

**AJES – FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS E ADMINISTRAÇÃO DO
VALE DO JURUENA
CURSO: BACHARELADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**AVALIAÇÃO DE EMPRESA ATRAVÉS DE INDICADORES
ECONÔMICO-FINANCEIROS: UM ESTUDO DE CASO EM
UMA USINA SUCROALCOOLEIRA**

Autora: Rosana Gimenez Gatto Sansão

Orientadora: Ahiram Cardoso Silva Lima

JUÍNA-MT

2009

**AJES – FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS E ADMINISTRAÇÃO DO VALE
DO JURUENA
CURSO: BACHARELADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**AVALIAÇÃO DE EMPRESA ATRAVÉS DE INDICADORES
ECONÔMICO-FINANCEIROS: UM ESTUDO DE CASO EM
UMA USINA SUCROALCOOLEIRA**

Autora: Rosana Gimenez Gatto Sansão

Orientadora: Ahiram Cardoso Silva Lima

“Monografia apresentada ao curso de Bacharelado em Ciências Contábeis, da Faculdade de Ciências Contábeis e Administração do Vale do Juruena como requisito parcial para obtenção do título Bacharel em Ciências Contábeis.”

JUÍNA-MT

2009

**AJES – FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS E ADMINISTRAÇÃO DO VALE
DO JURUENA
CURSO: BACHARELADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

BANCA EXAMINADORA

Cláudio Luís Lima dos Santos

Cleiva Schaurich Mativi

**Orientadora
Ahiram Cardoso Silva Lima**

Ao meu esposo César, e a
meus filhos Luanna e Agostinho.

AGRADECIMENTOS

A Deus, pela força que me deu durante esta caminhada, por ter sido meu guia, minha luz e minha esperança em todos os momentos.

A minha orientadora, pela paciência e dedicação durante a confecção deste trabalho.

Aos meus amigos e colegas de sala, pelos momentos que passamos juntos durante estes quatro anos de graduação.

*“Não existe saber mais nem
saber menos, existem saberes
diferentes” (Paulo Freire)*

RESUMO

A pesquisa tem como tema a avaliação de empresa através de indicadores econômico-financeiros com problema de pesquisa de como a Análise das Demonstrações Contábeis, através de indicadores econômico-financeiros pode contribuir para a avaliação da empresa? Foram levantadas as seguintes hipóteses: a Análise das Demonstrações Contábeis permite a avaliação da capacidade de pagamento; a utilização da Análise das Demonstrações Contábeis na empresa facilita a administração dos recursos financeiros; através da Análise das Demonstrações Contábeis é possível conhecer o desempenho sobre o valor investido; a Análise das Demonstrações Contábeis permite avaliar o lucro sobre as vendas; através da Análise de indicadores econômico-financeiros pode-se avaliar a dependência da empresa em vender seu estoque. A pesquisa tem como objetivo geral verificar como a Análise das demonstrações contábeis, através de indicadores econômico-financeiro pode contribuir para a avaliação da empresa. A escolha do tema justifica-se tendo em vista que a maioria das empresas não conhece essa prática e, portanto não conhece seus benefícios. No trabalho são tratados assuntos como a importância da cana, do açúcar e do álcool no cenário nacional, as Demonstrações Contábeis, Análise das Demonstrações Contábeis, Análise Vertical e Horizontal, Índices de Liquidez, Rentabilidade, Estrutura de Capital. Através de um estudo de caso foram analisados o balanço patrimonial e a DRE dos períodos de 2006, 2007 e 2008 da usina. A partir da análise conclui-se que através desta prática é possível conhecer a situação da empresa a curto e a longo prazo, bem como definir seu grau de endividamento e a rentabilidade do negócio.

Palavras-chaves: Demonstrações contábeis. Sucroalcooleiro. Indicadores econômico-financeiros.

LISTA DE ABREVIATURAS DE SIGLAS

AH	Análise Horizontal
ANEEL	Agência Nacional de Energia Elétrica
AV	Análise Vertical
CE	Composição do Endividamento
CMV	Custo da Mercadoria Vendida
COFINS	Contribuição para Financiamento da Seguridade Social
CONAB	Companhia Nacional de Abastecimento
CNA	Confederação Nacional de Agricultura
CSLL	Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido
DP	Dias do Período
DRE	Demonstração do Resultado do Exercício
EUA	Estados Unidos da América
EU	União Européia
GA	Giro do Ativo
GE	Grau de Endividamento
IBRACON	Instituto dos Auditores Independentes do Brasil
ICMS	Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
ILC	Índice de liquidez Corrente
ILG	Índice de Liquidez Geral
ILI	Índice de Liquidez Imediata
ILS	Índice de Liquidez Seca
IPI	Imposto sobre Produtos Industrializados
IPL	Imobilização do Patrimônio Líquido
ISS	Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza
ML	Margem Líquida
MP	Medida Provisória
PIS	Programa de Integração Social
PMPC	Prazo Médio do Pagamento das Compras
PMRE	Prazo Médio da Rotação dos Estoques
PMRV	Prazo Médio do Recebimento das Vendas
ROA	Rentabilidade do Ativo
ROE	Rentabilidade do Patrimônio Líquido

LISTA DE QUADROS

Quadro 1. Demonstrações Financeiras (Contábeis)	20
Quadro 2. Características das Demonstrações Contábeis.....	21
Quadro 3. Estrutura do balanço patrimonial conforme Lei nº 6.404/1976	22
Quadro 4. Estrutura do balanço patrimonial conforme Lei 11.638/2007	23
Quadro 5. Estrutura do balanço patrimonial conforme Lei nº 11.491/2009	24
Quadro 6. Grupos e subgrupos do Ativo no balanço patrimonial conforme Lei nº 11.491/2009	24
Quadro 7. Grupos e subgrupos do Passivo no balanço patrimonial conforme Lei nº 11.491/2009	27
Quadro 8. Grupos e subgrupos do Patrimônio Líquido no balanço patrimonial conforme Lei nº 11.491/2009	25
Quadro 9a. Estrutura da Demonstração do Resultado do Exercício	26
Quadro 9b. Estrutura da Demonstração do Resultado do Exercício	27
Quadro 10. Fórmula Análise Vertical.....	33
Quadro 11. Fórmula Análise Horizontal	34
Quadro 12. Fórmula Índice de Liquidez Corrente.....	34
Quadro 13. Interpretação do índice de liquidez corrente.....	35
Quadro 14. Fórmula Índice de Liquidez Geral.....	35
Quadro 15. Fórmula Índice de Liquidez Imediata.....	36
Quadro 16. Fórmula Índice de Liquidez Seca	37
Quadro 17. Fórmula Giro do Ativo.....	39
Quadro 18. Fórmula Margem Líquida	39
Quadro 19. Fórmula Rentabilidade do Ativo	40
Quadro 20. Fórmula Rentabilidade do Patrimônio Líquido.....	40
Quadro 21. Fórmula Grau de Endividamento.....	41
Quadro 22. Fórmula Composição do Endividamento.....	42
Quadro 23. Fórmula Imobilização do Patrimônio Líquido.....	42
Quadro 24. Fórmula Prazo Médio de Rotação dos Estoques	42
Quadro 25. Fórmula Prazo Médio do Recebimento das Vendas	42
Quadro 26. Fórmula Prazo Médio do Pagamento das Compras.....	42

LISTA DE FIGURAS

Figura 01. Elementos da Fórmula PMRV	45
--	----

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 01. Índices de liquidez	58
Gráfico 02. Índices de Endividamento.....	59
Gráfico 03. Índices de Estrutura de Capital.....	60
Gráfico 04. Índices de Rentabilidade.....	63
Gráfico 05. Prazo Médio de Estocagem.....	64
Gráfico 06. Prazo Médio de Recebimento das Vendas.....	64
Gráfico 07. Prazo Médio de Pagamento das Compras	65

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	13
1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO	13
1.2 PROBLEMA DA PESQUISA	14
1.3 HIPÓTESES DA PESQUISA	14
1.4 OBJETIVOS	15
1.4.1 Objetivo Geral	15
1.4.2 Objetivos Específicos	15
1.5 DELIMITAÇÃO DA PESQUISA	15
1.6 JUSTIFICATIVA	15
1.7 ESTRUTURA DO TRABALHO	16
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	18
2.1 CONTABILIDADE	18
2.2 AS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS	19
2.2.1 Balanço Patrimonial	21
2.2.2 Demonstração do Resultado do Exercício	26
2.3 ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS.....	31
2.3.1 Indicadores fornecidos através da análise das demonstrações contábeis.....	32
2.3.1.1 Análise Vertical	32
2.3.1.2 Análise Horizontal.....	33
2.3.1.3 Índices de liquidez	34
2.3.1.3.1 Índice de liquidez corrente	34
2.3.1.3.2 Índice de liquidez geral	35
2.3.1.3.3 Índice de liquidez imediata.....	36
2.3.1.3.4 Índice de liquidez seca.....	37
2.3.1.4 Índices de Rentabilidade	38
2.3.1.4.1 Giro do Ativo	38
2.3.1.4.2 Margem Líquida	39
2.3.1.4.3 Rentabilidade do Ativo	39
2.3.1.4.4 Rentabilidade do Patrimônio Líquido	40
2.3.1.5 Índices de Estrutura de Capital ou Endividamento	41
2.3.1.5.1 Participação de Capitais de Terceiros.....	41
2.3.1.5.2 Composição do Endividamento.....	42

2.3.1.5.3 Imobilização do Patrimônio Líquido	42
2.3.1.6 Índices de Atividade.....	43
2.3.1.6.1 Prazo médio de rotação dos estoques	43
2.3.1.6.2 Prazo médio do recebimento das vendas	44
2.3.1.6.3 Prazo médio do recebimento das compras	46
2.4 A IMPORTÂNCIA DA CANA, DO AÇÚCAR E DO ÁLCOOL NO CENÁRIO NACIONAL.....	47
3 METODOLOGIA	51
3.1 PESQUISA QUANTO AOS PROCEDIMENTOS TÉCNICOS.....	51
3.2 PESQUISA QUANTO À ABORDAGEM DO PROBLEMA	52
4 ANÁLISE DE DADOS.....	53
5 CONCLUSÃO	66
REFERÊNCIAS.....	68
APÊNDICE A – BALANÇO PATRIMONIAL.....	70
APÊNDICE B – DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO.....	71
APÊNDICE C – ÍNDICES FINANCEIROS	72

1 INTRODUÇÃO

1.1 Contextualização

A análise das demonstrações contábeis é uma excelente ferramenta que, se usada de forma correta, pode subsidiar as tomadas de decisão, evitando erros e proporcionando melhor visão dos pontos positivos e negativos da empresa dentro de um ou mais exercícios. Na atualidade, com o mercado cada vez mais competitivo, é necessário que gestores e administradores busquem alternativas para maximização do lucro nas organizações. A correta análise das demonstrações contábeis pode apontar para onde foram direcionados os recursos da empresa, quais os índices de endividamento e de disponibilidades. Todos os coeficientes encontrados nessa análise servem como direcionadores para tomadas de decisão em exercícios futuros.

Fazer cálculos de longo prazo pode ser o fator definitivo para permanência da empresa no mercado. Não basta saber quanto de retorno o investimento vai render nos próximos meses. É necessário que este rendimento esteja programado ao longo dos anos. A comparação entre os resultados de vários exercícios deve ser feita, com o intuito de apontar erros e verificar a solvência da empresa em situações diferentes, haja vista a variação anual sofrida pelo mercado.

A produção de bio-combustíveis como é o caso do Etanol vem ganhando enormes proporções, tendo em vista a preocupação da humanidade em diminuir a poluição e em procurar fontes renováveis de combustível. De acordo com Gazzoni (2009) o Brasil é o país mais avançado, do ponto de vista tecnológico, na produção e no uso do etanol como combustível, seguido pelos EUA e, em menor escala, pela Argentina, Quênia, Malawi e outros. A produção mundial de álcool aproxima-se dos 40 bilhões de litros, dos quais se presume que até 25 bilhões de litros sejam utilizados para fins energéticos. O Brasil responde por 15 bilhões de litros deste total. O álcool é utilizado em mistura com gasolina no Brasil, EUA, EU, México, Índia, Argentina, Colômbia e, mais recentemente, no Japão. O uso exclusivo de álcool como combustível está concentrado no Brasil.

O volume de dinheiro movimentado por este segmento de mercado, leva os gestores a buscarem formas práticas e eficientes de dirigir o negócio.

Tecnologicamente o mercado brasileiro de produção de Etanol já é o maior do mundo, e com o auxílio da contabilidade pode tornar-se também o mais lucrativo.

1.2 Problema da Pesquisa

De acordo com Gil (2002, p. 23), “problema é questão não solvida e que é objeto de discussão, em qualquer domínio do conhecimento”.

As usinas de produção de álcool, em particular a Usina Barralcool S/A, assim como tantas outras empresas que tenham visão ampla de futuro, precisam utilizar a contabilidade em sua gestão. A falta das informações que a análise das demonstrações contábeis fornece para a gestão, poderá comprometer as decisões tomadas, e por consequência comprometer a sustentabilidade da organização.

A questão apontada como problema para esta pesquisa é:

Como a Análise das Demonstrações Contábeis, através de indicadores econômico-financeiros pode contribuir para a avaliação da empresa?

1.3 Hipóteses da Pesquisa

De acordo com Gil (2002, p. 31) depois de detectado o problema é hora oferecer possíveis soluções mediante algumas proposições. “A essa proposição dá-se o nome de hipótese”.

Com vistas a responder o problema da pesquisa, foram levantadas as seguintes hipóteses:

- A Análise das Demonstrações Contábeis permite a avaliação da capacidade de pagamento;
- A utilização da Análise das Demonstrações Contábeis na empresa facilita a administração dos recursos financeiros;
- Através da Análise das Demonstrações Contábeis é possível conhecer o desempenho sobre o valor investido;

- A Análise das Demonstrações Contábeis permite avaliar o lucro sobre as vendas;
- Através da Análise de indicadores econômico-financeiros pode-se avaliar a dependência da empresa em vender seu estoque;

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo Geral

Verificar como a Análise das demonstrações contábeis, através de indicadores econômico-financeiros, pode contribuir para a avaliação da empresa.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Identificar os Índices de Liquidez (Indicadores de Capacidade de Pagamento);
- Analisar os Índices de Estrutura de Capital (Grau de Endividamento);
- Levantar os Índices de Rentabilidade (Indicadores de Rentabilidade);
- Realizar a Análise Vertical;
- Efetuar a Análise Horizontal;
- Analisar os indicadores de Atividade;

1.5 Delimitação da Pesquisa

Esta pesquisa volta-se ao estudo da Análise das Demonstrações Contábeis como instrumento de avaliação da empresa. O universo da pesquisa foi uma empresa do ramo sucroalcooleiro, utilizada para o estudo de caso, instalada no município de Barra do Bugres-MT. As demonstrações utilizadas para o estudo foram os balanços e a Demonstração do Resultado do Exercício dos anos de 2006, 2007 e 2008, utilizando os indicadores econômico-financeiros, tidos como tradicionais nas obras de diversos autores.

1.6 Justificativa

A escolha do tema voltado para Análise das Demonstrações Contábeis como instrumento de avaliação de empresa na atividade sucroalcooleira, justifica-se tendo em vista que a maioria das empresas não conhece essa prática e, portanto, não conhece seus benefícios.

O setor sucroalcooleiro merece atenção, pois através dele o Brasil produz um dos melhores bio-combustíveis do mundo. Fatos como este, e outros como, geração de emprego e renda levaram ao interesse de se fazer uma pesquisa como esta, que possa auxiliar empresas deste setor.

Segundo Magossi (2009), cerca de 10% dos atuais 200 grupos do setor sucroalcooleiro existentes no Brasil devem desaparecer até o final de 2009, em entrevista com o economista Plínio Nastari, presidente da Datagro Consultoria, especializada em açúcar e etanol. “A previsão é que entre 15 a 20 grupos devem ser absorvidos em operações de fusões e aquisições nos próximos meses”, afirma. Situações como esta, justificam a execução desta pesquisa, pois, se houver uma melhor análise do resultado, as usinas sucroalcooleiras podem se tornar empresas mais sólidas.

A análise das demonstrações contábeis faz com que a contabilidade ganhe um teor mais analítico, proporcionando conclusões econômicas e financeiras de uma empresa, em um ou mais exercícios.

Assim sendo, o estudo justifica-se, pois a análise das demonstrações contábeis é um elemento de utilidade em todas as transações praticadas na empresa, dentre as quais podem ser citadas: as operações a prazo de compra e venda de mercadorias; a avaliação da eficiência administrativa; verificação da taxa de retorno do investimento.

1.7 Estrutura do Trabalho

O trabalho foi tratado em capítulos. No primeiro capítulo está a introdução ao tema, com a contextualização, problema de pesquisa, hipóteses, objetivo geral, objetivos específicos, delimitação da pesquisa, justificativa e estrutura do trabalho.

No capítulo 02 está o referencial teórico da pesquisa, que busca fundamentação nos seguintes temas: Contabilidade, as Demonstrações Contábeis, Balanço Patrimonial, Demonstração do Resultado do Exercício, Análise das Demonstrações Contábeis, Análise Vertical, Análise Horizontal, Índices de Liquidez,

Índices de Rentabilidade, Índices de Estrutura de Capital, Índices de Atividade e A importância da cana, do açúcar e do álcool no cenário nacional.

No capítulo 03 consta a metodologia com os métodos utilizados na pesquisa, as técnicas e procedimentos adotados durante o estudo.

No capítulo 04 encontra-se a análise e resultados com a interpretação dos dados e o tratamento para análise dos resultados.

No quinto capítulo está a conclusão do trabalho com a resposta ao problema da pesquisa, hipóteses confirmadas e considerações finais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Contabilidade

A contabilidade é uma ciência social que acompanha o homem desde os primórdios da humanidade.

A história da contabilidade é tão antiga quanto a própria história da civilização. Está ligada às primeiras manifestações humanas da necessidade social de proteção à posse e de perpetuação e interpretação dos fatos ocorridos com o objeto material de que o homem sempre dispôs para alcançar os fins propostos. (ZANLUCA, 2008).

Na atualidade o uso da contabilidade vai muito além da escrituração fiscal e do cumprimento das normas legais. Tem-se tornado instrumento imprescindível para qualquer segmento de negócio que queira alcançar o sucesso.

A contabilidade é uma ferramenta indispensável para a gestão de negócios. De longa data, contadores, administradores e responsáveis pela gestão de empresas se convenceram que amplitude das informações contábeis vai além do simples cálculo de impostos e atendimento de legislações comerciais, previdenciárias e legais. (ZANLUCA, 2008).

Pedrosa (2008, p. 03) diz que “a contabilidade deve ter condições de municiar a administração com as informações necessárias a um acompanhamento sistemático das operações”.

A utilização dos insumos conferidos pela contabilidade às tomadas de decisão dentro da organização leva os gestores a atitudes mais acertadas. O papel do contador é de fundamental importância, pois através dele a gerência tem acesso aos mais diversos relatórios e demonstrações contábeis.

A contabilidade é dividida em ramos e tem sua aplicação definida pela nomenclatura que leva. Assim, têm-se a contabilidade geral ou comercial, a contabilidade financeira, a contabilidade de custos, a contabilidade rural, a contabilidade hospitalar, e outras.

Utilizar a contabilidade apenas para apurar os custos de produção ou custos de venda de uma empresa, já não é mais suficiente. É preciso adotar medidas que contribuam para o aumento da lucratividade da empresa, porém, é preciso ainda

mais, ter a certeza de que as informações passadas pela contabilidade reflitam o estado real da empresa.

A análise das demonstrações contábeis é uma importante ferramenta, fornecida pela contabilidade, para as tomadas de decisão, dentro de qualquer empresa.

2.2 As demonstrações contábeis

A contabilidade tem como objetivo principal munir os usuários de informações acerca da empresa ou da organização onde está sendo aplicada.

Estas informações devem estar dispostas de forma a facilitar o entendimento destes usuários, por isso a partir dos dados coletados durante o exercício da contabilidade, são elaboradas as Demonstrações Contábeis.

De acordo com Reis (2009, p. 56) “as demonstrações contábeis consistem num conjunto de demonstrativos, previstos por lei ou consagrados pela prática, normalmente elaborados no final do exercício social”.

Segundo Silva (2007, p. 03) o Instituto dos Auditores Independentes do Brasil (IBRACON), conceitua as Demonstrações Contábeis:

As Demonstrações Contábeis são uma representação monetária estruturada da posição patrimonial e financeira em determinada data e das transações realizadas por uma entidade no período findo nessa data. O objetivo das Demonstrações Contábeis de uso geral é fornecer informações sobre a posição patrimonial e financeira, o resultado e o fluxo financeiro de uma entidade, que são úteis para uma ampla variedade de usuários na tomada de decisões. As Demonstrações Contábeis também mostram os resultados do gerenciamento, pela Administração, dos recursos que lhe são confiados. Para atingir esse objetivo, as demonstrações contábeis fornecem informações sobre os seguintes aspectos de uma entidade:

- a) Ativos;
- b) Passivos;
- c) Patrimônio Líquido;
- d) Receitas e Despesas, Ganhos e Perdas; e
- e) Fluxo Financeiro (fluxo de caixa ou das origens e aplicações de recursos).

Essas informações, juntamente com outras constantes das notas explicativas às demonstrações contábeis, auxiliam os usuários a estimar os resultados futuros e os fluxos financeiros futuros da entidade.

Do resultado expresso nas Demonstrações Contábeis é possível notar e medir a situação de solvência da entidade.

Para Ribeiro (2005, p. 40) “Demonstrações Contábeis são relatórios ou quadros técnicos que contém dados extraídos dos livros, registros e documentos que compõem o sistema contábil de uma entidade”.

As Demonstrações Contábeis estão definidas na Lei nº 6.404/76, alterada pela Lei nº 11.638/07. Nestas Leis estão definidas quais são, e qual a obrigatoriedade de cada demonstração.

Demonstrações Financeiras (Contábeis)
Básicas
Balanço Patrimonial
Demonstração do Resultado do Exercício
Complementares
Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados
Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido
Demonstração das Origens e Aplicações de recursos
Demonstração do Valor Adicionado
Demonstração dos Fluxos de Caixa

Quadro 1. Demonstrações Financeiras (Contábeis).
Fonte: Reis (2009, p. 56)

Entre estas demonstrações, existe obrigatoriedade para todas as sociedades por ações e para as demais empresas sujeitas ao regime de tributação pelo lucro real, de acordo com Reis (2009, p. 56) de “apresentação do Balanço Patrimonial, Demonstração do Resultado do Exercício e Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados”.

Ainda segundo Reis (2009, p. 56) “a Demonstração do Fluxo de Caixa é obrigatória para as companhias abertas e para as companhias fechadas com patrimônio líquido igual ou superior a R\$ 2 milhões”.

Reis (2009, p. 56) cita que “existem demonstrativos obrigatórios somente para as companhias abertas, e são eles, a Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido e a Demonstração do Valor adicionado”.

De maneira bem resumida, o quadro 2 traz a definição e os objetivos de cada uma destas demonstrações.

As demonstrações mais conhecidas e utilizadas são o Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado do Exercício. Estas duas demonstrações são exigidas legalmente, bem como a Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido, e atualmente, pela nova legislação a Demonstração do Fluxo de Caixa.

Demonstração Contábil	Objetivos
Balanço Patrimonial	Procura evidenciar, em determinada data, a natureza dos valores que compõe o patrimônio da empresa, e a origem desses valores.
Demonstração do Resultado do Exercício	Apresenta o resultado do período – lucro ou prejuízo – e os seus fatores determinantes.
Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados	Mostra a variação na conta Lucros ou Prejuízos Acumulados de um período para o outro.
Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido	Mostra as variações em todas as contas do grupo Patrimônio Líquidas (inclusive dos lucros ou prejuízos acumulados) e os fatores determinantes dessas variações.
Demonstração das Origens e Aplicações de recursos	Evidencia a variação do Ativo circulante líquido de um período para o outro e a entrada e saída de recursos que afetaram os grupos circulantes no último período, que, portanto, determinam a variação ocorrida no Ativo circulante líquido.
Demonstração do Valor Adicionado	Destaca a parcela de riqueza acrescentada pela empresa ao seu produto final e a forma como essa riqueza foi distribuída entre os vários fatores de produção envolvidos.
Demonstração dos Fluxos de Caixa	Apresenta, de forma ordenada, a movimentação de entrada e saída de numerário em determinado período.

Quadro 2. Características das Demonstrações Contábeis.

Fonte: Reis (2009, p. 57 e 58).

Para este estudo serão utilizadas o Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado de exercício, que terão seus conceitos detalhados a seguir.

2.2.1 Balanço Patrimonial

O Balanço Patrimonial é a principal das Demonstrações Contábeis. Através do balanço é feita a análise da situação geral da empresa.

O Balanço Patrimonial é a peça contábil que retrata a posição (saldo) das contas de uma entidade após todos os lançamentos das operações de um período terem sido feitos, após todos os provisionamentos (depreciação, devedores duvidosos etc.) e ajustes, bem como após o encerramento das contas de Receitas e Despesas também terem sido executados. (IUDÍCIBUS, MARION e FARIA, 2008, p. 161).

No Balanço estão expostas as contas patrimoniais com os valores de bens, direitos e obrigações da entidade. Nele também estão descritos os valores referentes ao Patrimônio líquido da empresa.

O balanço patrimonial é dividido em ativo e passivo, cujos totais são sempre iguais. O ativo é constituído pelos bens e créditos, enquanto o passivo é formado pelo passivo exigível (que representa as dívidas com terceiros) e patrimônio líquido. O ativo e o passivo são divididos em grupos, subgrupos, contas e subcontas. Assim, o primeiro grupo do ativo é o circulante, que tem como primeiro subgrupo as disponibilidades, cuja primeira conta é Caixa,

que pode ter subcontas, por exemplo, Caixa da Matriz e Caixa da Filial. (FERREIRA, 2009, p. 353).

Através das contas e subcontas expostas no Balanço, é possível analisar a situação financeira da empresa, quando do encerramento do exercício social.

O Balanço Patrimonial tem como objetivo mostrar a posição financeira de determinada empresa em um momento específico e informar a capacidade de geração dos fluxos futuros de caixa. Toda empresa prepara seu balanço patrimonial ao final de cada ano. As companhias abertas têm a obrigação de divulgá-la ao público, assim como as demais peças contábeis, a cada trimestre. Para efeito interno é ideal a elaboração na periodicidade mensal. (SZUSTER *et. al.* 2008, p. 103)

Mesmo sendo de costume levantar o Balanço Patrimonial apenas no final de cada exercício, a prática em fazê-lo mensalmente pode trazer muitos benefícios à empresa, pois assim torna-se mais fácil identificar alguma situação que represente dificuldade futura para os negócios.

A estrutura desta Demonstração Contábil, foi ditada primeiramente pela Lei 6.404/1976 a Lei das S.A., posteriormente teve sua estrutura modificada pela Lei 11.638/2007, e também pela Lei 11.491/2009, antiga MP 499/2008.

Para melhor compreensão segue o modelo de estrutura do Balanço Patrimonial, de acordo com as três referidas Leis.

LEI Nº 6.404/1976
Ativo Circulante
Ativo Realizável a Longo Prazo
Ativo Permanente
-Investimento
-Imobilizado
-Diferido
Passivo Circulante
Passível Exigível a Longo Prazo
Resultados de Exercícios Futuros
Patrimônio Líquido
-Capital Social
-Reservas de Capital
-Reserva de Reavaliação
- Reservas de Lucros
-Lucros Acumulados
-(-)Prejuízos Acumulados

Quadro 3. Estrutura do balanço patrimonial conforme Lei nº 6.404/1976.

Fonte: Ferreira Filho (2009, p. 03).

De acordo com o art. 178 da Lei 6.404/76, no Balanço Patrimonial, as contas devem ser dispostas segundo os elementos do patrimônio que registrem (bens, créditos, obrigações e situação líquida) e agrupadas de

modo a facilitar o conhecimento e a análise da situação financeira da companhia. Neste caso, a expressão “situação financeira” não foi usado em sentido estrito, ou seja, o balanço não expõe apenas as disponibilidades ou os meios de pagamento da sociedade. (FERREIRA, 2009, p. 353)

LEI Nº 11.638/2007
Ativo Circulante
Ativo Realizável a Longo Prazo
Ativo Permanente
-Investimento
-Imobilizado
-Intangível
-Diferido
Passivo Circulante
Passível Exigível a Longo Prazo
Resultados de Exercícios Futuros
Patrimônio Líquido
-Capital Social
-Reservas de Capital
-Ajustes de Avaliação Patrimonial
-Reservas de Lucros
-Ações em Tesouraria
-Prejuízos Acumulados

Quadro 4. Estrutura do balanço patrimonial conforme Lei 11.638/2007.

Fonte: Ferreira Filho (2009, p. 06).

Mesmo com as alterações sofridas pela Lei 6.404/76 os dois grandes grupos de contas permanecem com a mesma nomenclatura de Ativo e Passivo, e traduzem respectivamente os bens e direitos, e as obrigações da entidade.

Os dois grandes grupos do Balanço Patrimonial representam os recursos próprios e de terceiros investidos no negócio.

As contas do ativo representam onde os recursos da empresa foram aplicados, e são apresentadas de acordo com sua ordem decrescente de liquidez, ou seja, inicia-se com os itens de maior liquidez: caixa, bancos e clientes, que logo serão convertidos em caixa. No final são colocados os itens que deverão permanecer mais tempo na empresa, como, por exemplo, edifícios, equipamentos, veículos e móveis. As contas do passivo representam a origem dos recursos de terceiros e devem ser inicialmente separadas considerando a data de vencimento. Os passivos são agregados por sua natureza, como por exemplo, fornecedores, empréstimos, impostos a pagar, salários a pagar. (SILVA, 2007, p. 105)

Quando a empresa é constituída o valor aplicado pelos sócios, que consta no grupo do Patrimônio Líquido geralmente é distribuído, para a aquisição de bens que serão utilizados na operação da empresa, e nas contas de caixa e banco que representará o que a empresa tem de disponível para custear a atividade.

Lei Nº. 11.491/2009 antiga MP 449/2008	
Ativo Circulante	
Ativo Não-Circulante	
-Ativo Realizável a Longo Prazo	
-Investimentos	
-Imobilizado	
-Intangível	
Passivo Circulante	
Passivo Não-Circulante	
Patrimônio Líquido	
-Capital Social	
-Reservas de Capital	
-Ajustes de Avaliação Patrimonial	
-Reservas de Lucros	
-Ações em Tesouraria	
-Prejuízos Acumulados	

Quadro 5. Estrutura do balanço patrimonial conforme Lei nº 11.491/2009.
Fonte: Ferreira Filho (2009, p. 09).

De acordo com as modificações na estrutura do balanço patrimonial conferidas pela Lei Nº 11.491/2009, os grupos do ativo e passivo ganham novas divisões.

ATIVO		
Ativo Circulante	Disponibilidades	São os elementos do ativo que representam dinheiro ou que nele podem ser convertidos imediatamente.
	Direitos realizáveis no curso do exercício social subsequente	São divididos em Direitos realizáveis reais: são os direitos realizáveis lançados no ativo circulante ou não circulante realizável a longo prazo, e são normalmente direito sobre coisa própria, por exemplo, os estoques. E Direitos realizáveis pessoais: são os créditos, ou seja, aquele direito que será realizado após o recebimento. São exemplo: duplicatas a receber.
	Aplicações de recursos em despesas do exercício seguinte	Em atendimento ao princípio da competência, as despesas pagas dentro de um exercício mas que pertençam ao exercício seguinte devem ser registradas no ativo circulante. A transferência do valor de despesa antecipada para o resultado é feita à medida que o período ao qual ela pertence tenha transcorrido.
Ativo não circulante	Realizável a longo prazo	Direitos realizáveis após o término do exercício seguinte e direitos realizáveis de vendas, adiantamentos ou empréstimos a sociedades coligadas ou controladas, diretores, acionistas ou participantes no lucro da empresa, que não constituírem negócios usuais na exploração do objeto atividade da companhia.
	Investimentos	Participações permanentes em outras sociedades; direitos de qualquer natureza, não classificáveis no ativo circulante, e que não se destinem a manutenção da atividade da companhia ou empresa.
	Imobilizado	O imobilizado representa os recursos aplicados em bens corpóreos utilizados na atividade da companhia, mas que não se destinam à comercialização ou à incorporação a produtos fabricados para venda. Exemplo: edificações, veículos.
	Intangível	Um ativo é intangível quando: pode ser destacado do patrimônio da companhia e vendido, transferido, licenciado, alugado ou trocado; resulta de direitos contratuais ou legais; decorre de ágio pago por expectativa de rentabilidade futura (<i>goodwill</i>) em transação entre partes independentes. Exemplo: Softwares.

Quadro 6. Grupos e subgrupos do balanço patrimonial conforme Lei nº 11.491/2009.
Fonte: Adaptado de Ferreira (2009)

As alterações nos grupos e subgrupos do balanço patrimonial, ditadas pela Lei 11.491/2009, devem ser atentamente verificadas pelos contabilistas, para que assim as demonstrações contábeis não fiquem prejudicadas.

PASSIVO	
Passivo Circulante	Obrigações que vencem até o final do exercício seguinte. Quando o ciclo operacional for maior que um exercício social, este será levado em consideração para a classificação das obrigações.
Passivo não circulante	São as obrigações que vencem após o final do exercício seguinte. Obedecem à mesma classificação do passivo circulante quando o ciclo operacional é maior que um exercício social.

Quadro 7. Grupos e subgrupos do balanço patrimonial conforme Lei nº 11.491/2009.
Fonte: Adaptado de Ferreira (2009)

As obrigações que vencerem até o final do exercício seguinte são classificadas no passivo circulante, conforme a Lei 11.491/2009. O passivo não circulante, que veio substituir o passivo exigível a longo prazo, é o subgrupo onde são classificadas as despesas de longo prazo.

PATRIMONIO LÍQUIDO	
Capital social	A sociedade anônima tem o capital dividido em ações. Se todas elas tiverem valor nominal, sua soma deverá corresponder ao total do capital social.
Reservas de capital	Valores destinados ao aumento do capital social, sob dependência de deliberação da assembléia de acionistas. Eventualmente elas podem ter outras destinações, como a compensação de prejuízos ou mesmo a distribuição de dividendos.
Ajustes na avaliação patrimonial	Serão classificadas como ajustes de avaliação patrimonial, enquanto não computadas no resultado do exercício em obediência ao regime de competência, as contrapartidas de aumentos ou diminuições de valores atribuídos a elementos do ativo e do passivo, em decorrência da sua avaliação no justo valor, casos previstos na lei das S. A. ou em normas expedidas pela Comissão de Valores Mobiliários.
Reservas de lucros	São calculadas com base no lucro líquido do exercício. Representam uma destinação do lucro e não se confundem com as despesas do exercício, uma vez que o cálculo daquela leva em consideração o resultado final do exercício, após o cômputo de todas as receitas e despesas. As reservas de lucros se diferenciam das reservas de capital pelo fato de estas não terem origem no resultado. As reservas de lucros são as seguintes: reserva legal, reservas estatutárias, reservas para contingências, reservas de incentivos fiscais, reserva de retenção de lucros, reserva de lucros a realizar e reserva especial para dividendos obrigatórios não distribuídos.
Ações em tesouraria	As ações em tesouraria deverão ser destacadas no balanço como dedução da conta de patrimônio líquido que registra a origem dos recursos aplicados na sua aquisição. São ações de emissão da companhia que ela própria adquiriu. Isso torna a sociedade acionista de si mesma.
Lucros ou prejuízos acumulados	Como forma de coibir à retenção injustificada de lucros, que devem ser destinados à formação de reservas e à distribuição de dividendos, a nova legislação eliminou do balanço das S.A. a conta lucros acumulados. Todavia, isso não significa que ela deixou de existir. Uma conta com essa mesma denominação (lucros acumulados) ou designação semelhante, de uso temporário e cujo saldo seja encerrado antes do balanço, pode ser utilizada para servir de contrapartida às destinações dos lucros e às reversões das reservas de lucros. As sociedades por cotas de responsabilidade limitada não estão sujeitas a estas restrições.

Quadro 8. Grupos e subgrupos do balanço patrimonial conforme Lei nº 11.491/2009.
Fonte: Adaptado de Ferreira (2009)

2.2.2 Demonstração do Resultado do Exercício

Após o término do exercício social, a empresa precisa fazer a apuração do resultado deste período. A contabilidade se utiliza então de mais uma demonstração que facilitará a visualização deste resultado.

Conforme Ferreira (2009, p. 27) a “Demonstração do Resultado do Exercício – DRE é a exposição ordenada das receitas realizadas e das despesas incorridas no exercício, registradas de acordo com o princípio da competência”.

Assim, nesta demonstração estarão registradas todas as receitas e despesas que ocorreram durante o exercício. De acordo com Iudícibus (2008, p. 36) “a DRE é um resumo ordenado das receitas e despesas da empresa em determinado período (12 meses), ela é apresentada de forma dedutiva, ou seja, das receitas subtraem-se as despesas e, em seguida, indica-se o resultado”.

Através da DRE é possível prever resultados futuros da empresa, pois nela estão descritos os motivos que levaram a empresa a determinado resultado, e consequentemente se as receitas e as despesas forem as mesmas, o resultado alcançado nos próximos exercícios será o mesmo.

[...] a Demonstração do Resultado pode ter mais poder preditivo do que o próprio Balanço, pois este último alinha os saldos das contas num determinado momento, sendo mais útil para se avaliar uma situação estática, ao passo que a Demonstração do Resultado refere-se a um período e descreve as causas do aparecimento de determinado resultado. (IUDÍCIBUS, MARION E FARIA, 2008, p. 174).

Segue a estrutura da Demonstração do Resultado do Exercício, para melhor compreensão das contas que a compõe.

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO
Receita bruta das vendas e serviços (-) Deduções da receita bruta das vendas e serviços: • Devolução de vendas • Abatimentos concedidos sobre vendas e serviços • Descontos concedidos incondicionalmente • Tributos incidentes sobre as vendas e serviços (=) Receita líquida das vendas e serviços (-) Custo das mercadorias vendidas e dos serviços prestados (=) Lucro Bruto

Quadro 9 a. Estrutura da Demonstração do Resultado do Exercício.

Fonte: Ferreira (2009, p. 563)

- (-) Despesas operacionais:
 - Com vendas
 - Financeiras, deduzidas das receitas financeiras
 - Gerais e administrativas
 - Outras
- (+) Outras receitas operacionais
- (=) Lucro ou prejuízo operacional líquido
- (+) ou (-) outras receitas e outras despesas (não operacionais)
- (-) Despesas com provisão para a contribuição social sobre o lucro
- (=) Resultado antes do Imposto de Renda
- (-) Despesa com a provisão para o Imposto de Renda
- (-) Participações:
 - De debenturistas
 - De empregados
 - De administradores
 - De titulares de partes beneficiárias
 - Contribuições p/ instituições/fundos de assistência/previdência de empregados
- (=) Lucro ou prejuízo líquido do exercício

- (=) Lucro ou prejuízo líquido por ação do capital social

Quadro 9 b. Estrutura da Demonstração do Resultado do Exercício.

Fonte: Ferreira (2009, p. 563)

Para melhor entendimento segue a descrição de cada uma das contas que compõe a DRE, e também a descrição do conceito de operacional e não operacional.

Como despesas e receitas operacionais classificam-se todos aqueles gastos desembolsados, provisionados ou recebidos, que se relacionam diretamente com o objetivo do negócio da empresa. Dessa maneira, são considerados custos e despesas operacionais todos aqueles realizados com o objetivo final de gerar receitas e diretamente relacionados com a natureza específica dos negócios da empresa. Os principais grupos de receitas e despesas operacionais são: despesas com vendas, despesas administrativas, receitas financeiras líquidas.

As despesas e receitas não operacionais são aquelas não relacionadas diretamente com a natureza específica dos negócios de uma companhia, com por exemplo: ganhos e perdas de capital nos investimentos, ganho e perdas de capital no imobilizado, perdas com sinistros e desapropriações, indenizações, etc. (SILVA, 2007, p. 33)

Para se dar início a apuração da DRE é preciso levantar o montante de receita do período. Segundo Iudícibus (2008, p. 37) “Receita bruta é o total bruto vendido no período”. Esta receita é realizada quando o produto é vendido ou o serviço é prestado.

O segundo passo para a apuração do resultado é o levantamento das devoluções de vendas, que podem ser:

Devolução de venda: mercadoria que foi entregue ao comprador por ele é devolvida, em virtude de algum problema.

Cancelamento de venda: o negócio é desfeito antes de a mercadoria ser remetida ao comprador. O bem não sai do estabelecimento do vendedor.

Retorno de mercadoria: a mercadoria é remetida ao cliente, mas não chega a ser entregue em virtude de ele não aceitá-la, não ser localizado, ter mudado de endereço, etc.

É comum, por exemplo, a denominação venda cancelada ser empregada para registrar operação que corresponde a devolução de venda. (FERREIRA, 2009, p. 565)

Além das devoluções é preciso deduzir da receita bruta de vendas, os abatimentos concedidos sobre as vendas e serviços. “São descontos concedidos por defeitos, quebras, avarias ou devolução parcial da mercadoria ou por qualquer irregularidade na prestação de serviços” (REIS, 2009, p. 100).

Outra dedução feita da receita bruta de vendas e serviços é a de descontos concedidos incondicionalmente.

O desconto concedido incondicionalmente, também é chamado de desconto comercial, é uma redução do preço concedida no ato da venda. Em regra, é utilizado como forma de atrair o cliente para a compra ou de incentivá-la a adquirir uma quantidade maior de mercadorias, como é o caso do desconto promocional. O desconto comercial deve constar na nota fiscal de venda. (FERREIRA, 2009, p. 567).

O último passo para se chegar à receita líquida é deduzir da receita bruta de vendas os tributos incidentes sobre as vendas e sobre os serviços.

Receita bruta é o total bruto vendido no período. Nela estão inclusos os impostos sobre as vendas (os quais pertencem ao governo) e dela não foram subtraídos. Impostos e taxas sobre as vendas são aqueles gerados no momento da venda; variam proporcionalmente à venda, ou seja, quanto maior for o total de vendas, maior será o imposto. São os mais comuns:

- IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados (governo federal);
- ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (governo estadual);
- ISS – Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (governo municipal)
- PIS – Programa de Integração Social – taxa sobre o faturamento (governo federal);
- COFINS – Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (taxa do governo federal). (IUDÍCIBUS, 2008, p. 37, 38)

Feito este processo de dedução chega-se a receita líquida de vendas e serviços. O próximo passo é deduzir o Custo da Mercadoria Vendida (CMV) ou o Custo do Serviço Prestado. De acordo com Reis (2009) o custo da mercadoria para

revenda engloba o valor de aquisição da mercadoria, seguros e transportes até o local da venda, tributos devidos na aquisição ou importação.

Assim apura-se o lucro bruto, ou seja, o que sobra da receita bruta de vendas após terem sido feitas as deduções necessárias.

Lucro bruto é a diferença entre a venda de mercadorias e o custo dessa mercadoria vendida, sem considerar despesas administrativas, de vendas e financeiras. Para uma empresa prestadora de serviços o raciocínio é o mesmo: lucro bruto é a diferença entre a receita e o custo do serviço prestado sem considerar aquelas despesas acima referidas. (IUDÍCIBUS, 2008, p. 39).

Com a apuração do lucro bruto, o próximo passo é deduzir as despesas operacionais.

A Lei das Sociedades por Ações divide-as em: Despesas com vendas, Despesas financeiras, Despesas Gerais e Administrativas, e Outras Despesas.

Despesas com vendas, de acordo com Ferreira (2009, p. 574) “são relacionadas ao setor comercial, ou seja, ao departamento de vendas, como por exemplo, salários e comissões dos vendedores”.

Despesas financeiras, segundo Ferreira (2009, p. 574) “devem ser apresentadas pelo valor líquido após a dedução das receitas financeiras, por exemplo, juros incorridos na remuneração de empréstimos e financiamentos obtidos”.

Ainda as Despesas gerais e administrativas, conforme Ferreira (2009, p. 575) “são relacionadas a mais de um departamento. São ligadas ao departamento administrativo, como remuneração dos administradores, salários dos funcionários do setor, etc.”.

Podem ocorrer ainda outras despesas operacionais, que de acordo com Ferreira (2009, p. 575) “são aquelas que não se enquadram como despesas com vendas, financeiras, gerais ou administrativas. É o caso do resultado negativo na equivalência patrimonial e das variações monetárias passivas, por exemplo,”.

Com as deduções das despesas apura-se o lucro operacional líquido.

Lucro operacional corresponde ao resultado positivo das atividades principais ou acessórias da empresa. É resultante da diferença entre o total das receitas operacionais (inclusive o lucro bruto) e o total das despesas operacionais. Poderia ser considerado, também, o resultado líquido da movimentação habitual dos valores aplicados no Ativo. (REIS, 2009, p. 103).

Ao lucro operacional, somam-se as outras receitas e deduzem-se as outras despesas.

A Medida Provisória nº 449/08, ao modificar a redação do inciso IV do art. 187 da Lei das Sociedades por Ações, excluiu da estrutura da DRE as “receitas e despesas não operacionais”, agora denominadas “outras receitas e outras Despesas”. Assim, eliminou-se da demonstração do resultado a expressão “resultados não operacionais”, que foi substituída por “outras receitas e outras despesas”.

A partir do lucro líquido é feita a provisão para a Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL), que conforme Ferreira (2009, p. 579) “a partir de 1997 passou a ser despesa indedutível na apuração do Imposto de Renda, devendo ser adicionada ao lucro líquido na apuração do lucro real”.

Assim, deduzida a provisão para a CSLL, tem-se o resultado antes do Imposto de Renda. Será feita então a Provisão para o Imposto de Renda. De acordo com Reis (2009, p. 104) “corresponde ao lucro líquido do exercício, antes da dedução da participação de terceiros no resultado. Constitui a base para o cálculo do Imposto de Renda”.

São deduzidas do resultado antes do Imposto de Renda as participações dentre as quais podem ser citadas:

Debêntures: As companhias podem solicitar empréstimos ao público em geral pagando juros periódicos e concedendo amortizações regulares. Para tanto emitirão títulos a longo prazo com garantias: são as debêntures. A debênture poderá assegurar ao seu titular, além de juros e correção monetária, participação no lucro da empresa (dedutível para o Imposto de Renda).

Empregados e administradores: é um complemento à remuneração de empregados e administradores. Normalmente é definido no estatuto ou contrato social um percentual sobre o lucro.

Contribuições para instituições ou fundos de assistência ou previdência de empregados: são as doações às constituições de fundações com a finalidade de assistir seu quadro de funcionários, às previdências particulares, etc. que, definidas em estatutos, serão calculadas e deduzidas como uma participação nos lucros anuais. (IUDÍCIBUS, 2008, p. 46, 47)

Apura-se por tanto, o lucro líquido, que conforme Reis (2009, p. 105) “corresponde ao resultado final (positivo) do período, ou seja, aquela parcela que fica à disposição dos sócios para ser retirada ou reinvestida”.

Depois de deduzidas do resultado as participações e contribuições, o que remanescer é o lucro líquido.

Se divide o lucro líquido pela quantidade ações em que esta dividido o capital da empresa, obtém-se o lucro líquido por ação do capital social. A legislação brasileira estabelece que o Lucro Líquido por Ação do Capital Social deve ser indicado no final da Demonstração do Resultado do Exercício. (IUDÍCIBUS, 2008, p. 47).

Todos os procedimentos citados levam a apuração do resultado do exercício da entidade, que é o maior objetivo da DRE.

2.3 Análise das Demonstrações Contábeis

Entre as demonstrações que podem ser analisadas destacam-se: Balanço Patrimonial, Demonstração do Resultado do Exercício, Demonstração de Origens e Aplicações de Recursos, Demonstração de Lucros ou Prejuízos Acumulados (ou mutações do Patrimônio Líquido), Demonstração do Fluxo de Caixa e Demonstração do Valor Adicionado.

Segundo Matarazzo (2008, p. 39), “a análise das demonstrações visa extrair informações para a tomada de decisão. O perfeito conhecimento do significado de cada conta facilita a busca de informações precisas”.

As demonstrações financeiras fornecem uma série de dados sobre a empresa, de acordo com regras contábeis. A análise de Balanços transforma esses dados em informações e será tanto mais eficiente quanto melhores informações produzir. É importante a distinção entre dados e informações. Dados são números ou descrição de objetos ou eventos que, isoladamente, não provocam nenhuma reação no leitor. Informações representam, para quem as recebe uma comunicação que pode produzir reação ou decisão, frequentemente acompanhada de um efeito-surpresa. (MATARAZZO, 2008, p. 16)

São sinônimas as expressões: análise de balanços, análise das demonstrações/demonstrativos contábeis, relatórios financeiros.

Segundo Assaf Neto (2007, p. 48):

A análise de balanços visa relatar, com base nas informações contábeis fornecidas pelas empresas, a posição econômico-financeira atual, as causas que determinaram a evolução apresentada e as tendências futuras. Em outras palavras, pela análise de balanços extraem-se informações sobre a posição passada, presente e futura (projetada) de uma empresa.

O Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado do Exercício são as principais demonstrações, que serão destacadas na pesquisa. A primeira demonstração é observada em um aspecto mais econômico, diferentemente da segunda que transparece a situação financeira.

Padoveze (2004, p. 191) descreve o objetivo da análise de balanço:

Objetivo da análise de balanço é a situação da empresa tanto econômica quanto financeiro, porém para se ter tal conhecimento é necessário saber interpretar as informações fornecidas pela análise de balanço e para tanto é necessário conhecimento aprofundado no balanço patrimonial e na demonstração do resultado do exercício, pois são deles que são extraídos os dados para os cálculos.

Conforme Iudícibus (2008, p. 160), “Análise Financeira e de Balanços deve ser entendida dentro de suas possibilidades e limitações. Por um lado, aponta mais problemas do que soluções; por outro, convenientemente manuseada pode transformar-se num poderoso “painel de controle” da administração”.

2.3.1 Indicadores fornecidos através da análise das demonstrações contábeis

A análise das demonstrações contábeis tem como maior objetivo munir os usuários da contabilidade com informações importantes acerca da situação econômico-financeira da empresa.

Os indicadores são meios pelos quais é possível se fazer essa análise. São quocientes, na maioria deles percentuais, que vão apontar a situação atual da empresa, em comparação a exercícios anteriores ou até mesmo comparando cada grupo e subgrupo de contas em relação ao total.

2.3.1.1 Análise Vertical

Através deste indicador pode-se verificar a porcentagem de cada conta em relação ao seu conjunto, segundo Padoveze (2004, p. 194), “Análise Vertical é a análise da estrutura da demonstração de resultados e do balanço patrimonial, buscando evidenciar as participações dos elementos patrimoniais e de resultados dentro do total”.

A análise vertical é também um processo comparativo, expresso em porcentagem, que se aplica ao se relacionar uma conta do grupo de contas com um valor afim ou relacionável, identificado no mesmo demonstrativo. Dessa forma, dispondo-se dos valores absolutos em forma vertical, pode-se apurar facilmente a participação relativa de cada item contábil no ativo, no passivo ou na demonstrações de resultados, e sua evolução no tempo. (ASSAF NETO, 2007, p. 123)

Esta análise tem como objetivo mostrar a participação de cada conta ou cada grupo de contas do balanço patrimonial em relação ao total.

Procura mostrar, do lado do passivo, a proporção de cada uma das fontes de recursos e, do lado do ativo, a expressão percentual de cada uma (ou de cada grupo) das várias aplicações de recursos efetuadas pela empresa. Comparando-se exercícios subseqüentes, podemos constatar eventuais mudanças na política da empresa quanto a obtenção e a aplicação de recursos. (REIS, 2009, p. 210)

$$AV = \frac{\text{Conta(ouGrupoDeContas)} \times 100}{\text{Ativo(ouPassivo)}}$$

Quadro 10. Fórmula Análise Vertical
Fonte: Reis, (2009, p. 211)

Assim, quando se divide o valor da conta Caixa pelo total do Ativo, obtém-se o valor percentual desta conta em relação ao Ativo total, e assim sucessivamente com as demais contas e grupos de contas do ativo e do passivo.

2.3.1.2 Análise Horizontal

Através deste indicador pode-se verificar o desenvolvimento de cada conta podendo, compará-las entre períodos, e também permite o conhecimento dos pontos fracos que prejudicam e ou impedem o crescimento da empresa.

Segundo Padoveze (2004, p. 201), “análise horizontal é o instrumental que calcula a variação percentual ocorrida de um período para outro, buscando evidenciar se houve crescimento ou decréscimo do item analisado”.

Já para Ribeiro (2005, p. 208) “a grande importância da Análise Horizontal é possibilitar o conhecimento da evolução de cada conta ao longo de vários períodos”.

Seu principal objetivo, de acordo com Iudícibus (2008, p. 80) “é apontar o crescimento de itens dos Balanços e Demonstrações de Resultado (bem como de outros demonstrativos) através dos períodos, a fim de caracterizar tendências”.

$$AH = \frac{\text{ValorAtualDoItem} \times 100}{\text{ValorDoItemNoAno} - \text{base}}$$

Quadro 11. Fórmula Análise Horizontal
Fonte: Reis (2009, p. 214)

Todo resultado acima de 100, o valor excedente indica aumento do valor nominal (absoluto) da verba. Assim, o total do Ativo subiu 22% (122-100). Em todo resultado abaixo de 100, o valor que faltar para completar os 100 indica redução no valor nominal (absoluto) da verba ou do grupo. Assim, o grupo exigível a longo prazo diminuiu, em termos absolutos 33% (100-67). (REIS, 2009, p. 214)

Esta análise pode ser feita com os valores do balanço patrimonial, bem como com os valores da DRE.

2.3.1.3 Índices de liquidez

Os interessados pelas análises poderão observar os índices que irão embasar as tomadas de decisões.

De acordo com Matarazzo (2008, p. 147) “índice é a relação entre contas ou grupo de contas das Demonstrações Financeiras, que visa evidenciar determinado aspecto da situação econômica ou financeira de uma empresa”.

Índices de Liquidez conforme Marion (2007, p. 83):

Indicam o grau de solvência da empresa, ou seja, mostram as condições da empresa caso haja necessidade de liquidar suas dívidas, através deste índice será possível verificar se a empresa tem o suficiente para cumprir com os seus compromissos, mostrando ainda sua estrutura de endividamento; e esses dados são retirados do balanço patrimonial.

2.3.1.3.1 Índice de liquidez corrente

O Índice de Liquidez Corrente, de acordo com Marion (2007, p. 83) identifica a capacidade de pagamento a curto prazo, evidenciando se o que a empresa possui de ativo circulante é suficiente para cobrir cada real de passivo circulante.

Para apuração do Índice de Liquidez Corrente, utiliza-se a seguinte fórmula:

$$ILC = \frac{\text{AtivoCirculante}}{\text{PassivoCirculante}}$$

Quadro 12. Fórmula Índice de Liquidez Corrente.
Fonte: Reis (2009, p. 328)

Este quociente relaciona quantos reais dispomos imediatamente disponíveis e conversíveis em curto prazo em dinheiro, com relação às dívidas de curto prazo. É um índice muito divulgado e frequentemente considerado como o melhor indicador da situação de liquidez da empresa. É preciso considerar que no numerador estão incluídos itens tão diversos como: disponibilidades, valores a receber a curto prazo, estoques e certas despesas pagas antecipadamente. No denominador, estão incluídas as dívidas e obrigações vencíveis a curto prazo. (IUDÍCIBUS, 2008, p. 91).

Liquidez corrente	Capacidade de pagamento a curto prazo
	Boa (folgada)
1,50	
1,40	
1,30	Normal
1,20	
1,10	Pouca Folga
1,00	
0,99	Apertada
	Deficitária

Quadro 13. Interpretação do índice de liquidez corrente.

Fonte: Reis (2009, p. 329)

Na interpretação deste índice, de forma geral o resultado é considerado favorável quando for maior de 1,00.

2.3.1.3.2 Índice de liquidez geral

O Índice de Liquidez Geral, segundo Marion (2007, p. 89) “mostra a capacidade de pagamento da empresa a longo prazo, considerando tudo o que ela converterá em dinheiro (a curto e longo prazo), relacionando-se com tudo o que já assumiu como dívida”. A Liquidez Geral revela as condições totais de saldos a receber e a realizar contra os valores totais a pagar tanto a curto como a longo prazo.

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

Quadro 14. Fórmula Índice de Liquidez Geral

Fonte: Reis (2009, p. 334)

A partir da Lei nº 11.491/2009, que altera a Lei das Sociedades por Ações, a estrutura do balanço patrimonial foi modificada, e o termo Ativo Realizável a Longo prazo foi substituído pelo termo Ativo não Circulante, assim como o termo Passivo Exigível a Longo Prazo foi substituído pelo termo Passivo não Circulante.

Este índice não faz restrição aos prazos, considera todas as dívidas, e todos os valores disponíveis.

De modo geral, podemos basear nossa apreciação na mesma escala que a apresentada para o índice de liquidez corrente. Não podemos deixar de ponderar, contudo, que a empresa pode suportar índice de liquidez geral mais baixo que o de liquidez corrente, porque na liquidez geral ela dispõe de mais tempo para resgatar os compromissos. (REIS, 2009, p. 335).

Assim, este índice segue a mesma interpretação do índice de liquidez corrente. Quanto a empresa possui de dívidas, de modo geral, para cada real de ativo.

2.3.1.3.3 Índice de liquidez imediata

O Índice de Liquidez Imediata demonstra o quanto a empresa dispõe imediatamente para saldar suas dívidas.

Para efeito de análise, é um índice sem muito realce, pois relacionamos dinheiro disponível com valores, que vencerão em datas as mais variadas possível, embora a curto prazo. Assim, temos contas que vencerão daqui a 360 dias, e que não se relacionam com a disponibilidade imediata. (MARION, 2007, p. 91)

Entende-se como longo prazo as obrigações que vencem a partir do final do próximo exercício.

$$ILI = \frac{\text{Disponibilidades}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Quadro 15. Fórmula Índice de Liquidez Imediata
Fonte: Silva (2007, p. 107)

Há de se ressaltar que este não é um dos índices de liquidez dos mais importantes, pois normalmente as empresas mantêm poucos valores disponíveis em caixa, bancos e, em contrapartida, as dívidas da mesma podem ter vencimento de até 360 dias. Deve-se considerar ainda que os valores apresentados no balanço patrimonial em determinado momento podem não representar a média dos saldos verificados ao longo do exercício financeiro. (SILVA, 2007, p. 106 e 107).

Para se calcular o índice de liquidez imediata, é necessário que sejam levados em consideração apenas os valores efetivamente disponíveis no ativo circulante.

Disponibilidades são os elementos do ativo que representam dinheiro ou que nele podem ser convertidos imediatamente. São os valores utilizáveis como meios de pagamento. É o caso das contas caixa, bancos conta movimento, aplicações financeiras de liquidez imediata e numerários em trânsito. (FERREIRA, 2009, p. 354).

Assim os valores em estoque e contas a receber ou clientes são desconsiderados quando é feito o cálculo para este índice.

2.3.1.3.4 Índice de liquidez seca

A Liquidez Seca, de acordo com Assaf Neto, “é o quociente que demonstra a porcentagem das dívidas a curto prazo em condições de serem salgadas mediante a utilização de itens monetários de maior liquidez do ativo circulante”.

Assim, na liquidez seca, consideram-se somente o que se tem realmente disponível no Ativo Circulante, excluindo-se, por exemplo, o estoque que leva determinado tempo para se converter em disponibilidade.

Estes índices mostram as condições da empresa caso haja necessidade de liquidar suas dívidas, mostrando ainda sua estrutura de endividamento. É importante que a empresa tenha controle de seus recebimentos e pagamentos. Segundo Padoveze (2004), a empresa tem um prazo médio de recebimento e um prazo médio de pagamento. O prazo médio de recebimento segundo Padoveze (2004) mostra uma média de quanto tempo a empresa leva para receber suas vendas efetuadas a prazo. Isso demonstra quanto tempo esta mercadoria leva para ser transformada em dinheiro no caixa, porém, isso depende da política de crédito adotada pela empresa.

$$ILS = \frac{\text{AtivoCirculante} - \text{Estoques}}{\text{PassivoCirculante}}$$

Quadro 16. Fórmula Índice de Liquidez Seca
Fonte: Silva (2007, p. 108)

A exclusão dos estoques se dá pelo fato de ser o item que possui menor liquidez no ativo circulante.

[...] geralmente é o item menos líquido do ativo circulante. Também é o item para o qual o valor contábil é o menos confiável como medida de valor de mercado, uma vez que as condições do estoque não são consideradas. Parte do estoque pode ter estragado, tornado obsoleto ou perdido. Mais exatamente, estoques relativamente grandes geralmente são sinal de problemas a curto prazo. A empresa pode ter superestimado as vendas e, conseqüentemente, comprado ou produzido em excesso. Nesse caso, a empresa pode ter uma porção substancial de sua liquidez empatada em estoque de giro muito lento. (ROSS, WESTERFIELD, JORDAN 2002, P. 82) *apud* (SILVA, 2007 p. 109).

Através deste índice é possível, portanto, identificar possíveis problemas com os valores de estoques que a empresa possui.

2.3.1.4 Índices de Rentabilidade

Estes índices demonstram qual a rentabilidade do capital investido, qual a rentabilidade econômica da empresa. De acordo com Reis (2009, p. 288) “Os índices de rentabilidade medem a capacidade de produzir lucro de todo o capital investido nos negócios (próprio e de terceiros)”.

Os indicadores de rentabilidade demonstram análises e conclusões de caráter generalizado, conforme Ribeiro (2005), os índices de Rentabilidade, margem líquida, rentabilidade do ativo e rentabilidade do patrimônio líquido, servem para mediar a capacidade econômica da empresa, e são a base da qual são extraídas a margem líquida e a margem de lucratividade obtida pela empresa em função do seu faturamento.

Com esses índices pode-se observar qual foi o volume de venda da empresa, o tempo de retorno para o capital investido, a margem de retorno do capital investido, a lucratividade e ainda o lucro em relação ao capital próprio investido.

2.3.1.4.1 Giro do Ativo

Entre os indicadores de rentabilidade, pode-se destacar o do Giro do Ativo que de acordo com Matarazzo (2008, p. 176) “mede o volume de vendas da empresa em relação ao capital investido”.

Através do giro do ativo é possível identificar a viabilidade dos recursos investidos, e verificar qual o retorno obtido através das vendas da empresa.

Este indicador estabelece a relação entre as vendas do período e os investimentos totais efetuados na empresa, expressando o nível de eficiência com que são utilizados os recursos aplicados, ou seja, a produtividade dos investimentos totais (ativo total). (SILVA, 2007, p. 113)

$$GA = \frac{VendasLíquidas}{Ativo}$$

Quadro 17. Fórmula Giro do Ativo
Fonte: Matarazzo (2008, p. 176)

O interessante neste índice é que ele é capaz de indicar através do volume de venda quantas vezes o valor do Ativo girou. Segundo Iudícibus (2008, p. 100) “existe um grande interesse da empresa em vender bastante com relação ao valor do ativo. Quanto maior for o “giro” do ativo pelas vendas, maiores as chances de cobrir as despesas com uma boa margem de lucro”.

2.3.1.4.2 Margem Líquida

Outro índice importante é o de Margem Líquida, que segundo Matarazzo (2008, p. 177) “indica quanto a empresa obtém de lucro para cada \$ 100 vendidos”. Assim é possível identificar em valores o total de lucratividade da empresa.

$$ML = \frac{LucroLíquido}{VendasLíquidas}$$

Quadro 18. Fórmula Margem Líquida
Fonte: Iudícibus (2008, p. 102)

Este indicador pode sofrer variações conforme o segmento de negócio em que está inserida a empresa, pois, existem empresas com um grande volume de venda e margem menor, e outras com um baixo volume de vendas e margem maior.

Não existe um índice ideal, o analista deverá comparar o índice apurado com a média verificada no segmento ou região onde opera a empresa. Muitos fatores podem influenciar a rentabilidade sobre as vendas, dentre os quais destacamos o ramo de atividade, a rotação dos estoques, mercados, custos de produção, produtividade entre outros. (SILVA, 2007, p. 115)

2.3.1.4.3 Rentabilidade do Ativo

Rentabilidade do Ativo é mais um índice que indica “quanto a empresa obtém de lucro para cada \$ 100,00 do investimento total”. (MATARAZZO, 2008, p. 178).

Através dele é possível perceber quanto se obtém de retorno para o total do capital investido.

Este indicador tem por objetivo medir a eficiência global da alta direção da empresa na geração de lucros com seus investimentos totais. Não havendo variações significativas nos saldos do Ativo, o analista poderá optar por mediar a relação direta entre o Lucro Líquido do exercício e o saldo do ativo. Caso contrário utiliza-se o Ativo Médio, que é obtido pela soma do Ativo Total do ano anterior com o Ativo Total do ano em curso, dividido por dois. (SILVA, 2007, p. 115)

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

Quadro 19. Fórmula Rentabilidade do Ativo
Fonte: Silva (2007, p. 115)

Quanto maior este índice melhor, pois a partir dele é possível medir a capacidade de aumento deste capital total. Iudícibus (2008, p. 104) saliente que “é, provavelmente, o mais importante quociente individual de toda a análise de balanços”.

Este índice mostra quanto a empresa obteve de lucro líquido em relação ao Ativo. É uma medida do potencial de geração de lucro da parte da empresa. Não é exatamente uma medida de rentabilidade do capital, mas uma medida da capacidade da empresa em gerar lucro líquido e assim poder capitalizar-se. É ainda uma medida de desempenho comparativo da empresa ano a ano. (MATARAZZO, 2008, p. 179).

Entende-se por ativo total, todos os investimentos provenientes da aplicação por parte dos sócios, e também da captação de recursos junto a terceiros.

2.3.1.4.4 Rentabilidade do Patrimônio Líquido

O índice de Rentabilidade o Patrimônio Líquido, de acordo com Matarazzo (2008, p. 180) “indica quanto a empresa obteve de lucro para cada \$ 100,00 de Capital Próprio investido”.

$$RPL = \frac{LucroLíquido}{PatrimônioLíquidoTotal} \times 100$$

Quadro 20. Fórmula Rentabilidade do Patrimônio Líquido
Fonte: Silva (2007, p. 115)

Este índice também é conhecido com Retorno do Capital Próprio, e conforme Reis (2009, p. 306) “mede quanto retornará de lucro ao acionista para cada unidade monetária investida na empresa”.

2.3.1.5 Índices de Estrutura de Capital ou Endividamento

São os quocientes que indicam o grau de endividamento da empresa com seu capital próprio em relação ao capital de terceiros. Segundo Matarazzo (2008, p. 151) “os índices desse grupo mostram as grandes linhas de decisões financeiras, em termos de obtenção e aplicação de recursos”.

Através destes índices é possível comparar o endividamento da empresa em relação ao capital de terceiros e em relação ao capital próprio. É possível ainda verificar se as dívidas são maiores a curto ou a longo prazo, e também quanto de recursos a empresa possui imobilizados.

2.3.1.5.1 Participação de Capitais de Terceiros

Este índice relaciona as fontes de recursos da empresa, que são o capital próprio e o capital de terceiros. Conforme Matarazzo (2008, p. 154) “é um indicador de dependência a terceiros por parte da empresa. Também é chamado índice de Grau de Endividamento”.

$$GE = \frac{CapitaisDeTerceiros}{PatrimônioLíquidoTotal} \times 100$$

Quadro 21. Fórmula Grau de Endividamento
Fonte: Matarazzo (2008, p. 153)

Em sua interpretação tem-se que o resultado significa quanto a empresa tomou de capitais de terceiros para cada \$ 100 de capital próprio investido.

O capital de terceiros equivale ao exigível total, ou seja, o total do passivo no balanço patrimonial.

2.3.1.5.2 Composição do Endividamento

Este índice indica qual o percentual de dívidas de curto prazo a empresa possui em relação às obrigações totais.

A empresa em franca expansão deve procurar financia-la, em grande parte com endividamento de longo prazo, de forma que, à medida que ela ganhe capacidade operacional adicional com a entrada em funcionamento dos novos equipamentos e outros recursos de produção, tenha condições de começar a amortizar suas dívidas. Por isso é que se deve evitar financiar expansão com empréstimos de curto prazo. (IUDÍCIBUS, 2008, p. 96)

$$CE = \frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Capitais De Terceiros}} \times 100$$

Quadro 22. Fórmula Composição do Endividamento

Fonte: Matarazzo, (2008, p. 155).

2.3.1.5.3 Imobilização do Patrimônio Líquido

Este indicador revela quanto de seu patrimônio líquido está investido em seu ativo imobilizado.

As aplicações dos recursos do patrimônio líquido são mutuamente exclusivas do ativo permanente e do ativo circulante. Quanto mais a empresa investir no ativo permanente, menos recursos próprios sobrarão para o ativo circulante e, em consequência, maior será a dependência a capitais de terceiros para o financiamento do ativo circulante. (MATARAZZO, 2008, p. 158)

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

Quadro 23. Fórmula Imobilização do Patrimônio Líquido

Fonte: Matarazzo (2008, p.156)

Assim, pode-se notar quanto do capital próprio investido está imobilizado em máquinas, equipamentos e instalações necessários à operacionalização da empresa.

2.3.1.6 Índices de Atividade

Toda empresa desenvolve suas atividades operacionais com vistas à produção de bens ou serviços. A partir da produção é necessária a venda e consequentemente o recebimento desta venda, e a partir daí a obtenção dos lucros.

É no desenvolver de todo esse processo que se identifica de maneira normal e repetitiva o ciclo operacional da empresa, o qual pode ser definido como as fases operacionais existentes no interior da empresa, que vão desde a aquisição de materiais para a produção até o recebimento das vendas efetuadas. (ASSAF NETO, 2007, p. 195)

Podem ser citados, como indicadores do ciclo operacional, Prazo Médio de Estocagem de Matéria-Prima, Prazo Médio de Fabricação, Prazo Médio de Venda, Prazo Médio de Cobrança, Prazo Médio de Pagamento a Fornecedores e Outros Prazos de Estocagem. De acordo com Assaf Neto (2007, p. 198) “Os indicadores de atividade operacional são mais dinâmicos e permitem que seja analisado o desempenho operacional da empresa e suas necessidades de investimento em giro”.

O ciclo operacional, mostra qual é o tempo médio que a empresa leva para produzir, vender e receber a receita de seus produtos, conforme Padoveze (2004, p. 218, 219), “Ciclo operacional e ciclo financeiro mostram qual o tempo médio que a empresa leva para produzir, vender e receber a receita de seus produtos”.

É necessário buscar o menor ciclo operacional e financeiro possível, porém deve-se lembrar que o indicador será melhor quanto maior for a rotatividade.

2.3.1.6.1 Prazo médio da rotação dos estoques

O Prazo Médio de rotação dos estoques vai servir de base para a empresa identificar quanto tempo leva para vender a produção estocada.

Este indicador mostra em quantos dias ou meses, em média, as mercadorias ou produtos acabados na empresa antes de serem vendidos. Normalmente, o ideal é que a empresa tenha um alto índice de rotação de estoque (gire o estoque em menos dias), desde que isto seja o reflexo de alto grau de comercialização de seus produtos, em decorrência do aumento da demanda ou mesmo da boa penetração dos mesmos no mercado. (SILVA, 2007, p. 101).

Dessa forma quanto maior o índice de rotação dos estoques melhor para a empresa. Assim, Iudícibus (2007, p. 95) define: “alega-se que, quanto maior a rotatividade, tanto melhor; e isto certamente é verdade, desde que a margem de lucro sobre as vendas se mantenha constante ou, se diminuir, diminuir menos do que o aumento da rotação”.

O prazo médio de rotação dos estoques é encontrado a partir da seguinte equação.

$$PMRE = \frac{\text{Estoque(ou Estoque Médio)}}{CMV} \times DP$$

Quadro 24. Fórmula Prazo médio da rotação dos estoques.
Fonte: Silva (2007, p.101)

A equação divide o estoque, ou o estoque médio, pelo custo da mercadoria vendida (CMV), e multiplica o resultado pelos dias do período (DP). No caso quando o DP usado é igual a 360, que são considerados o número de dias do ano comercial, o resultado obtido será em dias. Quando o DP utilizado é igual a 12, o resultado do índice de rotação dos estoques será dado em meses.

De acordo com Silva (2007, p. 101) existem pontos a serem considerados na análise deste indicador:

Alto índice de rotação – pode ser sinal de baixo investimento em estoques, o que pode acarretar a perda de vendas e conseqüente redução nos lucros, apesar de redução nos investimentos ser necessária à sua manutenção (armazenagem e seguros);

Baixo índice de rotação – a baixa rotação pode estar sinalizando um investimento excessivo nos estoques, incorrendo muito provavelmente em aumento nos seus custos com manutenção.

Importante salientar que este índice pode se modificar se no momento da elaboração da demonstração contábil o estoque tenha sofrido alguma variação que foge de sua normalidade. Isso pode acontecer, por exemplo, em empresas que trabalham com produtos que dependam de períodos sazonais para serem vendidos.

2.3.1.6.2 Prazo médio do recebimento das vendas

Além de apurar o prazo de rotação dos estoques é necessário também que a empresa conheça o prazo de recebimento da venda desse estoque. O prazo

médio do recebimento das vendas (PMRV) representa, em média, quanto tempo a empresa leva para receber os produtos ou mercadorias que vendeu.

De acordo com Silva (2007, p. 102) “Este indicador mostra quantos dias ou meses, em média, a empresa leva para receber suas vendas. Cabe lembrar que o volume de duplicatas a receber de uma empresa decorre do montante de suas vendas a prazo e dos prazos concedidos”.

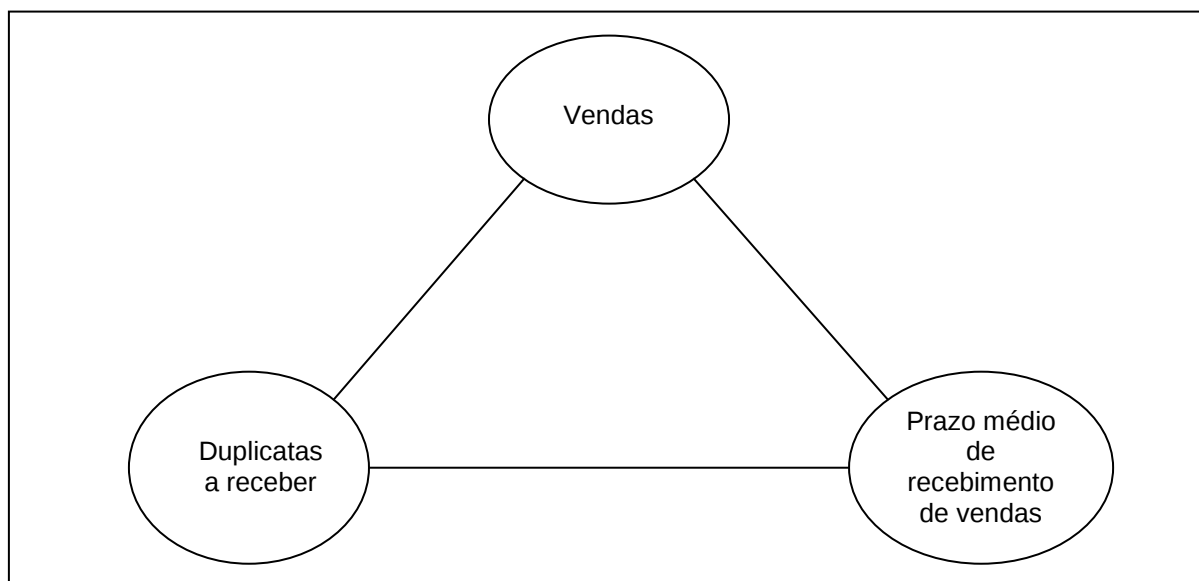


Figura 01. Elementos da fórmula PMRV
Fonte: Matarazzo (2008, p. 312)

Utilizando os elementos citados na figura 01, para se calcular este indicador, é utilizada a seguinte equação:

$$PMRV = \frac{\text{Duplicatas Receber (ou Média Dos Períodos)}}{\text{Receita Líquida Vendas}} \times DP$$

Quadro 25. Fórmula Prazo médio do recebimento das vendas.
Fonte: Silva (2007, p.102)

No que tange ao prazo de recebimento das vendas, o ideal é que a empresa trabalhe com prazos pequenos, visto que quanto menor o prazo maior será o montante de disponibilidades somadas pela empresa. Contudo, esse prazo de recebimento depende da política de crédito da empresa, e depende também do tipo de produto a ser comercializado.

O fato de uma empresa demorar mais ou menos para receber suas vendas a prazo pode derivar de vários fatores, tais como: usos e costumes do ramo

de negócios, política de maior ou menor abertura para o crédito, eficiência do serviço de cobranças, situação financeira de liquidez dos clientes (do mercado) etc. É necessário agir fortemente sobre os fatores que a empresa pode influenciar, a fim de encurtar o mais possível tal prazo. (IUDÍCIBUS, 2007, p. 99).

Este indicador é importante, pois, através dele, a empresa poderá repensar seus prazos de venda e verificar a viabilidade da concessão de maiores ou menores prazos.

2.3.1.6.3 Prazo médio do pagamento das compras – fornecedores

Quando a empresa formula sua política de crédito é necessário que seja levado em consideração o prazo concedido a ela por seus fornecedores. O prazo médio do pagamento das compras (PMPC) indica a média de dias ou meses que a empresa leva para quitar suas compras.

Este indicador mostra quantos dias ou meses, em média, a empresa leva para quitar suas dívidas junto aos seus fornecedores. Sendo assim, o prazo médio para pagamento das compras deverá ser superior os prazos concedidos aos clientes, de forma a permitir a manutenção de um adequado nível de liquidez. (SILVA, 2007, p. 102).

$$PMPC = \frac{\text{Fornecedores}(\text{MédiaDosPeríodos})}{\text{Compras}} \times DP$$

Quadro 26. Fórmula Prazo médio do pagamento das compras.
Fonte: Silva (2007, p.102)

O prazo das compras deve ser bem avaliado para que a empresa não encontre dificuldade no pagamento das mesmas.

Se uma empresa demora muito mais para receber suas vendas a prazo do que para pagar suas compras a prazo, irá necessitar mais capital de giro adicional para sustentar suas vendas, criando-se um círculo vicioso difícil de romper. Uma das poucas alternativas no caso é trabalhar, se for possível, com ampla margem de lucro sobre as vendas e tentar esticar ao máximo os prazos de pagamento adicionalmente a uma política agressiva de cobranças e desconto bancário. (IUDÍCIBUS, 2007, p. 100).

Segundo Silva (2007, p. 103) existem algumas diferenças que devem ser levadas em consideração quanto ao PMPC calculado para empresas comerciais e industriais.

Quando estamos analisando empresas industriais, iremos deparar com uma situação diferente, pois enquanto uma empresa comercial adquire e revende diretamente as mercadorias, em uma empresa industrial as matérias-primas adquiridas sofrem o processo de industrialização, no qual são agregados ao custo de aquisição de matéria-prima outros custos, sejam eles diretos ou indiretos, os quais irão se refletir no saldo dos seus estoques de produtos acabados ou em elaboração. (SILVA, 2007, p. 103).

Assim, nas indústrias, todos os gastos com compras que visem a fabricação do produto final, entram no cálculo do PMPC.

2.4 A importância da cana, do açúcar e do álcool no cenário nacional

Conforme a Copersucar, a cana-de-açúcar (*Saccharum* híbridas) é uma gramínea de grande porte e produz colmos suculentos devido ao armazenamento de sacarose. É propagada de forma vegetativa, sendo uma cultura perene atual e semi-perene no cultivo extensivo. A palavra “açúcar” tem uma etimologia indiana. É certamente o termo do Sânscrito “sarkara” que deu origem a todas as versões da palavra açúcar nas línguas indo-europeias: sukka em árabe, saccharum em latim, zucchero em italiano, seker em turco, zucker em alemão, sugar em inglês. A importância da cana de açúcar é devida à sua múltipla utilidade, podendo ser empregada in natura, sob a forma de forragem, para alimentação animal, ou como matéria prima para a fabricação de rapadura, melado, aguardente, açúcar e álcool.

O cultivo da cana-de-açúcar foi introduzido no Brasil por Martim Afonso de Souza, na capitania de São Vicente. Seu apogeu ocorre entre 1570 e 1650, principalmente em Pernambuco. Fatores favoráveis explicam o sucesso do empreendimento: experiência anterior dos portugueses nos engenhos das ilhas do Atlântico, solo apropriado, principalmente no Nordeste, abundância de mão-de-obra escrava e expansão do mercado consumidor na Europa. A agroindústria açucareira exige grandes fazendas e engenhos e enormes investimentos em equipamentos e escravos.

De acordo com a Copersucar, o Brasil lidera a lista dos 80 países produtores, respondendo por 25% da produção mundial. Em 1998, o país produziu

338.002 mil toneladas métricas de cana, seguido pela Índia (265.000 mil toneladas métricas) e pela China (85.666 toneladas métricas). No Brasil, o complexo sucroalcooleiro gera uma renda de US\$ 7 bilhões, sendo que US\$ 3,2 bilhões são obtidos em vendas para o exterior. A cana-de-açúcar é a base para todo o agronegócio sucroalcooleiro, representado por 350 indústrias de açúcar e álcool e 1.000.000 empregos diretos e indiretos. O Brasil produziu e moeu na safra 1999/00, 300 milhões de toneladas de cana de açúcar, 381 milhões de sacas de 50 kg de açúcar e mais de 12 milhões de litros de álcool anidro e hidratado.

De acordo com Góes (2008, p. 01):

O elevado estágio de desenvolvimento tecnológico do setor sucroalcooleiro, associado a outros fatores de produção, classifica o Brasil na condição de maior produtor e exportador no mercado mundial de açúcar e, a nossa vantagem comparativa na produção de etanol, aliada à necessidade imposta pelo mundo em termos de substituição dos combustíveis fósseis por combustíveis limpos e o fortalecimento da demanda interna, em função basicamente do automóvel "flex fuel", põe o setor canavieiro em posição de liderança, especialmente, porque as exportações brasileiras para o mercado internacional de etanol deverão aumentar significativamente até 2010.

Informações da Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB), sobre área plantada com cana-de-açúcar, indicam que aumentou de 7 milhões de hectares na safra passada para 7,8 milhões hectares na safra de 2008.

Segundo Góes (2008) além da importância na fabricação de etanol, a cana-de-açúcar passa a se destacar na condição de importante fonte energética, pelo grande potencial de produção de energia elétrica a partir do aproveitamento da biomassa. A bioenergia assume hoje um papel relevante na composição da matriz energética brasileira e, a biomassa do setor sucroalcooleiro tem grande contribuição a oferecer.

O bagaço e a palha da cana são matérias-primas de destaque como fontes energéticas nesse novo processo. Uma tonelada de cana contém a energia equivalente a 1,2 barril de petróleo, sendo que cerca de 1/3 dessa energia está armazenada quimicamente no caldo (açúcares) e o restante na biomassa de cana: metade no bagaço e metade na palha, aproximadamente.

De acordo com a Confederação Nacional da Agricultura (CNA) a comercialização do excedente energético das indústrias vem se constituindo em fonte de receita real e economicamente viável, ocupando espaço cada vez maior na matriz energética nacional e agregando valor à industrialização da cana. Segundo

dados do Balanço Energético Nacional 2003, 41% da matriz energética brasileira é renovável, enquanto a média mundial é de 14%, chegando a apenas 6% nos países desenvolvidos. Dentro da oferta interna de energia, a biomassa é responsável por 27,2%. A grande fonte deste tipo de energia é a queima do bagaço da cana-de-açúcar, para fornecimento de energia co-gerada, ou seja, queima de biomassa para gerar vapor, que movimenta as turbinas que produzem energia. Se totalizada a produção de energia co-gerada, a biomassa produzida a partir do bagaço da cana é responsável por cerca de 50% da produção, o que representa 700 MW.

A CNA afirma que o setor produtivo de cana-de-açúcar, contribui para a qualidade do meio ambiente e para a geração de energia limpa pela queima do bagaço da cana. Este potencial foi fortalecido pela Lei 10.438, de 26 de abril de 2002, que criou o Programa de Incentivo às Fontes Alternativas de Energia Elétrica (Proinfra), garantindo a compra de energia elétrica alternativa, como a co-geração, pela queima do bagaço da cana-de-açúcar. A co-geração de energia consiste no aproveitamento do vapor produzido pela queima de biomassa (bagaço da cana) para movimentar os equipamentos da usina, gerando simultaneamente, energia elétrica para consumo próprio. Este processo possibilita a comercialização do excedente para as distribuidoras e concessionárias do setor elétrico.

Conforme dados da CNA, cerca de 40 usinas brasileiras já estão gerando excedentes de energia, que são comercializados para as empresas distribuidoras. Porém, este universo ainda está muito aquém do potencial de produção do setor. As usinas estão comercializando cerca de 300 megawatts e, segundo a Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL), as 340 unidades industriais de cana e álcool podem fornecer de 2.500 a 3.000 megawatts, o que seria suficiente para abastecer uma cidade de três milhões de habitantes.

A Companhia Nacional de Abastecimento – Conab, no âmbito de um programa de cooperação com o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – MAPA, realizou no período de 02 a 15 de agosto de 2009, o 2º levantamento das informações do andamento da safra de cana-de-açúcar, da temporada 2009/2010. Nesta etapa foram visitadas um total de 389 unidades em todos os estados onde a atividade sucroalcooleira está presente. A nova safra que está se iniciando, indica que o volume total a ser processado pelo setor sucroalcooleiro, deverá atingir um montante de 629,0 milhões de toneladas. Este volume representa um aumento de

10,0% do obtido na safra passada, ou seja, uma quantidade de 57,2 milhões de toneladas adicionais do produto.

De acordo com os dados levantados pela Conab, a avaliação da Safra Agrícola de Cana-de-Açúcar para a região Centro-Sul, que inclui os Estados da região Sudeste, Sul e Centro-Oeste, cuja participação está próxima de 90,0% do total nacional, os resultados indicam um aumento de 11,8% no volume da cana a ser processada. Desse total, foi estimado, que 44,7% será destinado à fabricação de açúcar e 55,3% à produção de álcool, em relação ao ponto médio.

O desempenho dos estados revela que na região Centro-Sul, o crescimento da produção ocorre em praticamente todos os Estados, com destaque para os Estados de Goiás com acréscimo de 54,8%, seguido de Mato Grosso do Sul com 30,1%, Paraná com 21,4% e Minas Gerais com 16,1%. Esse resultado deve-se a entrada nesta safra, de 25 novas usinas no sistema produtivo.

Ainda de acordo com a Conab, para os principais produtos derivados da cana-de-açúcar, o açúcar e o álcool, para esta safra observa-se a tendência de expansão mais acentuada para o açúcar. Neste sentido, a produção estimada de açúcar para o País, como um todo, deverá atingir de 36,7 milhões de toneladas, com um crescimento percentual de 16,14%. Para o álcool, o estudo indica um crescimento de 4,79%, devendo atingir uma produção de 27,96 milhões de litros. O mix de produção de açúcar e de álcool é um pouco diferente da obtida na safra passada, em face da preferência das usinas, na produção de açúcar, que está sendo mais bem remunerado.

Com relação ao álcool, os dados levantados pela Conab, indicam que a produção do álcool hidratado deverá continuar crescendo a taxas muito maiores que do álcool anidro em decorrência do expressivo aumento da frota nacional de veículos do tipo 'flex-fuel', que pode usar tanto o álcool, como a gasolina ou qualquer combinação de ambos como combustíveis, e cuja venda mensal representa 92% dos veículos novos e está próxima de 200 mil unidades. A frota em circulação já ultrapassou o número de 8,5 milhões de unidades e o álcool hidratado tem tido a preferência dos consumidores em face do menor custo por quilômetro rodado que ele oferece, comparativamente ao seu sucedâneo, a gasolina.

3 METODOLOGIA

A pesquisa consistiu-se, fundamentalmente, em um estudo de caso em uma usina sucroalcooleira, e teve como foco a utilização das Demonstrações Contábeis como ferramenta para subsidiar tomadas de decisões na empresa.

Conforme Prestes (2003, p. 24) “considerando em sentido amplo, a palavra pesquisa designa o conjunto de atividades que têm como finalidade descobrir novos conhecimentos, seja em que área ou nível for”.

3.1 Pesquisa quanto aos procedimentos técnicos

A pesquisa classifica-se como estudo de caso pelo fato de ser uma pesquisa que estuda um caso em particular e em um determinado período.

O estudo de caso utilizado no âmbito das varias ciências, pela sua característica propõe o estudo de forma vertical, a partir de uma dada realidade ou problema. (BOTH *et. al.*, 2007, p. 95)

De acordo com Gil (2002, p. 50) o estudo de caso “consiste no estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos, de maneira que permita seu amplo e detalhado conhecimento, tarefa praticamente impossível mediante outros procedimentos já considerados”.

A pesquisa tem ainda procedimento de pesquisa bibliográfica por se tratar de uma pesquisa com a finalidade da busca do conhecimento através de um dos mais importantes instrumentos de apropriação do conhecimento, que são as referências bibliográficas. Gil (2002, p. 44) descreve a pesquisa bibliográfica como aquela que “é desenvolvida com base em material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos”.

Sua grande e principal vantagem reside no fato de permitir ao investigador a cobertura de uma gama de fenômenos muito mais ampla do que aquela que poderia pesquisar diretamente. (GIL, 2002, p. 45)

Outro procedimento técnico utilizado é o de pesquisa documental, que de acordo com Gil (2002, p. 45) “assemelha-se muito à pesquisa bibliográfica, a diferença entre ambas está na natureza das fontes”.

Pesquisa documental é a forma de coleta de dados em relação a documentos escritos ou não, denominados fontes primárias. Livros, revistas, jornais, publicações avulsas e teses são fontes secundárias. Assim, documento é uma fonte de dados, fixada materialmente e suscetível de ser utilizada para consulta, estudo ou prova. (OLIVEIRA, 2003, p. 64)

3.3 Pesquisa quanto à abordagem do problema

Esta pesquisa pode ser classificada como quantitativa pelo fato da mesma enfatizar a utilização de dados padronizados para conclusão dos resultados.

A pesquisa quantitativo-descritiva consiste em investigações de pesquisas empíricas cuja principal finalidade é o delineamento ou análise das características de fatos ou fenômenos, a avaliação de programas, ou o isolamento de variáveis principais ou chave. (LAKATOS & MARCONI, 2007, p.189).

Ainda, segundo Oliveira (2003, p. 65) as pesquisas quantitativo-descritivas são “pesquisas empíricas cuja principal finalidade é o delineamento ou análise das características de fatos ou fenômenos, a avaliação de programas ou o isolamento de variáveis principais ou chave”.

Para esta pesquisa inicialmente foram coletados os dados das demonstrações contábeis da empresa, e a partir destes dados, foram feitas as análises vertical e horizontal e também o cálculo de todos os indicadores financeiros.

4 ANÁLISE DE DADOS

Neste capítulo serão descritos os resultados encontrados através da pesquisa. Foram analisados os Balanços Patrimoniais e as Demonstrações do Resultado do Exercício, dos anos de 2006, 2007 e 2008, de uma usina sucroalcooleira, localizada no município de Barra do Bugres no estado de Mato Grosso.

A análise horizontal, leva em consideração as variações de valores de um ano para o outro. Esta análise tem como base o primeiro ano analisado, que no caso é o ano de 2006. Considerando o ano de 2006, como base 100%, foram verificadas as variações percentuais dos anos seguintes.

No Balanço Patrimonial do ano de 2006, o valor total do Ativo da empresa, representava 242.586.115 milhões, e no ano de 2007 este valor caiu para 234.643.672 milhões, havendo uma queda de 3%. No ano seguinte, porém, houve um aumento de 15%, e o valor do ativo passou a ser de 269.891.474 milhões. Isso significa que depois de um ano de resultados negativos, a empresa retomou seu curso normal, e obtendo resultado positivo fez novos investimentos no negócio. Este é um dos benefícios obtidos através da análise das demonstrações contábeis, pois a partir dela, é possível identificar o que acarretou o resultado negativo, e consequentemente buscar soluções para períodos posteriores.

Os itens que mais sofreram variação de um ano para o outro estão ligados ao ativo circulante, principalmente nas disponibilidades. No ano de 2006, o balanço da empresa fechou a conta de disponibilidades com o valor de 26.233.015 milhões, e no ano de 2007 esse valor caiu 84% fechando a conta com saldo de apenas 4.295.019 milhões. Esta informação é importante, pois através dela é possível verificar os prováveis motivos da diminuição das disponibilidades da empresa. No ano de 2008 o saldo final da conta voltou a subir fechando em 27.397.535 milhões, o que representou um aumento de 538% em relação ao ano anterior. Com esta análise a empresa pode perceber que pouca disponibilidade de dinheiro pode acarretar resultados abaixo dos esperados. No ano de 2006 houve uma diminuição da receita, o que é uma das possíveis causas do resultado negativo apurado no final do período. A análise das demonstrações contábeis serve justamente para munir os tomadores de decisão com informações que possam minimizar situações desfavoráveis para a empresa.

O aumento do valor estocado pode ter contribuído para que a empresa ficasse com menos valores disponíveis, visto que, menos vendas significam menos dinheiro em caixa. Em 2007, no fechamento do balanço, a empresa possuía 8% a mais em valores de estoque do que no ano de 2006. Como a empresa ficou com mais produto estocado, seu custo de estocagem acabou ficando maior, quando da apuração do resultado, e isso contribuiu para que o ano de 2006 fechasse com prejuízo. O melhor, portanto, seria que a empresa conseguisse manter o valor dos estoques cada vez menor, significando que toda a produção fosse vendida. No ano de 2008 o valor dos estoques ficou 9% abaixo do valor apurado em 2007, o que demonstra um crescimento nas vendas de 48,30%. A empresa precisa continuar mantendo o valor de suas vendas, pois no ano de 2007, as vendas cresceram 9,85% e os custos de produção cresceram 23,29%. Com as demonstrações contábeis em mãos, a empresa tem a possibilidade de verificar esses valores, e apurar na linha de produção os motivos do aumento destes custos.

Destacam-se também os investimentos feitos em ativo imobilizado. No ano de 2007 a empresa investiu 14% do valor que já possuía em 2006, e no ano seguinte investiu 9% no montante existente em 2007. Como um dos princípios contábeis é o princípio da continuidade, é interessante para as empresas que aumentem suas posses, o que significa a consolidação da mesma no mercado. É importante verificar se a diminuição das disponibilidades em função dos investimentos é viável para a empresa.

Quanto às contas do Passivo, as principais variações dizem respeito ao ano de 2007, visto que neste período, ao invés de lucro a empresa apurou prejuízo, e consequentemente o Patrimônio Líquido teve seu valor diminuído. Esta informação deve ajudar os administradores a verificarem quais atitudes devem ser tomadas para mudar esta situação nos anos posteriores, como a redução de custos e despesas acompanhando a redução da receita. Esta é uma das principais funções da análise das demonstrações contábeis, comparar os exercícios, para com base nas decisões passadas, evitar erros futuros.

As contas de curto prazo, ou seja, as do grupo do passivo circulante sofreram uma diminuição de 18% no ano de 2007 em relação a 2006. No ano de 2008 as obrigações de curto prazo aumentaram 45%, se comparadas ao ano de 2007. Quando a empresa está em fase de investimento, deve dar preferência às obrigações de longo prazo, pois isso permite que a empresa tenha um período maior

de fôlego para quitar suas contas. Durante as operações da empresa, a análise da formação das obrigações deve ser feita em consonância com as disponibilidades e contas a receber. Se a empresa tem, em sua maioria, vendas para receber em curto prazo, ou mesmo com recebimento a vista, isso permite que seus compromissos a curto prazo sejam maiores.

Percebe-se que houve uma inversão nas obrigações de longo prazo, que em 2007 aumentaram 19% e em 2008 diminuíram 17%. Como no ano de 2008 as disponibilidades da empresa aumentaram, foi possível adquirir obrigações de curto prazo. Através da análise das demonstrações financeiras é possível a empresa fazer uma comparação entre os valores pagos a curto e a longo prazo, evitando, por exemplo, o pagamento de acréscimos ou juros desnecessários.

Como no ano de 2007, a empresa apurou prejuízo, a constituição de reservas ficou diminuída, já que estas têm como base o valor do lucro apurado. Assim, a conta reserva de capital diminuiu 54% no ano de 2007, e voltou a crescer 50% no ano de 2008. Isto é ruim para as empresas, pois toda vez que um prejuízo for apurado, as contas de capital próprio da empresa ficam menores. Sucessivos prejuízos podem levar a empresa à falência, e por isso se torna imprescindível que a empresa mantenha uma análise das demonstrações contábeis, que serve para auxiliar as tomadas de decisões.

Através dos valores obtidos por meio do balanço patrimonial e da Demonstração do Resultado do Exercício, para os anos de 2006, 2007 e 2008, foi possível a apuração dos índices de liquidez, de rentabilidade e de endividamento da empresa.

Os primeiros índices apurados foram os índices de liquidez, que demonstram a situação financeira da empresa, a curto e a longo prazo.

O índice de liquidez imediata demonstra quanto a empresa tem disponível para quitar suas dívidas de curtíssimo prazo. Entende-se que as disponibilidades são compostas pelas contas de caixa e banco, e também pelas aplicações financeiras resgatáveis imediatamente. No ano de 2006, para cada R\$ 1,00 de passivo circulante, ou seja, de obrigações a curto prazo, a empresa possuía de disponibilidades R\$ 0,30, isto significa que se for necessário quitar as obrigações do passivo circulante, apenas com aquilo que a empresa tivesse disponível, faltariam R\$ 0,70. No ano de 2007, como a empresa ficou com 84% a menos de disponibilidades, para cada R\$ 1,00 de obrigações de curto prazo a empresa

possuía imediatamente R\$ 0,10. No ano de 2008, as disponibilidades voltaram a crescer, e o índice se igualou ao primeiro ano analisado, sendo que para cada R\$ 1,00 de obrigações do passivo circulante a empresa possuía R\$ 0,30 de disponível.

O segundo índice de liquidez é o índice de liquidez corrente, onde são consideradas todas as contas do passivo circulante e todas as contas do ativo circulante. Este índice apura, portanto, se o que a empresa possui de disponível a curto prazo é suficiente para quitação das obrigações de curto prazo. Nas contas do ativo circulante estão inseridas as disponibilidades, as contas a receber de clientes a curto prazo e os estoques.

No ano de 2006, o índice apurado foi de 1,3, o que significa que para cada R\$ 1,00 de obrigações a curto prazo, a empresa possui R\$ 1,30 para pagamento. Sendo assim, quitando todas as dívidas de curto prazo, a empresa ainda ficaria com um saldo de R\$ 0,30 disponível. No ano de 2007, mesmo com a empresa apurando ao final do exercício um prejuízo operacional, o índice de liquidez corrente não ficou comprometido, visto que esse índice verifica a capacidade de pagamento das contas do passivo circulante, e que as contas do ativo e do passivo circulante diminuíram proporcionalmente. Em 2007, para cada R\$ 1,00 de obrigações do passivo circulante, a empresa possuía R\$ 1,40 de ativo circulante. No terceiro e último ano analisado, a empresa teve seu índice de liquidez corrente igualado ao primeiro ano, isso porque as obrigações de curto prazo cresceram mais do que as contas de disponibilidades. Mesmo assim, a empresa possuía R\$ 1,30 para quitar cada R\$ 1,00 de obrigações a curto prazo. Este índice considera que se o coeficiente apurado for igual ou maior que 1,00 a empresa encontra-se em uma situação favorável. Este é mais um benefício trazido pela análise das demonstrações contábeis, pois através dos coeficientes é possível identificar a situação financeira da empresa em diversas situações, e prevenir erros futuros, tomando como base os índices apurados anteriormente.

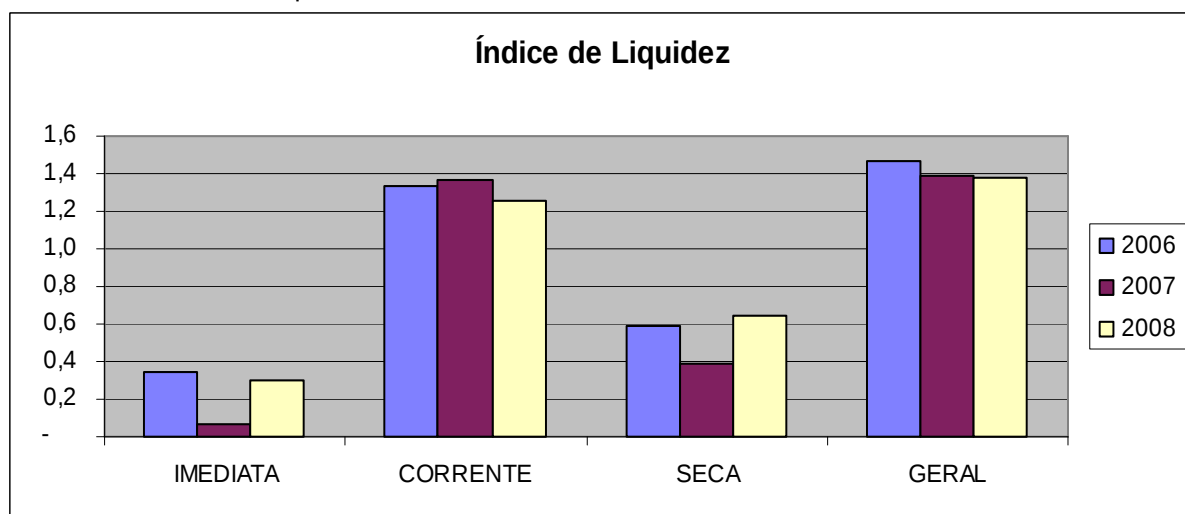
O terceiro índice de liquidez apurado, foi o de liquidez seca. Este índice considera todas as obrigações de curto prazo, e todo o ativo circulando, excluindo-se deste, a conta dos estoques. Isto acontece porque se considera que os estoques não têm prazo determinado para se converterem em dinheiro. A empresa pode levar mais do que até o final do próximo exercício para vender os estoques atuais. No ano de 2006 o índice de liquidez seca apurado foi de R\$ 0,60, portanto, para cada R\$ 1,00 de obrigações a curto prazo, a empresa possuía R\$ 0,60 disponível. No ano

seguinte houve um aumento da conta de estoques e uma diminuição do grupo das disponibilidades, isto levou o índice de liquidez seca a cair para 0,40. Então, para cada R\$ 1,00 de obrigações a curto prazo, no ano de 2007, a empresa possuía R\$ 0,40 para pagamento. No ano de 2008, os estoques circularam mais do que no ano anterior, e o ILS voltou a crescer, se igualando ao ano de 2006. Em 2008, para cada R\$ 1,00 de obrigações do passivo circulante a empresa possuía R\$ 0,40 para pagamento. O prazo que os estoques levam para se converter em dinheiro, depende muito da política de crédito da empresa, ou seja, dos prazos que a empresa concede quando faz suas vendas. Através da apuração do índice de liquidez seca é possível verificar se os prazos concedidos pela usina no momento da venda de seus produtos são viáveis ou não. Um dos grandes benefícios deste tipo de análise é a possibilidade de se fazer uma estimativa de vendas em determinado prazo para cobertura das obrigações de curto prazo.

O último dos índices de liquidez apurados, foi de liquidez geral. Este índice é de extrema importância, pois revela as reais condições da empresa, considerando tudo aquilo que possui em ativo, contra tudo que já assumiu de obrigações. No ano de 2006, o ILG apurado foi de 1,5, o que demonstra que para cada R\$ 1,00 de obrigações de curto e de longo prazo, a empresa possuía R\$ 1,50 em seu ativo total. Nos anos de 2007 e de 2008, o ILG apurado foi de 1,4, significando que para cada R\$ 1,00 de obrigações totais, a empresa possuía R\$ 1,40 de ativos totais. A situação da empresa é favorável, visto que se fosse necessário quitar todas as obrigações assumidas por ela, seus bens e direitos seriam mais do que suficientes.

De modo geral, pode-se considerar que a empresa possui uma situação de liquidez boa, visto que, entre os índices analisados, somente quando se fala em liquidez imediata e em liquidez seca é que o resultado fica abaixo de 1,00. Como na liquidez seca a empresa exclui seus estoques do cálculo, este índice não fica comprometido, pois deve-se considerar que se fosse o caso de quitar todas as obrigações, a empresa teria um certo prazo para converter seus estoques em numerário. Da mesma forma acontece com a liquidez imediata.

O gráfico 01 representa a variação dos índices de liquidez, durante os anos estudados. Assim, fica fácil perceber a situação da empresa, e também que, os índices não se mantiveram constantes, ano após ano, havendo variação em todos eles.

Gráfico 01. Índices de liquidez

Fonte: Criação própria

Através da apuração dos índices de liquidez a empresa tem inúmeros benefícios, pois consegue saber exatamente quanto dispõe de recursos para pagamento das obrigações.

O segundo grupo de coeficientes apurado, foi o que demonstra a estrutura do endividamento da empresa. Sabe-se que a empresa é financiada em parte por recursos próprios, ou seja, aquilo que os próprios sócios investiram no negócio, e parte por recursos de terceiros, provenientes de financiamentos bancários, de crédito com fornecedores e outros.

O Grau de endividamento dá-se pela divisão do montante de capitais de terceiros, ou seja, todas as contas do passivo, pelo montante apurado no patrimônio líquido da empresa. O Grau de Endividamento apurado em 2006 foi de 0,9, isso significa que para cada R\$ 100,00 de capital próprio investido, a empresa tomou R\$ 90,00 de capital de terceiros. Em 2007, o Grau de Endividamento apurado foi de 0,8, o que significa que para cada R\$ 100,00 de capital próprio a empresa tomou R\$ 80,00 de capital de terceiros. No ano de 2008, o Grau de Endividamento se igualou ao ano de 2006. Com a apuração deste índice é possível notar que a empresa financia suas obrigações em maior parte com próprio capital.

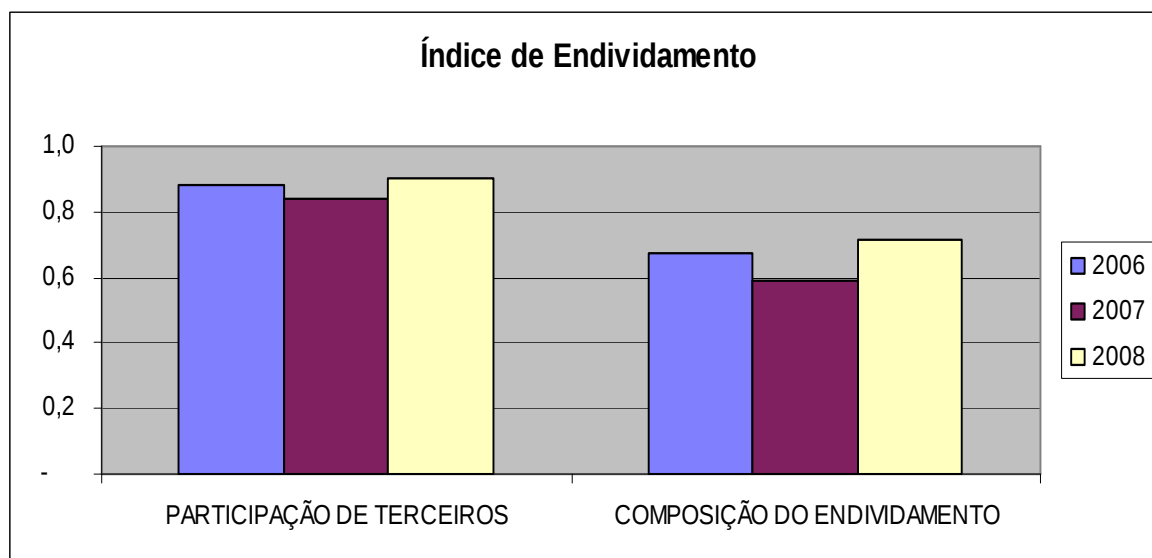
Além do grau de endividamento da empresa, é necessário e importante que se apure a composição deste endividamento, ou seja, o percentual de dívidas a curto e a longo prazo que a empresa possui. Alguns autores defendem que a empresa em período de expansão, deve procurar adquirir obrigações de longo

prazo, para que exista um prazo maior para a obtenção dos recursos para pagamento.

No ano de 2006, o índice de composição do endividamento foi de 0,70, o que significa que para cada R\$ 1,00 de obrigações totais, R\$ 0,70 são obrigações de curto prazo, e o restante são obrigações de longo prazo. No ano de 2007, este índice caiu para 0,60, o que significa que para cada R\$ 1,00 de obrigações totais, R\$ 0,60 são a curto prazo. No ano de 2008, a composição do endividamento apurada foi igual ao ano de 2006, havendo para cada R\$ 1,00 de passivo total, R\$ 0,70 de passivo circulante. A composição do endividamento da empresa deve ser pensada pelos administradores levando-se em consideração o ciclo operacional da empresa, ou seja, o prazo que a empresa leva da fabricação até o recebimento das vendas do produto. A empresa é beneficiada quando consegue apurar os percentuais de obrigações de curto e de longo prazo que compõe o seu endividamento, pois assim poderá adequar suas vendas, e sua política de crédito de acordo com o vencimento de suas obrigações.

O gráfico 02 representa a comparação do índice de composição de endividamento e da participação de capital de terceiros durante os anos estudados.

Gráfico 02. Índices de endividamento

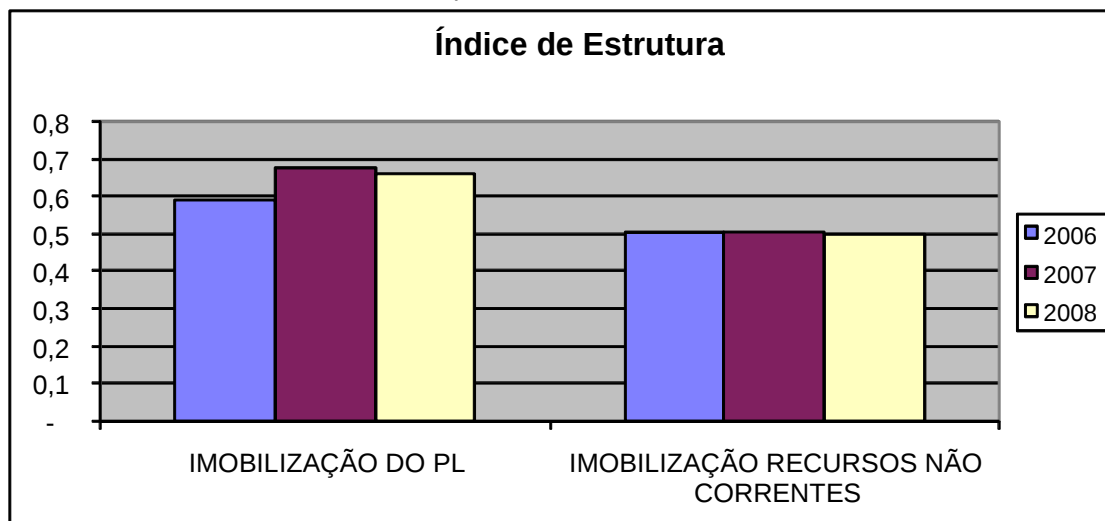


Fonte: Criação Própria

O próximo índice refere-se à estrutura de capital da empresa. O índice de imobilização do patrimônio líquido, visa identificar quanto de capital próprio a

empresa investiu em ativo imobilizado, nas máquinas, equipamentos e instalações necessárias à sua operação.

Gráfico 03. Índices de Estrutura de Capital



Fonte: Criação Própria

No ano de 2006, o índice de imobilização do Patrimônio Líquido foi de 0,6, portanto, para cada R\$ 1,00 de patrimônio líquido, a empresa possui R\$ 0,60 investidos em seu ativo permanente. No ano de 2007, como houve um investimento na empresa, o índice apurado subiu para 0,70, e assim para cada R\$ 1,00 de patrimônio líquido, a empresa possui R\$ 0,70 investidos no ativo permanente. O índice apurado em 2008 foi o mesmo do ano anterior. Como as usinas sucroalcooleiras são empresas que possuem altos investimentos em máquinas e equipamentos, este índice está compatível com a natureza das operações da empresa estudada. Através da análise das demonstrações contábeis a usina consegue fazer essa mensuração percentual de imobilização de patrimônio, e consequentemente pensar se é viável ou não aumentar os valores de ativo permanente.

O próximo grupo de coeficientes apurados, e talvez um dos mais importantes, vai revelar a rentabilidade da empresa, quanto esta empresa consegue produzir de retorno para seus sócios, mediante o capital por eles investido.

O primeiro índice de rentabilidade vai verificar a rentabilidade do ativo da empresa, levando em consideração o lucro líquido apurado no período. O ativo total representa o total dos investimentos da empresa.

No ano de 2006, a rentabilidade do ativo apurada foi de 0,04, portanto para cada R\$ 1,00 de ativo total, ou de investimento total, a empresa teve R\$ 0,04 de lucro. No ano seguinte, houve um prejuízo, e, portanto não existiu rentabilidade do ativo da empresa. O índice apurado em 2007 foi de (0,01), resultado negativo, que significa que para cada R\$ 1,00 a empresa teve R\$ 0,01 de prejuízo. No ano de 2008, o índice apurado foi de 0,05, o que significa que para cada R\$ 1,00 de investimento total, a empresa teve R\$ 0,05 de lucro. Este índice possibilita a comparação de rendimento entre o investimento feito na empresa e outras possíveis formas de investimento. No ano de 2008, por exemplo, a empresa rendeu 5%, e com este resultado em mãos, cabe aos administradores fazer uma análise de mercado e verificar se este retorno é satisfatório. Esta é uma grande vantagem da análise das demonstrações contábeis, pois através dela a empresa pode comparar seu rendimento com outros rendimentos do setor, ou mesmo com outras formas de aplicação de recursos. Assim, a empresa tem o benefício de verificar a viabilidade dos rendimentos dos recursos aplicados em ativo permanente, e se aumentando os ativos poderia também aumentar a rentabilidade da empresa.

A apuração do retorno sobre o capital próprio investido se dá por meio da divisão do lucro líquido pelo patrimônio líquido. Este índice apura quanto os sócios obtiveram de lucro em relação ao seu próprio investimento.

No ano de 2006, o índice de rentabilidade o patrimônio líquido foi de 0,11, portanto, para cada R\$ 1,00 investido pelos sócios, a empresa teve R\$ 0,11 de lucro. No ano de 2007 por conta do prejuízo apurado no final do exercício, ao invés de lucro, os sócios também apuraram um prejuízo sobre o capital próprio investido. O resultado de 2007 foi negativo (0,01), portanto para cada R\$ 1,00 de investimento, houve um prejuízo de R\$ 0,01, ou 10% de prejuízo sobre o investimento. No ano de 2008, a situação se normalizou, e o índice de rentabilidade do patrimônio líquido foi de 0,10, ou seja, para cada R\$ 1,00 de investimento dos sócios a empresa rendeu R\$ 0,10 de lucro. Este índice deve ser usado pelos investidores para avaliarem a viabilidade do investimento, comparando-a com outras formas de aplicação de recursos existentes no mercado. Este é outro benefício obtido pela análise das demonstrações contábeis, pois, através do índice de rentabilidade do patrimônio líquido os sócios podem ter a certeza de que seu dinheiro está bem aplicado.

Outro índice apurado é o chamado Giro do Ativo. Este índice mede o volume de vendas da empresa em relação ao capital investido, e é capaz de indicar quantas vezes o valor do ativo girou em relação às vendas do período.

No ano de 2006, o índice de giro do ativo apurado foi de 0,66, isto significa que o ativo não chegou a girar uma vez. O volume de vendas foi equivalente a 66% do total do ativo. Este percentual deve ser melhorado, pois quanto mais giro tiver o ativo da empresa, maiores serão as chances de cobrir todas as despesas e alcançar o lucro. No ano de 2007, o Giro do Ativo apurado foi de 0,71, e mais uma vez não houve um giro de 100% do ativo, porém percebe-se que o índice cresceu em relação ao ano anterior, o que significa que o volume de vendas aumentou, este é o lado positivo apurado nesta análise. No ano de 2008, o Giro do Ativo voltou a crescer, e passou para 0,89, ou seja o volume de vendas foi de 89% do valor do ativo. Se a empresa continuar com esse crescimento ano a ano, provavelmente os índices de lucratividade irão aumentar. Somente através da análise das demonstrações contábeis é que a empresa chega a estes números, e através deles pode trabalhar para melhorar ainda mais o desempenho da atividade.

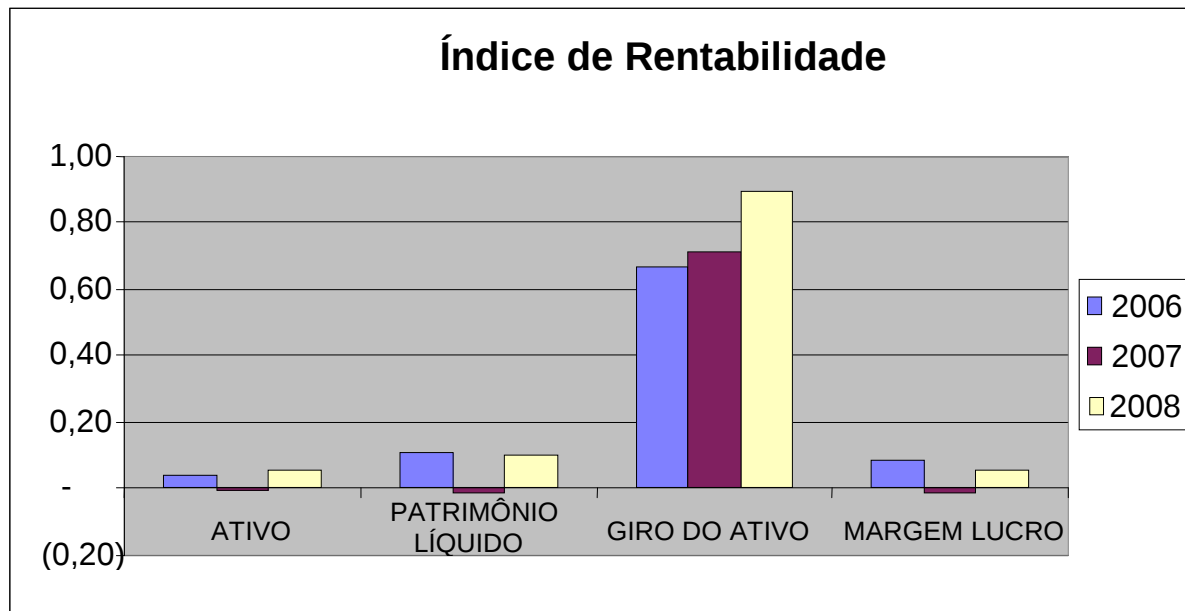
O último dos coeficientes de rentabilidade indica a margem de lucro das vendas da empresa. Este índice deve ser analisado levando-se em consideração a atividade da empresa estudada.

A atividade sucroalcooleira tem um grande volume em valor de vendas em virtude do volume da produção, o que não significa que seja um ramo com margem de lucro líquida superior.

No ano de 2007, a margem líquida apurada pela divisão do valor do lucro líquido pelo total das vendas foi de 0,09. Este resultado significa que para cada R\$ 1,00 de vendas a empresa obteve R\$ 0,09 de lucro. Este valor é igual a uma margem líquida de 9% sobre as vendas do período. No ano de 2007, como já citado, houve um prejuízo na empresa, portanto a margem de lucro apurada foi negativa (0,01), e então para cada R\$ 1,00 vendido houve um resultado negativo de R\$ 0,01. No ano de 2008, o resultado obtido através deste coeficiente foi de 0,06, o que significa que para cada R\$ 1,00 vendido a empresa lucrou R\$ 0,06. Se forem observados os volumes de venda, nota-se que de 2006 para 2008 as vendas da empresa cresceram, porém a margem de lucro líquida diminuiu, o que demonstra que grande volumes de venda não significam grandes lucros.

Através do gráfico é possível visualizar as mudanças ocorridas ano a ano no que diz respeito à lucratividade da empresa.

Gráfico 04. Índices de rentabilidade

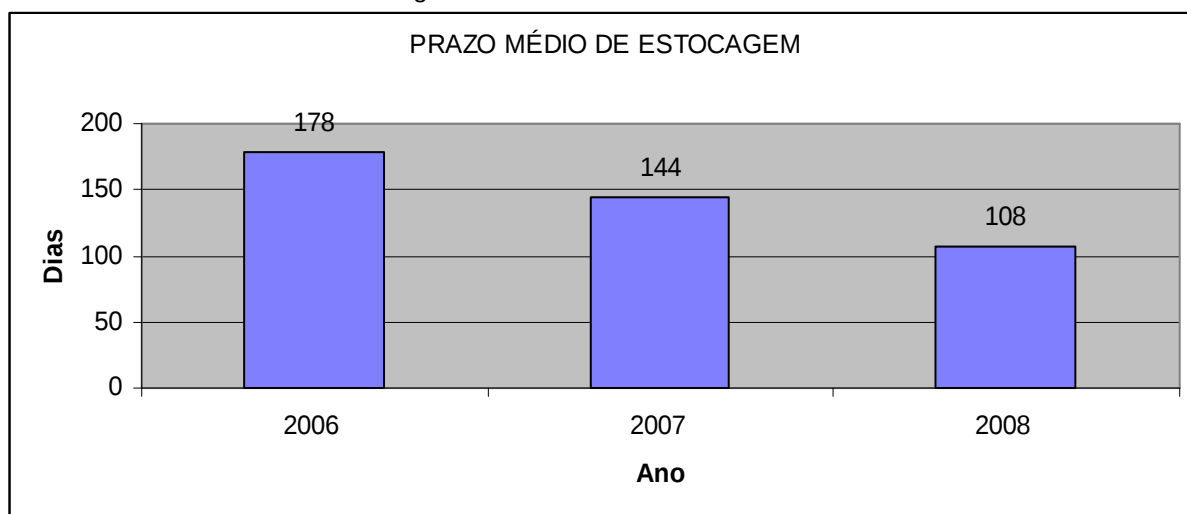


Fonte: Criação Própria

Através de todos os índices apurados, é possível perceber a importância da análise das demonstrações contábeis para as empresas, pois estas podem pautar suas decisões, como por exemplo, aumentar o volume de produção, modificar sua política de crédito, investir em máquinas e equipamentos, e muitas outras decisões, em informações reais, que possibilitarão o aumento dos resultados esperados.

Outro grupo de índices analisado, foi o de índices de atividade. O primeiro índice analisado foi o do prazo médio de estocagem. Este índice sofreu grande variação nos três anos analisados. No ano de 2006 o prazo de estocagem médio foi de 178 dias, no ano de 2007 o prazo de estocagem foi de 144 dias e no ano de 2008 esse número caiu para 108 dias, demonstrando que o ciclo de estocagem de produtos vem diminuindo. Através deste índice a empresa consegue saber qual o prazo de estocagem, sendo que quanto menor, significa maior fluxo (entrada e saída) do produto.

Gráfico 05. Prazo Médio de Estocagem

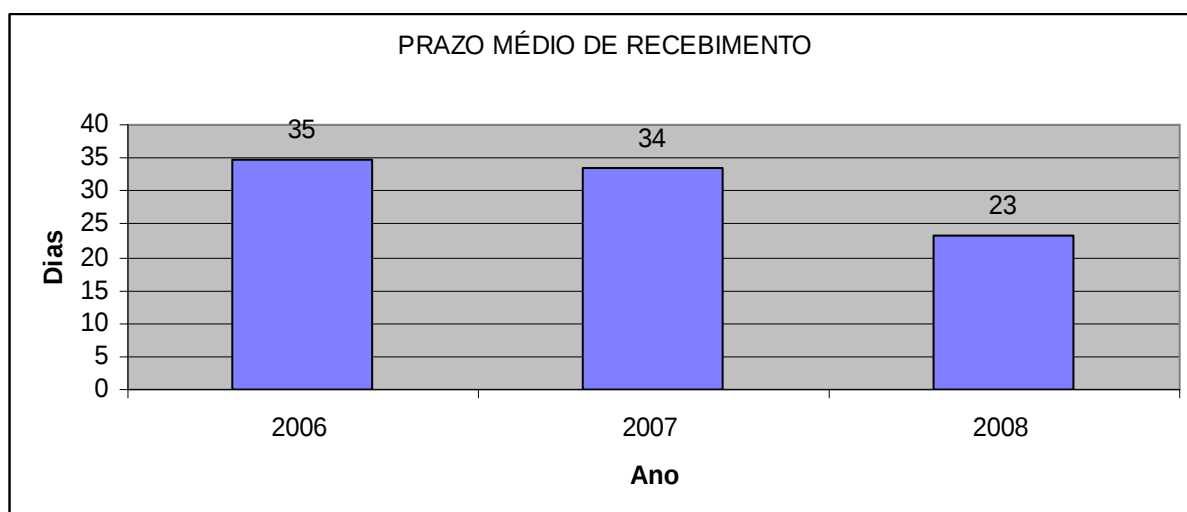


Fonte: Criação Própria

Além do prazo médio de estocagem é necessário que a empresa verifique se o prazo de recebimento das vendas deste estoque está de acordo com o esperado. É necessário também, que o prazo de recebimento seja menor do que o prazo de pagamento das compras para produção do estoque.

A empresa trabalha com prazos relativamente curtos quando se trata de venda. No ano de 2006 o prazo médio de recebimento das vendas foi de aproximadamente 35 dias, no ano de 2007 o prazo médio foi de 34 dias e em 2008 este prazo caiu para 23 dias. Este índice é importante instrumento de avaliação da empresa, pois o prazo médio de recebimento define com que prazo a empresa terá disponíveis os recursos provenientes das vendas a prazo.

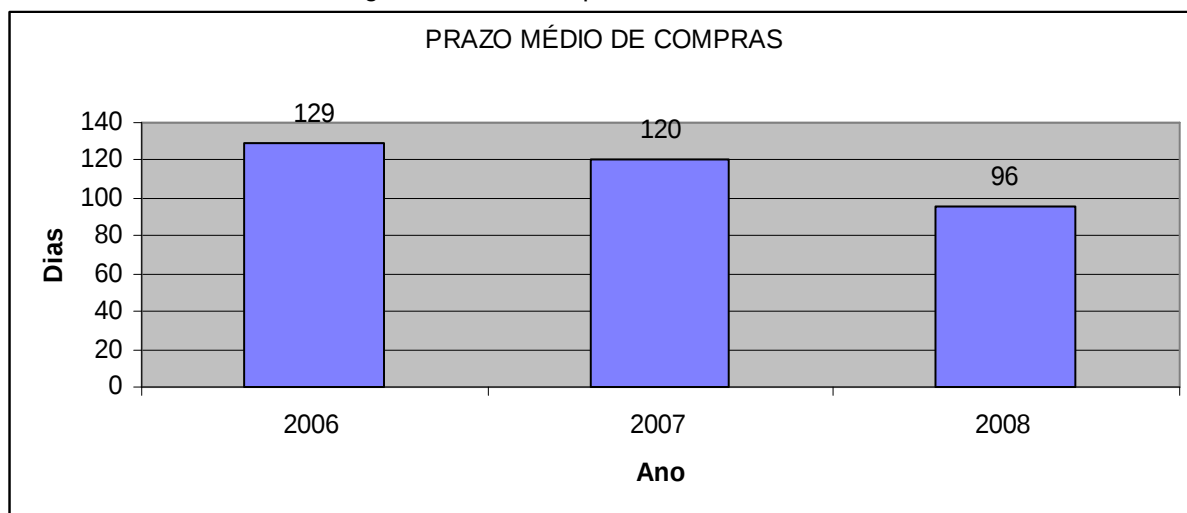
Gráfico 06. Prazo Médio de Recebimento das Vendas



Fonte: Criação Própria.

Para uma avaliação coerente é necessário que se compare o prazo médio de recebimento das vendas com o prazo médio de pagamento das compras. Nesse comparativo, o ideal é que a empresa trabalhe com maiores prazos para suas compras e menores prazos para suas vendas, assim não encontrará dificuldades para quitação de seus fornecedores.

Gráfico 07. Prazo Médio de Pagamento das Compras



Fonte: Criação Própria.

Através do gráfico 07 é possível perceber que a empresa trabalhou em 2006 com prazos médios de pagamento de compras de 129 dias, no ano de 2007 o prazo médio foi de 120 e em 2008 de 96 dias. Nota-se que mesmo diminuindo gradualmente o prazo de pagamento das compras ano a ano, a empresa conseguiu manter esses prazos bem superiores aos prazos de recebimento de vendas. Este fator é muito importante, pois assim a empresa não terá dificuldade em quitar suas compras, visto que receberá suas vendas com prazos bem antecipados.

Percebe-se que a análise das demonstrações contábeis é uma excelente ferramenta que auxilia a empresa nas tomadas de decisão, sendo possível a comparação entre períodos, entre volumes de produção estocada, entre prazos de pagamentos e recebimentos. Todas essas possibilidades de comparação demonstram a importância dos índices e das demais análises apuradas através das demonstrações contábeis.

5 CONCLUSÃO

A análise das demonstrações contábeis é uma excelente ferramenta para avaliação de qualquer empresa.

Durante este estudo procurou-se responder ao problema inicial que desencadeou a pesquisa, formulado na seguinte pergunta: Como a Análise das Demonstrações Contábeis, através de indicadores econômico-financeiros pode contribuir para a avaliação da empresa?

Para responder ao problema foram feitas as análises vertical e horizontal, e também o cálculo dos indicadores de liquidez, de endividamento, de estrutura de capital e de rentabilidade, das demonstrações contábeis dos anos de 2006, 2007 e 2008 de uma usina sucroalcooleira. Em resposta ao problema verificou-se que a análise através de indicadores econômico-financeiros contribui para avaliação da empresa, pois a partir deles é possível conhecer a situação da empresa a curto e a longo prazo.

Com os índices de liquidez fica conhecida a capacidade de pagamento das obrigações levando-se em consideração as disponibilidades da empresa.

Através dos índices de endividamento são avaliadas as obrigações em termos de prazo de vencimento, e também em termos de participação de capitais que não sejam próprios da empresa. Assim sendo, a empresa pode avaliar seu ciclo operacional e verificar em que tempo precisa vender seus estoques para saldar suas obrigações.

Os índices de rentabilidade produzem resultados que são interessantes para que a empresa e os sócios conheçam quanto lhes rende o investimento feito no negócio.

Os índices de atividade demonstram os prazos médios de estocagem, de recebimento das vendas e de pagamento das compras, auxiliando a empresa a verificar a viabilidade da política de crédito praticada pela mesma.

Dessa forma conclui-se que o problema foi respondido, pois através da análise feita é possível avaliar a situação da empresa estudada.

Os objetivos da pesquisa foram alcançados, pois através de cálculos foram identificados os Índices de Liquidez, também foram analisados os Índices de Estrutura de Capital e Grau de endividamento, e foram levantados os Índices de

Rentabilidade. Com base nos balanços e nas demonstrações do resultado do exercício foram feitas também a Análise Vertical e a Análise Horizontal.

Entre as hipóteses levantadas, a primeira foi confirmada, visto que se provou que através da Análise das Demonstrações Contábeis, principalmente com base nos índices de liquidez é possível avaliar a capacidade de pagamento da empresa. A segunda hipótese se confirmou já que, através da análise das Demonstrações Contábeis a empresa pode administrar melhor seus recursos com base nas ocorrências dos períodos anteriores, e pode modificar se necessário sua política de crédito. A terceira hipótese foi confirmada, pois através dos indicadores de rentabilidade é possível conhecer o desempenho sobre o valor investido. A quarta hipótese foi confirmada, pois através dos índices de rentabilidade, especificamente do coeficiente da margem líquida, é possível avaliar o lucro sobre as vendas. A quinta e última hipótese também foi confirmada, pois, através da Análise de indicadores econômico-financeiros, tendo em vista as obrigações constituídas pela empresa, é possível avaliar o prazo necessário para se vender os estoques.

Nota-se a importância de proceder a uma análise das demonstrações contábeis para avaliar a situação econômica e financeira da empresa, tendo em vista que através dela os sócios, investidores, fornecedores e demais usuários podem conhecer o desempenho das atividades, a solvência da empresa, sua capacidade de pagamento, seu grau de endividamento e principalmente sua rentabilidade, que pode ser comparada a outras empresas do mesmo segmento de negócio ou até mesmo a outros investimentos possíveis.

O objetivo geral do trabalho foi alcançado, pois se verificou como a Análise das demonstrações contábeis, através de indicadores econômico-financeiro pode contribuir para a avaliação da empresa.

Entende-se que para validação da eficiência da análise das demonstrações contábeis em usinas sucroalcooleiras, seria necessária uma comparação entre esta e outras empresas do mesmo setor, para se verificar a viabilidade do negócio dentro deste segmento.

Para novas pesquisas, um aspecto importante a ser estudado seria o ciclo operacional destas usinas, principalmente daquelas instaladas no estado de Mato Grosso, pois devido à logística o ciclo operacional destas, pode ser diferente de outras instaladas em outros estados do país, o que dificulta a comparação.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro**. São Paulo – SP: Atlas, 2007.

BOTH, Sérgio José. *et. al.* – **Metodologia da Pesquisa Científica: Teoria e Prática ou Prática à Teoria**. Tangará da Serra: Sanches, 2007.

Clube do Açúcar e do Alcool. **Ficha Técnica**. Disponível em: <http://www.agroclubes.com.br/ficha_tecnica/fichas.asp?ficha=884&codigo_produto=884> Acesso em 12 de out. 2009.

Companhia Nacional de Abastecimento. (CONAB). **Acompanhamento da Safra brasileira de Cana-de-açúcar. Safra 2009**. Disponível em: <http://www.conab.gov.br/conabweb/download/safra/2cana_de_acucar.pdf> Acesso em 11 de out. 2009.

Confederação Nacional da Agricultura (CNA). **Cana-de-Açúcar: Bagaço da cana garante 50% da energia co-gerada**. Disponível em: <<http://www.cna.org.br/site/noticia.php?ag=0&n=2847>> Acesso em 11 de out. 2009.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade Gerencial: Teoria e Prática**. 3.ed. São Paulo – SP: Atlas, 2004.

FERREIRA FILHO, Reinaldo. **Estrutura do Balanço Patrimonial**. (2009). Disponível em: <<http://fit2.fit.br/sitedoprofessor/professor/link/20090609074848ESTRUTURA%20DE%20BALANCO%20MP449-2008.doc>> Acesso em: 02 de set. 2009.

FERREIRA, Ricardo J. **Contabilidade básica**. 7. ed. Rio de Janeiro – RJ: Ferreira, 2009.

GAZZONI, D. L. **Alcool Etanol Brasileiro**. (2009). Disponível em: <<http://www.biodieselbr.com/energia/alcool/etanol.htm>>. Acesso em 11 de out. 2009.

GIL, Antonio Carlos – **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo – SP: Atlas, 2002.

GOES, Tarcízio. **A energia que vem da cana-de-açúcar**. (2008) Disponível em: <http://www.embrapa.br/imprensa/artigos/2008/A%20energia%20que%20vem%20da%20cana%20de%20acucar%20ultimo.pdf>. Acesso em: 18 de set. 2009.

IUDÍCIBUS, Sergio de. **Análise de balanços**. 9. ed. São Paulo – SP: Atlas, 2008.

IUDÍCIBUS, Sergio de, MARION, José Carlos. FARIA, Ana Cristina de. **Introdução à teoria da contabilidade para o nível de graduação**. 5. ed. São Paulo – SP: Atlas, 2008.

LAKATOS, Eva Maria e MARCONI, Marina de Andrade – **Fundamentos da metodologia científica**. 6. ed. São Paulo – SP: Atlas, 2007.

MAGOSSI, Eduardo. **Número de usinas de álcool vai encolher 10% em 2009**. Hnews – Jornal eletrônico do Paraná (2009). Disponível em: <[http://www.hnews.com.br/noticianumero de usinas de alcool vai encolher 10 e m 2009-2886](http://www.hnews.com.br/noticianumero_de_usinas_de_alcool_vai_encolher_10_e_m_2009-2886)>. Acesso em 18 set. 2009.

MARION, José Carlos. **Análise das demonstrações contábeis: contabilidade empresarial**. 3. ed. São Paulo – SP: Atlas, 2007.

MATARAZO, Dante C. **Análise financeira de balanços**. 6. ed. São Paulo – SP: Atlas, 2008.

OLIVEIRA, Antonio Benedito Silva (Coor.) **Métodos e técnicas de pesquisa em contabilidade**. São Paulo – SP: Saraiva, 2003.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade gerencial: um enfoque em sistema de informação contábil**. 4. ed. São Paulo – SP: Atlas, 2004.

PEDROSA, José Carlos. **A Contabilidade como Instrumento de Gestão**. (2008). Disponível em: <[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/2A92A94FCB65DFD703256F29004FB6A9/\\$File/NT000A0786.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/2A92A94FCB65DFD703256F29004FB6A9/$File/NT000A0786.pdf)> Acesso em: 04 de set. 2009.

PRESTES, Maria Luci de Mesquita. **A pesquisa e a construção do conhecimento científico: do planejamento aos textos, da escola à academia**. 2. ed. São Paulo – SP: Rêspil, 2003.

REIS, Arnaldo. **Demonstrações contábeis – estrutura e análise**. 3. ed. São Paulo – SP: Saraiva, 2009.

RIBEIRO, Osni Moura. **Estrutura e análise de balanços fácil**. 7. ed. São Paulo – SP: Saraiva, 2005.

SILVA, Alexandre Alcântara. **Estrutura, análise e interpretação das Demonstrações Contábeis**. São Paulo – SP: Atlas, 2007.

SZUSTER, Natan. *et. al.* **Contabilidade geral: introdução à contabilidade societária**. 2. ed. São Paulo – SP: Atlas, 2008.

ZANLUCA, Julio César. **A contabilidade como instrumento de gestão empresarial**. (2008). Disponível em: <<http://www.portaldecontabilidade.com.br/tematicas/contabilidadeinstrumentodagestao.htm>> Acesso em: 04 de set. 2009.

APÊNDICES

APÊNDICE A – BALANÇO PATRIMONIAL

USINAS BARRALCOOL S.A.									
BALANÇO PATRIMONIAL							R\$ MIL		
DISCRIMINAÇÃO:	2006			2007			2008		
	R\$ MIL	AV%	AH%	R\$ MIL	AV%	AH%	R\$ MIL	AV%	AH%
ATIVO									
ATIVO CIRCULANTE	102.220.625	42,14	100	86.217.057	36,74	(16)	114.569.822	42,45	33
.Disponível	26.233.015	10,81	100	4.295.019	1,83	(84)	27.397.535	10,15	538
.Real.curto prazo	12.593.039	5,19	100	11.386.355	4,85	(10)	22.852.084	8,47	101
.Estoques	56.799.503	23,41	100	61.302.627	26,13	8	55.482.764	20,56	(9)
.Outros	6.595.068	2,72	100	9.233.056	3,93	40	8.837.439	3,27	(4)
.Despesas antecipadas	-	-	100	-	-	-	-	-	-
ATIVO NÃO CIRCULANTE			100				155.321.652		
Realizável a curto prazo	64.420.936	26,56	100	62.308.251	26,55	(3)	61.147.290	22,66	(2)
			100						
PERMANENTE	75.944.554	31,31	100	86.118.364	36,70	13	94.174.362	34,89	9
.Investimentos	771.225	0,32	100	654.721	0,28	(15)	654.721	0,24	0
.Imobilizado	75.068.819	30,95	100	85.379.890	36,39	14	93.433.261	34,62	9
.Intangível	-	-	100	-	-	-	24.383	0,01	-
.Diferido	104.510	-	100	83.753	0,04	(20)	61.997	0,02	(26)
ATIVO TOTAL	242.586.115	100,00	100	234.643.672	100,00	(3)	269.891.474	100,00	15
PASSIVO									
PASSIVO CIRCULANTE	76.710.498	31,62	100	63.170.677	26,92	(18)	91.303.984	33,83	45
.Fornecedores	61.926.447	25,53	100	46.290.591	19,73	(25)	41.464.658	15,36	(10)
PASSIVO NÃO CIRCULANTE	37.039.944	15,27	100	43.908.299	18,71	19	36.560.200	13,55	(17)
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	128.835.673	53,11	100	127.564.696	54,37	(1)	142.027.290	52,62	11
.Capital	91.323.570	37,65	100	96.943.768	41,32	6	96.943.767	35,92	(0)
.Reservas totais	37.512.103	15,46	100	30.620.928	13,05	(18)	45.083.523	16,70	47
.Reserva de capital	10.312.360	4,25	100	4.692.162	2,00	(54)	7.018.280	2,60	50
.Reserva de reavaliação	-	-	100	-	-	-	-	-	-
.Reserva de lucro	27.199.743	11,21	100	25.928.766	11,05	(5)	38.065.243	14,10	47
PASSIVO TOTAL	242.586.115	100,00		234.643.672	100,00		269.891.474	100,00	

APÊNDICE B – DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

USINAS BARRALCOOL S.A.									
DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS								\$ MIL	
DISCRIMINACAO:	2006			2007			2008		
	R\$ MIL	AV%	AH%	R\$ MIL	AV%	AH%	R\$ MIL	AV%	AH%
Receita Operacional Bruta	176.837.993	109,62	100	194.260.980	116,22	9,85	288.089.948	119,30	48,30
(-) Deduções da Receita Bruta	(15.524.595)	(9,62)	100	(27.108.658)	(16,22)	74,62	(46.600.200)	(19,30)	71,90
Receita Operacional Líquida	161.313.398	100,00	100	167.152.322	100,00	3,62	241.489.748	100,00	44,47
(-) Custo de Bens e/ou Serviços	(117.284.503)	(72,71)	100	(144.598.618)	(86,51)	23,29	(193.623.608)	(80,18)	33,90
RESULTADO BRUTO	44.028.895	27,29	100	22.553.704	13,49	(48,78)	47.866.140	19,82	112,23
DESPESAS / RECEITAS OPERACIONAIS	(19.461.931)	(12,06)	100	(23.758.951)	(14,21)	22,08	(26.781.463)	(11,09)	12,72
Com vendas	(7.434.698)	(4,61)	100	(9.160.484)	(5,48)	23,21	(8.228.403)	(3,41)	(10,18)
Gerais e Administrativas	(8.919.014)	(5,53)	100	(9.134.887)	(5,47)	2,42	(14.576.630)	(6,04)	59,57
(-/+) Financeiras	9.035.249	5,60	100	7.811.518	4,67	(13,54)	16.060.272	6,65	105,60
(-/+) Outras	(12.143.468)	(7,53)	100	(13.275.098)	(7,94)	9,32	(20.036.702)	(8,30)	50,93
Despesas/Receitas (+/-) Resultado da Equivalência Patrimonial		-	100		-			-	
RESULTADO OPERACIONAL	24.566.964		100	(1.205.247)	(0,72)	(104,91)	21.084.677	8,73	(1.849,41)
(+/-) Resultado não Operacional		-	100		-			-	
RESULTADO ANTES DA TRIBUTAÇÃO	24.566.964	15,23	100	(1.205.247)	(0,72)	(104,91)	21.084.677	8,73	(1.849,41)
(-)Prov. para IR e Contribuição Social	(10.282.998)	(6,37)	100	(65.730)	(0,04)	(99,36)	(6.622.083)	(2,74)	9.974,67
(-)IR Diferido		-	100		-			-	
(-) Participações e Contribuições Estatutárias		-	100		-			-	
(-) Reversão dos Juros sobre Capital Próprio		-	100		-			-	
LUCRO OU PREJUÍZO DO PERÍODO	14.283.966	8,85	100	(1.270.977)	(0,76)	(108,90)	14.462.594	5,99	(1.237,91)
(-) Participações		-	100		-			-	
LUCRO/(PREJ) DO PERÍODO	14.283.966	8,85		(1.270.977)	(0,76)		14.462.594	5,99	

APÊNDICE C – ÍNDICES FINANCEIROS

DISCRIMINAÇÃO/ÍNDICES:			2006	2007	2008
LIQUIDEZ	IMEDIATA	DISP/PC	0,3	0,1	0,3
	CORRENTE	AC/PC	1,3	1,4	1,3
	SECA	AC-E-DA/PC	0,6	0,4	0,6
	GERAL	AC+ANC/PC+PNC	1,5	1,4	1,4
ENDIVIDAMENTO	PARTICIPAÇÃO DE TERCEIROS COMPOSIÇÃO DO ENDIVIDAMENTO	CT/PL	0,9	0,8	0,9
		PC/CT	0,7	0,6	0,7
ESTRUTURA	IMOBILIZAÇÃO DO PL	AP/PL	0,6	0,7	0,7
	IMOBILIZAÇÃO RECURSOS NÃO CORRENTES	AP/(PL+PNC)	0,5	0,5	0,5
RENTABILIDADE	ATIVO	LL/Ativo	0,04	(0,01)	0,05
	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	LL/PL	0,11	(0,01)	0,10
	GIRO DO ATIVO	Vendas/Ativo	0,66	0,71	0,89
	MARGEM LUCRO	LL/Vendas	0,09	(0,01)	0,06
ATIVIDADE	PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO	DUPLIC.RECEBER média/VENDA LÍQUIDA X 360	35	34	23
	PRAZO MÉDIO DE ESTOCAGEM	(ESTOQUES média /CPV) X 360	178	144	108
	PRAZO MÉDIO DE COMPRAS	(FORNECEDORES média) / COMPRAS) X 360	129	120	96