores financeiros para tomar as decisões gerenciais.

A pesquisa junto à empresa enriqueceu significativamente o estudo e aumenta sua contribuição para o possível delineamento de outros estudos similares.

O método utilizado para a pesquisa de campo foi o qualitativo. A pesquisa qualitativa apresenta características que correspondem às necessidades do estudo, pois: utiliza uma variedade de técnicas de coleta de dados e não apenas o formato de perguntas e respostas previamente estruturadas; considera o correto entendimento e definição do problema e dos objetivos da pesquisa como parte dos dados a serem coletados, permitindo que isto se incorpore ao *briefing* antes do início do trabalho de campo; torna acessível aos entrevistadores caminhos que lhes permitam expressarem a si próprios.

A escolha de uma empresa de pequeno porte, com tratamento de dados de cunho qualitativo, adequa-se ao tipo de pesquisa proposto, uma vez que só uma

pesquisa qualitativa pode informar como a organização utiliza os indicadores financeiros para a tomada de decisões.

3.1.2 Tratamento dos dados

O levantamento e a coleta de dados foram realizados por meio de observação direta e indireta, incluído a entrevista, além de levantamento e análise de relatórios e materiais coletados junto à empresa.

As técnicas de coleta de dados utilizadas foram a entrevista e o levantamento de dados primários, sendo que a entrevista contou com um roteiro adaptado para tornar possível o cálculo de cada indicador para referida empresa, incluindo variáveis descritivas e explicativas.

O roteiro inclui questionamentos sobre as ações para a tomada de decisões, seus objetivos, expectativas e metas, através da participação do pesquisador, no intuito de formar uma referência, mesmo que aproximada e até aleatória.

As bases teóricas foram obtidas por meio de levantamento bibliográfico, com consulta a materiais das áreas de finanças, ciências econômicas e ciências contábeis.

A descrição dos dados foi realizada a partir das informações coletadas na pesquisa de campo e consulta aos dados primários.

:

1) procedimentos técnicos de organização e crítica e classificação dos dados coletados. Dessa forma, foi realizada a manipulação dos dados procurando encontrar tendências na documentação obtida, assim como categorizando os dados para encontrar campos de sentido; identificando e selecionando fatos de significação para o tratamento analítico; conseguindo um conhecimento prévio das possibilidades da documentação em relação aos objetivos teóricos e práticos da investigação; e

2) procedimentos analíticos para construção do objeto empírico, obtido operacionalmente pelos métodos técnicos descritivos, que para esta pesquisa foi utilizada principalmente a entrevista.

Todos os dados foram submetidos a análise interpretativa, sendo considerados para as conclusões expostas e apresentadas resumidamente junto às análises mais importantes.

4 DISCUSSÃO E CONCLUSÕES

O presente capítulo visa apresentar as discussões e os resultados acerca do conteúdo pesquisado e, para atender aos objetivos propostos neste estudo, os dados foram coletados de uma empresa concessionária do ramo agrícola, referente aos últimos três exercícios, das respectivas demonstrações contábeis e dos relatórios gerenciais, os quais foram utilizados como base para a tomada de decisões dos seus gestores.

4.1 A EMPRESA

Para fins de conhecimento, segue um breve histórico da empresa objeto do estudo.

A empresa foi inaugurada em 2001, numa sede alugada na cidade de Santa Maria no estado do RS e foi fundada a partir de boas perspectivas do agronegócio que aumentaram de forma significativa e constante, provocando crescimento rápido do empreendimento, exigindo novas demandas, principalmente na área de pós-vendas como oficina e peças.

Em 2002, foi inaugurada a primeira filial, no município de Dom Pedrito, para atender a região: Bagé, Santana do Livramento, Lavras do Sul, Aceguá e Hulha Negra.

Em agosto de 2003, as atividades da matriz foram transferidas para uma sede própria na região sul de Santa Maria, em uma área ampla que possibilitou a atuação abrangente da empresa a mais de 30 municípios da região, estendendo-se de Júlio de Castilhos à Santana do Livramento. Em dois anos de atividades, a Empresa – matriz já era qualificada como Concessão Bronze, no Programa Classe Mundial, da rede. Em 2004, a loja matriz alcançou o prêmio máximo nesse mesmo programa. Já a filial de Dom Pedrito, conquistou a Concessão Prata. Nos anos seguintes, 2005 e 2006, a Empresa foi contemplada, consecutivamente, com os prêmios Excelência em Pós-vendas, da Rede.

Em 2008, a segunda filial foi inaugurada na cidade de São Gabriel, para atender também os municípios de Rosário do Sul, Santa Margarida do Sul e Vila Nova do Sul.

Em janeiro de 2010, a Empresa abriu uma nova loja na cidade de Júlio de Castilhos, atendendo ao novo padrão da rede de Lojas Express, prestando atendimento em peças e vendas. Em junho desse mesmo ano, a empresa abriu outra concessionária da rede, representando as filiais de número quatro e cinco, que atendem 20 municípios das regiões de Cachoeira do Sul e Santa Cruz do Sul. Com essas conquistas, a Empresa passou a abranger 25% do Estado do Rio Grande do Sul, totalizando 53 municípios.

É uma característica da diretoria e colaboradores da empresa envolver-se nos desafios que lhe são apresentados. É com esse espírito que são conquistados prêmios, de grande prestígio no setor agrícola, a partir de planejamentos estratégicos, focados no desenvolvimento de qualidade em todos os segmentos da empresa, buscando o aperfeiçoamento constante do quadro de colaboradores e das práticas de gestão. O resultado é um concessionário reconhecido pela atenção e dedicação ao cliente, em todas as etapas de venda. Além disso, a Empresa se legitima como uma empresa comprometida com as inovações e soluções da produção agrícola, que é tão rica no Rio Grande do Sul, e que tem consciência que a sua função é muito mais que comercial, pois ela pode dar a sua parcela de contribuição no campo social e ambiental.

As informações colhidas dão conta que a direção da empresa acredita que o conhecimento é o principal capital, e com isso investe em treinamentos e capacitação dos seus colaboradores, além de contar com assessoria jurídica, consultorias nos setores de RH e de uma auditoria externa.

4.2 AS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS E INDICADORES FINANCEIROS

O trabalho tomou por base as Demonstrações Contábeis da empresa, seguida dos relatórios gerenciais, bem como dos dados para aplicação dos indicadores financeiros e econômicos, e, através desses documentos e informações, tornar possível evidenciar a situação econômica e financeira da organização através de novos indicadores e índices. Cabe ressaltar que a estratégia de comparar os períodos justifica-se pela possibilidade de obtenção de uma melhor avaliação do que ocorreu e mais consistência das informações úteis para identificar tendências futuras. Desta forma, pode-se também analisar e concluir sobre quais características e variáveis lhe são peculiares. Esta análise objetiva inclusive consolidar a utilização

desses demonstrativos, a fim de torna-los instrumentos que possam lhe dar segurança no processo de gestão empresarial, possibilitando conhecer o potencial da empresa, garantindo que todas as decisões nela tomadas sejam consistentes e capazes de conduzir a empresa ao objetivo desejado.

Para fundamentar o objetivo proposto, foi feita entrevista presencial com o gerente administrativo e financeiro da empresa, assim como com o contador, para caracterizar e identificar as práticas atuais utilizadas pela direção.

Constatou-se que a empresa mantém metas mensais de faturamento e controle dos custos e despesas utilizando, ora um sistema de controle orçamentário, ora planilhas eletrônicas, atualizadas e acompanhadas semanalmente pelos responsáveis de cada departamento.

Ao final de cada semestre é promovida uma reunião geral para analisar os resultados a partir das demonstrações contábeis, interpretando os indicadores financeiros e assim poder subsidiar na tomada de decisões, estabelecendo as próximas e/ou novas metas.

Apresenta-se, a seguir, o Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado da empresa objeto do presente estudo, os quais foram disponibilizados e analisados conjuntamente às demais informações colhidas por ocasião da pesquisa e, na sequência, a sugestão de vários indicadores julgados importantes e que são propostos com o fim de que a empresa os possa agregar ao seu rol de ferramentas que, de acordo com as práticas modernas de contabilidade, se propõem a trazer maior grau informacional para a tomada de decisões.

Observa-se que os demonstrativos contábeis que já vêm sendo utilizados pela empresa, são elaborados de forma automática, não se constituindo um instrumento requerido pela gerência, mas por mera rotina contábil, sem a devida valorização e plena utilização, produzindo conclusões apenas parciais, não havendo um acompanhamento da evolução de situações ou dificuldades pontuais, em relação ao estado atual ou em relação às demais situações que a empresa se encontrava em outros períodos.

Não se descarta a continuidade de elaboração e utilização dos relatórios que já vêm sendo utilizados, pois o objetivo é o de agregar novas ferramentas às já existentes, mas, por não se constituírem em peças normalmente apregoadas pela ciência contábil, não serão evidenciadas neste estudo.

4.2.1 O Balanço Patrimonial

Apresenta-se o Balanço Patrimonial da empresa, o qual informa, sinteticamente, a composição patrimonial dos últimos três exercícios.

Quadro 01 – Balanço Patrimonial

BALANÇO PATRIMONIAL							
	<u>ATIVO</u>			<u>PASSIVO + PATRIMÔNIO LÍQUIDO</u>			
	2017	2016	2015	2017	2016	2015	
CIRCULANTE	125.587.169,51	90.821.157,39	93.090.023,84	CIRCULANTE	104.102.068,33	69.995.497,40	63.307.602,74
DISPONIBILIDADES	5.425.138,63	3.495.005,06	15.894.090,00	OBRIGAÇÕES	104.102.068,33	69.995.497,40	63.307.602,74
Caixa	33.849,97	28.993,33	23.082,15	Banco John Deere	16.557.723,41	-	822.891,89
Cheques a Receber	-	-	-	Fornecedores e Contas a Pagar	4.279.059,51	12.854.700,40	12.821.603,22
Banco c/ Movimento	5.320.465,05	3.466.011,73	216.836,90	Obrigações Tributárias	466.115,15	526.151,48	151.399,17
Banco c/ Aplicação	70.823,61	-	15.654.170,95	Obrigações Previsão Trabalhista	2.476.541,19	1.945.672,12	2.204.093,80
Numerários em Trânsito	-	-	-	Empréstimos e Financiamentos	76.732.906,78	38.673.953,76	42.521.078,47
DUPLICATAS A RECEBER	35.322.964,47	30.432.561,62	30.469.896,31	Outras Obrigações - JCP	639.492,34	3.500.350,89	1.684.411,11
Clientes	32.488.830,28	27.114.892,22	28.647.660,81	Adiantamento de Clientes	2.950.229,95	2.494.668,75	3.102.125,08
Cheques pre datados	2.834.134,19	3.317.669,40	1.822.235,50				
DIREITOS A RECEBER	260.962,20	629.893,86	276.016,94	NÃO CIRCULANTE	16.898.237,78	12.570.270,64	19.977.143,90
Adiantamentos	260.962,20	629.893,86	276.016,94	OBRIGAÇÕES A LONGO PRAZO	16.898.237,78	12.570.270,64	19.977.143,90
ESTOQUES	79.842.351,67	52.844.909,44	41.274.507,27	Empréstimos e Financiamentos	2.821.115,57	2.462.488,36	7.119.132,61
Mercadorias para Revenda	79.842.351,67	52.844.909,44	41.274.507,27	(-) Ajuste Valor Presente Emp.Financ.	-	-	-
CONSÓRCIOS EM ANDAMENTO	-	-	-	Fornecedores e Contas a Pagar	18.015.848,15	13.985.067,66	15.985.085,72
Consórcios não Contemplados	-	-	-	(-) Ajuste Valor Presente Fornecedores	(5.465.532,45)	(5.465.532,45)	(4.788.842,06)
DIREITOS A RECUPERAR	4.635.402,46	3.357.745,73	5.090.971,95	Contingências Tributárias	1.526.806,51	1.588.247,07	1.661.767,63
Impostos a Recuperar	4.635.402,46	3.357.745,73	5.090.971,95	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	73.102.843,47	67.570.990,98	62.008.154,06
DESPESAS DO EX. SEGUINTE	100.350,08	61.041,68	84.541,37	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	73.102.843,47	67.570.990,98	62.008.154,06
Despesas Exercícios Seguintes	100.350,08	61.041,68	84.541,37	Capital Social	11.475.000,00	11.335.000,00	11.200.000,00
NÃO CIRCULANTE	68.515.980,07	49.315.601,63	52.202.876,86	Reservas de Lucros/Lucros Acumulados	58.597.659,70	53.242.807,77	47.743.146,17
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	25.222.666,32	19.500.904,59	19.261.740,24	Ajustes de Avaliação Patrimonial	3.030.183,77	2.993.183,21	3.065.007,89
Títulos de Capitalização	111.836,76	207.344,91	295.417,40				
Fundo de Reserva	5.261.677,86	5.012.364,12	4.023.862,84				
Fundo de Capitalização	14.634.499,82	10.759.227,99	12.210.301,44				
Clientes	2.650.569,63	2.257.621,28	2.756.003,42				
Consórcios não Contemplados	3.295.600,69	1.981.926,98	991.088,45				
Depósitos Judiciais	13.937,65	27.875,40	27.875,40				
(-) Ajuste Valor Presente Clientes	(745.456,09)	(745.456,09)	(1.042.808,71)				
INVESTIMENTOS PERMANENTES	61.433,37	55.727,78	42.000,42				
Participações em Outras Sociedades	61.433,37	55.727,78	42.000,42				
IMOBILIZADO	22.966.120,45	22.017.444,03	23.262.811,23				
Bens móveis e imóveis	30.701.964,07	28.992.251,33	28.416.128,22				
(-) Dep. Acum. Bens móveis e imóveis	(7.735.843,62)	(6.974.807,30)	(5.153.316,99)				
INTANGÍVEL	20.265.759,93	7.741.525,23	9.636.324,97				
Direitos de Concessão	2.851.336,60	2.851.336,60	2.851.336,60				
Softwares	718.569,19	606.665,96	316.801,05				
Fundo de Comércio	19.162.547,75	10.409.306,43	10.409.306,43				
Marcas e Patentes	2.200,00	-	-				
(-) Amort.Acumulada	(2.468.893,61)	(6.125.783,76)	(3.940.919,11)				
TOTAL DO ATIVO	194.103.149,58	140.136.759,02	145.292.900,70	TOTAL DO PASSIVO	194.103.149,58	140.136.759,02	145.292.900,70

Fonte: Dados da pesquisa.

O Balanço Patrimonial (BP) é a principal Demonstração Financeira existente. Ele mostra como de fato está o Patrimônio da empresa, refletindo sua posição financeira em um determinado momento. No Balanço, o Patrimônio se encontra em equilíbrio quando equilibra os bens e direitos com as obrigações e as participações dos acionistas, promovendo o que se denomina de 'igualdade patrimonial'. Este demonstrativo é disponibilizado e apreciado pela gerência geral apenas.

4.2.2 A Demonstração de Resultado do Exercício - DRE

Quadro 02 – Resultado do Exercício referente a 2015, 2016 e 2017

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO				
	2017	2016	2015	
RECEITA BRUTA	299.561.575,76	235.872.529,37	226.616.923,21	
Receita Bruta de Vendas de TR - CA - IMPLM. - NOVOS	190.738.056,52	147.657.425,44	145.790.787,29	
Receita Bruta de Vendas de TR - CA - IMPLM. - USADOS	20.858.979,70	17.870.432,71	15.407.592,21	
Receita Bruta de Vendas de Peças	46.141.648,01	36.537.768,86	31.749.501,22	
Receita Bruta de Vendas de Serviços Oficina e Comissões	15.793.169,69	12.617.121,49	13.323.616,19	
Receita Bruta de Vendas Sthil e Pneus Recapagem	26.029.721,84	21.189.780,87	20.345.426,30	
DEDUÇÃO DE VENDAS E SERVIÇOS.....	(15.053.880,22)	(10.820.883,01)	(11.713.608,60)	
(-) Devoluções de Vendas	(8.528.371,70)	(5.349.586,21)	(6.979.890,90)	
(-) Impostos s/ Vendas	(6.525.508,52)	(5.471.296,80)	(4.733.717,70)	
RECEITA LÍQUIDA	284.507.695,54	225.051.646,36	214.903.314,61	
CUSTOS	(221.353.482,54)	(170.860.926,51)	(163.130.270,98)	
Custo de Vendas de TR - CA - IMPLM. - NOVOS	(151.737.853,00)	(114.505.863,99)	(113.120.571,18)	
Custo de Vendas de TR - CA - IMPLM. - USADOS	(21.480.611,20)	(18.861.097,38)	(16.098.235,56)	
Custo de Vendas de Peças e Serviços	(26.777.011,08)	(21.103.237,97)	(18.916.973,05)	
Custo de Vendas de Sthil e Pneus	(21.358.007,26)	(16.390.727,17)	(14.994.491,19)	
LUCRO BRUTO	63.154.213,00	54.190.719,85	51.773.043,63	
margem %	22,20%	24,08%	24,09%	
DESPESAS OPERACIONAIS	(52.512.120,46)	(42.715.465,32)	(43.453.165,05)	
Despesas Gerais	(19.162.550,91)	(16.286.035,94)	(17.579.531,10)	
Despesas c/ Pessoal	(15.496.005,58)	(13.693.545,13)	(13.557.165,41)	
Encargos Sociais	(4.910.652,61)	(3.642.134,75)	(3.153.693,38)	
Despesas tributárias	(2.157.026,91)	(843.259,63)	(699.227,88)	
Despesas Financeiras	(18.733.757,95)	(17.033.224,65)	(12.814.993,28)	
Receitas Financeiras	8.920.535,02	10.350.936,73	7.535.347,02	
PPR	(2.004.942,73)	(2.191.852,67)	(1.901.704,62)	
Outras Receitas e Despesas	1.032.281,21	623.650,72	(1.282.196,40)	
RESULTADO DAS OPERAÇÕES CONTINUADAS	10.642.092,54	11.475.254,53	8.319.878,58	
Outras Receitas e Despesas Descontinuadas	(152.868,38)	33.761,34	196.775,80	
RESULTADO DAS OPERAÇÕES DESCONTINUADAS	(152.868,38)	33.761,34	196.775,80	
RESULTADO ANTES DOS IMPOSTOS.....	10.489.224,16	11.509.015,87	8.516.654,38	
PROVISÃO PARA CSLL E IRPJ.....	(4.136.568,76)	(4.229.718,05)	(2.895.662,49)	
RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO.....	6.352.655,40	7.279.297,82	5.620.991,89	

Fonte: Dados da pesquisa.

A DRE é um tipo de demonstração contábil e financeira que tem como foco principal compilar as informações financeiras da empresa a fim de formar o resultado líquido do exercício, ou seja, o lucro ou prejuízo resultante da operação. A formação do resultado se dá através da apuração de todas as receitas da empresa, seus custos e despesas, obedecendo o princípio contábil do Regime de Competência. A DRE é outra demonstração que normalmente é apreciada apenas pela gerência geral, a qual passa a ter informações sobre o resultado de cada exercício.

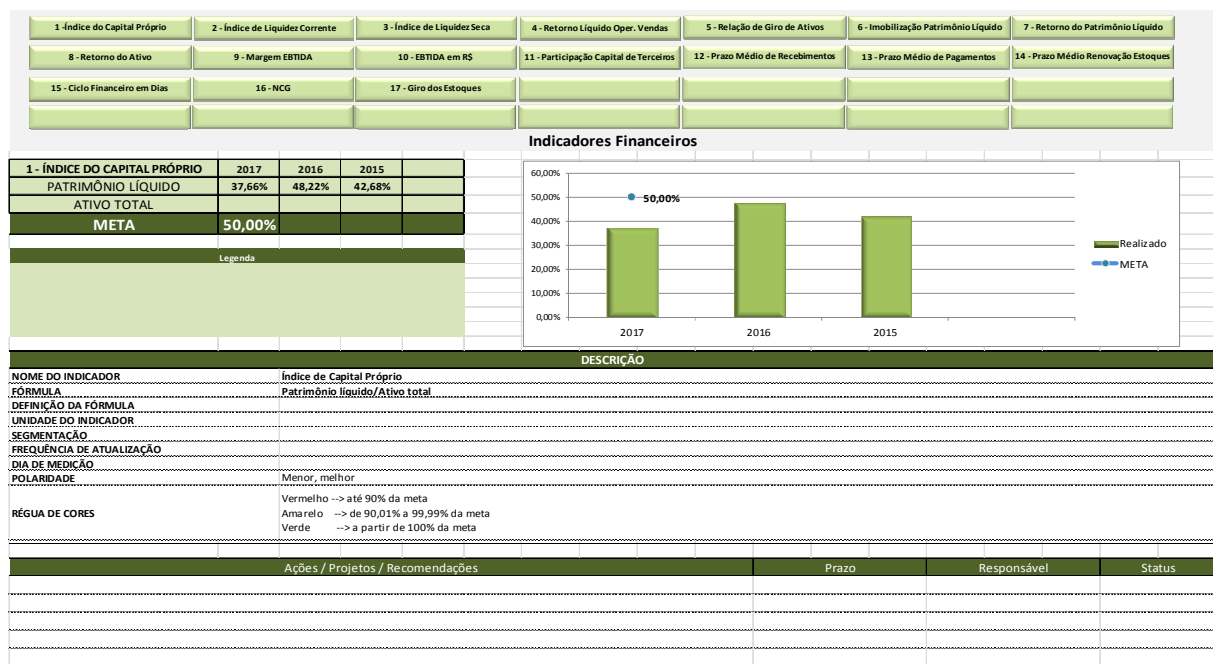
4.2.3 Índice de Capital Próprio - ICP

A partir desta parte, e nas próximas sessões, passa-se a recomendar o uso de alguns indicadores que, acredita-se, possam complementar a necessidade de informações e ser úteis ao estabelecimento de metas da empresa de ora em diante.

O primeiro indicador sugerido é o ICP, o qual mostra quanto de recurso próprio está sendo alocado na empresa e seu cálculo obedece a equação que segue.

$$\text{Índice de Capital Próprio} = \text{Patrimônio Líquido} / \text{Ativo Total}$$

Figura 01 – Demonstrativo do Índice de Capital Próprio

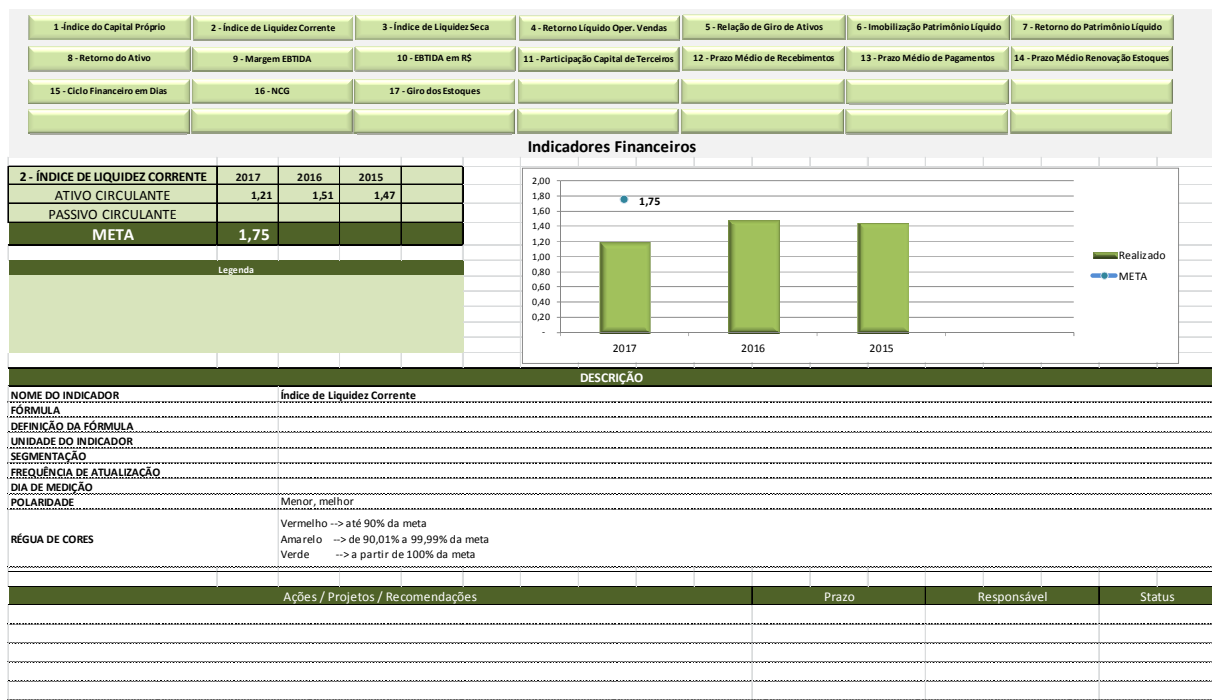


Fonte: Elaborado com dados da pesquisa.

Conforme a Figura 01, os resultados obtidos demonstram que de 2015 para 2016, os índices ficaram acima de 40%, chegando a atingir o percentual de 48,22% no ano de 2016, ficando próximo do objetivo proposto pela empresa que, conforme informado, era de 50%. No ano de 2017 houve uma queda na utilização do capital próprio, ficando em 37,66%, ou seja, mais endividada, passando a depender de recursos de terceiros e menos capital próprio.

4.2.4 Índice de Liquidez Corrente - ILC

Figura 02 – Demonstração do Índice de Liquidez Corrente de 2015 a 2017



Fonte: Dados da pesquisa.

O índice de liquidez corrente mede a relação existente entre o ativo circulante e o passivo circulante, ou seja, tudo que a empresa possui de direito e obrigação no curto prazo, através da equação exposta.

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

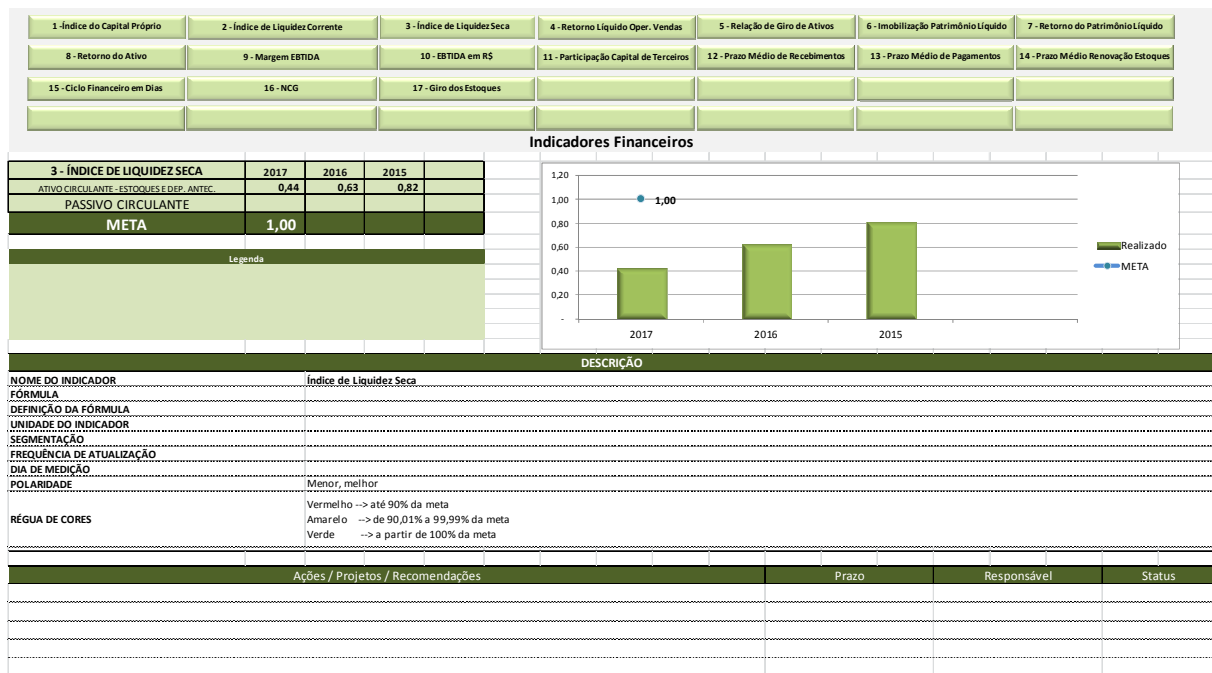
Observa-se na Figura 02, que os índices alcançados pela empresa não atingiram a meta que é de 1,75, mas até certo ponto satisfatório, pois os resultados obtidos, de 1,47, 1,51 e 1,21 no triênio 2015, 2016 e 2017, respectivamente, indicam que a cada R\$ 1,00 aplicado em direito circulante a empresa possui maior capacidade para cobrir as dívidas de curto prazo.

4.2.5 Índice de Liquidez Seca - ILS

O índice de liquidez seca, conhecido também como de liquidez imediata, compara o subgrupo disponível (caixa e equivalentes de caixa), com o passivo circulante (obrigações de curto prazo), e assim como no índice de liquidez corrente, para cada R\$ 1,00 aplicado no disponível, quanto a empresa possui de obrigações, também a curto prazo. É demonstrado através da equação que segue.

$$\text{Índice de Liquidez Seca} = (\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques}) / \text{Passivo Circulante}$$

Figura 03 - Índice de Liquidez Seca



Fonte: Dados da pesquisa.

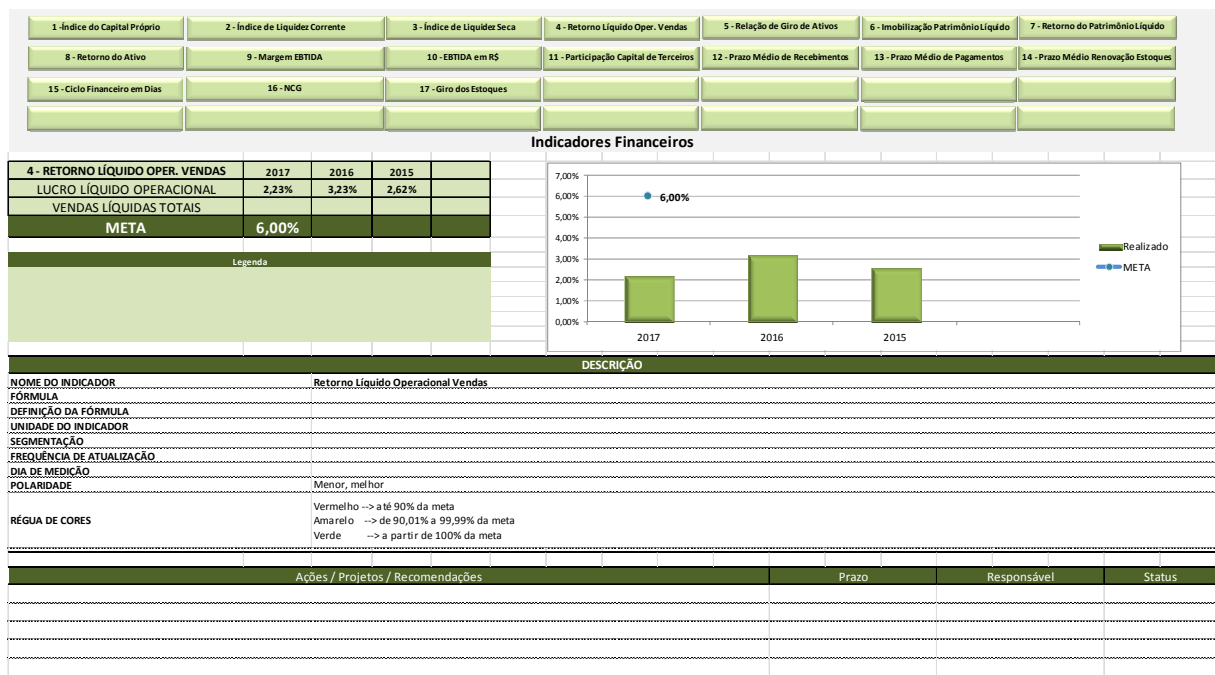
Pode-se observar, conforme Figura 03, que a empresa apresentou os quocientes: 0,82 em 2015, 0,63 em 2016 e 0,44 no ano de 2017. Os resultados obtidos indicam a existência de dificuldades financeiras para o cumprimento dos compromissos de curto prazo e nota-se também que a cada ano os resultados vêm diminuindo, ficando abaixo da meta que é de 1,00.

4.2.6 Retorno Operacional Líquido – ROL ou Margem Líquida - ML

Através deste indicador, mostra-se a capacidade da empresa gerar lucro comparativamente com a receita líquida que ela obteve em determinado período e pode ser demonstrado como segue.

$$\text{Margem Líquida} = \text{Resultado Líquido} / \text{Receita Líquida}$$

Figura 4 - Retorno Operacional Líquido (ROL) ou Margem Líquida de 2015 a 2017



Fonte: Dados da pesquisa.

A empresa em estudo, em vista de sua atividade e ramo, informou que tem como meta mínima a margem de retorno de 6,00%, o que requer um controle ainda

maior, pois qualquer variação de despesas ou de receitas, por pequena que seja, pode impactar significativamente o seu resultado final.

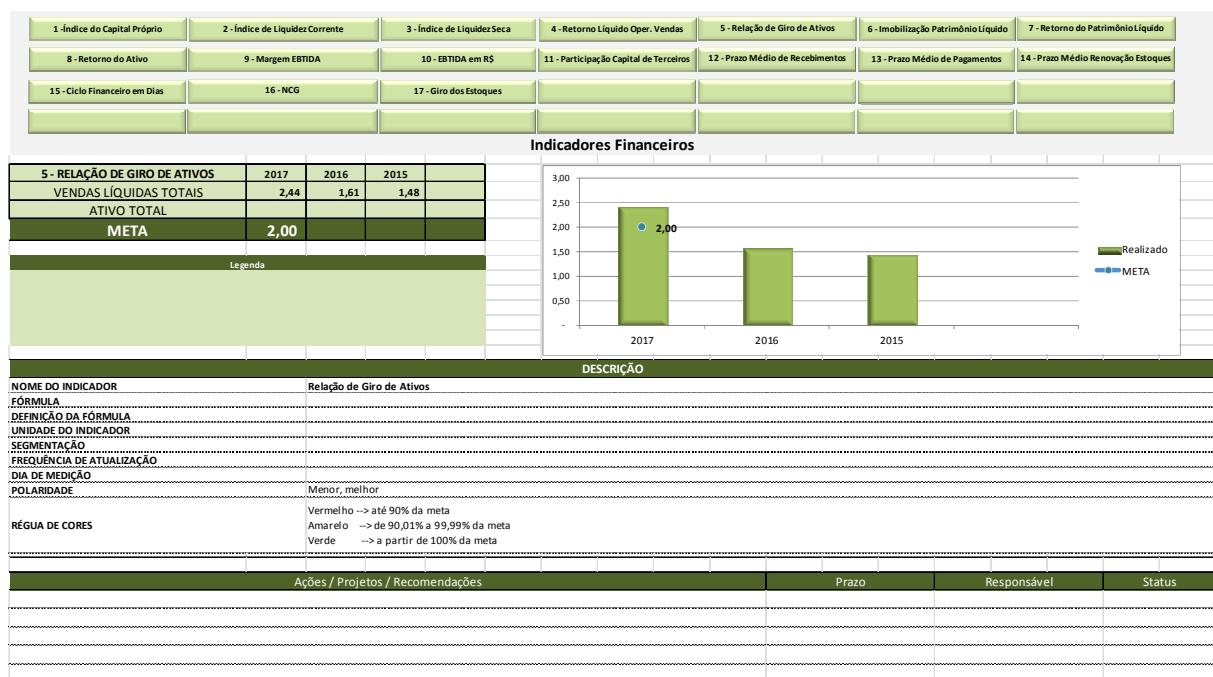
Os dados analisados no exercício de 2015 apresentaram o quociente de 2,62%, no exercício de 2016 3,23% e, no ano de 2017, 2,23%. Isso revela que nos três exercícios a margem ficou abaixo da meta estipulada, com destaque para o ano de 2016 que foi o de maior quociente, mas longe da meta. Mesmo que a receita líquida de 2016 tenha sido inferior ao exercício de 2017, a lucratividade foi maior, tornando-se o melhor índice entre os três períodos.

4.2.7 Giro do Ativo

O giro do Ativo relaciona o total de vendas com o ativo total da empresa, mostrando o quanto a empresa foi eficiente ao usar os seus ativos e é demonstrado através da equação que segue.

$$\text{Giro do Ativo} = \text{Receita Líquida} / \text{Ativo Total}$$

Figura 5 – Demonstração do Giro do Ativo de 2015 a 2017



Fonte: Dados da pesquisa.

A empresa tem adotado a política de diminuir os seus estoques e também diminuir o seu imobilizado. Porém, o estoque é influenciado através da fábrica que repassa ao concessionário as máquinas e equipamentos novos para que sejam revendidos, tornando-o elevado em certos períodos.

Conforme os cálculos procedidos, os resultados foram os seguintes: em 2015, um giro de 1,48; em 2016, um giro de 1,61; e, no ano de 2017, um giro de 2,44, superando a meta de 2,00.

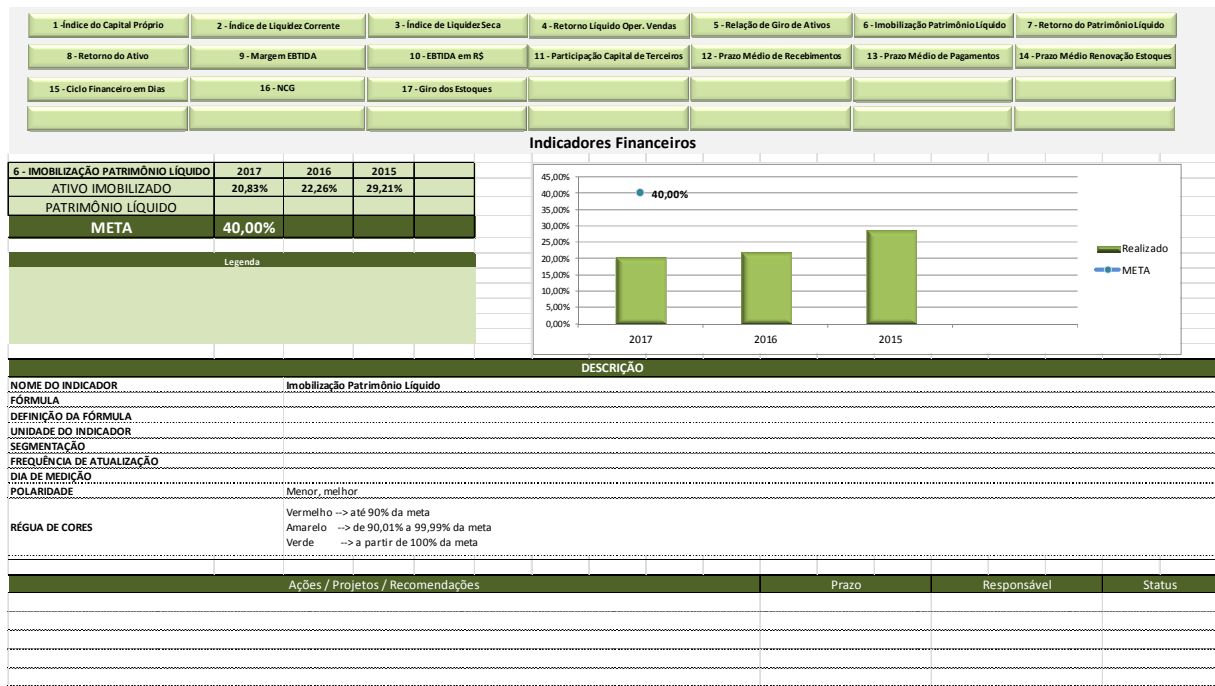
Para a empresa, quanto maior se apresentar este quociente, melhor, pois retratará o grau de efeito com que são empregados os recursos aproveitados no ativo da empresa. Vale notar que de 2015 para 2016, houve um aumento de 0,13% no giro do ativo e, de 2015 para 2017, um aumento de 0,96%. Isso se deve ao fato de que o aumento das vendas líquidas superou o aumento do ativo médio nos respectivos períodos.

4.2.8 Imobilização do Patrimônio Líquido - IPL

Esse indicador mostra o percentual do patrimônio líquido que se encontra aplicado no Ativo Imobilizado. Quanto maior o investimento no AP, menos recursos sobrarão para bancar o ativo circulante. A equação a seguir se propõe ao cálculo do referido índice.

$$\text{Imobilização do Patrimônio Líquido} = \text{Ativo Imobilizado} / \text{Patrimônio Líquido}$$

Figura 6 – Evolução da Imobilização do Patrimônio Líquido entre 2015 e 2017



Fonte: Dados da pesquisa.

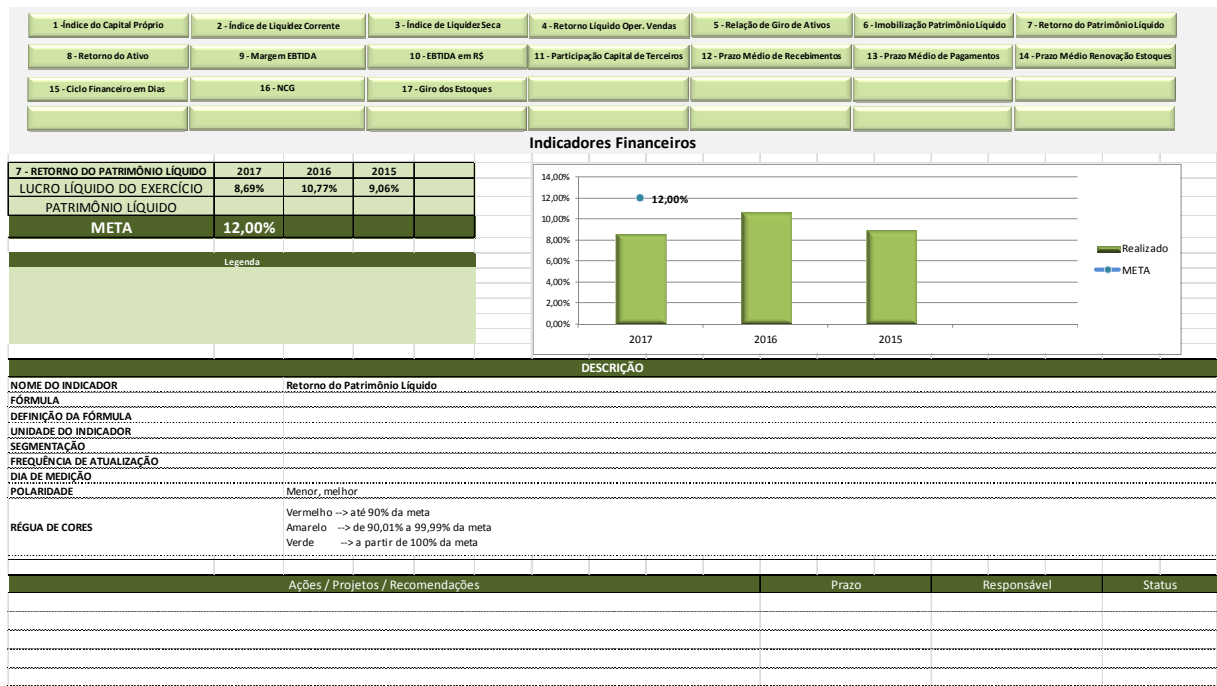
Os resultados obtidos nos exercícios de 2015, 2016 e 2017, que são 29,21%, 22,26% e 20,83% respectivamente, ficaram abaixo da meta máxima sugerida, 40% e refletem o não engessamento de recursos próprios, e que a empresa vem adotando uma política de não depender de recursos de terceiros para atender os compromissos financeiros.

4.2.9 Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido - ROE

A taxa de retorno sobre o Patrimônio Líquido, também chamada de Rentabilidade sobre o Capital Próprio, quantifica percentualmente o retorno conseguido sobre o investimento realizado pelos empresários e acionistas da empresa, sendo calculada conforme segue.

$$\text{ROE} = \text{Resultado Líquido} / (\text{PL Médio} - \text{Resultado Líquido})$$

Figura 7 - Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido de 2015 a 2017



Fonte: Dados da pesquisa.

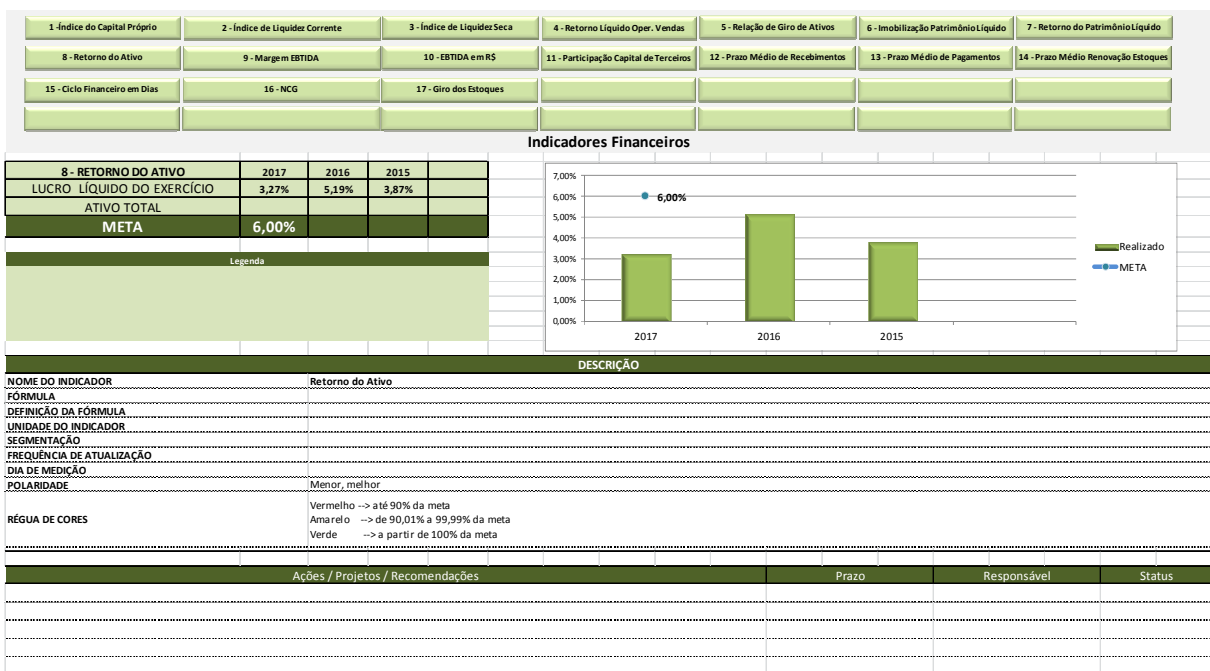
Observa-se que os índices alcançados pela empresa em 2015, 2016 e 2017, são: 9,06%, 10,77% e 8,69% respectivamente, e variaram conforme o resultado, onde o índice maior foi obtido em 2016, ficando próximo da meta de 12,00%, haja vista que o lucro líquido foi superior do que o dos exercícios de 2015 e 2017.

4.2.10 Rentabilidade do Ativo - ROA

Este indicador demonstra o quanto a empresa conseguiu tornar rentável o seu ativo, ou seja, qual foi o lucro operacional líquido em relação ao ativo total.

$$\text{Rentabilidade do Ativo} = \text{Resultado Líquido} / \text{Ativo Total}$$

Figura 8 - Rentabilidade do Ativo (ROA)



Fonte: Dados da pesquisa.

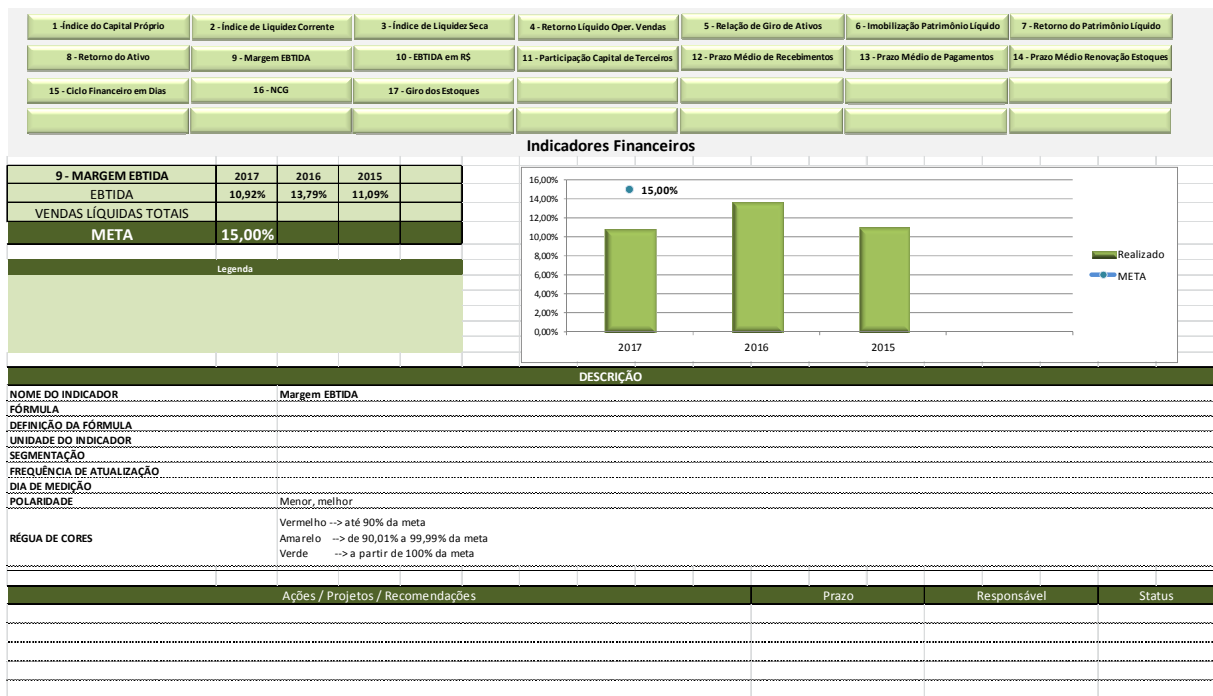
A empresa apresentou os seguintes resultados: no exercício de 2015 3,87%, em 2016 5,19%, e, em 2017 3,27%, ficando em todos os períodos abaixo do percentual de 6,00% estipulado como meta. Isto quer dizer que em 2015 o lucro líquido do exercício correspondia a 3,87% do ativo total médio, em 2016 correspondia a 5,19% do valor do ativo médio e no ano de 2017 o lucro reduziu para 3,27% do valor do ativo médio. Ou seja, para cada R\$ 100,00 de Ativo total, a empresa obteve lucro líquido de R\$ 3,87 no ano de 2015, em 2016 obteve lucro líquido de R\$ 5,19 e, no ano de 2017 reduziu novamente seu lucro líquido para R\$ 3,27, abaixo inclusive do patamar conseguido em 2015, o qual já havia sido alvo de preocupação na época, de acordo com as informações da pesquisa.

4.2.11 Margem EBITDA

A Margem EBITDA mede a rentabilidade operacional que as empresas apresentam como uma porcentagem da receita líquida de suas vendas. Ela é calculada através da divisão do EBITDA pela receita líquida de uma empresa.

$$\text{Margem EBITDA} = \text{EBITDA} / \text{Receita Líquida}$$

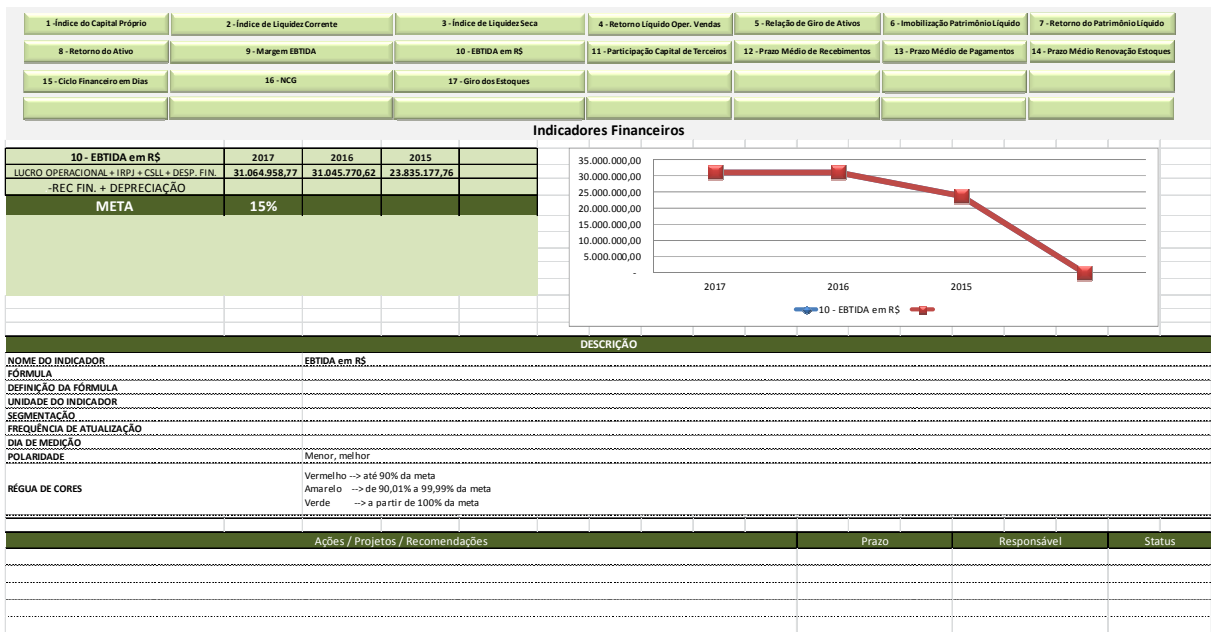
Figura 9 - Margem EBITDA



Fonte: Dados da pesquisa.

De acordo com os cálculos realizados nos exercícios de 2015, 2016 e 2017, pode-se perceber que as margens EBITDA foram de 10,92%, 13,79% e 11,09%, respectivamente, todos abaixo de 15% como meta, o que significa que a rentabilidade operacional sobre a receita líquida de 2015 para 2016 aumentou em 2,87% e de 2016 para 2017, reduziu em 2,70% a rentabilidade operacional.

Figura 10 - EBITDA em R\$



Fonte: Dados da pesquisa.

EBITDA é a sigla em inglês para *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*, que, traduzido para o português, significa: "lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização".

O indicador é responsável por mostrar o potencial de geração de caixa de uma empresa, pois indica quanto dinheiro é gerado pelos ativos operacionais da mesma, sendo calculado como segue.

$$\text{EBITDA} = \text{Lucro Operacional (+) IRPJ (+) CSLL (+) Desp.Financ. (-) Rec.Fin. (+) Depreciação}$$

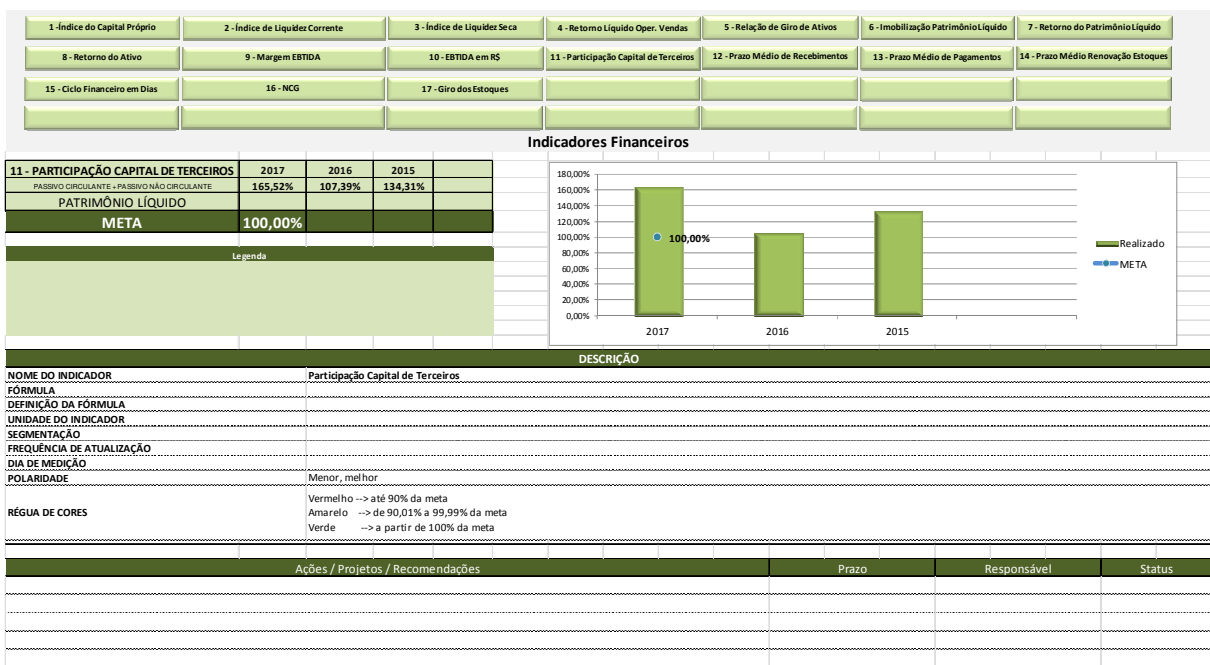
Os resultados monetários obtidos através dos cálculos do EBITDA para o exercício de 2015 foi de R\$ 23.835.177,76; em 2016 R\$ 31.045.770,62; e em 2017 ficou em R\$ 31.064.958,77, foi estipulada uma meta em percentual de 15% de acordo com a margem EBITDA.

4.2.12 Participação de Capital de Terceiros

O indicador revela o nível de endividamento da empresa em relação a seu financiamento por meio de recursos próprios ou de terceiros, através da equação que é exposta a seguir.

$$\text{Participação Capital de Terceiros} = (\text{PC} - \text{ELP}) / \text{Ativo Total}$$

Figura 11 - Participação de Capital de Terceiros



Fonte: Dados da pesquisa.

Através do cálculo efetuado com base nos exercícios de 2015, 2016 e 2017, constata-se que os percentuais ficaram em 134,31%, 107,39% e 165,52% respectivamente, o que indica que a empresa obteve insolvência de 34,31% em 2015, baixando para 7,39% em 2016 e, em 2017, um aumento considerável, passando para 65,52%. Nos três períodos analisados a empresa encontrava-se endividada, pois trabalhava com capitais de terceiros em proporção maior do que com capitais próprios, ficando acima da meta estipulada que é de 100%.

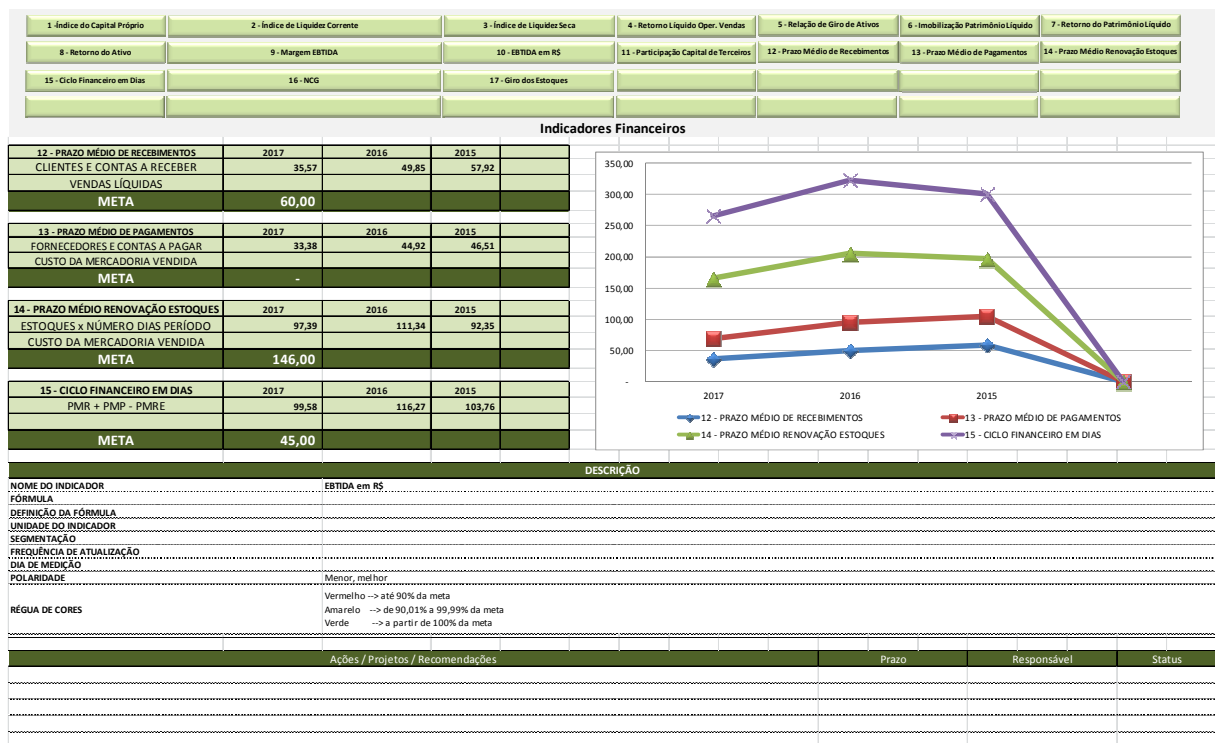
Depender de capital de terceiros pode ter suas vantagens, mas de maneira geral deve ser um sinal de alerta para que a empresa não crie uma bola de neve de

juros ou de dívidas não desejadas. Manter patamares do indicador abaixo de 1 (um) é sempre o mais indicado para evitar problemas.

4.2.13 Prazo médio de recebimento (PMR), Prazo médio de pagamento (PMC), Prazo médio de renovação de estoques (PME) e Ciclo Financeiro - em dias - (ou Ciclo de Caixa)

O prazo médio de recebimento (PMR) mede em quantos dias há o recebimento das receitas de vendas. O cálculo do PMR é igual a média de clientes x 365/REOB. Os resultados dos cálculos realizados na empresa, tiveram como prazo de recebimento em 2015, 57 dias, em 2016, 50 dias, e, em 2017, o prazo de recebimento diminuiu para 36 dias, ficando abaixo da meta que foi estipulada como até 60 dias para os recebimentos.

Figura 12 - Prazo médio de recebimento (PMR), Prazo médio de pagamento (PMC), Prazo médio renovação de estoques (PME), Ciclo Financeiro em dias ou Ciclo de Caixa



Fonte: Dados da pesquisa.

O prazo médio de pagamento ou prazo médio de compras (PMC), indica em quantos dias há o pagamento das compras efetuadas. O cálculo da PMC é igual à média de fornecedores e contas a pagar x 365/Compras.

Os resultados obtidos através desse indicador tiveram como prazo médio de pagamento, em 2015, 47 dias, já em 2016, o prazo médio foi de 45 dias e, no ano de 2017, o prazo médio de pagamento, assim como no recebimento, também diminuiu, passando para 33 dias e neste indicador não foi estipulada meta.

Prazo médio renovação de estoques (PME): este indicador avalia o 'giro' dos estoques em dias. O cálculo da PME é igual à média de estoques x 365/custos das vendas.

No ano de 2015 o giro dos estoques foi de 92 dias; em 2016 o prazo aumentou para 111 dias e, em 2017, diminuiu o giro em relação ao ano anterior, ficando em 97 dias, bem abaixo da meta máxima projetada de 146 dias de giro dos estoques. O indicado é que prazo do giro seja menor, para que o estoque não fique muito tempo parado onerando o ativo da empresa.

Ciclo Financeiro em dias, ou Ciclo de Caixa, evidencia quantos dias os recursos aplicados nas atividades operacionais demoram para retornar ao caixa da empresa.

Conforme os dados informados pela empresa, no ano de 2015 o prazo em dias foi de 103 e, no ano de 2016, ficou em 116 dias, já no ano de 2017 o ciclo diminuiu ficando em 99 dias. Quanto maior o ciclo, maior a necessidade de capitais para manter as atividades, e com isso pode-se observar que todos ficaram acima da meta de 45 dias.

5 CONCLUSÃO

O estudo foi desenvolvido com base no balanço patrimonial e demonstrativo de resultado dos últimos três exercícios, e também nos relatórios gerenciais da empresa, entre eles o relatório de gestão, no qual consta o resultado das principais ações e metas propostas, assim como o resultado do controle orçamentário, de estoques, de custos e de gastos, através de técnicas próprias e/ou de formulários e planilhas.

Sem entrar no mérito da situação econômico-financeira da empresa, vez que não é esse o objetivo do estudo, passou-se a elencar e sugerir a utilização dos diversos indicadores que podem colaborar para um melhor gerenciamento empresarial a partir da sua elaboração e uso.

A partir do relatório de gestão e, principalmente, das informações correlatas e previamente estipuladas e requeridas pela pesquisa para que pudessem produzir os índices pretendidos pelo estudo, foi possível evidenciar alguns resultados financeiros, a começar pelo índice de capital próprio, que chegou a atingir o percentual de 48,22% no ano de 2016, ficando próximo da meta informada pela empresa que é de 50%. Este índice revela, por exemplo, que a empresa deve estudar uma forma de reduzir gradativamente a utilização de recursos de terceiros.

O quociente obtido no índice de liquidez corrente no exercício de 2015 foi de 1,47, em 2016 foi de 1,51 e no ano de 2017 ficou em 1,21. Com esses resultados, significa dizer que a empresa ficou com 0,47, 0,51 e 0,21 em 2015, 2016 e 2017 respectivamente, acima do indicado para cobrir as dívidas de curto prazo.

O índice de liquidez seca apresentou o resultado inverso do que o indicador anterior, pois os índices ficaram inferiores a 1,00, o que representa a deficiência de caixa e equivalentes de caixa para suprir as dívidas de curto prazo.

A margem líquida, também conhecida como ROL, tem como conceito que quanto maior, melhor o resultado, mas também vale entender que o valor da margem é subjetivo, de acordo com realidade da empresa. Nos anos de 2015, 2016 e 2017 resultaram em 2,62%, 3,23% e 2,23% respectivamente, bem abaixo do que, a princípio, seria a meta pretendida pelo segmento, de 6%.

Os resultados da margem líquida da empresa nos últimos três exercícios dão conta de que a empresa vem obtendo um resultado fraco. Independente do ramo de

atividade por ela exercida, a solução sempre é tentar controlar os custos e reduzir as despesas, assim como o aumento nas receitas com vendas e serviços.

A relação de giro de ativos foi evidenciada de acordo com os cálculos procedidos, onde em 2015 obteve um giro de 1,48, em 2016 um giro de 1,61 e, em 2017, um giro de 2,44. Conforme citado na análise, a empresa tem adotado a política de diminuir os seus estoques e também diminuir o seu imobilizado, o que os índices demonstraram com propriedade.

Com relação à Imobilização do patrimônio Líquido, os resultados mostram que a empresa não depende de recursos de terceiros para atender os compromissos financeiros.

O resultado da rentabilidade sobre o patrimônio Líquido (ROE) mostra que o retorno sobre o investimento conseguido pelos sócios proprietários, ficou em 9,06%, 10,77% e 8,69%, nos exercícios 2015, 2016 e 2017 respectivamente e a variação ocorreu de acordo com o resultado do lucro líquido.

O indicador ROA mostrou que para cada R\$ 100,00 de Ativo Total, a empresa obteve lucro líquido de R\$ 3,87 no ano de 2015. Em 2016 obteve lucro líquido de R\$ 5,19 e, no ano de 2017, passou a ter um lucro líquido de R\$ 3,27.

A margem EBITDA e o valor em R\$ ficaram com os seguintes resultados: em 2015 foi de R\$ 23.835.177,76, com margem de 10,92%; em 2016 R\$ 31.045.770,62 com margem de 13,79%; e, em 2017 ficou em R\$ 31.064.958,77 com margem de 11,09%.

De acordo com o resultado obtido no índice participação capital de terceiros, nos três períodos analisados a empresa encontrava-se endividada, pois trabalhava com capitais de terceiros em proporção maior do que com capitais próprios.

O ciclo de caixa da empresa mantém uma regularidade aceitável, tendo em vista que os recebimentos das vendas de máquinas e equipamentos agrícolas dependem das instituições financeiras, pois são elas que financiam o crédito junto aos clientes, que na maioria são produtores rurais, e somente após aprovação do financiamento é que parte do valor da venda vai para o caixa da empresa.

O objetivo proposto neste estudo é atingido na medida em que são propostos, de acordo com as teorias contábeis recentes, vários indicadores a serem elaborados e calculados pela empresa para dar sustentação a uma tomada de decisão mais consciente e com maior grau de segurança aos gestores.

Com os resultados desses indicadores financeiros, juntamente com as informações obtidas na contabilidade através do Balanço Patrimonial e a Demonstração de Resultados, acredita-se que o gestor passa a ter melhores condições de avaliar o andamento e consecução de seus objetivos, possibilitando a percepção da situação atual da empresa, em seus aspectos operacionais, econômicos, patrimoniais e financeiros, detectando a tempo as dificuldades e projetando com mais segurança as metas para os períodos seguintes.

O presente estudo se propôs a apresentar alguns entre vários indicadores econômicos financeiros, com o objetivo apenas de sugerir o uso e de evidenciar a sua importância para a empresa. Como sugestão é importante que a empresa faça uma análise dos seus resultados gerados através dos indicadores e pede-se também que sejam revistas as metas apresentadas para cada indicador, se mantendo, podem gerar conflitos nos resultados propostos.

REFERÊNCIAS

- ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura e análise de balanço**. São Paulo: Atlas, 2007.
- ATKINSON, Anthony A. **Contabilidade gerencial**. São Paulo: Atlas, 1974.
- BARROS, A. J. P. de; LEHFELD, N. A. de. **Projeto de pesquisa**: propostas metodológicas. 4. ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 2000.
- FRANCO, Hilário. **Estrutura, análise e interpretação de balanços**. São Paulo: Atlas, 2009.
- GITMAN, Lawrence J; MADURA, Jeff. **Administração financeira**: uma abordagem gerencial. Minas Gerais: Pearson, 2003.
- GONÇALVES, Eugenio Celso; BATISTA, Antônio Eustáquio. **Contabilidade financeira**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1996.
- IUDÍCIBUS, Sergio de. **Análise de balanço**. São Paulo: Atlas, 2008.
- IUDÍCIBUS, Sergio de; MARION, José Carlos. **Teoria da contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2008.
- LEITE, Helio de Paula. **Contabilidade para administradores**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1988.
- LOPES, Maria Imaculata Vassalo. Pesquisa em Comunicação. Formulação de um modelo metodológico. 8a . Ed. São Paulo, Loyola, 2005.
- MARION, José Carlos. **Análise das demonstrações contábeis**. São Paulo: Atlas, 2009.
- MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise financeira de balanços**. São Paulo: Atlas, 1995.
- MAYO, Herbert B. **Finanças básicas**. São Paulo: Cengage Learning, 2008.
- _____. **Análise financeira de balanços**. São Paulo: Atlas, 1995.
- PADOVEZE, Clóvis Luis. **Contabilidade gerencial**. São Paulo: Atlas, 2000.
- _____. **Análise das demonstrações financeiras**. São Paulo: Atlas, 2010.
- SILVA, C. R. O. **Metodologia do trabalho científico**. Fortaleza: Centro Federal de Educação Tecnológica do Ceará, 2004.
- SILVA, José Pereira. **Análise financeira das empresas**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

_____. **Estrutura e análise de balanço.** São Paulo: Atlas, 2007.

_____. **Teoria da contabilidade.** São Paulo: Atlas, 2008.

VASCONCELOS, Yumara Lúcia. **Compreenda as finanças de sua empresa:** introdução à análise das demonstrações contábeis. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2005.