

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
CURSO DE GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO**

Ademar Luiz Hessel Júnior

**ANÁLISE DA SITUAÇÃO FINANCEIRA DE UMA EMPRESA DE PEQUENO
PORTE – ESTUDO DE CASO**

Porto Alegre

2011

Ademar Luiz Hessel Júnior

**ANÁLISE DA SITUAÇÃO FINANCEIRA DE UMA EMPRESA DE PEQUENO
PORTE – ESTUDO DE CASO**

**Trabalho de Conclusão de Curso, apresentada
ao Curso de Graduação em Administração da
Universidade Federal do Rio Grande do sul
como requisito para a obtenção do título de
bacharel em Administração.**

**Orientador: Prof. Dr. Gilberto de Oliveira Kloeckner
Tutor: Prof. Ricardo Groselli**

Porto Alegre

2011

Ademar Luiz Hessel Júnior

**ANÁLISE DA SITUAÇÃO FINANCEIRA DE UMA EMPRESA DE PEQUENO
PORTE – ESTUDO DE CASO**

**Trabalho de Conclusão de Curso, apresentada
ao Curso de Graduação em Administração da
Universidade Federal do Rio Grande do sul
como requisito para a obtenção do título de
bacharel em Administração.**

Aprovado em 17 de junho de 2011.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Gilberto de Oliveira Kloeckner

Prof. Felipe Milach

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus pela oportunidade de estar aqui.
Agradeço a minha família, esposa Luciana e filhas
Claudia e Amanda pelo incentivo e pelos
momentos em que não pude estar presente.
Agradeço a minha irmã Ana Luisa e cunhado Raul
pelo incentivo para a conclusão do curso.

RESUMO

As empresas de pequeno porte no Brasil tem como principal dificuldade a falta de planejamento e a deficiência na gestão. A análise financeira tem por finalidade apresentar dados e informações a respeito da situação financeira de uma empresa. Este trabalho trata da análise financeira de uma empresa de pequeno porte, do setor metalúrgico. Uma entrevista com o gerente administrativo e comercial da empresa em setembro de 2010, bem como as demonstrações financeiras – balanços patrimoniais e demonstrativos de resultado do exercício referente aos anos de 2007, 2008 e 2009 foram as informações e os dados utilizados para o desenvolvimento da análise. Através do instrumento de pesquisa – um questionário com 17 perguntas -, observou-se que a política de gestão financeira adotada pela empresa não é a mais adequada. Além da entrevista e da coleta das demonstrações financeiras foi elaborado um quadro teórico mostrando o entendimento de diversos autores sobre o assunto – análise financeira. Ainda, foi indicado os procedimentos metodológicos e o desenvolvimento da análise financeira através dos índices de liquidez, índices de estrutura e análise vertical e horizontal. A análise mostrou os problemas que a empresa está enfrentando como, a perda de clientes, investimentos excessivos em imobilizado, aumento da conta fornecedores, diminuição das disponibilidades e diminuição do patrimônio líquido.

Palavras-chave: Análise financeira – Indicadores financeiros – Ciclo operacional e financeiro.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

| | |
|--|----|
| Figura 1: Ciclo operacional e ciclo financeiro | 18 |
|--|----|

LISTA DE TABELAS

| | |
|--|----|
| Tabela 1: Análise vertical (AV) e análise horizontal (AH)-Balanço de Pagamentos .. | 36 |
| Tabela 2: Análise vertical (AV) e análise horizontal (AH)- DRE | 37 |
| Tabela 3: Ciclo operacional e ciclo financeiro | 39 |
| Tabela 4: Índices de liquidez | 41 |
| Tabela 5: Índices de estrutura e endividamento..... | 42 |

SUMÁRIO

| | |
|--|----|
| INTRODUÇÃO | 9 |
| 1 PRINCÍPIOS DE ADMINISTRAÇÃO E ANÁLISE FINANCEIRA..... | 13 |
| 1.1 ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA..... | 13 |
| 1.2 CICLO OPERACIONAL..... | 15 |
| 1.3 CICLO FINANCEIRO | 17 |
| 1.4 EQUILÍBRIO FINANCEIRO | 19 |
| 1.5 ADMINISTRAÇÃO DAS DISPONIBILIDADES..... | 20 |
| 1.5.1 Fluxo de Caixa | 20 |
| 1.6 ADMINISTRAÇÃO DOS ESTOQUES..... | 22 |
| 1.7 CAPITAL DE GIRO..... | 23 |
| 1.8 NATUREZA DO CAPITAL DE GIRO | 24 |
| 1.9 CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO | 25 |
| 1.10 ANÁLISE FINANCEIRA ATRAVÉS DE INDICADORES | 26 |
| 1.10.1 Análise de Liquidez | 26 |
| 1.10.2 Análise de endividamento | 28 |
| 1.10.3 Análise Vertical (AV)..... | 30 |
| 1.10.4 Análise Horizontal (AH) | 31 |
| 2 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS | 32 |
| 3 ANÁLISE FINANCEIRA DA EMPRESA XYZ..... | 34 |
| 3.1 DADOS DA ENTREVISTA..... | 34 |
| 3.2 ANÁLISE VERTICAL E ANÁLISE HORIZONTAL..... | 35 |
| 3.3 ANÁLISE ATRAVÉS DE INDICADORES | 38 |
| 3.3.1 Ciclo operacional e financeiro..... | 38 |
| 3.3.2 Capital circulante líquido – CCL..... | 40 |
| 3.3.3 Índices de Liquidez | 40 |
| 3.3.4 Índices de estrutura e endividamento | 41 |
| CONSIDERAÇÕES FINAIS | 44 |
| REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 46 |
| APÊNDICES..... | 48 |
| APÊNDICE A - BALANÇO PATRIMONIAL | 49 |
| APÊNDICE B – DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO..... | 50 |
| APÊNDICE C – ROTEIRO DA ENTREVISTA..... | 51 |

INTRODUÇÃO

O presente trabalho tem como intenção realizar a análise financeira de uma empresa de pequeno porte que será caracterizada adiante. O mundo e as empresas vêm passando por grandes transformações e o tempo de uma transformação para outra está cada vez mais curto. As empresas precisam mudar constante e rapidamente. Assim, as organizações que querem vencer assumem riscos e incertezas. Dentre as áreas mais importantes da administração destaca-se a estratégia. Pensar sobre estratégia empresarial sem pensar ao mesmo tempo sobre estratégia financeira é receita excelente para o desastre. Segundo Ross, Westerfield e Jordan (2008), o administrador deve ter clareza quanto as estratégias utilizadas, principalmente na área financeira, para não comprometer seus planos.

Segundo Dornelas (2001), uma das principais causas para o insucesso de pequenas empresas é a falta de planejamento e a deficiência na gestão. Saber planejar é essencial, em especial nas pequenas empresas, onde a maioria das vezes o proprietário exerce a função financeira. Assim, o administrador financeiro precisa saber por que a rentabilidade da empresa está caindo e ter conhecimento das alternativas que possam reverter tal situação. Deve, também, saber administrar da melhor forma possível os ativos circulantes e passivos circulantes, além do controle das imobilizações e dos investimentos com capital próprio, visando à sustentabilidade financeira da organização.

A administração dos investimentos e do capital de giro está voltada para a administração de itens ou contas circulantes da empresa, constituindo-se num dos aspectos mais importantes da administração financeira, determinando reflexos visíveis no desempenho futuro da organização. Para uma boa administração dos recursos são necessários alguns controles, como fluxo de caixa, contas a receber, contas a pagar e, entre outros, a administração dos estoques (ASSAF NETO & SILVA, 2009).

Segundo Sousa (2007) existe muitas teorias, muitos livros que tratam de Administração Financeira. Entretanto, os micros e pequenos gestores, geralmente,

têm dificuldades em assimilar os conteúdos apresentados pela bibliografia e dificilmente entendem como funcionam as inúmeras fórmulas encontradas. Diz ainda que o gerenciamento financeiro nas micro e pequenas empresas não é muito diferente do usado pelas grandes, e que não podemos adotar procedimentos de gestão como antigamente, sem o mínimo de conhecimento sobre o assunto.

Sabe-se que a grande maioria dos micro e pequenos empresários são os próprios gestores de seus negócios. Frequentemente é o dono do negócio quem administra, tanto financeira quanto comercialmente e, via de regra, comanda a própria produção. Em muitos casos o proprietário nada ou pouco sabe de gestão, pois possui foco apenas na produção.

De acordo com SEBRAE (2004), as variáveis que apresentam elevado poder de explicação para a sobrevivência dos negócios são os fatores ligados à gestão empresarial, como sincronizar pagamentos com recebimentos, aperfeiçoar sistematicamente os produtos/serviços, além da dedicação exclusiva ao negócio. Também contribui para isso um maior, ou melhor, grau de organização, ter experiência anterior no ramo, conhecimento prévio dos aspectos legais e das características dos clientes e fornecedores.

Assim, é possível afirmar que a mortalidade das empresas está associada principalmente às deficiências no planejamento prévio do negócio, deficiências na gestão empresarial, insuficiência de políticas de apoio, conjuntura econômica deprimida (baixo consumo e elevada concorrência) e problemas pessoais dos sócios-proprietários (SEBRAE, 2004).

No Brasil, as micro e pequenas empresas (MPEs) desempenham importante papel na economia, representando 98,9 % do total de empresas e 40,1 % dos empregos gerados. Na economia gaúcha sua participação é de 99,3 %, sendo que na região do Vale do Rio dos Sinos é de 15 % deste total, o que equivale a 102.780 MPEs no ano de 2008 (SEBRAE, 2010).

Segundo o Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico e Eletrônico de São Leopoldo (Sindimetal), 75 % das empresas de sua base

são de pequeno porte que fornecem produtos e serviços para as empresas de médio e grande porte.

Diante das dificuldades encontradas por grande parte das empresas de pequeno porte no Brasil e no estado do Rio Grande do Sul, o estudo se direciona à pesquisa/ análise da empresa XYZ.

A empresa, XYZ foi fundada em 08 de agosto de 1989, possui 40 funcionários e atua no ramo metalúrgico fabricando e prestando serviços à terceiros em peças sob encomenda. Os desenhos são fornecidos pelos clientes nas áreas de corte, estamperia, usinagem em torno automático, torno automático CNC, centro de usinagem CNC, injeção de plástico e zamag e montagem de peças técnicas. Está instalada em prédio alugado na cidade de São Leopoldo. Possui dois sócios gerentes sendo um é responsável pela parte comercial e compras e o outro responsável pela parte de produção e projetos. A empresa XYZ recentemente perdeu um dos seus principais clientes – setembro de 2009, afetando consideravelmente o faturamento da empresa.

Deste modo, tem-se como objetivo geral, dado o formato de gestão financeira adotado até o ano de 2009, analisar a situação financeira da empresa XYZ nos anos de 2007 a 2009 e como objetivos específicos (i)estudar os princípios da administração financeira, (ii)contextualizar a administração financeira nos anos anteriores e (iii)analisar os indicadores financeiros.

A pesquisa se justifica pelo propósito de auxiliar, o administrador, como uma ferramenta para controle e planejamento financeiro para melhor subsidiar as tomadas de decisões financeiras e perpetuação do negócio da empresa, e contribuir no crescimento acadêmico e desenvolvimento profissional do pesquisador e para a sociedade com o emprego e renda.

Além da introdução e das considerações finais é dividido em três capítulos: no primeiro serão abordados os principais conceitos teóricos relacionados à compreensão dos fatos relacionados à análise financeira. Já no segundo, os procedimentos metodológicos a serem usados no trabalho e, no terceiro capítulo,

será apresentada a análise de resultados para responder ao nosso objetivo proposto na pesquisa.

1 PRINCÍPIOS DE ADMINISTRAÇÃO E ANÁLISE FINANCEIRA

Será abordado neste capítulo os princípios da administração financeira, a administração como ciência que deixou de lado a improvisação e cedeu o lugar ao planejamento, em que o principal objetivo deve ser o máximo de prosperidade ao empresário e ao mesmo tempo ao empregado, a figura do administrador, o planejamento e principalmente o planejamento financeiro.

1.1 ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

Em um mundo globalizado mais recentemente, fez surgir a necessidade de competitividade com mudanças e transformações das organizações. “A administração é o processo de planejar, organizar, dirigir e controlar o uso de recursos a fim de alcançar objetivos organizacionais”. (CHIAVENATO, 2000, p. 11) com esta globalização as seis variáveis – tarefas, estrutura, pessoas, ambiente, tecnologia e competitividade provocou uma diferente teoria administrativa onde cada uma enfatiza uma ou mais dessas seis variáveis.

A palavra administração sofreu radical transformação em seu significado original cuja origem é do latim *ad* (direção para, tendência para), e *minister* (subordinação ou obediência), significando aquele que realiza uma função abaixo do comando ou que presta um serviço a outro, passando para o de interpretar os objetivos propostos pela organização e transformá-los em ação organizacional por meio de planejamento, organização, direção e controle de todos os esforços realizados em todas as áreas e em todos os níveis da organização, a fim de alcançar tais objetivos de maneira mais adequada à situação e garantir a competitividade em um mundo de negócios altamente concorrencial e complexo. (CHIAVENATO, 2000)

A função financeira na empresa segundo Ross, Westerfield e Jordan (2008) está na figura do administrador financeiro que, frequentemente, é um alto executivo, também chamado de diretor-financeiro ou vice-presidente de finanças que esta relacionado com o tamanho da empresa, pois para grandes empresas como para

pequenas empresas ou uma firma individual tem como objetivo maximizar o valor de mercado do capital dos proprietários.

Para Braga (1995) a função financeira compreende um conjunto de atividades relacionadas com o gerenciamento dos recursos movimentados por todas as áreas da empresa. Essa função é responsável pela obtenção de fundos necessários e pela determinação de estratégias voltadas à otimização do uso desses fundos. A função financeira em qualquer empresa tem um papel muito importante no desenvolvimento de todas as atividades operacionais, contribuindo significativamente para o sucesso do empreendimento.

O planejamento se faz necessário em todas as áreas da empresa, principalmente na área financeira, pois na falta de um direcionamento claro, a empresa pode passar por dificuldades, ou até mesmo levá-la à falência. Gitmann (2002, p. 588) afirma:

Os planos financeiros e orçamentos fornecem roteiros para atingir os objetivos da empresa. Além disso, esses veículos oferecem uma estrutura para coordenar as diversas atividades da empresa e atuam como mecanismo de controle estabelecendo um padrão de desempenho contra o qual é possível avaliar os eventos reais.

“O Planejamento financeiro consiste em adequar o volume de recursos exigidos para executar as atividades operacionais da empresa, avaliando as possíveis fontes de recursos”. (HOJI, 2001 p. 453). É necessário uma análise da estrutura de capital e também uma avaliação da capacidade de obtenção de financiamento da empresa, pois o nível de atividade planejada deve ficar limitada à capacidade máxima de obtenção de financiamento.

Entende-se que o planejamento, comentado pelos autores abordados, é fundamental para as empresas, pois indica as estratégias futuras, de gestão e financeiras. O planejamento traça o caminho que a empresa deve seguir. Indica ainda, as operações necessárias para a sua sustentabilidade. Uma dessas operações pode ser o ciclo operacional e o ciclo financeiro.

1.2 CICLO OPERACIONAL

Por ciclo operacional pode-se entender a linha de um conjunto de fenômenos repetitivos, seqüenciais e com duração definida. Na empresa o ciclo operacional é composto pelo conjunto de operações pressupostamente ordenadas de compra, produção e venda de bens ou serviços que são normalmente comercializados através de mercados.

A alta rotação do circulante mostrará uma boa administração do capital de giro da empresa, que assim terá menos necessidade de imobilização de capital no ativo circulante, conseqüentemente, aumentando a rentabilidade.

Em cada fase operacional existem riscos que devem ser analisados de acordo com a situação do mercado, principalmente os prazos médios. Através do prazo médio podemos analisar os Ciclo operacional e o Ciclo financeiro – caixa, esses elementos são importantes para se determinar estratégias da empresa. (MATARAZZO, 2007)

Os prazos médios utilizados são:

- Prazo médio de recebimento de vendas – PMRV. Segundo Silva (2010), mostra em média, quantos dias a empresa necessita para receber suas vendas. O PMRV representa o tempo entre a venda e o recebimento de numerário. É o volume de investimentos em duplicatas a receber. (MATARAZZO, 2007). Para calcular o PMRV utiliza-se a formula a seguir:

$$\text{PMRV} = (\text{DRm} / \text{VL} + \text{IMP}) \times \text{DP}$$

Onde:

DRm = duplicatas a receber – média

VL = vendas líquidas

IMP = impostos sobre vendas

DP = período considerado (em dias)

A análise do PMRV é importante para manter o controle dos recebimentos de suas vendas. Reduzindo-se o PMRV podemos antecipar recursos para o capital de giro necessário para o desenvolvimento das atividades diárias.

- Prazo médio de renovação de estoques – PMRE. Segundo Silva, (2010), mostra quantos dias os produtos ficam no estoque da empresa. O PMRE representa, na empresa industrial, o tempo de produção e estocagem e na empresa comercial o tempo médio de estocagem de mercadorias. Para calcular o PMRE utiliza-se a fórmula a seguir:
PMRE = (ESTm/CMV) x DP

Onde:

ESTm = estoque médio

CMV = custo da mercadoria vendida

DP = período considerado – em dias

Importante analisar o PMRE para evitar investimentos desnecessários em materiais ou produtos que poderiam ser adquiridos durante o período de produção, reduzindo assim, o investimento em estoques.

- Prazo médio de pagamento de compras – PMPC. Segundo Silva, (2010), é o prazo, em dias, que tem ou demora para pagar suas compras. O PMPC representa o tempo entre o recebimento da matéria prima ou produto até seu pagamento. Para calculo, utiliza-se a seguinte fórmula:
PMPC = (FORNm/C) x DP

Onde:

FORNm = fornecedores – média

C = compras

DP = período considerado – em dias

A importância da análise do PMPC passa pela possibilidade de obter recursos sem custos para financiar as atividades diárias. Aliado ao PMRV pode ser um mecanismo para a obtenção de capital de giro.

Cada fase do ciclo operacional demanda, de forma crescente, certo montante de recursos para financiar suas atividades, elevando-se estas necessidades em consonância com a amplitude do ciclo operacional ASSAF NETO & SILVA, (2009).

O ciclo operacional varia em função da atividade e das características de atuação de cada empresa. Na realidade, o ciclo operacional representa o intervalo de tempo em que não ocorrem ingressos de recursos financeiros na empresa, demandando-se capital para utilizá-lo.

1.3 CICLO FINANCEIRO

Trata-se do período em que a empresa gira com os recursos entre os recebimentos e os pagamentos. O ciclo financeiro está associado ao ciclo operacional, porém, dependendo dos negócios da empresa, haverá uma descontinuidade financeira ASSAF NETO & SILVA, (2009).

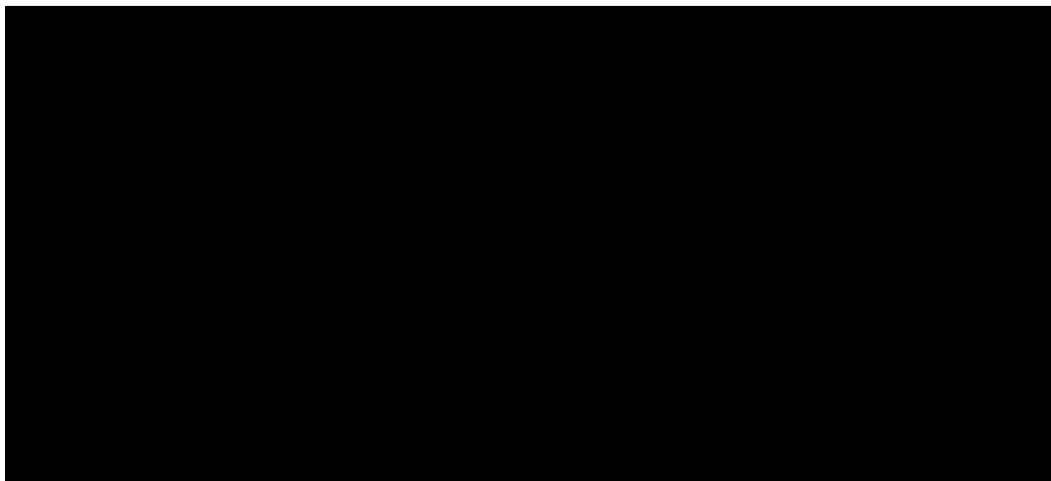
O ciclo financeiro tem início com o primeiro desembolso e termina, geralmente, com o recebimento da venda. “Caso haja pagamento de custos ou despesas após o recebimento da venda, é nesse momento que se encerra o ciclo financeiro”. (HOJI, 2001, p. 25)

O ciclo financeiro mede exclusivamente as movimentações de caixa, abrangendo desde o pagamento a fornecedores até o recebimento pela venda dos produtos acabados. Este é o período em que a empresa financia suas operações sem a participação dos fornecedores. Portanto, quanto maior for o ciclo financeiro, maior será a necessidade de recursos próprios ou de terceiros para aplicar temporariamente nas operações, afetando a rentabilidade (ASSAF NETO & SILVA, 2009).

Para Silva, (2010), ciclo financeiro é o tempo que a organização leva para que o resultado da venda volte ao caixa.

A figura abaixo mostra a representação gráfica do ciclo operacional e do ciclo financeiro.

Figura 1: Ciclo operacional e ciclo financeiro



Podemos observar, pelo quadro acima, que o ciclo operacional e o ciclo financeiro estão interligados, além de mostrar o tempo de cada atividade – compra, estocagem, produção, venda e recebimento. Quanto menor o prazo de recebimento das vendas, melhor.

Para Braga (1995), as necessidades de recursos para financiar o giro das operações de uma empresa são afetadas pelo prazo de renovação dos estoques e pelo prazo de cobrança. Parte dessas necessidades serão satisfeitas com o prazo para pagamento concedido pelos fornecedores. Outra fonte de recursos, via de regra onerosa, deve suprir o restante das necessidades, durante o tempo em que durar o ciclo financeiro.

Toda empresa deve reduzir ao máximo o ciclo financeiro, pois estará otimizando o uso dos recursos e reduzindo custos. Para isso poderá lançar mão de algumas estratégias como:

- Retardar o quanto for possível o pagamento a fornecedores, sem comprometer o crédito. Isso representa uma fonte de recursos sem custos.
- Reduzir ou acelerar o prazo de recebimento das duplicatas, concedendo descontos quando for vantajoso e sem comprometer o relacionamento com o cliente. Procurar negociar o prazo de recebimento menor que o prazo de pagamento da matéria-prima - fornecedores.
- Elevar o giro dos estoques sem comprometer o processo produtivo ou as vendas. Reduzir o prazo médio dos estoques, assim o gestor estará reduzindo custos.

As estratégias apontadas acima, dependendo do setor, julga-se que nem sempre são as mais indicadas, pois poderão interferir no processo – clientes e fornecedores não aceitarem as condições propostas, além de eventualmente ocasionar a paralisação das atividades por falta de matéria-prima. O importante é que a empresa observe seus ciclos de maneira que consiga manter um equilíbrio.

1.4 EQUILÍBRIO FINANCEIRO

Para Assaf Neto e Silva (2009), o entendimento de capital de giro insere-se no contexto das decisões financeiras de curto prazo, envolvendo a administração de ativos circulantes e passivos circulantes. Toda empresa necessita de um nível mínimo de capital de giro de maneira a manter a sua atividade operacional.

Obtém-se o equilíbrio financeiro quando os ativos são iguais aos passivos, ou seja, existe uma vinculação entre liquidez dos ativos e desembolsos ocasionados pelos passivos.

Uma forma que a empresa possui para manter o equilíbrio financeiro é financiar suas necessidades variáveis com dívidas de curto prazo, e as necessidades financeiras permanentes com recursos de longo prazo.

O equilíbrio financeiro pode determinar se a organização vai ter resultado positivo ou negativo. Mostrará se a situação da empresa é sustentável ou não.

1.5 ADMINISTRAÇÃO DAS DISPONIBILIDADES

A administração das disponibilidades compreende o controle da eficiente utilização dos recursos da empresa para o andamento normal de suas atividades.

Constituem as disponibilidades, os recursos contidos nas contas caixa, bancos e aplicações com liquidez imediata. São aqueles que permitem a empresa efetuar pagamentos imediatos.

Segundo Braga (1995), as disponibilidades são compostas pelo numerário mantido em caixa, os saldos bancários de livre movimentação e as aplicações financeiras de liquidez imediata.

O administrador financeiro deve ter a preocupação em manter um saldo mínimo de caixa para atender as necessidades diárias da empresa. Se ele mantiver o saldo abaixo do necessário, estará comprometendo a capacidade de solvência da empresa. Mantendo excesso de recursos, estará comprometendo a rentabilidade. O controle poderá ser feito através do fluxo de caixa.

1.5.1 Fluxo de Caixa

O fluxo de caixa é o movimento diário de entradas e saídas da empresa. É o conjunto de ingressos e desembolsos de numerário num determinado período. O desempenho operacional de uma empresa depende da boa administração dos recursos.

O fluxo de caixa é considerado por muitos analistas como um dos principais instrumentos de análise, propiciando-lhes identificar o processo de circulação do

dinheiro por meio da variação das disponibilidades mais as aplicações financeiras SILVA, (2010).

Uma adequada administração dos fluxos de caixa pressupõe a obtenção de resultados positivos para a empresa, devendo ser focalizada como um segmento lucrativo para seus negócios. A melhor capacidade de geração de recursos de caixa promove, entre outros benefícios, menor necessidade de financiamento dos investimentos em giro, reduzindo seus custos financeiros (ASSAF NETO; SILVA, 2009). “A qualidade informativa do orçamento de caixa e da projeção de fluxo de caixa é muito importante, pois quanto melhor for a previsibilidade, melhor será a maximização dos recursos financeiros”. (HOJI, 2001, p. 162)

Para Assaf Neto e Silva (2009), o fluxo de caixa é de fundamental importância para as empresas constituindo-se numa indispensável sinalização dos rumos financeiros dos negócios. É um instrumento que possibilita o planejamento e o controle dos recursos financeiros de uma empresa. Gerencialmente, é indispensável ainda em todo o processo de tomada de decisões financeiras.

Pode-se definir fluxo de caixa como sendo: o instrumento de programação financeira que corresponde às estimativas de entradas e saídas de caixa em determinado período de tempo.

O administrador pode utilizá-lo para verificar se o saldo de caixa da empresa, em determinado período apresenta uma sobra ou uma falta de recursos financeiros. Havendo uma sobra de recursos financeiros, cabe ao administrador dar destinação mais eficiente dos mesmos. Se for verificada a falta de recursos, terá a empresa em tempo hábil, a possibilidade de captação, no mercado ao menor custo possível. O fluxo de caixa deve ser preocupação de todas as áreas da organização, mas, em especial do financeiro. (ASSAF NETO; SILVA 2009)

Assaf Neto e Silva (2009) diz que, o fluxo de caixa não deve ser uma preocupação exclusiva da área financeira. Deve ter uma comunicação e um comprometimento das áreas de produção, compras, vendas e cobrança em conjunto com a área financeira. A área financeira, segundo o mesmo autor, deve avaliar

critérios o perfil de seu endividamento, de forma que os desembolsos necessários ocorram juntamente à geração de caixa da empresa.

Na área de produção, qualquer modificação no prazo de fabricação dos produtos determina alteração nas necessidades de caixa. A área de vendas, além de cumprir as metas de crescimento, deve manter um controle dos prazos concedidos e hábitos de pagamentos dos clientes, a fim de não pressionar negativamente os resultados de caixa. A área de cobrança tem que ser ágil e eficiente, para colocar a disposição os recursos financeiros o mais rápido possível

Na área de compras tem que haver um sincronismo do fluxo de caixa com os prazos concedidos para pagamento das compras, com os prazos estabelecidos para o recebimento das vendas. O setor de compras deve observar o fluxo de recursos para aquisição de novos materiais, observando o giro do estoque.

1.6 ADMINISTRAÇÃO DOS ESTOQUES

Os estoques são bens adquiridos ou produzidos pela empresa, com o objetivo de venda ou utilização no desenvolvimento de suas atividades. Manter estoque ou não, depende das características de cada empresa, do tipo de atividade e do mercado em que atua. (KUNZEL, 2010)

Ainda segundo Kunzel (2010) o importante, entretanto, é constar que na atualidade, quanto menor o nível de estoques melhor para a empresa, pois os mesmos não agregam valor e sim geram custos. Porém, é necessário manter um nível mínimo para não paralisar a linha de produção ou no caso de comércio, não haver queda nas vendas.

Segundo Assaf Neto e Silva (2009), uma empresa tem vários motivos para investir em estoques, pois evitam a paralisação de uma linha de produção numa indústria. No comércio varejista, a existência de uma variedade de produtos significa

maior volume de vendas. Características econômicas particulares de cada setor é outro fator que contribui para a manutenção de estoques.

Entretanto, segundo Braga (1995), todo o estoque representa custos e riscos que podem variar proporcionalmente ao volume e ao valor dos itens estocados como: custo de capital, custo das instalações, custo dos serviços e riscos de estocagem.

O objetivo básico da administração financeira em relação aos estoques é minimizar as necessidades de investimento em estoques e custos que se relacionam diretamente a eles, que é custos de armazenagem de estoques e os custos de obtenção, custos provenientes da falta de estoques para produzir e concretizar vendas que prejudicam o ciclo financeiro da empresa.

Todos os responsáveis, diretos e indiretos, pela administração dos estoques devem contribuir para manter o mais baixo possível o nível dos estoques sem, contudo, prejudicar as atividades normais da empresa. (HOJI, 2001)

Um bom controle dos estoques evita compras desnecessárias, logo favorece a situação em relação ao capital de giro.

1.7 CAPITAL DE GIRO

O capital de giro ou capital circulante é representado pelo ativo circulante, isto é, pelas aplicações correntes, identificadas geralmente pelas disponibilidades, valores a receber e estoques. Num sentido mais amplo, o capital de giro representa os recursos demandados por uma empresa para financiar suas necessidades operacionais identificadas desde a aquisição de matérias-primas (ou mercadorias) até o recebimento pela venda do produto acabado. (ASSAF NETO; SILVA, 2009, p.15).

O estudo do capital de giro é fundamental para a administração financeira, porque a empresa precisa recuperar todos os custos e despesas (inclusive financeiras) incorridos durante o ciclo operacional e obter o lucro desejado, por meio da venda do produto ou prestação de serviço. (HOJI, 2001, p. 109)

Sob a ótica da contabilidade, podemos dizer que capital de giro equivale ao Ativo Circulante. Vários autores apóiam esta definição ao entenderem capital de giro como “caixa, títulos negociáveis, contas a receber e estoque”.

Como vimos anteriormente, na análise do PMRV, PMRE e PMPC, e na administração dos estoques, o controle e a combinação desses itens pode favorecer o capital de giro.

1.8 NATUREZA DO CAPITAL DE GIRO

Braga (1995), diz que em sentido restrito, o capital de giro corresponde aos recursos aplicados no ativo circulante, formado basicamente pelos estoques, contas a receber e disponibilidades. Uma abordagem mais ampla contempla também os passivos circulantes.

Os ativos circulantes são compostos pelas seguintes contas: caixa/disponibilidades, clientes/duplicatas a receber e estoques.

Caixa: todos os valores que podem ser livremente movimentados.

Clientes: todos os valores a receber das vendas efetuadas à prazo.

Estoques: Matérias primas, produtos em elaboração, produtos acabados e material secundário.

O controle adequado dos ativos circulantes, bem como dos passivos circulantes da empresa é fundamental para a administração do capital de giro necessário para o desenvolvimento das suas atividades.

1.9 CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO

Para Silva (2010) e para Gitmann (2002), o Capital Circulante Líquido (CCL) é a diferença entre os ativos e passivos circulantes. Sabe-se que quanto maior for o CCL, melhor será a condição de liquidez da empresa. Porém, deve-se levar em consideração que tanto os estoques quanto o prazo das duplicatas a receber poderão influir diretamente no CCL. Deve ser levado em conta, também, o segmento que a empresa atua.

$$\text{CCL} = \text{AC} - \text{PC}$$

Onde:

CCL=Capital Circulante Líquido

AC= Ativo Circulante

PC= Passivo Circulante

Não se pode medir a capacidade de liquidez da empresa pelo seu capital circulante líquido positivo ou negativo. Quando a diferença for positiva, pode ser provocada pelo alto estoque ou prazos longos das duplicatas a receber. Em alguns ramos de atividade, como supermercado, o CCL negativo não afeta o índice de liquidez, pois vende à vista. Os estoques giram rapidamente e as compras são efetuadas a prazo.

Na indústria onde a matéria prima leva um determinado tempo para ser transformada em produtos acabados e ser vendida, é necessário um planejamento e controle do ativo circulante e o passivo circulante para se ter liquidez lucrativa.

A função do CCL é a cobertura entre os pagamentos e os recebimentos durante as atividades normais da empresa.

Um CCL elevado pode mostrar a ineficiência do uso dos recursos financeiros, pois implicam um custo de oportunidade correspondente à expectativa de lucro dos acionistas.

1.10 ANÁLISE FINANCEIRA ATRAVÉS DE INDICADORES

Segundo Padoveze e Benedicto (2010), a análise por indicadores tem como objetivo a busca de elementos para se ter clareza das constatações do desempenho econômico-financeiro da empresa.

Não há limite para a criação de indicadores. Recomenda-se uma quantidade não muito grande, pois o excesso de indicadores pode prejudicar a análise. Algo entre 10 e 20 indicadores tende a ser o mais utilizado. (PADOVEZE; BENEDICTO, 2010. p. 147)

Como o objetivo da pesquisa é analisar a administração financeira da empresa, utilizar-se-á os seguintes indicadores: análise vertical e análise horizontal, índices de liquidez, índices de estrutura e endividamento e prazo médio.

Os índices financeiros fornecem informações que de forma direta nas demonstrações contábeis seriam difíceis de visualizar Silva, (2010).

1.10.1 Análise de Liquidez

Os índices de liquidez mostram a capacidade que a empresa tem em saldar seus compromissos tanto no curto quanto no longo prazo. Gitman (2002) diz que uma empresa líquida é aquela que pode facilmente satisfazer suas obrigações de curto prazo, no vencimento.

A liquidez é importante para que a empresa consiga honrar seus compromissos no prazo. Para tanto é necessário a geração de caixa para manter suas atividades. Para esta análise será utilizado os seguintes indicadores:

- Índice de Liquidez Corrente: mede o quanto a empresa possui de recursos circulantes para o pagamento de dívidas circulantes em reais. Estão incluídos estoques obsoletos e invendáveis pelo valor contábil, duplicatas a

vencer de muito distante e de possível difícil cobrança por isso pode ser interpretado de maneira errônea. (BRAGA, 1995)

$$\mathbf{LC = AC / PC}$$

Onde:

LC=Liquidez Corrente

AC=Ativo Circulante

PC=Passivo Circulante

Deve-se ter o cuidado ao analisar este índice, pois poderá demonstrar, em determinado momento, uma situação não tão boa, facilmente revertida em momentos posteriores. Quanto maior o índice melhor será a situação da organização.

- Índice de Liquidez Seca: mede o quanto a empresa possui de recursos circulantes, sem contar com a venda dos estoques para o pagamento das dívidas circulantes em reais. Deve-se esperar que seja superior a 1. (BRAGA, 1995)

$$\mathbf{LS = (AC - ESTOQUES) / PC}$$

Onde:

LS=Liquidez Seca

AC=Ativo Circulante

PC=Passivo Circulante

Trata-se de um complemento do índice anterior que mostra a capacidade de pagamento, sem utilização dos estoques. Quando maior o índice, melhor.

- Índice Liquidez Imediata: Segundo Padoveze e Benedicto (2010) é o índice que mais representa a liquidez, pois trabalha com as contas patrimoniais do ativo circulante – disponibilidades e o passivo circulante.

LI = Disponibilidades / Passivo Circulante

Quanto maior o índice, melhor será a situação da empresa, porém, deve-se manter o controle das disponibilidades para não comprometer a rentabilidade.

- Índice de Liquidez Geral: mede o quanto a empresa possui de recursos realizáveis para pagamento de suas exigibilidades, em reais. Deve ser visto com cautela devido a fatos futuros que podem afetar a relação. Deve ser sempre superior a 1. (BRAGA, 1995)

LG = (AC + RLP) / PC + PNC

Onde:

AC = Ativo Circulante

RLP = Realizável a Longo Prazo

PC = Passivo Circulante

PNC = Passivo não Circulante

É um índice que mostra a capacidade de pagamento geral da empresa no longo prazo. Segundo Padoveze e Benedicto (2010), não existe nenhum parâmetro referencial podendo até ser inferior a 1,00.

1.10.2 Análise de endividamento

Segundo Padoveze e Benedicto (2010), a análise de endividamento tem como objetivo mostrar o percentual dos ativos financiados com capitais de terceiros e próprios.

- Endividamento Geral: tem por finalidade verificar, em caso de descontinuidade das operações, a capacidade de liquidar seus compromissos com os próprios recursos.

$$\mathbf{EG = (PC + PNC) / PL}$$

Onde:

PC = Passivo Circulante

PNC = Passivo não Circulante

PL = Patrimônio Líquido

- Endividamento financeiro: mede o comprometimento do ativo total, junto as instituições financeiras, por empréstimos obtidos, em percentual.

$$\mathbf{EF = (FINANCIAMENTO TOTAL / PL)}$$

Trata-se de um índice que mostra a relação entre capital de terceiros e capital próprio.

- Grau de imobilização: mede a utilização do patrimônio líquido (capital próprio) no permanente da empresa, em forma de investimento e imobilizações produtivas (técnico tangível e intangível).

$$\mathbf{GI = (AP / PL)}$$

Onde:

AP=Ativo Permanente

PL=Patrimonio Líquido

Observa-se que quanto maior o GI maior será a necessidade de capital de terceiros e conseqüentemente menor serão os recursos para capital de giro.

Os índices acima indicados são importantes para uma análise financeira, porém não se deve esquecer de mencionar o método de análise vertical e horizontal.

1.10.3 Análise Vertical (AV)

A análise vertical mostra a evolução das diversas contas das demonstrações financeiras da empresa ao longo dos períodos analisados servindo para indicar como está a situação econômico-financeira da organização.

A análise vertical (AV) permite conhecer a estrutura dos recursos aplicados no ativo, bem como a fonte de recursos aplicados no passivo e patrimônio líquido. Silva (2010, p. 204) coloca que “O primeiro propósito da análise vertical (AV) é mostrar a participação de cada item da demonstração contábil em relação a determinado referencial”. Com isso, permite-se a quem analisa visualizar as mudanças ocorridas nesse tempo, com enfoque especial, também, ao estudo de tendências.

Na análise vertical (AV) calcula-se o percentual de cada conta em relação a um valor base (no balanço patrimonial é o total do ativo e do passivo e na Demonstração de Resultado do Exercício (DRE) são as vendas ou receita líquida). Por permitir determinar a participação relativa de cada conta no grupo total, a análise vertical (AV) demonstra a estrutura econômico-financeira da empresa.

“A análise vertical (AV) facilita a avaliação da estrutura do Ativo e do Passivo, bem como a participação de cada item da Demonstração de Resultado na formação do lucro ou prejuízo”. (HOJI, Masakazu, 2001, p. 273)

“Outras constatações podem ser extraídas, mas a utilidade aumenta sensivelmente se a análise vertical for utilizada conjuntamente com a análise horizontal”. (HOJI, Masakazu, 2001, p. 273)

1.10.4 Análise Horizontal (AH)

A análise horizontal demonstra a evolução das diversas contas da empresa ao longo dos anos, servindo para indicar como está a situação econômico-financeira da empresa (Silva 2010, p. 210) destaca: “O propósito da análise horizontal (AH) é permitir o exame da evolução histórica de cada uma das contas que compõem as demonstrações contábeis”.

Assim, tanto a análise vertical, quanto a análise horizontal auxiliam na análise dos índices financeiros, devendo ser entendidos como parte dos instrumentos de análise financeira e não como instrumentos únicos SILVA, (2010). Em outras palavras, em vez de dar respostas, ajudam a levantar questões para uma análise mais eficaz da situação financeira ou patrimonial da empresa.

São métodos que mostram detalhes que escapam a outras análises feitas através de índices Matarazzo (2007). Ao mesmo tempo, não podemos depender somente desse tipo de análise, pois deixa escapar uma visão geral da empresa.

2 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O método da pesquisa é o estudo de caso, de natureza quantitativa, com uma abordagem exploratória.

Esta pesquisa foi baseada em 4 visitas à sede da empresa XYZ no mês de setembro de 2010, sendo a última, em 23/09/10, destinada a entrevista com o gerente administrativo e comercial, com a aplicação de um questionário semi-estruturado com 17 questões abertas e fechadas (apêndice C) onde procurou-se coletar informações sobre a gestão financeira da organização, ciclo operacional e financeiro, fluxo de caixa, capital de giro, projeção de resultado, controle de estoque e indicadores, além do conhecimento dos administradores em relação ao assunto.

Efetivada a entrevista iniciou-se a análise das demonstrações contábeis - balanços patrimoniais e DRE - dos anos de 2007, 2008 e 2009 para procedermos a análise mais detalhada, através de índices, bem como a verificação através da análise vertical e horizontal. As análises foram efetuadas com o auxílio de planilhas eletrônicas.

Após a coleta das demonstrações financeiras – balanços patrimoniais de 2007, 2008 e 2009 e dos Demonstrativos de Resultados dos Exercícios do mesmo período, iniciou-se a Análise Vertical e Análise Horizontal onde foi verificada a evolução das contas no período indicado.

As demonstrações foram compiladas numa planilha única, conforme o apêndice A, com a inclusão da análise vertical – considerando o total do ativo e o total do passivo como sendo 100%. Já na análise horizontal foi considerado como sendo 100% os dados de 2007. Em ambas as análises procedeu-se a comparação sempre de um item em relação ao item considerado como 100%.

No demonstrativo de resultado do exercício foi considerado como sendo 100% na análise vertical a Receita Operacional Líquida e na análise horizontal os

dados referentes ao ano de 2007, conforme os padrões adotados na literatura para determinar o valor base da AV e AH.

Também, foi observado com base nos dados das demonstrações financeiras, o ciclo operacional e financeiro, capital circulante líquido, além dos indicadores – índices de liquidez, índices de estrutura e endividamento demonstrados no capítulo seguinte. Considerou-se como nível mínimo aceitável para uma boa gestão financeira um índice de liquidez igual a 1,00, conforme preconizam os autores pesquisados.

Toda a análise foi desenvolvida com base nas demonstrações de 2007 a 2009, pois por ocasião da entrevista os dados referentes a 2010 não estavam disponíveis.

3 ANÁLISE FINANCEIRA DA EMPRESA XYZ

Neste capítulo será comentado, com base nos Balanços Patrimoniais e DREs dos anos 2007, 2008 e 2009 e entrevista com o administrador, a situação financeira da organização com análise vertical e horizontal. Os balanços citados e o questionário referente à entrevista estão demonstrados nos apêndices A, B e C,

3.1 DADOS DA ENTREVISTA

Na entrevista realizada com o gerente administrativo e comercial, na sede da empresa, em setembro de 2010, foi aplicado um questionário com 17 questões abertas e fechadas.

Por meio dos dados obtidos fez-se conhecido que a empresa foi fundada em 08 de agosto de 1989 com o objetivo de ser uma prestadora de serviços na área da metalurgia (usinagem de peças seriadas) em tornos automáticos. Com o passar do tempo foi se desenvolvendo e oferece: Terceirização de montagem de conjuntos e subconjuntos, peças técnicas sob desenho, peças e componentes para indústria metal mecânica em geral, válvulas e solenóides, serviços de estamparia, usinagem, injeção de plásticos, injeção de zamak. No momento está trabalhando no projeto para lançar no mercado um produto próprio com a própria marca. Como tem matrizaria própria está fabricando internamente todo o ferramental, gabaritos e algumas máquinas.

A empresa possui um organograma com um gerente para a parte administrativa e comercial, e outro gerente para a parte de engenharia, projetos e produção, um supervisor de fabrica, 3 administrativos, um motorista e 35 funcionários na produção.

Os administradores elaboram um planejamento financeiro que é formalizado sempre para o prazo de 30 dias e com base nos pedidos dos clientes, que pode sofrer adequações dependendo da necessidade da empresa. Além disso, a empresa

possui um sistema informatizado, porém, não integrado, que registra as entradas e saídas.

A venda à vista é zero, pois trabalha com clientes fixos. Como o produto é destinado a clientes constantes e trabalha-se com programação semanal de entrega e não se tem uma venda tipo balcão, não há inadimplentes.

A empresa não tem sobras de caixa, não tem capital de giro suficiente, mas consegue pagar 100% dos fornecedores no vencimento. O prazo médio de recebimento das vendas é de 45 dias. E paga-se as compras, também, na média de 45 dias. Adota-se fluxo de caixa – é registrada as entradas e saídas de numerários. O financeiro não elabora projeção de resultados, somente as entradas e saídas. Não trabalha-se com indicadores financeiros e não é controlado o prazo médio de renovação dos estoques.

3.2 ANÁLISE VERTICAL E ANÁLISE HORIZONTAL

Com base na análise da entrevista e das demonstrações financeiras – balanços e DREs, como mencionado nos procedimentos metodológicos, a empresa investiu consideravelmente em imobilizado, diminuiu as disponibilidades, aumentou a conta fornecedores e diminuiu o patrimônio líquido.

Apresenta-se a seguir a AV e AH, com base nos balanços patrimoniais e demonstrativos de resultados nos anos de 2007, 2008 e 2009, conforme o apêndice A, onde pode-se confirmar as observações citadas.

Tabela 1: Análise vertical (AV) e análise horizontal (AH)-Balanço de Pagamentos

| Balanço Patrimonial | | | | | | | | | |
|--------------------------------|---------------------|-----------|-----------|---------------------|-----------|-----------|---------------------|-----------|-----------|
| Empresa X,Y,Z | | | | | | | | | |
| | 2007 | AV | AH | 2008 | AV | AH | 2009 | AV | AH |
| Ativo | <u>1.621.405,27</u> | 100 | 100 | <u>1.939.640,07</u> | 100 | 119,63 | <u>2.018.361,89</u> | 100 | 124,48 |
| Ativo Circulante | <u>1.042.504,84</u> | 64,30 | 100 | <u>1.081.592,09</u> | 55,76 | 103,75 | <u>702.959,24</u> | 34,83 | 67,43 |
| Disponibilidades | 41.136,77 | 2,54 | 100 | 95.900,26 | 4,94 | 233,13 | 1.718,52 | 0,09 | 4,18 |
| Direitos Realizáveis | <u>1.001.368,07</u> | 61,76 | 100 | <u>985.691,83</u> | 50,82 | 98,43 | <u>701.240,72</u> | 34,74 | 70,03 |
| Clientes | 931.623,96 | 57,46 | 100 | 759.805,92 | 39,17 | 81,56 | 599.042,96 | 29,68 | 64,30 |
| Estoques | 69.744,11 | 4,30 | 100 | 225.885,91 | 11,65 | 323,88 | 102.197,76 | 5,06 | 146,53 |
| Não circulante | <u>578.900,43</u> | 35,70 | 100 | <u>858.047,98</u> | 44,24 | 148,22 | <u>1.315.402,65</u> | 65,17 | 227,22 |
| Imobilizado | 859.471,08 | 53,01 | 100 | 1.229.375,77 | 63,38 | 143,04 | 1.834.657,15 | 90,90 | 213,46 |
| (-)Depreciações | -280.570,65 | | | -371.327,79 | | | -519.254,50 | | |
| Passivo | <u>1.621.405,27</u> | 100 | 100 | <u>1.939.640,07</u> | 100 | 119,63 | <u>2.018.361,89</u> | 100 | 124,48 |
| Passivo Circulante | <u>546.301,95</u> | 33,69 | 100 | <u>513.684,63</u> | 26,48 | 94,03 | <u>939.409,77</u> | 46,54 | 171,96 |
| Fornecedores | 174.875,54 | 10,79 | 100 | 260.614,04 | 13,44 | 149,03 | 552.993,91 | 27,40 | 316,22 |
| Salários e Encargos Sociais | 35.687,32 | 2,20 | 100 | 47.203,58 | 2,43 | 132,27 | 45.041,44 | 2,23 | 126,21 |
| Impostos e Taxas | 335.228,56 | 20,68 | 100 | 205.122,30 | 10,58 | 61,19 | 341.374,42 | 16,91 | 101,83 |
| Comissões, Honorários Devidos | 510,53 | 0,03 | 100 | 744,71 | 0,04 | 145,87 | - | | |
| Passivo Não Circulante | <u>746.753,87</u> | 46,06 | 100 | <u>872.059,99</u> | 44,96 | 116,78 | <u>899.305,94</u> | 44,56 | 120,43 |
| Tributos | 350.744,24 | 21,63 | 100 | 333.865,12 | 17,21 | 95,19 | 346.301,41 | 17,16 | 98,73 |
| Instituições Financeiras | 396.009,63 | 24,42 | 100 | 538.194,87 | 27,75 | 135,90 | 553.004,53 | 27,40 | 139,64 |
| Patrimônio Líquido | <u>328.349,45</u> | 20,25 | 100 | <u>553.895,45</u> | 28,56 | 168,69 | <u>179.646,18</u> | 8,90 | 54,71 |
| Capital Social | 30.000,00 | 1,85 | 100 | 30.000,00 | 1,55 | 100,00 | 30.000,00 | 1,49 | 100,00 |
| Lucros ou Prejuízos Acumulados | 298.349,45 | 18,40 | 100 | 523.895,45 | 27,01 | 175,60 | 149.646,18 | 7,41 | 50,16 |

Tabela elaborada pelo autor com base nos balanços da empresa

Ao analisarmos os balanços patrimoniais observa-se que a conta imobilizado, pela AV, foi a que mais se destacou em percentual de crescimento passando de 53,01% em 2007 para 90,90% em 2009. Já pela AH verificamos um aumento de 2007 para 2009 de 213,46%. Isso diminuiu a liquidez da empresa, diminuiu a conta disponibilidades e aumentou a conta fornecedores, que pela mesma análise teve um acréscimo de 2007 para 2009 de 316,22%.

Outra conta a ser considerada é a de clientes, que pela AV apresentou redução, passando de 57,46 % em 2007 para 29,7% em 2009. Pela AH houve uma diminuição de 2007 para 2009 de 35,7%. Este fato originou-se pela perda de um dos principais clientes ocorrida em setembro de 2009. A conta estoques, pela AH, apresentou um crescimento de 146,53% de 2007 para 2009. Confirmando a resposta dada pelo gestor na ocasião da entrevista, que não observa ou não

Na AV do DRE considerou-se a receita operacional líquida como sendo 100%. Já a AH toma como 100% os valores do primeiro ano – no caso 2007. Pela AV observamos que a receita operacional líquida diminuiu em 20,55%, motivado pela redução do faturamento em função da perda de cliente ocorrido em setembro de 2009. Isso contribuiu para a redução do resultado final do exercício.

Outra conta que se destaca é a de despesas financeiras que aumentou, pela AH, 439,08 %, fato ocasionado pelo financiamento de um centro de usinagem.

Observa-se ainda, que a empresa, embora com faturamento reduzido manteve a estrutura administrativa, cujas despesas aumentaram de 8,40 % em 2007 para 10,41 em 2009.

Assim, a análise vertical e horizontal demonstram a evolução histórica das contas ao longo dos três anos observados. Ambas indicam que a empresa está aumentando seu endividamento e diminuindo seu patrimônio, passando de R\$ 328.349,45 para R\$ 179.646,18, em 2009.

3.3 ANÁLISE ATRAVÉS DE INDICADORES

Aqui serão demonstrados os resultados obtidos pelos cálculos com a aplicação das fórmulas comentadas no quadro teórico.

3.3.1 Ciclo operacional e financeiro

Compõe o ciclo operacional, o prazo médio de rotação dos estoques, o prazo médio de recebimento das vendas e o prazo médio de pagamento das compras. Sabe-se que, atualmente, quanto maiores os estoques, mais recursos a empresa

está comprometendo. Quanto maior o prazo médio de rotação dos estoques, pior. O prazo médio de recebimento das vendas indica quantos dias, em média, a empresa leva para receber suas vendas. Neste caso, quanto maior o prazo, pior. O ideal seria adequar o recebimento das vendas ao pagamento das compras ou, se possível, receber antes de pagar. O prazo médio de pagamento das compras indica quantos dias, em média, a empresa demora para pagar seus fornecedores. Quanto maior for este prazo, melhor.

Com base nos dados apresentados no balanço da empresa e pelas fórmulas apresentadas na fundamentação teórica, foram calculados os indicadores do ciclo operacional e do ciclo financeiro conforme tabela abaixo:

Tabela 3: Ciclo operacional e ciclo financeiro

| CICLO OPERACIONAL | 2007 | | 2008 | | 2009 | |
|---------------------------|-------------|------|-------------|------|-------------|------|
| Prazo Médio Rot. Estoques | 14 | Dias | 33 | Dias | 18 | Dias |
| Prazo Médio Rec. Vendas | 109 | Dias | 59 | Dias | 54 | Dias |
| Prazo Médio Pgto Compras | - | Dias | 35 | Dias | 105 | Dias |
| | | | | | | |
| CICLO FINANCEIRO | | | | | | |
| CF = PMRV + PMRE - PMPC | - | Dias | 57 | Dias | (33) | Dias |

Observa-se que o prazo médio de rotação do estoque aumentou de 14 dias em 2007, quando atingiu um prazo para 33 dias em 2008. Quanto maior o prazo médio de rotação do estoque maior o custo para a empresa. Em 2009 a empresa conseguiu reduzir a movimentação do seu estoque para 18 dias. Outro ponto positivo a ser considerado é a redução no prazo médio de recebimento das vendas que era de 109 dias, em 2007, para 54 dias em 2009. Neste caso, quanto menor o prazo de recebimento, melhor. Já o prazo médio de pagamento a fornecedores – compras – quanto maior, melhor. Analisando a situação da empresa, observa-se que houve uma melhora de 2008 – 35 dias, para 105 dias em 2009.

Aqui verifica-se que o resultado dos prazos médio, tanto de recebimento de clientes quanto o de pagamento de fornecedores não condiz com a resposta do

gestor por ocasião da entrevista. Esta análise comprova que o setor financeiro da empresa não possui controles eficientes de gestão financeira.

Os autores consultados demonstram que quanto maior for o prazo de pagamento à fornecedores e menor for o prazo de recebimento de clientes, melhor será para a empresa.

3.3.2 Capital circulante líquido – CCL

Segundo os autores consultados, verificou-se que quanto maior for o CCL, melhor para a organização. Neste caso o CCL, comparando o balanço de 2007 com o de 2009, apresenta um resultado negativo de R\$ 236.450,53, indicando dificuldades da empresa. Ou seja: em 2007 a organização possuía um CCL de R\$ 496.202,69, passando para R\$ 567.907,46, em 2008, caindo para (R\$ 236.450,53) em 2009.

Analisando os valores acima e com base nas informações coletadas pela entrevista conclui-se que houve redução significativa do CCL de 2008 para 2009, aumentando o prazo médio de pagamento a fornecedores.

3.3.3 Índices de Liquidez

Os índices de liquidez fornecem um indicador da capacidade que a empresa tem de liquidar suas dívidas.

Sabe-se que os índices de liquidez pura e simplesmente não são suficientes para se determinar a saúde financeira de uma empresa, mas, são parâmetros que devem ser observados. No caso em estudo foi obtido os seguintes dados:

Tabela 4: Índices de liquidez

| Índice | 2007 | 2008 | 2009 |
|-------------------|-------------|-------------|-------------|
| Liquidez corrente | 1,90 | 2,10 | 0,74 |
| Liquidez seca | 1,78 | 1,66 | 0,64 |
| Liquidez imediata | 0,07 | 0,18 | 0,00 |
| Liquidez geral | 1,25 | 1,40 | 1,09 |

A tabela acima mostra que a LC diminuiu de 1,90 em 2007, para 0,74 em 2009. A LS também diminuiu de 1,78 em 2007, para 0,64 em 2009. A liquidez imediata mostra uma situação preocupante. Pela liquidez geral, os índices mostram uma redução considerável, porém ainda superior a 1,00.

A situação indica que a empresa enfrenta dificuldades de honrar seus compromissos de curto prazo, entretanto, no longo prazo, ainda mostra que a organização pode saldar suas dívidas.

A fundamentação teórica diz que quanto maiores esses índices melhor a situação da empresa. E que o ideal é superior a 1,00.

Houve redução das disponibilidades e aumento da conta fornecedores o que provocou um aumento maior no passivo circulante, movimentos provocados pela perda de clientes e investimento excessivo em imobilizado e aumento de fornecedores.

3.3.4 Índices de estrutura e endividamento

Esses índices medem o quanto a empresa tem de exigibilidade sobre o seu patrimônio líquido, ou seja, qual o comprometimento do patrimônio líquido em

relação às dívidas, em percentual. Mostram quanto as dívidas de curto prazo (passível exigível) comprometem o Ativo Total. Atenção de modo especial para a presença de financiamentos bancários, que são fontes onerosas. Indica ainda, a força dos capitais próprios para garantir os capitais de terceiros, ou seja, qual a cobertura que o patrimônio líquido da sobre as dívidas, em unidades.

Tabela 5: Índices de estrutura e endividamento

| Índice | 2007 | 2008 | 2009 |
|--------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Endividamento geral | 3,94 | 2,50 | 10,23 |
| Endividamento financeiro | 1,20 | 0,97 | 3,07 |
| Grau de imobilização | 2,61 | 2,22 | 10,21 |

O quadro acima mostra que o grau de endividamento geral da empresa teve um aumento significativo passando de 3,94% em 2007, para 10,23% em 2009, ocasionado principalmente pela aquisição de equipamentos para a produção – financiados. O endividamento financeiro passou de 1,2 em 2007 para 3,07 em 2009, ocasionado principalmente pelo aumento da participação de instituições financeiras e a diminuição do patrimônio líquido da organização. O grau de imobilização foi o índice que mais aumentou passando de 2,61 %, em 2007, para 10,21 %, em 2009.

A empresa está entrando em um ciclo de endividamento e investimento no imobilizado além da sua capacidade de pagamento. Todos os índices comentados e mostrados acima indicam que a empresa está numa situação de dificuldades e requer cuidados. Algumas ações deveriam ser tomadas pelos gestores objetivando reverter tal situação.

A empresa aumentou seu endividamento, principalmente pelo investimento em imobilizado – passando de R\$ 859.471,08 para R\$ 1.834.657,15 em 2009 - e financiamentos para compra de um centro de usinagem.

Os autores consultados escrevem que quanto menor os índices de endividamento, melhor será para a empresa. Esses índices elevados mostram maior necessidade de capital de terceiros e conseqüentemente menor serão as disponibilidades para capital de giro.

A análise através dos indicadores mostra que a empresa, principalmente em 2009, não utilizou políticas adequadas de gestão. Houve perda de um dos principais clientes, mesmo assim manteve sua estrutura administrativa. Fez pesados investimentos em imobilizado e com isso diminuiu as disponibilidades, o CCL diminuiu drasticamente de um ano para outro, aumentou a dívida com fornecedores e diminuiu o patrimônio líquido.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A gestão nas pequenas empresas normalmente é efetuada pelo proprietário que também é o responsável pela produção e para tanto não tem tempo e na maioria das vezes nem conhecimento para planejar e implementar uma organização financeira. Assim, o objetivo principal da pesquisa foi analisar a situação financeira da empresa XYZ nos anos de 2007 a 2009.

Desde setembro de 2010, foram coletadas informações através de entrevista à empresa, bem como a coleta de dados - cópia dos balanços e dos demonstrativos de resultado do exercício referentes aos anos de 2007, 2008 e 2009. Pela análise observou-se que a política de gestão adotada pelos administradores, não é a mais adequada. A empresa, embora com diminuição do faturamento provocado pela perda de um dos principais clientes, continua com os mesmos procedimentos em relação a gestão financeira nitidamente apresentada na análise efetuada.

O resultado dos índices analisados mostra que a empresa está com dificuldades de liquidar suas contas no curto prazo. Houve perda de faturamento, diminuição das disponibilidades, aumento da conta fornecedores com diminuição do patrimônio líquido e investimento excessivo no imobilizado. Além disso, houve aumento das despesas financeiras motivado pelo financiamento de um centro de usinagem.

Todas as análises pararam em 2009, pois não se teve acesso aos dados das demonstrações contábeis referente a 2010 o que poderia mostrar se houve alguma mudança ou não quanto as políticas adotadas pelos gestores. Mesmo assim, julga-se que a empresa poderia rever sua política de gestão financeira e adotar procedimentos para reverter a atual situação.

O trabalho apresenta algumas limitações no que tange à pesquisa realizada, pois não foi possível o acesso a todos os dados necessários para o desenvolvimento adequado da análise - não houve acesso ao fluxo de caixa.

A análise foi feita somente com dados da empresa não confrontando com dados de empresas similares. Essa lacuna poderá ser preenchida com trabalhos e ou pesquisas futuras que vierem a ser realizadas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANDRADE, Maria Margarida de. **Introdução à metodologia do trabalho científico**. São Paulo: Atlas, 6ª. Ed., 2003.

ASSAF NETO, Alexandre SILVA, César AUGUSTO Tiburcio, **Administração de Capital de Giro**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2009.

BRAGA, Roberto, **Fundamentos e Técnicas de Administração Financeira**. 12 t. São Paulo: Atlas, 1995.

CHIAVENATTO, Idalberto. **Introdução à Teoria Geral da Administração**. 6. ed. São Paulo: McGraw Hill, 2000.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios**. 5. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

GITMANN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira**. 7. ed. São Paulo: Harbra, 2002.

HOJI, Masakazu. **Administração Financeira: Uma Abordagem Prática**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

IUDICIBUS, Sérgio de. **Análise de balanços**. 7. Ed. São Paulo: Atlas, 1998.

KUNZEL, Ari. **Contabilidade Geral II: apontamentos de aula**. Univates, 2010.

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise Financeira de Balanços**, 6 ed. São Paulo: Atlas, 2007.

PADOVEZE, Clovis Luis e BENEDICTO, Gideon Carvalho de. **Análise das demonstrações financeiras**. 3. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2010.

ROSS, Stephen A; WESTERFIELD, Randolph; JORDAN, Bradford; **Princípios de Administração Financeira**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

SEBRAE, **Ambiente Empresarial das Micro e Pequenas Empresas Gaúchas.** SEBRAE /RS: 2010.

SEBRAE, **Sobrevivência e mortandade das empresas paulistas de 1 a 5 anos.** São Paulo: SEBRAE 2004.

SILVA, José Pereira da. **Análise Financeira das Empresas.** 9 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

SOUSA, Antonio de. **Gerencia financeira para micro e pequenas empresas.** Rio de Janeiro: Elsevier: SEBRAE, 2007 – 5. Reimpressão.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração.** São Paulo: Atlas, 5. Ed., 2004.

APÊNDICES

APÊNDICE A - BALANÇO PATRIMONIAL

| Balanço Patrimonial | | | | | | | | | |
|--|---------------------|-------|-----|---------------------|-------|--------|---------------------|-------|--------|
| Empresa X,Y,Z | | | | | | | | | |
| | 2007 | AV | AH | 2008 | AV | AH | 2009 | AV | AH |
| Ativo | <u>1.621.405,27</u> | 100 | 100 | <u>1.939.640,07</u> | 100 | 119,63 | <u>2.018.361,89</u> | 100 | 124,48 |
| Ativo Circulante | <u>1.042.504,84</u> | 64,30 | 100 | <u>1.081.592,09</u> | 55,76 | 103,75 | <u>702.959,24</u> | 34,83 | 67,43 |
| Disponibilidades | 41.136,77 | 2,54 | 100 | 95.900,26 | 4,94 | 233,13 | 1.718,52 | 0,09 | 4,18 |
| Direitos Realizáveis | <u>1.001.368,07</u> | 61,76 | 100 | <u>985.691,83</u> | 50,82 | 98,43 | <u>701.240,72</u> | 34,74 | 70,03 |
| Clientes | 931.623,96 | 57,46 | 100 | 759.805,92 | 39,17 | 81,56 | 599.042,96 | 29,68 | 64,30 |
| Estoques | 69.744,11 | 4,30 | 100 | 225.885,91 | 11,65 | 323,88 | 102.197,76 | 5,06 | 146,53 |
| Não circulante | <u>578.900,43</u> | 35,70 | 100 | <u>858.047,98</u> | 44,24 | 148,22 | <u>1.315.402,65</u> | 65,17 | 227,22 |
| Imobilizado | 859.471,08 | 53,01 | 100 | 1.229.375,77 | 63,38 | 143,04 | 1.834.657,15 | 90,90 | 213,46 |
| (-)Depreciações | -280.570,65 | | | -371.327,79 | | | -519.254,50 | | |
| Passivo | <u>1.621.405,27</u> | 100 | 100 | <u>1.939.640,07</u> | 100 | 119,63 | <u>2.018.361,89</u> | 100 | 104,06 |
| Passivo Circulante | <u>546.301,95</u> | 33,69 | 100 | <u>513.684,63</u> | 26,48 | 94,03 | <u>939.409,77</u> | 46,54 | 182,88 |
| Fornecedores | 174.875,54 | 10,79 | 100 | 260.614,04 | 13,44 | 149,03 | 552.993,91 | 27,40 | 212,19 |
| Salários e Encargos Sociais | 35.687,32 | 2,20 | 100 | 47.203,58 | 2,43 | 132,27 | 45.041,44 | 2,23 | 95,42 |
| Impostos e Taxas | 335.228,56 | 20,68 | 100 | 205.122,30 | 10,58 | 61,19 | 341.374,42 | 16,91 | 166,42 |
| Comissões, Honorários | 510,53 | 0,03 | 100 | 744,71 | 0,04 | 145,87 | - | | |
| Passivo Não Circulante | <u>746.753,87</u> | 46,06 | 100 | <u>872.059,99</u> | 44,96 | 116,78 | <u>899.305,94</u> | 44,56 | 103,12 |
| Tributos | 350.744,24 | 21,63 | 100 | 333.865,12 | 17,21 | 95,19 | 346.301,41 | 17,16 | 103,72 |
| Instituições Financeiras | 396.009,63 | 24,42 | 100 | 538.194,87 | 27,75 | 135,90 | 553.004,53 | 27,40 | 102,75 |
| Patrimônio Líquido | <u>328.349,45</u> | 20,25 | 100 | <u>553.895,45</u> | 28,56 | 168,69 | <u>179.646,18</u> | 8,90 | 32,43 |
| Capital Social | 30.000,00 | 1,85 | 100 | 30.000,00 | 1,55 | 100,00 | 30.000,00 | 1,49 | 100,00 |
| Lucros ou Prejuízos Acumulados | 298.349,45 | 18,40 | 100 | 523.895,45 | 27,01 | 175,60 | 149.646,18 | 7,41 | 28,56 |
| Tabela elaborada pelo autor com base nos balanços da empresa | | | | | | | | | |

APÊNDICE B – DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

| DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO - DRE | | | | | | | | | |
|---|--------------|-------|-----|--------------|-------|--------|--------------|-------|----------|
| Empresa X,Y,Z | | | | | | | | | |
| Lançamentos | 2007 | AV | AH | 2008 | AV | AH | 2009 | AV | AH |
| Receita Operacional Bruta | 3.081.814,86 | % | | 4.603.808,19 | % | | 3.959.069,93 | | |
| (-) Deduções da Receita Bruta | | | | | | | | | |
| ICMS | 610.197,44 | | | 991.030,88 | | | 1.088.624,86 | | |
| = Receita Operacional Líquida | 2.471.617,42 | 100 | 100 | 3.612.777,31 | 100 | 146,17 | 2.870.445,07 | 100 | 116,14 |
| (-) Custos Operacionais da Receita | | | | | | | | | |
| <i>Custo Produtos Vendidos (fixo + variáv</i> | 1.819.054,12 | 73,60 | 100 | 2.497.488,97 | 69,13 | 137,30 | 2.028.779,78 | 70,68 | 115,52 |
| = Resultado Operacional Bruto | 652.563,30 | 26,40 | 100 | 1.115.288,34 | 30,87 | 170,91 | 841.665,29 | 29,32 | 128,97 |
| (-) Despesas Operacional | 303.320,60 | 12,27 | 100 | 490.017,83 | 13,56 | 161,55 | 385.946,07 | 13,45 | 127,24 |
| <i>Despesas com vendas:</i> | 31.990,97 | 1,29 | 100 | 97.246,81 | 2,69 | 303,98 | 71.406,03 | 2,49 | 223,21 |
| <i>Despesas Administrativas:</i> | 207.549,12 | 8,40 | 100 | 299.027,49 | 8,28 | 144,08 | 298.800,11 | 10,41 | 143,96 |
| <i>Despesas Tributárias:</i> | 63.780,51 | 2,58 | 100 | 93.743,53 | 2,59 | 146,98 | 15.739,93 | 0,55 | 24,67 |
| =Resultado antes das Rec e Desp. F | 349.272,70 | 14,13 | 100 | 625.270,51 | 17,31 | 179,02 | 455.719,22 | 15,88 | 130,47 |
| <i>Despesas Financeiras:</i> | 42.191,33 | 1,71 | 100 | 59.197,31 | 1,64 | 140,31 | 185.254,77 | 6,45 | 439,08 |
| <i>Receitas Financeiras:</i> | 7.165,87 | 0,29 | 100 | 43.575,61 | 1,21 | 608,10 | 74.753,13 | 2,60 | 1.043,30 |
| (-) Provisão para Contribuição Soci | | | | | | | | | |
| (-) Provisão para Imposto de Renda | | | | | | | | | |
| = Lucro/Prejuízo Líquido do Exercíc | 314.247,24 | 12,71 | 100 | 609.648,81 | 16,87 | 194,00 | 345.217,58 | 12,03 | 109,85 |

Tabela elaborada pelo autor com base nos DREs. Da empresa.

APÊNDICE C – ROTEIRO DA ENTREVISTA

1-Descrição da empresa (histórico, missão, dados)

A empresa foi fundada em 08 de agosto de 1989 com o objetivo de ser uma prestadora de serviços na área da metalurgia (usinagem de peças seriadas) em tornos automáticos. Com o passar do tempo foi se desenvolvendo e hoje oferece: Terceirização de montagem de conjuntos e subconjuntos; peças técnicas sob desenho; peças e componentes para indústria metal mecânica em geral; válvulas e solenóides; serviços de estamparia, usinagem, injeção de plásticos, injeção de zamak.

Estamos trabalhando no projeto para lançar no mercado um produto próprio com nossa marca. Como temos matrizaria própria estamos fabricando internamente todo o ferramental, gabaritos e algumas máquinas.

2-Possui organograma?

Sim, um diretor para a parte administrativa e comercial e outro diretor para a parte de engenharia, projetos e produção, um supervisor de fábrica, 3 administrativos, um motorista e 35 funcionários de produção.

3-A empresa possui planejamento financeiro? É formalizado?

Sim, é formalizado para o prazo de 30 dias.

4-Existe controle formalizado de contas a pagar e a receber?

Sim, o nosso sistema informatizado não é integrado, mas registra as entradas e saídas.

5-Qual o percentual de venda a vista e o percentual de venda a prazo?

Venda a vista é zero e venda a prazo é 100%.

6-Possui contas a receber em atraso, clientes inadimplentes? Que percentual do faturamento?

Como nosso produto é destinado a clientes constantes e trabalhamos com programação semanal de entrega e não temos uma venda tipo balcão, posso afirmar que não temos inadimplentes, logo nosso percentual é zero.

7-A empresa tem sobras, consegue formar capital de giro próprio?

Não.

8-Consegue pagar 100% dos fornecedores no vencimento?

Normalmente sim.

9-Consegue manter dinheiro em caixa? Que percentual do faturamento?

Não.

10-Qual o prazo médio do recebimento de vendas?

45 dias.

11-Qual o prazo médio de renovação do estoque?

Não é calculado.

12-Qual o prazo médio de pagamento de compras?

45 dias.

13-A empresa adota fluxo de caixa? Se sim, diário, semanal, mensal?

Sim, registramos as entradas e saídas de numerários.

14-Todas as despesas estão contempladas no fluxo de caixa?

Sim.

15-Elabora projeção de resultado? Elabora projeção de balanço patrimonial?

Não, somente as entradas e saídas.

16-Existe controle de estoques?

Sim.

17-A empresa adota algum indicador financeiro?

Não.