

**UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE – UNESC
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

JÉSSICA SARTOR GUOLLO

**ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA: UM ESTUDO DE CASO EM UMA
INDÚSTRIA DE PEÇAS LOCALIZADA NA REGIÃO SUL DE SANTA CATARINA**

CRICIÚMA

2013

JÉSSICA SARTOR GUOLLO

**ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA: UM ESTUDO DE CASO EM UMA
INDÚSTRIA DE PEÇAS LOCALIZADA NA REGIÃO SUL DE SANTA CATARINA**

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado para obtenção do grau de bacharel no curso de Ciências Contábeis da Universidade do Extremo Sul Catarinense, UNESC.

Orientador: Prof. Esp. Everton Perin

CRICIÚMA

2013

JÉSSICA SARTOR GUOLLO

**ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA: UM ESTUDO DE CASO EM UMA
INDÚSTRIA DE PEÇAS LOCALIZADA NA REGIÃO SUL DE SANTA CATARINA**

Trabalho de Conclusão de Curso aprovado pela Banca Examinadora para obtenção do Grau de Bacharel no Curso de Ciências Contábeis da Universidade do Extremo Sul Catarinense, UNESC, com linha de pesquisa em Contabilidade Gerencial.

Criciúma, 08 de Julho de 2013.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Everton Perin – Especialista – UNESC - Orientador

Prof. Ademir Borges – Especialista – Examinador 1

Prof. Marcos Danilo Viana – Especialista – Examinador 2

Dedico este trabalho especialmente aos meus pais e ao meu irmão. Razões da minha vida. Pelo total apoio, amor, carinho e incentivo.

As pessoas que se fizeram presentes durante esta caminhada e estiveram sempre ao meu lado. Minha total e sincera gratidão.

AGRADECIMENTOS

Agradeço acima de tudo a Deus! Pelas pessoas que colocou na minha vida, pela coragem que me deu, pela saúde, persistência e força. Por nunca ter me abandonado nos momentos difíceis e por ter me permitido chegar até aqui. Muito Obrigada.

Aos meus pais Valmor e Salete...

Pelos ensinamentos, apoios e incentivos, pela coragem que me deram para lutar. Pessoas maravilhosas que nunca mediram esforços para me ver sorrir. Amo vocês!

Ao meu irmão Eduardo Guollo...

Irmão de ouro, peça fundamental na minha vida. Irmão este que esteve sempre presente, me mostrando os caminhos certos, ajudando e aconselhando. Sempre estendendo a mão quando preciso, companheiro de todas as horas, digno de todo meu carinho e admiração. Contribuindo de forma especial para minha formação.

Ao meu namorado Lucas Biff...

Pessoa especial na minha vida, sempre caminhando ao meu lado, me apoiando e incentivando. Obrigada pelos sorrisos, pelos momentos felizes, por todo carinho e pela amizade.

Ao meu querido orientador Everton Perin...

Pela paciência e compreensão, que não mediu esforços para nos auxiliar neste trabalho. Obrigada!

Aos amigos que fiz durante esta caminhada...

Não poderia deixar de agradecê-los, pessoas especiais que levarei comigo para sempre. Haline, Cris, Miri, Paulinha, Géssica, Denise, Jacson e Hugo. Obrigada pelos momentos que passamos juntos, pelos risos, choros, conselhos. Foram quatro anos e meio que jamais serão esquecidos.

As amigas de longas datas...

Pela compreensão nos momentos ausentes e por sempre estarem ao meu lado me dando forças nos momentos de maiores dificuldades, Luani, Priscila e Alice.

Enfim, quero agradecer a todas as pessoas que contribuíram direta ou indiretamente para conclusão deste trabalho. Muito Obrigada!

"Que os vossos esforços desafiem as impossibilidades, lembrai-vos de que as grandes coisas do homem foram conquistadas do que parecia impossível."

(Charles Chaplin)

RESUMO

GUOLLO, Jéssica Sartor. **Análise Econômica Financeira**: Um estudo de caso em uma Indústria e Comércio de Peças do Sul de Santa Catarina. 2013. p. xx
Orientador: Esp. Everton Perin. Trabalho de Conclusão do Curso de Ciências Contábeis. Universidade do Extremo Sul Catarinense, UNESC, Criciúma.

O presente trabalho apresenta as principais demonstrações contábeis para fins gerenciais, tais como: Balanço Patrimonial, Demonstração do Resultado e Demonstração dos Fluxos de Caixa. A análise dessas demonstrações representa um alicerce nas decisões empresariais e servem como subsídio para a tomada de decisão. Os métodos de análise abordados no estudo foram as análises vertical e horizontal e a interpretação dos indicadores de liquidez, endividamento e rentabilidade. Esses indicadores auxiliam a administração a planejar e a nortear o futuro da organização. Trata-se de uma avaliação sobre os demonstrativos contábeis, objetivando verificar a situação da empresa em seus aspectos operacionais, econômicos, patrimoniais e financeiros. Após concluída a pesquisa bibliográfica, realizou-se um estudo de caso em uma Indústria e Comércio de Peças do Sul de Santa Catarina. Buscou-se analisar as demonstrações contábeis da organização dos últimos três exercícios, assim como seus respectivos indicadores. Depois de analisado as demonstrações, foi diagnosticado os pontos fracos da organização. Detectou-se que uma das deficiências da empresa tratava-se da má formação do preço de venda. Motivo este que acarretou na piora constante da situação econômico-financeira da empresa.

Palavras-chave: Demonstrações Contábeis, Indicadores Econômico-Financeiro, Contabilidade Gerencial.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1: Primeiras Rotas Comerciais.....	18
Figura 2: Fluxograma do Sistema de Informações Gerenciais – SIG.....	22
Figura 3: Esquema e Abrangência da Contabilidade Gerencial.....	24
Figura 4: Contabilidade Financeira e Contabilidade Gerencial.....	25
Figura 5: MFT Indústria e Comércio de Peças.....	51
Figura 6: Processo de Usinagem.....	51
Figura 7: Processo de Ultra Som.....	52
Figura 8: Organograma Empresarial.....	52
Figura 9: Produto - Coroa.....	66
Figura 10: Caixa Alimentador.....	67

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Grupo de Contas Ativas – BP.....	56
Quadro 2: Grupo de Contas Passivas – BP.....	58
Quadro 3: Demonstração do Resultado.....	62
Quadro 4: Demonstração dos Fluxos de Caixa.....	65
Quadro 5: Formação do Preço de Venda.....	67
Quadro 6: Impostos Incidentes s/ Vendas e s/ Lucro.....	68
Quadro 7: Formação do Preço de Venda.....	69
Quadro 8: Principais Diferenças na Formação do Preço de Venda.....	71
Quadro 9: Demonstrativo do Resultado.....	71

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Indicadores de Liquidez	59
Gráfico 2: Indicadores de Endividamento	60
Gráfico 3: Indicadores de Rentabilidade	63

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

Art.	Artigo
AC	Ativo Circulante
AH	Análise Horizontal
AV	Análise Vertical
BP	Balanço Patrimonial
CE	Composição do Endividamento
CG	Contabilidade Gerencial
CPC	Comitê de Pronunciamentos Contábeis
DFC	Demonstração de Fluxos de Caixa
DMPL	Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido
DRA	Demonstração do Resultado Abrangente
DRE	Demonstração do Resultado do Exercício
DVA	Demonstração do Valor Adicionado
ET	Endividamento Total
LC	Liquidez Corrente
LS	Liquidez Seca
LG	Liquidez Geral
LI	Liquidez Imediata
MB	Margem Bruta
MO	Margem Operacional
ML	Margem Líquida
PC	Passivo Circulante
PL	Patrimônio Líquido
SIG	Sistema de Informações Gerenciais

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	14
1.1 TEMA E PROBLEMA	14
1.2 OBJETIVOS DA PESQUISA	15
1.3 JUSTIFICATIVA	15
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	17
2.1 HISTÓRIA DA CONTABILIDADE	17
2.2. CONTABILIDADE GERENCIAL	19
2.2.1 Caracterização	20
2.2.2 Objetivos	21
2.2.3 Sistema de Informações Gerenciais	22
2.2.4 Áreas de Abrangência	23
2.2.5 Diferença da Contabilidade Gerencial e da Contabilidade Financeira	24
2.3 DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS	26
2.3.1 Balanço Patrimonial	26
2.3.2 Demonstração do Resultado	29
2.3.3 Demonstração dos Fluxos de Caixa	30
2.3.3.1 Atividades Operacionais	32
2.3.3.2 Atividades de Investimento	33
2.3.3.3 Atividades de Financiamento	33
2.4 ANÁLISE ECONÔMICA E FINANCEIRA	34
2.4.1 Análise Vertical	35
2.4.2 Análise Horizontal	36
2.4.3 Indicadores Financeiros	36
2.4.3.1 Indicadores de Liquidez	37
2.4.3.1.1 <i>Liquidez Corrente</i>	38
2.4.3.1.2 <i>Liquidez Seca</i>	38
2.4.3.1.3 <i>Liquidez Geral</i>	39
2.4.3.1.4 <i>Liquidez Imediata</i>	40
2.4.3.2 Indicadores de Endividamento	40
2.4.3.2.1 <i>Endividamento Total</i>	41
2.4.3.2.2 <i>Composição do Endividamento</i>	42

2.4.3.2.3 <i>Participação do Capital de Terceiros</i>	42
2.4.4 Indicadores Econômicos	43
2.4.4.1 Indicadores de Rentabilidade	44
2.4.4.1.1 <i>Margem Bruta</i>	44
2.4.4.1.2 <i>Margem Operacional</i>	45
2.4.4.1.3 <i>Margem Líquida</i>	45
2.4.5 Formação do Preço de Venda	46
2.5 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO.....	47
3 METODOLOGIA	48
3.1 ENQUADRAMENTO METODOLÓGICO.....	48
4 ESTUDO DE CASO	50
4.1 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA.....	50
4.1.1 Histórico da Empresa	50
4.1.2 Produtos e Serviços Oferecidos	51
4.1.3 Estrutura Organizacional	52
4.2 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO.....	53
4.2.1 Missão	53
4.2.2 Visão	53
4.2.3 Análise Interna	53
4.2.3.1 Pontos Fortes	53
4.2.3.2 Pontos Fracos	54
4.2.4 Análise Externa	54
4.2.4.1 Oportunidades.....	55
4.2.4.2 Ameaças	55
4.3 ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS.....	56
4.3.1 Balço Patrimonial	56
4.3.1.1 Ativo	56
4.3.1.2 Passivo.....	57
4.3.1.3 Indicadores de Liquidez.....	59
4.3.1.4 Indicadores de Endividamento	60
4.3.2 Demonstração do Resultado	61
4.3.2.1 Indicadores de Rentabilidade	63
4.3.3 Demonstração dos Fluxos de Caixa	65
4.3.4 Formação do Preço de Venda	66

4.3.5 Parecer da análise.....	69
5 CONCLUSÕES	73
REFERÊNCIAS.....	75

1INTRODUÇÃO

Neste capítulo, apresentam-se inicialmente o tema e o problema, norteadores deste trabalho. Na sequência explanam-se os objetivos da pesquisa, tanto o geral quanto os específicos, assim como a justificativa ressaltando a relevância deste estudo.

1.1 TEMA E PROBLEMA

As empresas atuam em um mundo cada vez mais competitivo, onde a distância existente entre um país e outro passou a ser ignorada. Esta proximidade entre os países elevou consideravelmente o número de concorrentes, fazendo com que a competitividade existente deixasse de ser apenas uma questão nacional, passando desta forma a exigir das empresas maior controle e planejamento para conseguir manter-se no mercado.

No cenário econômico em que vivemos pode-se presenciar a falta de controle e planejamento de muitas empresas, com gastos excessivos e falta de gerenciamento, levando a uma queda acelerada dos resultados e até mesmo ao encerramento das atividades. Além do Brasil se encontrar no *ranking* dos países com a carga tributária mais elevada, segundo estudos realizados pelo IBPT (Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário), entre o primeiro ao quinto ano de vida, 41,86% dos empreendimentos tem suas portas fechadas devido à falta de uma gestão econômico-financeira eficiente.

A contabilidade se tornou uma aliada da gestão empresarial por disponibilizar ferramentas capazes de auxiliar nas tomadas de decisões, de modo a modernizar os processos administrativos, na busca de construir empresas competitivas, qualitativas e principalmente lucrativas. As organizações desenvolvem suas atividades com base em decisões sobre o rumo futuro da organização. Para isso, necessitam dispor de dados confiáveis e saber interpretá-los, com o intuito de obter informações que proporcionem segurança.

A análise das demonstrações contábeis possibilita conhecer a situação da empresa em determinado momento. É um conjunto de dados que visa obter a eficiência nos resultados, subsidiando as tomadas de decisões, a fim de que sejam traçados planos e metas, alcançados através de projeções futuras. Por meio dessas informações geradas, com base nas análises, permite-se saber a capacidade de solvência das empresas, definir políticas de preços e prazos, liquidez das organizações, entre outras, que auxiliam na avaliação do desempenho empresarial e tendências mercadológicas. Desta maneira, tem-se ferramentas que podem ser um diferencial competitivo permitindo a expansão dos negócios.

Diante do exposto, apresenta-se como problema da pesquisa a seguinte questão: qual a principal causa da piora constante da situação econômico-financeira e patrimonial em uma indústria de peças localizada na região sul de Santa Catarina?

1.2 OBJETIVOS DA PESQUISA

O objetivo geral deste estudo consiste em analisar qual a causa principal da piora constante da situação econômico-financeira e patrimonial em uma indústria de peças localizada na região sul de Santa Catarina.

Sendo assim, para atingir o objetivo geral têm-se como objetivos específicos os seguintes:

- Identificar e caracterizar a contabilidade gerencial e suas demonstrações.
- Descrever os procedimentos de análise das demonstrações contábeis;
- Analisar a situação econômico-financeira da empresa em estudo, sugerindo adequações em seus procedimentos gerenciais;

1.3 JUSTIFICATIVA

Atualmente, muitas empresas ainda não tem conhecimento da importância das informações geradas pela análise das demonstrações contábeis.

Essas demonstrações consistem em um conjunto de dados primordial para as entidades que buscam eficiência nos resultados. Não basta somente obter esses dados, necessita-se saber analisar e interpretar os indicadores econômico-financeiros, com o intuito de obter maior segurança nas tomadas de decisões. A falta do uso dessas ferramentas pode fazer com que a empresa não identifique possíveis falhas na organização, como talvez a inviabilidade de determinado investimento, e prejudique até mesmo, o alcance de seus objetivos.

Esta pesquisa busca estudar a importância das técnicas de análises das demonstrações contábeis no ambiente econômico-financeiro das empresas, visando auxiliar nas tomadas de decisões dos gestores, podendo assim tomar medidas corretivas sobre seus negócios. O presente trabalho visa contribuir não só para o enriquecimento pessoal perante o tema proposto, como também para o aumento dos resultados da empresa.

As empresas são vitais para a sociedade, não só por gerarem empregos e aumento da renda, como também para o movimento e crescimento da economia. Sendo assim, estas se mantenham no mercado, para isso é necessário estudar e verificar formas de redução de gastos e planejamento das mesmas a curto e longo prazo.

Desta forma, este estudo consiste em analisar e verificar os indicadores econômico-financeiros das demonstrações contábeis, propondo o uso contínuo das ferramentas gerenciais, possibilitando uma maximização nos resultados.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Neste capítulo aborda-se assuntos relevantes para compreensão e entendimento teórico do estudo de caso, de modo a alcançar os objetivos deste trabalho monográfico. Expõem-se os aspectos da contabilidade gerencial no auxílio da gestão empresarial, suas principais características e objetivos. Apresenta-se, também, às demonstrações financeiras, tais como Balanço Patrimonial, Demonstração de Fluxo de Caixa e Demonstração do Resultado.

2.1 HISTÓRIA DA CONTABILIDADE

A contabilidade surgiu da própria civilização. É uma ciência que originou-se com a evolução e desenvolvimento das sociedades humanas. Há estudiosos que afirmam que a contabilidade nasceu junto com o homem, acompanhando-o desde os tempos mais primórdios. Ludícibus (1987, p. 30) ao abordar sobre a origem desta ciência, relata que

a contabilidade é tão antiga quanto o homem que pensa. Se quisermos ser pessimistas, é tão antiga quanto o homem que conta e é capaz de simbolizar os objetos e seres do mundo por meio da escrita, que nas línguas primitivas tomava, em muitos casos, feição pictórica¹.

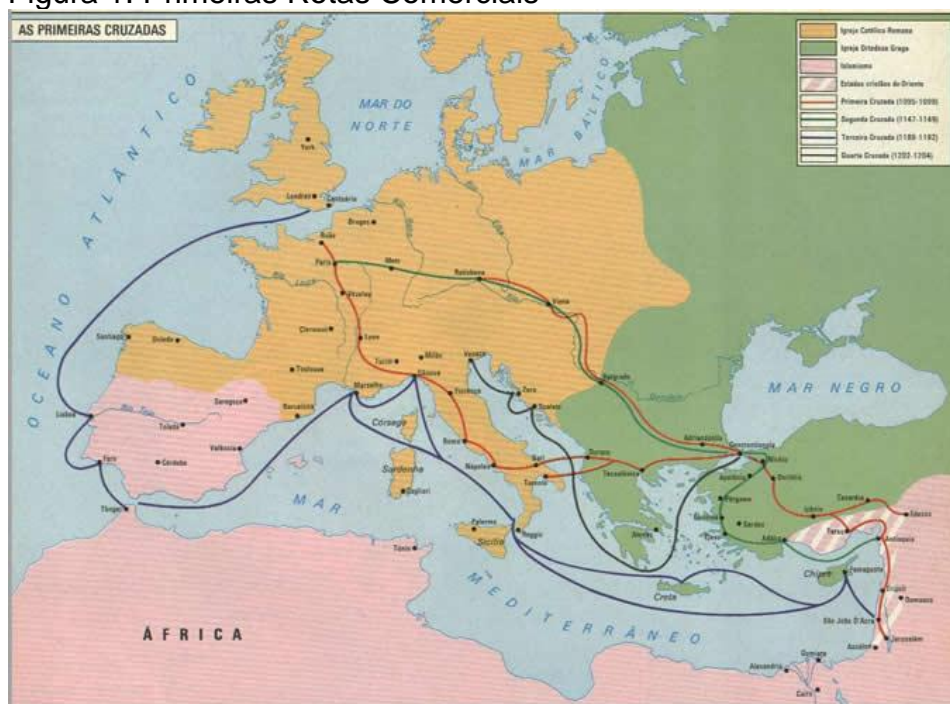
A necessidade do homem em contar e controlar seu patrimônio fez surgir a contabilidade. Silva; Martins (2009) relatam que, os homens primitivos intuitivamente utilizavam técnicas rudimentares com pedras para registrarem a quantidade de animais que possuíam.

As mais antigas manifestações do pensamento contábil são as contas primitivas, ou seja, as que identificavam os objetos e a quantidade desses mesmos objetos como meios patrimoniais. Em pinturas líticas, em gravações em ossos de rena, foram encontrados muitos registros que identificam o elemento patrimonial, constituindo-se algumas de desenhos e de traços identificadores de quantidades e outras apenas de sulcos ou traços, sem a identificação do objeto. Antes, pois, que o homem soubesse escrever e calcular já estas manifestações ocorriam. (LOPES DE SÁ, 1997, p. 20).

¹ Dicionário Aurélio (2008) História escrita através de imagens, comunicação através de imagens, desenhos.

De acordo com Silva; Martins (2009, p. 15), “há fortes indícios de que tanto a escrita quanto à aritmética tiveram suas origens na necessidade de manter registros”. Com o passar dos anos, a evolução das técnicas foram fazendo com que o ser humano começasse a agir de maneira mais racional, deixando de lado a maneira emocional primitiva de ser, relata LOPES DE SÁ (1997). Foi a partir dessa evolução que após séculos deu-se início ao comércio. Iniciou-se entre os séculos XI e XIII na Europa com o fim das invasões bárbaras² e o começo de novas cruzadas³ que impulsionaram o crescimento principalmente entre cidades italianas e o Oriente, afirma HENDRIKSEN; BREDÁ (1999).

Figura 1: Primeiras Rotas Comerciais



Fonte: Oficina da História (2011)

À medida que o comércio se expandia, a negociação através de trocas de produtos e favores entre as pessoas foram sendo substituídas pela compra e venda. As cruzadas rumavam para o Oriente e traziam produtos para serem comercializados na Europa, como tecidos, madeiras, ervas, entre outros, ressalta

² Sousa (2011) diz que as invasões bárbaras foram a chegada de povos estrangeiros no império Romano. Os romanos tinham o costume de chamar todo estrangeiro de Bárbaro. As invasões bárbaras foram as responsáveis pela intensa expansão cultural que houve no Ocidente, modificando a formação ética, política e religiosa daquele povo.

³ Júnior (2009) ensina que as Cruzadas foram expedições formadas pela Igreja, com o objetivo de recuperar Jerusalém e reunificar os cristãos.

HENDRIKSEN; BREDA (1999). Foi a partir dessa época que originou as atividades comerciais.

Um marco redundante da história da contabilidade foi a Revolução Industrial⁴. Foi no final do século XIX e século XX, na Europa, que desenvolveu-se a produção manufatureira. Nesta época houve uma expansão significativa de indústrias, surgimento de novas máquinas, aumento de custos, expansão do comércio, entre uma série de mudanças, conforme ressaltam Hendriksen; Breda (1999, p. 48);

a manufatura desenvolveu-se para atender a demanda e invenções começaram a transformar o local de trabalho. Para atender a demanda crescente e sustentar a população cada vez maior, fazendas, fábricas maiores, exigindo mais equipamentos, tornaram-se comuns.

A necessidade de um gerenciamento, nessa nova era que se formava, acarretou em um aumento significativo da demanda de informações. Conforme explica Matarazzo (2007) a contabilidade desenvolveu-se de acordo com que o mercado exigia. A partir dessas mudanças que surgiram os profissionais de contabilidade. Nesta mesma época, devido a um aumento expressivo na economia mundial, criaram-se novas instituições financeiras e, também, as bolsas de valores de Londres e Nova York.

2.2. CONTABILIDADE GERENCIAL

A precisão de informações úteis dentro das organizações faz-se necessária para assegurar e auxiliar os administradores nas tomadas de decisões, planejamentos e avaliação do desempenho econômico-financeiro. Para atender os gestores com informações concisas e relevantes a Contabilidade Gerencial dispõem de algumas particularidades, que a difere das outras, estando estas exibidas nos tópicos a seguir.

⁴ Ferreira; Pereira; Reis (2006) A Revolução Industrial foi uma profunda transformação econômica e social. Fenômeno ocorrido na Inglaterra no século XVIII onde surgiram as indústrias, o trabalho manual passou a ser substituído por máquinas e os serviços passaram a ser cobrados.

2.2.1 Caracterização

A Contabilidade Gerencial se preocupa com a utilidade das informações promovidas aos gestores. É conhecida como um ramo da Ciência Contábil que fornece aos administradores ferramentas que possam sustentar o processo de gerenciamento na organização. De acordo com Atkinson (2000) é conhecida como o procedimento no qual se mensura, analisa e identifica as informações econômicas das empresas. Neste sentido, Ludícibus (1993, p.15) afirma que

a Contabilidade Gerencial, num sentido mais profundo, está voltada única e exclusivamente para a administração da empresa, procurando suprir informações que se “encaixem” de maneira válida e efetiva no modelo decisório do administrador.

Crepaldi (1998, p. 18) ressalta que este ramo da contabilidade “é voltado para a melhor utilização dos recursos econômicos da empresa, através de um adequado controle dos insumos efetuados por um sistema de informação gerencial”. Diante disso, cabe lembrar que estas informações quando bem formuladas servem de subsídio e apoio aos seus usuários. Seguindo este raciocínio Ludícibus (1993, p. 15) caracteriza a Contabilidade Gerencial como

um enfoque especial conferido a várias técnicas e procedimentos contábeis já conhecidos e tratados na contabilidade financeira, na contabilidade de custos, na análise financeira e de balanços etc., colocados numa perspectiva diferente, num grau de detalhe mais analítico ou numa forma de apresentação e classificação diferenciada, de maneira a auxiliar os gerentes das entidades em seu processo decisório.

Um adequado sistema de contabilidade gerencial, afirma Atkinson (2000), colabora com os gestores a tomarem melhores decisões e aperfeiçoar os processos que elevam os índices de desempenhos da empresa, como os custos, a lucratividade de produtos e serviços, atividades e clientes. Como Padoveze (2009, p. 32) relata que, por meio de “sistemas contábeis gerenciais efetivos, podem criar valor considerável, pelo fornecimento de informações acuradas e oportunas sobre as atividades necessárias para o sucesso das organizações de hoje”. Moscove, Simkin e Braganoff (2002, p. 28) resumem os aspectos que caracterizam a CG como:

- A CG focaliza o fornecimento de informações contábeis para clientes internos, como a administração mais do que para investidores externos e credores;

- As informações da CG são mais voltadas para as perspectivas futuras;
- As informações da CG não são reguladas por princípios contábeis geralmente aceitos, nem sua apresentação é obrigatória;
- Relatórios da CG incluem tanto dados não monetários quanto financeiros;
- A CG é influenciada por muitas disciplinas (de negócios e outras), como economia, ciências comportamentais e métodos quantitativos;
- As informações da CG são flexíveis e frequentemente envolvem relatórios não rotineiros.

Tais características definem o campo de abrangência da Contabilidade Gerencial. Sua aplicação prática está relacionada com os vários objetivos que norteiam o cotidiano das organizações empresariais. A seguir elencam-se suas principais finalidades.

2.2.2 Objetivos

Os objetivos da Contabilidade Gerencial estão alinhados com os da Contabilidade Financeira, Contabilidade de Custos e Administração. Tem como finalidade a evidenciação de informações voltadas aos usuários internos da empresa e a seus gestores, explicam CARDOSO; MÁRIO; AQUINO (2007). Estes dados servem para atender as necessidades dos usuários. Conforme afirma Souza (2008, p. 23), é intrínseco à Contabilidade Gerencial participar dos seguintes assuntos:

- o processo de tomada de decisão em geral;
- a visão estratégica da empresa;
- decisões táticas e operacionais.

Estes objetivos refletem as principais áreas de atuação da contabilidade gerencial. Para o alcance pleno de tais atribuições faz-se necessário que a organização possua um sistema de informações que atenda as suas expectativas e demandas.

2.2.3 Sistema de Informações Gerenciais

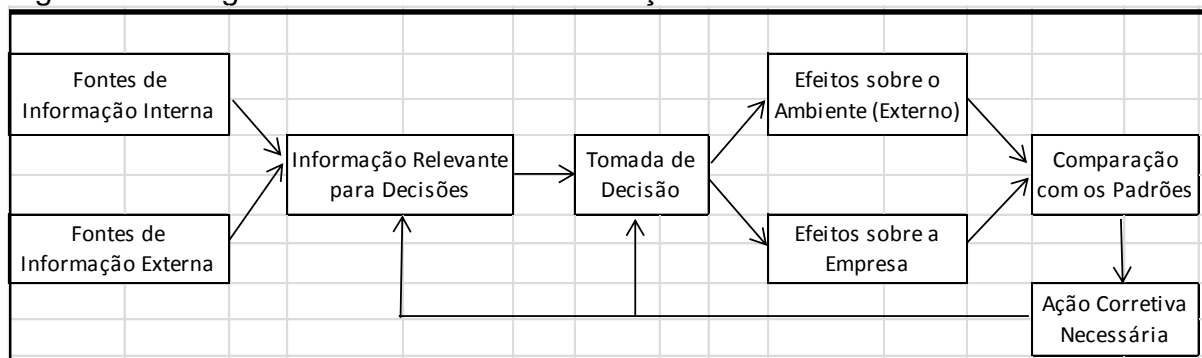
Para a Contabilidade Gerencial ser de fato um instrumento de gestão eficaz nas organizações, é necessário um sistema de informações apropriado. Este sistema deve ser capaz de transmitir dados relevantes e auxiliar os gestores no alcance dos objetivos empresariais, relatam OLIVEIRA; PEREZ JR.; SILVA (2009). Conforme nos diz Padoveze (2009, p. 45),

para se fazer contabilidade gerencial é necessário um sistema de informação contábil gerencial, um sistema de informação operacional, que seja um instrumento dotado de características tais que preencha todas as necessidades informacionais dos administradores para o gerenciamento de sua entidade.

As informações gerenciais representam um conjunto de dados que significam um alicerce nas decisões empresariais e servem como subsídio para tomada de decisão. Na visão de Atinkson (2000), esses dados são financeiros e operacionais, relativos a um período de tempo, e referem-se às atividades, processos, serviços e clientes da empresa, como por exemplo, o custo de um produto ou de uma atividade.

Os sistemas gerenciais formam-se nas empresas, constituindo um apoio à gestão com foco em flexibilizar as informações tanto as externas como as internas com o intuito de prever a necessidade de utilização dos recursos, afirma SOUZA (2008). Esses sistemas de informações gerenciais classificam-se em abertos e fechados. Conforme Padoveze (2009, p. 46), os sistemas fechados “não interagem com o ambiente externo, enquanto que os sistemas abertos caracterizam-se pela interação com o ambiente externo, suas entidades e variáveis”.

Figura 2: Fluxograma do Sistema de Informações Gerenciais – SIG



Fonte: Oliveira (2008, p. 27)

O Sistema de Informações Gerenciais – SIG é basicamente um conjunto de dados transformados em informações, que objetivam auxiliar os gestores no processo decisório da empresa, proporcionando suporte adequado para atingirem os resultados esperados, nos vários setores da organização.

2.2.4 Áreas de Abrangência

Estando a Contabilidade Gerencial presente em todos os níveis hierárquicos de uma organização, para suprir a carência de informações e auxiliar no planejamento e controle da mesma, Atkinson (2000, p. 52) afirma que a CG é capaz de “identificar, desenvolver e apresentar informações financeiras e não financeiras que são relevantes para o planejamento e controle da organização”.

A CG de acordo com Neves e Viceconti (1998) não se atêm somente às informações produzidas dentro da contabilidade, mas também demonstra minuciosamente, métodos e procedimentos utilizados por outros campos de conhecimento como, pela Contabilidade Financeira, pela Contabilidade de Custos, pela Análise Financeira e de Balanços. Iudícibus (1998, p. 22) inclui na área de abrangência da CG os seguintes pontos: “lucro empresarial, avaliação de desempenho, custos para avaliação, controle e tomada de decisões, informações contábeis para decisões especiais, avaliação do patrimônio e técnicas de custeio”.

De acordo com Padoveze (2009, p. 39), a Contabilidade Gerencial deverá

atender a todos os segmentos hierárquicos da empresa, e isso se reflete na forma de utilização da informação contábil. Assim, teremos um bloco de informações que suprirão a alta administração da companhia, que denominamos de gerenciamento contábil global, objetivando canalizar informações que sejam apresentadas de forma sintética, em grandes agregados, com a finalidade de controlar e planejar a empresa dentro de uma visão de conjunto.

Observa-se que não existe uma única linha de raciocínio quanto à abrangência da CG, ela se encontra presente em vários setores, planejando e controlando as informações para adequarem-se excepcionalmente a um objetivo, relata SOUZA (2008). No quadro a seguir, pode-se visualizar as áreas de abrangência, dentro de um sistema de informação integrado.

Figura 3: Esquema e Abrangência da Contabilidade Gerencial.

SISTEMA DE INFORMAÇÃO CONTÁBIL CONTABILIDADE GERENCIAL			
GERENCIAMENTO GLOBAL	GERENCIAMENTO SETORIAL	GERENCIAMENTO ESPECÍFICO	ORÇAMENTOS E ESTRATÉGIA
<ul style="list-style-type: none"> • Demonstrativos Contábeis Básicos • Correção Monetária Integral • Demonstrativos Contábeis em Outras Moedas • Análise Financeira e de Balanço • Gestão de Tributos 	<ul style="list-style-type: none"> • Contabilidade por Responsabilidade • Contabilidade Divisional • Consolidação de Balanços 	<ul style="list-style-type: none"> • Fundamentos de Contabilidade de Custos • Custeio Direto e por Absorção • Análise Custo/ Volume/ Lucro • Custo- Padrão • Gestão de Preços de Venda • Inflação da empresa • Análise de Custos 	<ul style="list-style-type: none"> • Orçamentos • Projeções • Análises de Investimentos • Balanced Scorecard • Gestão de Riscos
↑	↑	↑	↑
Aplicação de Métodos Quantitativos	Valor da Empresa	Administração e Tecnologias de Produção e Comercialização Gerenciamento da Qualidade	

Fonte: Padoveze (2009, p. 42).

Verifica-se que a Contabilidade Gerencial, vem obtendo um importante destaque nas organizações. Pois, ela atua em diversos setores, tornando-se responsável por levar informações à alta administração da empresa.

2.2.5 Diferença da Contabilidade Gerencial e da Contabilidade Financeira

A Contabilidade Gerencial e a Contabilidade Financeira diferenciam-se em alguns aspectos. A Gerencial considera-se um processo de relatar informações para os administradores internos da empresa, no que diz respeito a planejamento e desempenho operacional da mesma, conforme PADOVEZE (2009). Na visão de Souza (2008, p. 20) a Contabilidade Gerencial faz parte em alguns processos como:

- a) no planejamento trata-se de decidir o que, quando e com quais recursos serão exercidas as atividades para atingir o lucro ou retorno desejado. Para tanto determinam-se os recursos técnicos materiais, mão-de-obra e o mais que for necessários para produzir. Em entidades não econômicas trata-se de escolher programas para executar.
- b) na avaliação de desempenho as ações compreendem o acompanhamento das atividades e o desempenho de produtos individuais e de pessoas, de acordo com padrões preestabelecidos.
- c) no controle operacional tem-se um processo de monitoramento a respeito da situação no momento, tal como os estoques, o estágio de acabamento dos produtos em elaboração ou dos contratos em execução, identificação e eliminação dos gargalos e outros aspectos, de forma a manter a regularidade do processo produtivo.

No entanto, as informações da Contabilidade Financeira, conforme nos mostra Warren; Reeve; Fess (2001) são mencionadas, periodicamente, através de demonstrativos financeiros, relatando os resultados das operações e a condição financeira da empresa, conforme os princípios contábeis. São destinadas para usuários externos, como por exemplo, acionistas, credores, instituições financeiras e governamentais.

No quadro a seguir, apresentam-se as duas modalidades e as principais características que as diferenciam.

Figura 4: Contabilidade Financeira e Contabilidade Gerencial

Contabilidade Financeira	Contabilidade Gerencial
Obrigatória	Opcional
Sujeita aos princípios e normas técnicas de contabilidade.	Inexistência de princípios: as empresas desenvolvem seus próprios princípios bem como os sistemas e procedimentos de mensuração, de acordo com as necessidades de cada empresa.
Natureza retrospectiva. As informações reportam desempenho.	Natureza prospectiva: inclui projeções e estimativas dos resultados prováveis das decisões.
Enfatiza a confiabilidade e a objetividade das informações.	Pode incluir informações oriundas de expectativas pessoais do tomador de decisões. Portanto, a subjetividade é um elemento de grande presença.
Proporciona informações de caráter geral para investidores, analistas de mercado, concedentes de crédito comercial ou financeiro. Portanto, tem propósitos gerais.	Proporciona informações específicas aos usuários em cada situação em que sejam necessárias.
As informações são severamente resumidas.	As informações podem ser bastante detalhadas.
Os relatórios são feitos em moeda corrente. Apenas alguns quadros suplementares e notas explicativas são fornecidas.	Comunica as informações não financeiras, especialmente aquelas que são consideradas operacionais, tais como quantidades produzidas, e vendidas, preços, resultados quantidade por canal de vendas, por região geográfica e outras da espécie.

Fonte: Souza (2008, p. 21).

Observa-se que o que torna essas duas modalidades distintas, resume-se na aplicação de procedimentos às informações. Deste modo, a contabilidade, mesmo tendo uma só base de dados, possui várias ramificações, as quais se diferem pelo seu destino final. A seguir, explanam-se as principais demonstrações financeiras utilizadas para análise.

2.3 DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

As demonstrações contábeis incididas em um determinado período são essenciais para uma adequada análise econômica financeira nas empresas. Essas demonstrações são utilizadas pelos gestores para apresentar a organização perante acionistas, credores, governo e a comunidade em geral. A cada encerramento do exercício, de acordo com Calin; Hoog (2011), os gestores deverão elaborar as demonstrações financeiras, definidas pelo art. 176 da Lei nº 6.404/1976, que deverão explanar transparência e objetividade da situação do patrimônio e as mudanças ocorridas no exercício. Braga (1999, p. 70), considera que

as demonstrações contábeis, denominadas de demonstrações financeiras na legislação societária (Lei nº 6.404/76), são utilizadas pelos administradores para prestar contas sobre os aspectos públicos de responsabilidade da empresa, perante acionistas, credores, governo e a comunidade em geral. Têm, portanto, por objetivo, revelar, a todas as pessoas interessadas, as informações sobre o patrimônio e os resultados da empresa, a fim de possibilitar o conhecimento e a análise de sua situação econômico-financeira.

As demonstrações contábeis que constituem o conjunto de demonstrações, de acordo com a Lei nº 6.404/76, art. 176 são: a) Balanço Patrimonial – BP; b) Demonstração do Resultado – DRE; c) Demonstração do Resultado Abrangente – DRA; d) Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido – DMPL; e) Demonstração dos Fluxos de Caixa – DFC; f) Demonstração do Valor Adicionado – DVA (obrigatória para S.A. capital aberto ou por algum órgão regulador; e g) Notas Explicativas às Demonstrações Contábeis.

Sendo assim, apresentam-se no próximo tópico as principais demonstrações para fins gerenciais, que são Balanço Patrimonial, Demonstração do Resultado e Demonstração dos Fluxos de Caixa.

2.3.1 Balanço Patrimonial

O Balanço Patrimonial apresenta todos os bens e direitos de uma organização, assim como as obrigações, em determinado período. De acordo com Franco (1992) é a exibição sintética dos componentes que formam o patrimônio.

Representa a igualdade e o equilíbrio, apresentados de forma equacional, entre seus valores positivos e negativos. Complementando Reis (2006, p. 48) relata que o Balanço Patrimonial “é um demonstrativo básico e obrigatório, é uma apresentação estática, sintética e ordenada do saldo monetário de todos os valores integrantes do patrimônio de uma empresa em uma determinada data”.

É através do Balanço, que identifica-se os componentes patrimoniais de uma organização, como suas origens e aplicações. Para Anthony (apud MATARAZZO, 2007, p.42), “o Balanço Patrimonial mostra as fontes de onde provieram os recursos utilizados para a empresa operar – Passivo e Patrimônio Líquido; e os bens e direitos em que esses recursos se acham investidos”. Em 2009 ocorreu a alteração da estrutura do Balanço – Ativo, Passivo e Patrimônio Líquido, conforme substituição da Lei nº 6.404/1976. De acordo com o art. 178 ao art. 182 a estrutura do Balanço Patrimonial, atualmente dá-se da seguinte forma:

Art. 178. No balanço, as contas serão classificadas segundo os elementos do patrimônio que registrem, e agrupadas de modo a facilitar o conhecimento e a análise da situação financeira da companhia.

§ 1º No ativo, as contas serão dispostas em ordem decrescente de grau de liquidez dos elementos nelas registrados, nos seguintes grupos:

I – ativo circulante; e

II – ativo não circulante, composto por ativo realizável a longo prazo, investimentos, imobilizado e intangível.

§ 2º No passivo, as contas serão classificadas nos seguintes grupos:

I – passivo circulante;

II – passivo não circulante; e

III – patrimônio líquido, dividido em capital social, reservas de capital, ajustes de avaliação patrimonial, reservas de lucros, ações em tesouraria e prejuízos acumulados.

§ 3º Os saldos devedores e credores que a companhia não tiver direito de compensar serão classificados separadamente.

Ativo

Art. 179. As contas serão classificadas do seguinte modo:

I - no ativo circulante: as disponibilidades, os direitos realizáveis no curso do exercício social subsequente e as aplicações de recursos em despesas do exercício seguinte;

II - no ativo realizável a longo prazo: os direitos realizáveis após o término do exercício seguinte, assim como os derivados de vendas, adiantamentos ou empréstimos a sociedades coligadas ou controladas (artigo 243), diretores, acionistas ou participantes no lucro da companhia, que não constituírem negócios usuais na exploração do objeto da companhia;

III - em investimentos: as participações permanentes em outras sociedades e os direitos de qualquer natureza, não classificáveis no ativo circulante, e que não se destinem à manutenção da atividade da companhia ou da empresa;

IV – no ativo imobilizado: os direitos que tenham por objeto bens corpóreos destinados à manutenção das atividades da companhia ou da empresa ou exercidos com essa finalidade, inclusive os decorrentes de operações que transfiram à companhia os benefícios, riscos e controle desses bens;

V – (Revogado pela Lei nº 11.941, de 2009)

VI – no intangível: os direitos que tenham por objeto bens incorpóreos destinados à manutenção da companhia ou exercidos com essa finalidade, inclusive o fundo de comércio adquirido.

Parágrafo único. Na companhia em que o ciclo operacional da empresa tiver duração maior que o exercício social, a classificação no circulante ou longo prazo terá por base o prazo desse ciclo.

Passivo Exigível

Art. 180. As obrigações da companhia, inclusive financiamentos para aquisição de direitos do ativo não circulante, serão classificadas no passivo circulante, quando se vencerem no exercício seguinte, e no passivo não circulante, se tiverem vencimento em prazo maior, observado o disposto no parágrafo único do art. 179 desta Lei.

Resultados de Exercícios Futuros

Art. 181. (Revogado pela Lei nº 11.941, de 2009)

Patrimônio Líquido

Art. 182. A conta do capital social discriminará o montante subscrito e, por dedução, a parcela ainda não realizada.

§ 1º Serão classificadas como reservas de capital as contas que registrarem:

a) a contribuição do subscritor de ações que ultrapassar o valor nominal e a parte do preço de emissão das ações sem valor nominal que ultrapassar a importância destinada à formação do capital social, inclusive nos casos de conversão em ações de debêntures ou partes beneficiárias;

b) o produto da alienação de partes beneficiárias e bônus de subscrição;

c) (revogada); (Redação dada pela Lei nº 11.638, de 2007) (Revogado pela Lei nº 11.638, de 2007)

d) (revogada). (Redação dada pela Lei nº 11.638, de 2007) (Revogado pela Lei nº 11.638, de 2007)

§ 2º Será ainda registrado como reserva de capital o resultado da correção monetária do capital realizado, enquanto não-capitalizado.

§ 3º 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 valor atribuídos a elementos do ativo e do passivo, em decorrência da sua avaliação a valor justo, nos casos previstos nesta Lei ou, em normas expedidas pela Comissão de Valores Mobiliários, com base na competência conferida pelo § 3º do art. 177 desta Lei.

§ 4º Serão classificados como reservas de lucros as contas constituídas pela apropriação de lucros da companhia.

§ 5º As ações em tesouraria deverão ser destacadas no balanço como dedução da conta do patrimônio líquido que registrar a origem dos recursos aplicados na sua aquisição.

O Balanço é composto por duas colunas: a do lado direito é denominada de Passivo e Patrimônio Líquido e a do lado esquerdo é denominada Ativo. Com relação a ele, Matarazzo (2007) afirma que é a demonstração que apresenta bens e direitos da empresa – Ativo, assim como as obrigações – Passivo, em determinada data. De acordo com Ludícibus (2008), o grupo Ativo é composto por todos os bens e direitos de propriedade da empresa, que são avaliáveis em dinheiro e representem benefícios presentes ou futuros para a mesma. São considerados bens: máquinas, terrenos, estoques, dinheiro, veículos, etc. E são classificados como direitos: Contas a receber, duplicatas a receber, ações, entre outros.

A Lei nº 11.638/2007 e a Lei nº 11.941/2009 relatam algumas mudanças inseridas no Ativo, que deu-se através da substituição das contas Ativo Realizável a Longo Prazo e Ativo Permanente pela conta de Ativo Não Circulante.

O grupo do Passivo, conforme relata Ludícibus (2008), demonstra todas as obrigações da empresa com terceiros: contas a pagar, fornecedores a prazo, impostos a pagar, financiamentos, empréstimos, entre outros.

Em relação à classificação deste grupo, assim como o grupo das contas ativas, de acordo com a Lei nº 11.638/2007 e Lei nº 11.941/2009 sofreu algumas alterações, que se deram mediante a substituição das contas Passivo Exigível a Longo Prazo e Resultados de Exercícios Futuros pela conta de Passivo Não Circulante.

O Balanço Patrimonial deve ser analisado levando-se em consideração outras demonstrações contábeis, sendo que cada uma possui diferentes informações e características. A seguir, elucida-se a Demonstração do Resultado.

2.3.2 Demonstração do Resultado

Este demonstrativo apresenta o resultado obtido pela empresa durante o exercício financeiro ou ciclo operacional. Abrange todas as receitas e despesas da organização, fornecendo informações significativas sobre a empresa. Para Ludícibus (2008), conforme exigida por lei, propicia aos gestores informações minuciosas para a tomada de decisão: grupos de despesas, lucro ou prejuízo, destaque dos impostos, etc. Essa demonstração financeira é um resumo das receitas e despesas da empresa em determinado período, Ludícibus (2008, p. 36) infere que “é apresentada de forma *dedutiva* (vertical), ou seja, das receitas subtraem-se as despesas e, em seguida, indica-se o resultado (lucro ou prejuízo)”.

Reis (2006) conclui que a DR é uma demonstração contábil que evidencia o resultado das operações (lucro ou prejuízo) e procura corroborar:

- a) o resultado operacional do período, ou seja, o resultado provocado pelas movimentações de valores aplicados no Ativo; e
- b) o resultado líquido do período, ou seja, o resultado que efetivamente ficou a disposição dos sócios para retirada ou reinvestida.

De acordo com a Lei nº 6.404/76, art. 187, já consideradas as alterações da Lei nº 11.638/07 e da Lei nº 11.941/09, na DR discrimina-se as seguintes operações:

Art. 187. A demonstração do resultado do exercício discriminará:

I - a receita bruta das vendas e serviços, as deduções das vendas, os abatimentos e os impostos;

II - a receita líquida das vendas e serviços, o custo das mercadorias e serviços vendidos e o lucro bruto;

III - as despesas com as vendas, as despesas financeiras, deduzidas das receitas, as despesas gerais e administrativas, e outras despesas operacionais;

IV - o lucro ou prejuízo operacional, as outras receitas e as outras despesas; (Redação dada pela Lei nº 11.941, de 2009)

V - o resultado do exercício antes do Imposto sobre a Renda e a provisão para o imposto;

VI - as participações de debêntures, empregados, administradores e partes beneficiárias, mesmo na forma de instrumentos financeiros, e de instituições ou fundos de assistência ou previdência de empregados, que não se caracterizem como despesa; (Redação dada pela Lei nº 11.941, de 2009)

VII - o lucro ou prejuízo líquido do exercício e o seu montante por ação do capital social.

§ 1º Na determinação do resultado do exercício serão computados:

a) as receitas e os rendimentos ganhos no período, independentemente da sua realização em moeda; e

b) os custos, despesas, encargos e perdas, pagos ou incorridos, correspondentes a essas receitas e rendimentos.

§ 2º (Revogado). (Redação dada pela Lei nº 11.638, de 2007)(Revogado pela Lei nº 11.638, de 2007)

A Demonstração do Resultado mostra somente o fluxo econômico da empresa. Na DR não importa se uma receita ou despesa tem reflexos em dinheiro, mas que afete o Patrimônio Líquido relata MATARAZZO (2007).

Com as variáveis extraídas da DR, observam-se as que mais influenciaram na situação econômica da instituição. Por meio delas, podem-se subsidiar os gestores nas decisões a serem tomadas, verificando se os custos e as despesas condizem com a realidade das operações. Porém esta demonstração retrata apenas a parte econômica, sendo a parte financeira da instituição representada pela Demonstração dos Fluxos de Caixa, que será apresentada a seguir.

2.3.3 Demonstração dos Fluxos de Caixa

Dada sua importância como instrumento de gestão financeira a Demonstração dos Fluxos de Caixa serve de complemento para análise de outras

demonstrações contábeis, devido sua simplicidade e abrangência aos aspectos financeiros que envolvem o cotidiano da organização.

Carlin; Hoog (2011) relatam que esta demonstração proporciona informações aos usuários, que os possibilita avaliar as mudanças nos ativos líquidos da entidade, sua situação financeira e solvência. Conforme ressalta Azevedo (2010, p. 118) é uma ferramenta importante para “analisar se a empresa possui condições de saldar suas dívidas, receber investimentos, bem como avaliar as situações presentes e futuras do caixa da empresa, tudo para que ela não se aproxime da insolvência”, ou seja, é um demonstrativo que contém a necessidade de Capital de Giro.

Tem como objetivo principal, afirma Azevedo (2010), prover informações relevantes sobre os pagamentos e recebimentos de uma empresa, ocorridos durante um determinado período. A DFC para Reis (2006) tem a função de auxiliar os seus usuários (empresários, administradores, investidores, credores), nos seguintes aspectos:

- Avaliar a geração futura de caixa para pagamento de obrigações, despesas correntes e lucros ou dividendos aos sócios;
- Identificar as futuras necessidades de financiamento;
- Compreender as razões de possíveis diferenças entre o resultado e o fluxo de caixa líquido originado das atividades operacionais;
- Evidenciar o efeito das operações e das transações de investimentos e financiamentos sobre a posição financeira da empresa.

A entidade deve elaborar Demonstrações dos Fluxos de Caixa conforme os requisitos da norma e apresentá-la junto com as Demonstrações Contábeis divulgadas ao final de cada exercício afirmam CARLIN; HOOG (2011). Existem duas formas de se apresentar esse demonstrativo, o método direto e o método indireto. Quanto a isso, Braga (2006, p. 119) afirma que

o método indireto deriva do fluxo de caixa das atividades operacionais, tornando-se o lucro operacional mais a depreciação e as mudanças nos itens de capital de giro. Os valores dos componentes são facilmente obtidos a partir da última demonstração do resultado do período e dos dois últimos balanços patrimoniais. O método direto demonstra o fluxo de caixa das atividades operacionais em termos de fluxo de caixa bruto, não distinguindo entre o lucro do período e as mudanças do capital de giro.

A DFC é composta por três fluxos financeiros, conforme o art. 188 da Lei nº 6.404/76, alterada e revogada pela Lei nº 11.638/07:

Art. 188. As demonstrações referidas nos incisos IV e V do caput do art. 176 desta Lei indicarão, no mínimo: (Redação dada pela Lei nº 11.638, de 2007)
I – demonstração dos fluxos de caixa – as alterações ocorridas, durante o exercício, no saldo de caixa e equivalentes de caixa, segregando-se essas alterações em, no mínimo, 3 (três) fluxos: (Redação dada pela Lei nº 11.638, de 2007)
a) das operações; (Redação dada pela Lei nº 11.638, de 2007)
b) dos financiamentos; e (Redação dada pela Lei nº 11.638, de 2007)
c) dos investimentos; (Redação dada pela Lei nº 11.638, de 2007)

A principal diferença entre os métodos direto e indireto Azevedo (2010, p. 121) “encontra-se no fluxo da Atividade Operacional, uma vez que os fluxos Financiamentos e Investimentos são iguais para esses dois métodos”. A seguir apresentam-se os três tipos de atividades abordados na DFC.

2.3.3.1 Atividades Operacionais

As Atividades Operacionais são as principais geradoras de receita. Correspondem às entradas e saídas de caixa provenientes da atividade principal da empresa, explica REIS (2006). De acordo com o Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC 03 R2 (2010) os fluxos de caixa das Atividades Operacionais, por serem advindos basicamente da principal atividade geradora de receita, resultam em transações que fazem parte na apuração do lucro líquido ou prejuízo. Alguns exemplos de fluxo de caixa provenientes das atividades operacionais são:

- a) recebimento de caixa pela venda de mercadorias e serviços;
- b) pagamentos de caixa a fornecedores de matéria-prima;
- c) pagamentos de caixa a empregados ou por conta de empregados;
- d) recebimentos e pagamentos de caixa de contratos mantidos para negociação.

A seguir, elucida-se as Atividades de Investimento.

2.3.3.2 Atividades de Investimento

As empresas buscam o crescimento e para que tal se realize faz-se necessário, investimentos. As Atividades de Investimentos conforme especifica o CPC 03 R2 (2010) representam a quantidade de recursos aplicados nas empresas com a finalidade de gerar lucros e caixa futuro. Carlin; Hoog (2011, p. 83) articula que as atividades de investimento “são as referentes à aquisição e à venda de ativos de longo prazo e de outros investimentos não incluídos nos equivalentes de caixa”. Ainda para o autor exemplos de fluxos decorrentes das atividades de investimento são:

a) pagamentos de caixa para aquisição de ativo imobilizado, intangível e outros ativos de longo prazo. Esses desembolsos incluem os custos de desenvolvimento ativados e ativos imobilizados de construção própria; b) recebimentos de caixa resultantes da venda de ativo imobilizado, intangível e outros ativos de longo prazo; c) pagamentos para aquisição de ações ou instrumentos de dívida de outras entidades e participações societárias em *Joint Ventures* (exceto desembolsos referentes a títulos considerados como equivalentes de caixa ou mantidos para negociação imediata ou venda futura); d) recebimentos de caixa provenientes da venda de ações ou instrumentos de dívida de outras entidades e participações societária em *Joint Ventures* (exceto recebimentos referentes aos títulos considerados como equivalentes de caixa e os mantidos para negociação); e) adiantamentos de caixa e empréstimos feitos a terceiros (exceto adiantamentos e empréstimos feitos por instituições financeiras).

A seguir, apresenta-se a última atividade financeira decorrente do DFC, a Atividade de Financiamento.

2.3.3.3 Atividades de Financiamento

As Atividades de Financiamentos referem-se às transações onde a empresa obtêm recursos emprestados, normalmente de terceiros, quando há escassez de caixa. Os fluxos de caixa decorrentes desta atividade, salienta Carlin; Hoog (2011), são úteis para prever as exigências futuras de fornecedores de capital. Carlin; Hoog (2011, p. 83), ressalta ainda que as atividades de financiamento “são aquelas que resultam em mudanças no tamanho e na composição do capital próprio e no endividamento da entidade, não classificadas como atividade operacional”.

Representam às operações de apreensão de recursos próprios, assim como sua amortização e remuneração, ressalta REIS (2006).

O Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC 03 R2 (2010) exemplifica algumas atividades de financiamento, como:

- caixa recebido por emissões de ações ou outros instrumentos patrimoniais;
- pagamentos em caixa a investidores para adquirir ou resgatar ações da entidade;
- caixa recebido pela emissão de debêntures, empréstimos, notas promissórias, outros títulos de dívida, hipotecas e outros empréstimos de curto e longo prazos;
- amortização de empréstimos e financiamentos; e
- pagamentos em caixa pelo arrendatário para redução do passivo relativo a arrendamento mercantil financeiro.

A análise das demonstrações financeiras é essencial para proceder uma avaliação econômico-financeira adequada da organização. Para que tal objetivo seja alcançado, faz-se necessário compreender a análise das informações contábeis e gerenciais, conforme exposto no próximo tópico.

2.4 ANÁLISE ECONÔMICA E FINANCEIRA

A análise das demonstrações contábeis auxilia a administração financeira a planejar e a nortear o futuro da organização. Para que se possa acompanhar a evolução e identificar possíveis deficiências na gestão, é importante a análise econômica financeira das demonstrações contábeis. Segundo Padoveze (2005) esta análise trata-se de um processo de avaliação sobre os demonstrativos contábeis, objetivando uma avaliação da situação da empresa em seus aspectos operacionais, econômicos, patrimoniais e financeiros.

O acompanhamento dos indicadores de maneira contínua possibilita entender situações de tendência futura, e, portanto, dá aos gestores uma ferramenta

adicional para mudança e planejamento, afirma PADOVEZE (2005). De acordo com Matarazzo (2010, p. 34) “os índices podem informar, por exemplo, que uma empresa está com alto endividamento, ou então, os índices indicam que a empresa teve reduzida sua margem de lucro”. Desta maneira, possibilitando aos gestores avaliar sua situação financeira, explanam-se nos próximos tópicos as análises vertical e horizontal.

2.4.1 Análise Vertical

Com a utilização deste método, busca-se mostrar a representatividade das contas no Balanço Patrimonial ou na Demonstração do Resultado. Segundo Matarazzo (2010) o percentual de cada uma delas mostra sua verdadeira importância no conjunto e, através da comparação com padrões da própria empresa, verificar se há itens fora das proporções normais. Conforme Silva (2001, p. 203)

o primeiro propósito da análise vertical (AV) é mostrar a participação relativa de cada item de uma demonstração financeira em relação a um determinado referencial. No balanço, por exemplo, é comum determinarmos quantos por cento representa cada rubrica (e grupo de rubricas) em relação ao ativo total.

Este método de análise é realizado de cima para baixo, permitindo analisar as contas de maior relevância nas demonstrações financeiras. Na visão de Braga (2006) pode-se conhecer a composição percentual de cada um dos elementos patrimoniais, dos custos e das despesas. A análise é feita individualmente em cada uma das demonstrações, sendo que após a obtenção dos percentuais, estes serão comparados entre si, de modo a evidenciar as modificações ocorridas ao longo do período analisado.

A análise vertical das demonstrações de resultado é muito mais significativa que a do balanço patrimonial, pelo fato de atribuir 100% à receita operacional. Para Padoveze (2005, p. 216) “permite uma visão da estrutura de custos e despesas da empresa, em termos de média sobre as vendas. Essa análise deve ser explorada ao máximo, pois permite extrair informações muito úteis”.

Por meio desta análise, podem-se verificar as principais contas patrimoniais no balanço e na DR as principais contas relacionadas à receita líquida. Quando analisada em conjunto com outros índices, esta demonstração pode gerar

informações significativas para a empresa, por isso recomenda-se correlacioná-la com outros métodos de análise, como por exemplo, a análise Horizontal que será abordada a seguir.

2.4.2 Análise Horizontal

A Análise Horizontal baseia-se na evolução de cada conta contábil extraída das demonstrações financeiras e suas possíveis tendências. Na visão de Matarazzo (2010) esta análise mostra o progresso das contas isoladamente, em relação à demonstração anterior ou em relação a uma demonstração financeira base, normalmente a mais antiga, e permite tirar conclusões sobre o desempenho da empresa.

A finalidade deste método na visão de Ludícibus (1998) é evidenciar probabilidades, apontando o crescimento dos itens das demonstrações financeiras, através dos períodos. Para Vasconcelos (2005, p. 55)

objetiva verificar a evolução (ou involução) do comportamento das contas integrantes das Demonstrações Contábeis. Tem essa denominação porque compara os saldos ano a ano (períodos consecutivos) como se estivéssemos olhando a conta horizontalmente ao longo do tempo.

O ideal para obterem-se melhores resultados é utilizar pelo menos três períodos distintos, pois assim utiliza-se o primeiro como base e compara-o com os demais, tendo desta forma uma análise mais justa.

Para avaliar-se a situação econômica financeira de uma empresa, além das análises vertical e horizontal, faz-se necessário o uso de outros indicadores para auxiliarem nas interpretações. Diante disso, seguem no próximo tópico os indicadores financeiros.

2.4.3 Indicadores Financeiros

Permitem à empresa, analisar a situação financeira, em relação a compromissos com terceiros, liquidez e solvência. Reis (2006, p.257) afirma que

tal análise consiste na verificação da suficiência ou não de recursos em giro (disponíveis e realizáveis), para o pagamento das dívidas da empresa. O estudo da situação financeira tem por objetivos: a) determinar a capacidade de pagamento e b) localizar os fatores que influenciam, para melhor ou pior, essa capacidade de pagamento.

Os indicadores financeiros, conforme Padoveze (2009) evidenciam a situação atual da organização e através dos resultados verificam tendências futuras. Desta maneira, servem de subsídio para que a administração faça as devidas correções quando necessário. Realizados com base no Balanço Patrimonial, buscam números que ajudem no processo do entendimento da situação da empresa, em seus aspectos patrimoniais, financeiros e de rentabilidade. A seguir, passa-se a descrever os indicadores financeiros mais relevantes, de liquidez e endividamento.

2.4.3.1 Indicadores de Liquidez

Esses índices representam quão sólida encontra-se a base financeira de uma empresa, para que a mesma possua capacidade de pagamento de curto e longo prazo e cumprimento das suas obrigações com terceiros. Braga (1999, p. 141) afirma que

a análise de liquidez tem o objetivo de avaliar a capacidade de financiamento da empresa em relação a suas exigibilidades. A análise interna de liquidez constitui-se num dos mais valiosos instrumentos de controle financeiro, especialmente quando realizada em períodos curtos (semanais, quinzenais, mensais).

Segundo Neto (2002, p.189) “os indicadores de liquidez evidenciam a situação financeira de uma empresa frente a seus diversos compromissos financeiros”. Neste contexto, percebe-se que os resultados influenciam na liquidez das empresas, porém, Sá (2005) diz que um só indicador, não serve de instrumento para uma análise, é necessários vários cálculos para que se consiga opinar sobre a situação de uma entidade. Sendo assim, a seguir serão apresentados os indicadores de liquidez.

2.4.3.1.1 *Liquidez Corrente*

Representa a capacidade de pagamento em curto prazo da empresa. Sá (2005, p. 94) define que “o quociente de liquidez, em seu aspecto geral, amplo, considera a relação entre os meios de pagamentos e as necessidades de pagamentos visando a evidenciar quanto se dispõe para quitar os compromissos”. A fórmula do índice de Liquidez Corrente, de acordo com Neto (2002, p. 172), expressa-se como:

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

Conforme ressalta Braga (1999) este quociente para ser considerado favorável, deverá ser, na medida das necessidades da empresa, ou seja, maior que R\$ 1,00, a fim de manter adequada a margem de segurança financeira. Os resultados menores que R\$ 1,00 são vistos como desfavoráveis, porque revelam insuficiência de recursos, no curto prazo, para cumprimento das obrigações. A seguir, apresenta-se o índice de Liquidez Seca.

2.4.3.1.2 *Liquidez Seca*

Caracteriza-se pela exclusão dos estoques para cumprimento das obrigações de curto prazo. Reis (2006, p. 237), destaca que

esse quociente é importante na hipótese de não termos elementos para calcular a rotação dos estoques e nos seguintes casos, quando os estoques passam a constituir valores de difícil conversão em moedas: a) em épocas de retração do mercado consumidor; b) para empresas que têm suas vendas concentradas em determinadas épocas do ano; c) quando a rotação dos estoques for muito lenta.

Este indicador, como diz Neto (2002) evidencia as dívidas a curto prazo em condições de serem liquidadas através da utilização de itens monetários de maior liquidez do ativo circulante. Determina a capacidade de curto prazo de pagamento, mediante a utilização das contas do disponível e valores a receber.

Ainda, conforme Neto (2002, p. 172), a fórmula da Liquidez Seca, expõem-se da seguinte maneira:

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

Assim, como a Liquidez Corrente, quanto maior for o índice melhor. De acordo com Braga (1999) tal índice não poderá ser inferior a R\$ 1,00, salvo em casos especiais que a empresa não esteja com sua situação financeira a curto prazo comprometida. Isto porque, menor que R\$ 1,00 revela que a empresa, precisa vender unidades de seu estoque, para honrar com suas obrigações de curto prazo. Demonstra-se no próximo tópico o Indicador de Liquidez Geral.

2.4.3.1.3 Liquidez Geral

A liquidez geral representa a capacidade de curto e longo prazo da entidade em saldar suas obrigações. Reis (2006, p. 238) relata que “o índice de liquidez geral não faz restrição de prazo. Compara todas as dívidas (a curto e a longo prazo) com a soma de todos os valores disponíveis e realizáveis em qualquer prazo.

Conforme Reis (2006, p. 239) a fórmula que representa a liquidez geral é:

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

Este indicador revela a liquidez, tanto no curto como no longo prazo. Neto (2002) destaca que de cada R\$ 1,00 que a empresa possui de dívidas, quanto ela possui de bens e direitos no ativo circulante e no realizável a longo prazo. Quanto maior melhor para a organização. Apresenta-se a seguir o último indicador, Liquidez Imediata.

2.4.3.1.4 Liquidez Imediata

A liquidez imediata demonstra quanto a empresa apresenta de dívidas no curto prazo que possam ser saldadas com as disponibilidades, imediatamente. Neto (2002, p. 172) caracteriza a Liquidez Imediata como um

indicador que revela a porcentagem das dívidas a curto prazo (circulante) em condições de serem liquidadas imediatamente. Esse quociente é normalmente baixo pelo pouco interesse das empresas em manter recursos monetários em caixa, ativo operacionalmente de reduzida rentabilidade.

A fórmula que representa este índice, de acordo com Neto (2002, p. 172):

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

Assim como, os outros indicadores vistos anteriormente, quanto maior, melhor para a organização. Matarazzo (1998) explica que a liquidez imediata é aquela que sendo igual ou maior que R\$ 1,00, significa que todas as obrigações de curto prazo podem ser liquidadas em dinheiro, imediatamente.

Para melhor compreender os indicadores financeiros de uma empresa, faz-se necessário não só a análise da capacidade de pagamentos, como também quanto está comprometida com terceiros. Desta forma, passe-se, a expor os indicadores de endividamento.

2.4.3.2 Indicadores de Endividamento

Os indicadores de Endividamento são utilizados para avaliar se a empresa dispõe maior parte de recursos de terceiros ou de recursos próprios. Para Neto (2008, p.122) “Estes indicadores são utilizados, basicamente, para aferir a composição das fontes passivas de recursos de uma empresa. Ilustra, com isso, a forma pela qual os recursos de terceiros são usados pela empresa e sua participação em relação ao capital próprio”.

Conforme Marion (2006), ao analisar o grau de endividamento de uma empresa, faz-se necessário observar duas importantes situações: se a empresa utiliza o capital de terceiros para investir no ativo, ou se utiliza para pagar outras dívidas. Se recorrer para investir em ativos, esse endividamento considera-se sadio, pois as aplicações deverão gerar recursos para saldar a dívida, mas se recorrer para pagar outras dívidas, por não gerarem recursos para cumprir com os compromissos, permanecerão neste círculo e a empresa estará propensa a falência. Ainda segundo Marion

a proporção favorável seria de maior participação de dívidas a Longo Prazo, propiciando à empresa tempo maior para gerar recursos que saldarão os compromissos. Expansão e modernização devem ser financiadas com recursos a Longo Prazo e não pelo Passivo Circulante, pois os recursos a serem gerados pela expansão e modernização virão a longo prazo. (MARION, 2006, p. 106).

Apresentam-se a seguir, os principais índices de Endividamento: Endividamento Total – ET, Composição de Endividamento – CE e Participação de Capital de Terceiros – PCT.

2.4.3.2.1 Endividamento Total

Este índice apresenta quanto existe de dívidas para cada um real do ativo total, ou melhor, indica o grau de participação de capital de terceiros em relação ao ativo total. Conforme Neves e Viceconti (2003, p. 460) o endividamento total

indica o montante de recursos de terceiros que está sendo usado, na tentativa de gerar lucros. Por isso existe a grande preocupação com o grau de endividamento e com a capacidade de pagamento da empresa, pois, quanto mais endividada ela estiver maior será a possibilidade de que não consiga satisfazer às obrigações com terceiros. O grau de endividamento, mede, portanto, a proporção dos ativos totais financiada por terceiros (credores da empresa).

Conforme os mesmo autores, segue a fórmula que expressa este indicador:

$$\text{Endividamento Total} = \frac{\text{Capital de Terceiros}}{\text{Ativo Total}}$$

Analisando a fórmula promulga anteriormente, observa-se que quanto menor o indicador, melhor a situação da organização. A seguir, verifica-se o índice de Composição do Endividamento.

2.4.3.2.2 Composição do Endividamento

Compara quanto há de obrigações a curto prazo, em relação as obrigações totais, ou seja, evidencia se as dívidas são na maioria de longo prazo ou de curto prazo. Para Silva (2007, p. 41) a Composição do Endividamento demonstra “se existe um excesso de dívidas a curto prazo sobre as exigibilidades totais. Ao se subtrair esse índice por 100% é encontrada a participação de dívidas a curto prazo, isso pode significar um iminente aperto financeiro”.

Logo, este índice é representado através da seguinte fórmula, de acordo com Silva (2007, p. 41):

$$\text{CE} = \frac{\text{PC}}{\text{Capital de Terceiros}} \times 100$$

Quanto maior for este indicador, pior para a organização. Significando que mais dívidas a empresa tem à pagar em curto prazo e conseqüentemente, maior a pressão em gerar recursos para honrar com seus compromissos. Para melhor entendimento da situação financeira da organização, apresenta-se a seguir o indicador de participação do Capital de Terceiros.

2.4.3.2.3 Participação do Capital de Terceiros

Retrata a situação das empresas em relação ao capital de terceiros, ou seja, mostra quanto à organização dependerá de terceiros para cumprir com suas obrigações. Silva (2007) nos diz que este índice retrata a dependência da empresa em relação aos recursos externos.

A fórmula que representa este índice, conforme Neto (2008, p. 123), expressa-se da seguinte maneira:

$$\text{PCT} = \frac{\text{Capital de Terceiros}}{\text{PL}} \times 100$$

De acordo com Walter e Braga (1980, p.29) “quanto mais alto for o grau de capital de terceiros, maior segurança haverá os credores que emprestam capital a empresa. Assim, se esse grau for superior a um, indicará financiamentos do ativo em maior proporção de recursos próprios em relação aos de terceiros”. Contudo, quanto maior o indicador, maior será o risco e pior para a empresa.

2.4.4 Indicadores Econômicos

Os indicadores econômicos apresentam informações de diferentes variáveis que fazem parte de um sistema econômico. Reis (2006, p. 138) relata que

quando a análise procura, por exemplo, determinar, dentre o montante dos recursos aplicados no Ativo, qual a parcela que pertence aos sócios, estará se preocupando com o aspecto estático da situação econômica. Já na apuração e apreciação do resultado das operações sociais, da remuneração dos investidores e do reinvestimento desses resultados, estaremos analisando a situação econômica sob o aspecto dinâmico.

Em suma, os indicadores econômicos auxiliam os gestores na avaliação de desempenho, detectando situações, verificando tendências dos acontecimentos e dando subsídio para que a administração tome medidas corretivas nas direções necessárias.

Relatam-se nos próximos tópicos, os indicadores de rentabilidade essenciais para a realização de uma análise mais aprimorada.

2.4.4.1 Indicadores de Rentabilidade

Os índices de rentabilidade medem quanto uma empresa está sendo lucrativa ou não. Reis (2006, p. 205) ressalta que “medem a capacidade de produzir lucro de todo o capital investido nos negócios (próprios e de terceiros)”.

Segundo Perez Junior e Begalli (2002, p. 244),

este índice compara o lucro líquido com a receita líquida e ambos os valores são um acumulado da empresa durante o período. O efeito da inflação é mais ou menos homogêneo, porém, como lucro líquido é calculado após o resultado da correção monetária, todos os problemas quanto a sistemática (índice inadequado, não correção de estoques, depreciação subavaliada) influem na qualidade do índice.

Neste sentido, Ching, Marques e Prado (2003) afirmam que este indicador representa o retorno granjeado pela empresa na utilização de seus ativos em um determinado período. Procuram relacionar o lucro da organização, expresso através de suas vendas ou de seus ativos.

Diante disto, apresentam-se os indicadores de rentabilidade: Margem Bruta, Margem Operacional e Margem Líquida.

2.4.4.1.1 Margem Bruta

A margem bruta apresenta quanto à empresa obtém de retorno das vendas, desconsiderando os custos das mercadorias vendidas e dos serviços prestados. Conforme Reis (2006) a Margem Bruta é a medida de avaliação para determinação do percentual de lucratividade oriundas da atividade operacional bruta da empresa. Schrickel (1999, p. 287) ao abordar sobre a MB destaca que a mesma “indica qual a rentabilidade bruta das operações sociais, isto é, apenas considerando os custos industriais, as depreciações e os impostos faturados como dedução das vendas líquidas”.

Este indicador é representado através da seguinte fórmula por Schrickel (1999, p. 287):

$$\text{Margem Bruta} = \frac{\text{Lucro}}{\text{Receita Líquida}} \times 100$$

Quanto à interpretação deste indicador, destaca-se que quanto maior for seu índice, melhor está a situação da empresa, significando quanto a empresa teve de lucratividade bruta em relação a sua receita líquida.

2.4.4.1.2 Margem Operacional

Este indicador expressa se as atividades operacionais da empresa estão sendo rentáveis em relação às vendas líquidas. De acordo com Reis (2006) é a medida de avaliação para determinação do percentual de lucratividade oriundas da atividade operacional líquida das empresas. Conforme Vasconcelos (2005, p. 144), “por medir o desempenho operacional, a margem operacional afere o impacto das despesas e custos operacionais sobre o desempenho da empresa em sua atividade. Quanto maior, melhor o desempenho operacional do negócio”.

O índice da Margem Operacional é obtido através da seguinte fórmula, conforme Reis (2006, p. 209):

$$\text{Margem Operacional} = \frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 100$$

Quanto à interpretação deste indicador, é importante que quanto maior for seu índice, melhor será para a empresa, isso significa o quanto a empresa teve de lucratividade líquida em relação à receita líquida.

2.4.4.1.3 Margem Líquida

A Margem Líquida aponta a lucratividade da empresa em relação a sua receita líquida, deduzindo-se todos os custos e despesas. Para Matarazzo (1998) é a medida de avaliação para determinação do percentual de lucratividade, oriundas de todas as atividades, sejam operacionais ou não operacionais.

A fórmula para constatação deste indicador é expressa por Schrickel (1999, p. 291) da seguinte maneira:

$$\text{Margem Líquida} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Líquida}} \times 100$$

No que diz respeito a este indicador, como nos tópicos anteriores é de igual importância que ele seja maior possível. Expressa quantos reais à entidade obtém de lucro para cada R\$ 100,00 líquidos vendidos. Quanto mais alto for seu índice melhor, significando quanto a empresa teve de lucratividade em relação à receita líquida.

2.4.5 Formação do Preço de Venda

Um dos fatores mais relevantes em uma empresa é determinar o preço de venda, que devem-se levar em consideração diversos fatores, como: o mercado, o custo dos produtos e o lucro desejado. Possibilitando desta forma, que seja o preço certo, pois sua formação é bastante importante para a saúde financeira da empresa. Conforme elucida Bertó e Beulke (2006) a determinação do preço de vendas de produtos e serviços é uma tarefa complexa e precisa de técnicas adequadas, e pessoal especializado para assegurar a rentabilidade satisfatória no desempenho do negócio.

Vieira (2009, p. 27) destaca que

o processo de determinação de preços de venda deverá merecer a atenção da alta administração da empresa dado importância que o assunto representa, inclusive em termos de obtenção de resultados, grau de retorno do investimento, fatia de mercado desejada pela empresa e demais fatores de caráter empresarial. As decisões de preços são diretamente dependentes do volume de vendas, do grau de eficiência do mix em termos de resultado direto, do nível de despesas de vendas e administrativas, bem como das necessidades financeiras para o atendimento do volume de operação projetada.

Dubois, Kulpa e Souza (2006, p. 224) afirmam que o “custo de produção é, inegavelmente, um dos fatores de grande importância na determinação do preço final dos produtos, uma vez que é muito raro uma empresa vender um bem abaixo do seu custo”.

Para se chegar ao preço de venda mais exato possível, deve-se verificar o custo total de aquisição da mercadoria e saber qual o valor carece-se atribuir às

despesas e impostos com venda e a margem de lucro desejada, ressaltam DUBOIS, KULPA E SOUZA (2006).

Sendo assim, verifica-se que a exata formação do preço de venda é de suma importância para a continuidade de uma empresa. Tal processo deve-se observar alguns fatores, como: os custos, as despesas e os impostos incidentes sobre as vendas e o lucro desejado pelos gestores.

2.5 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Em todas as situações onde tem que se alcançar algum objetivo ou alguma meta, e existem influências que podem interferir no alcance dos mesmos, precisa-se traçar um planejamento. De acordo com Oliveira (2002) o planejamento deve ser elaborado com base em uma análise, onde serão consideradas as consequências que as atitudes provenientes do processo de planejamento poderão causar na empresa, deve-se analisar se será ou não eficaz e se conseguirá ou não atingir o objetivo traçado.

O planejamento estratégico, conforme Oliveira (2002) projeta os planos e os caminhos que a empresa irá seguir no longo prazo. É por meio do planejamento estratégico que serão estabelecidos os objetivos que a empresa quer alcançar e os melhores caminhos a seguir. Ainda, segundo Oliveira (2002, p.47):

O planejamento estratégico é o processo administrativo que proporciona sustentação metodológica para se estabelecer a melhor direção a ser seguida pela empresa, visando ao otimizado grau de interação com o ambiente e atuando de forma inovadora e diferenciada.

Durante a elaboração, devem-se levar em consideração todas as circunstâncias que podem afetar a empresa no decorrer do processo, sejam essas circunstâncias internas ou externas. De acordo com Santos (2001), através do planejamento, serão aproveitados ao máximo os pontos fortes que a empresa possui e que o mercado oferece, e serão diminuídos ao máximo todos os pontos fracos e as incertezas que ameaçam a empresa. Buscando desta forma, o melhor caminho para a empresa. É importante atentar no planejamento estratégico, para a inovação e a diferenciação no mercado.

3 METODOLOGIA

Neste capítulo, descreve-se os aspectos metodológicos utilizados para a realização deste estudo.

3.1 ENQUADRAMENTO METODOLÓGICO

Em relação aos objetivos, este estudo caracteriza-se como descritivo, pois de acordo com Cervo e Bervian (2002, p. 66) este tipo de pesquisa

observa, registra, analisa e correlaciona fatos e fenômenos (variáveis) sem manipulá-los. Procura descobrir com a precisão possível, a frequência com que um fenômeno ocorre, sua relação e conexão com outros, sua natureza e características. Busca conhecer as diversas situações e relações que ocorrem na vida social, política, econômica e demais aspectos do comportamento humano, tanto no indivíduo tomado isoladamente, como de grupos e comunidades mais complexas.

Desta forma, esta pesquisa tem como finalidade a descrição, interpretação e análise dos fatos relativos às demonstrações financeiras de uma indústria e comércio de peças da região Sul de Santa Catarina.

Quanto à análise dos dados utiliza-se abordagem qualitativa. Para Richardson (1999), uma pesquisa que é classificada como qualitativa pode descrever a complexidade de um problema, analisar a interação de variáveis, compreender e classificar processos vividos por grupos sociais.

No que se refere aos procedimentos, utiliza-se a pesquisa bibliográfica e o estudo de caso. A pesquisa bibliográfica é demonstrada no momento em que apresenta-se os conceitos referente ao estudo, retirados de fontes já existentes, como livros e artigos. Para Cervo e Bervian (1983, p.55)

explica um problema a partir de referenciais teóricos publicados em documentos. Para ser realizada independentemente ou como parte da pesquisa descritiva ou experimental. Ambos os casos buscam conhecer e analisar as contribuições culturais ou científicas do passado existentes sobre um determinado assunto, tema ou problema.

Já sobre a elaboração do estudo de caso, Gil (2007, p. 54) afirma que consiste em um estudo profundo e exaustivo de um ou mais objetos, de forma que permita seu amplo e detalhado conhecimento. Nesta pesquisa, utilizou-se o estudo

de caso na elaboração de análises econômico-financeiras que foram embasadas nas demonstrações contábeis de uma empresa escolhida como objeto de estudo. Este exemplo prático tratará de uma empresa real, porém com nome fictício para preservar seus direitos.

4 ESTUDO DE CASO

4.1 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

A empresa MFT Indústria e Comércio de Peças atua no setor de fundição, visando atender o mercado de máquinas operatrizes, siderurgia, mineração, usinas cimenteiras, indústria automobilística, agricultura entre outros. Neste capítulo apresenta-se pontos sobre a empresa, com o objetivo de atingir o sucesso empresarial.

4.1.1 Histórico da Empresa

A empresa MFT teve início no dia 28 de janeiro 2010, produzindo peças fundidas para a empresa Catarina Indústria e Comércio de Máquinas para Cerâmica, do mesmo grupo, com tecnologias necessárias para alcançar a alta produtividade, qualidade, melhores condições de trabalho e lucratividade. O grupo encontra-se instalado na região sul de Santa Catarina, em uma sede com 5.850m² de área construída. Seus clientes localizam-se na região sul e sudeste do país.

A fundição surgiu da necessidade de produzir peças próprias de ferro fundido e aços, para o abastecimento de máquinas destinadas a indústria cerâmica que a empresa Catarina fabrica. Com a inauguração da fundição MFT, a melhoria das máquinas oferecidas pela Catarina foi considerável, devido a ter uma fundição ao lado pronta para atender todas as necessidades e emergências que poderiam surgir. Hoje a fundição MFT atende também a outros clientes.

No ano de 2012, a MFT alcançou a certificação da ISO 9001, com o objetivo de melhor atender seus clientes oferecendo produtos de alta qualidade. O grupo conta com mais 200 colaboradores capacitados, sendo aproximadamente 150 destinados à produção.

Figura 5: MFT Indústria e Comércio de Peças



Fonte: Manual ISO 9001 – MFT Indústria e Comércio de Peças Ltda.

4.1.2 Produtos e Serviços Oferecidos

A MFT é uma empresa que foi criada em 2010 com intuito de atender o mercado de máquinas operatrizes, siderurgia, mineração, usinas cimenteiras, indústria automobilística, agricultura, caldeiraria, oferece também serviços de usinagem, retíficas, tratamento térmicos, ensaios entre outros. Observam-se exemplos de alguns processos na Figura 6 e na Figura 7.

Figura 6: Processo de Usinagem



Fonte: MFT Ind. e Com. de Peças

Figura 7: Processo de Ultra Som



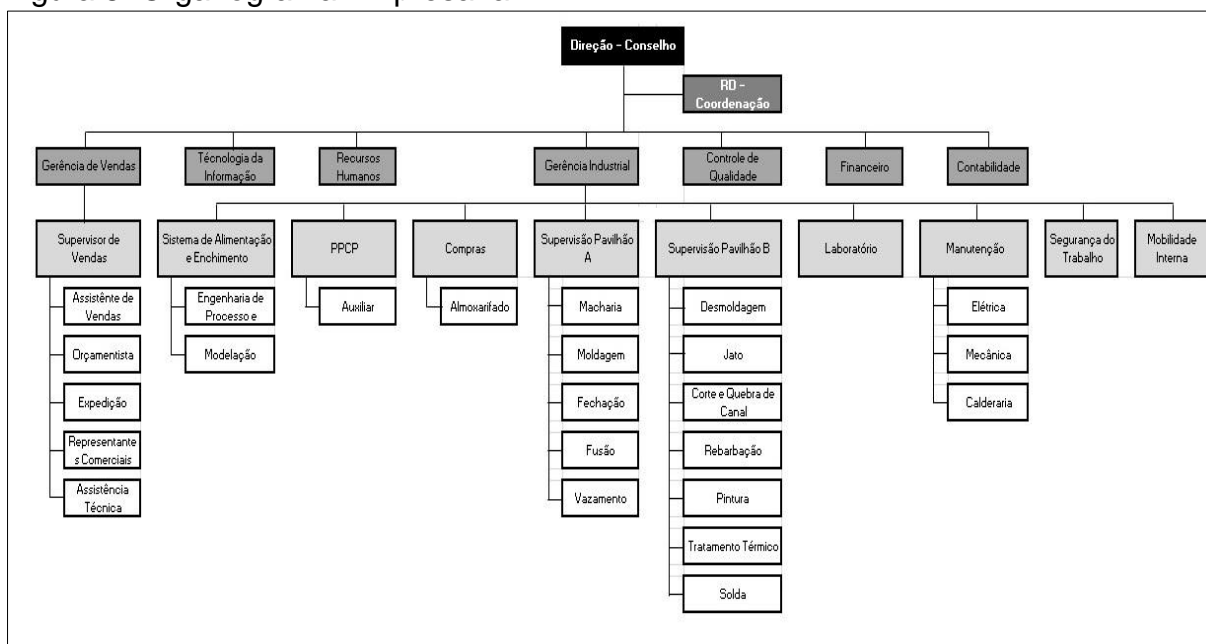
Fonte: MFT Ind. e Com. de Peças

A capacidade de produção é de 90 toneladas mensais, para aço, ferro, e ligas especiais.

4.1.3 Estrutura Organizacional

A empresa é composta por aproximadamente cinquenta e oito funcionários, sendo três sócios, um diretor administrativo e sete gerentes. Cada gerente é responsável por um setor, sendo estes subdivididos em outros setores, como nos mostra o organograma abaixo:

Figura 8: Organograma Empresarial



Fonte: Manual ISO 9001- MFT Ind. e Com. de Peças LTDA.

4.2 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

O planejamento estratégico da empresa foi criado recentemente e ainda encontra-se em fase de adaptações. Sua finalidade é oferecer, cada vez mais, produtos de qualidade visando um crescimento no mercado de fundidos.

4.2.1 Missão

“Desenvolver, produzir e comercializar produtos fundidos de excelente qualidade, proporcionando a satisfação de nossos clientes e respeitando os colaboradores, a sociedade e o ambiente”.

4.2.2 Visão

“Ser reconhecida em todo o território nacional, por ser detentora de qualidade superior na fabricação e fornecimento de peças fundidas”.

4.2.3 Análise Interna

A análise interna busca identificar os pontos fortes e fracos da organização, de maneira a maximizar os pontos fortes e eliminar ou minimizar ou pontos fracos.

4.2.3.1 Pontos Fortes

São fatores que agem de forma positiva na empresa e que a colocam em vantagem competitiva no mercado. Desta forma, pode-se destacar como pontos fortes da empresa MFT os seguintes:

- Qualidade: Produtos reconhecidos pela sua alta qualidade;
- Elaboração de Projetos: Projetistas disponíveis dentro da empresa;
- Tecnologia: de ponta e preocupação constante de aperfeiçoamento;

Destacando-se os pontos fortes, elucidam-se no próximo tópico os pontos fracos, de modo que, possa-se buscar alternativas para minimizá-los.

4.2.3.2 Pontos Fracos

São fatores negativos, que necessitam ser analisados na busca de eliminá-los ou minimizá-los. Diante do exposto, destacam-se como pontos fracos da empresa MFT os seguintes:

- Alto Endividamento: Capital de Terceiros maior que o Capital Próprio;
- Estrutura Comercial: Necessidade de aperfeiçoamento das políticas de vendas;
- Ferramentas de *marketing* e Vendas: Os investimentos feitos nessa área não são suficientes;
- Entregas: possui dificuldades em cumprir os prazos estabelecidos.

Determinado os pontos fortes e fracos da empresa, encerra-se a análise interna. No próximo passo, efetua-se uma análise dos fatores externos.

4.2.4 Análise Externa

A análise externa busca identificar as oportunidades e as ameaças da empresa, de maneira a aproveitar as oportunidades e neutralizar as ameaças.

4.2.4.1 Oportunidades

As oportunidades são a força incontável da empresa, que podem favorecer suas ações estratégicas, desde que conhecidas e aproveitadas. As oportunidades da empresa MFT, são:

- Abertura para novos mercados: carência deste mercado na região sudeste.
- Exportações: possibilidade de exportação para alguns países da América do Sul, como: Bolívia, Chile e Peru.

Elencadas as oportunidades, a empresa deve buscar alternativas com o intuito de aproveitá-las. Explanam-se no próximo tópico as ameaças.

4.2.4.2 Ameaças

São fatores incontáveis pela empresa, que podem interferir de forma negativa nos negócios, mas que poderá ou não ser evitada, desde que conhecida em tempo. Destacam-se como ameaças da empresa MFT, as seguintes:

- Entrada de produtos Chineses: podem vir a concorrer de forma direta;
- Fortes Concorrentes: principalmente no segmento de Modelagem, Cerâmico e Mineração;
- Preço dos Concorrentes: prática desleal de preços.
- Tributária: Carga tributária elevada.

Determinado as oportunidades e ameaças, encerram-se as análises externas. Assim sendo, o próximo passo é a análise das demonstrações financeiras da empresa em estudo.

4.3 ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Neste capítulo passa-se a analisar as informações financeiras da empresa objeto deste estudo. As demonstrações da organização resumem-se em Balanço Patrimonial, Demonstração do Resultado e Demonstração dos Fluxos de Caixa e serão analisadas a partir de índices, gráficos, análise vertical e análise horizontal.

4.3.1 Balanço Patrimonial

Para demonstrar o desempenho e a evolução de uma Indústria e Comércio de Peças da região Sul de SC, uma das demonstrações financeiras analisadas é o Balanço Patrimonial, sendo este dividido em duas categorias: Ativo e Passivo, que serão vistos a seguir.

4.3.1.1 Ativo

O quadro abaixo apresenta o Ativo dos últimos três exercícios, acompanhado das análises vertical e horizontal.

Quadro 1: Grupo de Contas Ativas – BP

MFT IND. E COM. DE PEÇAS LTDA.								
Balanço Patrimonial - Ativo								
	31/12/2012	AH%	AV%	31/12/2011	AH%	AV%	31/12/2010	AV%
Ativo Total	3.807.266	25%	100%	3.042.379	96%	100%	1.552.732	100%
Ativo Circulante	1.625.486	10%	43%	1.474.254	94%	48%	758.073	49%
Caixa e Equivalentes de Caixa	69.046	58%	2%	43.591	237%	1%	12.924	1%
Contas a Receber	1.166.806	10%	31%	1.060.742	121%	35%	479.685	31%
Adiantamentos	59.085	41%	2%	41.828	-4%	1%	43.541	3%
Estoques	295.059	-6%	8%	315.542	61%	10%	196.245	13%
Tributos a Recuperar	-	-	0%	-	-	0%	-	0%
Despesas Antecipadas	35.490	183%	1%	12.550	-51%	0%	25.678	2%
Ativo Não Circulante	2.181.780	39%	57%	1.568.125	97%	52%	794.659	51%
Realizável a Longo Prazo	36.290	-	1%	-	-	0%	-	0%
Imobilizado	2.505.066	45%	66%	1.733.001	104%	57%	849.665	55%
(-) Depreciação Acumulada	(359.576)	118%	-9%	(164.876)	200%	-5%	(55.006)	-4%

Fonte: MFT Indústria e Comércio de Peças Ltda. (2013), adaptado pela autora

Analisando as contas do Ativo através da análise vertical, percebe-se que não houve nenhum aumento significativo nas contas, sendo que o percentual do ativo circulante em relação ao ativo total obteve uma média de 46% nos últimos três exercícios e do ativo não circulante obteve uma média de 53% em relação ao ativo total. Já, analisando as contas através da análise horizontal, observa-se que houve variações significativas de um ano para outro, levando em consideração que o início das atividades da empresa foi no ano de 2010.

Percebe-se um aumento significativo na ordem de 237% na conta caixa e equivalentes de caixa, de 2010 para 2011, passando de R\$ 12.924,00 para R\$ 43.591,00. O acréscimo de R\$ 30.667,00 refere-se ao recebimento de clientes. A variação positiva no contas a receber em R\$ 581.057,00 ou 121% de 2010 para 2011 e de 10% ou R\$ 106.064,00 de 2011 para 2012, está relacionado com o aumento das vendas nos exercícios de 2011 e 2012.

No que concerne à conta de estoques, apurou-se um aumento em R\$ 119.297,00 no volume total dos estoques, representando 121% de 2010 para 2011. O aumento dos estoques justifica-se pela significativa variação positiva na receita bruta de vendas no ano de 2011, representando R\$ 3.868.053,00. Já a queda de 6% de 2011 para 2012 ou de R\$ 20.483,00 é reflexo da diminuição das vendas em 17%.

O aumento de R\$ 883.337,00 (104%) no imobilizado, decorre do investimento em máquinas para a produção, tendo em vista que a empresa é recente e necessita de investimentos para suprir a demanda de sua produção. A forma de financiamento optada pela empresa foi através de parcerias com instituições financeiras nacionais.

Realizada a análise dos pontos mais relevantes das mutações patrimoniais ativas, passa-se a apresentar a análise do Passivo.

4.3.1.2 Passivo

A seguir, apresentam-se, as análises vertical e horizontal dos últimos três exercícios das contas Passivas.

Quadro 2: Grupo de Contas Passivas – BP

MFT IND. E COM. DE PEÇAS LTDA.								
Balço Patrimonial - Ativo								
Passivo	31/12/2012	AH%	AV%	31/12/2011	AH%	AV%	31/12/2010	AV%
Passivo Total	3.807.266	25%	100%	3.042.379	96%	100%	1.552.732	100%
Passivo Circulante	2.444.279	4%	64%	2.346.012	148%	77%	947.652	61%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	167.919	-57%	4%	394.315	284%	13%	102.630	7%
Fornecedores	450.161	-13%	12%	519.826	62%	17%	321.465	21%
Obrigações Fiscais	181.320	99%	5%	91.044	323%	3%	21.504	1%
Empréstimos e Financiamentos	1.569.837	22%	41%	1.291.011	174%	42%	470.535	30%
Adiantamentos	50.772	45%	1%	34.914	553%	1%	5.347	0%
Outras Obrigações	24.270	63%	1%	14.902	-43%	0%	26.171	2%
Passivo Não Circulante	2.448.372	129%	64%	1.068.441	77%	35%	602.705	39%
Empréstimos e Financiamentos	2.228.919	114%	59%	1.040.725	77%	34%	589.588	38%
Outras Obrigações	-	-100%	0%	27.716	111%	1%	13.117	1%
Tributos Parcelados	219.453	-	6%	-	-	0%	-	0%
Patrimônio Líquido	(1.085.385)	192%	-29%	(372.074)	-15768%	-12%	2.375	0%
Capital Social Realizado	60.000	0%	2%	60.000	0%	2%	60.000	4%
Lucros/Prejuízos Acumulados	(1.145.385)	165%	-30%	(432.074)	650%	-14%	(57.625)	-4%

Fonte: MFT Indústria e Comércio de Peças Ltda. (2013), adaptado pela autora

Analisando a conta de obrigações sociais e trabalhistas, percebe-se um aumento significativo do ano de 2010 para 2011, correspondente a R\$ 291.685,00 ou a 284%, esta variação foi decorrente de novas contratações, que se fez necessária devido a um aumento nas vendas. Esta variação desencadeou também uma variação considerável nos tributos, passando de R\$ 21.504,00 em 2010 para R\$ 91.044,00 em 2011, o mesmo que 323% e quase dobrando o valor de 2011 para o ano seguinte, aumentando em 99%. Primeiramente, leva-se em consideração que o início das atividades da empresa ocorreu em 2010, sendo a mesma neste período optante pelo regime tributário do Simples Nacional e a partir de 2011 seu regime tributário passou a ser Lucro Presumido. A organização parcelou parte dos tributos gerados no ano de 2012. O saldo parcelado remonta R\$ 219.453,00 ou 6% do passivo total.

Ponderando a dívida de curto prazo de empréstimos e financiamentos, a variação positiva de 174% de 2011 para 2010, o equivalente a R\$ 820.476,00 é resultante da operação deficitária da empresa, para poder quitar parte de suas obrigações (fornecedores, tributos, entre outras). Em relação à dívida de longo prazo (empréstimos e financiamentos), ocorreu um aumento de 77% de 2010 para 2011 e de 114% de 2011 para 2012, R\$ 451.137,00 e R\$ 1.188.195,00, respectivamente.

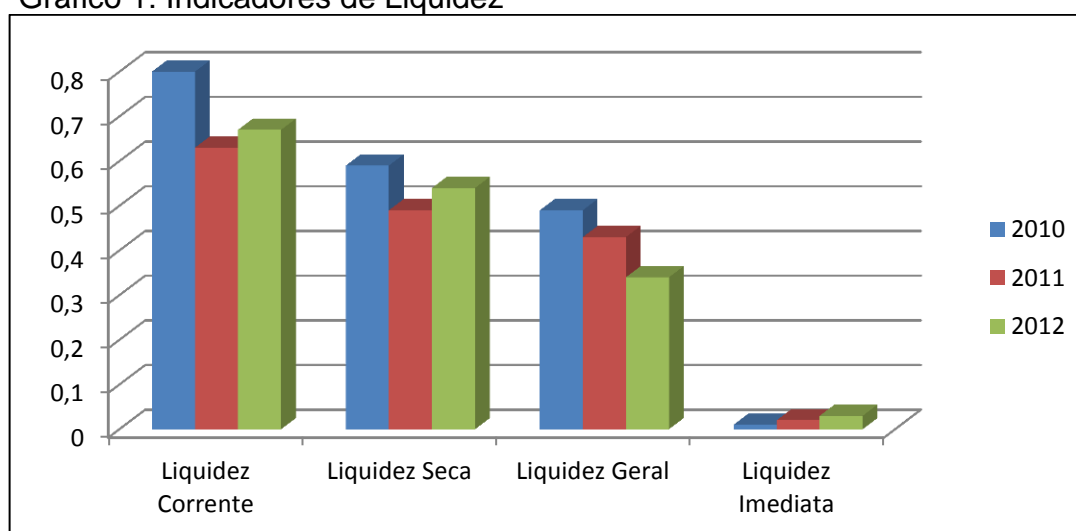
Tal variação reflete a necessidade de capital de terceiros para financiamento de novas máquinas para produção, dentre outros investimentos de longo prazo.

No patrimônio líquido, houve uma queda de R\$ 374.449,00 de 2010 para 2011 e uma queda de 192% de 2011 para 2012, o equivalente a R\$ 713.311,00, ocasionado pelo prejuízo dos exercícios, como reflexo deste déficit acarretou no ano de 2012 a situação de passivo a descoberto no montante de R\$ 1.085.385,00. Esta situação significa que a empresa possui mais obrigações do que patrimônio. Para melhor compreensão dos dados apresentados, analisa-se os indicadores de liquidez e endividamento da empresa.

4.3.1.3 Indicadores de Liquidez

Para analisar a capacidade de pagamento das obrigações da empresa buscou-se através do Gráfico 1 comparar o comportamento da evolução dos índices de liquidez corrente, seca, geral e imediata.

Gráfico 1: Indicadores de Liquidez



Fonte: Elaborado pela autora

Observa-se, por meio do gráfico acima, que de maneira geral a liquidez da empresa tiveram uma queda de 2010 em relação aos períodos sucessores e que a organização não possui capacidade de pagamento frente as suas obrigações.

A Liquidez Corrente ($AC \div PC$) passou de 0,80 em 2010, para 0,63 em 2011 e obteve um pequeno aumento para 0,67 em 2012. Significando uma queda de 20% nos últimos dois exercícios. Já a Liquidez Seca, não obteve alterações relevantes decorrente das variações dos estoques.

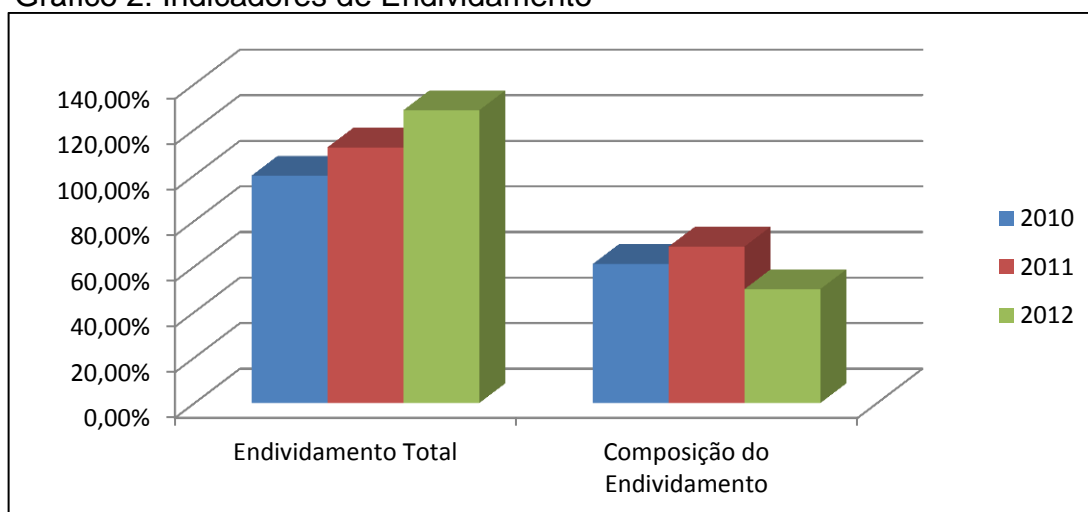
A Liquidez Geral apresentou uma tendência de queda nos períodos analisados. Em 2010 encontrava-se com 0,49, em 2011 passou para 0,43 e em 2012 terminou em 0,34, uma queda de 12% em 2011 e de 20% em 2012. Representando uma piora na situação financeira da empresa, considerando os ativos e passivos de curto e longo prazo. Para finalizar, de acordo com a Liquidez Imediata a organização não possui recursos financeiros disponíveis para saldar suas dívidas de curto prazo.

Para a realização de uma análise patrimonial adequada, faz-se necessário a verificação de outros índices, além dos de liquidez.

4.3.1.4 Indicadores de Endividamento

No Gráfico 2 apresentam-se os indicadores de endividamento da empresa, que obtiveram maior relevância, referente aos exercícios de 2010, 2011 e 2012. Neste ponto observou-se o índice de endividamento total, composição do endividamento e participação do capital de terceiros.

Gráfico 2: Indicadores de Endividamento



Fonte: Elaborado pela autora

Analisando o gráfico 2, percebe-se uma piora no Endividamento Total – ET de 2010 para 2012. Em 2011 aumentou mais de 12% em relação ao ano anterior e em 2012 cresceu, aproximadamente, 30% em relação a 2010. Outro ponto negativo das variações citadas anteriormente, é que em 2011 a composição do endividamento de curto prazo aumentou, passando de 61,10% em 2010 para 68,70%, sobrepondo o curto prazo em relação ao longo. Já em 2012, teve uma melhora razoável, caindo em 50% a CE. Como ponto positivo, destaca-se a melhora do perfil do endividamento da empresa, passando a representar a maior parte dos empréstimos com vencimento em longo prazo.

Outro fator a ser destacado, trata-se Participação do Capital de Terceiros. Em 2010 a empresa já possuía 100% de seu patrimônio comprometido com dívidas junto a terceiros. Nos anos seguintes, em 2011 e 2012, esta situação agravou-se significativamente. Em 2012, o total do ativo da entidade era de R\$ 3.807.266,00, e as dívidas de curto e longo prazo totalizaram R\$ 4.892.652,00.

Após realizada a análise dos pontos mais relevantes do Balanço Patrimonial, apresenta-se a Demonstração do Resultado, bem como seus os indicadores de desempenho.

4.3.2 Demonstração do Resultado

A Demonstração do Resultado da empresa objeto de estudo, apresenta-se na sequência, na Tabela 3, juntamente com suas análises vertical e horizontal. Os períodos demonstrados referem-se aos exercícios de 2010 a 2012.

Quadro 3: Demonstração do Resultado

MFT IND. E COM. DE PEÇAS LTDA.								
Demonstração do Resultado								
	31/12/2012	AH%	AV%	31/12/2011	AH%	AV%	31/12/2010	AV%
Receita Bruta de Vendas	6.072.752	-17%	124%	7.360.496	111%	120%	3.492.443	110%
Tributos s/ Vendas	(1.188.671)	-3%	-24%	(1.230.821)	303%	-20%	(305.041)	-10%
Receita Líquida de Vendas	4.884.081	-20%	100%	6.129.675	92%	100%	3.187.402	100%
Custo dos Bens	(4.489.825)	-19%	-92%	(5.572.344)	101%	-91%	(2.776.918)	-87%
Resultado Bruto	394.256	-29%	8%	557.330	36%	9%	410.484	13%
Despesas/Receitas Operacionais	(790.351)	11%	-16%	(711.361)	61%	-12%	(442.383)	-14%
Despesas Comerciais	(272.274)	4%	-6%	(262.256)	116%	-4%	(121.622)	-4%
Despesas Administrativas	(322.866)	-5%	-7%	(339.235)	28%	-6%	(265.755)	-8%
Despesas com Depreciação	(194.700)	77%	-4%	(109.870)	100%	-2%	(55.006)	-2%
Outras Receitas Operacionais	447	-	0%	-	-	0%	-	0%
Outras Despesas Operacionais	(958)	-	0%	-	-	0%	-	0%
Resultado Operacional	(396.095)	157%	-8%	(154.030)	383%	-3%	(31.899)	-1%
Resultado Financeiro	(162.329)	111%	-3%	(77.046)	199%	-1%	(25.726)	-1%
Receitas Financeiras	16.882	-35%	0%	25.979	393%	0%	5.270	0%
Despesas Financeiras	(179.211)	74%	-4%	(103.025)	232%	-2%	(30.995)	-1%
Resultado Antes dos Tributos s/ Lucro	(558.424)	142%	-11%	(231.076)	301%	-4%	(57.625)	-2%
Imposto de Renda	(94.516)	12%	-2%	(84.684)	-	-1%	-	0%
Contribuição Social	(60.371)	3%	-1%	(58.689)	-	-1%	-	0%
Resultado Líquido	(713.311)	90%	-15%	(374.449)	550%	-6%	(57.625)	-2%

Fonte: MFT Indústria e Comércio de Peças Ltda (2013), adaptado pela autora

O primeiro ponto a ser analisado no DR é a Receita Bruta de Vendas. Nota-se que ela aumentou em 2011, com relação ao ano anterior, em 111% ou R\$ 3.868.053,00. Porém, em 2012 ela reduziu 17%, passando para R\$ 6.072.752,00. Já o crescimento dos tributos sobre vendas em 303% deu-se em relação à mudança do regime tributário utilizado pela empresa. Outro fato importante a ser destacado são os custos de fabricação. Analisando a evolução dos custos de um exercício para outro, pode-se observar que os mesmos tiveram variação em proporção semelhante a receita bruta, aumentando 101% em 2011 e diminuindo 19% em 2012.

Nas despesas comerciais a variação foi de 116% em 2011 e de 4% em 2012, aumentando, respectivamente, R\$ 140.634,00 e R\$ 10.018,00 os gastos nos períodos. Este aumento decorre do pagamento das comissões sobre vendas e da divulgação feita na prospecção de novos mercados. As despesas administrativas

apresentaram um crescimento no ano de 2011 de 28%, passando de R\$ 265.755,00 para R\$ 335.235,00, e em 2012, obteve uma leve redução de 5%, para R\$ 322.866,00. Outro fato detectado ao analisar a DR são as despesas financeiras, que em 2011 aumentaram 232% em relação ao exercício anterior, passando de R\$ 30.995,00 para R\$ 103.025,00 e de 2011 para 2012 aumentaram 74%, ficando em R\$ 179.211,00, originado pela captação de recursos junto a instituições financeiras para investimento em imobilizado e capital de giro.

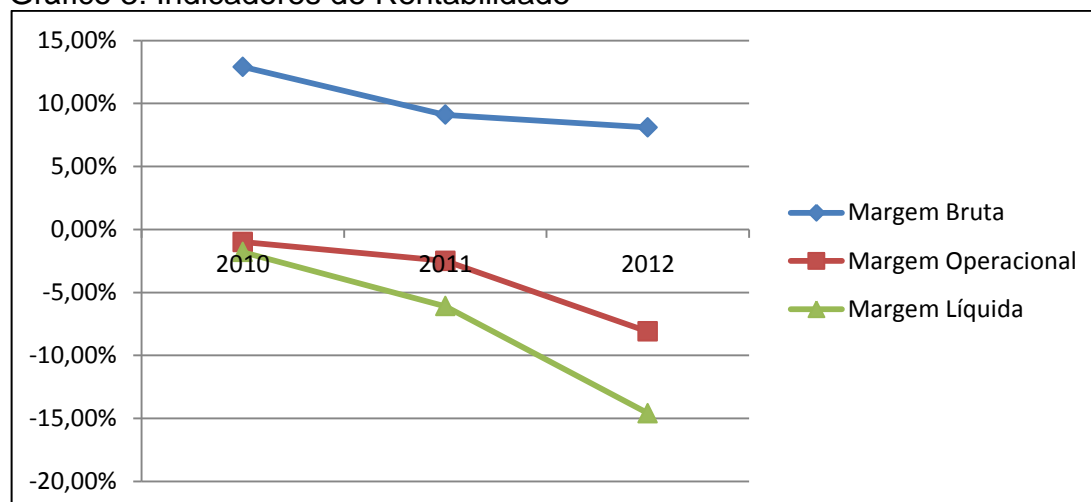
O resultado líquido do exercício dos três períodos foi negativo. Em 2011 teve um crescimento de 550% em relação ao ano anterior, o equivalente a R\$ 316.824,00, e em 2012 teve um aumento de 90% ou R\$ 338.862,00. Os principais fatores que contribuíram para esses resultados foram os custos, que em relação à receita líquida atingiram uma média de 90% nos três exercícios, e o crescimento dos tributos sobre vendas na troca do regime de tributação.

Concluída a análise da DR, o próximo tópico é a apresentação e verificação dos indicadores de Rentabilidade e de Lucratividade da organização em estudo.

4.3.2.1 Indicadores de Rentabilidade

No Gráfico 3 verifica-se o desempenho dos indicadores de rentabilidade e lucratividade da empresa em estudo, referente aos exercícios de 2010, 2011 e 2012.

Gráfico 3: Indicadores de Rentabilidade



Fonte: Elaborado pela autora

No gráfico acima, fica evidenciado que a Margem Bruta, a Margem Operacional e a Margem Líquida, apresentaram uma queda, entre os períodos de 2010 a 2012, ocasionados, principalmente, pelo aumento dos custos.

A Margem Bruta apresentou uma queda de aproximadamente 62% de 2010 para 2012, caindo de 12,9% para 8,1%. Observa-se que os custos aumentam em 2011 101% em relação a 2010, acarretando em um declínio significativo deste indicador, conforme o gráfico acima. Analisando os custos, de acordo com a receita líquida das vendas, percebe-se que o mesmo representa quase 100% da receita, chegando a 87% em 2010, 91% em 2011 e 92% em 2012. Fica evidenciado, que para obter lucro no período a margem bruta apresentou-se insuficiente. Pois considerando apenas os custos de produção a receita líquida é quase integralmente comprometida. Restando desta forma todos os demais gastos como as despesas administrativas, comerciais e financeiras a descoberto. Indicando dessa forma que os custos de produção estão superestimados ou a política de preço de venda praticado pela empresa não está satisfazendo todos os seus gastos, além de sua margem de lucro esperada. Em uma análise perfunctória dos critérios de formação do preço de venda identificou-se incompatibilidade entre os procedimentos adotados pela empresa e as doutrinas apresentadas nesse trabalho. Diante disso, adotou-se a revisão completa dos procedimentos de apuração do preço de venda.

Já a Margem Operacional apresentou uma queda mais relevante de 2011 para 2012, caindo de -2,5% para -8,1%. Reflexo do aumento dos custos e do aumento de 11% das despesas operacionais. Para finalizar, a Margem Líquida, em 2011 obteve um declínio de aproximadamente 340% em relação ao período anterior, passando de -1,8% para -6,1%, e em 2012 para -14,6%, ou seja, 240%, decorrente do resultado negativo da empresa.

Visto os indicadores de rentabilidade e lucratividade da empresa, percebe-se que um ponto negativo a ser explorado é a formação do preço de venda. Sendo assim, o próximo tópico abrangerá o critério atual da empresa para formação do preço de venda e o parecer da análise.

4.3.3 Demonstração dos Fluxos de Caixa

A Demonstração dos Fluxos de Caixa da entidade dos últimos três períodos expressa-se a seguir na tabela 4.

Quadro 4: Demonstração dos Fluxos de Caixa

MFT IND. E COM. DE PEÇAS LTDA.			
DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA	2012	2011	2010
ENTRADAS OPERACIONAIS	5.966.688	6.779.439	3.012.758
Venda de Produção	5.966.688	6.779.439	3.012.758
SAÍDAS OPERACIONAIS	(6.460.993)	(7.032.205)	(3.161.326)
Fornecedores	(2.167.198)	(2.535.622)	(1.293.666)
Operacionais	(597.583)	(687.395)	(442.455)
Administrativas	(318.521)	(341.872)	(278.645)
Comerciais	(268.396)	(275.344)	(122.345)
Tributárias	(1.188.671)	(1.230.821)	(305.041)
Folha Salarial	(1.920.624)	(1.961.151)	(719.174)
GERAÇÃO BRUTA DE CAIXA	(494.305)	(252.766)	(148.568)
ENTRADA/SAÍDA FINANCEIRA	(166.550)	(79.887)	(27.869)
Entradas Financeiras Operacionais	15.764	25.247	6.007
Saídas Financeiras Operacionais	(182.314)	(105.134)	(33.876)
GERAÇÃO LÍQUIDA DE CAIXA	(660.855)	(332.653)	(176.437)
INVESTIMENTOS PERMANENTES	(775.850)	(892.568)	(870.343)
Investimentos na Fábrica	(772.064)	(883.337)	(849.665)
Investimentos na Administração	(3.786)	(9.231)	(20.678)
EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS	1.467.021	1.271.613	1.060.123
Entradas de Empréstimos	1.723.496	1.651.331	1.252.424
Saídas de Empréstimos	(256.475)	(379.718)	(192.301)
ENTRADAS/SAÍDAS NÃO-OPERAC.	(4.860)	(15.726)	(419)
Entradas Não-Operacionais	-	-	-
Saídas Não-Operacionais	(4.860)	(15.726)	(419)
FLUXO DE CAIXA LÍQUIDO	25.456	30.666	12.924
SALDO DE CAIXA ANTERIOR	43.591	12.924	-
SALDO DE CAIXA ATUAL	69.046	43.591	12.924

Fonte: MFT Indústria e Comércio de Peças Ltda. (2013), adaptado pela autora

Através da análise dos fluxos de caixa de uma indústria e comércio de peças da região sul de Santa Catarina referente aos exercícios de 2010, 2011 e 2012, constata-se que o caixa da empresa não foi suficiente em relação às saídas operacionais, ou seja, as atividades operacionais geraram um caixa negativo nos três períodos, respectivamente nos valores de R\$ 148.568,00, R\$ 252.766,00 e R\$ 494.305,00.

No triênio analisado ocorreram investimentos no parque fabril, e a forma de pagamento desta aquisição, bem como das atividades operacionais, foi principalmente através de recursos de terceiros, ocasionando aumento das despesas financeiras e do nível de endividamento, observadas na Demonstração do Resultado.

Concluída a análise das demonstrações financeiras da empresa em estudo, o próximo passo consiste na emissão de diagnóstico econômico-financeiro, objetivando identificar possíveis discrepâncias nos dados verificados.

4.3.4 Formação do Preço de Venda

De acordo com a análise acima apresentada, identificou-se uma margem bruta insuficiente para satisfazer a necessidade da estrutura da empresa, bem como a expectativa de lucros pelos proprietários. Desta forma, para a melhora da situação econômico-financeira da empresa deve-se abordar, de forma mais intensa, as variáveis que influenciam a lucratividade bruta, tais como: receita de vendas e custos de produção.

Diante das circunstâncias e características da empresa analisada, definiu-se como foco de estudo a composição da formação do preço de venda, conforme exposições apresentadas na sequência.

Como exemplo para a formação do preço de venda, utilizou-se um produto de fabricação própria, a Coroa. A Coroa é uma peça feita de bronze. Sua espessura se define em um de diâmetro 385mm e uma largura 60mm, e pode chegar a pesar até 15kg. Observa-se melhor na Figura 9.

Figura 9: Produto - Coroa



Fonte: MFT Ind. e Com. de Peças

A Coroa depois de pronta é uma das peças que compõem as máquinas para cerâmicas vermelhas. Esta máquina na qual emprega-se a Coroa, é denominada de Caixa Alimentador, conforme Figura 10. Resumidamente, o Caixa Alimentador faz parte do processo de fabricação nas cerâmicas vermelhas. É um equipamento que dosa a quantidade necessária do material para dar entrada na linha de preparação.

Figura 10: Caixa Alimentador



Fonte: MFT Ind. e Com. de Peças

Desta forma, apresenta-se na sequência a formação do preço de venda na empresa objeto deste estudo.

Quadro 5: Formação do Preço de Venda

MFT IND. E COM. DE PEÇAS LTDA.			
Formação do Preço de Venda			
Produto: Coroa			
Componentes/ Processos	Quantidade	Custo Unit.	Custo Total
Matéria-Prima/ g			R\$ 182,32
Luva Oval	6	2,32	R\$ 13,93
Filtro	1	8,41	R\$ 8,41
Areia	200	0,18	R\$ 36,00
Liga de Aço	70	1,77	R\$ 123,97
Processos/ Minutos			R\$ 120,75
Moldagem	7	0,70	R\$ 4,69
Fundir	10	3,00	R\$ 28,50
Corte	90	0,52	R\$ 46,80
Normalização	32	1,11	R\$ 35,16
Inspeccionar	10	0,56	R\$ 5,60
INDICES MARK-UP	24%	LUCRO	PREÇO DE VENDA
Despesas Fixa	6%	15%	R\$ 496,49
ICMS	12%		
PIS	0,65%		
COFINS	3%		
IRPJ	1,20%		
CSLL	1,08%		

Fonte: Elaborado pela autora

Para definir o preço de venda dos produtos comercializados, a organização analisada adota os seguintes critérios:

1. Conforme, a tabela acima, para formação de preço do Produto X, a empresa primeiramente, determina todas as matérias-primas necessárias para sua produção e a quantidade demandada. Cada matéria-prima possui um custo unitário, que multiplicado pela quantidade tem-se o custo total por material. Logo, a soma dos custos totais por materiais é equivalente ao custo total da matéria-prima utilizada no produto X.
2. Após determinado o custo total de materiais, a empresa separa todos os processos utilizados até o efetivo término do produto. Os processos são separados de acordo com o tempo estimado para cada operação. O tempo é calculado em minutos e tem-se um estudo pré-definido com o tempo dispendido para cada produto ou etapa de produção. Para chegar ao custo total dos processos, multiplica-se o total de minutos consumidos, em cada operação, pelo seu respectivo custo unitário.

Esses são considerados os custos variáveis utilizados, que estão incluídos no preço de venda praticado. A próxima etapa na formação do preço de venda consiste na definição do percentual que deve ser alocado ao gasto final, referente às despesas fixas e aos tributos incidentes sobre venda e lucro.

3. A empresa considera que suas despesas fixas representam 6% do preço de venda. De acordo com a tabela 5, o cálculo é realizado “por dentro”.
4. A forma de apropriação dos impostos ao preço de venda é feita da mesma maneira que as despesas fixas. A empresa considera um total 18% de tributos. Pode-se observar no quadro 6, os impostos empregados ao preço de venda e suas respectivas alíquotas.

Quadro 6: Impostos Incidentes s/ Vendas e s/ Lucro

MFT IND. E COM. DE PEÇAS LTDA.	
Impostos Incidentes s/ Vendas e s/ Lucro	
Impostos	%
ICMS	12%
PIS	0,65%
COFINS	3%
IRPJ	1,20%
CSLL	1,08%

Fonte: Elaborado pela autora

5. Para finalizar, a empresa estipula sua margem de lucro líquido esperada, definida percentualmente. A margem que a organização determina é de 15% sobre o preço de venda.

Desta forma, passe-se na sequência ao parecer da análise, onde aborda-se as irregularidades na formação do preço de venda na empresa em estudo e propõem-se o aprimoramento nos métodos utilizados.

4.3.5 Parecer da análise

Após realizado os procedimentos de análise na organização objeto deste estudo, em consonância com o conteúdo abordado na fundamentação teórica, passa-se apresentar proposta de aperfeiçoamento dos critérios utilizados para formação do preço de venda.

Desta forma, foram criticados os procedimentos para a formação do preço de venda, conforme demonstrado no Quadro 7:

Quadro 7: Formação do Preço de Venda

MFT IND. E COM. DE PEÇAS LTDA.			
Formação do Preço de Venda			
Produto: Coroa			
Componentes/ Processos	Quantidade	Custo Unit.	Custo Total
Matéria-Prima/ g			R\$ 182,32
Luva Oval	6	2,32	R\$ 13,93
Filtro	1	8,41	R\$ 8,41
Areia	200	0,18	R\$ 36,00
Liga de Aço	70	1,77	R\$ 123,97
Processos/ Minutos			R\$ 120,75
Moldagem	7	0,70	R\$ 4,69
Fundir	10	3,00	R\$ 28,50
Corte	90	0,52	R\$ 46,80
Normalização	32	1,11	R\$ 35,16
Inspecionar	10	0,56	R\$ 5,60
	5,5%		3,9%
Embalagens	0,3%	13º Salário	1,6%
Fretes	0,3%		
Serviços de Terceiros	2,7%		
Materiais de Segurança	0,5%		
Manutenção de Máquinas e Equipamentos	1,3%	Férias	2,3%
Transporte Funcionários	0,3%		
Combustível	0,1%		
INDICES MARK-UP	35%	LUCRO	PREÇO DE VENDA
Despesas Fixa	17%	15%	R\$ 675,79
ICMS	12%		
PIS	0,65%		
COFINS	3%		
IRPJ	1,20%		
CSLL	1,08%		

Fonte: Elaborado pela autora

Conforme o quadro acima, as melhorias feitas na formação do preço de venda na empresa em estudo consistem nas seguintes:

1. Como custos variáveis a empresa considera apenas as matérias-primas e os processos pelo qual o produto passa até sua efetiva conclusão. Porém, após um estudo mais detalhado do processo produtivo, percebeu-se que existem mais custos, que devem fazer parte da formação do preço de venda. De acordo com o Quadro 7, foram incluídos as embalagens, fretes, serviços de terceiros, etc. Resultando em 5,5% de outros custos que deverão fazer parte da formação do preço venda.
2. Para cálculo dos processos, a empresa considera os salários, FGTS e INSS. É determinado o salário e encargos dos funcionários, dividido pelas horas trabalhadas e divididos por minutos, para se chegar ao custo unitário de cada um. Porém, além dos salários e encargos, é necessário o acréscimo do 13º salário e das férias, representando um aumento de 3,9% na formação no preço de venda.
3. Quanto às despesas fixas, como visto anteriormente, representavam apenas 6% do preço de venda. Foram revistos os processos e constatou-se que existem outras despesas que deveriam estar incluídas na formação do preço. Considerando todas as despesas necessárias, com base no demonstrativo do resultado do exercício anterior, o percentual sofreu uma majoração para 17%.
4. Os impostos não sofreram nenhuma alteração. Realmente a empresa está utilizando os impostos corretos incidentes sobre as vendas e o lucro e suas devidas alíquotas.
5. Considerando a margem de lucro de 15% e as devidas alterações nos custos e nas despesas, percebeu-se que o preço de venda que antes era de R\$ 496,49 passou a ser de R\$ 675,79, ou seja, sofreu uma variação de 36,11%.

Segue no Quadro 8, as alterações ocorridas no critério de formação do preço venda, resumidamente, e as principais diferenças que acarretaram em um aumento de R\$ 179, 30.

Quadro 8: Principais Diferenças na Formação do Preço de Venda

MFT IND. E COM. DE PEÇAS LTDA.		
Principais Diferenças na Formação do Preço de Venda		
Produto: Coroa		
CUSTOS VARIÁVEIS	Antes	Depois
Matéria-Prima	R\$ 182,32	R\$ 182,32
Embalagens	0,0%	0,3%
Fretes	0,0%	0,3%
Serviços de Terceiros	0,0%	2,7%
Materiais de Segurança	0,0%	0,5%
Manutenção de Máquinas e Equipamentos	0,0%	1,3%
Transporte Funcionários	0,0%	0,3%
Combustível	0,0%	0,1%
Processos	R\$ 120,75	R\$ 120,75
13º Salário	0,0%	1,6%
Férias	0,0%	2,3%
INDICES MARK-UP	Antes	Depois
Despesas Fixa	6%	17%
ICMS	12%	12%
PIS	0,65%	1%
COFINS	3%	3%
IRPJ	1,20%	1,20%
CSLL	1,08%	1,08%
Margem de Lucro	15%	15%
PREÇO DE VENDA	Antes	Depois
Preço de Venda	R\$ 496,49	R\$ 675,79

Fonte: Elaborado pela autora

Em deferência ao aumento do preço unitário das vendas, analisa-se no Quadro 9 como se comporta o Demonstrativo de Resultados proporcional a este aumento.

Quadro 9: Demonstrativo do Resultado

MFT IND. E COM. DE PEÇAS LTDA.					
Demonstração do Resultado do Exercício					
	Antes	AH%	AV%	Depois	AV%
Receita Bruta de Vendas	6.072.752	-27%	124%	8.265.623	124%
Tributos s/ Venda	(1.188.671)	-27%	-24%	(1.617.900)	-24%
Receita Líquida de Vendas	4.884.081	-27%	100%	6.647.723	100%
Custo dos Bens	(4.489.825)	0%	-92%	(4.489.825)	-68%
Resultado Bruto	394.256	-82%	8%	2.157.898	32%
Despesas/Receitas Operacionais	(790.351)	-5%	-16%	(833.332)	-13%
Despesas Comerciais	(272.274)	-7%	-6%	(291.938)	-4%
Despesas Administrativas	(322.866)	-7%	-7%	(346.183)	-5%
Despesas com Depreciação	(194.700)	0%	-4%	(194.700)	-3%
Outras Receitas Operacionais	447	0%	0%	447	0%
Outras Despesas Operacionais	(958)	0%	0%	(958)	0%
Resultado Operacional	(396.096)	-130%	-8%	1.324.566	20%
Resultado Financeiro	(162.328)	0%	-3%	(162.329)	-2%
Receitas Financeiras	16.883	0%	0%	16.882	0%
Despesas Financeiras	(179.211)	0%	-4%	(179.211)	-3%
Resul. Ant. dos Tributos s/ Lucro	(558.424)	-148%	-11%	1.162.237	17%
Imposto de Renda	(94.516)	-27%	-2%	(128.646)	-2%
Contribuição Social	(60.371)	-27%	-1%	(82.171)	-1%
Resultado Líquido	(713.311)	-175%	-15%	951.420	14%

Fonte: Elaborado pela autora

Quanto à formação do preço de venda da empresa objeto deste estudo, percebe-se que após o aperfeiçoamento do critério utilizado, a mesma demonstra uma evolução de 36,11% no preço unitário do produto. Analisando os dados, compreende-se que se a empresa continuar optando pela primeira formação do preço de venda, ao invés de obter a margem de lucro esperada de 15%, sempre ocasionará em um resultado negativo. Isto, porque a receita de venda não é o bastante para cobrir todos os gastos. Porém, se ela optar pelo segundo método de formação de preço, como demonstrado no Quadro 9, será suficiente para saldar todos os gastos e gerar a margem de lucro desejada.

A formação do preço de venda foi a alternativa utilizada para maximizar os resultados e melhorar os índices de rentabilidade da empresa. Porém, se o preço unitário de venda calculado não obter aceitação no mercado, a empresa deverá buscar outros meios que gerem resultados satisfatórios. Como exemplo disto, uma das opções para a organização é a redução dos custos e despesas ou a busca por novos mercados ou produtos.

5 CONCLUSÕES

Com a elaboração deste estudo, entende-se que a Contabilidade Gerencial proporciona aos gestores ferramentas que auxiliam nas tomadas de decisões. Além de ser essencial no planejamento e avaliação do desempenho econômico-financeiro das organizações. A mesma encontra-se presente em todos os níveis hierárquicos da entidade e busca identificar, desenvolver e apresentar informações que sejam relevantes para a gestão.

Para planejar e nortear o rumo da organização faz-se necessário a análise das demonstrações contábeis. A análise das demonstrações utiliza-se de procedimentos específicos que possibilitam entender as situações passadas e futuras tendências. Em todas as situações que possuam metas ou objetivos, necessita-se da contabilidade gerencial para acompanhamento do planejamento.

A participação do contador neste processo de análise faz-se necessária, pois o mesmo contribui com informações claras, corretas e objetivas. O profissional responsabiliza-se em apresentar as informações obtidas aos administradores, de modo a detectar possíveis tendências, auxiliando nas decisões a serem tomadas. O mesmo também deve manter-se atualizado nas constantes mudanças do mercado, fornecendo deste modo informações úteis não apenas sobre a empresa, mas também sobre o mercado a qual está inserida, contribuindo para o crescimento da organização.

Analisando a atual situação da empresa percebe-se dificuldades de sustentabilidade ao longo prazo, decorrente do seu desempenho insatisfatório dos três anos de sua operação. Verificou-se uma queda em seus resultados, através de uma análise das demonstrações contábeis, onde foi possível perceber que sua margem bruta não estava atendendo a demanda. Dessa maneira, vem comprometendo cada vez seu patrimônio e obtendo uma piora constante em sua situação econômico-financeira.

Um dos pontos identificados como ocasionador desta piora foi à formação do preço de venda. Detectou-se que esta formação não está condizente com a margem esperada. A empresa estipula uma margem de lucro de 15%, onde são determinados os impostos e uma despesa fixa de 6%. Porém, analisando os fatores que influenciam nesta formação, nota-se que além desses percentuais estipulados

existem outros que influenciam diretamente na formação. Ou seja, para a empresa obter a margem esperada de 15%, ou ela reformula sua formação de preço, incluindo todos os fatores influenciáveis, para que a receita líquida seja capaz de suprir todos os gastos e conseguir este lucro, ou verificam-se seus custos na tentativa de reduzi-los ao máximo. A proposta apresentada embasa-se na reformulação do preço de venda, no qual se constatou que o produto analisado tinha sugestão de venda por R\$ 496,49, de acordo com os critérios equivocados, anteriormente adotados. Após a crítica realizada neste estudo, o preço, mínimo, a ser praticado pela empresa aumentou em 36,11%, passando a R\$ 675,79, desde que mantidas as margens de lucro almejadas pela organização.

Diante deste cenário, propõem-se que a empresa busque aperfeiçoar seu planejamento estratégico, evidenciando seus objetivos e metas, propondo ainda que a cultura orçamentária seja implementada. Conforme sugerido, a Contabilidade Gerencial apresenta-se como a ferramenta apta a satisfazer todas essas necessidades de gestão. Para isso, faz-se necessário a criação de uma controladoria estratégica, responsável pela integração das informações financeiras e patrimoniais geradas pelos diversos setores da empresa, tais como: comercial, industrial, financeiro e contábil.

REFERÊNCIAS

- ATKINSON, Anthony A. et al. **Contabilidade Gerencial**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2000.
- BRAGA, Hugo. **Demonstrações Contábeis: estrutura, análise e interpretação**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2006.
- BRAGA, Hugo Rocha. **Demonstrações Contábeis: Estrutura, análise e interpretação**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- CARDOSO, Ricardo Lopes; MÁRIO, Poueri do Carmo; AQUINO, André Carlos Busanelli de. **Contabilidade gerencial: mensuração, monitoramento e incentivos**. São Paulo: Atlas, 2007.
- CARLIN, Everson Luiz Breda; HOOG, Wilson Alberto Zappa. **Normas Nacionais e Internacionais de Contabilidade: comentadas de forma resumida e comparadas com os CPCs e IFRs : de acordo com as leis 11.638/07 e 11.941/09**. 2. ed. Curitiba: Juruá, 2011.
- CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade Gerencial: Teoria e Prática**. São Paulo: Atlas, 1998.
- FRANCO, Hilário. **Contabilidade comercial**. 13.ed. São Paulo: Atlas, 1992.
- HENDRIKSEN, Eldon S.; BREDÁ, Michael F. Van. **Teoria da Contabilidade**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Análise de balanços**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 1998.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Contabilidade Gerencial**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1993.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Teoria da Contabilidade**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1987.
- MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise Financeira de Balanços: Abordagem Gerencial**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise Financeira de Balanços: Abordagem Básica e Gerencial**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- MOSCOVE, Stephen A.; SIMKIN, Mark G.; BAGRANOFF, Nancy A. **Sistemas de informações contábeis**. São Paulo: Atlas, 2002.
- NEVES, Silvério das; VICECONTI, Paulo Eduardo V. **Contabilidade de Custos: um enfoque direto e objetivo**. 5. ed. São Paulo: Frase, 1998.
- OLIVEIRA, Luís Martins de; PEREZ JÚNIOR, José Hernandez; SILVA, Carlos Alberto dos Santos. **Controladoria estratégica**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade Gerencial: Um Enfoque em Sistema de Informação Contábil**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Introdução à Administração Financeira**. 1. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2005.

REIS, Arnaldo Carlos de Rezende. **Demonstrações Contábeis: Estrutura e análise**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

SÁ, Antonio Lopes de. **História Geral e das Doutrinas da Contabilidade**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

SILVA, Antonio Carlos Ribeiro da; MARTINS, Wilson Thomé Sardinha. **História do Pensamento Contábil: Com Ênfase na História da Contabilidade Brasileira**. 1. ed. Curitiba: Juruá, 2009.

SILVA, José Pereira da. **Análise Financeira das Empresas**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

SOUZA, Luiz Eurico de. **Fundamentos de Contabilidade Gerencial: Um Instrumento para Agregar Valor**. Curitiba: Juruá, 2008.

WARREN, Carl S.; REEVE, James M.; FESS, Philip E. **Contabilidade gerencial**. 6. ed. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2001.

http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6404compilada.htm

http://www.cpc.org.br/pdf/CPC_03.pdf. **Comitê de Pronunciamentos Contábeis**. Pronunciamento Técnico CPC 03. Demonstração dos Fluxos de Caixa.