

**CENTRO UNIVERSITÁRIO PARA O DESENVOLVIMENTO DO ALTO VALE
DO ITAJAÍ - UNIDAVI**

ANDRÉ ALVES CARDOSO

**ANÁLISE DE DESEMPENHO EMPRESARIAL, POR MEIO DE
INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS**

**RIO DO SUL
2020**

**CENTRO UNIVERSITÁRIO PARA O DESENVOLVIMENTO DO ALTO VALE
DO ITAJAÍ - UNIDAVI**

ANDRÉ ALVES CARDOSO

**ANÁLISE DE DESEMPENHO EMPRESARIAL, POR MEIO DE
INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS**

Trabalho de Conclusão de Curso a ser apresentado ao curso de Ciências Contábeis, da Área das Ciências Socialmente Aplicáveis, do Centro Universitário para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí, como condição parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Prof. Orientador: M.e Adalberto Andreatta

**RIO DO SUL
2020**

**CENTRO UNIVERSITÁRIO PARA O DESENVOLVIMENTO DO ALTO VALE
DO ITAJAÍ - UNIDAVI**

ANDRÉ ALVES CARDOSO

**ANÁLISE DE DESEMPENHO EMPRESARIAL, POR MEIO DE
INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS**

Trabalho de Conclusão de Curso a ser apresentado ao curso de Ciências Contábeis, da Área das Ciências Socialmente Aplicáveis, do Centro Universitário para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí-UNIDAVI, a ser apreciado pela Banca Examinadora, formada por:

Professor Orientador: M. e Adalberto Andreatta

Banca Examinadora:

Prof.

Prof.

Rio do Sul, 06 de dezembro de 2020.

AGRADECIMENTOS

Agradeço inicialmente a minha família, que sempre esteve presente em todos os momentos da minha vida, me possibilitando sonhar e correr atrás dos meus objetivos, em especial meu pai Marcos e minha Mãe Manuela.

Aos meus Professores que não mediram esforços para passarem seus conhecimentos e que mesmo em momentos de turbulência sempre deram meu máximo para que possamos buscar um futuro brilhante.

Ao meu orientador Adalberto Andreatta que além de um grande professor sempre demonstrou ser uma pessoa de altíssimo caráter e dedicada a profissão de ensinar.

RESUMO

O sucesso empresarial depende de um conjunto de fatores que devem estar ajustados, para que se consiga obter o correto desempenho de qualquer operação envolvendo negócios. O levantamento e organização dos dados e a transformação destes em indicadores de desempenho é de suma importância para o processo de gestão. Os índices apontam como se encontra a performance da empresa, dado o esforço realizado, sob as mais diferentes óticas de análise e são importantes norteadores para tomadas de decisões mais precisas e que conduzam a operação para o seu ponto ótimo. Empresas apresentam variações em seu desempenho e sua complexidade exige que ferramentas e técnicas sejam utilizadas para que se consiga compreender como os seus resultados, e as oscilações destes, podem estar afetando sua trajetória e capacidade de realização de lucros. Análises, baseadas nos dados referentes à dinâmica do negócio, permitem avaliar o comportamento da operação, tanto internamente, bem como perante seus pares, no mercado onde se encontra inserida.

É necessário que a empresa tenha conhecimento sobre as oscilações relativas ao seu desempenho, objetivando assim entender melhor o resultado atingido. (ALVES E LAFFIN, 2018, p.24).

Ao longo deste trabalho serão abordadas as formas de organização dos dados de uma operação empresarial, por meio da elaboração das principais peças contábeis, Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado e, principalmente, como utilizá-las para a extração de indicadores, que irão oferecer repostas que, depois de analisadas, servirão como pontos de reflexão, na busca de decisões e ações que visam à realização dos ajustes necessários, com foco na otimização dos resultados do empreendimento. Por meio de estudo de caso real, buscou-se demonstrar na prática a utilidade de se lançar mão da análise através de indicadores econômico-financeiros, o que muitas vezes é de difícil compreensão por parte de empresários e gestores.

Palavras-chave: Contabilidade; Indicadores Econômico-Financeiros; Análises; Gestão.

.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Balanço Patrimonial	23
Quadro 2 – Demonstração do Resultado	35

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Demonstração do Resultado	60
Tabela 2 – Resumo Demonstração do Resultado	64
Tabela 3 – Demonstração do Resultado (7 meses)	65
Tabela 4 – Balanço Patrimonial, Ativo	72
Tabela 5 – Balanço Patrimonial, Passivo	73

LISTA DE ABREVIATURAS

DR – Demonstração do Resultado

BP – Balanço Patrimonial

CMV – Custo da Mercadoria Vendida

DFC – Demonstração do Fluxo de Caixa

PE – Ponto de Equilíbrio

CPV – Custo da Produção Vendida

CSLL – Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido

DFC – Demonstrativo do Fluxo de Caixa

IR – Imposto de Renda

EBITDA – *Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization*

CCL – Capital Circulante Líquido

GI – Grau de Imobilização

IET – Índice de Endividamento Total

IGCP – Índice de Garantia de Capital Próprio

MB – Margem Bruta

ME - Margem EBITDA

MO – Margem Operacional

ML – Margem Líquida

ROA – *Return on Assets*

ROE – *Return on Equity*

GE – Giro de Estoques

ICMS – Imposto Sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual, Intermunicipal e de Comunicação

IME – Idade Média Dos Estoques

PMRV – Prazo Médio de Recebimento de Vendas

PMPC – Prazo Médio de Pagamento de Compras

ILC – Índice de Liquidez Corrente

ILS – Índice de Liquidez Seca

ILI – Índice de Liquidez Imediata

ILG – Índice de Liquidez Total ou Geral

IME – Idade Média do Estoque

PE – Ponto de Equilíbrio

PEO – Ponto de Equilíbrio Operacional

PENO – Ponto de Equilíbrio Não Operacional

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	12
1.1 Problemas da pesquisa	13
1.2 Objetivos	13
1.2.1 Geral	14
1.2.2 Específicos	14
1.3 Justificativa	14
1.4 CONTEXTUALIZAÇÃO DA EMPRESA	15
2. REFERENCIAL TEÓRICO	16
2.1 A CONTABILIDADE	16
2.1.1 A Contabilidade Gerencial	18
2.2 AS PEÇAS CONTÁBEIS	19
2.2.1 Balanço Patrimonial	22
2.2.1.1 Ativo	25
2.2.1.1.1 Ativo Circulante	26
2.2.1.1.2 Ativo Não Circulante	26
2.2.1.2 Passivo	27
2.2.1.2.1 Passivo Circulante	28
2.2.1.2.1 Passivo Não Circulante	29
2.2.1.3 Patrimônio Líquido	30
2.2.2 A Demonstração de Resultados (DR)	31
2.2.2.1 Receitas	35
2.2.2.2 Receitas Operacionais	36
2.2.2.3 Despesas	36
2.2.2.4 Margem de Contribuição	36
2.2.2.5 Ebitda	37
2.2.2.6 Resultado Operacional	37
2.2.2.7 Resultado Não Operacional	38
2.2.2.8 Resultado Líquido	38
2.3 FORMAS DE ANÁLISE	39
2.3.1 Análise Vertical e Horizontal	39
2.3.1.1 Análise Vertical	39
2.3.1.2 Análise Horizontal	41
2.3.2 Indicadores	42
2.3.2.1 Indicadores de Liquidez	42
2.3.2.1.1 Capital Circulante Líquido (CCL)	43
2.3.2.1.2 Liquidez Corrente	43
2.3.2.1.3 Liquidez Seca	44
2.3.2.1.4 Liquidez Imediata	45
2.3.2.1.5 Liquidez Geral	46
2.3.2.1.6 Grau de Imobilização - GI	47
2.3.2.2 Índices de Endividamento	48
2.3.2.2.1 Índice de Endividamento Total - IET	48
2.3.2.2.2 Índice de Garantia do Capital Próprio - IGCP	49
2.3.2.3 Índices de Rentabilidade	50
2.3.2.3.1 Margem Bruta (MB)	50
2.3.2.3.2 Margem Operacional (MO)	51
2.3.2.3.3 Margem Líquida (ML)	51
2.3.2.3.4 Índice de Retorno sobre Ativos (RSA) / Return on Assets (ROA)	52
2.3.2.3.5 Taxa de Retorno do Patrimônio Líquido (TRPL) / Return on Equity (ROE)	53

2.3.2.4 Índices de Atividade	53
2.3.2.4.1 Giro de Estoques (GE)	54
2.3.2.4.2 Idade Média dos Estoques	55
2.3.2.4.3 Prazo Médio de Recebimento de Vendas	55
2.3.2.4.4 Prazo Médio de Pagamento de Compras	56
2.3.2.5 Ponto de Equilíbrio	57
3. METODOLOGIA DA PESQUISA	58
4 ANÁLISE DOS RESULTADOS	60
4.1 PEÇAS CONTÁBEIS UTILIZADAS	60
4.1.1 Demonstração do resultado do exercício	60
4.1.2 Balanço Patrimonial	73
4.2 ANÁLISES VERTICAL E HORIZONTAL	75
4.2.1 Análise Vertical	75
4.2.1.1 Análise Vertical da Demonstração do Resultado (DR)	75
4.2.1.2 Análise Vertical do Balanço Patrimonial	77
4.2.2 Análise Horizontal	78
4.2.2.1 Análise Horizontal Balanço Patrimonial	78
4.3 INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS	81
4.3.1 Indicadores de Liquidez	81
4.3.1.1 Capital Circulante Líquido (CCL)	81
4.3.1.2 Liquidez Corrente	81
4.3.1.3 Liquidez Seca	82
4.3.1.4 Liquidez Imediata	83
4.3.1.5 Liquidez Geral	84
4.3.1.6 Grau de Imobilização – GI	85
4.3.2 Índices de Endividamento	85
4.3.2.2 Índice de Garantia do Capital Próprio – IGCP	86
4.3.3 Índices de Rentabilidade	87
4.3.3.1 Margem Bruta (MB)	87
4.3.3.2 Margem Operacional (MO)	88
4.3.3.3 Margem Líquida (ML)	88
4.3.3.4 Índice de Retorno Sobre Ativos (RSA) / Return On Assets (ROA)	89
4.3.3.5 Taxa de Retorno do Patrimônio Líquido (TRPL) / Return on Equity (ROE)	90
4.3.4 Índices de Atividade	91
4.3.4.1 Giro de Estoques (GE)	91
4.3.4.2 Idade Média dos Estoques	92
4.3.4.3 Prazo Médio de Recebimento de Vendas (PMRV)	93
4.3.4.4 Prazo Médio de Pagamento de Compras (PMPC)	93
4.3.5 Ponto de Equilíbrio	94
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	96

1. INTRODUÇÃO

A cidade de Rio do Sul, Santa Catarina, está localizada no Vale do Itajaí, região colonizada e enraizada por várias culturas Europeias, sendo as mais evidentes a Alemã e a Italiana. Como não poderia ser diferente, a culinária local está muito ligada a estes países, podendo ser considerada uma das mais ricas do país. Mesmo com a qualidade relatada, observa-se que muitos restaurantes da região vão à falência, ou não atingem os resultados almejados e o nível de prosperidade, ao longo de sua jornada, inicialmente sonhado. Percebe-se, porém, que esta realidade é algo que se estende, também, à empresas dos mais diversificados ramos de atividade.

Sobre a mortalidade das empresas, destaca Chiavenato (2008, p. 15) que, “nos novos negócios, a mortalidade prematura é elevadíssima, pois os riscos são inúmeros e os perigos não faltam”. Ainda, segundo o Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT, 2013), a principal causa de desaparecimento das Micro e Pequenas Empresas (MPEs) é a falta de planejamento e informações do mercado, seguida de uma série de outras causas ora ligados ao negócio, ao ambiente externo e ora ao empreendedor. Estudos realizados, como o pelo SEBRAE (2014b), demonstram que a causa da mortalidade das empresas se dá pela junção de diversos fatores, concomitantemente, porém a principal razão está relacionada à administração financeira precária do empreendimento, somada a falta de um planejamento financeiro.

Esta pesquisa, portanto, usando como objeto de estudo uma empresa do ramo gastronômico, tem por finalidade demonstrar como é possível levantar dados, avaliar e acompanhar o desempenho dos mais variados modelos de negócios, pela análise de indicadores econômico-financeiros, tomando-os como norteadores para a melhoria da tomada de decisão e na obtenção de resultados adequados e que façam as operações terem o desempenho necessário para que atinjam os níveis de lucratividade adequados, para os riscos assumidos e propósitos depositados no projeto.

Para a realização da pesquisa serão utilizados demonstrativos contábeis, como o Balanço Patrimonial, a Demonstração do Resultado do Exercício; efetuado o cálculo de indicadores, como os de Liquidez, de Endividamento, de Rentabilidade, de Atividade e os Pontos de Equilíbrio; bem como elaboradas análises que, quando utilizadas adequadamente, têm por função deixar evidente como anda o desempenho da empresa, seus pontos fortes e fracos, onde esta sendo aplicado o resultado da operação e se está sendo realizado da forma correta e quais os ajustes necessários a serem feitos.

A grande maioria das empresas, de forma relativamente frequente, mesmo possuindo acesso às informações, não tem como hábito, nem tão pouco rotina, o controle das suas atividades e a realização do acompanhamento de seus resultados. O objetivo aqui é mostrar a necessidade de se ter uma base de dados consistente, que revele qual o esforço financeiro realizado, a estrutura dos gastos incorridos e o efetivo resultado obtido, bem como deixar claro o quanto a utilização desse manancial de informações, para a elaboração de relatórios, cálculos, a extração de indicadores e a posterior análise, podem contribuir positivamente para a melhoria das decisões tomadas, para a implementação de ajustes necessários, o alcance de resultados adequados, a segurança e a perpetuidade dos negócios.

1.1 PROBLEMAS DA PESQUISA

Para delimitar o universo da busca que se pretende, com a elaboração do presente trabalho, foram formulados os seguintes problemas:

- 1) Por que se faz necessário medir o efetivo resultado de todo o esforço dispensado para a realização das mais diversas operações empresariais?
- 2) A contabilidade, como ciência, possui ferramentas para o levantamento de dados e a mensuração do desempenho dos indicadores relacionados à dinâmica dos negócios?
- 3) Quais as peças contábeis, formas de cálculo e análise existentes, para o levantamento dos dados, organização dos mesmos e mensuração da performance econômico-financeira dos empreendimentos?
- 4) Quais indicadores devem ser analisados para o diagnóstico do desempenho empresarial?
- 5) A análise econômico-financeira dos indicadores pode ser usada como norteador e ferramenta para a melhoria na tomada de decisão e obtenção de resultados “otimizados”?

1.2 OBJETIVOS

Neste item vamos traçar quais serão os rumos e objetivos da nossa pesquisa.

1.2.1 Geral

Demonstrar a relevância de se levantar e analisar os indicadores econômico-financeiros, na busca da extração do máximo desempenho e lucratividade dos negócios.

1.2.2 Específicos

- Apresentar quais são as peças contábeis necessárias para a apuração dos indicadores de desempenho;
- Demonstrar como levantar os dados, gerenciais, necessários para a confecção dos relatórios para análise;
- Apontar quais os indicadores a serem analisados, para a avaliação do desempenho empresarial;
- Revelar a forma de cálculo dos indicadores relevantes para a análise da performance das operações;
- Explanar sobre a análise e conclusões a respeito dos índices levantados
- Evidenciar como a análise dos indicadores econômico-financeiros norteia e afeta a tomada de decisão e a lucratividade dos empreendimentos.

1.3 JUSTIFICATIVA

Em todo o planeta, empresas abrem e fecham todos os dias. Uma importante constatação é de que as que vão à falência não o fazem pela má qualidade dos produtos ou mercadorias vendidos, mas por questões relacionadas à gestão e a falta de orientação quanto aos indicadores de desempenho econômico-financeiros que devem ser manifestados pelo negócio.

Segundo Marion (2010), poderíamos dizer que só teremos condições de conhecer a situação econômico-financeira de uma empresa por meio dos três pontos fundamentais da análise: Liquidez (Situação Financeira), Rentabilidade (Situação Econômica) e Endividamento (Estrutura de Capital). Estes 3 indicadores, mesmo sendo básicos, demonstram ao empresário visões econômico-financeiras que ele jamais teria capacidade de analisar em seu dia a dia operacional.

A utilização de indicadores é importantíssima para a saúde de um negócio e o presente trabalho pretende demonstrar aos empresários e gestores a necessidade do levantamento desses dados e sua consequente análise e diagnósticos para a tomada de decisão e potencialização dos processos existentes nos empreendimentos, buscando a extração do máximo de resultado possível, dado o setor em que atua e o seu porte.

1.4 CONTEXTUALIZAÇÃO DA EMPRESA

A Cardoso Foods (nome fictício) é uma empresa de gastronomia consolidada e reconhecida em todo Alto Vale do Itajaí. Iniciou suas atividades em 03/09/2018 e desde então vem sendo referência na cidade de Rio do Sul e na região.

A empresa possui em seu quadro societário 2 sócios administradores e tem como sua especialidade massas.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Neste item vamos apresentar quais foram os principais referenciais teóricos e de conhecimento para a elaboração de nossa pesquisa.

2.1 A CONTABILIDADE

A contabilidade é uma ciência que visa principalmente o controle e registro do patrimônio de uma pessoa, seja ela física ou Jurídica.

Iudícibus (2010) aponta que, a contabilidade é uma ciência social aplicada que é responsável por captar, registrar, acumular, resumir e interpretar todo e qualquer fenômeno financeiro, patrimonial e econômico de qualquer ente, seja pessoa jurídica ou pessoa física, entidade pública ou privada.

De forma muito mais simples do que é hoje, ela surge, podendo ser identificada por evidências históricas. Iudícibus (2000, p. 29), nos traz que, os primeiros sinais da existência de contas foram apontados por historiadores como sendo identificadas a cerca de 4.000 anos a.c. Portanto, seria ela tão antiga quanto o homem pensante. Ele continua, afirmando que, provavelmente, antes ainda, o homem primitivo já praticava uma forma de “contabilidade”, ainda que rudimentar, quando contava seus rebanhos, suas ânforas de bebida, ou inventariava os instrumentos que usava para caça e pesca.

Portanto, segundo indicam os historiadores, o homem pré-histórico, ao começar a acumular e a tornar mais complexa as suas atividades, identificou a necessidade de controlar o número e volume de suas posses, como rebanhos, ferramentas e alimentos. Dessa maneira primitiva de controle e registro, começa a surgir a contabilidade em nossa sociedade.

Mesmo parecendo ser algo muito básico em nosso cotidiano, podemos perceber que a ideia de controlar e contabilizar bens, posses e itens, em geral, é extremamente importante e envolve praticamente todas as áreas que podemos imaginar. Apesar de hoje a contabilidade ser reconhecida por muitos como algo complexo e que tem em sua atuação, principalmente, empresas e controle patrimonial, podemos concluir que a contabilidade, em sua essência, é utilizada por todas as pessoas em seu dia-a-dia e a toda à hora.

Seguindo adiante na história, juntamente com a complexidade e aperfeiçoamento da sociedade, surgiram novos meios e novas necessidades de se fazer e de se tratar a

contabilidade. “O desenvolvimento inicial do método contábil esteve intimamente associado ao surgimento do Capitalismo, como forma quantitativa de mensurar os acréscimos ou decréscimos dos investimentos iniciais alocados a alguma exploração comercial ou industrial” (IUDÍCIBUS, 2010, p.1).

Com a evolução do sistema capitalista e o consequente aumento da complexidade dos negócios e suas operações, bem como dos avanços da sociedade, novas técnicas surgem, para atender às necessidades de controles e registros exigidos. Assim, começa-se a construir a contabilidade como conhecemos hoje, com o método das partidas dobradas, débito e crédito. Este método começou a ser utilizado na Itália, principalmente na Toscana, desde o Século XIV e posteriormente em 1494 foi oficializado pelo Frei Luca Pacioli, com a publicação de "Tractatus de Computis et Scripturis" (Contabilidade por Partidas Dobradas), tal publicação que o fez ser considerado o “pai da contabilidade”.

Melis (1997, p. 13-4) divide o desenvolvimento da Contabilidade em quatro grandes períodos assim denominados por ele:

➡ **Contabilidade do mundo antigo:** Período que se iniciaram as primeiras civilizações e métodos contábeis muito primitivos.

➡ **Contabilidade do mundo medieval:** Período que vai de 1202 da Era Cristã até 1494 (com a publicação de “Tractatus de Computis et Scripturis” de Luca Pacioli. Em que foi enfatizada a teoria do débito e do crédito relacionando-a com a teoria dos números positivos e negativos.

➡ **Contabilidade do mundo moderno:** Período que vai de 1494 até 1840, com a publicação de "*La Contabilità Applicata alle Amministrazioni Private e Pubbliche*", obra de Francesco Villa que revolucionou as práticas contábeis.

➡ **Contabilidade do mundo científico:** período que se inicia em 1840 e continua até os dias de hoje.

Com a evolução da contabilidade surgiram regras, normas e órgãos regulamentadores que fiscalizam e impõem modelos de como deve ser feita a contabilidade corretamente, principalmente quando se trata de prestações de conta para o fisco. Esta é a contabilidade que conhecemos como contabilidade fiscal. Porém, existe uma área de atuação da contabilidade que está livre de regras, normas e imposições de entes, esta é a denominada contabilidade gerencial, que é uma área que atuação única e exclusiva para uso e controle interno da companhia.

Segundo Marion e Osni (2017, p.3):

“A contabilidade gerencial, desobrigada do cumprimento de determinações legais ou regras fixadas por órgãos reguladores como a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), a Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), o Banco Central do Brasil (BCB) etc., pode ser conceituada como o sistema de informação que tem por objetivo suprir a entidade com informações não só de natureza econômica, financeira, patrimonial, física e de produtividade, como também com outras informações de natureza operacional, para que possa auxiliar os administradores nas suas tomadas de decisões”.

A contabilidade gerencial com seus indicadores e formas de análises é o ramo da contabilidade que irá nortear os rumos desse trabalho, na busca de responder as perguntas da pesquisa. Ela pode ser denominada, também, de contabilidade de gestão e se utiliza de práticas e técnicas que têm por finalidade fornecer aos gestores informações econômico-financeiras, que objetivam contribuir para o controle eficaz dos recursos da empresa, bem como para a tomada de decisão.

2.1.1 A Contabilidade Gerencial

O foco da contabilidade gerencial é, única e exclusivamente, a gestão da empresa. Ela procura trazer informações que serão utilizadas no processo decisório de empreendedores e gestores e, além dos conhecimentos e técnicas contábeis, se utiliza de outros campos do conhecimento como a ciência econômica, administração da produção, estrutura organizacional, administração financeira, planejamento, entre outros que se fizerem necessários e possam contribuir na construção das análises.

Wanderley e Cullen (2013) afirmam que, quase que de forma geral, os relatórios contábeis que são utilizados pelos gestores para a tomarem decisões ou avaliarem o desempenho das operações sobre sua responsabilidade, vêm da contabilidade gerencial.

Assim, as demonstrações econômico-financeiras, provenientes da contabilidade, vão fornecer dados que, após serem analisados, irão gerar as informações que determinarão os rumos das decisões a serem tomadas.

Conforme Reis, Pereira (2014); Andrade, et al., (2013) dentro das atuais condições dos mercados para que empresas alcancem o sucesso, devem, entre as inúmeras medidas necessárias, desenvolver estratégias adequadas à sua cultura organizacional. Para isso afirma Mário, et al. (2013) que, é de suma importância, também, escolher instrumentos gerenciais eficazes, buscando regular o relacionamento entre vários níveis hierárquicos da organização, o que exigirá padrões de informações que tenham a condição de sustentar o rumo pré-estabelecido buscando alcançar os objetivos traçados.

Wanderley e Cullen (2012) apontam que, sendo assim, os gestores precisam estar atentos às mudanças que, por ventura, possam ocorrer na economia, possibilitando que as tendências sejam acompanhadas por estratégias adequadas e necessárias para cada situação, na busca do desempenho global da empresa. Portanto, falhas devem ser evitadas, pois podem gerar grandes e sérios problemas para a organização. Nesse sentido, as informações produzidas e emanadas da Contabilidade Gerencial precisam ser confiáveis, relevantes e fornecidas em tempo hábil aos que necessitam dela e irão tomar decisões.

Ching (2006) deixa claro que atender o público interno da empresa, produzindo informações destinadas aos gerentes administradores e diretores é a principal função da Contabilidade Gerencial; ela se preocupa com a forma como esses relatórios serão interpretados e utilizados pelos gestores.

Segundo Padoveze, (2010) e Marion, (2012), para o esclarecimento e correta utilização das informações constantes nos demonstrativos contábeis, é necessária a aplicação de algumas técnicas de análise, como: a análise por meio dos índices; análise vertical e horizontal; análise da alavancagem financeira; do EBITDA (lucro antes dos juros, impostos, depreciações e amortizações). “Os índices constituem a técnica de análise mais empregada, tendo como característica fundamental, fornecer visão ampla da situação econômica ou financeira da empresa” (MATARAZZO, 2003, p. 147).

O que será apresentado na sequência são as peças contábeis, os diversos indicadores possíveis de serem calculados a partir das mesmas e as formas de análise dos resultados obtidos através de suas apurações.

2.2 AS PEÇAS CONTÁBEIS

A contabilidade se utiliza de demonstrações, peças elaboradas e analisadas por profissionais capacitados. Por meio dessas peças contábeis se calculam e revelam indicadores que auxiliam na análise e compreensão dos dados nelas apontados.

“Demonstrações financeiras, também denominadas de demonstrações contábeis ou ainda de relatórios contábil-financeiros, são os produtos finais da contabilidade”. (OSNI, 2015, p.61)

Ainda Segundo Osni (2015, p.61):

“A contabilidade é uma ciência presente em todos os setores das atividades humanas, seja pela sua função histórica, registrando a vida das entidades, seja

como importante instrumento de controle do patrimônio e de suas variações, fornecendo informações de várias naturezas acerca da gestão desse patrimônio, informações essas úteis para as tomadas de decisões por parte dos seus usuários”.

Dentre as principais demonstrações contábeis utilizadas dentro da contabilidade gerencial estão: o Balanço Patrimonial (BP), a Demonstração do Resultado (DR) e o Demonstrativo do Fluxo de Caixa (DFC).

Por meio deles são levantados os indicadores que são voltados para a análise das demonstrações. Segundo Alves e Laffin (2018, p.25)

“Os indicadores têm a importante função de apresentar um diagnóstico financeiro empresarial que pode ser de uma necessidade interna ou externa. A necessidade interna está relacionada ao controle interno das ações que são desenvolvidas diariamente, no entanto, quando os indicadores forem aplicados para necessidade externa, poderá estar relacionada a decisões que refletirão diretamente na empresa, como sua influência com instituições financeiras, fornecedores, clientes, entre outros”.

Cerbasi e Paschoarelli (2007) destacam as principais categorias de indicadores utilizados para análise do desempenho empresarial:

1- Índices de Liquidez, que Indicam a capacidade de pagamento da empresa; sua capacidade de honrar seus compromissos, nos mais diferentes prazos.

Aqui estão o CCL – Capital Circulante Líquido; o ILC – Índice de Liquidez Corrente; o ILS – Índice de Liquidez Seca; o ILI – Índice de Liquidez Imediata; o ILT ou ILG – Índice de Liquidez Total ou Geral; e o GI – Grau de Imobilização.

2- Índices de Atividade, que medem o tempo que várias contas levam para serem convertidas em caixa, ou seja, revelam a eficiência da empresa na administração de prazos de pagamento e recebimento.

Os indicadores que compõem essa categoria são: GE – Giro de Estoques; IME – Idade Média do Estoque; PMR – Prazo Médio de Recebimento; PMP – Prazo Médio de Pagamento; Ciclo e Giro de Caixa.

3- Índices de Lucratividade ou Rentabilidade, que visam medir o grau de eficiência e êxito atingido sobre as vendas realizadas, indicando o retorno que os sócios da empresa têm, dado o investimento de capital realizado.

Os Indicadores de Rentabilidade são: MB – Margem Bruta; ME - Margem EBITDA (lucro antes de impostos, taxas, tributos, depreciações e amortizações); MO – Margem Operacional; ML – Margem Líquida; o RSA ou ROA – Retorno sobre Ativos (ou Return On Assets, em Inglês); e o TRLP (Taxa de Retorno do Patrimônio Líquido), ou ROE (Return On Equity).

4- Índices de Endividamento, que indicam quanto de recursos de terceiros estão sendo utilizados para o aumento dos próprios ativos, ou o quanto os ativos da empresa estão comprometidos em relação a terceiros.

Nesse rol está o IET – Índice de Endividamento Total; e o IGCP – Índice de Garantia do Capital Próprio.

Além dos indicadores elencados acima, outro referencial importante que pode ser calculado a partir das peças contábeis é o Ponto de Equilíbrio (PE), que aponta qual o volume que as vendas devem atingir, gerando as receitas necessárias, para cobrir os gastos totais.

“O conceito de ponto de equilíbrio operacional abrange a totalidade de custos e despesas operacionais da empresa, incluindo os gastos com depreciações e amortizações, esse ponto é conhecido também como ponto de equilíbrio contábil” (CERBASI e PASCHOARELLI, 2007, p. 170).

Os Índices que constituem o instrumento básico da Análise de Balanços, “são a relação entre contas ou grupo de contas das Demonstrações Financeiras, que visa evidenciar determinado aspecto da situação econômica ou financeira de uma empresa” (MATARAZZO, 1998, p.153).

Os indicadores são fundamentais como medida de desempenho da atividade econômico-financeira das operações; permitem avaliar seu equilíbrio financeiro e a capacidade de honrar suas obrigações.

A análise de Liquidez e Endividamento, por exemplo, “engloba os relacionamentos entre contas do balanço que refletem uma situação estática de posição de liquidez ou o relacionamento entre fontes diferenciadas de capital” (IUDÍCIBUS, 1998, p.99). Já os índices que medem a Rentabilidade influenciam as decisões tomadas sobre as operações no mercado de crédito, acionário, nas questões que envolvem investimento, entre outras.

Sobre os indicadores que apontam a liquidez, afirma Alves e Laffin (2018, p.25):

“Estão relacionados com a análise, buscando apresentar a solvência ou a capacidade que a empresa possui em cumprir suas obrigações assumidas com terceiros. Se a empresa decidir manter um elevado nível de solvência, será preciso ter uma quantidade elevada de recursos investidos com maior liquidez. Os indicadores de liquidez estão divididos em: liquidez geral, liquidez corrente, liquidez seca e liquidez imediata. Para realizar o cálculo do índice de liquidez, é preciso utilizar as informações demonstradas no balanço patrimonial, sendo este uma demonstração contábil que apresenta a situação patrimonial da empresa”.

Conforme abordado, fica claro que a elaboração das demonstrações contábeis é a parte operacional, necessária, para depois vir a interpretação com o auxílio dos indicadores, que nos trarão respostas de como está a real situação da empresa.

Para o cálculo dos indicadores que foram elencados acima, as peças contábeis que devem ser montadas e onde constam os dados necessários, para que tais índices sejam evidenciados, são o Balanço Patrimonial (BP) e a Demonstração do Resultado (DR), cujas definições, estruturas e características de suas contas serão apresentadas nos tópicos seguintes.

2.2.1 Balanço Patrimonial

Entre todas as demonstrações contábeis, o Balanço Patrimonial pode ser considerado um dos mais importantes documentos apresentados pelas empresas e entidades, por demonstrar qual é a situação patrimonial da entidade em determinado momento.

Segundo Ribeiro (2015) O Balanço Patrimonial é composto por dois grandes grupos, Ativo e Passivo. Tradicionalmente apresentado por um gráfico em forma de “T”. assim apresentando dois lados, sendo alocado sempre no lado esquerdo o Ativo e no lado direito o Passivo.

“O Balanço Patrimonial deve ser estruturado observando-se as disciplinas contidas na NBC TG 26, na NBC TG 1.000 (quando se tratar de pequenas e médias empresas) e nos arts. 178 a 184 da Lei n. 6.404/1976.” (RIBEIRO, 2015, p.73).

Segundo Iudícibus (2020, p.16).

“O Balanço Patrimonial é a representação gráfica constituída de duas colunas: a coluna do lado direito é denominada Passivo e Patrimônio Líquido – são as fontes e origens dos financiamentos, na qual estão representadas as obrigações que serão reivindicadas pelos terceiros e pelos proprietários do capital (capital próprio). A coluna do lado esquerdo é denominada Ativo, na qual são efetuados os investimentos e a aplicação dos recursos originados do passivo e do patrimônio líquido.” Veja esta representação

Quadro 1: Balanço Patrimonial

Brasil – Indústria e Comércio Ltda.	
Balanço Patrimonial em 31/12/2018 e 31/12/2019	
Expresso em milhares de R\$	
ATIVO	PASSIVO
CIRCULANTE	CIRCULANTE
Caixa e Equivalente de Caixa	Fornecedores
Contas a Receber	Empréstimos e Financiamentos
Estoques	Obrigações Fiscais
Outros Créditos	Obrigações Trabalhistas e Sociais
	Contas a Pagar
	Provisões Contingenciais
NÃO CIRCULANTE	NÃO CIRCULANTE
Contas a pagar	Financiamentos
Investimentos	
Imobilizados	PATRIMÔNIO LÍQUIDO
Intangível	Capital Social
(-) Depreciações e Amortizações Acumuladas	Reservas de Capital
	Reservas de Lucros
	Lucros (Prejuízos) Acumulados
TOTAL	TOTAL

Fonte: Adaptado de Iudícibus (2020, p.16)

“Balanço patrimonial, demonstrativo básico e obrigatório, é uma apresentação estática, sintética e ordenada do saldo monetário de todos os valores integrantes do patrimônio de uma empresa em determinada data”. (REIS, 2009, p. 68).

“O balanço é a demonstração contábil que evidencia o patrimônio de uma entidade em dado momento (normalmente no dia 31 de dezembro de cada ano” (FERRARI, 2009, p. 02).

Para Iudícibus (2020), o Balanço Patrimonial pode ser definido como um reflexo da situação patrimonial da empresa em determinado período. Reflete qual a posição exata das contas patrimoniais, normalmente mensal ou em seu fechamento, normalmente anual. Trata-se de uma fotografia estática que revela a situação financeira e patrimonial em determinado momento.

Referente à composição da Balanço Patrimonial, “deve compreender todos os bens e direitos, tanto tangíveis (materiais) como intangíveis (imateriais), as obrigações e

o Patrimônio Líquido da entidade, levantados a partir dos resultados contábeis no seu livro Razão” (RIBEIRO, 2015, p.73).

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

Conforme prevê a Norma Brasileira de Contabilidade, NBC TSP 11 (DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO, 31/10/2018, edição 210, seção: 1, p. 92), o Balanço Patrimonial deve apresentar, no mínimo, as seguintes informações, dentro de cada elemento, Ativo, Passivo ou Patrimônio Líquido:

- “(a)ativo imobilizado;
- (b)propriedade para investimento;
- (c)ativo intangível;
- (d)ativos financeiros (exceto os mencionados nas alíneas (e), (g), (h) e (i));
- (e)investimentos avaliados pelo método da equivalência patrimonial;
- (f)estoques;
- (g)valores a receber de transação sem contraprestação (impostos e transferências);
- (h)contas a receber de transação com contraprestação;
- (i)caixa e equivalentes de caixa;
- (j)tributos e transferências a pagar;
- (k)contas a pagar oriundas de transação com contraprestação;
- (l)provisões;
- (m)passivos financeiros (exceto os mencionados nas alíneas (j), (k) e (l));
- (n)participação de não controladores apresentada de forma destacada dentro do patrimônio líquido; e
- (o)patrimônio líquido atribuíveis aos proprietários da entidade controladora

“O Balanço Patrimonial refere-se a uma apresentação de equilíbrio da posição financeira de uma entidade. O equilíbrio se dá entre os recursos econômicos à disposição da entidade (Ativos) e as origens de tais recursos, que podem ser de terceiros (Passivos) e dos proprietários (Patrimônio Líquido)” (SALOTTI et al, 2019, p.138).

Como visto acima o balanço apresenta em sua estrutura 3 elementos, o Ativo, Passivo e Patrimônio Líquido, que veremos a seguir.

2.2.1.1 Ativo

O Ativo no balanço patrimonial é composto por todos os bens e direitos que a entidade em questão tem em seu patrimônio em determinado período.

“O Ativo é composto pelas contas representativas de bens, direitos e outros recursos da organização que gerem ou ajudem a gerar caixa” (MARTINS, MIRANDA e DINIZ, 2018, p.41)

A CPC 00 (R1) (2011), nos trás a seguinte explicação sobre o ativo “um recurso controlado pela entidade, como resultado de eventos passados e do qual se espera que fluam futuros benefícios econômicos para a entidade”.

Segundo Martins, Miranda e Diniz (2018, p.42):

“Um ativo é reconhecido no balanço patrimonial quando for provável que benefícios econômicos futuros dele provenientes fluirão para a entidade e seu custo ou valor puder ser determinado em bases confiáveis. Um ativo não é reconhecido no balanço patrimonial quando desembolsos tiverem sido incorridos ou comprometidos, dos quais seja improvável a geração de benefícios econômicos para a entidade após o período contábil corrente. Ao invés disso, tal transação é reconhecida como despesa na demonstração do resultado”.

“No Ativo, as contas representativas dos bens e dos direitos serão dispostas em ordem decrescente de grau de liquidez dos elementos nelas registrados, em dois grandes grupos: Ativo Circulante e Ativo Não Circulante. Grau de liquidez é o maior ou menor prazo no qual bens e direitos podem ser transformados em dinheiro” (RIBEIRO, 2015, p. 74).

Segundo Salotti et al (2019, p.140):

“Ativos são recursos econômicos à disposição de uma entidade, tipicamente na forma de bens e direitos, que irão gerar benefícios econômicos futuros para a entidade. Para que um ativo seja incluído no balanço patrimonial, ele deverá ser mensurável monetariamente e ter valor verificável com certa segurança, assim, normalmente o valor dos ativos é baseado no preço de aquisição”.

Resumidamente ativos são valores monetários, mercadorias, aplicações financeiras, valores a receber de clientes, bens, entre outros. Ou seja, tudo que já é ou pode se convertido em valor monetário para a empresa.

2.2.1.1.1 Ativo Circulante

No ativo Circulante são evidenciadas contas com maior liquidez ou até mesmo liquidez imediata. Normalmente com liquidez menor de um ano, como: Caixa, Contas a receber, Estoques, Cancos, entre outros.

“O Ativo Circulante é composto pelos bens e pelos direitos que estão em frequente circulação no patrimônio (capital de giro). Basicamente, são valores já realizados (transformados em dinheiro) ou cuja realização em dinheiro deva ocorrer até o término do exercício social subsequente” (RIBEIRO, 2015, p.74).

“O Ativo Circulante trata-se, portanto, de valores numerários (dinheiro em Caixa e em Bancos), bens destinados à venda ou a consumo próprio, despesas pagas antecipadamente com vencimentos fixados em até 12 meses, bem como direitos cujos vencimentos também ocorram em um prazo não superior a 12 meses” (RIBEIRO, 2015, p.74).

O Ativo Circulante é composto pelos bens e pelos direitos que estão em frequente circulação no patrimônio (capital de giro). Basicamente, são valores já realizados (transformados em dinheiro) ou cuja realização em dinheiro deva ocorrer até o término do exercício social subsequente.

Segundo Salotti (2019) Em geral, um ativo é classificado dentro do grupo circulante quando for caixa ou equivalente de caixa, ou se tiver o propósito único e restrito de ser negociado ou ainda quando se espera que o ativo seja realizado, vendido ou consumido dentro do ciclo operacional da empresa ou em até 12 meses.

A Lei n. 6.404/1976 estabelece que no Ativo Circulante devam constar as disponibilidades, os direitos realizáveis no curso do exercício social seguinte e as aplicações de recursos em despesas do exercício seguinte.

2.2.1.1.2 Ativo Não Circulante

O Ativo Não Circulante é composto por contas de menor liquidez, que serão obtidas à longo prazo, normalmente tudo que tem liquidez superior a 12 meses é considerado Ativo Não Circulante.

“O Ativo Não Circulante é o oposto do Ativo Circulante. Enquanto no Ativo Circulante são classificadas contas que representam bens e direitos que estão em circulação constante na empresa, isto é, que giram em prazo inferior a um ano, no Ativo

Não Circulante, são classificadas contas representativas de bens e direitos com pequena ou nenhuma margem de circulação” (RIBEIRO, 2015, p. 76).

Ainda segundo Ribeiro (2015) O Ativo Circulante é dividido em 4 subgrupos, são eles: Ativo Realizável a Longo Prazo, Investimentos, Imobilizado e Intangível.

Neste grupo estão os ativos de menor liquidez, os quais serão realizáveis (ao transformarem-se em dinheiro) no longo prazo. De acordo com a Lei no 11.638/2007, o grupo Não Circulante contempla os subgrupos: Realizável a Longo Prazo; Investimentos; Imobilizado e Intangível. “Dispostos em ordem decrescente de liquidez, esses itens apresentam baixa liquidez ou liquidez mínima, no caso daqueles que não se destinam à venda” (ASSAF NETO, 2015).

Segundo Salotti et al (2019) em geral, o ativo não circulante é composto por recursos que virão a ser transformados em dinheiro em período superior a 12 meses, ou então, superior ao ciclo operacional da empresa.

O Ativo Não Circulante por muitas vezes apresenta contas idênticas ao Ativo Circulante, reforçando a ideia de que a grande diferenciação entre os dois grupos é o grau de liquidez do valor a ele alocado, sendo no caso do não circulante, maior do que 12 meses.

2.2.1.2 Passivo

O Passivo é composto por todas as obrigações e Patrimônio Líquido da entidade, ou seja, tudo que a empresa deve a curto e longo prazo e também o investimento inicial que foi feito pelos sócios. “O Passivo é a parte do Balanço Patrimonial que evidencia as obrigações (capitais de terceiros) e o Patrimônio Líquido (capitais próprios)” (RIBEIRO, 2015, p.78).

“De forma geral, o Passivo Circulante é composto por todas as obrigações presentes de uma entidade, cujo vencimento ocorra até 12 meses a partir da data do balanço. Os elementos do Passivo Circulante são normalmente os valores a serem pagos no futuro”. (SALOTTI et al, 2019, p.142).

“Segundo estabelece o § 2o do art. 178 da Lei n. 6.404/1976, no Passivo, as contas serão classificadas em três grandes grupos: Passivo Circulante, Passivo Não Circulante e Patrimônio Líquido.” (RIBEIRO, 2015, p.78).

Segundo Ribeiro (2015) As contas referentes a obrigações (Passivo Exigível), devem ser classificadas observando a ordem decrescente de exigibilidade dos elementos nela registrados.

Segundo Martins, Miranda e Diniz (2018):

“Um passivo é reconhecido no balanço patrimonial quando for provável que uma saída de recursos envolvendo benefícios econômicos seja exigida em liquidação de uma obrigação presente e o valor pelo qual essa liquidação se dará possa ser determinado em bases confiáveis. Na prática, as obrigações contratuais ainda não integralmente cumpridas de forma proporcional (por exemplo, obrigações decorrentes de pedidos de compra de produtos e mercadorias, mas ainda não recebidos) não são geralmente reconhecidas como passivos nas demonstrações contábeis. Contudo, tais obrigações podem enquadrar-se na definição de passivos e, desde que sejam atendidos os critérios de reconhecimento nas circunstâncias específicas, poderão qualificar-se para reconhecimento. Nesses casos, o reconhecimento do passivo exige o reconhecimento dos correspondentes ativo ou despesa”.

Portanto, passivos são obrigações que a empresa deve a terceiros, como: Contas a Pagar para Fornecedores, Empréstimos e Financiamentos, Impostos a Recolher, Despesas a Recolher.

2.2.1.2.1 Passivo Circulante

Passivo Circulante é toda obrigação que a empresa tem a pagar a curto prazo, ou seja, menor que 12 meses.

“No Passivo Circulante estão todas as obrigações cuja liquidação deva ser feita no prazo de um ano, ou no prazo de um ciclo operacional, se este for maior”.(MARTINS, MIRANDA e DINIZ, 2018, p.43).

“No Passivo Circulante são classificadas as contas representativas das obrigações cujos vencimentos ocorram no exercício seguinte.” (RIBEIRO, 2015, p.78).

Ainda segundo Ribeiro (2015), as contas do passivo circulante podem conter subdivisões de acordo com a natureza de cada obrigação. No passivo circulante encontram-se contas como: Obrigações a Fornecedores que são as obrigações da empresa para com fornecedores referentes a compras de mercadorias e serviços a prazo. Empréstimos e Financiamentos que são compromissos assumidos pela empresa, normalmente com instituições financeiras para captação de recursos financeiros muitas vezes para capital de giro. Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias, que são as obrigações que empresa tem com seus empregados e colaboradores em geral. Outras

Obrigações, que são as demais obrigações no curto prazo que não se identificam com os outros subgrupos citados acima.

Assim como nos grupos do ativo, a diferença entre o Passivo Circulante e Não Circulante na maioria dos casos encontra-se apenas na liquidez das contas.

2.2.1.2.1 Passivo Não Circulante

No Passivo Não Circulante estão alocadas todas as obrigações da empresa no longo prazo, ou seja, que tenham um vencimento maior do que 12 meses. “O Passivo Não Circulante é o oposto do Passivo Circulante. Enquanto no Passivo Circulante são classificadas as contas representativas de obrigações vencíveis em curto prazo, no Passivo Não Circulante são classificadas as contas representativas das obrigações de longo prazo (obrigações de pagar), inclusive aquelas representativas das receitas recebidas antecipadamente (obrigações de fazer)” (RIBEIRO, 2015, p.79).

“Possuem basicamente as mesmas contas e características do Passivo Circulante, exceto pelo fato de terem prazo de vencimento superior a 12 meses ou superior ao ciclo operacional da empresa a partir da data do balanço” (SALOTTI ET AL, 2019, p.143).

Segundo Ribeiro (2015) O Passivo Não Circulante pode ser subdividido em duas categorias, são elas: Passivo Exigível a Longo Prazo, que representam obrigações, cujos vencimentos ocorram após o término do exercício social subsequente ao do Balanço que se elabora. É importante salientar que o mesmo grupo de contas presente no passivo circulante pode fazer parte do passivo não circulante, desde que seus vencimentos ocorram após o término do exercício social seguinte ao balanço. E também a conta Receitas Diferidas, que são referentes as receitas recebidas antecipadamente. a Lei n. 6.404/1976, em seu art. 299-B, estabelece que as contas representativas das receitas recebidas antecipadamente devem ser classificadas no Passivo Não Circulante, deduzidas dos custos e despesas a elas correspondentes.

Conseguir manter a maior parte das suas dívidas no Passivo Não Circulante (longo prazo) é interessante para o empresário, pois com isso o seu fluxo de caixa será pouco afetado, possibilitando respiro e tranquilidade para o planejamento do pagamento das dívidas.

2.2.1.3 Patrimônio Líquido

O Patrimônio Líquido de uma empresa será sempre a diferença do Ativo para com o Passivo, para mais ou para menos. É composto pelos investimentos iniciais dos sócios e lucros ou prejuízos acumulados.

Assim confirma Lins et al (2012) o PL representa a diferença positiva ou negativa entre o valor dos ativos da empresa contra os passivos. Representa também em caso de liquidação da empresa, e apenas nesses casos, os valores de direito dos sócios remanescentes. Isto porque o valor de venda de uma empresa deve ser sempre analisado de acordo com o mercado, então uma empresa pode ter um PL de R\$ 500.000,00 e valer de acordo com o mercado R\$ 2.000.00,00, estando sujeita também a casos em que o PL é superior ao valor de mercado.

“O Patrimônio Líquido é a parte do Balanço Patrimonial que corresponde aos capitais próprios. Os elementos que o compõem representam a origem dos recursos próprios, derivados dos proprietários (titular, sócios ou acionistas) ou da gestão normal do patrimônio (lucros ou prejuízos apurados)” (RIBEIRO, 2015, p.79).

“O Patrimônio Líquido é o valor residual dos ativos da entidade depois de deduzidos todos os seus passivos. Portanto, sua avaliação depende dos critérios de avaliação adotados no Ativo e no Passivo. O Patrimônio Líquido representa o total de recursos próprios da entidade, pertencentes a seus acionistas ou sócios”. (MARTINS, MIRANDA E DINIZ, 2018, p.42)

Segundo Salotti et al (2019, p.134), o Patrimônio Líquido:

“Representa o valor residual dos ativos após reduzidos os passivos, sendo, portanto, o montante de recursos da entidade que pode ser reivindicado pelos proprietários (acionistas ou quotistas). Na prática, o patrimônio líquido pode ser dividido basicamente entre os recursos entregues (aportados) pelos sócios e os lucros passados que ficam retidos na entidade, em forma de reservas ou incorporados ao próprio capital social. Assim, o patrimônio líquido será tipicamente composto por (i) recursos dos proprietários referentes aos investimentos realizados por eles em troca de ações, quotas ou outras participações (capital) e (ii) evolução normal da entidade, com a geração de lucros e sua acumulação como fonte (adicional) de financiamento”.

Ribeiro (2015) afirma que as contas representativas do capital próprio que estão presentes no Patrimônio Líquido são:

- Capital Social, que é o subgrupo composto pela conta Capital que representa os valores investidos na empresa pelos titulares e pela conta Capital a Realizar (ou Titular conta

Capital a Realizar; Quotistas, conta Capital a Realizar; Acionistas, conta Capital a Realizar, etc.);

- Reservas de Capital, que é o subgrupo composto por contas representativas de algumas receitas que, por força do § 1º do art. 182 da Lei n. 6.404/1976, não devem transitar pelo resultado do exercício;
- Ajustes de Avaliação Patrimonial, que se trata de um novo grupo de contas criado pela Lei n. 11.638/2007, que se destina a receber como contrapartida a débito ou a crédito, os aumentos ou diminuições de valores atribuídos a elementos do Ativo e do Passivo, em decorrência da sua avaliação a valor justo;
- Reservas de Lucros, subgrupo composto pelas contas representativas das Reservas constituídas com parte dos lucros apurados pela empresa, em decorrência de Lei ou da vontade do proprietário, dos sócios ou dos administradores;
- Ações em Tesouraria, que correspondem a ações da própria empresa adquiridas por ela mesma;
- Prejuízos Acumulados, que compreendem os prejuízos apurados pela empresa no exercício atual, ou em exercícios anteriores, até que sejam compensados ou assumidos pelos sócios;
- Lucros Acumulados, que compreendem os lucros apurados pela empresa no exercício atual, ou em exercícios anteriores.

Resumidamente, segundo a legislação brasileira, conforme a Lei 6404/76, as contas do Patrimônio Líquido são as seguintes:

- ☛Capital Social;
- ☛Reservas de Lucros e de Capital;
- ☛Ações em Tesouraria;
- ☛Ajustes de Avaliação Patrimonial;
- ☛Patrimônio Líquido Negativo.

2.2.2 A Demonstração de Resultados (DR)

A peça contábil denominada Demonstração de Resultados (DR) ou Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), mostra o caminho que vai da Receita de Vendas, até chegar ao resultado do exercício, ou lucro, após terem sido deduzidos os custos, despesas e impostos.

O artigo 187 da Lei 6.404/76 disciplina a apresentação da demonstração do resultado visando atender ao objetivo de “[...] fornecer aos usuários das demonstrações financeiras da empresa os dados contábeis e essenciais da formação do resultado do exercício (lucro ou prejuízo)” (IUDÍCIBUS, 2000, p. 293).

“Se deve iniciar com o valor da receita apurada em suas operações de vendas, da qual é deduzido o custo total correspondente a essas vendas, apurando-se a margem bruta, ou seja, o lucro bruto. Na sequência apresentam-se as despesa se receitas operacionais resultando o lucro operacional. Após, demonstra-se as receitas e despesas não operacionais obtendo-se o resultado antes do imposto de renda e contribuição social e participações. A seguir deduz-se, a provisão para o imposto de renda; contribuição social e por último as participações de terceiros (não na forma de acionistas) chegando-se ao final da demonstração, ou seja, ao lucro (ou prejuízo). A lei ainda exige a apresentação do montante do lucro por ação”. (FLORIANI, 2000, p. 29).

“A DRE tem por objetivo evidenciar a situação econômica de uma empresa, ou seja, evidenciar a apuração do lucro ou prejuízo.” (FERRARI, 2009, p. 25).

Segundo Chagas (2013) Entre os demonstrativos que a Lei no 6.404/76 torna obrigatório para as entidades está a Demonstração do Resultado do Exercício, conhecida com a abreviação de DRE. Consiste em uma relação das receitas e despesas apresentadas pela instituição em ordem vertical e dedutiva. Com o objetivo de apresentar o Lucro ou Prejuízo da empresa. Mesmo se não houvesse obrigação legal, este instrumento contábil já foi consagrado como imprescindível para o controle, análise e apuração do resultado da empresa. E também tem óbvia relação com outras demonstrações financeiras, principalmente com o Balanço Patrimonial.

De acordo com Iudícibus (1998, p. 150):

“A Demonstração do Resultado, elaborada simultaneamente com o Balanço patrimonial, constitui-se no relatório sucinto das operações realizadas pela empresa num determinado período, onde sobressai um dos valores mais importantes aos usuários do relatório, o resultado líquido do período, lucro ou prejuízo. Também denominada ‘Demonstração da Dinâmica Patrimonial’, a demonstração do resultado evidencia, de uma forma estruturada, os componentes que provocaram a alteração na situação líquida patrimonial em determinado período”.

Segundo Salotti et al (2019, p.98):

“A demonstração do resultado é o relatório contábil responsável por apresentar a medida de performance baseada no resultado (lucro ou prejuízo) de um período, bem como os componentes do resultado: receitas e despesas. O resultado contábil auxilia, portanto, os usuários da informação contábil a,

por exemplo, calcular o retorno do investimento, o resultado por ação, ou a estimar os potenciais fluxos de caixa futuros de uma entidade”.

Martins, Miranda e Diniz (2018), afirmam que a Demonstração do Resultado do Exercício apresenta de forma esquematizada os resultados obtidos pela empresa em determinado período. O Resultado é apurado deduzindo-se das receitas todas as despesas (inclusive custos) que a empresa apresentou no período, chegando finalmente ao lucro ou prejuízo (Resultado).

Ainda, Martins, Miranda e Diniz (2018) trazem que, em termos conceituais, receitas são aumentos ou benefícios econômicos obtidos pela empresa durante o período sob a forma de entrada de recursos ou aumento de ativos ou então a diminuição de passivos, que ocasionam assim o aumento do Patrimônio Líquido. Já as despesas são decréscimos nos benefícios econômicos apresentados pela empresa na forma de saída de recursos ocasionando na redução de ativos ou aumento de passivos, que afetam negativamente o Patrimônio Líquido.

Salotti et al (2019, p.141), explica que:

“Apesar de demonstrações distintas, demonstração de resultado e balanço patrimonial estão intimamente relacionados e devem ser considerados como complementares. Isso porque, como visto no capítulo anterior, o patrimônio líquido é definido como o valor residual dos ativos, após deduzidos os passivos e, do ponto de vista contábil, o resultado de um exercício é definido em termos de variações no patrimônio líquido da entidade que não aquelas relacionadas com aportes (emissão de novas ações ou quotas) ou distribuição de capital (pagamento de dividendos)”.

Conforme mencionado, acima, a Lei das Sociedades por Ações (Lei nº 6.404/1976), em seu artigo 187, define a forma como as empresas devem discriminar a Demonstração do Resultado do Exercício. Nos termos da lei, portanto, a DRE deverá seguir a seguinte estrutura de ações, ou seja, a estrutura legal sugerida para elaboração da DRE é a seguinte:

Receita Bruta
 – deduções
 = receita líquida
 – custo da mercadoria vendida
 = lucro bruto
 – despesas com vendas
 – despesas administrativas
 – despesas financeiras

- = resultado operacional líquido
- despesas extra operacionais
- = resultado antes IR e CS
- provisões IR e CS
- = resultado líquido

A DRE pode ser gerada com dados contábeis ou gerenciais, porém, obedecendo sempre ao princípio do Regime de Competência, ou seja, todas as Receitas, Custos e Despesas devem ser incluídas na data em que ocorreram, independente da data de recebimento ou pagamento.

“A DRE pode ser simples para micro ou pequenas empresas [...]. Deve evidenciar o total de despesa deduzido da receita, apurando-se, assim, o lucro sem destacar os principais grupos de despesas” (IUDÍCIBUS; MARION, 2006, p. 173).

“A DRE completa, exigida por lei, fornece maiores minúcias para a tomada de decisão: grupos de despesas, vários tipos de lucro, destaque dos impostos etc.” (MARION, 2004, p. 91).

Ou seja, o grau de complexidade que a DRE assume é definido pela necessidade dos gestores e pelo nível exigido para que sua utilização permita apontar à empresa quais os pontos que se encontram equilibrados e quais precisam ser trabalhados e melhorados, na busca dos indicadores ideais de desempenho da mesma, dado o porte e o setor em que atua.

Abaixo temos um exemplo de como o relatório pode ser estruturado, de forma gerencial e, sendo um relatório gerencial, é possível adicionar ou mesmo excluir linhas, de acordo com as necessidades de cada operação, o que torna a estrutura do DRE bastante flexível às necessidades de cada empresa.

Quadro 2: Demonstração do Resultado (DR)

DR	
(+)	Receitas
(-)	Custos Variáveis
(-)	Deduções das Vendas
(-)	C.M.V.
(-)	Despesas Comerciais
(=)	Margem de Contribuição = V - CV
(-)	Custos Fixos
(-)	Despesas Administrativas
(-)	Custo com Pessoal
(=)	EBITDA - Lucro antes dos juros e impostos
(-)	Despesas Financeiras
(+)	Receitas Financeiras
(-)	Despesas Tributárias
(=)	Resultado Operacional
(-)	Resultado Não Operacional
(=)	Resultado Líquido

Fonte: Acervo do Autor

A Demonstração do Resultado pode ser considerada a demonstração mais famosa, a mais agradável e a mais esperada pelo empresário, pois é aquela que demonstra qual foi o seu resultado em determinado período, que pode ser seu lucro (quando o resultado é positivo) e prejuízo (quando o resultado é negativo).

2.2.2.1 Receitas

São valores monetários ou equivalentes obtidos pela empresa no exercício em análise, que posteriormente serão deduzidos das despesas.

“Representam os valores que uma sociedade recebe ou tem direito a receber, provenientes de suas operações de vendas, de prestação de serviços ou de investimentos.” (ANTONIO et al, 2015, p.13).

CFC 1285 (2012) define receita como o:

“Aumento de benefícios econômicos durante o período contábil na forma de entradas ou aumentos de ativos ou reduções de passivos que resultam em aumento no patrimônio líquido, com exceção daqueles relativos às contribuições de capital feitas por proprietários.”

2.2.2.2 Receitas Operacionais

São recebimentos monetários ou equivalentes adquiridos pela empresa pelo exercício de sua atividade, seja ela venda de mercadorias, produtos ou serviços.

“As receitas operacionais podem ser classificadas como os valores oriundos da cobrança de terceiros na entrega de um bem ou serviço que constituam o objeto fim na atividade da empresa pela empresa”. (CORONADO, 2009, p.100).

2.2.2.3 Despesas

Segundo Antônio et al (2015), despesas são o consumo de bens e serviços com o objetivo de gerar receitas para a empresa.

Segundo Ribeiro (2015, p.98)

“Despesas com as Vendas – Compreendem todas as despesas incorridas no setor comercial da empresa, isto é, aquelas necessárias para que a empresa realize as suas transações comerciais de compras e de vendas de mercadorias ou de prestação de serviços.

Despesas Financeiras – Esse grupo engloba despesas incorridas com a movimentação de dinheiro como, por exemplo, as despesas bancárias, juros, descontos concedidos, variações monetárias etc.

Despesas Gerais e Administrativas – Compreendem as despesas incorridas com a administração geral da empresa.

Outras Despesas Operacionais – Nesse grupo devem figurar as despesas consideradas operacionais, porém que não se ajustam nos três grupos anteriores. São despesas que a gestão do patrimônio está sujeita, porém não podem ser consideradas normais ao desenvolvimento das suas atividades, como por exemplo, as multas de trânsito, as multas fiscais, perdas ocasionais além de outras”.

2.2.2.4 Margem de Contribuição

A Margem de Contribuição trata-se do valor das receitas operacionais menos o valor dos custos e despesas variáveis.

Segundo Coronado (2009) No Método do custeio variável, em que se destaca principalmente a Margem de Contribuição, que compreende o resultado das receitas menos os custos e despesas variáveis. A Margem de Contribuição também pode ser definida como a somatória da margem de contribuição individual de todos os produtos transacionados no período.

“É possível definir margem de contribuição como o lucro que a empresa necessita para cobrir os seus custos fixos e os custos financeiros, se houver. Tem origem

na somatória da margem de contribuição de todos os produtos ou serviços negociados no período (mês, semestre, ano).” (CORONADO, 2009, p.196).

2.2.2.5 Ebitda

O EBITDA – *Earning Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization*, nada Mais é do que o lucro antes dos Juros, Impostos, Depreciação e Amortização.

Segundo Coronado (2009) O EBITDA representa a geração operacional de caixa da empresa, o quanto ela gera de recursos através de sua atividade fim, sem considerar fatores externos que não estão diretamente relacionados com sua atividade principal, que seriam efeitos financeiros, impostos e contábeis com relação a depreciação e amortizações. Também pode ser conhecida no Brasil como LAJIDA – Lucro Antes dos Juros, Impostos, Depreciação e Amortização.

Zaffani(2005) afirma que a utilização do EBITDA ganhou importância porque analisar apenas o resultado final da empresa (lucro ou prejuízo) muitas vezes não ilustra bem o potencial de desempenho em dado período.

Segundo Coronado (2009, p.195)

“Para o cálculo do EBITDA, o primeiro passo é apurar o lucro operacional, resultado das receitas líquidas, deduzidas do custo dos produtos vendidos (CPV), das despesas operacionais e das despesas financeiras líquidas (despesas menos receitas financeiras). Em seguida, basta somar ao lucro operacional os juros, a depreciação e amortização inclusas no CPV e nas despesas operacionais”.

O EBITDA é muito utilizado por investidores para a análise do potencial de uma empresa, muitas vezes a empresa pode apresentar prejuízo, porém são por fatores externos, em sua atividade ela pode ser saudável, esta é a resposta que o EBITDA nos dá.

2.2.2.6 Resultado Operacional

O Lucro Operacional, ou Resultado Operacional, é o lucro gerado, unicamente, pelas atividades operacionais do negócio. Para chegarmos a ele devemos descontar todas as despesas administrativas, operacionais e comerciais. Ele evidencia a capacidade de a

empresa gerar resultados, riqueza, exercendo suas operações normais, independentemente de quem a está financiando.

Conforme reza o *Art. 187, caput, IV da Lei nº 6.404/1976*, O "Lucro (ou Prejuízo) Operacional" é obtido mediante a subtração das receitas operacionais pelo total das "Despesas Operacionais" (subcapítulo 6.1.6). Lembramos que as receitas operacionais compreendem a soma do "Resultado Operacional Bruto" (subcapítulo 6.1.5) e "Outras Receitas Operacionais" (subcapítulo 6.1.7).

2.2.2.7 Resultado Não Operacional

O *Art. 187, caput, IV da Lei nº 6.404/1976* conceitua o Resultado não Operacional como o advindo de atividades eventuais realizadas pela empresa, não relativas à operação, ou seja, não previstas no rol de atividades dentro do objeto social para o qual a empresa foi criada, podendo gerar tanto receitas como despesas, no caso, não operacionais.

Um exemplo seria a venda de bens do Ativo Imobilizado. Essa operação não é uma atividade prevista no objeto social da empresa, mas sua venda gera uma receita (não operacional). Como exemplos, ainda, podemos citar a venda de itens obsoletos, aluguéis de salas e espaços pertencentes à empresa, doações e despesas sociais, furtos e roubos, entre outros.

2.2.2.8 Resultado Líquido

É o resultado apresentado pela empresa após descontar todas as despesas operacionais e não operacionais.

“A diferença entre a Receita obtida com a venda de bens e a prestação de serviços e as Despesas incorridas nessas atividades representam o Resultado das operações que poderá ser Lucro ou Prejuízo.” (ANTONIO ET AL, 2015, p.13).

Segundo Antonio et al (2015) O Resultado é a diferença entre as Receitas e Despesas da empresa em um período. Quando as Receitas forem maiores que as Despesas, significa que se obteve Lucro. Quando as Despesas forem maiores que as Receitas, significa que obteve Prejuízo. Por fim, quando as Receitas forem iguais as Despesas, temos uma Situação Nula.

2.3 FORMAS DE ANÁLISE

Após a elaboração das demonstrações contábeis temos acesso a diversos números e tabelas. Mas, como analisar se um período foi bom ou ruim? Como fazer a comparação entre um período e outro, ou entre uma conta e outra? Para responder a estas perguntas surgiram as análises, Vertical e Horizontal, dos diversos indicadores que as peças contábeis permitem calcular e que auxiliam na compreensão do desempenho das empresas e que servem de norteadores para a tomada de decisão dos usuários dessas demonstrações.

Analisar as demonstrações contábeis consiste em decompor, comparar e interpretar as mesmas. Esta análise não é exigida por lei, porém, sua realização vem da necessidade de detalhar, para sócios, acionistas, financiadores, colaboradores, fornecedores, comunidade, etc., as informações sobre como está a situação de resultado e patrimonial da empresa.

2.3.1 Análise Vertical e Horizontal

De extrema importância, para se conhecer e analisar a saúde econômico-financeira de uma empresa, as análises vertical e horizontal são técnicas para se realizar a leitura de suas demonstrações contábeis, de forma facilitada.

“As duas principais características de análise de uma empresa são a comparação dos valores obtidos em determinado período com aqueles levantados em períodos anteriores e o relacionamento desses valores com outros afins.” (ANDREATTA, 2018, p.130).

Vejamos, na sequencia, as características de cada uma dessas formas de se efetuar a análise dos dados evidenciados pelas principais peças contábeis.

2.3.1.1 Análise Vertical

Espelhada no Balanço Patrimonial (BP), ou na Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) de um período específico, a Análise Vertical é uma interpretação gráfica que tem por função medir a liquidez de uma empresa, ou seja, verificar como está a capacidade desta de satisfazer a suas obrigações, no caso do BP; e identificar como

estão os principais indicadores de resultado, como a Margem de Contribuição, EBITDA, Resultado Operacional, Resultado Não Operacional e Lucro Líquido, no caso da DRE.

“A análise vertical também é um processo comparativo, expresso em porcentagem, que se aplica ao se relacionar uma conta ou grupo de contas com um valor afim ou relacionável, identificado no mesmo demonstrativo. Desta forma, dispondo dos valores em forma vertical, pode-se apurar facilmente a participação relativa de cada item contábil no ativo, no passivo ou na demonstração de resultados, além de sua evolução no tempo” (ANDREATTA, 2018, p.130).

A atenção dessa análise se concentra nas alterações que ocorrem nos principais conjuntos de contas do Balanço Patrimonial, de onde são extraídas as informações, necessárias, para se identificar o desempenho da empresa no exercício analisado.

“A análise vertical pode ser entendida como a análise da estrutura das demonstrações, pois permite a identificação da real importância de uma conta dentro do conjunto de contas ao qual pertence no Balanço Patrimonial ou na estrutura da Demonstração do Resultado” (SILVA, 2017, p.121).

“A análise vertical tem como objetivo demonstrar a representatividade e avaliação da estrutura do ativo e do passivo, de um elemento patrimonial ou da demonstração de resultado em relação a um grupo ou total de contas classificadas nas demonstrações contábeis” (FILHO e FRANCISCO, 2012, p.140).

Segundo Silva (2017, p.121):

“A análise vertical espelha os efeitos e, em algumas demonstrações, é também possível descobrir algumas das causas primárias. Uma vez efetuado o levantamento dos percentuais, o analista focará sua análise neles, deixando para trás os valores monetários absolutos, sendo possível verificar as tendências de forma mais objetiva. Uma análise limitada a expressões monetárias, sejam elas expressas em valores históricos ou corrigidos, não permitiria uma visualização dos impactos de cada conta patrimonial ou de resultado no conjunto das respectivas demonstrações.”

Segundo Filho e Francisco (2012, p.140):

“Para o analista, essa avaliação serve para apontar as contas mais relevantes das demonstrações contábeis de forma a permitir, entre outras informações, um melhor entendimento da estrutura patrimonial, bem como a identificação de variações significativas nessa composição de um período para o outro em relação ao total e que, por esse motivo, precisem ser melhor investigadas e explicadas.”

Segundo Silva (2017) A metodologia de cálculo para a análise vertical se divide na análise do Balanço Patrimonial e da Demonstração do Resultado do Exercício. No Balanço Patrimonial o cálculo é feito pela divisão do valor de cada conta ou grupo de contas pela totalização do ativo ou passivo, conforme o caso, multiplicando por 100, obtendo, assim, a participação de cada conta ou grupo de conta em relação ao total. Já na Demonstração do Resultado do Exercício a metodologia é dividir o valor de cada item (ou parcela) da demonstração pelo valor da Receita Operacional Líquida (ou Bruta) e multiplicar por 100, obtendo assim a participação de conta na formação do resultado.

2.3.1.2 Análise Horizontal

O objetivo da análise horizontal é verificar o comportamento das contas ao longo do tempo, calculando a variação percentual ocorrida de um período para o outro.

“A análise horizontal permite avaliar a evolução de uma conta ou de um grupo de contas ao longo de períodos sucessivos. Trabalha fundamentalmente com efeitos e dificilmente revela as causas das mudanças. Pode ser evolutiva ou retrospectiva. Essa análise é muito importante para a construção de uma série histórica, o que é fundamental para ajudar no estudo de tendências” (SILVA, 2017, p.121).

“Na análise horizontal são comparadas as demonstrações contábeis entre três a quatro períodos, onde são mostradas as variações que ocorreram nos valores monetários ou em valores relativos – percentagem ou números índices em relação a uma demonstração básica, geralmente a mais antiga da série, a fim de caracterizar tendências” (FILHO e FRANCISCO, 2012, p.146).

“A análise horizontal (AH) relaciona cada conta ou transação das demonstrações contábeis (DCs) ao longo de certo período de anos ou de meses, evidenciando aumentos ou reduções em comparação com o primeiro ano da série.” (ALMEIDA, 2019, p.105).

A análise horizontal é a comparação da mesma conta em diversos períodos apresentados (quanto mais períodos, mais ampla é a análise). Ela tem esse nome pelo fato de na maioria das vezes a análise ser feita apresentando os dados dos períodos um do lado do outro, facilitando a visualização. É uma forma muito eficaz de identificar evoluções ou declínios de certas contas.

2.3.2 Indicadores

Os indicadores são reconhecidos como valores calculados com base nas demonstrações contábeis e financeiras, que nos permitem interpretar a situação econômico-financeira empresarial da empresa em questão.

Como confirmam Alves e Laffin (2018) Os indicadores tem a importante função de apresentar diagnósticos financeiros empresariais da empresa em determinado momento. A necessidade deste diagnóstico pode vir tanto interna como externamente. Quando interno, normalmente é utilizado para o planejamento e tomada de decisão da parte administrativa da companhia. Quando externo normalmente está relacionada a instituições financeiras que querem assegurar seu investimento, além de fornecedores e clientes, que buscam o mesmo objetivo.

Conforme Bruni (2011), os índices econômico-financeiros são obtidos através de cálculos realizados com base no Balanço Patrimonial e na Demonstração do Resultado do Exercício, esclarecendo as informações apresentadas através de números que identificam a situação da empresa, com relação aos seus elementos patrimoniais, financeiros e de rentabilidade. No entanto, não basta somente realizar os cálculos, é preciso também compará-los com períodos diferentes ou ainda com indicadores de outras empresas que atuem no mesmo ramo ou com características equivalentes.

2.3.2.1 Indicadores de Liquidez

Os índices de liquidez demonstram qual é a capacidade da empresa pagar suas dívidas em curto e longo prazo, são utilizados para auferir a capacidade de pagamento de dívidas que a empresa apresenta. É muito importante para bancos e derivados analisarem os riscos de ceder créditos e outros benefícios para as empresas.

“Os cocientes (ou índices) tem por fim medir a capacidade de a empresa pagar suas dívidas a curto e/ou longo prazos, utilizando os recursos aplicados no ativo.” (FERRARI, 2010, p. 59),

Segundo Ferrari (2010) entre os maiores interessados nos índices de liquidez da empresa estão os credores, que buscam avaliar os riscos de oferecer e conceder novos créditos e principalmente em que condições serão oferecidos estes créditos.

Os indicadores de liquidez tem a função de demonstrar a capacidade pagadora da empresa e por isso são avaliados criteriosamente por seus credores ou investidores.

Por isso é muito importante para a empresa manter suas atividades de maneira saudável, de modo que seus indicadores corresponderão positivamente.

2.3.2.1.1 Capital Circulante Líquido (CCL)

Revela qual o volume de capital que a empresa possui ou não, depois que suas obrigações de curto prazo forem pagas. É calculado pela diferença entre Ativo e Passivo Circulante e é utilizado para verificar o capital líquido que a empresa dispõe.

“Uma interpretação do CCL é a seguinte: quanto do Ativo Circulante da empresa é financiado pelo passivo circulante?” (CERBASI e PASCHOARELLI, 2007, p.144).

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

Esse indicador revela o quanto a empresa está confortável perante a sua situação em relação ao volume de capital de giro apresentado e à sua liquidez. Portanto, quanto maior o CCL, mais confortável é o quadro.

2.3.2.1.2 Liquidez Corrente

O Índice de Liquidez Corrente aponta o quanto existe no ativo circulante, para quitar cada unidade monetária de obrigações presentes no passivo circulante, no exercício analisado.

Segundo Andreatta (2018, p.132);

“Por meio desse indicador procura-se verificar a capacidade de pagamento a curto prazo, ou seja, a capacidade da empresa pagar suas dívidas a vencer no exercício seguinte ao do balanço. Este indicador relaciona quantos reais dispomos imediatamente disponíveis – e conversíveis em curto prazo em dinheiro - com as dívidas de curto prazo. É um índice muito divulgado e frequentemente considerado como o melhor indicador da situação de liquidez da empresa”.

“O quociente revela a capacidade financeira da empresa de cumprir seus compromissos de curto prazo, isto é, quanto a empresa tem de ativo circulante para cada \$1 de passivo circulante.” (RIBEIRO, 2011, p. 163).

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

Colocando em prática a fórmula acima, qualquer resultado maior que 1,0 representa que a empresa tem capacidade de pagar todas as suas dívidas com seus recursos próprios. O ideal é o indicador estar acima de 1,0 e quanto maior, melhor.

2.3.2.1.3 *Liquidez Seca*

É um índice muito conservador, que analisa qual a capacidade de pagar suas dívidas de curto prazo com o que a empresa possui em Ativo Circulante, desconsiderando o Estoque.

Segundo Andreatta (2018, p.133):

“Esta é uma variável muito adequada para avaliar de forma conservadora a situação de liquidez da empresa. Eliminando-se os estoques e as despesas antecipadas do numerador, estamos eliminando uma fonte de incerteza. Por outro lado, estamos eliminando as influências e distorções que a adoção deste ou daquele critério de avaliação de estoques poderia acarretar, principalmente se os critérios foram mudados ao longo dos períodos”.

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

Segundo Marion (2019, p.79):

“Nem sempre um índice de Liquidez Seca (LS) baixo é sintoma de situação financeira apertada. Veja, por exemplo, um supermercado, cujo investimento em Estoques é elevadíssimo, em que não há Duplicatas a Receber (pois só se vende à vista). Nesse caso, esse índice só pode ser baixo. Voltamos a insistir na comparação com índices do mesmo ramo de atividade (índice-padrão), para conceituar qualquer índice. A fim de determinarmos se um índice de LS de um supermercado é bom, precisamos comparar seu índice com o índice dos demais supermercados”.

Segundo Marion (2019) o Índice de Liquidez Seca é um indicador muito conservador para a apreciação da situação financeira da empresa. É um índice muito avaliado pelos banqueiros, porque elimina o Estoque, que é o item mais manipulável do grupo e pode se tornar obsoleto (antiquado) a qualquer momento. E ainda pode ser um item perecível. Por isso é importante que seja analisado em conjunto com outros índices, como por exemplo o prazo médio de rotação do estoque, que deve ser relacionado juntamente com a Liquidez Seca.

É um índice conservador que elimina uma fonte de incertezas, que é o Estoque. O que se torna interessante para os credores.

2.3.2.1.4 *Liquidez Imediata*

Este indicador diz o quanto existe de disponibilidades (caixa, bancos e outros ativos circulantes em moeda), imediatamente disponíveis, para cada unidade monetária de dívida.

Segundo Andreatta (2018, p. 131)

“Revela a porcentagem das dívidas a curto prazo (circulante) em condições de serem liquidadas imediatamente. Utiliza os dados de caixa, bancos e aplicações financeiras disponíveis para fazer face ao total do passivo circulante. Este indicador representa o valor de quanto dispomos imediatamente para saldar nossas dívidas de curto prazo. Somente uma avaliação mais detalhada poderia indicar um parâmetro claro de qual o mínimo aceitável.”

“A interpretação deste quociente deve ser direcionada a verificar se existe ou não necessidade de recorrer a algum tipo de operação visando a obter mais dinheiro para cobrir obrigações vencíveis a curto prazo”. (RIBEIRO, 2011, p. 167)

Segundo Marion (2019) Para efeito de análise, é um índice sem muito realce, pois relaciona o dinheiro disponível em caixa, da mais alta liquidez, com contas que vencerão nas mais variadas datas, mesmo que a curto prazo. Então podem ser contas que vencerão em 2 dias ou contas que vencerão em 360 dias, que não tem a necessidade de serem pagas com os recursos disponíveis atuais.

Ainda segundo Marion (2019, p.81)

“Sem dúvida, a empresa deverá manter certos limites de segurança, não desejando o analista obter índices altos, pois o caixa e os bancos perdem o poder aquisitivo com a inflação. Nem sempre reduções sucessivas nesse índice significam situações constrangedoras; podem significar uma política mais rígida de disponível e, até mesmo, uma redução do limite de segurança. Sucessivas reduções na Liquidez Imediata (LI), com constantes e crescentes atrasos no pagamento a fornecedores (detectados mediante as informações comerciais obtidas na praça), já são um indicador relevante de dificuldades financeiras.”

A seguir, a fórmula para se chegar ao índice de liquidez imediata:

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

Nesse cálculo, portanto, desconsideram-se os Estoques e as Duplicatas a Receber, que necessitam de esforço de venda, ou de cobrança. O resultado revela quanto à empresa dispõe imediatamente para quitar suas obrigações de curto prazo.

2.3.2.1.5 Liquidez Geral

O índice de Liquidez Geral, ou Total, representa o quanto a empresa possui de bens e direitos, no curto e longo prazos, desconsiderando-se os itens constantes no Ativo Permanente, para cada unidade monetária, cada Real (R\$), de dívida contraída, suas obrigações, no exercício analisado e em exercícios futuros. Ou seja, o ideal é que haja, no mínimo, o equivalente no Ativo Circulante e no realizável a longo prazo, para quitarmos as todas obrigações contábeis, constantes no Passivo Circulante e Exigível a Longo Prazo.

“O indicador de liquidez geral não faz restrição de prazo. Compara todas as dívidas (a curto e em longo prazo) com a soma de todos os valores disponíveis e realizáveis. Este indicador serve para detectar a saúde financeira (no que se refere à liquidez) de longo prazo do empreendimento”. (ANDREATTA, 2018, p.134)

“Mostra a capacidade de pagamento da empresa a longo prazo, considerando tudo o que ela converterá em dinheiro (a curto e longo prazo), relacionando com tudo o que já assumiu como dívida (a curto e longo prazo)” (MARION, 2019, p.79).

Ele mede quanto à empresa possui de recursos não aplicados em Ativos Permanentes para cada real de dívida. É aferida pela divisão da soma do Ativo Circulante com o Realizável em Longo Prazo, pelo Passivo Circulante adicionado do Exigível a Longo Prazo.

Segundo Marion (2019) As divergência em datas de recebimento e de pagamento tendem a sofrerem alterações a longo prazo, ou seja, o recebimento do Ativo pode divergir do pagamento do Passivo, empobrecendo em parte o indicador. Por outro lado se for analisado um grande leque de anos a análise será enriquecida. Como em todo indicador, não deve ser analisado isoladamente, a empresa pode adquirir um grande empréstimo e investir tudo em ativo permanente, reduzindo assim sua LG, o que aumentará consideravelmente o Exigível a Longo Prazo, mas não aumentará o AC e o RLP. Com o tempo este Ativo Permanente naturalmente gerará receitas e o indicador voltará a normalidade (ou melhor). Também por isso a necessidade do tempo e vários anos de análise.

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

Para ter mais efetividade esta análise deve ser feita a longo prazo, pelo fato de abranger tanto elementos circulantes quanto elementos não circulantes, fica claro que trata-se de uma análise completa e que demanda maior tempo de análise, o recomendado seria de 2 a 3 anos.

2.3.2.1.6 Grau de Imobilização – GI

Por meio deste indicador é possível visualizar qual o grau de imobilização que a empresa possui, quando comparado ao Patrimônio Líquido da mesma. Reis (2003), explica que o indicador mostra quanto do capital próprio, em percentual, está sendo canalizado para financiar o Ativo Permanente e quanto, conseqüentemente, está sendo utilizado de recursos próprios para fomentar o giro do negócio. Portanto, o Grau de Imobilização:

“Procura verificar o quanto do capital próprio esta comprometido com o Ativo Permanente da entidade. Via de regra, quanto maior o percentual, pior é a situação financeira, pois deixa cada vez menos recursos próprios livres para aplicação em ativos rentáveis, isto é, ativos destinados aos negócios da entidade” (BASSO, 2012, p. 20).

Calcula-se o Grau de Imobilização, GI, a partir da seguinte equação:

$$GI = \frac{Ativo\ Permanente}{Patrimônio\ Líquido} \times 100$$

Quanto menor for o resultado deste cálculo, menor o grau de imobilização da empresa e maior é o seu patrimônio sob a forma líquida (moeda). Já, um alto grau de imobilização do Patrimônio Líquido significa que existe uma dependência do Ativo Circulante (recursos de curto prazo), em relação a quem o financia, ou seja, do capital de terceiros, dos seus credores, já que a maior parte dos recursos próprios foram imobilizados.

2.3.2.2 Índices de Endividamento

Estes índices servem para analisar e concluir se o endividamento da empresa é saudável ou não e se será possível o pagamento do mesmo.

“É por meio desses indicadores que apreciaremos o nível de endividamento da empresa”. (MARION, 2010, p.92). Os principais são o IET – Índice de Endividamento Total e o IGCP – Índice de Garantia do Capital Próprio.

2.3.2.2.1 Índice de Endividamento Total – IET

Esse indicador mede a proporção dos ativos totais da empresa financiada pelos credores.

“O ativo (aplicação de recursos) é financiado por capital de terceiros (Passivo Circulante + Exigível a Longo Prazo) e por capitais próprios (Patrimônio Líquido). Portanto, capitais de terceiros e capitais próprios são fontes (origens) de recursos.” (MARION, 2010, p.93).

Com os índices de endividamento poderemos analisar também se a empresa utiliza mais o capital de terceiros ou mais o capital próprio, além de poder analisar se os financiamentos em sua maioria são a curto ou longo prazo.

Para o cálculo do Índice de Endividamento Total (IET) utilizamos a seguinte equação:

$$IET = \frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}}{\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo} + \text{Ativo Permanente}} \times 100$$

Quanto maior for este índice, maior será o montante do capital de terceiros que vem sendo utilizado para aumentar os ativos da empresa.

De acordo com o Professor Stephen Kanitz, em 1973, no artigo “melhores e maiores”, publicado pela revista Exame, o capital de terceiros utilizado para financiar o ativo era de aproximadamente 30% (70% de capital próprio). Em menos de 10 anos, a situação quase se inverteu: a empresa brasileira utilizava mais de 57% de capital de terceiros para constituir seu ativo (43% de capital Próprio).

Utilizar o capital de terceiros é uma forma, na maioria dos casos, vantajosa de alavancar os negócios de qualquer empresa. Mas, o fato de assumir muitos

compromissos com credores, pode torná-la vulnerável, se por algum motivo tiver de interromper suas atividades, da forma como aconteceu durante a pandemia da Covid19 de 2020, ou na greve dos caminhoneiros em 2018; ou ainda, se os recursos não forem corretamente canalizados, desvirtuando seu objetivo, sendo ocupados em gastos pessoais dos sócios e não para dinamizar e melhorar a operação, por exemplo. Situações como essas podem prejudicar a capacidade dos empreendimentos arcarem com suas obrigações e pagarem seus empréstimos e financiamentos.

2.3.2.2.2 Índice de Garantia do Capital Próprio – IGCP

Esta relação mostra qual o percentual de capital próprio, Patrimônio Líquido, que a empresa possui em relação ao total de capital de terceiros que ela está utilizando. O Índice de Garantia do Capital Próprio é calculado pela seguinte fórmula:

$$IGCP = \frac{\text{Patrimônio Líquido}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}} \times 100$$

Este índice revela se o capital próprio da empresa quita ou não o total de obrigações assumidas.

A análise da composição da dívida de uma empresa é muito importante. O endividamento a curto prazo normalmente é utilizado para financiar o ativo circulante e o endividamento a longo prazo, é normalmente utilizado para financiar o ativo permanente.

Para qualquer empresa é mais interessante que a maior parte de suas obrigações sejam de longo prazo, possibilitando melhor planejamento e maior tempo para gerar recursos para quitá-las.

“A expansão e modernização devem ser financiadas com recursos a longo prazo e não pelo Passivo Circulante, pois recursos a serem gerados pela expansão e modernização virão a longo prazo” (MARION, 2010 p.94).

Caso uma empresa obtenha dívidas, em sua maioria, a curto prazo e em grande quantidade, é necessário gere um grande movimento de vendas e fluxo de recebimentos, pois sua situação pode se tornar fragilizada, caso seja afetada por alguma crise que venha a interromper suas fontes de rendas, tendo as dívidas a curto prazo batendo à porta.

Pode-se considerar, então, que praticamente em todos os casos é mais interessante que a empresa concentre suas dívidas a longo prazo.

2.3.2.3 Índices de Rentabilidade

A lucratividade ou rentabilidade é o reflexo das decisões adotadas pelos gestores e revela o nível de eficiência e o grau do êxito financeiro atingido pela organização.

Segundo Marion (2019, p.122):

“Expressar a rentabilidade em termos absolutos tem utilidade informativa bastante reduzida. Afirmar que a General Motors teve lucro, digamos, de \$ 5 bilhões em 20X6, ou que a Empresa Descamisados Ltda. teve lucro de \$ 200 mil, no mesmo período, pode impressionar no sentido de que todo mundo vai perceber que a General Motors é uma empresa muito grande e a outra, muito pequena, e só; não refletirá, todavia, qual das duas deu o maior retorno.”

“O objetivo, então, é calcular a taxa de lucro, isto é, comparar o lucro em valores absolutos com valores que guardam alguma relação com o mesmo” (MARION, 2019, P.122).

Padoveze e Benedicto (2011), afirmam que existem vários tipos de margem, que podem ser calculadas em relação às vendas, para cálculo da lucratividade. Apesar de a mais utilizada ser a margem líquida, há, também, a margem bruta e a margem operacional.

Os indicadores de rentabilidade, portanto, vão demonstrar, em percentual, o ganho obtido sobre as vendas realizadas, ou seja, o Faturamento. Na sequência, abordaremos cada um deles.

2.3.2.3.1 Margem Bruta (MB)

Esse índice revela qual a porcentagem restante da Receita Bruta de Vendas após a empresa quitar os impostos incidentes sobre as vendas e o custo da mercadoria vendida (CMV). A margem bruta “mede a rentabilidade das vendas logo após a dedução do custo dos produtos vendidos (ou custo das mercadorias vendidas); portanto, antes de consignadas as despesas operacionais” (BRAGA, 2009, p. 178).

O cálculo para se chegar a esse indicador é o seguinte:

$$MB = \frac{\text{Lucro Bruto}}{\text{Receita Bruta de Vendas}} \times 100$$

Como parâmetro de análise, quanto maior for a margem bruta, melhor é a condição em que se encontra o negócio.

2.3.2.3.2 Margem Operacional (MO)

Partindo da Receita Bruta de Vendas (RBV), após quitar os impostos sobre as vendas, deduzir o custo da mercadoria vendida e as despesas operacionais, temos o resultado denominado Operacional. A margem operacional é o resultado, percentual, da divisão desta pela RBV e que vai dizer o quanto restou dela Receita Bruta de Vendas, após essas deduções.

A margem operacional “demonstra o desempenho da empresa medido em função de valores efetivamente utilizados em suas operações normais. Quanto das receitas de vendas foi destinado a cobrir despesas operacionais, e quanto se transformou em lucro” (ASSAF NETO, 2010, p. 212).

Para se chegar a esse percentual, utiliza-se a fórmula, abaixo:

$$MO = \frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Receita Bruta de Vendas}} \times 100$$

A margem operacional mede o que se denomina de lucro puro, pois ignora quaisquer receitas e/ou despesas não operacionais ou obrigações com o governo como o Imposto de Renda, por exemplo, considerando apenas o lucro gerado pela própria operação da empresa. Quanto maior a margem operacional, melhor estará a situação da empresa.

2.3.2.3.3 Margem Líquida (ML)

A margem líquida mede a porcentagem restante da Receita Bruta de Vendas após a empresa cobrir todas as suas obrigações contábeis.

A “margem representa a eficiência de despesas em relação às vendas, pois quanto menores as despesas maior será a margem de lucro” (MATARAZZO, 2010, p. 336).

Pela relação abaixo, se consegue revelar qual a Margem Líquida apresentada pela relação entre Receitas e Gastos de determinada operação.

$$ML = \frac{\text{Lucro ou Prejuízo Líquido do Exercício}}{\text{Receita Bruta de Vendas}} \times 100$$

Iudícibus (2010) pondera que o patamar possível para a Margem Líquida, ou seja, ser ela baixa ou alta, depende das características de cada negócio, do setor e o mercado em que está inserido, mesmo que esforços constantes sejam realizados para melhorá-la, buscando reduzir despesas e aumentando a eficiência do empreendimento.

2.3.2.3.4 Índice de Retorno sobre Ativos (RSA) / Return on Assets (ROA)

Também conhecido como ROA (Return on Assets), esse indicador permite avaliar a eficiência, rentabilidade, obtida em relação aos investimentos totais realizados nos ativos da empresa e é calculado da seguinte forma:

$$ROA = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Total}} \times 100$$

“O entendimento da utilidade desse indicador baseia-se na interpretação pura da empresa como um investimento, caracterizado pelo volume de ativos alocados. A ideia é a de que os ativos têm como objetivo gerar receitas e, indiretamente, resultar em lucros. Quanto mais ativos, maior é o lucro esperado” (CERBASI e PASCHOARELLI, 2007, p.177).

O ROA, também, mostra o tempo de retorno de um dado investimento, em relação ao retorno, em termos de rentabilidade, que proporciona. Por exemplo, para uma operação onde se investiu R\$ 1.000.000,00 e que obteve um Lucro Líquido de R\$ 200.000,00, temos um Retorno sobre Ativos (ROA) de 0,2, ou 20%:

$$ROA = \frac{200.000}{1.000.000} \times 100 \quad ROA = 20\%$$

“Isso significa que, em média, haverá uma demora de cinco anos para que a empresa obtenha de volta seu investimento (100%/20%), ou seja, o *payback* do

investimento total é calculado dividindo-se 100% pelo ROA (*payback* = tempo médio de retorno)’’ (MARION, 2010 p. 130).

Pelo conceito do indicador, se a empresa aumenta seus investimentos em ativos, de um período para o outro, espera-se que os lucros aumentem na mesma proporção, ou mais, apontando que a rentabilidade cresceu.

2.3.2.3.5 Taxa de Retorno do Patrimônio Líquido (TRPL) / Return on Equity (ROE)

Quando vamos analisar os índices de rentabilidade é interessante que seja evidenciado o tamanho da empresa a ser analisada e também o investimento que ela realizou, pois, se para uma empresa com um investimento de R\$ 1 bilhão, um lucro anual de R\$ 1 milhão é pouco, para uma empresa cujo investimento foi de R\$ 200 mil, obter um lucro de R\$ 1 milhão seria um sonho.

Segundo Marion (2019), os itens do Ativo geram receita para a empresa. Na verdade Ativo significa investimentos realizado a fim de obter receita e, por conseguinte Lucro. Com isto podemos obter a Taxa de Retorno sobre Investimentos, o que representa o poder de ganho da empresa de acordo com o que foi investido. Sendo assim, essa análise não é focada no valor total do Lucro e sim em observar o retorno de acordo com o capital investido no empreendimento. Os recursos dos empresários estão evidenciados no Patrimônio Líquido, por isso é interessante que seja evidenciada a Taxa de Retorno do Patrimônio Líquido, Return on Equity (ROE), que nada mais é do que uma análise do lucro com base no seu investimento na empresa.

Para calcular o TRPL, ou ROE, teremos de dividir o Lucro Líquido pelo Patrimônio Líquido, conforme abaixo:

$$ROE = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$$

2.3.2.4 Índices de Atividade

Este índice tem por objetivo calcular quantos dias a empresa demora para receber suas vendas, pagar suas compras e renovar seus estoques, questões que afetam diretamente o fluxo de caixa. Em muitas ocasiões empresas podem apresentar lucro em seu resultado, porém podem estar deficitárias em seu caixa.

Segundo Alves e Laffin (2018) Os indicadores de atividade são calculados baseados no saldo disponível apresentado no balanço patrimonial, abordando o principais elementos que interferem no capital de giro da empresa. Basicamente os indicadores de atividade demonstram qual a capacidade da empresa de assegurar um fluxo constante e saudável das suas atividades operacionais.

“Os indicadores de atividades possibilitam verificar aspectos do capital de giro da empresa mediante o ciclo financeiro. Os indicadores de atividade evidenciam a situação da empresa em relação ao recebimento das vendas realizadas, o giro e o uso dos estoques até o momento das suas obrigações” (ALVES e LAFFIN, 2018, p.58).

Segundo Marion (2019) Para a empresa é sempre melhor que a velocidade de recebimento das vendas seja a mais rápida possível, assim como a renovação do estoque. Por outro lado, quanto mais lento o pagamento pelas compras melhor, desde que não ocorram atrasos, que trariam prejuízo à empresa.

2.3.2.4.1 Giro de Estoques (GE)

Esse indicador mede, para um determinado período, a quantidade de vezes que o estoque girou, ou seja, revela a sua liquidez, a quantidade de vezes que ele deixou de ser estoque e passou a ser moeda. Ele é a proporção entre o volume de vendas e a quantidade estocada. “O giro de estoques mede quantas vezes, por unidade de tempo, o estoque se renovou ou girou” (MARTINS; ALT, 2006, p. 203).

O cálculo para se chegar à quantidade de giros que o estoque realizou se dá pelo estabelecimento da seguinte relação:

$$GE = \frac{\text{Custo da Mercadoria Vendida}}{\text{Estoques}}$$

Numa clara percepção de que o lucro se realiza com o giro do estoque, deve-se, portanto, buscar que esse seja, sempre, o mais alto possível e a cada período tentar encontrar formas de fazer com que se eleve.

2.3.2.4.2 Idade Média dos Estoques

Mede o tempo, em dias, que o estoque leva para girar; mede a idade média que o estoque permanece, em dias, na empresa, ou seja, a Idade Média dos Estoques, “indica quantos dias, em média, os produtos ficam armazenados na empresa antes de serem vendidos” (SILVA; 2012, p. 364).

Para calcular esse índice é necessário saber o giro de estoques e dividir o ano comercial (360 dias) por ele. Abaixo, temos a fórmula:

$$IME = \frac{\text{Ano Comercial}}{\text{Giro de Estoques}}$$

Quanto maior for esse índice, maior será o prazo em que diversos produtos permanecerão estocados e, conseqüentemente, mais elevadas serão as necessidades de investimentos em estoques. Esse indicador afere, na realidade, a eficiência com que os estoques são administrados e a influência que exercem (ASSAF NETO; 2010, p. 105).

Quanto menor for o período de permanência, melhor é para a empresa, pois o estoque existe para ser transformado em produto (quando for de matérias primas na indústria), ou comercializado (no caso de produtos acabados, na indústria, ou mercadorias, no comércio) e em todas as situações possíveis, foi feito para ser vendido, girar, e não para ficar estocado.

2.3.2.4.3 Prazo Médio de Recebimento de Vendas

É o indicador que avalia o tempo existente entre o faturamento e o recebimento, ou seja, aponta a média de dias que os clientes que compraram a prazo levam para pagar a empresa, ou, o tempo médio que decorre para que as duplicatas e os títulos do Ativo Circulante (Direitos) sejam recebidos pela empresa.

$$PMRV = \frac{\text{Duplicatas a Receber} \times 360}{\text{Vendas Brutas}}$$

O Prazo Médio de Recebimento de Vendas “indica, em média, quantos dias a empresa espera para receber suas vendas” (MARION, 2019, p.108).

Segundo Alves e Laffin (2018) o índice PMRV resulta em uma média do tempo transcorrido entre o ato da venda até o recebimento por esta transação. O valor das vendas realizadas diariamente é obtido pela divisão das vendas durante o período apresentada na Demonstração de Resultado do Exercício (DRE) pela quantidade de dias do período. Vale resaltar que para o cálculo deste índice não são utilizadas apenas as vendas a prazo e sim o montante total de vendas.

“O montante das vendas usado nos cálculos do PMRV considera a receita bruta, menos as devoluções, considerando os tributos devidos, como, por exemplo, IPI, ICMS, entre outros, e o montante de duplicatas a receber, sem excluir provisão para devedores duvidosos e duplicatas descontadas. Mantendo desse modo a mesma consistência de base de cálculo” (ALVES E LAFFIN, 2018, p.59).

Para o empresário quanto mais rápido for o recebimento de uma venda melhor, então seguindo esta lógica, quanto menor for o valor do índice de prazo médio de recebimento de vendas, melhor é para a empresa.

2.3.2.4.4 Prazo Médio de Pagamento de Compras

Esse indicador permite avaliar o tempo existente entre a compra e o pagamento. “Indica, em média, quantos dias a empresa demora para pagar suas compras” (MARION, 2019, p.108). Ou seja, revela o prazo que os fornecedores têm concedido à empresa para que quite as duplicatas e os títulos do Passivo Circulante.

O cálculo desse indicador se dá pela seguinte fórmula:

$$PMPC = \frac{\text{Duplicatas a Pagar} \times 360}{\text{Custo da Mercadoria Vendida}}$$

“É uma importante tarefa das empresas comerciais. O valor das compras deve ser calculado como custo da mercadoria vendida (CMV) mais o estoque final e menos o estoque inicial.” (ALVES e LAFFIN, 2018, p.59).

Para o empresário é sempre mais interessante que o índice do prazo médio de pagamento de compras seja o maior possível (sem que sejam causados prejuízos a empresa). É excencial que seja maior que o índice de recebimento de vendas.

2.3.2.5 Ponto de Equilíbrio

O ponto de equilíbrio demonstra quanto a empresa precisa obter de receitas para que seu Lucro seja igual a R\$ 0,00. Ou seja, para que todas as suas despesas e custos variáveis e fixos sejam pagos. Segundo Garrison et al (2012) atingir o Ponto de Equilíbrio significa não ter Lucro nem Prejuízo, apenas cobrir todos os seus custos.

Toda a receita obtida após este valor significa lucro para a Empresa, descontando apenas os custos e despesas variáveis, que aumentam de acordo com a quantidade de vendas.

“Uma vez que o ponto de equilíbrio é alcançado, cada unidade adicional vendida aumentará o lucro da empresa no valor da margem de contribuição por unidade” (GARRISON ET AL, 2012, p. 211).

Isso quer dizer que depois de atingido o Ponto de Equilíbrio, toda venda que a empresa efetuar, fará com que o seu Lucro Líquido seja aumentado na proporção do percentual de sua Margem de Contribuição. Por exemplo: se um produto é vendido por R\$ 100,00 e possui margem de contribuição de 55%, já tendo sido alcançado o ponto de equilíbrio, o Lucro Líquido nessa operação será de R\$ 55,00.

Para chegar ao Ponto de Equilíbrio Operacional (PEO) que relaciona apenas as despesas que fazem parte da atividade-fim da empresa iremos utilizar da seguinte fórmula:

$$PEO = \frac{\text{Despesas Fixas}}{\text{Índice Margem de Contribuição}} \times 100$$

Se considerarmos as Despesas Não Operacionais no cálculo, somando esses valores aos Custos e Despesas fixas, teremos, como resultado, o denominado Ponto de Equilíbrio Não Operacional (PENO). Seu valor nos revela qual o montante de receita que a empresa precisa obter para pagar todas as suas despesas sem excessões, sejam elas Operacionais ou Não Operacionais.

$$PENO = \frac{\text{Despesas Fixas} + \text{Resultado não operacional}}{\text{Índice Margem de Contribuição}} \times 100$$

Com estes cálculos chegamos ao valor de quanto a empresa precisa obter de receita total para auferir Lucro Operacional e Lucro Líquido em sua atividade.

3. METODOLOGIA DA PESQUISA

Para a realização de um estudo, com conotação científica, existe a necessidade da organização de sua estrutura com a utilização de metodologia adequada. Gressler (2007, p. 55) afirma que “quando se quer desenvolver uma investigação, torna-se indispensável determinar o tipo de pesquisa a ser seguido”. Gressler (2007) ainda completa, afirmando que o tipo de pesquisa depende do objetivo do estudo e da natureza do problema.

A forma como a pesquisa foi conduzida pelo autor, visa obter o maior número possível de dados e informações correspondentes ao tema em específico. A abrangência deste estudo gira em torno da “Cardoso Foods”, nome fictício dado à empresa, objeto da análise, que existe efetivamente, sendo, portanto, reais os dados apontados. Para tal, foi utilizada uma abordagem técnica para o levantamento de dados econômico-financeiros da empresa, com objetivo de análise, verificação e obtenção de resultados, quanto ao desempenho apresentado, levantado pelo cálculo de indicadores que vão possibilitar evidenciar qual a efetiva performance manifestada pela operação apresentada.

O tipo de pesquisa utilizado para a elaboração deste estudo é a pesquisa exploratória, qualitativa, que segundo Favéri, Blogoslawski e Fachini (2011, p. 30) “a construção deste tipo de pesquisa deve ser constituída pela pesquisa bibliográfica disciplinada, crítica e ampla, pela fase de articulação criativa e pela humildade”.

Para Faria, (2007, p.64), a pesquisa exploratória “é considerada o ponto de partida para explorar a situação, ou seja, para obter ideias e informações quanto ao problema que está sendo investigado”. Ainda, segundo Faria, (2007, p.64) “este levantamento pode ser feito por meio de fontes internas (índices financeiros, informações comerciais, vendas, relatórios de visitas de representantes, pesquisas, etc.) e fontes externas (IBGE, ministérios, fundações, sindicatos, publicações da imprensa profissional, etc.)”.

Para (MALHOTRA, 2012), o objetivo da pesquisa qualitativa é a obtenção da compreensão das razões e motivações implícitas, sendo utilizadas para tal, amostras de um pequeno número de casos não representativos, com coleta de dados não estruturada, análise não estatística, que irão gerar como resultado o desenvolvimento de uma compreensão do problema que está sendo estudado.

Por se tratar de uma pesquisa exploratória, esta tem como objetivo possibilitar um entendimento do problema proposto que é a análise do desempenho empresarial, por

meio de indicadores econômico-financeiros. Desta forma, pela busca de informações para serem incorporadas ao estudo, nos mais diversos canais disponíveis e, principalmente, em compêndios especializados e técnicos, buscou-se fundamentar de forma embasada e científica a pesquisa.

Assim, o estudo contou com uma ampla pesquisa bibliográfica sobre a origem da contabilidade, suas vertentes e funções; a contabilidade gerencial, com seu foco, objetivo e as formas de análise; os indicadores possíveis de serem calculados a partir das peças contábeis construídas e a interpretação dos resultados revelados pelos índices, que servem como base para um melhor entendimento sobre a proposta deste estudo, além de uma análise de caso, baseado em dados reais, de empresa elencada.

Para Favéri, Blogoslawski e Fachini (2011, p. 30) “a organização e uso deste tipo de pesquisa permitem que o discente obtenha a informação e consiga criar a postura científica, encaminha para o autodidatismo, quando realizada independentemente”.

A apresentação dos resultados obtidos por meio deste estudo dar-se-á por meio da socialização em banca examinadora, onde os dados utilizados, cálculos e análises produzidos, sobre a empresa analisada serão disponibilizados, seguindo as normas estabelecidas para este Trabalho de Conclusão de Curso (TCC), objetivando atender aos objetivos específicos propostos.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Nesta seção são apresentados os dados que foram coletados para o estudo, além da análise que busca responder aos problemas da pesquisa. São evidenciados o Balanço Patrimonial (BP) e a Demonstração do Resultado (DR), da empresa objeto e modelo “Cardoso Foods” para o estudo, que serão as bases para os cálculos dos indicadores e suas análises posteriores, como também se descreve sua utilização, contribuição e importância no processo de tomada de decisão e gestão do negócio.

4.1 PEÇAS CONTÁBEIS UTILIZADAS

Para que as análises e os cálculos dos indicadores sejam realizados, são necessárias duas das principais demonstrações contábeis e que são de profunda importância para qualquer empresa: a Demonstração do Resultado (DR) e o Balanço Patrimonial (BP).

Os dados apresentados a seguir são de uma empresa real, que teve seu nome alterado, a pedido dos sócios, para preservá-los e a própria instituição, denominada aqui de “Cardoso Foods”.

4.1.1 Demonstração do resultado do exercício

Tabela 01: Demonstração do Resultado

DESCRIÇÃO DAS CONTAS	(R\$)	(%)
(+) Vendas		
Vendas Diversas	182.998,58	100,00%
(-) Custos Variáveis		
Simplex	14.478,76	7,91%
Total Deduções das Vendas	14.478,76	7,91%
Custo - Diversos	53.148,29	29,04%
Custo - Vinhos	13.023,59	7,12%
Total do Custo Mercadoria p/ prod. e Revenda	66.171,88	36,16%
Copa/Cozinha/Utensílios	2.115,48	1,16%
Embalagem	1.374,64	0,75%
Energia Elétrica	2.204,71	1,20%

(continua)

(continuação)

Fretes s/ Compras	843,74	0,46%
Gás	1.010,00	0,55%
Total de Outros Custos de Produção e Revenda	7.548,57	4,12%
(-) Despesas Comerciais		
Brindes e Doações	1.246,44	0,68%
Comissão s/ vendas	0,00	0,00%
Fretes s/ Vendas	2.255,50	1,23%
Taxa Delivery Much	1.515,70	0,83%
Propaganda e Publicidade	3.260,50	1,78%
Total das despesas Comerciais	8.278,14	4,52%
Total Custos Variáveis	96.477,35	52,72%
Margem de Contribuição = V - CV	86.521,23	47,28%
(-) Custos Fixos		
(-) Despesas Administrativas		
Água e Esgoto	774,57	0,42%
Aluguel	3.502,33	1,91%
Aluguel - cartão	173,32	0,09%
Assistência Médica	0,00	0,00%
Associações, Entidades e Clubes	0,00	0,00%
Combustíveis e Lubrificantes	560,32	0,31%
Conserto e Manutenção de Veículos	0,00	0,00%
Consultoria	1.045,00	0,57%
Correios e Telegráfos	0,00	0,00%
Despesas c/ viagens	345,42	0,19%
Despesas de Cartório	0,00	0,00%
Despesas Diversas	0,00	0,00%
Farmácia / Exames médicos	188,16	0,10%
Honorários Contábeis	500,00	0,27%
Imobilizado de Baixo custo	0,00	0,00%
Internet	196,52	0,11%
Manutenção de máquinas e equipamentos	0,00	0,00%
Manutenção Imobilizado	2.590,00	1,42%
Manutenção Mobilizado	7.137,57	3,90%
Material de Expediente	0,00	0,00%
Material de Limpeza	755,70	0,41%
Outras Despesas	0,00	0,00%
Pró-labore	10.000,00	5,46%
Seguros Diversos	978,52	0,53%
Serviços de Terceiros	0,00	0,00%

(continua)

(continuação)

Serviços de Vigilância	150,00	0,08%
Serviços e material de Informática	979,00	0,53%
Serviços profissionais	400,00	0,22%
Telefone fixo/móvel	0,00	0,00%
Treinamentos e capacitação	0,00	0,00%
Uniformes e EPI's	0,00	0,00%
Total Despesas Administrativas	30.276,43	16,54%
(-) Custo com Pessoal		
13º Salário	0,00	0,00%
Adiantamento de salário	750,00	0,41%
Alimentação de funcionários	607,33	0,33%
Bônus Funcionários	100,00	0,05%
Contribuição Confederativa - Funcionários	0,00	0,00%
Contribuição Sindical - Funcionários	0,00	0,00%
Férias	0,00	0,00%
FGTS	1.117,32	0,61%
Free Lance	2.540,00	1,39%
Horas Extras	0,00	0,00%
Indenização Trabalhista	0,00	0,00%
INSS	1.390,87	0,76%
Provisão 13º Salário	1.414,88	0,77%
Rescisão	0,00	0,00%
Salários	16.228,61	8,87%
Vale Transporte	0,00	0,00%
Total do Custo com Pessoal	24.149,01	13,20%
(=) EBITDA - Lucro antes dos juros e impostos	32.095,79	17,54%
(-) Despesas Financeiras		
Descontos Concedidos	0,00	0,00%
Despesas Financeiras diversas	0,00	0,00%
Juros Diversos	0,00	0,00%
Tarifas Bancárias	0,00	0,00%
Tarifas de cartão	2.136,06	1,17%
Total das Despesas Financeiras	2.136,06	1,17%
(+) Receitas Financeiras		
Descontos Obtidos	0,00	0,00%
Juros de mora recebidos	0,00	0,00%
Receitas Diversas	0,00	0,00%

(continua)

(conclusão)

Rendimentos s/ aplicação Financeira	154,73	0,08%
Total das Receitas Financeiras	154,73	0,08%
(-) Despesas Tributárias		
IOF	0,00	0,00%
ICMS - ST	0,00	0,00%
Contribuição Sindical - Patronal	0,00	0,00%
IPTU/ Alvara	0,00	0,00%
IPVA	0,00	0,00%
IRRF s/ Salários - férias - P. Labore	0,00	0,00%
Taxas diversas	898,62	0,49%
Total das Despesas Tributárias	898,62	0,49%
Total Custos Fixos	57.305,39	31,31%
Total Custos Variáveis + Fixos	153.782,74	84,03%
(=) Resultado Operacional	29.215,84	15,97%
(-) Resultado Não Operacional		
Financiamento de Veículos	0,00	0,00%
Impostos atrasados	4.687,80	2,56%
Consórcio	0,00	0,00%
Empréstimos e Financiamentos	0,00	0,00%
Retiradas de Sócios - Distribuição Lucros	5.298,82	2,90%
Compra de Máquinas / Equipamentos / Móveis	29.164,13	15,94%
Total do Result. Não Operacional	39.150,75	21,39%
(=) Resultado Líquido	(9.934,91)	(5,43%)

Tabela 02 - Resumo Demonstração do Resultado

RESUMO DAS DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO		
Vendas	182.998,58	100,00%
(-) Custos Variáveis		
(-) Deduções das Vendas	14.478,76	7,91%
(-) Custo Mercadoria p/ produção e Revenda	66.171,88	36,16%
(-) Outros Custos de Produção e Revenda	7.548,57	4,12%
(-) Despesas Comerciais	8.278,14	4,52%
Total Custos Variáveis	96.477,35	52,72%
Margem Contr. = V - CV	86.521,23	47,28%
(-) Custos Fixos		
(-) Despesas Administrativas	30.276,43	16,54%
(-) Custo com Pessoal	24.149,01	13,20%
(=) EBITDA - Lucro antes dos juros e impostos	32.095,79	17,54%
(-) Despesas Financeiras	2.136,06	1,17%
(+) Receitas Financeiras	154,73	0,08%
(-) Despesas Tributárias	898,62	0,49%
Total Custos Fixos	57.305,39	31,31%
Total Custos Var. + Fixos	153.782,74	84,03%
(=) Resultado Operacional	29.215,84	15,97%
(-) Resultado Não Operacional	39.150,75	21,39%
(=) Resultado Líquido	(9.934,91)	(5,43%)

Fonte: Acervo do Autor

Os dados fornecidos nessa demonstração foram todos disponibilizadas pela própria empresa em planilha via *Microsoft Excel* e posteriormente transcritos para outra planilha de forma a organizar e montar a Demonstração do Resultado do Exercício.

Esta DR demonstra dados reais da empresa e que seguem as bases conceituais vistas anteriormente no referencial teórico, como: Receitas, Despesas, EBITDA, Resultado Operacional, Resultado Líquido. Seguindo um modelo de DRE gerencial, que pode ser adequado de acordo com a necessidade e particularidades da empresa.

Fazenda uma breve análise da DRE apresentada devido ao fato de este não ser o foco principal da pesquisa e sim a análise por meio de indicadores, podemos analisar que os grupos que mais afetam a receita da empresa foram os Custos das Mercadorias Vendidas (CMV), Despesas Administrativas, Custo com Pessoal e também o Resultado Não Operacional, em que foram apresentados altos investimentos feitos pela empresa.

Tabela 03 - Demonstração do Resultado (7 meses)

DESCRIÇÃO DAS CONTAS	ABRIL		MAIO		JUNHO		JULHO		AGOSTO		SETEMBRO		OUTUBRO	
	(R\$)	(%)	(R\$)	(%)	(R\$)	(%)	(R\$)	(%)	(R\$)	(%)	(R\$)	(%)	(R\$)	(%)
Vendas														
Vendas Diversas	61.965,90	100,00%	113.134,14	100,00%	133.767,75	100,00%	130.381,58	1.165,45%	133.576,48	100,00%	168.277,00	100,00%	182.998,58	100,00%
Total das Vendas	61.965,90	100,00%	113.134,14	100,00%	133.767,75	100,00%	130.381,58	1.165,45%	133.576,48	100,00%	168.277,00	100,00%	182.998,58	100,00%
Custos Variáveis														
Deduções das Vendas														
ISS	-		-		-		-		-		-		-	
Simplex	6.869,58	11,09%	5.291,64	4,68%	9.550,07	7,14%	11.187,21	100,00%	11.460,52	8,58%	10.878,86	6,46%	14.478,76	7,91%
Total Deduções das Vendas	6.869,58	11,09%	5.291,64	4,68%	9.550,07	7,14%	11.187,21	100,00%	11.460,52	8,58%	10.878,86	6,46%	14.478,76	7,91%
Custo Mercadoria p/ produção e Revenda														
Custo - Diversos	28.250,02	45,59%	17.150,90	15,16%	22.538,84	16,85%	37.090,76	331,55%	31.507,99	23,59%	43.928,17	26,10%	53.148,29	29,04%
Custo - Vinhos	1.106,50	1,79%	10.888,52	9,62%	14.053,73	10,51%	12.911,43	115,41%	14.700,44	11,01%	15.120,87	8,99%	13.023,59	7,12%
Outras compras	-		-		-		-		-		-		-	
Total do Custo Mercadoria p/ prod. e Revenda	29.356,52	47,38%	28.039,42	24,78%	36.592,57	27,36%	50.002,19	446,96%	46.208,43	34,59%	59.049,04	35,09%	66.171,88	36,16%
Outros Custos de Produção e Revenda														
Copa/Cozinha/Utensílios	720,30	1,16%	142,95	0,13%	1.050,09	0,79%	3.625,75	32,41%	1.146,31	0,86%	4.010,38	2,38%	2.115,48	1,16%
Embalagem	1.283,05	2,07%	1.135,67	1,00%	500,81	0,37%	1.100,58	9,84%	1.409,74	1,06%	1.249,00	0,74%	1.374,64	0,75%
Energia Elétrica	1.406,97	2,27%	1.630,86	1,44%	1.654,89	1,24%	2.007,09	17,94%	1.979,36	1,48%	2.101,78	1,25%	2.204,71	1,20%

(continua)

(continuação)

Frete s/ Compras	-		-		-		-		-		-		843,74	0,46%
Gás	1.586,00	2,56%	530,00	0,47%	1.045,00	0,78%	1.535,00	13,72%	1.038,00	0,78%	1.580,55	0,94%	1.010,00	0,55%
Total de Outros Custos de Produção e Revenda	4.996,32	8,06%	3.439,48	3,04%	4.250,79	3,18%	8.268,42	73,91%	5.573,41	4,17%	8.941,71	5,31%	7.548,57	4,12%
Despesas Comerciais														
Brindes e Doações	-		-		-		-		-		-		1.246,44	0,68%
Comissão s/ vendas	-		-		-		-		-		-		-	
Frete s/ Vendas	1.621,00	2,62%	2.478,00	2,19%	2.362,00	1,77%	1.658,00	14,82%	2.106,00	1,58%	2.492,00	1,48%	2.255,50	1,23%
Taxa Delivery Much	1.122,80	1,81%	2.846,53	2,52%	2.209,91	1,65%	1.402,02	12,53%	1.154,11	0,86%	1.088,60	0,65%	1.515,70	0,83%
Propaganda e Publicidade	1.832,49	2,96%	2.104,77	1,86%	2.626,90	1,96%	2.139,00	19,12%	2.104,90	1,58%	2.823,00	1,68%	3.260,50	1,78%
Total das despesas Comerciais	4.576,29	7,39%	7.429,30	6,57%	7.198,81	5,38%	5.199,02	46,47%	5.365,01	4,02%	6.403,60	3,81%	8.278,14	4,52%
Total Custos Variáveis	45.798,71	73,91%	44.199,84	39,07%	57.592,24	43,05%	74.656,84	667,34%	68.607,37	51,36%	85.273,21	50,67%	96.477,35	52,72%
Margem de Contribuição = V - CV	16.167,19	26,09%	68.934,30	60,93%	76.175,51	56,95%	55.724,74	498,11%	64.969,11	48,64%	83.003,79	49,33%	86.521,23	47,28%
Custos Fixos														
Despesas Administrativas														
Água e Esgoto	498,36	0,80%	523,55	0,46%	401,75	0,30%	575,41	5,14%	667,33	0,50%	621,37	0,37%	774,57	0,42%
Aluguel	3.502,33	5,65%	3.502,33	3,10%	3.502,33	2,62%	3.502,33	31,31%	3.502,33	2,62%	3.502,33	2,08%	3.502,33	1,91%
Aluguel - cartão	-		-		-		347,00	3,10%	-		347,00	0,21%	173,32	0,09%
Assistência Médica	-		-		-		-		-		-		-	
Associações, Entidades e Clubes	-		-		-		-		-		-		-	

(continua)

(continuação)

Combustíveis e Lubrificantes	1.042,99	1,68%	723,39	0,64%	365,90	0,27%	567,03	5,07%	483,10	0,36%	663,96	0,39%	560,32	0,31%
Conserto e Manutenção de Veículos	-		-		-		-		-		-		-	
Consultoria	1.045,00	1,69%	1.045,00	0,92%	1.045,00	0,78%	1.045,00	9,34%	1.045,00	0,78%	1.045,00	0,62%	1.045,00	0,57%
Correios e Telegráfos	-		-		-		-		-		-		-	
Despesas c/ viagens	-		-		-		-		-		249,49	0,15%	345,42	0,19%
Despesas de Cartório	-		-		-		-		-		-		-	
Despesas Diversas	-		-		-		45,99	0,41%	381,32	0,29%	501,89	0,30%	-	
Farmácia / Exames médicos	160,00	0,26%	-		70,00	0,05%	20,00	0,18%	10,00	0,01%	210,00	0,12%	188,16	0,10%
Honorários Advocatícios	-		-		-		200,00	1,79%	200,00	0,15%	200,00	0,12%	-	
Honorários Contábeis	500,00	0,81%	500,00	0,44%	500,00	0,37%	500,00	4,47%	500,00	0,37%	500,00	0,30%	500,00	0,27%
Imobilizado de Baixo custo	-		-		-		-		-		-		-	
Internet	199,80	0,32%	199,80	0,18%	199,80	0,15%	199,80	1,79%	199,80	0,15%	204,83	0,12%	196,52	0,11%
Licenc. Veículos	-		-		-		-		-		-		-	
Livros, Jornais e Revistas	-		-		-		-		-		-		-	
Manutenção de máquinas e equipamentos	-		-		-		-		-		-		-	
Manutenção Imobilizado	383,79	0,62%	-		-		-		-		983,40	0,58%	2.590,00	1,42%
Manutenção Mobilizado	2.126,50	3,43%	4.626,14	4,09%	2.422,70	1,81%	1.994,65	17,83%	1.019,90	0,76%	-		7.137,57	3,90%
Material de Expediente	-		869,25	0,77%	-		-		-		-		-	

(continua)

(continuação)

Material de Limpeza	288,76	0,47%	197,29	0,17%	845,19	0,63%	823,64	7,36%	1.171,35	0,88%	-	-	755,70	0,41%
Outras Despesas	1.815,42	2,93%	-	-	482,89	0,36%	-	-	-	-	-	-	-	-
Pró-labore	9.000,00	14,52%	10.000,00	8,84%	10.000,00	7,48%	10.000,00	89,39%	10.000,00	7,49%	10.000,00	5,94%	10.000,00	5,46%
Seguros Diversos	-	-	-	-	-	-	978,52	8,75%	317,74	0,24%	4.978,52	2,96%	978,52	0,53%
Serviços de Terceiros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Serviços de Vigilância	650,00	1,05%	650,00	0,57%	150,00	0,11%	150,00	1,34%	150,00	0,11%	150,00	0,09%	150,00	0,08%
Serviços e material de Informática	352,00	0,57%	540,10	0,48%	497,00	0,37%	642,00	5,74%	410,00	0,31%	410,00	0,24%	979,00	0,53%
Serviços profissionais	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	400,00	0,22%
Telefone fixo/móvel	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Treinamentos e capacitação	696,25	1,12%	696,25	0,62%	696,25	0,52%	-	-	-	-	-	-	-	-
Uniformes e EPI's	1.487,00	2,40%	98,00	0,09%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Despesas Administrativas	23.748,20	38,32%	24.171,10	21,36%	21.178,81	15,83%	21.591,37	193,00%	20.057,87	15,02%	24.567,79	14,60%	30.276,43	16,54%
Custo com Pessoal														
13º Salário	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Adiantamento de salário	768,22	1,24%	165,89	0,15%	-	-	762,25	6,81%	650,00	0,49%	300,00	0,18%	750,00	0,41%
Alimentação de funcionários	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	607,33	0,33%
Bônus Funcionários	-	-	500,00	0,44%	-	-	-	-	-	-	-	-	100,00	0,05%
Contribuição Confederativa - Funcionários	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Contribuição Sindical - Funcionários	-	-	413,20	0,37%	-	-	-	-	-	-	180,40	0,11%	-	-

(continua)

(continuação)

Férias	-		-		-		986,35	8,82%	-		-		-	
FGTS	964,78	1,56%	879,06	0,78%	806,53	0,60%	766,54	6,85%	690,74	0,52%	889,24	0,53%	1.117,32	0,61%
Free Lance	50,00	0,08%	1.240,00	1,10%	2.830,00	2,12%	400,00	3,58%	1.560,00	1,17%	2.150,00	1,28%	2.540,00	1,39%
Horas Extras	-		-		-		-		-		-		-	
Indenização Trabalhista	-		-		-		-		-		-		-	
INSS	1.316,43	2,12%	1.034,14	0,91%	1.106,85	0,83%	1.018,00	9,10%	928,57	0,70%	1.083,89	0,64%	1.390,87	0,76%
Provisão 13º Salário	819,32	1,32%	807,96	0,71%	780,13	0,58%	833,28	7,45%	973,47	0,73%	1.092,13	0,65%	1.414,88	0,77%
Rescisão	-		-		-		-		-		-		-	
Salários	9.063,66	14,63%	9.529,57	8,42%	9.361,58	7,00%	9.237,05	82,57%	11.031,66	8,26%	12.805,56	7,61%	16.228,61	8,87%
Vale Transporte	-		-		-		-		-		-		-	
Total do Custo com Pessoal	12.982,41	20,95%	14.569,82	12,88%	14.885,09	11,13%	14.003,47	125,17%	15.834,44	11,85%	18.501,22	10,99%	24.149,01	13,20%
EBITDA - Lucro antes dos juros e impostos	(20.563,42)	(33,19%)	30.193,39	26,69%	40.111,61	29,99%	20.129,91	179,94%	29.076,80	21,77%	39.934,78	23,73%	32.095,79	17,54%
Despesas Financeiras														
Descontos Concedidos	-		-		-		-		-		-		-	
Despesas Financeiras diversas	-		-		-		-		-		-		-	
Juros Diversos	-		-		-		-		-		-		-	
Juros s/ desconto e antec. Cartão	-		-		-		-		-		-		-	
Juros s/ saldo devedor	-		-		-		-		-		-		-	
Tarifas Bancárias	-		-		-		-		-		-		-	

(continua)

(continuação)

Tarifas de cartão	1.030,64	1,66%	2.080,90	1,84%	2.205,11	1,65%	2.254,42	20,15%	2.374,73	1,78%	1.930,65	1,15%	2.136,06	1,17%
Total das Despesas Financeiras	1.030,64	1,66%	2.080,90	1,84%	2.205,11	1,65%	2.254,42	20,15%	2.374,73	1,78%	1.930,65	1,15%	2.136,06	1,17%
Receitas Financeiras														
Descontos Obtidos	-		-		-		-		-		-		-	
Juros de mora recebidos	-		-		-		-		-		-		-	
Receitas Diversas	-		-		-		-		-		-		-	
Rendimentos s/ aplicação Financeira	198,82	0,32%	113,00	0,10%	120,00	0,09%	167,51	1,50%	126,81	0,09%	132,25	0,08%	154,73	0,08%
Total das Receitas Financeiras	198,82	0,32%	113,00	0,10%	120,00	0,09%	167,51	1,50%	126,81	0,09%	132,25	0,08%	154,73	0,08%
Despesas Tributárias														
IOF	-		-		-		-		-		-		-	
ICMS - ST	-		-		-		-		188,42	0,14%	-		-	
Contribuição Sindical - Patronal	-		-		-		-		-		-		-	
IPTU/ Alvara	-		-		320,06	0,24%	-		-		-		-	
IPVA	-		-		-		-		-		-		-	
IRRF s/ Salários - férias - P. Labore	32,04	0,05%	-		98,07	0,07%	-		-		-		-	
Taxas diversas	-		-		-		-		-		-		898,62	0,49%
Total das Despesas Tributárias	32,04	0,05%	-		418,13	0,31%	-		188,42	0,14%	-		898,62	0,49%
Total Custos Fixos	37.594,47	60,67%	40.708,82	35,98%	38.567,14	28,83%	37.681,75	336,83%	38.328,65	28,69%	44.867,41	26,66%	57.305,39	31,31%
Total Custos Variáveis + Fixos	83.393,18	134,58%	84.908,66	75,05%	96.159,38	71,89%	112.338,59	1.004,17%	106.936,02	80,06%	130.140,62	77,34%	153.782,74	84,03%
Resultado Operacional	(21.427,28)	(34,58%)	28.225,49	24,95%	37.608,37	28,11%	18.043,00	161,28%	26.640,46	19,94%	38.136,38	22,66%	29.215,84	15,97%
Resultado Não Operacional														

(continua)

(conclusão)

Financiamento de Veículos	-		-		-		-		-		-		-	
Impostos atrasados	-		-		-		2.181,78	19,50%	1.748,92	1,31%	3.028,63	1,80%	4.687,80	2,56%
Consórcio	-		-		-		-		-		-		-	
Empréstimos e Financiamentos	-		-		-		-		-		-		-	
Retiradas de Sócios - Distribuição Lucros	2.320,90	3,75%	644,95	0,57%	620,00	0,46%	2.144,87	19,17%	2.361,65	1,77%	2.428,61	1,44%	5.298,82	2,90%
Compra de Máquinas / Equipamentos / Móveis	11.312,66	18,26%	7.486,71	6,62%	5.577,99	4,17%	6.592,81	58,93%	48.154,81	36,05%	12.280,41	7,30%	29.164,13	15,94%
Total do Result. Não Operacional	13.633,56	22,00%	8.131,66	7,19%	6.197,99	4,63%	10.919,46	97,61%	52.265,38	39,13%	17.737,65	10,54%	39.150,75	21,39%
Resultado Líquido	(35.060,84)	(56,58%)	20.093,83	17,76%	31.410,38	23,48%	7.123,54	63,68%	(25.624,92)	(19,18%)	20.398,73	12,12%	(9.934,91)	(5,43%)

Fonte: Acervo do autor

4.1.2 Balanço Patrimonial

Tabela 04: Balanço Patrimonial, Ativo.

CONTAS	30/04/2020	31/05/2020	30/06/2020	31/07/2020	31/08/2020	30/09/2020	31/10/2020
ATIVO	142.882,09	162.571,85	222.409,06	248.008,40	273.500,76	421.651,91	446.708,51
Circulante	97.227,74	109.430,79	163.690,01	182.696,54	160.034,09	295.904,83	291.797,30
Disponibilidades	64.020,74	90.537,01	141.388,50	142.977,82	123.685,21	241.581,01	238.506,44
Caixa	1.261,00	902,25	1.050,75	13.856,00	1.817,00	2.218,25	1.620,50
Caixa	1.261,00	902,25	1.050,75	13.856,00	1.817,00	2.218,25	1.620,50
Bancos conta Movimento	2.648,97	29.394,03	24.832,62	821,36	11.430,79	103.090,00	100.458,45
Bancos Diversos	2.648,97	29.394,03	24.832,62	821,36	11.430,79	103.090,00	100.458,45
Aplicações Financeiras	60.110,77	60.240,73	115.505,13	128.300,46	110.437,42	136.272,76	136.427,49
Aplicações	60.110,77	60.240,73	115.345,13	128.140,46	110.277,42	136.112,76	136.267,49
Aplicações - PIC	-	-	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00
Estoques	33.207,00	18.893,78	22.301,51	39.718,72	36.348,88	54.323,82	53.290,86
Mercadorias	33.207,00	18.893,78	22.301,51	39.718,72	36.348,88	54.323,82	53.290,86
Permanente	45.654,35	53.141,06	58.719,05	65.311,86	113.466,67	125.747,08	154.911,21
Imobilizado	45.654,35	53.141,06	58.719,05	65.311,86	113.466,67	125.747,08	154.911,21
Máquinas e Aparelhos	45.654,35	53.141,06	58.719,05	65.311,86	113.466,67	125.747,08	154.911,21

Fonte: Acervo do autor

Tabela 05: Balanço Patrimonial Passivo

CONTAS	30/04/2020	31/05/2020	30/06/2020	31/07/2020	31/08/2020	30/09/2020	31/10/2020
PASSIVO	142.882,09	162.571,85	222.409,06	248.008,40	273.500,76	421.651,91	446.708,51
Circulante	33.246,48	31.271,82	65.165,02	58.016,39	60.737,59	76.050,22	76.152,83
Exigível	33.246,48	31.271,82	65.165,02	58.016,39	60.737,59	76.050,22	76.152,83
Fornecedores Diversos	14.387,62	13.847,53	16.006,02	31.610,41	15.652,70	29.689,02	33.250,90
Fornecedores de Vinhos	7.534,17	-	21.404,51	-	19.454,36	22.667,17	22.480,81
Provisão para 13º Sal.	3.490,33	4.298,29	5.078,42	5.911,69	6.885,16	7.977,29	9.392,18
Imposto Simples em aberto	6.869,58	12.161,22	21.711,29	19.529,51	17.780,59	14.751,96	10.064,16
FGTS em aberto	964,78	964,78	964,78	964,78	964,78	964,78	964,78
Não Circulante	112.491,06	106.574,95	95.530,59	112.380,43	110.872,78	208.003,53	209.040,51
Exigível à Longo Prazo	112.491,06	106.574,95	95.530,59	112.380,43	110.872,78	208.003,53	209.040,51
Financ. Itaú (R\$ 238,52 x 30)	-	7.155,60	7.155,60	7.155,60	7.155,60	7.155,60	7.155,60
Financ. Itaú (R\$ 271,81 x 30)	-	-	8.154,30	8.154,30	8.154,30	8.154,30	8.154,30
Empréstimo Pronampe	112.491,06	99.419,35	80.220,69	97.070,53	95.562,88	192.693,63	193.730,61
(+) A.T. (-) P.C. (-) P.N	(2.855,45)	24.725,08	61.713,45	77.611,58	101.890,39	137.598,16	161.515,17
Resultado Ajustado	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Retirada de lucros	(10.627,29)	(11.272,24)	(11.892,24)	(14.037,11)	(16.398,76)	(18.827,37)	(24.126,19)
Resultados Acumulados	7.771,84	35.997,32	73.605,69	91.648,69	118.289,15	156.425,53	185.641,36

Fonte: Acervo do autor

4.2 ANÁLISES VERTICAL E HORIZONTAL

Neste tópico serão apresentadas e discutidas as análises Verticais referente o Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado e as Análises Horizontais sobre o Balanço Patrimonial.

4.2.1 Análise Vertical

Na análise vertical serão verificadas as contas de maneira vertical, relacionando-as com o seu totalizador e assim representando qual a relevância da conta no todo.

“O primeiro propósito da análise vertical (AV) é mostrar a participação relativa de cada item de uma demonstração contábil em relação a determinado referencial. No balanço, por exemplo, é comum determinarmos quanto por cento representa cada rubrica (e grupo de rubricas) em relação ao ativo total” (SILVA, 2006, p. 226).

Os resultados apontados pela análise vertical devem ser analisados em conjunto com a análise horizontal e os índices de liquidez, atividade, endividamento, rentabilidade e os pontos de equilíbrio, operacional e não operacional.

4.2.1.1 Análise Vertical da Demonstração do Resultado (DR)

Na DR vamos utilizar a Análise Vertical para demonstrar quais são os principais gastos que afetam o faturamento da empresa no período analisado.

Percebemos na DR no item “Vendas Diversas”, que corresponde às receitas do mês da empresa, que seu faturamento foi de R\$ 182.998,58. Este item será contraposto e comparado com as despesas e custos apresentados.

Logo abaixo notamos uma despesa que incide diretamente sobre o valor das vendas, pois é calculada com base na receita da empresa, que é o Simples Nacional. Como a empresa está enquadrada neste regime de tributação, este imposto é calculado e devido mensalmente. No empresa, objeto do estudo, esta despesa representa 7,91% de sua receita total, perfazendo R\$ 14.478,76.

A seguir encontramos aquela que será a conta de maior representatividade na dedução das receitas, que é o “Custo das Mercadorias Vendidas” (CMV). Na grande maioria das empresas este é o maior custo e neste caso não é diferente. Somando-se os “Custos Diversos” aos “Custos dos Vinhos”, chegamos a um percentual de 36,16% do valor faturado, o que, em valores monetários, representa um montante de R\$ 66.171,88.

Seguindo para outro grupo relevante temos as “Despesas Administrativas”, que em seu total representam 16,54% do total das receitas. As principais contas desse rol são: Pró-Labore, no valor de R\$ 10.000,00 e uma participação percentual de 5,46%, do valor total faturado, além de “Manutenções de Mobilizado e Imobilizado”, que juntos somam R\$ 9.727,5, representando 5,32% do total das vendas.

Outro grupo que naturalmente apresenta grande relevância nos custos e despesas é o “Custo com Pessoal”, que, no caso analisado, é de 13,20% do total das receitas, num montante total de R\$ 24.149,01. A conta que tem maior representatividade nesse grupo são os salários, que representam 8,87% dos valores faturados, totalizando R\$ 16.228,61.

Chegamos ao grupo que representou o segundo maior valor a deduzir das receitas, que é o grupo do “Resultado Não Operacional”. Devido aos grandes investimentos feitos em “Máquinas e Equipamentos” no mês analisado, este grupo apresentou um valor percentual em relação as receitas de 21,39%, num montante de R\$ 39.150,75.

Depois de deduzidas as principais Despesas e Custos, a empresa apresentou um “Prejuízo Líquido” no período de R\$ 9.934,91, ou seja, uma porcentagem negativa de 5,43%.

Chegando a evidência de que, no período analisado, a empresa apresentou “Prejuízo”, utilizando-nos da análise vertical podemos concluir que isto não se deu por conta dos “Custo dos Produtos e Mercadoria Vendidas”, que a empresa deve sempre buscar negociar nos melhores preços e condições com seus fornecedores, dada a necessidade e qualidade que a proposta de negócio impõem, nem tão pouco pelas “Despesas Administrativas”, que devem ser controladas no dia-a-dia, mas que porém, devem estar adequadas a necessidade de realização das receitas e consumir o mínimo possível destas.; ainda que, no caso em questão, podemos considerá-las elevadas, porque, “Despesas Administrativas”, não estão tão relacionadas com a atividade fim da empresa (restaurante), quanto o “Custo com Pessoal”, que é outra conta de gastos que deve estar em proporção adequada à necessidade da dinâmica e tamanho da operação e que neste caso, apresenta valor, comparativamente, menor.

Ao deduzirmos esses gastos das receitas, observa-se que indicadores importantes como o EBITDA e o Resultado Operacional, apresentam resultados positivos e em percentuais que podemos considerar razoavelmente atrativos, sendo, R\$ 32.095,79 (17,54%) e R\$ 29.215,84 (15,97%), respectivamente. Esses resultados conduzem à análise de que não são essas deduções as responsáveis pelo resultado líquido apresentado. Porém, vale à pena reforçar a recomendação de sua gestão o mais eficiente possível, o que pode trazer melhoras consideráveis aos indicadores apresentados.

Seguindo o relatório, depois de deduzidos os gastos acima apresentados, fica evidente o impacto das chamadas “Despesas Não Operacionais”, onde são constatados altos valores em investimentos, realizados no mês em questão, sendo muito relevantes e determinantes para a obtenção do resultado negativo. Deve-se ressaltar, no entanto, que, apesar dos elevados valores ali dispendidos, estes foram realizados em investimentos (Máquinas e Equipamentos), com a evidente finalidade de obtenção de maiores receitas.

Pode-se concluir, portanto, que a empresa, até o “Resultado Operacional”, apresentou “Lucro”, porém, devido a decisão pelos investimentos, buscando aumentar sua capacidade de geração de receitas no futuro, consumiu todo o “Lucro Operacional” e produziu, devido ao volume de investimentos ser maior do que o resultado gerado, um “Prejuízo”, “Resultado Líquido” negativo. Mas, como importante constatação, temos que a empresa, em sua atividade fim, se apresenta saudável e rentável.

4.2.1.2 Análise Vertical do Balanço Patrimonial

No Balanço Patrimonial vamos nos utilizar da análise vertical para comparar as contas com o valor total do seu grupo para identificar qual a representatividade desta conta no todo.

Analisando os dados do mês 10, que por ser o mês mais atual dentre os períodos analisados, será o utilizado, podemos observar que o grupo “Ativo Circulante” conta com um montante total de R\$ 291.797,30 e que o valor das “Aplicações Financeiras” representam 46,7% deste grupo, o que é muito relevante, considerando que esta conta representa praticamente a metade do “Ativo Circulante”, isto quer dizer que 46,7% dos valores em Ativo Circulante da empresa, que é grupo de maior liquidez, estão em “Aplicações Financeiras”.

Já no “Ativo Não Circulante” é apresentada apenas uma conta, Máquinas e Aparelhos, que representa, portanto, 100% deste grupo.

O grupo do “Ativo Total” representa o montante de R\$ 446.708,51. As mesmas Máquinas e Aparelhos, vistas anteriormente, representam a maior conta do grupo do “Ativo” em sua totalidade, percentualmente, 34,7% do “Ativo”, ficando à frente, em valor, da conta de “Aplicações Financeiras”, que é a maior do “Ativo Circulante” e que representa 30,5% do “Ativo Total”.

Outra conta que merece destaque na análise são a referente a “Bancos Diversos”, que representam o valor monetário total da empresa em bancos, que perfaz 22,5% do total do “Ativo”.

Já no “Passivo Circulante”, que tem um montante total de R\$ 76.152,83, a conta com maior valor é a de “Fornecedores Diversos”, que representa 43,7% deste grupo de contas, seguida pelos “Fornecedores de Vinhos” que representam 29,5% das obrigações com terceiros.

Analisando o “Passivo Não Circulante”, que tem um montante total de R\$ 209.040,41, temos a conta de “Empréstimos”, que representa 92,7% do grupo, ou seja, quase a sua totalidade.

Somando o “Passivo Circulante e o Não Circulante” tem-se um total de R\$ 285.193,34. A conta de maior representatividade é a referente a “Empréstimos”, que representa 67,9% do total.

4.2.2 Análise Horizontal

Nesta forma, as contas serão analisadas lado a lado, de forma horizontal, como o próprio nome diz. Assim, serão comparados diferentes períodos para se constatar qual foi a evolução das contas. Podendo haver, em valores monetários, aumento, diminuição ou não apresentar modificação no valor.

4.2.2.1 Análise Horizontal Balanço Patrimonial

Analisando o Balanço Patrimonial, iniciando pelo “Ativo Circulante”, temos a conta “Aplicações Financeiras”, que apresentou grandes variações desde o primeiro período analisado (04/2020) até o último (10/2020). No primeiro período apresentava um montante total de R\$ 60.110,77; já no último, R\$ 136.267,49, ocorrendo uma evolução positiva de 126,7%. É um excelente indicador para a empresa, visto que suas reservas em dinheiro, guardadas em forma de Aplicações Financeiras, aumentaram. Isso não necessariamente significa que a empresa acumulou mais dinheiro, pois este valor pode ter migrado de outras contas que abrigam disponibilidades, como as contas “Caixa” e “Bancos”, ou pode ser fruto de uma captação de recursos no mercado financeiro, por exemplo. Por isto, para ter-se uma visão clara da variação patrimonial e uma visão real sobre as origens de cada mudança ocorrida, é importante se ter em mãos todas as contas e suas evoluções.

Sendo assim, vamos analisar também a conta de “Bancos Diversos”, que no primeiro período analisado apresentou um valor total de R\$ 2.648,97 e no último momento, foco da análise, R\$ 100.458,45. Isso representou uma evolução positiva da conta em 3.692,4%. Alteração elevadíssima, positivamente, que ocorreu, também, por conta do empréstimo

realizado que se encontra devidamente anotado no “Passivo Não Circulante”, o que torna esta evolução não tão interessante, em termos de representar um aumento da capacidade da empresa formas reservas, pela essência da operação e melhoria de sua dinâmica.

Agora, analisando a conta “Caixa”, disponibilidade imediata, vemos que, no primeiro período da análise, foi apresentado um valor de R\$ 1.261,00; já no último período apresentou-se um valor de R\$ 1.620,50, o que representou uma evolução positiva de 28,5%. Apesar de que, percentualmente, o crescimento ter sido relevante, como os valores em questão são baixos, a evolução não afetou em muito o Ativo da empresa.

Se tomarmos o valor total do “Ativo Circulante”, constata-se que a empresa teve uma evolução positiva de 200,1%, o que como vimos anteriormente ocorreu por conta de uma captação de recursos, via um empréstimo contratado.

Já no “Ativo Não Circulante” podemos analisar que a única conta presente no grupo, que é a Conta de “Máquinas e Aparelhos”, obteve um grande aumento, de 239,3%, demonstrando que a empresa investiu recursos financeiros em seu Imobilizado, muito provavelmente parte desse investimento veio através da captação de recursos feita que se encontra no “Passivo Não Circulante”. Apesar de a conta ter aumentado consideravelmente, sacrificando assim parte do recurso disponível da empresa, é um investimento que busca receitas maiores no futuro, portanto é positivo para a empresa.

O “Ativo Total” da empresa apresentou uma evolução positiva de 212,6%, que se deve em muito pelo aumento das “Disponibilidades” (Caixa, Bancos e Aplicações), além do “Ativo Não Circulante” e ao aumento um pouco menor nos Estoques, que cresceram 60,5% no período analisado, apesar de ser percentualmente considerável é baixo, se comparado com os outros grupos do “Ativo Circulante”.

Partindo para o “Passivo”, podemos perceber que o grupo do “Passivo Circulante” não apresentou alterações tão grandes em suas contas, apesar de em alguns casos a evolução ser maior do que 100% e até beirando os 200%, se mantiveram muito mais estáveis do que as contas do “Ativo”. Tendo as maiores variações, ocorrido na conta “Fornecedores Diversos”, que aumentou em 131,1%, o que neste caso, diferentemente do que ocorreu com o “Ativo”, é ruim para a empresa, pois, aumentos nas contas do “Passivo”, significam que as obrigações da empresa com terceiros, aumentaram.

Outra conta com variação relevante foi a de “Fornecedores de Vinhos”, que apontou a maior variação do grupo, com 198,4%. As outras contas do “Passivo Circulante” se mantiveram com valor semelhante ao primeiro período analisado. Com isso podemos concluir que as contas relativas a “Fornecedores” apresentaram grande aumento no Passivo, o que significa que a

empresa tem ampliado suas compras de insumos e mercadorias. Olhando pelo lado positivo, isto provavelmente ocorreu para atender as vendas que, conforme revelam os demonstrativos do resultado para os seis meses anteriores, se ampliaram, o que exigiu, também, que os níveis de estoque aumentassem, para atender a essa evolução da demanda.

No grupo do “Passivo Não Circulante”, as contas de “Empréstimos e Financiamentos” no início do período analisado eram igual a 0 (zero), sendo que, no período final este valor montava em R\$ 209.040,51. Essas captações ocorreram nos meses 05 e 06. Realizaram-se dois empréstimos, que por possuírem carência, seus valores não foram afetados até o final do período analisado. Já o empréstimo denominado “Pronampe”, que apresentava valor no mês base, sofreu alteração, apresentando amortizações e uma nova captação, ao longo do período analisado, o que resultou num crescimento de 72,22%.

Com isso conclui-se que a empresa captou recursos para investimento, como visto anteriormente no “Ativo Circulante” e “Não Circulante”, para “Capital de Giro”, como se observa no aumento das contas “Bancos Diversos” e “Aplicações Financeiras”, motivado, principalmente, pela necessidade de resguardar a liquidez, gerada pelas consequências econômicas causadas pela pandemia; e também “Ativo Permanente”, com a elevação do valor “Imobilizado”.

No “Patrimônio Líquido” a conta “Retirada de Lucros” apresentou um aumento de 127%, o que pode ser considerado normal, se analisado que praticamente todos os meses os sócios fazem retiradas de parte dos Lucros. A evolução da conta “Resultados Acumulados” explica o porquê de isso ter sido possível. Esta apresentou o maior aumento entre todas as contas do Balanço Patrimonial, com uma evolução positiva total de 2.288,6%, indo de R\$ 7.771,84 para R\$ 185.641,36, demonstrando que o negócio tem apresentado um excelente desempenho, em termos de realização de lucros; o montante acumulado nessa conta se elevou em R\$ 177.869,52.

As contas do “Passivo” e “Patrimônio Líquido”, em sua totalidade, apresentaram um crescimento de 212,64%. A maior parte deste crescimento se deve à conta de “Resultados Acumulados”, que se encontra no “Patrimônio Líquido”, o que é positivo. Sendo assim, o “Passivo”, isoladamente apresentou um crescimento de 95,69%, o que pode ser considerado um bom indicador, para a empresa em questão, se considerarmos que os seus “Ativos” cresceram 212,6%.

4.3 INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS

Neste tópico iremos analisar e comparar diferentes grupos das demonstrações financeiras para demonstrar como está a situação Econômico-Financeira da empresa.

“Índices financeiros são relações entre contas ou grupos de contas das demonstrações contábeis que tem por objetivo fornecer-nos informações que não são fáceis de serem visualizadas de forma direta nas demonstrações contábeis.” (SILVA, 2005, p. 248).

Os índices utilizados nas análises devem revelar informações precisas e úteis, para que as decisões tomadas pelos gestores sejam as mais assertivas e rápidas possíveis.

4.3.1 Indicadores de Liquidez

Neste item iremos analisar como está capacidade de a empresa honrar os compromissos com os seus credores.

4.3.1.1 Capital Circulante Líquido (CCL)

Calcula-se pela seguinte fórmula:

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

Portanto:

$$CCL = 291.797,30 - 76.152,83$$

Utilizando como base para este indicador o Balanço Patrimonial, a empresa obteve um resultado de “Capital Circulante Líquido” de R\$ 215.644,47.

Isto quer dizer que após descontar todas as obrigações de curto prazo a empresa ainda possui, como valor para capital de giro, R\$ 215.644,47. É um índice que indica que existe um alto valor em capital de giro para que a empresa execute as suas atividades, mesmo pagando todas as suas obrigações de curto prazo.

Podemos concluir, também, que do valor total do “Ativo Circulante”, que é de R\$ 291.797,30, apenas R\$ 76.152,83 são financiados pelo “Passivo Circulante”.

4.3.1.2 Liquidez Corrente

Calculando-se com a fórmula, a seguir:

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

Tem-se:

$$Liquidez Corrente = \frac{291.797,30}{76.152,83}$$

Utilizando como base para este indicador o Balanço Patrimonial, a empresa obteve um resultado de “Liquidez Corrente” de 3,83.

Para este indicador qualquer valor maior do que 1 quer dizer que a empresa tem condições de pagar todas as suas obrigações de curto prazo com o que possui em seu “Ativo Circulante”.

O cálculo deste indicador, baseado nos dados da empresa analisada, nos revela que a cada R\$ 1,00 de compromisso a curto prazo ela possui R\$ 3,83 de “Ativo Circulante”. Com isso a empresa prova que tem condições de pagar todas as suas obrigações a curto prazo com recursos disponíveis. Lembrando que os recursos disponíveis no “Ativo”, aqui analisado, não são de total liquidez, visto que o estoque, também, entra neste cálculo.

4.3.1.3 Liquidez Seca

Calculando-se através da fórmula:

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

Temos:

$$Liquidez Seca = \frac{291.797,30 - 53.290,83}{76.152,83}$$

Utilizando os dados constantes no Balanço Patrimonial, como base para o cálculo deste indicador, constata-se que a empresa obteve um resultado de 3,13.

Este é um indicador muito conservador, pelo fato de desconsiderar uma variável que é fonte de incerteza no cálculo, que é o “Estoque”. Com isto o indicador trabalha com um “Ativo Circulante” de maior liquidez que o visto na “Liquidez Corrente”.

A empresa demonstrou que mesmo desconsiderando seu “Estoque”, que pode não ser negociado com o mesmo valor previsto assim como se deteriorar, é capaz de pagar suas obrigações a curto prazo.

Neste caso apresentou-se que a cada R\$ 1,00 de obrigações no “Passivo Circulante” a empresa tem R\$ 3,13 de recursos, desconsiderando o “Estoque”, para pagamento a curto prazo de compromissos com terceiros.

4.3.1.4 Liquidez Imediata

Calcula-se este indicador através da fórmula:

$$Liquidez\ Imediata = \frac{Disponibilidades}{Passivo\ Circulante}$$

Assim:

$$Liquidez\ Imediata = \frac{238.506,44}{76,152,83}$$

Utilizando como base para o cálculo deste indicador o Balanço Patrimonial, a empresa obteve um resultado de 3,13.

Este Índice de Liquidez relaciona contas de Liquidez Imediata para pagamento de obrigações a curto prazo, ou seja, apenas o valor monetário que a empresa já possui em mãos disponível no momento, livre de fatores como deterioração do estoque ou inadimplência dos clientes.

Neste caso foram consideradas para o pagamento das obrigações a curto prazo apenas contas de “Liquidez Imediata”, disponibilidades imediatas em forma de dinheiro ou depósito bancário, o que demonstra que a empresa poderia neste momento pagar todos os seus compromissos com terceiros a curto prazo. A cada R\$ 1,00 de obrigação no “Passivo Circulante” a empresa apresenta R\$ 3,13 de recursos imediatos para pagamento.

Isto é muito positivo, visto que suas dívidas estão totalmente controladas, com capacidade de quitação a qualquer momento, se assim necessário e mesmo que não o seja, se assim se desejar, pois as obrigações a curto prazo podem vencer entre 1 e 365 dias.

4.3.1.5 Liquidez Geral

Calcula-se este indicador através da seguinte fórmula:

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

Obtêm-se assim:

$$Liquidez\ Geral = \frac{291.797,30 + 0}{76.152,83 + 209.040,51}$$

Utilizando como base para o cálculo deste indicador o Balanço Patrimonial, do último período analisado (10/2020), a empresa obteve um resultado de 1,02.

O ideal para este indicador assim como os outros é que atinja no mínimo o valor 1(um) para que seja possível pagar todas suas obrigações com o valor disponível no Ativo. Quanto maior, melhor.

Este índice visa analisar qual a capacidade da empresa de pagar seus compromissos de curto e longo prazo com seus recursos que estão disponíveis ou estarão a longo prazo, descontando os valores do “Ativo Permanente”. Por isso é um indicador de longo prazo.

Analisando então, podemos concluir que, considerando todos os Ativos da empresa que deverão ser transformados em dinheiro e todas as obrigações da empresa a curto e longo prazo, esta possui R\$ 1,02 de bens e direitos para cada R\$ 1,00 de obrigações, o que indica que tem condições de pagar todos os seus compromissos com os recursos que possui do “Ativo Circulante + Realizável a Longo Prazo”, porém liga um sinal de alerta, visto que o índice encontra-se muito próximo de 1 (um), estando, portanto, perto do limite mínimo recomendável. Isto quer dizer que, se por algum motivo parte do estoque disponível se deteriorar ou ocorrer outro imprevisto, a empresa pode não ter condições de honrar todas as suas obrigações.

Visualizando o cálculo do indicador, juntamente com o Balanço Patrimonial podemos analisar que o motivo deste índice não apresentar um resultado tão ideal quanto os outros vistos anteriormente é por conta do alto valor da conta “Empréstimos” que aparece no “Passivo Não Circulante”, o que não é contemplado nas análises anteriores. Por se tratarem de valores assumidos para pagamento parcelado a longo prazo, esta situação não se configura como tão preocupante. Porém, recomenda-se que a empresa busque melhorar a relação desse indicador, incrementando os valores apontados em suas contas do Ativo, evitando assim problemas futuros para pagamento das obrigações assumidas.

4.3.1.6 Grau de Imobilização – GI

Calcula-se este indicador através da fórmula:

$$GI = \frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$$

Assim:

$$GI = \frac{154.911,21}{161.515,17} \times 100$$

Novamente, utilizando como base para o cálculo deste indicador o Balanço Patrimonial, a empresa obteve um resultado de 95,91.

Este índice demonstrou-se alto e quer dizer que a empresa possui grande parte do seu Patrimônio Líquido investido em ativos imobilizados, sobrando poucos recursos próprios para Capital de Giro.

Também nos diz que, hoje, grande parte do Capital de giro disponível da empresa vem de recursos de terceiros, haja vista que 95,91% do total do Patrimônio Líquido estão investidos em Ativos Permanentes e apenas 4,09% estão disponíveis para investimento em ativos rentáveis.

4.3.2 Índices de Endividamento

Aqui iremos analisar a situação de endividamento da empresa, qual o montante de recursos de terceiros que ela está utilizando, para aumentar seus próprios ativos; o quanto ela está dependente dos capitais de terceiros. “Será conveniente o uso de capitais de terceiros quando o lucro gerado pelos ativos for superior ao custo da dívida” (SILVA, 2005, p. 294).

Veremos, também, qual o percentual de cobertura do capital próprio que a empresa possui em relação ao capital de terceiros que ela está utilizando.

4.3.2.1 Índice de Endividamento Total – IET

Calcula-se este indicador através da fórmula:

$$IET = \frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}}{\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo} + \text{Ativo Permanente}} \times 100$$

Portanto:

$$IET = \frac{76.152,83 + 209.040,51}{291.797,30 + 0 + 154.911,21} \times 100$$

Utilizando como base para o cálculo deste indicador o Balanço Patrimonial, a empresa obteve um resultado de 72,49.

O que significa que 72,49% dos Ativos da empresa são financiados por seus credores.

Podemos concluir então que maior parte dos Ativos disponíveis na empresa (Disponibilidades, Estoques e Ativos Permanentes), é financiada por terceiros e apenas 27,51% destes valores é financiado pelo capital próprio da empresa (Patrimônio Líquido).

Apesar deste indicador não poder ser considerado favorável, o ato de se utilizar de capital de terceiros é uma tendência nas empresas que vem crescendo cada vez mais, como assegura o Professor Stephen Kanitz, em 1973 no artigo “Melhores e Maiores” publicado pela revista Exame. O motivo disto é que, por vezes, empresas veem a utilização do capital de terceiros como uma oportunidade de crescimento, de alavancagem de seus negócios. No entanto, se a dependência por capital de terceiros crescer muito, uma situação de vulnerabilidade financeira pode ser gerada.

Sendo assim, depender em 72,49% de capital externo, como é o caso da empresa analisada, não necessariamente representa uma situação negativa, porém deve-se ter atenção em manter o controle desse quadro de dívidas e aplicar os recursos captados de maneira que gere crescimento das receitas, lucratividade e da operação como um todo.

4.3.2.2 Índice de Garantia do Capital Próprio – IGCP

Calcula-se este indicador através da fórmula:

$$IGCP = \frac{\text{Patrimônio Líquido}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}} \times 100$$

Então:

$$IGCP = \frac{161.515,17}{76.152,83 + 209.040,51} \times 100$$

Utilizando como base para o cálculo deste indicador o Balanço Patrimonial, a empresa obteve o resultado de 56,63.

Isto significa que a empresa possui 56,63% do capital próprio necessário para a quitação de todas as obrigações a curto e longo prazo.

Pode-se dizer então que a empresa no último período, que foi o analisado, não possui capacidade de quitar todas as suas dívidas com seu capital próprio atual. Apesar de isto não ser interessante, não é extremamente preocupante, visto que 73,30% das obrigações da empresa encontram-se a longo prazo, ou seja, vencem em mais de 365 dias. Sendo assim a empresa não tem necessidade de quitação de maior parte da dívida antes de superado esse período, tendo, portanto, tempo para levantar os recursos necessários. Por isso mesmo é importantíssimo os recursos tomados no mercado sejam canalizados para gastos, dentro da operação, que visem potencializar a geração de maiores receitas.

4.3.3 Índices de Rentabilidade

Lucratividade ou rentabilidade indica qual o percentual de ganho obtido sobre as vendas realizadas.

A palavra rentabilidade, que vem do conceito de renda, é uma relação do valor do lucro obtido com o valor do investimento realizado. Busca mensurar qual o retorno obtido após os valores investidos em um negócio ou aplicação. A rentabilidade é a análise conclusiva do sucesso ou não do empreendimento ou investimento (PADOVEZE, 2004, p. 20).

Esses índices são utilizados para se avaliar qual a lucratividade da empresa em relação ao exercícios de suas atividades; qual o resultado, em termos percentuais, que todo o esforço que estão dispendendo no negócio está gerando.

4.3.3.1 Margem Bruta (MB)

Calculando-se este indicador através da fórmula:

$$MB = \frac{\text{Lucro Bruto}}{\text{Receita Bruta de Vendas}} \times 100$$

Temos:

$$MB = \frac{86.521,23}{182.998,58} \times 100$$

Utilizando como parâmetro para o cálculo deste indicador a Demonstração do Resultado, a empresa obteve um resultado de 47,27.

Isto significa que após a dedução dos “Impostos Sobre Vendas” e os “Custo das Mercadorias Vendidas” (CMV), sobram 47,27% de sua Receita Bruta para o pagamento de todas as suas outras despesas.

Também significa que os “Impostos Sobre Vendas” e o “Custo das Mercadorias Vendidas” (CMV), comprometem 52,73% da “Receita Bruta” da empresa.

4.3.3.2 Margem Operacional (MO)

Calcula-se este indicador através da fórmula:

$$MO = \frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Receita Bruta de Vendas}} \times 100$$

Portanto:

$$MO = \frac{29.215,84}{182.998,58} \times 100$$

Utilizando como base para o cálculo deste indicador a Demonstração do Resultado, a empresa obteve um resultado de 15,97.

Isto significa que a empresa, em sua atividade-fim, sem considerar gastos com o governo, como por exemplo Imposto de Renda e outras despesas/receitas não operacionais, possui um lucro de 15,97% das suas “Receitas Brutas”.

É um bom indicador para empresa, visto que ela demonstrou que é saudável em sua atividade, sem considerar fatores que não participam do objetivo principal da empresa, ela possui “Lucro”.

4.3.3.3 Margem Líquida (ML)

Calcula-se este indicador através da fórmula a seguir:

$$ML = \frac{\text{Lucro ou Prejuízo Líquido do Exercício}}{\text{Receita Bruta de Vendas}} \times 100$$

Ou seja:

$$ML = \frac{(9.934,91)}{182,998,58} \times 100$$

Utilizando como base para o cálculo deste indicador a Demonstração do Resultado do Exercício, a empresa obteve um resultado negativo de -5,43.

Isto quer dizer que de toda a receita bruta da empresa, depois de deduzidos todos os custos e despesas operacionais e não operacionais, chega-se uma Margem Líquida de -5,43%, ou seja, um prejuízo de 5,43%.

Analisando que, até a Margem Operacional a empresa tinha um Lucro de 15,97% e após a dedução do “Resultado Não Operacional” obteve-se um prejuízo de 5,43, podemos concluir que a empresa tem um gasto “Não Operacional” muito alto, que representa 21,39% da “Receita Bruta de Vendas”.

Grande parte deste “Resultado Não Operacional” alto, negativamente, se dá por conta da aquisição de máquinas e equipamentos, que representou valor elevado, no mês analisado. Pelo lado positivo, a empresa sacrificou seu “Lucro” em gastos que têm por finalidade proporcionar maiores receitas a longo prazo.

A empresa obteve um resultado positivo, considerando apenas sua atividade fim (Margem Operacional), porém ao se computar o “Resultado Não Operacional”, resultou em “Prejuízo”. O fato de obter “Lucro” com a operação, sua atividade principal, é motivo de comemoração, porém é aconselhável que controle seus gastos “Não Operacionais”.

4.3.3.4 Índice de Retorno Sobre Ativos (RSA) / Return On Assets (ROA)

Calcula-se este indicador através da fórmula:

$$ROA = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Total}} \times 100$$

Então:

$$ROA = \frac{(9.934,91)}{446.708,51} \times 100$$

Utilizando como base para o cálculo deste indicador o Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado, vemos que a empresa obteve um resultado negativo de -2,22.

Olhando para a empresa como um investimento, que de fato é, este indicador busca representar qual seria a taxa de retorno sobre o valor investido e também quanto tempo o mesmo

demoraria em acontecer. Como a empresa, no período analisado, apresentou prejuízo, fica claro que, se os próximos meses seguirem iguais ao analisado, a empresa nunca irá recuperar seus investimentos.

Como no mês analisado a empresa apresentou prejuízo, este indicador foi calculado pela média dos últimos 6 (seis) meses, desconsiderando o mês de Abril, por conta de ser um mês extremamente atípico devido a pandemia do Covid 19. O resultado foi um “Lucro Líquido”, médio, de R\$ 7.244,44. Este resultado demonstra que, se considerarmos a média, a performance negativa não é o padrão normal para a operação. Para que o cálculo contemple valores relativos a iguais períodos, para este caso, vamos considerar, também, a média dos “Ativos” nos últimos 6 meses, que resultou em R\$ 295.808,42.

$$ROA = \frac{7.244,44}{295.808,42} \times 100$$

O resultado final do cálculo do ROA, utilizando a média dos últimos 6 (seis) meses, foi de 2,44. Considerando que este foi o resultado de um mês, multiplicando por 12 (doze) meses, chegamos a 29,38, o que quer dizer que a empresa, baseado nos valores médios, possui uma taxa de retorno de 29,38% ao ano, o que significa que levará 3 (três) anos e 5 (cinco) meses para recuperar os valores investidos.

4.2.3.5 Taxa de Retorno do Patrimônio Líquido (TRPL) / Return on Equity (ROE)

Calcula-se este indicador através da fórmula:

$$ROE = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$$

Assim:

$$ROE = \frac{(9.934,91)}{161.515,17} \times 100$$

Utilizando como base para o cálculo deste indicador o Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado do Exercício, a empresa obteve um resultado negativo de -6,15.

Este indicador nos revela em quanto tempo a empresa recuperaria o valor investido pelos sócios na empresa. Como a empresa apresentou Prejuízo neste período, considerando o mês em

análise, o retorno nunca se efetivaria. Porém, da mesma forma como foi realizado com o último indicador analisado, o ROA, vamos efetuar a análise do ROE pela média do “Lucro Líquido” e do “Patrimônio Líquido” dos últimos 6 (seis) meses, nesta análise iremos excluir o mês de Abril (04/2020) por conta de ser um mês extremamente atípico por conta das restrições devido a pandemia do Covid 19.

O resultado do Lucro Líquido da empresa, considerando a média dos últimos 6 meses, foi de R\$ 7.244,44 e o resultado do Patrimônio Líquido, analisando a média dos últimos 6 meses, foi de R\$ 94.175,64,

$$ROE = \frac{7.244,44}{94.175,64} \times 100$$

Com isto o ROE, referente à média, foi de 7,69. Considerando que esta média representa o resultado mensal, teríamos que multiplicar por 12 (doze), para termos o índice proporcional a 1 (um) ano. Com isso concluímos que a empresa tem um ROE anual de 92,28%. Ou seja, com o resultado médio gerado, em pouco mais de um ano, a operação permite recuperar todo o capital investido pelos sócios e que se encontra apontado no “Patrimônio Líquido”.

4.3.4 Índices de Atividade

Medem a rapidez com que diversas contas são convertidas em caixa. Estes indicadores visam demonstrar o tempo que “a empresa demora, em média, para receber suas vendas, para pagar suas compras e para renovar seu estoque” (MARION, 2005, p.102).

Portanto, aqui será analisada a velocidade do recebimento das vendas, a velocidade com que os pagamentos são realizados, o giro do estoque e demais itens que afetam o fluxo de caixa.

4.3.4.1 Giro de Estoques (GE)

Calcula-se este indicador através da fórmula:

$$GE = \frac{\text{Custo da Mercadoria Vendida}}{\text{Estoques}}$$

Ou seja:

$$GE = \frac{66.171,88}{53.290,88}$$

Utilizando como base para o cálculo deste indicador o Balanço Patrimonial e também a Demonstração do Resultado, a empresa obteve um índice de 1,24.

Isto quer dizer que no período de um mês o estoque teve um giro de 124%, ou seja, se renovou por completo e mais 24%. É um indicador surpreendente por parte da empresa, pois indica que em menos de um mês ela teve capacidade de transformar todo seu estoque e mais um percentual de 24% em moeda corrente, o que é excelente, pois o lucro se realiza no giro do estoque e por se tratar de um restaurante, uma operação que apresenta limitações e exige cuidados em se manter estoques por longo tempo, por lidar com insumos perecíveis.

4.3.4.2 Idade Média dos Estoques

Calcula-se este indicador através da fórmula:

$$IME = \frac{\text{Ano Comercial}}{\text{Giro de Estoques}}$$

Assim:

$$IME = \frac{360}{14,88}$$

Utilizando como base para o cálculo deste indicador o “Ano Comercial” (360 dias) e também o “Giro de Estoque”, já calculado anteriormente e que foi de 1,24; assumindo que esse é o padrão de “Giro de Estoque” para os demais meses do ano, considerando, portanto, esse valor como sendo a média anual, então, em um ano, a empresa teria um resultado de “GE” de 14,88 giros anuais. Sendo assim, o índice obtido foi de 24,19. Isto significa que o estoque fica em média 24,19 dias na empresa, até ser transformado em produto (insumos), ou comercializado (mercadorias), sendo transformado em faturamento.

O indicador se apresenta muito favorável para a empresa, considerando que em menos de um mês ela consegue transformar todo seu estoque em vendas e, consequentemente, em receita.

4.3.4.3 Prazo Médio de Recebimento de Vendas (PMRV)

Calcula-se este indicador através da fórmula:

$$PMRV = \frac{\text{Duplicatas a Receber} \times 360}{\text{Vendas Brutas}}$$

Portanto:

$$PMRV = \frac{0 \times 360}{182.998,58}$$

Utilizando como base para o cálculo deste indicador o Balanço Patrimonial e também a Demonstração do Resultado, percebe-se que o índice, nesse caso é 0 (zero), pois, como a empresa analisada é um restaurante e seus recebimentos ocorrem na modalidade à vista, cartão de débito e cartão de crédito (sendo as vendas a crédito antecipadas em suas totalidade), não apresenta valores a receber de clientes.

4.3.4.4 Prazo Médio de Pagamento de Compras (PMPC)

Calcula-se este indicador através da fórmula:

$$PMPC = \frac{\text{Duplicatas a Pagar} \times 360}{\text{Custo da Mercadoria Vendida}}$$

Resultando:

$$PMPC = \frac{55.731,31 \times 360}{66.171,88}$$

Utilizando como base para o cálculo deste indicador o Balanço Patrimonial e também a Demonstração do Resultado do Exercício, a empresa obteve um resultado de 25,27(mensalmente). O que significa dizer que a empresa paga seus fornecedores em um prazo médio de 25,27 dias.

Este prazo não representa um índice muito favorável, pois significa que a empresa paga seus Fornecedores muito rapidamente e seria interessante que este pagamento fosse realizado em um prazo maior. Porém, como a empresa recebe todas as suas vendas à vista, a situação, mesmo com um “Prazo Médio de Pagamento” bastante curto, se torna favorável, haja vista que o PMRV é menor que o PMPC.

4.3.5 Ponto de Equilíbrio

Calcula-se este indicador através da fórmula:

$$PEO = \frac{\text{Despesas Fixas}}{\text{Índice Margem de Contribuição}} \times 100$$

E ainda:

$$PEN0 = \frac{\text{Despesas Fixas} + \text{Resultado não operacional}}{\text{Índice Margem de Contribuição}} \times 100$$

Portanto:

$$PEO = \frac{57.305,39}{47,28} \times 100$$

Utilizando como base para o cálculo a “Demonstração do Resultado”, a empresa obteve um resultado de “Ponto de Equilíbrio Operacional” de R\$ 121.205,00. Ou seja, para que sejam cobertos todos os “Gastos Variáveis” e “Gastos fixos” da empresa, é necessário que se obtenha um faturamento de, no mínimo, R\$ 121.205,00. Com isto o “Lucro Operacional” será igual a R\$ 0,00.

E ainda:

$$PEN0 = \frac{57.305,39 + 39.150,75}{47,28} \times 100$$

Utilizando como base para o cálculo a “Demonstração do Resultado”, a empresa obteve um resultado de “Ponto de Equilíbrio Não Operacional” de R\$ 204.010,44. Isto significa que considerando todos os “Gastos”, sem excessões, a empresa encessita de um faturamento de, pelo menos, R\$ 204.010,44, para obter “Lucro” igual a R\$ 0,00.

Como no Mês que vem sendo analisado em questão (10) apresentou-se despesas de cunho não operacional muito altas e que não acontecem em todos os períodos, resolvemos analisar o Ponto de Equilíbrio Não Operacional pela Média dos últimos 6 meses em análise, desconsiderando mês 04, por ser um período muito atípico devido a pandemia do Covid 19.

Com isto obtivemos:

$$PENO = \frac{42.909,86 + 22.400,48}{50,98} \times 100$$

Utilizando como base para o cálculo a Demonstração do Resultado, a empresa obteve um resultado de Ponto de Equilíbrio Não Operacional de R\$ 128.109,72. Com isto concluímos que pela média a empresa necessita de um faturamento mensal de R\$ 128.109,72 para alcançar o Lucro R\$0,00. Considerando que a receita mensal da empresa na média dos mesmos períodos é de R\$ 143.689,26, concluímos que a empresa, em média, possui totais condições de cobrir todos os seus custos e despesas e apresentar lucros.

Encerramos assim a análise das peças contábeis e dos índices, revelados pelos cálculos dos indicadores baseados nos dados apontados no Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado da empresa, objeto do estudo. A busca foi a da compreensão de qual é o efetivo resultado gerado, dado o esforço dispendido para a realização do negócio. Para tal foram levantados os dados e apurados os indicadores de “Liquidez”, de “Endividamento”, de “Rentabilidade” e de “Atividade” da empresa em questão.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Após definidos os problemas da pesquisa, traçados os objetivo e justificada a relevância do estudo do tema escolhido, foi realizada uma revisão bibliográfica, definido o método para a pesquisa e efetuado o estudo de caso proposto, chegando-se às conclusões que se seguem.

A empresa teve um faturamento de R\$ 182.998,58 no mês 10 de 2020, que foi o mês utilizado, principalmente, para esta análise, por conta de ser o mês mais próximo da análise, com os dados levantados.

Apesar de consideravelmente alta para o porte da empresa e do ramo em que atua (alimentício – restaurante), os custos, também se revelam altos, como: CMV; Simples Nacional; Despesas Administrativas; etc. Ainda assim, considerando sua atividade-fim, que é representada pelo Resultado Operacional, foi manifestada uma boa Lucratividade. Porém, após investimentos que foram realizados e apontados no rol dos “Gastos Não Operacionais”, da “Demonstração do Resultado”, mais especificamente, a compra de Máquinas e Equipamentos, a empresa acabou por apresentar “Prejuízo”.

Vale ressaltar, como se pode analisar nos períodos anteriores ao mês 10 apresentados na “DR últimos 7 meses”, que, de forma geral, na análise dos dados dos sete meses anteriores, a empresa obteve “Lucro”. O “Prejuízo” apresentado no mês 10 de 2020 dá-se pelos Investimentos realizados e que afetaram, negativamente, o “Resultado não Operacional”.

O lado positivo desta constatação fica a cargo de que os investimentos realizados, da forma como foram canalizados, mesmo que gerando “Prejuízo” na “Demonstração do Resultado”, em determinado período, mostram o claro objetivo de melhorar a capacidade de geração de resultado, com aumento das receitas, redução dos gastos e aumento dos lucros, para o negócio.

Mesmo com o “Prejuízo” apresentado, pode-se observar, no Balanço Patrimonial, que o “Capital de Giro da empresa não foi afetado. Isso se deve muito por conta dos “Empréstimos”, que foram captados em meio à pandemia do “Corona Vírus” e que aparecem registrados no “Passivo Não Circulante”. Fazendo uso da “Análise Horizontal”, percebe-se que a conta de “Empréstimos e Financiamentos” apresentou um aumento de 85,83%, o que trouxe fôlego para o “Fluxo de Caixa” da empresa e também permitiu os “Investimentos” em novas máquinas e equipamentos. Mesmo pagando juros sobre estes valores, a opção pela captação de recursos de terceiros, pode ser uma ótima alternativa para a alavancagem e crescimento da empresa.

Analisando a Demonstração do Resultado do mês de Abril de 2020, logo no início da pandemia do “Corona Vírus”, quando foram impostas muitas medidas de restrição para o

funcionamento das empresas e em especial para o setor de bares e restaurantes, que o faturamento foi de, apenas, R\$ 61.965,90 e que, nos meses seguintes, com a diminuição das restrições o faturamento foi se elevando, consideravelmente, perfazendo, do mês de Abril para o mês de Outubro de 2020, um aumento percentual de 195%. Esse avanço nas receitas revela que a estrutura existente tem capacidade e permite faturamentos bem acima de R\$ 100 mil.

Observam-se as contas de “Disponibilidades” (Caixa, Bancos e Aplicações) e também o “Ativo Permanente” crescendo muito do mês 04 para o mês 10. Aqui se pode afirmar que os “Empréstimos” e “Financiamentos” contraídos, tiveram grande influência nessa evolução.

Outra conta que apresentou aumento em seus valores foi a de “Resultados Acumulados”, fruto dos excelentes “Resultados Operacionais” obtidos do mês de abril a outubro, em que teve uma variação positiva de 2.288,6%, o que em valores monetários representa um acréscimo de R\$ 177.869,52 ao montante de lucros gerados pela operação. Este desempenho teve influência direta no aumento das “Disponibilidades” e, também, do “Ativo Permanente”, o que é bastante positivo e importante para a empresa, haja vista que, boa parte desse crescimento é fruto da dinâmica e desempenho da própria atividade e foi gerada de forma endógena.

Como reflexo do desempenho operacional, acima apontado, a empresa, no mês 10, apresentou um CCL (Capital Circulante Líquido) de 215.644,47, o que significa que há disponível para capital de giro, após o pagamento de todas as suas dívidas de curto prazo, R\$ 215.644,47. Isso evidencia como o aumento no Resultado Operacional e, também, a captação de recursos, melhorou a situação de caixa da empresa, haja vista que, no primeiro mês analisado, abril (04), a empresa apresentava um CCL de “apenas” R\$ 63.981,26.

Ainda, tratando sobre a capacidade manifestada pela empresa, para honrar com seus compromissos, o “Índice de Liquidez Corrente”, mostra que a empresa tem totais condições de quitar todas as suas dívidas de curto prazo com os recursos que dispõem, com um resultado de 3,83 de “Ativo Circulante” para cada R\$1,00 “Passivo Circulante”, assim como os índices de “Liquidez Seca”, que retira o “Estoque” da base de cálculo e a “Liquidez Imediata”, que considera apenas as disponibilidades imediatas (Caixa e Bancos), que tiveram ambos, um resultado de 3,13, valores que revelam que a empresa tem suas dívidas sob controle e possui mais do que recursos suficientes para fazer frente a elas no curto prazo.

Já o “Índice de Liquidez Geral” ficou em 1,02, revelando que, se somarmos as obrigações de curto e longo prazo, o que a operação possui de bens e direitos, no “Ativo Circulante” e “Realizável a Longo Prazo”, conseguem dar conta de sua quitação. A mudança da relação apontada por esse indicador, comparado aos anteriores, onde apresentavam, para cada real de dívida mais de três reais para quitação das mesmas, deve-se ao fato de que seus

compromissos encontram-se, em sua grande maioria, no longo prazo. Isso dá tranquilidade para a empresa e demonstra qualidade na gestão, sendo que foram tomados recursos para o aumento da capacidade de faturamento e crescimento da empresa, porém, com tempo alongado e confortável para o pagamento de seus credores. Ainda assim, se recomenda atenção, para que os investimentos realizados deem o retorno adequado, esperado e suficiente, para absorver os custos das operações de crédito realizadas, haja vista que, os recursos captados envolvem valores elevados a serem pagos, considerando o porte do negócio.

Como ponto negativo, observa-se que os recursos disponíveis no “Ativo” para “Capital de Giro” são oriundos de terceiros. O que deixa isso evidente é o “Grau de Imobilização” (GI), que nos mostra que 95,91% do “Patrimônio Líquido” da empresa está comprometido com o “Ativo Permanente”. Este resultado também se confirma no “Índice de Endividamento Total”, que aponta que 72,49% dos “Ativos” são financiados por capital de terceiros; e apenas 27,51% são financiados por recursos próprios.

Apesar de que, com juros e prazos adequados, na maioria dos casos, a captação de recursos externos serem positivos para a alavancagem da empresa, sempre se deve medir quais os percentuais aceitáveis e recomendados para o percentual de imobilização em relação ao “Patrimônio Líquido”, pois quanto menor for a imobilização, mais patrimônio sob a forma líquida (moeda) a empresa possui. Aqui, apesar de elevado, a situação é favorável, pois abaixo de 100% de imobilização, significa que a empresa possui mais patrimônio sob a forma de moeda do que patrimônio sob a forma de permanente. No caso em estudo, há de se considerar, como sendo mais um aspecto positivo, o fato de estar concentrado em bens que tem como principal função aumentar a produtividade e gerar renda.

Referente à “Rentabilidade”, “Lucratividade”, analisando novamente o mês 10, podemos concluir, inicialmente, que a empresa possui gastos com “Custo das Mercadorias Vendidas” e “Impostos sobre vendas”, que consomem 44,07% de suas receitas, restando, portanto, 55,93% destas para fazer frente a todas as demais “Despesas” e “Custos”, sendo essa a sua “Margem de Contribuição”.

No que tange aos impostos, a empresa está enquadrada no regime do “Simples Nacional”, o que torna difícil que haja grandes possibilidades de redução neste valor. Já, em se tratando dos “Custo das Mercadorias Vendidas” (CMV), é essencial que este valor seja sempre negociado com os Fornecedores, para que seu impacto sobre o Faturamento da empresa seja o menor possível, respeitando os limites impostos pelo mercado, ou seja, é importante, nesta questão, que não seja feita uma “economia burra”, em que se economizam valores pela compra de produtos de menor qualidade, fazendo com que o restaurante perca, também, qualidade no

que entrega aos seus clientes . Por isso é essencial que se busque negociar preços na compra de insumos e mercadorias, ou encontrar substitutos à altura, a custos menores, porém, realizando economia, sempre mantendo o nível dos serviços e produtos, ofertados, condizentes com a proposta do negócio.

Após o pagamento de todas as outras “Despesas” e “Custos Operacionais”, o “Resultado Operacional” foi positivo em 15,97%, da Receita Bruta. Isto demonstra que a empresa, considerando apenas sua atividade-fim, consegue apresentar “Lucro”. No entanto, após serem apropriadas as “Despesas Não Operacionais” a “Margem Líquida” da empresa se torna negativa, no percentual de -5,43%, ou seja, a empresa utilizou todo o seu “Lucro Operacional”, do mês em análise, para cobrir “Gastos Não Operacionais”, e teve ainda de alçar mão de suas reservas, para dar conta de seus compromissos. A situação confortável em relação às suas disponibilidades, como nos revela o Balanço Patrimonial, permitiu isso. É recomendável e ideal que, pelo menos na média, o “Resultado Operacional”, sempre, gere lucros capazes de fazer frente aos investimentos realizados e às retiradas dos sócios e outras despesas não operacionais que possam ocorrer, fazendo ainda com que ocorra uma situação de existência de “Lucro Líquido”, ou seja, “Resultado Líquido Positivo”. Por isto, para que sejam mantidos estes níveis de investimentos, é essencial que ou a empresa, ou aumente seu faturamento ou reduza os seus Gastos e Custos Operacionais, o que nem sempre é possível.

Analisando a empresa como um investimento e utilizando o “Índice de Retorno Sobre Ativo” e a “Taxa de Retorno do Patrimônio Líquido”, podemos concluir que no mês 10, devido ao Prejuízo que foi apresentado, a empresa não apresentou um bom retorno ao seus Investidores (sócios). Porém, como visto anteriormente, o mês 10 teve um comportamento diferente da média dos outros períodos cujos dados, também, se encontram disponibilizados, havendo neste mês específico, outubro, elevados “Gastos Não Operacionais”, que afetam os resultados dos cálculos para esses indicadores. Por este motivo optou-se por analisar a média dos últimos 6 meses, eliminando da análise o mês de abril por conta de o restaurante ter sido altamente afetado neste período por conta das restrições impostas pelos órgãos competentes devido a pandemia do Covid 19. Por esse método, a empresa demonstrou um retorno sobre Ativos de 29,38% ao ano, além de um retorno sobre o Patrimônio Líquido, de 92,28% ao ano, o que revela indicadores muito positivos, se compararmos esta rentabilidade com as taxas vigentes no mercado financeiro, atualmente. Ou seja, está valendo à pena para os sócios o investimento realizado na empresa, pois, em um ano, calculando pelos valores médios, o valor investido, o “Patrimônio Líquido”, quase dobrou.

Na questão que se refere ao “Giro do Estoque”, os dados revelam que em menos de 25 dias o estoque se renova totalmente, o que significa, também, que em menos de um mês todo o “Estoque” disponível é transformado em receita. Ou seja, isso representa um giro de 124% ao mês. É um indicador surpreendente, porém, bastante adequado e desejado para o ramo de atividade, principalmente por lidar com insumos de alta deterioração. Esse indicador demonstra o quanto é concisa a gestão da empresa, no que se refere ao controle que tem sobre sua política de compras, logística e cadeia de suprimentos.

Em relação ao “Prazo de Recebimento das Vendas” e do “Prazo de Pagamento das Compras”, pode-se concluir que a “Cardoso Foods” paga seus “Fornecedores” muito rapidamente, em 25,27 dias em média. Normalmente, pelo pouco tempo que possui para pagar suas compras de mercadorias e insumos, isto poderia ser considerado um indicador ruim. Porém, como o recebimento das vendas apresenta liquidez imediata, haja vista que, em sua totalidade é realizado à vista, em dinheiro, cartão de débito ou cartão de crédito (com antecipação total das vendas nessa modalidade), o prazo de recebimento ainda é bastante superior ao prazo de pagamento, o que possibilita que a empresa tenha um Fluxo de Caixa sólido, confortável e não seja afetada por conta dos pagamentos a terceiros.

Por fim consideramos que a Empresa em questão está sólida em suas operações e na forma como vem sendo conduzida a gestão; que possui o capital de giro necessário, bem como recursos para realizar investimentos; que, em se considerando a média dos resultados atingidos, apresenta lucro em suas atividades; que quando teve prejuízo, este se deveu à realização de investimentos, o que elevou suas “Despesas Não Operacionais”, o que foi determinante para os resultados apresentados nos períodos em que esses gastos ocorreram, caso contrário, teria apresentado “Lucro Líquido” em praticamente todos os períodos.

Outro ponto observado é o de que, apesar das captações realizadas junto aos bancos, foi tomado o cuidado de manterem-se as dívidas em modalidades de “Longo Prazo”, o que impede que o quadro de endividamento afete o dia a dia da operação.

Assim, para que a empresa consiga apresentar “Resultados Líquidos” positivos, mesmo realizando os investimentos desejados, ou que julgue necessários, sugere-se buscar ajustes em seus gastos, trazendo-os aos níveis mínimos adequados à operação, mas que permitam a extração de alta produtividade e máxima realização de receitas.

Analisando o Ponto de Equilíbrio Não Operacional, a empresa demonstrou total capacidade de obter os valores de receita necessários para que seu Resultado seja de no mínimo R\$ 0,00. Em alguns períodos específicos e por motivos já explicados a empresa não teve capacidade de alcançar seu Ponto de Equilíbrio, porém analisando pela média, as receitas

apresentadas demonstraram-se suficientes para cobrir a média de Ponto de Equilíbrio necessário nos meses analisados.

Por fim, depois de realizadas as etapas deste estudo, considera-se que os problemas da pesquisa elencados e os objetivos traçados, foram totalmente atingidos, ficando evidente a necessidade da medição dos resultados gerados pelos esforços realizados em torno de qualquer negócio; que a contabilidade, como ciência, possui as ferramentas para a execução dessas análises e medidas e quais são essas peças e formas de análise; e o potencial que a análise econômico-financeira possui e sua aplicabilidade, como fonte de informações que visam nortear a melhoria da tomada de decisão e posicionamento das empresas.

REFERÊNCIAS

- AGUIAR, A. B.; TEIXEIRA, A. J. C.; NOSSA, V.; GONZAGA, R. P. **Associação entre sistemas de incentivo gerenciais e práticas de contabilidade gerencial**. RAE, v. 52, n. 01, p. 40-54, jan/fev. 2012.
- ALMEIDA, Cavalcanti M. **Análise das Demonstrações Contábeis em IFRS e CPC**. Grupo GEN, 2019.
- ANDRADE, L. C. M.; TEIXEIRA, A. J. C.; FORTUNATO, G.; NOSSA, V. **Determinantes para utilização de práticas de contabilidade gerencial estratégica: Um estudo empírico**. Revista de Administração Mackenzie, v. 14, n. 01, p. 98-125, jan/fev. 2013.
- ANDREATTA, Aldalberto. **Estrutura e análise das demonstrações contábeis e financeiras**. Rio do Sul, 2018.
- APUD SÁ, Melis. **História geral e das doutrinas da contabilidade**. São Paulo: Atlas, 1997.
- ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico financeiro**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2015.
- _____. **Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico - financeiro**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- _____. **Finanças Corporativas**. 5ª Ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- BASSO, Irani Paulo. **Estrutura, Analise e Interpretação de Balanços**. Unijuí, 2012.
- BLOGOSLAWSKI, Ilson Paulo Ramos; FACHINI, Olimpio; FAVERI, Helena Justen de. **Educar para pesquisa: normas para produção de textos científicos**. 4 ed. ver. ampl. e atual. Rio do Sul: NOVA LETRA, 2011.
- BRASIL. **Lei n. 6.404, de 15 de dezembro de 1976**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6404consol.htm>. Acesso em 10. Set. 2020.
- _____. **Lei n. 11.638/2007, de 28 de dezembro de 2007**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/lei/l11638.htm>. Acesso em 24. Set. 2020.
- _____. **NBC TSP 11**. DOU Diário Oficial da União, seção: 1, edição 210, Brasília, DF, 18/10/2018.
- BRAGA, Hugo Rocha. **Demonstrações contábeis: estrutura, análise e interpretação**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2009.
- BRUNI, Adriano Leal. **A Análise Contábil e Financeira**. São Paulo: Atlas, 2011.
- CERBASI, Gustavo; PASCHOARELLI, Rafael. **Finanças para empreendedores e profissionais não financeiros**. São Paulo: Saraiva, 2007.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: Dando asas ao espírito empreendedor**. 2. ed. São Paulo : Saraiva, 2008.

CPC 00 (R1). Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação de Relatório Contábil-Financeiro. **2011**

CHAGAS, Gilson. **Contabilidade Geral Simplificada - Demonstrações Financeiras Após Alterações na Lei das SAS. E As Sociedades Empresárias à Luz do Novo Código Civil**, 3ª Edição. Editora Saraiva, 2013.

CHING, Hong Yug. **Contabilidade gerencial: novas práticas contábeis para gestão de negócios**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

CHING, Hong Yuh; MARQUES, Fernando; PRADO, Lucilene. **Contabilidade e finanças: Para não especialistas**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

CORONADO, Osmar. **Contabilidade gerencial básica** - 2ª edição. Editora Saraiva, 2009.

FARIA, Ana Cristina de. **Gestão de custos logísticos**. São Paulo, SP: Atlas, 2007.

FÁVERI, José Ernesto de; KROERTZ, Marilei; ALEXANDRINI, Fábio. **O Alto Vale do Itajaí e a Ideologia do Desenvolvimento Regional: Concepções e Análises**. Blumenau: Nova Letra; 2012.

FERRARI, Ed Luiz. **Análise de Balanços**. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009

_____. **Contabilidade Geral**. 10. ed. Niterói: Impetus, 2010.

ALVES, Aline; LAFFIN, Nathália H. **Análise das demonstrações financeiras**. Grupo A, 2018.

FLORIANI, Arlete Regina; **A eficiência das informações geradas pela controladoria no processo de gestão em empresas Têxteis de Blumenau-SC**. 2000. Dissertação 93f. (Mestrado em Administração) – Programa de Pós-graduação em Gestão Moderna de Negócios da Universidade Regional de Blumenau – FURB, Blumenau 2000.

GARRISON, Ray H.; NOREEN, Eric W.; BREWER, P. **Contabilidade Gerencial**. Grupo A, 2012.

GRESSLER, Lori Alice. **Conceitos básicos. Introdução à pesquisa: projetos e relatórios**. 3. ed. São Paulo: Loyola, 2007.

IBPT. Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação. **Causas de desaparecimento das micro e pequenas empresas**. 2013.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Análise de balanços**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

_____. **Análise de Balanços: Análise de Liquidez e do Endividamento, Análise de Giro, Rentabilidade e Alavancagem Financeira**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

_____. **Contabilidade Gerencial - Da Teoria à Prática.** Grupo GEN, 2020.

_____. **Teoria da Contabilidade.** São Paulo, 2000.

IUDÍCIBUS, S.; MARION, J. C. **Contabilidade Comercial.** 7. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARTINS, Eliseu; GELBCKE, Ernesto Rubens; SANTOS, Ariovaldo dos. **Manual de Contabilidade Societária.** São Paulo: Atlas, 2010.

KANITZ, Stephen. **Maiores e Melhores.** São Paulo: Exame, 1973.

LINS, Luiz Dos Santos; FRANCISCO FILHO, José. **Fundamentos e análise das demonstrações contábeis: uma abordagem interativa.** São Paulo: Atlas, 2012.

MALHOTRA, N. K. Pesquisa de Marketing. **Uma orientação aplicada.** Tradução de Lene Belon Ribeiro, Monica Stefani. 6. ed. Porto Alegre: Bookman, 2012.

MÁRIO, P. C.; ALVES, A. D. F.; CARMO, J. P. S.; SILVA, A. P. B.; JUPETIBE, F. K. N. **A utilização de instrumentos de contabilidade gerencial em entidades do terceiro setor. Sociedade, Contabilidade e Gestão.** V. 08, n. 1, p. 64-79, jan/abril 2013.

MARION, José Carlos. **Análise das Demonstrações Contábeis.** São Paulo Atlas 2010

_____. **Análise das Demonstrações Contábeis.** Grupo GEN, 2019.

_____. **Análise das Demonstrações Contábeis.** 7. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

_____. **Análise das demonstrações contábeis: contabilidade empresarial.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

_____. **Contabilidade Básica.** 7. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

_____. **Contabilidade Empresarial.** 12. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

MARION, José Carlos; OSNI, Moura Ribeiro. **Introdução a Contabilidade Gerencial.** 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2017.

MARTINS, Eliseu; MIRANDA, Gilberto José e DINIZ, Josedilton Alves. **Análise didática das demonstrações contábeis.** São Paulo: Grupo Gen, 2018.

MARTINS, Petrônio Garcia.; ALT, Paulo Renato Campos. **Administração de recursos materiais e patrimoniais.** 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

MATARAZZO, Dante C. **Análise Financeira de Balanços: Abordagem Básica e Gerencial.** 6.ed. São Paulo: Atlas, 2003.

_____. **Análise Financeira de balanços.** 5.ed. São Paulo: Atlas, 1998.

_____. **Análise Financeira de Balanços: abordagem básica e gerencial.** 5. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

_____. **Análise Financeira de Balanços: abordagem gerencial.** 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

OSNI, Ribeiro M. **Auditoria Fácil.** São Paulo; Saraiva, 2011.

_____. **Demonstrações Financeiras: Mudanças na Lei da Sociedades por Ações: como era e como ficou Fundamentos do controle empresarial.** Editora Saraiva, 2015.

PADOVEZE, C.L.; BENEDICTO, F.C. de. **Análise das demonstrações financeiras.** 2. Ed. Rev. e ampla. - São Paulo: Cengage Learning. 2011.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade Gerencial: um enfoque em sistema de informação contábil.** 4. Ed. São Paulo: Atlas, 2004.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade Gerencial: Um enfoque em sistema de informação contábil.** 7. ed. São Paulo: Altas, 2010.

PEREZ, José Hernandez; BEGALLI, Glaucos Antonio. **Elaboração e Análise das Demonstrações Financeiras,** 5ª edição. Grupo GEN, 2015.

REIS, Arnaldo Carlos de Rezende. **Demonstrações Contábeis, Estrutura e Análise.** Ed. Saraiva, 2003.

_____. **Demonstrações contábeis: estrutura e análise.** 2. ed São Paulo: Saraiva, 2006.

REIS, L. G.; PEREIRA, C. A. **Uma análise do modelo discursivo de institucionalização aplicado ao processo de mudança em contabilidade gerencial.** Revista Universo Contábil. V. 10, n. 1, jan/mar. 2014.

SÁ, Antônio Lopes de. **Teoria da contabilidade.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

_____. **História geral e das doutrinas da contabilidade.** São Paulo: Atlas, 1997.

SALOTTI, Bruno Meirelles ET AL. **Contabilidade Financeira.** São Paulo: Grupo Gen, 2019

SEBRAE. **Causas Mortis: O Sucesso e o Fracasso das empresas nos primeiros 5 anos.** 2014b.

SILVA, Jose Pereira da. **Análise financeira das empresas.** 7. ed. São Paulo: Altas, 2005.

SILVA, José Pereira. **Análise Financeira das Empresas.** 11ª Ed. São Paulo: Atlas, 2012.

SILVA, A.A. D. **Estrutura, Análise e Interpretação das Demonstrações Contábeis.** Grupo GEN, 2017.

WANDERLEY, C. A.; CULLEN, J. Management accouting change: A review. **Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos.** V. 10, n. 04, out/dez. 2013.

_____. Um caso de mudança na contabilidade gerencial: **A dinâmica política e social**. **Revista Contabilidade e Finanças**. v. 23, n. 60, set/dez. 2012.

ZAFFANI, Carlos Alberto. **EBITDA – Virtudes e Defeitos**. 2005. Disponível em: <<http://www.calcgraf.com.br/article.php>>. Acesso em: 4 jul. 2012.