

O USO DE INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS PARA UMA ANÁLISE FINANCEIRA DE UMA EMPRESA DO RAMO VAREJISTA

Jônatas Correia de Oliveira¹
Karina de Oliveira Costa Bezerra²
Paulo Rogério dos Santos Bezerra³

Resumo

O artigo tem como objetivo principal analisar como os indicadores econômico-financeiros podem contribuir para a análise financeira de uma empresa do ramo varejista. Empresa essa, localizada em Natal/RN. Foi uma pesquisa de natureza exploratória, descritiva, bibliográfica e documental, cujo subtipo classifica-se como estudo de caso, pela taxonomia de Severino (2007). Os dados foram coletados através da leitura e interpretação dos balanços e DRE's de 2007 e 2008, tabulados e analisados sob uma abordagem quantitativa. A empresa teve uma discreta evolução, mas não suficiente para afirmar solvência. Contudo, com o cumprimento de obrigações, poderá vir a ter um rendimento cada vez melhor.

PALAVRAS-CHAVE: Administração Financeira, Indicadores econômico-financeiros, mercado varejista.

Abstract

The article aims at analyzing how the economic-financial indicators can contribute to the financial analysis of a company in the retail. This company, located in Natal / RN. It was an exploratory research, descriptive literature and documents, whose subtype is classified as a case study, the taxonomy of Severino (2007). Data were collected through the reading and interpretation of balance sheets and DRE's 2007 and 2008, tabulated and analyzed in a quantitative approach. The company had a slight evolution, but not enough to assert solvency. However, with the fulfillment of obligations, is likely to have a performance better.

KEYWORDS: Financial Management, Economic and Financial Indicators, the retail market.

¹ Pós-graduando em MBA em Administração Financeira pelo Centro Universitário do Rio Grande do Norte, Bacharel em Administração pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Microempreendedor Individual – Natal/RN, E-mail: jonatasco@hotmail.com.

² Mestre em Administração na área de Políticas Públicas pela UFRN, Bacharel em Ciências Econômicas pela UNP, Docente, Coordenadora de Estágio e Articuladora de Projetos do Núcleo de Extensão do UNI-RN, E-mail: Karina@unirn.edu.br.

³ Mestre em Administração na área de Gestão Organizacional pela UFRN, Bacharel em Ciências Contábeis pela UFRN, Técnico do Ministério Público do RN, E-mail: prsbezerra@gmail.com.

1 INTRODUÇÃO

Administrar melhor os recursos financeiros pode consistir em analisar os números a partir de indicadores econômico-financeiros eficazes, baseados em balanços patrimoniais e demonstrativos do resultado do exercício (DRE), e a partir deles se tomar decisões mais assertivas quanto às finanças principalmente, pilar de toda e qualquer organização, e assim contribuir para uma vantagem competitiva sobre as demais empresas. Contudo, é importante se ter o conhecimento de quais indicadores utilizarem na hora certa e no lugar certo, e assim poder potencializar a precisão das decisões.

No cenário atual observa-se que a utilização de indicadores econômico-financeiros não são comuns para as micro e pequenas empresas brasileiras (MPE's), até pela falta de qualificação na utilização pelos gestores. O que deveria ser revisto pelos mesmos, em decorrência dos benefícios que podem ser adquiridos.

É possível perceber a intensa competição que rege os mercados, e que não tende a diminuir, pelo contrário, tende a se estabelecer mais acirrada, por motivos tais como a globalização; expansão de mercados, com destaque para os emergentes; e o que será mais importante no estudo, a velocidade dos avanços das tecnologias da informação; dentre outros.

A empresa varejista onde foi realizado o estudo de caso está localizada em Natal, no Rio Grande do Norte. O qual terá como objetivo compreender como os indicadores econômico-financeiros podem contribuir para a análise estratégica de uma empresa do ramo varejista. Partindo do problema identificado, busca-se apresentar como os indicadores econômico-financeiros podem contribuir para a análise estratégica de uma empresa do ramo varejista, de maneira que lhe possibilite uma melhor administração e distribuição dos recursos financeiros da organização, refletindo possíveis benefícios aos colaboradores e clientes.

Composta por dois sócios e entrou em operação em 27 de setembro de 1994, a empresa "F", como foi denominada para fins de pesquisa, conta atualmente com três unidades. As quais se localizam em bairros considerados de classes A, B e C, contando com um quadro funcional composto por aproximadamente 250 colaboradores. Entretanto, somente serão consideradas duas delas.

O sócio majoritário e também diretor financeiro da empresa, cita possuir ao todo 20 anos de experiência o ramo do varejo, sendo mais específico, no ramo do varejo supermercadista. No entanto, lamenta que não são feitas análises financeiras a partir dos índices, e sim, apenas avaliações de necessidades da empresa sem periodicidade. Acrescenta ainda, que os balanços e DRE's são utilizados basicamente para efeito de documentação.

A partir do cenário apresentado, de rápidas e constantes mudanças, as empresas na expectativa de sobrevivência precisam cada vez mais buscar por estratégias planejadas mais eficazes e eficientes, ou seja, estratégias que possam alcançar os objetivos planejados, da melhor forma possível com os recursos disponíveis.

De forma, que se tem como alternativa de estratégia, e contribuinte para esses resultados mais eficazes e eficientes, as análises financeiras de investimentos. Contudo, no caso do estudo será mais enfatizada a análise financeira como diagnóstico, só que na área varejista. Análise essa, de grande importância nas decisões estratégicas, e reconhecida por tratar da saúde financeira do negócio e se realmente os indicadores mostram isso. De modo que sem as análises empresas também não vivem.

Tendo em vista a grande competitividade, tanto no cenário global como local, as empresas não podem incorrer no risco de subaproveitar ou desperdiçar recursos, sob pena de obterem resultados negativos, particularmente na área financeira. De maneira que, para evitar tais consequências, de até chegar a uma possível “mortalidade empresarial” em longo prazo, faz-se necessário que estas utilizem ferramentas financeiras adequadas para análises mais detalhadas de seus recursos (humanos, organizacionais, materiais e financeiros), bem como de suas estratégias.

A precisão das análises financeiras para uma tomada de decisão estratégica, para atingir o máximo de eficiência e eficácia, pode repercutir direta ou indiretamente, no consumidor, e conseqüentemente, no poder de concorrência da organização. Bem como na contribuição da vantagem competitiva.

Em meio à crescente preocupação dos empresários com temas que dizem respeito à gestão financeira exercida com responsabilidade, transparência e valores empresariais, é possível perceber uma mudança de postura que permeia as organizações, no sentido de se adequarem aos novos padrões sociais e econômicos, a ponto de tornarem-se foco para estudos nas mais variadas bases de pesquisas do desenvolvimento científico.

Para tanto, faz-se necessário desenvolver uma linha de raciocínio que apresente a trajetória das finanças corporativas como ciência, numa visão onde a responsabilidade da gestão financeira passa a apresentar cada vez mais importância para as empresas varejistas, chegando a exercer considerável influência sobre seus objetivos, estratégias e até sobre o próprio conceito de empresa.

É possível dividir a estrutura desta revisão literária em seções, onde cada uma delas aborde conceitos isolados que, quando contextualizados, refletem a abordagem financeira, inerente à estruturação da gestão que fundamenta este estudo, com um destaque

especial para os indicadores de análise financeira que serão necessários para a posterior análise dos resultados da pesquisa.

O Varejo é caracterizado pela venda de pequenas quantidades, bem como é feita diretamente para o consumidor final, sem intermediários. O mercado está em comprovada ascensão, se globalizando, tanto, que já pode determinar o sucesso ou fracasso de um produto.

Partindo disso, para enfrentar essa tendência, demonstra-se a necessidade de gestores mais qualificados, inclusive na área financeira, para uma melhor sustentação e concorrência nesse mercado com alto grau de disputa, e que aumenta a cada ano.

Segundo dados do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), como referência, teve-se em 2006, um crescimento registrado de 6,2% em relação ao ano anterior. E é responsável por aproximadamente R\$ 500 bilhões ao ano, em vendas, destacando sua já considerável importância no atual cenário nacional.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 O MERCADO VAREJISTA

Segundo Kotler (2000, p. 540) “O varejo inclui todas as atividades relativas à venda de produtos ou serviços diretamente aos consumidores finais, para uso pessoal e não comercial”.

O Varejo é caracterizado pela venda de pequenas quantidades, bem como é feita diretamente para o consumidor final, sem intermediários. O mercado está em comprovada ascensão, se globalizando, tanto, que já pode determinar o sucesso ou fracasso de um produto.

Partindo disso, para enfrentar essa tendência, demonstra-se a necessidade de gestores mais qualificados, inclusive na área financeira, para uma melhor sustentação e concorrência nesse mercado com alto grau de disputa, e que aumenta a cada ano.

2.2 ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

Antes de conceituar a administração financeira propriamente dita, é importante introduzi-la com o conceito de finanças. Segundo Gitman (2001, p. 34), “finanças podem ser definidas como a arte e a ciência de gerenciamento de fundos.”

A administração financeira “lida com as obrigações do administrador financeiro” (GITMAN: 2001, p. 34), bem como as decisões (BRIGHAM; EHRHARDT: 2006). Onde o

mesmo tem a função de gerenciar ativamente as questões financeiras de muitos tipos de negócios, seja público ou privado, grande ou pequeno, com ou sem fins lucrativos (GITMAN: 2001).

“Tendo em vista que a maioria das decisões de negócios são mensuradas em termos financeiros, o administrador financeiro tem um papel essencial na operação da empresa.” (GITMAN; 2001: p. 34). É considerada, a tarefa mais importante de um administrador financeiro, criar valor nas atividades de investimento, financiamento e gestão de liquidez da empresa (ROSS; WESTERFIELD; JAFFE, 2008).

De acordo com Ross, Westerfield; Jaffe (2008, p. 25),

Empresas de grande porte, a área financeira geralmente é atribuída a um alto dirigente, tal como o vice-presidente de finanças ou diretor financeiro, mais alguns executivos de escalões inferiores.

Podendo-se notar a importância do pilar financeiro na administração de uma organização. E não somente a nível operacional, como também, a nível estratégico. O qual seu objetivo principal é maximização do principal objetivo das empresas, o lucro, e evitar desembolsos desnecessários.

2.3 ANÁLISE FINANCEIRA DE EMPRESAS

Para que seja feita uma análise financeira de uma empresa é fundamental que seja levado em consideração três preocupações, as quais são elencadas por Ross; Westerfield; Jordan (2002). A primeira consiste em quais investimentos de longo prazo se deve aplicar; a seguinte diz respeito a como conseguir financiamento de longo prazo para custear os investimentos; e a terceira, como gerir as atividades financeiras diárias.

Esses autores ainda acrescentam, que um administrador financeiro deve se preocupar principalmente, com o orçamento de capital, o qual contempla o planejamento e a gestão de investimentos de longo prazo. A estrutura de capital, que consiste na administração do capital de terceiros, bem como o capital próprio. E por fim, dentre os motivos principais de preocupação, o capital de giro, ou seja, os ativos e passivos de curto prazo.

Dessa maneira, baseados nessas preocupações de diferentes dimensões, porém, relacionadas diretamente, devemos levantar valores que traduzam os significados de tais preocupações, que podem ser encontrados em índices econômico-financeiros relevantes a situação.

Então, para uma análise financeira eficaz de uma empresa, se faz necessário a aplicação de indicadores econômico-financeiros adequados sobre as demonstrações financeiras. Ademais, o mesmo também traz benefícios como, a redução de subjetividades nos processos de planejamento.

“A análise de demonstrações financeiras envolve (1) comparar o desempenho da empresa com o de outras empresas do mesmo setor e (2) avaliar tendências na posição financeira da empresa ao longo do tempo.” (BRIGHAM; EHRHARDT, 2006, p. 77)

Segundo Brigham; Ehrhardt (2006, p. 77),

A análise das demonstrações financeiras é útil tanto para ajudar a antecipar condições futuras quanto, mais importante, como um ponto de partida para planejar ações que melhorarão o desempenho futuro da empresa.

Contudo, sabe-se que na realidade, a análise de demonstrações financeiras não são práticas comuns, muito menos em empresas locais classificadas de médio porte, por normalmente, ainda ser considerada menos importante e não haver qualificação profissional suficiente.

2.3.1 Principais Demonstrativos Financeiros

Os demonstrativos financeiros são as principais fontes de informações para a aplicação das ferramentas, ou seja, dos indicadores, para uma análise financeira eficaz.

Como expõe Brigham; Ehrhardt (2006) há quatro demonstrações financeiras básicas. O balanço patrimonial, a demonstração do resultado do exercício, a demonstração de lucros ou prejuízos acumulados e a demonstração do fluxo de caixa. “Juntas essas demonstrações formam uma ‘fotografia’ contábil das operações da empresa e sua posição financeira.” (BRIGHAM; EHRHARDT, 2006, p. 32)

Dentre os quais, os que terão maior relevância para o estudo, serão o balanço patrimonial e a demonstração do resultado do exercício.

Dessa forma, cita Gitman (2001, p. 102) que o “balanço patrimonial apresenta a demonstração resumida da posição financeira da empresa em um determinado momento.”

Observa-se que há uma distinção entre ativos e passivos de curto e longo prazo. Os ativos e passivos circulantes são reconhecidos como de curto prazo, pois a expectativa é que sejam convertidos em caixa (ativos circulantes) ou pagos (passivos circulantes) dentro de um ano ou menos. Os outros ativos e passivos, juntamente com o patrimônio líquido, que se

supõe que tenham prazos indefinidos, ou por mais de um ano, são considerados de longo prazo, ou permanentes (GITMAN, 2001).

A análise realizada por índices financeiros onde pode ajudar a avaliar as demonstrações financeiras, pois estes índices servirão para comparação e investigação das relações entre diferentes informações financeiras.

O mais importante é a interpretação do valor do índice. Neste sentido Gitman, 2001, p. 129 afirma que,

Índices financeiros podem ser divididos por conveniência em quatro categorias básicas: índices de liquidez, índices de atividade, índices de endividamento e índices de lucratividade. Índices de liquidez, atividade e dívida mensuram principalmente o risco; índices de lucratividade mensuram o retorno.

Já o endividamento é útil principalmente quando já se sabe que terá sucesso em curto prazo (GITMAN, 2001).

Algumas das formas de comparação de índices são a análise vertical e a análise horizontal. A análise vertical determina a “porcentagem de cada conta ou do grupo de contas em relação ao seu conjunto.” (RIBEIRO, 1999, p. 117)

Ribeiro (1999) acrescenta ainda, que a análise vertical da demonstração do resultado tem mais importância do que a análise do balanço. Segundo Matarazzo (1998) a análise vertical demonstra a real importância de cada conta no conjunto.

Já na análise horizontal se compara “componentes do conjunto em vários exercícios, por meio de números índices, objetivando a avaliação ou o desempenho de cada conta ou do grupo de contas ao longo dos períodos analisados.” (RIBEIRO, 1999, p. 117). Matarazzo (1998) explica que a análise horizontal mostra os caminhos trilhados pela empresa e as possíveis tendências a partir da evolução de cada conta.

Contudo, neste estudo somente serão utilizados os índices de liquidez, atividade e de lucratividade. Bem como somente serão realizadas a análise de séries temporais e as análises vertical e horizontal.

2.4 ANÁLISE DE LIQUIDEZ

A busca por liquidez é essencial em qualquer empresa, porém, é importante que se fique atento a sua moderação.

“Liquidez refere-se à velocidade e facilidade com a qual um ativo pode ser convertido em caixa.” (ROSS; WESTERFIELD; JORDAN, 2002, p. 58)

Neste sentido, conforme sugerem Ross; Westerfield; Jordan (2002, p. 81),

Os índices de solvência a curto prazo, em geral, destinam-se a fornecer informações sobre a liquidez da empresa, e esses índices algumas vezes são denominados medidas de liquidez. A principal preocupação consiste na capacidade da empresa pagar suas contas em curto prazo, sem demasiada dificuldade. Conseqüentemente, esses índices concentram sua atenção no ativo circulante e no passivo circulante.

Porém é necessário se tomar cuidado, excesso de liquidez pode indicar deficiência de investimentos em determinadas necessidades da empresa. Já a falta de liquidez, pode resultar em inadimplência.

2.4.1 Capital Circulante Líquido ou Capital de Giro Líquido (CCL)

O CCL, basicamente, mensura a liquidez global de uma empresa. Quanto aos resultados desse capital, Ross; Westerfield; Jordan (2002, p. 57) corroboram afirmando que,

O capital de giro líquido é positivo quando o ativo circulante excede o passivo circulante. Com base nessa definição, isso significa que o fluxo de caixa que ficar disponível dentro de 12 meses excede o fluxo de caixa que precisa ser pago dentro do mesmo período. Por essa razão, o capital de giro líquido é normalmente positivo em empresas saudáveis

De acordo com os autores acima, o Capital Circulante Líquido (CCL) é calculado da seguinte forma:

$$\text{CCL} = \text{Ativo Circulante} - \text{Passivo Circulante}$$

2.4.2 Índice de Liquidez Geral

Este índice permite uma visão geral da capacidade que empresa tem de cumprir com suas obrigações, inclusive em longo prazo.

Segundo Ribeiro (2001, p. 140), este índice “evidencia se os recursos financeiros aplicados no Ativo Circulante e no Ativo Realizável a Longo Prazo são suficientes para cobrir as obrigações totais”. Quanto maior o índice melhor.

Porém, adverte Assaf (2009, p. 87), que “a importância desse índice para análise da folga financeira pode ser prejudicada se os prazos dos ativos e passivos, considerados em seu cálculo, forem muito diferentes.”

Este índice é determinado pela expressão:

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

2.4.3 Índice de Liquidez Seca

Tal índice detalha determinando e retirando o principal circulante menos líquido, o estoque, tornando a liquidez mais “pura”.

Groppelli; Nikbakht (1998, p. 410) citam “determina se uma empresa poderia cumprir com suas obrigações passivas, se as vendas caíssem drasticamente.” Explica ainda, que é feita pela subtração de circulantes menos líquidos, ou seja, os estoques, e se detém a ativos que mais facilmente se convertem em caixa.

Acrescenta Matarazzo (1998, p. 179) que tal liquidez “visa medir o grau de excelência da sua situação financeira.” Se a Liquidez Seca é alta, subtemde-se que a situação financeira da empresa é boa; se está baixa, não necessariamente indica que a situação da empresa está comprometida, e sim a possibilidade de haver estoques ‘encalhados’. (MATARAZZO, 1998)

Dá-se pela fórmula:

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

2.4.4 Índice de Liquidez Imediata

O índice indica quanto dinheiro tem para cada real do Passivo Circulante. De forma que quanto mais, melhor.

Contudo, afirma Assaf (2009) que é o índice menos importante, de forma que diz respeito à porcentagem das dívidas de curto prazo da empresa que podem ser saldadas imediatamente pelas suas disponibilidades.

Obtém-se pela expressão:

$$\text{Liquidez Imediata} = \frac{\text{Disponível}}{\text{Passivo Circulante}}$$

2.4.5 Índice de Liquidez Corrente

Este índice mensura de maneira geral o quão aparentemente folgada financeiramente a empresa está.

Para Ross; Westerfield; Jordan (2002) ele é um dos índices de liquidez mais conhecidos e utilizados. Mensura a habilidade para cumprir obrigações em curto prazo (BRIGHAM; EHRHARDT, 2006).

Este índice é definido pela fórmula:

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

2.5 ANÁLISE DA LUCRATIVIDADE

Uma empresa sem lucros não consegue atrair capital, sendo assim de grande importância também a análise da lucratividade (GITMAN, 2001). Ela é realizada através dos índices de lucratividade. Afirma Weston e Brigham (2000, p. 60) que “os índices de lucratividade mostram os efeitos combinados da liquidez, da administração de ativos e da administração da dívida sobre os resultados operacionais”.

Para esta análise serão apresentados apenas quatro dos indicadores, que são os relevantes para o estudo, a margem bruta, a margem operacional, a margem líquida, e o retorno sobre os ativos totais (ROA - *Return On Assets*).

2.5.1 Margem Bruta

Como o próprio nome já sugere, é o valor que resta das vendas dos produtos depois de subtraídos seus custos, contudo sem dedução de juros e impostos.

De acordo com Gitman (2001, p. 142) “margem bruta mensura a porcentagem de cada unidade monetária de vendas que sobra após a empresa ter pagado seus produtos”. Quanto maior, melhor, bem como menor será o custo relativo dos produtos vendidos. (GITMAN, 2001).

A Margem Bruta é representada pela expressão:

$$\text{Margem Bruta} = \frac{\text{Lucro Bruto}}{\text{Venda}}$$

2.5.2 Margem Operacional

Nesta margem subtraem-se os custos e despesas totais das vendas, porém sem deduzir ainda os juros e imposto de renda.

Segundo Gitman (2001, p. 142) “mensura a porcentagem de cada unidade monetária de vendas que resta após todos os custos e despesas, que não juros e imposto de renda, terem sido abatidos”. Ela representa o lucro puro, e é representada da seguinte forma:

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

2.5.3 Margem Líquida

Essa margem é a de maior expectativa nas empresas. Onde se faz todos os descontos possíveis das vendas e gera o valor final, o montante que realmente sobrou das vendas.

Tal índice mensura a porcentagem de cada unidade monetária, proveniente das vendas, que resta após todos os custos e despesas, incluindo juros e imposto de renda, terem sido deduzidos. Quanto maior, melhor. E pode representar o sucesso da empresa em relação ao lucro sobre as vendas. (GITMAN, 2001). É representada pela fórmula a seguir:

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

2.5.4 Retorno sobre Ativos Totais (ROA – *Return On Assets*)

O ROA mensura o retorno obtido a partir da gestão dos ativos disponíveis, e de certa forma mostrando sua eficácia.

De acordo com Weston; Brigham (2000, p. 61) o ROA corresponde ao “índice de renda líquida para com os ativos totais”.

Em outras palavras, Gitman (2001, p. 143) cita que o ROA mede a “eficiência global da empresa em gerar lucros com seus ativos disponíveis; também chamado de retorno sobre o investimento (ROI)”. E quanto maior for o rendimento sobre o total de ativos, melhor será. Pode ser representada assim:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lucro Líquido após o Imposto de Renda}}{\text{Total de Ativos}}$$

2.6 ANÁLISE DE ATIVIDADE

A análise de atividade é realizada através dos índices de atividade giro de estoque; prazo médio de cobrança (PMC); e prazo médio de pagamento (PMP).

Gitman (2001, p. 136), tais índices “mensuram a rapidez com que várias contas são convertidas em vendas ou caixa”. Cita Assaf (2009, p. 87) que eles “visam à mensuração de diversas durações de um ‘ciclo operacional’, o qual envolve todas as fases operacionais típicas de uma empresa, que vão desde a aquisição de insumos básicos ou mercadorias até o recebimento das vendas realizadas”.

2.6.1 Giro de Estoque

Este índice “mensura a atividade, ou liquidez, do estoque de uma empresa” (GITMAN, 2001, p. 137).

$$\text{Giro de Estoque} = \frac{\text{Custos dos Produtos Vendidos}}{\text{Estoque}}$$

Ou seja, a partir dele é possível se deduzir a velocidade com que estão sendo vendidos, e a eficácia do planejamento e das estratégias de vendas e marketing.

2.6.2 Prazo Médio de Cobrança (PMC)

Tal índice “é útil para se avaliar políticas de crédito e cobrança” (GITMAN, 2001, p. 137). Em outras palavras, “revela o tempo médio (meses ou dias) que a empresa depende em receber suas vendas realizadas a prazo” (ASSAF, 2009, p. 89).

$$\text{Prazo Médio de Cobrança} = \frac{\text{Duplicatas a Receber}}{\text{Média de Vendas por Dia}}$$

Este índice pode informar a necessidade de melhora nas políticas de crédito e cobrança, ou até mesmo retração, se houver a necessidade por parte da empresa.

2.6.3 Prazo Médio de Recebimento (PMR)

Bem como o PMC, o PMR pode indicar a necessidade de aumentar ou diminuir os prazos de pagamento aos fornecedores.

Para Gitman (2001, p. 138) é a “média de tempo necessário para saldar as duplicatas a pagar”. Detalha Assaf (2009, p. 88) que demonstra “o tempo médio (expresso em meses ou dias) que a empresa tarda em pagar suas dívidas (compras a prazo) de fornecedores”.

$$\text{Prazo Médio de Recebimento} = \frac{\text{Duplicatas a pagar}}{\text{Média de Compras por Dia}}$$

De forma que se a empresa estiver com problemas de liquidez, poderá haver a necessidade de tentar aumentar esses limites de prazos em algumas situações. Ou até mesmo diminuir tais prazos. Ressaltando que o ideal é que o PMR esteja em sintonia com o PMC.

3 METODOLOGIA

3.1 CARACTERIZAÇÃO DE PESQUISA

Este trabalho mostra como os indicadores econômico-financeiros podem contribuir para a análise financeira de uma empresa do ramo varejista. De forma que se trata de uma pesquisa exploratória e descritiva, segundo Acevedo; Nohara (2006, p. 46), e subtipo estudo de caso (BRUYNE; 1977, p. 224).

A pesquisa exploratória é caracterizada quando envolve levantamento bibliográfico, entrevistas com pessoas envolvidas com o problema do estudo e análises de exemplos que melhorem a compreensão. O mesmo tem a finalidade de desenvolver, esclarecer e modificar conceitos e idéias, como também, melhorar a precisão na elaboração de problemas e hipóteses posteriores (GIL, 1999).

O estudo descritivo, de acordo com Acevedo; Nohara (2006, p. 46), tem a intenção de:

Descrever as características de um grupo, estimar a proporção dos elementos de determinada população que apresente características ou comportamentos de interesse do pesquisador; descobrir ou compreender relações entre os constructos envolvidos no fenômeno em questão.

Quanto ao subtipo estudo de caso, devido sua proposta de uma maior profundidade e intensividade nos estudos da organização. Portanto, se caracteriza como um diagnóstico da realidade, em que se propõe indicadores econômico-financeiros para serem usados de maneira estratégica.

O Estudo de Caso é qualificado pelo estudo profundo e executivo de um ou de poucos objetos, de maneira que permite seu amplo e detalhado conhecimento.

Para Severino (2007, p. 121), “o estudo de caso pode ser considerado um tipo de pesquisa que se concentra no estudo de um caso particular”, considerado representativo do conjunto de caso análogo, por ele significativamente representativo. 34

Na percepção de Yin (2005, p.19) os estudos de caso em sua maioria representam a estratégia preferida quando colocadas questões do tipo “como” e “por que”, mais especificamente quando o pesquisador tem pouco controle sobre os acontecimentos e quando o foco se encontra em fenômenos contemporâneos inseridos em algum contexto da vida real.

3.2 UNIVERSO DO ESTUDO

O trabalho abrangerá somente o setor financeiro da empresa, mais precisamente os dados secundários, tendo em vista que não será necessária a busca de dados externos para o estudo, também não irá abranger a população externa, como clientes e fornecedores.

Portanto, foram objetos de pesquisa seres inanimados como, balanços e demonstrativos dos resultados dos exercícios (DRE's), e documentos.

De acordo com Marconi; Lakatos (2000) as fontes secundárias favorecem a resolução de problemas já conhecidos, e os que podem ainda se manifestar. Os dados secundários podem ser livros, revistas, boletins, etc. Contudo, para o estudo os dados secundários serão extraídos principalmente de livros.

3.3 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS

Os dados foram levantados através da exploração de documentos da área financeira da empresa objeto do estudo, a fim de obter os dados pertinentes ao estudo como: DRE - demonstração do resultado do exercício - de 2007 e 2008, e os balanços do mesmo período, para a aplicação dos índices e posterior análise dos resultados.

Como Lakatos; Marconi (2003, p. 165) confirma pela definição de coleta de dados, como “etapa da pesquisa em que se inicia a aplicação dos instrumentos elaborados e das técnicas selecionadas, a fim de se efetuar a coleta dos dados previstos”.

Neste caso, também, considerou-se a observação participante, uma vez que o pesquisador está inserido no ambiente da pesquisa como agente atuante de seus resultados.

Para Gil (1994) a observação participante é o tipo de observação onde existe a real participação do observador na comunidade, no grupo, ou ainda numa determinada situação.

3.4 TRATAMENTO DOS DADOS COLETADOS

Após a coleta dos dados e organização dos mesmos por meio de tabulação, seguiu-se a construção da descrição dos dados e posterior análise com o uso de uma abordagem qualitativa baseadas no referencial teórico, resultantes da exploração dos dados documentais, a fim de alcançar os objetivos específicos da proposta de estudo.

Características da pesquisa qualitativa foram enumeradas por Godoy (1995), a saber:

- 1) Tem o ambiente natural como fonte direta de dados e o pesquisador como instrumento fundamental;
- 2) Tem o caráter descritivo;
- 3) O significado que os participantes dão às coisas é a principal preocupação do investigador;
- 4) Tem o enfoque indutivo.

Também foi utilizada uma abordagem quantitativa, a qual considera que tudo pode ser quantificado, traduzindo em valores informações para analisá-las e classificá-las, através de recursos e técnicas.

4 ANÁLISE DE RESULTADOS

Primeiramente, serão analisados os índices já citados selecionados do estudo, e em seguida, a análise vertical e horizontal de alguns componentes de grande relevância para uma análise das demonstrações dos resultados dos exercícios dos anos 2007 e 2008, e dos seus respectivos balanços patrimoniais.

4.1 IDENTIFICAÇÃO DOS ÍNDICES ECONÔMICO-FINANCEIROS

4.1.1 Margens

Através dos cálculos das três margens, a bruta, a operacional e a líquida (gráfico 1), pode-se deduzir que a empresa obteve maior eficiência na gestão das despesas e melhora

da margem de lucro, no exercício de 2008. Pois quanto menores as despesas maior será a margem de lucro. Consequência dos crescimentos das margens respectivas 7,77%, 350,70% e 109,96%.

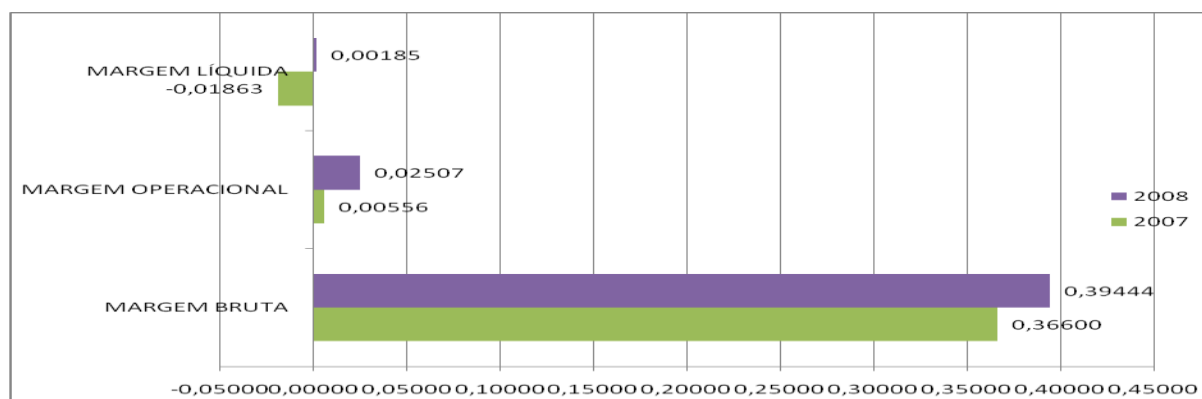


Gráfico 1: Margens Operacionais

Fonte: Dados da pesquisa de campo realizada em 2010

4.1.2 ROA

Quanto ao retorno sobre os ativos totais (gráfico 2), este obteve crescimento de 110,07% em 2008, demonstrando maior eficiência e eficácia na geração dos lucros pela empresa a partir de seus ativos, o qual também obteve crescimento de 5,73%.



Gráfico 2: Retorno sobre ativos totais

Fonte: Dados da pesquisa de campo realizada em 2010

4.1.3 Liquidez

Quanto a este índice os dados apontam que, mesmo com o crescimento de 31,88% em 2008 em relação a 2007 do capital circulante líquido (gráfico 3), a liquidez global da

empresa ainda continua deficiente pelo mesmo, onde apresenta-se negativo. Diante disso, permiti-se dizer que a mesma ainda não pode ser considerada saudável.

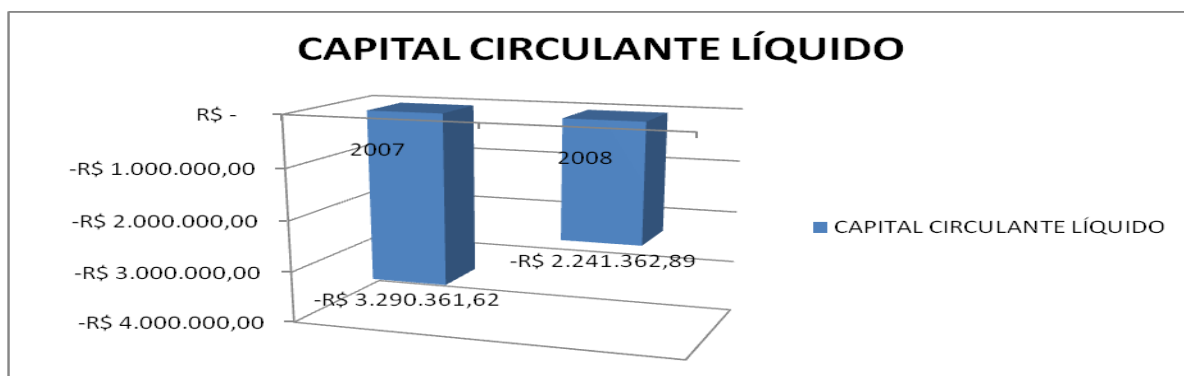


Gráfico 3: Capital circulante líquido

Fonte: Dados da pesquisa de campo realizada em 2010

Contudo, os demais índices de liquidez geral (gráfico 4), seca (gráfico 5), imediata (gráfico 6) e corrente (gráfico 7) com seus crescimentos respectivos de 11,76%, 17,43%, 90,83% e 17,71% refletiram a capacidade de a empresa honrar com os compromissos de curto prazo. O que não se descarta a possibilidade da própria encontrar dificuldades para honrar com os compromissos de longo prazo. Motivo este que pode estar comprometendo a liquidez global da empresa.

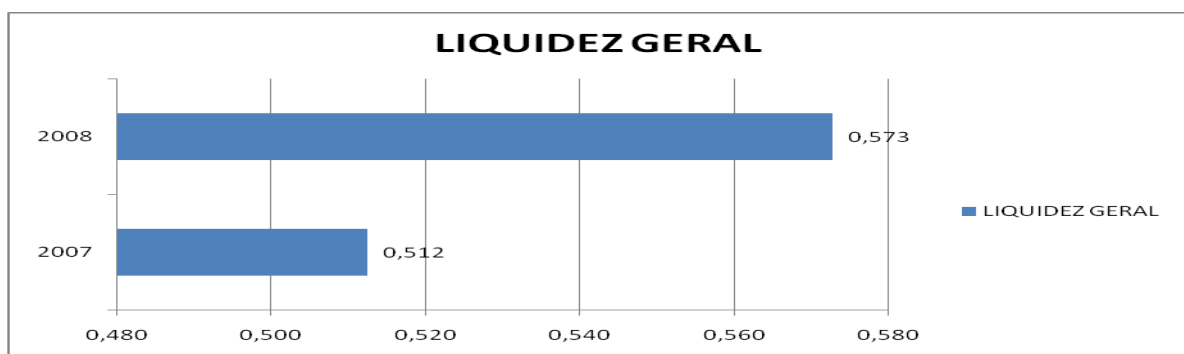


Gráfico 4: Liquidez geral

Fonte: Dados da pesquisa de campo realizada em 2010

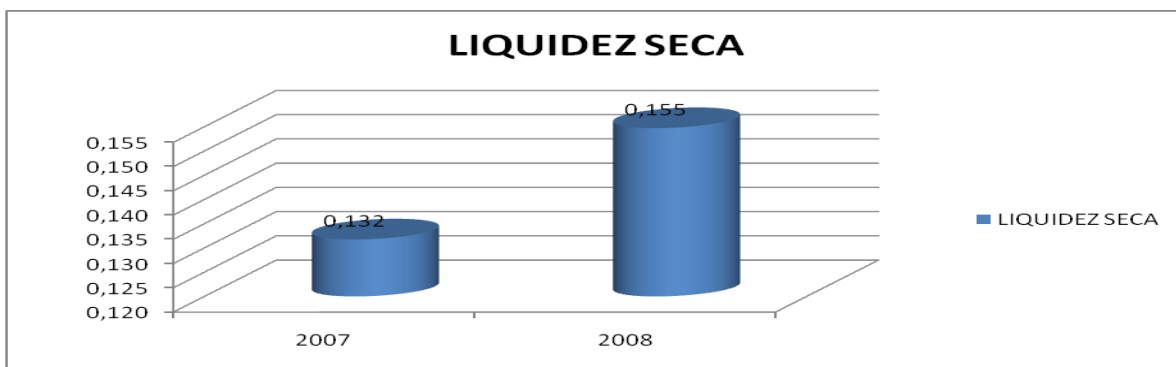


Gráfico 5: Liquidez seca

Fonte: Dados da pesquisa de campo realizada em 2010

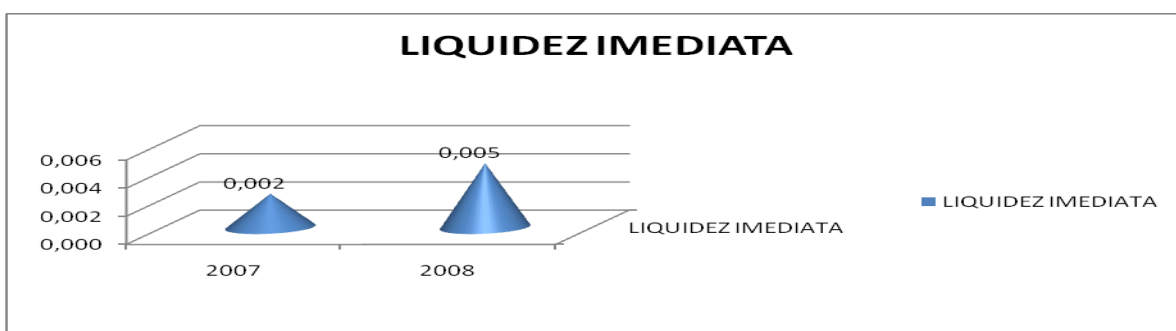


Gráfico 6: Liquidez imediata

Fonte: Dados da pesquisa de campo realizada em 2010

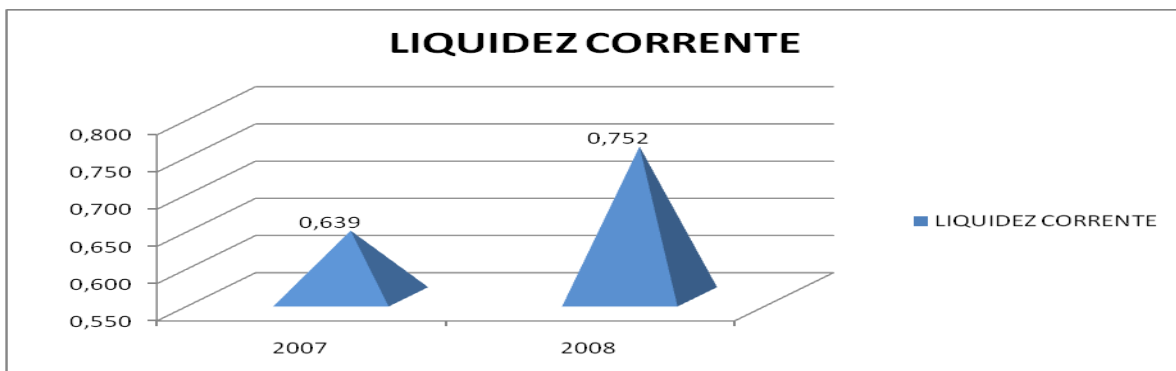


Gráfico 7: Liquidez corrente

Fonte: Dados da pesquisa de campo realizada em 2010

4.1.4 Atividade

Quanto ao índice de atividade (gráfico 8), os dados sinalizam que, considerando o ano de 2008 em relação ao ano anterior, o giro do estoque melhorou 12,71%, o prazo médio de cobrança aumentou 9,12% e o prazo médio de recebimento elevou 6,34%.

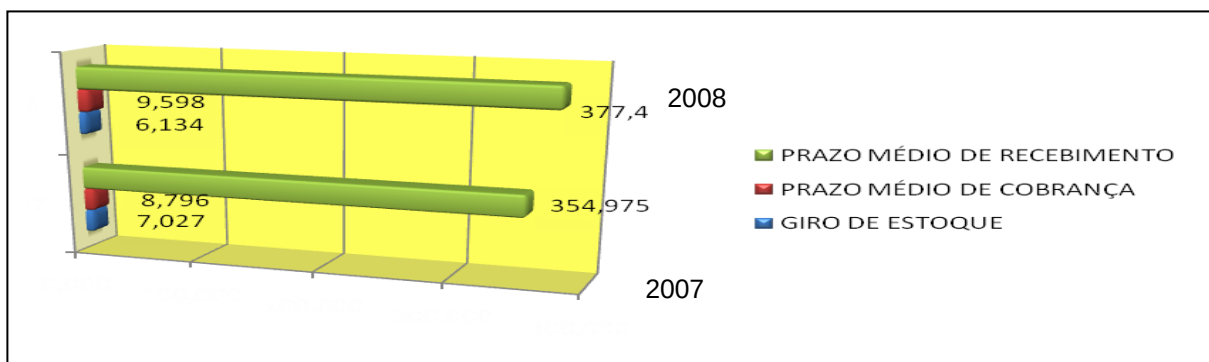


Gráfico 8: Atividade

Fonte: Dados da pesquisa realizada em maio de 2010

Ou seja, o estoque está durando menos tempo devido ao aumento das vendas (6,04%), melhoraram-se políticas de crédito para os clientes, porém, aumentaram prazos com os fornecedores, que pode ser indicativo de problemas de liquidez.

4.2 ANÁLISE VERTICAL E HORIZONTAL E A ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES DOS RESULTADOS NOS EXERCÍCIOS DE 2007 A 2008

4.2.1 Análise vertical da DRE

Essa análise foi realizada através da diferença entre os percentuais dos anos de 2008 e 2007, demonstrados na tabela 1 a seguir, tomando como referência os conceitos trazidos por Ribeiro (2001). Neste caso, destacou-se apenas as contas destacadas na referida tabela.

Tabela 1: Análise Vertical das DRE's

ITENS	EXERCÍCIO 2007		EXERCÍCIO 2008		VARIAÇÃO NO PERÍODO
	VALORES	ANÁLISE VERTICAL	VALORES	ANÁLISE VERTICAL	
VENDAS DE MERCADORIAS	R\$ 46.800.134,77		R\$ 49.625.311,82		
PRESTAÇÃO DE SERVIÇO	R\$ 22.348,48	0,05%	R\$ 29.168,62	0,06%	0,011%
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	R\$ 46.822.483,25	100,05%	R\$ 49.654.480,44	100,06%	0,011%
DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	R\$ 7.628.006,82	16,30%	R\$ 7.749.723,02	15,62%	-0,683%
DEVOLUÇÕES E ABATIMENTOS	R\$ 12.970,95	0,03%	R\$ 29.239,49	0,06%	0,031%
IMPOSTOS INCIDENTES SOBRE VENDAS	R\$ 7.615.035,87	16,27%	R\$ 7.720.483,53	15,56%	-0,714%
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	R\$ 39.194.476,43	83,75%	R\$ 41.904.757,42	84,44%	0,694%
CUSTOS DAS MERCADORIAS VENDIDAS	R\$ 32.477.366,21	69,40%	R\$ 33.125.658,76	66,75%	-2,644%
RESULTADO OPERACIONAL BRUTO	R\$ 6.717.110,22	14,35%	R\$ 8.779.098,66	17,69%	3,338%
DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ 6.585.179,75	14,07%	R\$ 7.865.016,33	15,85%	1,778%
PESSOAL	R\$ 2.803.834,94	5,99%	R\$ 2.867.260,87	5,78%	-0,213%
ADMINISTRATIVAS	R\$ 3.712.156,32	7,93%	R\$ 4.853.524,33	9,78%	1,848%
TRIBUTÁRIAS	R\$ 69.188,49	0,15%	R\$ 144.231,13	0,29%	0,143%
RESULT. DE OUTRAS RECEITAS E DESP. OPERACIONAIS	R\$ 86.052,77	0,18%	R\$ 136.306,50	0,27%	0,091%
OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS	R\$ 94.824,00	0,20%	R\$ 150.200,00	0,30%	0,100%
OUTRAS DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ 8.771,23	0,02%	R\$ 13.893,50	0,03%	0,009%
RESULTADO OPERACIONAL LÍQUIDO	R\$ 217.983,24	0,47%	R\$ 1.050.388,83	2,12%	1,651%

RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO	R\$	948.123,66	2,03%	R\$	950.089,46	1,91%	-0,111%
RECEITAS FINANCEIRAS	R\$	287.818,95	0,61%	R\$	294.301,21	0,59%	-0,022%
DESPESAS FINANCEIRAS	R\$	1.235.942,61	2,64%	R\$	1.244.390,67	2,51%	-0,133%
PREJUÍZO OU LUCRO DO EXERCÍCIO	-R\$	730.140,42	-1,56%	R\$	77.723,77	0,16%	1,717%

Fonte: Dados da pesquisa de campo realizada em 2010

- **Custos das mercadorias vendidas**

Os custos das mercadorias vendidas reduziram 2,64%. Provavelmente pelo fato de a empresa conseguir maiores e/ou melhores vantagens junto aos fornecedores.

- **Impostos incidentes sobre vendas**

Pôde-se constatar a redução de 0,71% nos impostos incidentes sobre vendas em relação ao exercício anterior, ou seja, 2007, possivelmente por conseguir melhores vantagens tributárias relacionadas as mercadorias, pois houve o aumento dos lucros.

- **Despesas operacionais**

Aumentou as despesas operacionais 1,78%, o que não é muito vantajoso, pois se deveria no mínimo tentar mantê-lo igual ao período anterior, ou melhor ainda, reduzi-lo, diante do aumento das vendas.

- **Outras despesas operacionais**

O aumento de outras despesas operacionais foi de 0,01%, pequeno, porém, agente também influenciador.

- **Resultado operacional líquido**

O resultado operacional líquido foi 1,65% maior em 2008 que em 2007, devendo ser resultante redução dos custos das mercadorias vendidas e das despesas com vendas.

- **Receitas financeiras**

Houve uma leve redução de 0,02% em 2008 nas receitas financeiras, podendo indicar a necessidade de ainda um maior controle, ou se possível, redução de gastos e despesas.

- **Despesas financeiras**

Reduziram 0,13% as despesas financeiras, representando os esforços para a contenção de gastos e despesas no exercício de 2008.

- **Prejuízo ou lucro do exercício**

O resultado do lucro líquido em 2008 foi maior 1,72% fechando em lucro, do que no exercício de 2007, que fechou em prejuízo, decorrente dos esforços de conter e/ou reduzir gastos, custos e despesas, e de aumentar as vendas.

- **Lucro bruto**

Para completar esta análise, destacou-se também o lucro bruto de 2008 (gráfico 9 a seguir) onde pelos dados, verificou-se uma elevação de 2,66% em relação ao exercício anterior, consequência da contenção dos custos das mercadorias.

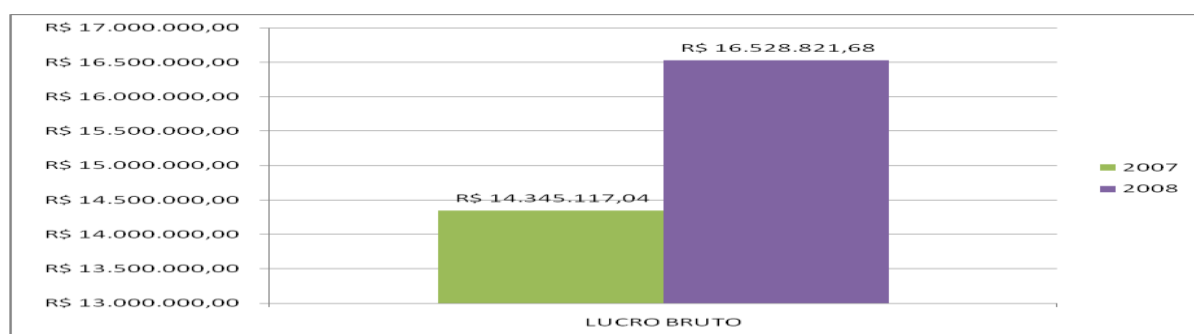


Gráfico 9: Lucro Bruto

Fonte: Dados da pesquisa de campo realizada em 2010

4.2.2 Análise horizontal da DRE

Essa análise foi realizada no exercício de 2007 a 2008, demonstrados na tabela 2 a seguir, tomando como referência os conceitos trazidos por Ribeiro (2001).

Tabela 2: Análise Horizontal das DRE's

ITENS	EXERCÍCIO 2007		EXERCÍCIO 2008	
	VALORES	ANÁLISE HORIZONTAL ¹	VALORES	ANÁLISE HORIZONTAL ²
VENDAS DE MERCADORIAS	R\$ 46.800.134,77	94,31%	R\$ 49.625.311,82	6,04%
PRESTAÇÃO DE SERVIÇO	R\$ 22.348,48	76,62%	R\$ 29.168,62	30,52%
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	R\$ 46.822.483,25	94,30%	R\$ 49.654.480,44	6,05%
DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	R\$ 7.628.006,82	98,43%	R\$ 7.749.723,02	1,60%
DEVOLUÇÕES E ABATIMENTOS	R\$ 12.970,95	44,36%	R\$ 29.239,49	125,42%
IMPOSTOS INCIDENTES SOBRE VENDAS	R\$ 7.615.035,87	98,63%	R\$ 7.720.483,53	1,38%
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	R\$ 39.194.476,43	93,53%	R\$ 41.904.757,42	6,91%
CUSTOS DAS MERCADORIAS VENDIDAS	R\$ 32.477.366,21	98,04%	R\$ 33.125.658,76	2,00%
RESULTADO OPERACIONAL BRUTO	R\$ 6.717.110,22	76,51%	R\$ 8.779.098,66	30,70%
DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ 6.585.179,75	83,73%	R\$ 7.865.016,33	19,44%
PESSOAL	R\$ 2.803.834,94	97,79%	R\$ 2.867.260,87	2,26%
ADMINISTRATIVAS	R\$ 3.712.156,32	76,48%	R\$ 4.853.524,33	30,75%

TRIBUTÁRIAS	R\$ 69.188,49	47,97%	R\$ 144.231,13	108,46%
RESULT. DE OUTRAS RECEITAS E DESP. OPERACIONAIS	R\$ 86.052,77	63,13%	R\$ 136.306,50	58,40%
OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS	R\$ 94.824,00	63,13%	R\$ 150.200,00	58,40%
OUTRAS DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ 8.771,23	63,13%	R\$ 13.893,50	58,40%
RESULTADO OPERACIONAL LÍQUIDO	R\$ 217.983,24	20,75%	R\$ 1.050.388,83	381,87%
RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO	R\$ 948.123,66	99,79%	R\$ 950.089,46	0,21%
RECEITAS FINANCEIRAS	R\$ 287.818,95	97,80%	R\$ 294.301,21	2,25%
DESPESAS FINANCEIRAS	R\$ 1.235.942,61	99,32%	R\$ 1.244.390,67	0,68%
PREJUÍZO OU LUCRO DO EXERCÍCIO	-R\$ 730.140,42	-939,40%	R\$ 77.723,77	-110,65%

Fonte: Dados da pesquisa de campo realizada em 2010

¹ Percentuais representativos dos valores de 2007 nos valores de 2008.

² Evolução do período.

- **Receita operacional líquida**

A receita líquida de vendas teve um crescimento identificado de 6,91% no exercício de 2008, que se deveu basicamente aos maiores esforços para se aumentar as vendas e as prestações de serviços, e algumas reduções de custos e despesas.

- **Impostos incidentes sobre vendas**

Pôde-se verificar um crescimento de 1,38% em 2008 nos impostos incidentes sobre vendas, decorrentes da intenção de impulsioná-las.

- **Despesas operacionais**

Apesar do crescimento financeiro da empresa, as despesas operacionais de 2008 também tiveram um acréscimo de 19,44% em relação a 2007, o que a empresa deve tomar cuidado para não prejudicar o resultado final.

- **Outras despesas operacionais**

No período de 2008 houve um aumento de 58,40%, apesar de ter uma pequena representação, é necessário que a empresa fique atenta até a elas.

- **Resultado operacional líquido**

O resultado operacional líquido obteve um crescimento de 381,87% no exercício de 2008 por motivos semelhantes ao do lucro bruto.

- **Receitas financeiras**

A receitas financeiras se elevaram 2,25% em relação ao exercício anterior, talvez resultantes de duplicatas em atraso.

- **Despesas financeiras**

A empresa já não foi tão eficaz no que diz respeito a contenção de custos e despesas, de maneira que verificou-se o aumento de 0,68% em 2008 comparado a 2007, talvez decorrentes de dívidas e empréstimos para cumprimento das obrigações.

- **Prejuízo ou lucro do exercício**

Embora a empresa tenha se demonstrado mais eficiente e tenha tomado medidas financeiras mais adequadas, a partir de seu crescimento de 110,65% em relação ao período anterior, o qual fechou negativo. A mesma deve ficar atenta aos custos e despesas, para que possa se tornar mais eficiente financeiramente, e assim poder aumentar sua lucratividade.

- **Lucro bruto**

Já neste caso da análise horizontal, constatou-se um crescimento de 15,22% em relação a 2007 do lucro bruto, em função do aumento do volume de vendas e da redução do custo das mercadorias vendidas.

4.3 ANÁLISE VERTICAL E HORIZONTAL DO BALANÇO DOS EXERCÍCIOS DE 2007 E 2008

4.3.1 Análise vertical do balanço

Essa análise foi realizada no exercício de 2007 a 2008, demonstrados na tabela 3 a seguir, tomando como referência os conceitos trazidos por Ribeiro (2001).

Tabela 3: Análise Vertical do Balanço

ITENS	EXERCÍCIO 2007		EXERCÍCIO 2008		VARIAÇÃO NO PERÍODO
	VALORES	ANÁLISE VERTICAL	VALORES	ANÁLISE VERTICAL	
ATIVO	R\$ 0.468.974,55		R\$ 1.068.545,97		
ATIVO CIRCULANTE	R\$ 5.822.252,78	55,614%	R\$ 6.798.638,98	61,423%	5,809%
DISPONÍVEL	R\$ 21.776,66	0,208%	R\$ 41.224,30	0,372%	0,164%
CAIXA GERAL	R\$ 2.647,09	0,025%	R\$ 5.079,73	0,046%	0,021%
BANCOS CONTA MOVIMENTO	R\$ 19.129,57	0,183%	R\$ 36.144,57	0,327%	0,144%

CLIENTES	R\$ 1.143.475,62	10,923%	R\$ 1.323.082,37	11,954%	1,031%
CRÉDITOS E VALORES	R\$ 27.278,34	0,261%	R\$ 34.176,67	0,309%	0,048%
CONTAS À RECEBER	R\$ 125,40	0,001%			
TRIBUTOS À RECUPERAR	R\$ 27.152,94	0,259%			
ESTOQUE	R\$ 4.621.603,72	44,146%	R\$ 5.399.944,45	48,786%	4,641%
DESPESAS ANTECIPADAS	R\$ 8.118,44	0,078%	R\$ 211,19	0,002%	-0,076%
ATIVO REALIZÁVEL À LONGO PRAZO	R\$ 9.387,44	0,090%	R\$ 2.065,12	0,019%	-0,071%
ATIVO PERMANENTE	R\$ 4.637.334,33	44,296%	R\$ 267.841,87	38,558%	-5,738%
INVESTIMENTOS	R\$ 572.482,78	5,468%	R\$ 572.482,78	5,172%	-0,296%
IMOBILIZADO	R\$ 3.975.147,71	37,971%	R\$ 641.374,45	32,898%	-5,072%
BENS E DIREITOS EM USO	R\$ 4.924.162,74	47,036%	R\$ 4.949.062,74	44,713%	-2,323%
DEPREC.AMORT.E EXAUSTÃO ACUMULADAS	-R\$ 949.015,03	-9,065%	-R\$ 1.307.688,29	-11,814%	-2,749%
DIFERIDO	R\$ 89.703,84	0,857%	R\$ 53.984,64	0,488%	-0,369%
DESPESAS PRÉ-OPERACIONAIS	R\$ 178.596,54	1,706%	R\$ 178.596,54	1,614%	-0,092%
AMORTIZAÇÃO ACUMULADA	-R\$ 88.892,70	-0,849%	-R\$ 124.611,90	-1,126%	-0,277%
PASSIVO	R\$ 10.468.974,55		R\$ 1.068.545,97		
PASSIVO CIRCULANTE	R\$ 9.112.614,40	87,044%	R\$ 9.040.001,87	81,673%	-5,371%
FORNECEDORES	R\$ 4.557.089,30	43,529%	R\$ 5.662.333,15	51,157%	7,628%
CONTAS A PAGAR	R\$ 199.606,87	1,907%	R\$ 422.957,62	3,821%	1,915%
EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS	R\$ 3.794.165,94	36,242%	R\$ 2.346.129,37	21,196%	-15,046%
ADIANTAMENTOS DE CLIENTES	R\$ 1.000,00	0,010%			
OBRIGAÇÕES SOCIAIS E TRABALHISTAS	R\$ 194.321,74	1,856%	R\$ 170.309,57	1,539%	-0,317%
FOLHA DE PAGAMENTO DE EMPREGADOS	R\$ 92.868,97	0,887%	R\$ 101.825,00	0,920%	0,033%
OUTRAS OBRIGAÇÕES	R\$ 322,48	0,003%	R\$ 135,82	0,001%	-0,002%
ENCARGOS SOCIAIS	R\$ 101.130,29	0,966%	R\$ 68.348,75	0,618%	-0,348%
INSS S/ SERVIÇOS DE PESSOA JURÍDICA			R\$ 1.540,00	0,014%	
OBRIGAÇÕES TRIBUTÁRIAS	R\$ 52.576,55	1,457%	R\$ 274.951,39	2,484%	1,027%
IMPOSTOS E CONTRIBUIÇÕES RETIDOS	R\$ 1.550,04	0,015%	R\$ 3.397,06	0,031%	0,016%
IMPOSTOS E CONTRIBUIÇÕES S/ RECEITAS	R\$ 78.247,68	0,747%	R\$ 92.404,59	0,835%	0,087%
IMPOSTOS E CONTRIBUIÇÕES S/ LUCRO	R\$ 60.981,51	0,582%	R\$ 60.981,51	0,551%	-0,032%
OUTROS IMPOSTOS E CONTRIBUIÇÕES	R\$ 11.797,32	0,113%	R\$ 118.168,23	1,068%	0,955%
PARCELAMENTOS (INSS)	R\$ 213.854,00	2,043%	R\$ 161.780,77	1,462%	-0,581%
PASSIVO EXIGÍVEL À LONGO PRAZO	R\$ 2.266.844,42	21,653%	R\$ 2.834.205,92	25,606%	3,953%
EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS	R\$ 461.559,12	13,961%	R\$ 2.228.327,20	20,132%	6,171%
CONTAS À PAGAR	R\$ 481.725,22	4,601%	R\$ 444.098,68	4,012%	-0,589%
PARCELAMENTOS (INSS)	R\$ 323.560,08	3,091%	R\$ 161.780,04	1,462%	-1,629%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	-R\$ 910.484,27	-8,697%	-R\$ 805.661,82	-7,279%	1,418%
CAPITAL SOCIAL	R\$ 800.000,00	7,642%	R\$ 800.000,00	7,228%	-0,414%
LUCROS OU PREJUÍZOS ACUMULADOS	-R\$ 710.484,27	-16,339%	-R\$ 1.605.661,82	-14,507%	1,832%
LUCROS ACUMULADOS	R\$ 210.950,40	2,015%	R\$ 77.723,77	0,702%	-1,313%
PREJUÍZOS ACUMULADOS	-R\$ 921.434,67	-18,354%	-R\$ 683.385,59	-15,209%	3,145%

Fonte: Dados da pesquisa de campo realizada em 2010

- **Ativo circulante**

No exercício de 2008 houve um acréscimo de 5,81 no ativo circulante, indicando de maneira geral o aumento de liquidez da empresa, decorrente do aumento das vendas.

- **Disponível**

O disponível cresceu 0,16% em relação ao exercício anterior, ou seja, aumentou sua disponibilidade de dinheiro imediata.

- **Estoque**

O estoque da empresa foi 4,64% maior do que o de 2007. Podendo significar a necessidade que houve de mais estoque devido ao maior volume de vendas. Porém é preciso que a empresa fique atenta ao volume de estoque, para não prejudicar contas mais líquidas, como o disponível. Tendo em vista, que o estoque é uma das contas menos líquida do ativo.

- **Ativo realizável a longo prazo**

A empresa reduziu o ativo realizável a longo prazo 0,07% em 2008, podendo demonstrar menos e/ou menores direitos vencíveis de longo prazo. Ou seja, disponibilizou menos e/ou menores créditos a longo prazo.

- **Ativo permanente**

O ativo permanente no período de 2008 foi diminuído 5,74% em relação a 2007, possivelmente numa tentativa da empresa em aumentar sua liquidez. Transformando o ativo permanente em circulante.

- **Diferido**

No exercício de 2008, o diferido diminuiu 0,37%, ou seja, a empresa aplicou menos recursos em despesas com bens intangíveis, talvez pela necessidade de reduzir custos e despesas.

- **Passivo circulante**

Houve um decréscimo de 5,37% em relação ao exercício anterior, indicando menos e/ou menores obrigações de curto prazo, possivelmente em função da política da empresa de redução de custos e despesas.

- **Fornecedores**

Foi 7,63% superior que no ano anterior a conta fornecedores, em outras palavras, provavelmente houve o aumento do volume de compras de mercadorias, e para assim poder se elevar a vendas.

- **Empréstimos e financiamentos**

Os empréstimos e financiamentos de curto prazo para mérito da empresa diminuíram 15,05% em 2008, o que pode significar o aumento de seu capital de giro, ou ainda, redução da necessidade de captação de recursos para financiar o capital de giro.

- **Passivo exigível a longo prazo**

O passivo exigível a longo prazo cresceu 3,95%, demonstrando que aumentaram-se as obrigações de longo prazo, podendo ser através de empréstimos e financiamentos.

- **Patrimônio líquido**

O patrimônio líquido aumentou 1,42% em relação ao exercício anterior, podendo-se dizer que adveio da melhora dos lucros permitindo a retenção de lucros em contas de reservas.

- **Lucros ou prejuízo acumulados**

De acordo com a tabela 3 acima demonstrada, observa-se que de forma geral, o índice melhorou 1,83% em 2008, diminuindo o prejuízo gerado.

4.3.2 Análise horizontal do balanço

Essa análise foi realizada no exercício de 2007 a 2008, demonstrados na tabela 4 a seguir, tomando como referência os conceitos trazidos por Ribeiro (2001).

Tabela 4: Análise Horizontal do Balanço

ITENS	EXERCÍCIO 2007		EXERCÍCIO 2008	
	VALORES	ANÁLISE HORIZONTAL	VALORES	ANÁLISE HORIZONTAL
ATIVO	R\$ 10.468.974,55	94,58%	R\$ 11.068.545,97	5,73%
ATIVO CIRCULANTE	R\$ 5.822.252,78	85,64%	R\$ 6.798.638,98	16,77%
DISPONÍVEL	R\$ 21.776,66	52,82%	R\$ 41.224,30	89,30%
CAIXA GERAL	R\$ 2.647,09	52,11%	R\$ 5.079,73	91,90%
BANCOS CONTA MOVIMENTO	R\$ 19.129,57	52,93%	R\$ 36.144,57	88,95%

CLIENTES	R\$ 1.143.475,62	86,43%	R\$ 1.323.082,37	15,71%
CRÉDTOS E VALORES	R\$ 27.278,34	79,82%	R\$ 34.176,67	25,29%
CONTAS À RECEBER	R\$ 125,40			
TRIBUTOS À RECUPERAR	R\$ 27.152,94			
ESTOQUE	R\$ 4.621.603,72	85,59%	R\$ 5.399.944,45	16,84%
DESPESAS ANTECIPADAS	R\$ 8.118,44	3844,14%	R\$ 211,19	-97,40%
ATIVO REALIZÁVEL À LONGO PRAZO	R\$ 9.387,44	454,57%	R\$ 2.065,12	-78,00%
ATIVO PERMANENTE	R\$ 4.637.334,33	108,66%	R\$ 4.267.841,87	-7,97%
INVESTIMENTOS	R\$ 572.482,78	100,00%	R\$ 572.482,78	0,00%
IMOBILIZADO	R\$ 3.975.147,71	109,17%	R\$ 3.641.374,45	-8,40%
BENS E DIREITOS EM USO	R\$ 4.924.162,74	99,50%	R\$ 4.949.062,74	0,51%
DEPREC.AMORT.E EXAUSTÃO ACUMULADAS	-R\$ 949.015,03	72,57%	-R\$ 1.307.688,29	37,79%
DIFERIDO	R\$ 89.703,84	166,17%	R\$ 53.984,64	-39,82%
DESPESAS PRÉ-OPERACIONAIS	R\$ 178.596,54	100,00%	R\$ 178.596,54	0,00%
AMORTIZAÇÃO ACUMULADA	-R\$ 88.892,70	71,34%	-R\$ 124.611,90	40,18%
PASSIVO	R\$ 10.468.974,55	94,58%	R\$ 11.068.545,97	6%
PASSIVO CIRCULANTE	R\$ 9.112.614,40	100,80%	R\$ 9.040.001,87	-1%
FORNECEDORES	R\$ 4.557.089,30	80,48%	R\$ 5.662.333,15	24%
CONTAS A PAGAR	R\$ 199.606,87	47,19%	R\$ 422.957,62	112%
EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS	R\$ 3.794.165,94	161,72%	R\$ 2.346.129,37	-38%
ADIANTAMENTOS DE CLIENTES	R\$ 1.000,00			
OBRIGAÇÕES SOCIAIS E TRABALHISTAS	R\$ 194.321,74	114,10%	R\$ 170.309,57	-12%
FOLHA DE PAGAMENTO DE EMPREGADOS	R\$ 92.868,97	91,20%	R\$ 101.825,00	10%
OUTRAS OBRIGAÇÕES	R\$ 322,48	237,43%	R\$ 135,82	-58%
ENCARGOS SOCIAIS	R\$ 101.130,29	147,96%	R\$ 68.348,75	-32%
INSS S/ SERVIÇOS DE PESSOA JURÍDICA			R\$ 1.540,00	
OBRIGAÇÕES TRIBUTÁRIAS	R\$ 152.576,55	55,49%	R\$ 274.951,39	80%
IMPOSTOS E CONTRIBUIÇÕES RETIDOS	R\$ 1.550,04	45,63%	R\$ 3.397,06	119%
IMPOSTOS E CONTRIBUIÇÕES S/ RECEITAS	R\$ 78.247,68	84,68%	R\$ 92.404,59	18%
IMPOSTOS E CONTRIBUIÇÕES S/ LUCRO	R\$ 60.981,51	100,00%	R\$ 60.981,51	0%
OUTROS IMPOSTOS E CONTRIBUIÇÕES	R\$ 11.797,32	9,98%	R\$ 118.168,23	902%
PARCELAMENTOS (INSS)	R\$ 213.854,00	132,19%	R\$ 161.780,77	-24%
PASSIVO EXIGÍVEL À LONGO PRAZO	R\$ 2.266.844,42	79,98%	R\$ 2.834.205,92	25%
EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS	R\$ 1.461.559,12	65,59%	R\$ 2.228.327,20	52%
CONTAS À PAGAR	R\$ 481.725,22	108,47%	R\$ 444.098,68	-8%
PARCELAMENTOS (INSS)	R\$ 323.560,08	200,00%	R\$ 161.780,04	-50%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	-R\$ 910.484,27	113,01%	-R\$ 805.661,82	-12%
CAPITAL SOCIAL	R\$ 800.000,00	100,00%	R\$ 800.000,00	0%
LUCROS OU PREJUÍZOS ACUMULADOS	-R\$ 1.710.484,27	106,53%	-R\$ 1.605.661,82	-6%
LUCROS ACUMULADOS	R\$ 210.950,40	271,41%	R\$ 77.723,77	-63%
PREJUÍZOS ACUMULADOS	-R\$ 1.921.434,67	114,14%	-R\$ 1.683.385,59	-12%

Fonte: Dados da pesquisa de campo realizada em 2010

- **Ativo**

O ativo da empresa teve um crescimento de 5,73% em comparação ao ano anterior, representando conseqüentemente aumento de bens e/ou direitos.

- **Ativo circulante**

A partir dos resultados foi constatado o aumento de 16,77% em 2008, resultante da melhora da liquidez, corroborando com a análise vertical, que também verificou aumento.

- **Disponível**

O disponível também cresceu 89,30% no exercício de 2008, indicando mais dinheiro disponível de imediato.

- **Estoque**

O estoque elevou 16,84% em relação a 2007, indicando mais uma vez, que pode ter sido em decorrência do aumento das vendas no período.

- **Ativo realizável a longo prazo**

O ativo realizável a longo prazo decresceu 78% no período de 2008 em relação ao exercício de 2007, e como já citado anteriormente, ocorreu em decorrência da menor disponibilidade de créditos de longo prazo.

- **Ativo permanente**

O ativo permanente teve um queda de 7,97% em 2008, pela mesma justificativa da análise vertical.

- **Diferido**

Bem como demonstrado anteriormente, o diferido caiu, contudo horizontalmente, caiu 39,82% no mesmo período, resultante de menos investimentos em bens intangíveis (gastos de implantação e pré-operacionais, por exemplo).

- **Passivo**

No passivo compreende os deveres e obrigações da empresa, o qual aumentou 6% no ano de 2008, e mais que o ativo, de maneira que representa um ponto negativo e um problema para a melhora da lucratividade.

- **Passivo circulante**

Quanto ao passivo circulante, reduziu 1% em relação ao ano anterior, resultante de uma menor carga de obrigações de curto prazo.

- **Fornecedores**

Em 2008 a conta fornecedores cresceu 24% comparado a 2007, e como já explicado, devido ao aumento das vendas precisou-se comprar mais.

- **Empréstimos e financiamentos**

Empréstimos e financiamentos decresceram 38% em relação ao período anterior, que pode se justificar pela melhora do capital de giro.

- **Passivo exigível a longo prazo**

No ano de 2008 o passivo exigível a longo prazo cresceu 25% horizontalmente, possivelmente por motivos de empréstimos e financiamentos.

- **Patrimônio líquido**

O patrimônio líquido caiu 12% em 2008, opostamente a análise vertical, se reteu menos lucros, talvez devido a necessidade de maiores investimentos em outra conta.

- **Lucros ou prejuízo acumulados**

O prejuízo acumulado foi menor 6% que em 2007, contudo a saúde financeira da empresa continua prejudicada, menos, mas continua.

5 CONCLUSÃO

A partir das informações e dados coletados, verificou-se que os indicadores econômico-financeiros possíveis e mais adequados para a realidade do estudo e da empresa são os ligados à lucratividade, atividade e liquidez para os fins desta análise.

Foi possível verificar, a partir das análises verticais e horizontais, que a empresa conseguiu, em 2008, reduzir custos e despesas verticalmente em relação ao ano exercício 2007. Contudo, horizontalmente, pôde-se perceber que tais esforços de redução ainda não foram suficientes para recuperação efetiva da saúde financeira da empresa.

Foi constatado de maneira geral que de fato houve melhoras da lucratividade, da liquidez e da atividade. Porém não suficientes para que a empresa seja considerada saudável.

A empresa ainda contém traços de micro empresa com relação ao tratamento dos dados financeiros, sendo este um ponto desfavorável a esta, tendo em vista seu pequeno porte e a importância dos indicadores para possibilitar e fomentar uma gestão mais segura.

Sendo assim, faz-se necessário empreender maiores esforços para a redução ou minimização de custos e despesas, como por exemplo, os custos das mercadorias vendidas e as despesas operacionais, tomando sempre o cuidado para não comprometer a atividade, e maiores esforços de vendas para maximizar os lucros da empresa, e dessa maneira torná-la mais eficiente e eficaz.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças corporativas e valor**. 4. Ed. São Paulo: Atlas, 2009.

BRIGHAM, Eugene F.; GAPENSKI, Louis C.; EHRHARDT, Michael C.; **Administração financeira: teoria e prática**. Tradução Alexandre Loureiro Guimarães Alcântara, José Nicolas Albuja Salazar; revisão técnica José Carlos Guimarães Alcântara – 1. Ed. – 6. reimp. – São Paulo: Atlas, 2008.

CLEMENTE, Fabiane. **Análise de conteúdo: uma metodologia para análise de dados**. 2007. Disponível em:
<http://www.administradores.com.br/artigos/pesquisa_qualitativa_exploratoria_e_fenomenologica_alguns_conceitos_basicos/14316/> Acesso em: 21/11/2009.

FORTES, Waldyr Gutierrez. Pequenas e médias empresas: estrutura e funcionamento. Disponível em: < <http://www.portal-rp.com.br/bibliotecavirtual/outrasareas/administracao/0006.htm>> Acesso em: 29/11/2009.

GIL, Antônio Carlos, 1994, **Como elaborar projetos de pesquisas**, Editora Atlas S. A., São Paulo, p. 35.

_____. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GITMAN, Lawrence J.. **Princípios de administração financeira – essencial** / Lawrence Gitman; trad. Jorge Ritter. – 2.ed. – Porto Alegre: Bookman, 2001.

GODOY, Arilda Schmidt, Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades, In Revista de Administração de Empresas, v.35, n.2, Mar./Abr. 1995a, p. 57-63.

GROPPELLI, A. A.; NIKBAKHT, Ehsan. **Administração Financeira**. Tradução de André Olimpio Mosselman Du Chenoy Castro. 3.ed. São Paulo: Saraiva, 1998.

KOTLER, Philip. **Administração de marketing: a edição do novo milênio**. São Paulo: Prentice Hall, 2000.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia Científica**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

MATERAZZO, Dante Carmine. **Análise financeira de balanços: abordagem básica e gerencial** – 5. ed. – São Paulo: Atlas, 1998.

RIBEIRO, Osni Moura. **Estrutura e análise de balanços fácil**. 6. Ed. São Paulo: Saraiva, 1999.

ROSS, Stephen A. **Administração financeira** / Stephen Ross, Randolph W. Westerfield, Jeffrey F. Jaffe; tradução Antonio Zoratto Sanvicente. – 2. ed – 7. Reimpr. – São Paulo: Atlas, 2008.

_____. **Princípios de administração financeira**/Stephen A. Ross, Randolph W. Westerfield, Bradford D. Jordan; tradução Andrea Maria Accioly Fonseca Minardi; Revisão técnica Antonio Zoratto Sanvicente. – 2. Ed. – São Paulo: Atlas, 2000

SEVERINO, Antônio Joaquim. **Metodologia do trabalho científico**. 23.ed. São Paulo: Cortez, 2007.

Varejo, um mercado ascendente. 2007. Disponível em: <
http://www.administradores.com.br/noticias/varejo_um_mercado_ascendente/9625/> Acesso em: 29/11/2009.

YIN, Robert K. **Estudo de Caso: Planejamento e Métodos**. 3. Ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.