

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

RITA DE CÁSSIA COSTA JOÃO

**ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS: UM ESTUDO DE
CASO EM UMA COOPERATIVA AGROPECUÁRIA LOCALIZADA NO
MUNICÍPIO DE TURVO - SC**

CRICIÚMA, JULHO DE 2011

RITA DE CÁSSIA COSTA JOÃO

**ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS: UM ESTUDO DE
CASO EM UMA COOPERATIVA AGROPECUÁRIA LOCALIZADA NO
MUNICÍPIO DE TURVO - SC**

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. Luiz Henrique Tibúrcio Daufembach.

CRICIÚMA, JULHO DE 2011

RITA DE CÁSSIA COSTA JOÃO

**ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS: UM ESTUDO DE
CASO EM UMA COOPERATIVA AGROPECUÁRIA LOCALIZADA NO
MUNICÍPIO DE TURVO - SC**

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).

Criciúma, 05 de Julho de 2011.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Esp. - Luiz Henrique Tibúrcio Daufembach - Orientador

Prof. Esp. Milla Lúcia Ferreira Guimarães - Examinador 1

Prof. Mestre Kátia Aurora Dalla Líbero Soratto - Examinador 2

Dedico este trabalho à minha avó Maria de Lourdes, pessoa extraordinária, à meus pais Ernesto e Suely, meus irmãos: José Ernesto, Adriele e Ester Luana, ao meu esposo André e minha princesinha Ayra Rafaela. A eles, que doaram-se a cada dia, meu imenso carinho.

AGRADECIMENTOS

Tenho profundo orgulho de minha família, a quem tudo devo: é meu abrigo, onde pude me recolher nos momentos mais importantes. A certeza que tenho é de que seria muito mais difícil, se não tivesse o apoio de cada um deles.

Minha avó, pessoa que não permitiu que desistisse de lutar em um período bastante difícil de minha vida, detém grande parte deste mérito. Meus pais: indispensáveis, inesquecíveis, insubstituíveis, à vocês, profunda gratidão, por uma vida de doação.

A meu marido, muito obrigada pelo carinho, apoio e por estar ao meu lado, sempre.

Agradeço a minha irmã, Ester Luana e seu esposo Maicon, que me ajudaram muito e sem medir esforços. São pessoas iluminadas e batalhadoras.

Nesta etapa de minha vida, conheci muitas pessoas, cada uma contribuindo de alguma forma para o meu crescimento. Algumas não podem deixar de ser citadas: Jaqueline, grande amiga, que compartilhou importantes momentos comigo; Caroline, Gislaine, Vanessa, Patriele, Renata, Graciela, Michele Dandolini, pessoas inesquecíveis, que possuem um brilho especial.

Minha gratidão à Gabriela Dandolini, colega de trabalho e amiga, com quem sempre posso contar. Aos professores, especialmente ao meu orientador Luiz Henrique, que muito mais que ensinar o que estava em seu plano, instigaram o conhecimento, e mantiveram sempre postura amiga.

À minha filha, em especial, agradeço com todo o meu amor, por ser constante fonte inspiradora, por quem busco ser melhor a cada dia.

Agradeço ao Pai Celestial, que proporcionou todas as dádivas, que é a Força Maior, que me escuta, mesmo quando a voz embarga e que me ajuda, mesmo quando Dele não lembro. Gratidão também pela Mãe de Todos os Homens, símbolo de humildade e amor incondicional.

Minha vitória é obra deles. Muito obrigada!

“A mente que se abre a uma nova idéia jamais voltará ao seu tamanho original.”

(Albert Einstein)

RESUMO

JOÃO, Rita de Cássia Costa. **Análise das Demonstrações Contábeis: um estudo de caso em uma cooperativa agropecuária localizada no município de Turvo - SC.** 2011. 100 p. Orientador: Luiz Henrique Tibúrcio Daufembach. Trabalho de Conclusão do Curso de Ciências Contábeis. Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC. Criciúma – SC.

A análise das demonstrações contábeis permite conhecer a empresa financeira e economicamente, tornando-se fundamental nos processos decisórios inerentes aos diversos usuários e em todas as linhas da organização. Este trabalho objetiva conhecer a situação econômico-financeira de uma cooperativa agropecuária. Para atingir tal objetivo, utilizam-se a pesquisa descritiva com abordagem quantitativa e qualitativa, outrossim, os procedimentos documental e estudo de caso em uma cooperativa agropecuária localizada em Turvo- SC. Por meio de análise efetuada nos Demonstrativos de Resultado e Balanços Patrimoniais referentes aos períodos 2008, 2009 e 2010, foram apontados os seguintes resultados: a) a organização tem a maior parte dos seus recursos investidos no imobilizado, o que é apropriado ao segmento da mesma; b) a Sobra Líquida caiu drasticamente, comparando-se o último período ao primeiro, em decorrência principalmente da diminuição do faturamento no setor de produção e a evolução das despesas operacionais; c) as atividades operacionais demandam capital de giro superior ao que a empresa possui, fazendo com que ela busque suprir essa necessidade junto às instituições financeiras, concentrando a maior parte dos recursos à curto prazo; d) o ciclo financeiro da empresa vem sendo prejudicado devido à não sincronia entre os recebimentos das vendas e o pagamento aos fornecedores, refletindo em um ciclo de caixa desfavorável. A análise das demonstrações contábeis revelou as variações importantes do período estudado, sinalizando as principais fragilidades da organização que são as necessidades de recursos à curto prazo, já que a mesma segue investindo fortemente em tecnologia e expansão. As principais recomendações são: controlar os custos e despesas no intuito de aumentar a sobra final; diminuir o ciclo de caixa, concedendo um prazo de recebimento menor aos clientes e negociando junto aos fornecedores prazos maiores; e reverter a atual estrutura de capitais, concentrando as exigibilidades em maior parte à longo prazo, e preferencialmente utilizar cada vez mais recursos próprios para financiar seu giro. Conclui-se que a situação financeira à curto prazo da organização, é insatisfatória, pois a mesma tem investido seus recursos em expansão e qualidade. Contudo, ela possui uma movimentação operacional importante e dispõe de uma marca forte, o que gera uma expectativa favorável em relação ao retorno dos investimentos realizados.

Palavras-chave: Análise patrimonial, econômica e financeira. Informações. Tomada de decisões.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Quadro 1 - Estrutura do Balanço patrimonial	28
Quadro 2 - Demonstração do Resultado do Exercício	30
Figura 1 - Ciclo operacional: compras e vendas	54
Figura 2 - Ciclo Operacional e Financeiro	60
Figura 3 - Ciclo Operacional e Financeiro	60
Figura 4 - Fontes e aplicações que integram a NLCG	63
Figura 5 - Classificação das Contas de Tesouraria.....	64
Figura 6 - Indústria Nova.....	68
Figura 7- Gráfico Ciclo operacional e financeiro de 2008.....	88
Figura 8 - Gráfico Ciclo operacional e financeiro de 2009.....	89
Figura 9- Gráfico Ciclo operacional e financeiro de 2010.....	89
Gráfico 1- Gráfico Tesoura	92

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Análise Horizontal do Balanço Patrimonial.....	71
Tabela 2 - Análise Horizontal do DRE.....	74
Tabela 3 - Análise Vertical do Balanço Patrimonial.....	77
Tabela 4 - Análise Vertical do DRE.....	79
Tabela 5 - Análise Vertical dos Custos por Setor	80
Tabela 6 - Indicadores Financeiros	81
Tabela 7 - Indicadores Econômicos	84
Tabela 8 - Saldo Final em 2007	87
Tabela 9 - Indicadores operacionais	87
Tabela 10 - Análise do Capital de Giro.....	90
Tabela 11 - Análise da Necessidade Líquida do Capital de Giro	91
Tabela 12 - Análise da Tesouraria	91

LISTA DE SIGLAS

AC = Ativo Circulante

ACO = Ativo Circulante Operacional

ADESUL = Associação Desportiva da Coopersulca

AH = Análise Horizontal

ANC = Ativo Não Circulante

AP = Ativo Permanente

ART. = Artigo

AT = Ativo Total

AV = Análise Vertical

BP = Balanço Patrimonial

CCL= Capital Circulante Líquido

CDB'S = Certificado de Depósitos Bancários

CFC = Conselho Federal de Contabilidade

CGP = Capital de Giro Próprio

COOPERSULCA = Cooperativa Regional Agropecuária Sul Catarinense

CPC = Comitê de Pronunciamentos Contábeis

DC'S = Demonstrações Contábeis

DFC = Demonstração dos Fluxos de Caixa

DLPA = Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados

DMPL = Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido

DOAR = Demonstração das Origens e Aplicações dos Recursos

DR = Demonstração do Resultado

DRE = Demonstração do Resultado do Exercício

DVA = Demonstração do Valor Adicionado

IBRACON = Instituto dos Auditores Independentes do Brasil

KG = Quilograma

LL = Lucro Líquido

LP = Longo Prazo

LS = Liquidez Seca

ML = Margem Líquida

NLCG = Necessidade Líquida de Capital de Giro

NPC = Norma e Procedimento de Contabilidade

OCB = Organização das Cooperativas Brasileiras

OCESC = Organização das Cooperativas do Estado de Santa Catarina

PC = Passivo Circulante

PCO = Passivo Circulante Operacional

PL = Patrimônio Líquido

PMPF = Prazo Médio de Pagamento aos Fornecedores

PMRV = Prazo Médio de recebimento das Vendas

RLP = Realizável a Longo Prazo

ROI = Retorno do Investimento

S.A. = Sociedade Anônima

SC = Santa Catarina

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	14
1.1 Tema e Problema.....	14
1.2 Objetivos da Pesquisa	15
1.3 Justificativa.....	16
1.4 Metodologia	17
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	19
2.1 As Cooperativas- Valores e Números.....	19
2.2 Contabilidade.....	22
2.1.1 Contabilidade Gerencial	23
2.2.2 Contabilidade Financeira.....	24
2.2.3 Alterações Ocorridas na Lei das S.A.....	25
2.2.4 Demonstrações Financeiras.....	26
2.2.4.1 Balanço Patrimonial.....	27
2.2.4.2 Demonstração do Resultado do Exercício- DRE.....	29
2.2.4.3 Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados- DLPA.....	31
2.2.4.4 Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido- DMPL.....	31
2.2.4.5 A Demonstração dos Fluxos de Caixa- DFC.....	32
2.2.4.6 A Demonstração do Valor Adicionado- DVA	32
2.2.4.7 Notas Explicativas.....	33
2.1.4.8 Relatórios da Administração	34
2.3 Análise das Demonstrações Contábeis	35
2.4 Métodos de Análise.....	36
2.4.1 Análise por Diferenças Absolutas	36
2.4.2 Análise Vertical.....	37
2.4.3 Análise Horizontal	38
2.4.4 Relação entre as Análises Vertical e Horizontal.....	39
2.4.5 Análise por Meio de índices	39
2.4.5.1 Índices de Liquidez	41
2.4.5.1.1 Liquidez Corrente	42
2.4.5.1.2 Liquidez Seca	43
2.4.5.1.3 Liquidez Geral.....	44
2.4.5.1.4 Liquidez Imediata	45

2.4.5.2 Indicadores de Endividamento	46
2.4.5.2.1 Índice de Participação de Capitais de Terceiros	47
2.4.5.2.2 Participação do Capital de Terceiros sobre os Recursos Totais	47
2.4.5.2.3 Participação de Capitais de Terceiros/ Próprios	48
2.4.5.2.4 Composição de Endividamento	48
2.4.5.2.5 Endividamento Geral ou Total.....	49
2.4.5.2.6 Imobilização do Patrimônio Líquido	49
2.4.5.2.7 Imobilização dos Recursos Não Correntes.....	49
2.4.5.3 Índices de Rentabilidade	50
2.4.5.3.1 Giro do Ativo.....	51
2.4.5.3.2 Margem de Lucro Bruto	51
2.4.5.3.3 Margem de Lucro Operacional.....	52
2.4.5.3.4 Margem Líquida	52
2.4.5.3.5 Rentabilidade do Ativo.....	53
2.4.5.3.6 Rentabilidade do Patrimônio Líquido	53
2.4.5.4 Indicadores Operacionais.....	54
2.4.5.4.1 Prazo Médio de Recebimento das Vendas	55
2.4.5.4.2 Prazo Médio de Pagamento à Fornecedores	57
2.4.5.4.3 Prazo de Renovação dos Estoques	58
2.4.5.5 Ciclo Operacional e Ciclo de Caixa.....	59
2.4.5.6 Capital de Giro	61
2.4.5.6 Necessidade Líquida de Capital de Giro	62
2.4.5.7 Tesouraria	63
2.4.5.7.1 Efeito Tesoura	65
3 ESTUDO DE CASO	67
3.1 Caracterização da Empresa.....	67
3.2 Procedimentos para Coleta de Dados	69
3.3 Apresentação e Análise dos Resultados	70
3.3.1 Análise Patrimonial	70
3.3.1.1 Análise Horizontal (AH).....	70
3.3.1.2 Análise Vertical (AV)	76
3.3.1.3 Análise dos Indicadores Financeiros	81
3.3.1.4 Análise dos Indicadores Econômicos.....	84
3.3.1.5 Análise dos Indicadores Operacionais.....	86

3.4 Análise do Capital de Giro.....	90
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS	93
REFERÊNCIAS.....	96

1 INTRODUÇÃO

Neste capítulo apresenta-se o tema de estudo, e na sequência, são evidenciados o problema, objetivos gerais, específicos, justificativa, e finalmente a metodologia utilizada para o desenvolvimento da pesquisa.

1.1 Tema e Problema

O cenário no mundo dos negócios cada vez mais inconstante, aliado às mudanças na economia, legislação, tecnologia, tornam a competitividade entre as empresas bastante acirrada, comprometendo a perpetuidade daquelas que resistem à mudanças.

O desempenho de uma organização é o reflexo das ações promovidas pelos gestores, de modo que sua estabilidade econômico-financeira no mercado, está atrelada à sensibilidade daqueles em implementar mudanças estratégicas, que contemplem as reais necessidades das empresas.

Entre diversas ações gerenciais, faz-se necessário acompanhar as inovações do mercado, investir em tecnologia, *marketing* e qualidade. É imprescindível conhecer a organização, o mercado de atuação e ter expectativa de como este estará no futuro.

Torna-se necessário implementar métodos que auxiliem as empresas nesse sentido. Os demonstrativos contábeis produzidos a partir dos fatos ocorridos nas atividades das empresas, contém informações necessárias para que elas reconheçam sua situação com maior propriedade, possibilitando a correta tomada de decisões.

No entanto, muitos usuários da contabilidade (internos e externos), não compreendem tais demonstrativos, já que estes possuem linguagem técnica específica, demandando um estudo por profissional qualificado, que transmita aos interessados de maneira clara como está o desempenho da empresa.

A análise econômico-financeira evidencia a eficiência da empresa, se os recursos são alocados de maneira correta, como se comporta seu ciclo operacional-

financeiro, essencial para a manutenção de suas atividades. Além disso, o conjunto dos indicadores de liquidez, endividamento, capital de giro, qualificam financeiramente a empresa, podendo revelar a necessidade de captar recursos, sejam eles próprios ou de terceiros. Também é possível conhecer economicamente a empresa, atentando à lucratividade dos investimentos e do capital próprio, podendo relacionar as vendas com o lucro e as despesas, entre outros.

Portanto, é uma ferramenta muito importante, pois permitirá que os gestores conheçam as reais necessidades organizacionais, podendo atuar diretamente nas áreas que sinalizam problemas. Aos demais usuários como credores, clientes, colaboradores, acionistas, sócios, que dispõem das demonstrações contábeis, poderão também se utilizar da análise das mesmas para conhecerem a empresa em questão e tomarem suas decisões específicas, seja para concessão de empréstimos, investimentos, verificar a lucratividade que ela oferece, se possui capacidade financeira para honrar seus compromissos com terceiros.

Diante do exposto, levanta-se o seguinte problema: Quais são os instrumentos de análise, que permitem verificar a situação Patrimonial, Econômica e Financeira e quais medidas podem ser implementadas visando melhorar o desempenho operacional e financeiro de uma Cooperativa Agropecuária localizada em Turvo-SC?

1.2 Objetivos da Pesquisa

O objetivo geral deste estudo consiste em analisar a situação econômico-financeira de uma cooperativa agropecuária localizada em Turvo-SC, por meio de estudo das demonstrações contábeis (Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado do Exercício), referente aos períodos 2008 à 2010.

A partir do objetivo geral, tem-se como objetivos específicos os seguintes:

- identificar as alterações ocorridas no Patrimônio da empresa;
- conhecer a estrutura de capitais;
- estudar os indicadores de endividamento, liquidez, econômicos e operacionais e
- analisar o capital de giro.

1.3 Justificativa

As mudanças advindas da globalização, atuam profundamente no dia a dia das empresas, exigindo delas cada vez mais preparo para enfrentarem os desafios e manterem-se firmes. Para que haja crescimento significativo em relação à concorrência, o trabalho é ainda maior, exigindo concentração nas metas, observação das tendências e conhecimento da própria empresa.

A informação contida nos demonstrativos contábeis é do interesse de usuários internos, como proprietários, sócios, acionistas, funcionários; e usuários externos: instituições financeiras, clientes, fornecedores, entre outros. A análise econômico-financeira é realizada por métodos específicos, a serem utilizados na forma que o analista melhor julgar e que propicie entendimento acerca da situação da empresa em todos os aspectos por meio de uma interpretação correta. Assim, é uma ferramenta que contribui com a gestão da empresa, permitindo tomada de decisões mais acertadas e conseqüentemente, o alcance das metas traçadas.

Assim, a análise de Balanços propicia a identificação das principais fraquezas e potencialidades da organização, e ainda evidencia as ações que levaram a empresa a situação atual, permitindo aos gestores rever os processos.

A contribuição acadêmica do presente estudo é trazer conceitos, métodos e considerações a respeito da análise das demonstrações contábeis, expondo sua importância principalmente aos gestores das empresas, pois deve-se compreender a situação atual da empresa para definir os rumos futuros.

Quanto a contribuição prática, procura auxiliar aos profissionais atuantes na contabilidade, informando os métodos existentes para análise, demonstrando a necessidade de estudar de fato as informações produzidas pela contabilidade, pois estas devem ser usadas entre outras finalidades, gerencialmente.

No meio social, este estudo visa contribuir com o crescimento das empresas, introduzindo novos conceitos àquelas que não se utilizam da ferramenta da análise, e que as empresas valorizem a cada dia a contabilidade, fortalecendo assim o meio profissional ainda mais e possibilitando a geração de empregos ou o reconhecimento do profissional que possua habilidades para trabalhar com informações contábeis e traduzí-las da melhor maneira aos gestores.

1.4 Metodologia

Quanto aos objetivos delimitados nesse trabalho, será utilizado o método descritivo, tendo em vista que serão realizadas análises das demonstrações financeiras da organização objeto de estudo.

Para Gil (2002, p. 42), a pesquisa descritiva

[...] tem como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno, ou então, o estabelecimento de relações entre variáveis. São inúmeros os estudos que podem ser classificados sob esse título e uma de suas características mais significativas está na utilização de técnicas padronizadas de coleta de dados, tais como o questionário e a observação sistemática.

No desenvolvimento do referencial teórico o procedimento utilizado será a pesquisa bibliográfica, em que serão abordados conceitos e outras explicações sobre análise das demonstrações financeiras. A pesquisa bibliográfica “é a atividade de localização e consulta de fontes diversas de informação escrita, para coletar dados gerais ou específicos a respeito de determinado tema.” (CARVALHO apud BRENNER, 2008, p. 15)

Outro procedimento a ser utilizado será o estudo de caso, que irá ocorrer por meio de levantamento de dados de uma empresa cooperativa agropecuária situada em Turvo- SC. Para Brenner (2008, p. 19), esse tipo de estudo é definido como

a realização de uma pesquisa empírica sobre um fenômeno em seu contexto real, através de uma exploração intensiva de uma única unidade de estudo. Pode haver, também, a exploração de várias unidades de estudo, que objetiva uma análise comparativa.

Também será utilizado o procedimento tido como documental, pois serão trabalhados os demonstrativos financeiros dos exercícios 2008, 2009 e 2010, da empresa objeto deste estudo. A pesquisa documental, para Gil (1999) apud Brenner (2008), é semelhante à bibliográfica, residindo a diferença entre ambas no tipo de fonte utilizada. A pesquisa bibliográfica tem sua elaboração baseada em diversos autores, enquanto que a pesquisa documental vale-se de documentos que não foram analisados, podendo ser reelaborados para atender aos objetivos da pesquisa.

Quanto a abordagem do problema de pesquisa será de forma qualitativa, pois as informações da empresa serão analisadas, interpretadas e descritas, e quantitativa, em que faz-se uso de técnicas de estatística para analisar os dados. Para Goldenberg (2004, p. 63),

os métodos qualitativos poderão observar, diretamente, como cada indivíduo, grupo ou instituição experimenta, concretamente a realidade pesquisada. A pesquisa qualitativa é para identificar conceitos e variáveis relevantes de situações que podem ser estudadas quantitativamente.

Quantitativamente, a pesquisa se caracteriza

[...] pelo emprego de quantificação tanto nas modalidades de coleta de informações, quanto no tratamento delas por meio de técnicas estatísticas, desde as mais simples como percentual, média, desvio-padrão, às mais complexas, como coeficientes de correlação, análise de regressão, etc. (RICHARDSON, 1999, p.70)

Por meio desta metodologia, pretende-se desenvolver o estudo ordenadamente, de modo a alcançar os objetivos definidos na pesquisa e a ampliar os conhecimentos sobre o tema abordado.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Neste capítulo será efetuada a explanação acerca do tema abordado. Inicialmente, faz-se uma releitura sobre as cooperativas e algumas estatísticas relevantes; na sequência comenta-se sobre a contabilidade gerencial e financeira, partindo para uma sucinta abordagem das alterações promovidas pelas Leis 11.638/07 e 11.941/2009. Após, são conceituadas as demonstrações contábeis obrigatórias de acordo com a Lei das SA, as características e tipos de análises.

2.1 As Cooperativas- Valores e Números

Este tópico traz considerações sobre as cooperativas, em razão da empresa objeto de estudo de caso tratar-se desse tipo de organização atuante do ramo agropecuário. Apresenta-se dados relevantes, divulgados pelos órgãos de representação daquelas sociedades e alguns comentários sobre a forma de captação dos recursos para essas empresas.

Diferentemente das empresas capitalistas, em que o principal objetivo é o lucro, as sociedades cooperativas inserem-se num contexto de união entre os associados, buscando fortalecimento de seus produtos-serviços no mercado, visando a maximização dos serviços para com os associados. (GOZER et al, 2006).

O cooperativismo é um sistema de cooperação econômica que pode envolver várias formas de produção e de trabalho e aparece historicamente junto com o capitalismo, mas se propõe como uma das maneiras de sua superação. O ideal cooperativista se disseminou pelo mundo e atua em todos os setores da economia. É reconhecido como o sistema mais adequado, participativo, justo, democrático e indicado para atender às necessidades e aos interesses específicos dos trabalhadores. É o sistema que propicia o desenvolvimento integral do indivíduo por meio do coletivo. (SINGER, 2002 p. 17).

O sistema Cooperativista possui valores que são praticados por meio de seus princípios. Estes, foram aprovados em 1844, ano em que era fundada a primeira Cooperativa. Conforme a Organização das Cooperativas Brasileiras – OCB

(2010), órgão máximo de representação das cooperativas no país, eles são os seguintes:

- 1º) Adesão voluntária e livre;
- 2º) Gestão democrática;
- 3º) Participação econômica dos membros;
- 4º) Autonomia e independência;
- 5º) Educação, formação e informação;
- 6º) Intercooperação e
- 7º) Interesse pela comunidade.

Quanto aos ramos de atuação, as Cooperativas são classificadas em: Agropecuário, Consumo, Crédito, Educacional, Especial, Habitacional, Infra-estrutura, Mineral, Produção, Saúde, Trabalho, Transporte, Turismo e Lazer. (OCB, 2010).

De acordo com Singer (2002), cerca de 1/6 da população mundial, de alguma forma está envolvida com o cooperativismo, o que demonstra a importância desse movimento socioeconômico.

No Brasil, o cooperativismo foi implantado há mais de um século, tendo início com a disseminação entre imigrantes alemães e italianos, e é exatamente no século XXI que experimenta transformações que causam forte impacto em todas as nações, devido fatos políticos, jurídicos, socioeconômicos e culturais.

De acordo com dados da OCB (2010), no Brasil em 2009, o ramo Agropecuário liderava o *ranking* em 1.615 cooperativas, com 942.147 associados e gerando 138.829 empregos.

As estatísticas dos últimos anos revelam que o “cooperativismo rural representa mais de 20% de todos os agricultores do mundo, ou aproximadamente, 60 milhões de cooperados, sendo este o ramo que apresenta maiores índices de crescimento em diversos países.” (CRUZ, 2000 , p. 98).

Dados econômicos-financeiros de 2009, disponibilizados pela OCB, indicam que o cooperativismo brasileiro foi responsável pela movimentação de R\$ 80,50 bilhões. Assim, fica evidenciada a contribuição econômica desenvolvida por essas sociedades.

No estado de Santa Catarina, as cooperativas possuem grande representatividade. As primeiras experiências cooperativistas ocorreram no meio rural. Atualmente, dados divulgados pela Organização das Cooperativas do Estado de Santa Catarina - OCESC, órgão representativo das cooperativas no estado referido, dão conta que em junho de 2009, eram 255 o número de cooperativas

existentes, deste total, 20% são cooperativas agropecuárias. Em 2008, o número total de cooperados era de 858.671, em que 7% compunham o ramo agropecuário. O maior número de cooperados concentra-se no ramo do crédito, representando quase 48%. Quanto ao número de empregos gerados, o campeão é o agropecuário, registrando-se em 2008, 20.618 empregos, que em relação ao total gerado por todas as cooperativas, representa 95%.

Em 2008 as cooperativas catarinenses foram responsáveis por ingressos de receitas na ordem de R\$ 11,08 bilhões no estado. Conforme estatísticas da OCESC, o ramo agropecuário teve participação em 67% dessas receitas, ou seja, mais de R\$ 7,41 bilhões.

Diante dos dados expostos, verifica-se a representatividade das organizações cooperativas, que no mundo inteiro, deixam marcas de sua atuação, e propiciam aos associados uma oportunidade de comercializar seus produtos/serviços, em um mercado altamente competitivo que exige esforços contínuos de todas as empresas em sua operacionalização.

Para Pegorini e Gimenes (2006, p. 391),

as dificuldades de capitalização, bem como a intensificação da concorrência entre países e blocos econômicos, fazem com que a sobrevivência fique mais difícil para empresas menos eficientes e gestores despreparados. Para sobreviver e crescer, as empresas, cooperativas ou não, necessitam garantir um bom desempenho econômico por estratégias diferenciadoras e uma gestão mais eficaz de seus negócios, atuando com vantagem competitiva nos mercados globais.

Muito embora o capital não seja a finalidade de uma cooperativa, ou seja, não possui fins lucrativos, ela necessita de recursos financeiros para incrementar seu capital de giro e aplicar em investimentos fixos, que serão os propulsores futuros da geração das sobras. Estas, são distribuídas aos associados de acordo com o volume de operações realizadas, diferentemente de uma empresa capitalista, onde os sócios recebem proporcionalmente ao capital investido. (GOZER et al, 2006).

Ainda de acordo com o autor, o maior dilema das cooperativas, principalmente as agropecuárias, está no sentido de captação de recursos, onde o ideal seria o autofinanciamento, ou seja, a retenção das sobras, por ser uma alternativa financeira mais saudável, ou a captação de recursos de terceiros. Esta última alternativa, de acordo com Pegorini e Gimenes (2006), compromete a liquidez da empresa, pois a exigibilidade dos empréstimos normalmente são a curto prazo e os juros, maiores.

As dificuldades encontradas pelas empresas, de um modo geral, podem trazer diversos problemas, principalmente na parte financeira, e dessa forma, não há como cumprir com as obrigações ou mesmo atender a demanda, sem atentar para diversas variáveis: conhecer a empresa e suas reais necessidades, seus pontos que exigem maior atenção e descobrir as potencialidades, permitirá aos gestores experimentar um resultado mais próximo possível do desejado.

Atendendo ao foco desse trabalho, salienta-se a necessidade das sociedades cooperativas em controlarem seu patrimônio com acuidade. Os gestores devem tomar decisões baseados em informações sólidas e precisas. Assim, conhecer as demonstrações contábeis e transformá-las em informações úteis aos usuários, é um dos objetivos em se efetuar a análise das mesmas.

2.2 Contabilidade

O surgimento da Contabilidade deu-se da necessidade de controlar o patrimônio, realizado por meio de acúmulos de registros. Tal controle fez-se mister, a partir do desenvolvimento instintivo de posse do ser humano, efetuado por inventário. Não se pode precisar essa época, entretanto há pesquisadores que datam em cerca de 4.000 anos a.C. Percebe-se que a evolução contábil, sempre esteve associada ao desenvolvimento das atividades mercantis, econômicas e sociais. (FAVERO, 1995).

De acordo com Ludícibus (2007, p. 21),

a Contabilidade, na qualidade de ciência social aplicada, com metodologia especialmente concebida para captar, registrar, acumular, resumir e interpretar os fenômenos que afetam as situações patrimoniais, financeiras e econômicas de qualquer ente, seja este pessoa física, entidades de finalidades não lucrativas, empresa, seja mesmo pessoa de Direito Público, tais como Estado, Município, União, Autarquia, etc., tem um campo de atuação muito amplo.

Convém ressaltar que as organizações buscam na realização de suas atividades, obtenção de lucros. Na visão de Ludícibus (2008), a Contabilidade em sua função principal, visa medir esse lucro e reportar a posição patrimonial da empresa em determinados momentos. Nessa missão, a Contabilidade vale-se de conceitos oriundos da Economia, Administração, Direito, em que se percebe sua

importância e propriedade, bem como se entendem as mudanças que ocorrem no tempo e espaço, parcial ou totalmente, adaptando-se às características econômicas, sociais e políticas de cada época.

2.1.1 Contabilidade Gerencial

As intensas mudanças ocorridas no mercado de um modo geral, determinam que as organizações precisam estar preparadas para enfrentar as barreiras e implementar estratégias que visem justamente mantê-las competitivas no mercado. Em maior parte, são as decisões tomadas pelos gestores das empresas que definirão seu sucesso ou fracasso.

Nesse sentido, Braga (2006) comenta que o alcance dos objetivos sociais implicam especialização de pessoal, e que nenhum indivíduo domina sozinho todas as áreas da empresa, sendo necessário pois, reunir esforços de diversos profissionais com especialidades distintas, de modo a obter um conjunto de informações de qualidade necessárias à tomada de decisões.

As informações contábeis produzidas, tem a finalidade de conduzir o planejamento. Tal processo de acordo com Ludícibus, (2007, p. 25):

[...] consiste em considerar vários cursos alternativos de ação e decidir qual o melhor. *Planejamento* (que deve ser diferenciado de simples *previsão*) pode abranger um segmento da empresa ou toda a empresa. A informação contábil, principalmente no que se refere ao estabelecimento de padrões ou *standards* e ao inter-relacionamento da contabilidade com os planos orçamentários, é de grande utilidade no planejamento empresarial. Mesmo em caso de decisões isoladas sobre várias alternativas possíveis, normalmente utiliza-se grande quantidade de informação contábil.

Na Contabilidade Gerencial, tão importante quanto o Planejamento, é a Informação Contábil. Normalmente os relatórios Contábeis possuem dados bastante técnicos, ao ponto de não permitirem entendimento a quem não possuir formação específica. Ocorre que muitos gestores necessitam justamente de uma linguagem clara dos dados produzidos pela contabilidade, para poderem tomar decisões. Assim, as informações contábeis devem ser relevantes, oportunas e as ações de que resultaram tais informações sejam passíveis de controle. (MIGIYAMA, 2003).

O controle, na definição de Braga (2006), tem a função de regular e restringir atividades. Assim, os resultados alcançados são avaliados, de modo a

verificar se as metas propostas tiveram sucesso, se ocorreram em tempo hábil, se houve distorções referentes aos planos, se os recursos foram utilizados de maneira eficaz, etc.

Portanto, a Contabilidade Gerencial visa transformar os dados em informações úteis aos usuários, facilitando a compreensão, permitindo a execução de planejamentos para uma tomada de decisões eficaz e contribuindo para a modernização do processo de gestão da empresa.

2.2.2 Contabilidade Financeira

A Contabilidade Financeira é um dos diversos segmentos importantes da Contabilidade, que conforme Favero (2009) tem a finalidade de divulgação para o mercado, de acordo com a regulamentação específica de cada país ou região.

De maneira geral, o objetivo da Contabilidade Financeira se confunde com o das Demonstrações Contábeis, pois estas valem-se dos Princípios e Normas daquelas para publicação externa. Assim, Frezatti (2007), discorre sobre os objetivos da Contabilidade Financeira, de acordo com os órgãos reguladores, conforme abaixo:

IASB (1989)- O objetivo das demonstrações contábeis é dar informações sobre a posição financeira, os resultados e as mudanças na posição financeira de uma empresa que sejam úteis a um grande número de usuários em suas tomadas de decisão.

FASB (1980)- A divulgação financeira deve fornecer informações que sejam úteis para investidores e credores atuais e em potencial bem como para outros usuários que visem à tomada racional de decisões de investimento, crédito e outras semelhantes.

CVM (1986)- Permitir, a cada grupo principal de usuários, a avaliação da situação econômica e financeira da entidade, num sentido estático, bem como fazer inferências sobre suas tendências futuras. Para a consecução desse objetivo, é preciso que as empresas dêem ênfase à evidência de todas as informações que permitam não só a avaliação da sua situação patrimonial e das mutações desse patrimônio, mas, além disso, que possibilitem a realização de inferências sobre o seu futuro.(FREZATTI, 2007, p. 3)

Diante disso, percebe-se que a sistemática da Contabilidade Financeira é assegurar a preparação das Demonstrações Financeiras em acordo com a regulamentação específica, afim de proporcionar aos diversos usuários dessas informações, conhecimento a respeito da posição econômica e financeira da

empresa em dado momento, contribuindo para a tomada de decisão nos mais diversos âmbitos a que se destinam as Demonstrações referidas.

Com o objetivo de apresentar as demonstrações contábeis cuja elaboração é obrigatória de acordo com a legislação vigente, tem-se na sequência alguns comentários inerentes às alterações ocorridas na Lei das S.A com a convergência das normas contábeis aos padrões internacionais de contabilidade.

2.2.3 Alterações Ocorridas na Lei das S.A

Um importante momento vivenciado no Brasil são as alterações na contabilidade promovidas pelas Leis 11.638/2007 e 11.941/2009, o que prova que a Ciência Contábil, transforma-se e evolui a cada dia, acompanhando o fluxo dos mercados, e agora, mais do que nunca, harmonizando-se aos pronunciamentos internacionais.

O Projeto de Lei nº 3.741/2000 foi criado com objetivo maior de inserir as companhias abertas no processo de convergência às práticas de contabilidade internacional, bem como aumentar a transparência das demonstrações contábeis, sendo que à esta última foi estendida também às sociedades de grande porte não constituídas sob a forma de sociedade por ações, conforme Comunicado CVM de 14.01.2008. Azevedo (2010), menciona que tal projeto teve iniciativa da CVM junto ao Executivo, e foi convertido na Lei 11.638/2007, passando a vigorar a partir do primeiro dia de 2008.

A nova Lei representa

a adoção pelo Brasil das IFRS (*International Financial Reporting Standards*), o qual já é adotado por mais de 100 nações e passa a ser obrigatório para todas as companhias com ações negociadas na Bovespa a partir de 2010. Essa padronização de regras com o mercado internacional facilita a análise das demonstrações por investidores estrangeiros interessados em aplicar recursos em nosso país. A Lei nº 11.638 visa também adequar a Lei 6.404/1976 (Lei das Sociedades por Ações), principalmente na parte sobre matéria contábil, à nova realidade da economia brasileira, tendo em vista o processo de globalização dos mercados, bem como em âmbito mundial, dos princípios fundamentais de Contabilidade. (AZEVEDO, 2010, p. 23).

Ressalta-se que no período de espera para aprovação do Projeto 3.741/2000, ocorreram diversas alterações nas normas internacionais, as quais não foram alcançadas por ele. Muito embora a Lei 11.638/07 tenha sido um grande

passo dado na Contabilidade do Brasil com relação à convergência internacional, havia então uma certa defasagem e conceitos ultrapassados. Nascia uma lei que demandava atualização. A Medida Provisória 449/08 convertida na Lei 11.941/2009, foi resposta à essa questão. Como complemento às Leis, tem-se os Pronunciamentos Contábeis emitidos pelo CPC, sendo estes apoiados pela CVM, CFC e outros órgãos reguladores brasileiros. (IUDÍCIBUS; MARTINS; GAELBCKE, 2010).

Sobre o alcance das novas regras introduzidas pelas Leis 11.638/2007 e 11.941/2009, inicialmente seriam aplicadas somente para S.A. Capital aberto e a Sociedade de Grande Porte (Ltdas. e S.A Capital fechado). Entretanto, o CFC emitiu a Resolução nº 1.255/2009 que vigora desde 01/01/2010, estendendo as regras também à Pequenas e Médias Empresas. (AZEVEDO, 2010).

Quanto aos objetivos a serem alcançados na convergência das normas internacionais, Azevedo (2010) comenta sobre os esforços a serem empregados nos próximos anos durante essa transição, podendo ser de longa duração e ainda exigir recursos significativos, tanto humanos quanto financeiros.

Como visto, a convergência da Contabilidade aos padrões internacionais, visa transmitir maior transparência e confiabilidade às demonstrações apresentadas pelas empresas e confere padronização às mesmas, objetivando atrair maior volume de capitais estrangeiros no país. Atendendo ao foco desse trabalho, serão descritas as principais alterações ocorridas nos demonstrativos contábeis por força das novas regras contábeis.

2.2.4 Demonstrações Financeiras

As Demonstrações Financeiras, assim denominadas pela Legislação Societária (6.404/76), também tratadas de Demonstrações Contábeis, são elaboradas, de acordo com Braga (2006), por determinação daquela legislação ao término de cada exercício social, em acordo com a escrituração contábil, devendo exprimir claramente a situação do patrimônio da empresa e suas mutações ocorridas no período.

As Demonstrações Financeiras, elencadas por Azevedo (2010) em acordo com o artigo 176 da Lei 6.404/76, alterada pela Lei 11.638/2007, e 11.941/2009, são:

- Balanço Patrimonial
- Demonstração do Resultado do Exercício- DRE
- Demonstrações do Fluxos de Caixa- DFC, em substituição à Demonstração das Origens e Aplicação dos Recursos- DOAR, de acordo com disposição da Lei 11.638/07. (É desobrigada de publicar DFC, a Instituição que possuir Patrimônio Líquido inferior a R\$ 2 milhões)
- Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido- DMPL
- Demonstração de Lucros e Prejuízos Acumulados- DLPA
- Demonstração do Valor Adicionado- DVA, trazida pela Lei 11.638/07 (obrigatória à Companhias abertas)

Ainda de acordo com o autor, o parágrafo 4º da Lei 6.404/1976, prevê que as demonstrações devem ser complementadas por notas explicativas e outros quadros analíticos ou demonstrações contábeis que permitam esclarecimento da situação patrimonial e dos resultados do exercício.

O estudo dos Demonstrativos, segundo SÁ (2005), é essencial, pois possibilita vislumbrar quais acontecimentos motivaram a situação patrimonial de uma organização no período em questão. Assim, tal estudo é conhecido como análise.

2.2.4.1 Balanço Patrimonial

O BP representa a riqueza de uma organização, em determinado momento. Conforme Sá (2005), é um demonstrativo que revela o patrimônio da empresa bem como a origem dos recursos, representado pelo passivo, e em que estes foram aplicados, figurado pelo ativo.

Na visão de Ludícibus (2007), é uma demonstração das mais importantes, já que revela a situação financeira e patrimonial de uma organização e onde claramente vislumbra-se o Ativo, cujos componentes encontram-se do lado esquerdo do balanço, e em linhas gerais representam bens e direitos da empresa; o

Passivo, que se encontra no lado direito do Balanço, e demonstra as obrigações a pagar com terceiros; e o Patrimônio Líquido, que é a diferença entre o Ativo e o Passivo.

Azevedo (2010, p. 148), elenca que “O ATIVO, PASSIVO e PATRIMÔNIO LÍQUIDO passam a conter nova composição de Grupos e Contas dentro do Balanço Patrimonial, cujas modificações foram introduzidas pela Lei nº 11.638/2007 e pela Lei 11.941/2009, arts. 36 e 37.”

Assim, conforme o autor, o Ativo passa a ser dividido em:

- **Ativo Circulante:** onde se mantem os elementos correspondentes as disponibilidades como caixa e bancos, bem como os direitos realizáveis no curso do exercício seguinte (duplicatas e contas a receber, etc.) e as despesas do exercício seguinte, como por exemplo adiantamento de alugueis.
- **Ativo Não Circulante:** incluído pela Lei 11.941/2009, esse grupo veio substituir o Ativo Permanente, sendo composto pelo Ativo Realizável a Longo Prazo, Investimentos, Imobilizado e Intangível.

A conta Ativo Diferido teve seu conceito restringido pela Lei 11.638/2007, já a Lei 11.941/2009, extinguiu esse subgrupo.

De acordo com Azevedo (2010), o passivo passa a classificar-se em:

- **Passivo Circulante:** mantêm as obrigações da companhia vencíveis no exercício seguinte, ou seja, a curto prazo.
- **Passivo Não Circulante:** Passa a substituir o grupo Passivo Exigível a Longo Prazo, contendo as obrigações da companhia com vencimento maior a um exercício social, ou seja, a Longo Prazo. (Parágrafo único do Art. 179).

O Quadro 1 demonstra a estrutura do BP.

ATIVO	PASSIVO
ATIVO CIRCULANTE ATIVO NÃO-CIRCULANTE Realizável a Longo Prazo Investimentos Imobilizado Intangível	PASSIVO CIRCULANTE PASSIVO NÃO-CIRCULANTE PATRIMÔNIO LÍQUIDO

Quadro 1 - Estrutura do Balanço patrimonial

Fonte: Adaptado de Azevedo (2010)

No PL foram mantidas as alterações introduzidas pela Lei 11.638/2007, quais sejam: Capital Social, Reservas de Capital, Ajustes de Avaliação Patrimonial, Reservas de Lucros, Ações em Tesouraria e Prejuízos Acumulados. Foram eliminadas as duas Reservas de Capital (Prêmio Recebido na Emissão de Debêntures e Doações e as Subvenções para Investimento). São vedadas a constituição das contas Reservas de Reavaliação e Lucros Acumulados. (AZEVEDO, 2010).

Dessa forma, identificar e entender as alterações ocorridas no Balanço Patrimonial decorrentes das novas regras contábeis é indispensável no que diz respeito ao cumprimento da legislação bem como à compreensão das alterações patrimoniais.

2.2.4.2 Demonstração do Resultado do Exercício- DRE

É uma demonstração contábil fundamental, em que são evidenciadas as contas de despesas e receitas, denominadas contas de resultado, que influenciaram no lucro ou prejuízo obtido em determinado período. Para REIS (2003), é um demonstrativo com informações valiosas para a tomada de decisões administrativas.

A DRE é esclarecedora do Balanço Patrimonial, pois contempla as variações que modificaram o Patrimônio Líquido, no período entre dois balanços. Para Iudícibus (2007), a finalidade de mostrar a situação patrimonial e econômico-financeira, é alcançada por dois relatórios: o Balanço Patrimonial e a DRE, em que um complementa o outro.

Entre as alterações promovidas pela Lei 11.941/2009, merece destaque a disposição do CPC 26, sobre a Composição da DRE. Nele, a expressão receitas/despesas não operacionais é substituída pela expressão outras receitas/ despesas.

Azevedo (2010, p. 233), discorre sobre as principais contas constantes na DRE.

1. **Operação Continuidade.** As demonstrações contábeis devem ser elaboradas no pressuposto da Continuidade, a menos que a administração tenha intenção de liquidar a entidade ou cessar seus negócios (item 25 da Resolução CFC nº 1.185/2009).
2. **Receita Líquida:** A DR, no mínimo, deve iniciar com a Receita Líquida, mas nada obsta de começar com a Receita Bruta com dedução dos

impostos incidentes sobre as vendas/ serviços (item 82 da Resolução CFC nº 1.185/2009 – CPC 26).

3. **Operações Descontinuadas:** são elementos contidos no Ativo Não Circulante (ex.: imobilizado, intangível) que foram **destinados para venda e atenda aos critérios contidos no item 32** da Resolução CFC nº 1.188/2009 – CPC 31, devendo ser reclassificadas para o Ativo Circulante (identificado pelo título ANC Mantido para Venda) (itens 66 e 68 da Resolução CFC nº 1.185/2009 – CPC 26) [...].

4. **Resultado líquido atribuível aos Acionistas Controladores:** alocação do resultado do período aos controladores (item 83 da Resolução CFC nº 1.185/2009 – CPC 26).

5. **Resultado Líquido atribuível aos Acionistas Não Controladores:** alocação do resultado do período aos minoritários. (item 83 da Resolução CFC nº 1.185/2009 – CPC 26). (AZEVEDO, 2010, p. 233).

O Quadro 2 apresenta um modelo resumido da DRE.

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	2010	2009
Operações em Continuidade (1)		
Receita Bruta		
(-) Impostos Inc. Vendas/ Serviços		
(=) Receita Líquida (2)		
(-) CVM		
(=) Lucro Bruto		
(+/-) Receitas e Despesas Operacionais		
(+/-) Resultado da Equivalência Patrimonial		
(=) Resultado (antes do IRPJ/CSLL)		
(-) Provisão IRPJ/CSLL		
(=) Resultado Líquido das Operações em Continuidade		
(+/-) Resultado de Operações Descontinuadas (liq. Tributos) (3)		
(=) Resultado Líquido do Período		
Resultado líquido atribuível aos Acionistas Controladores (4)		
Resultado líquido atribuível aos Acionistas Não Controladores (minoritários) (5)		

Quadro 2 - Demonstração do Resultado do Exercício

Fonte: Azevedo (2010, p. 233)

Percebe-se que a DRE, além de ser uma demonstração obrigatória, é muito importante para a análise da empresa, pois seu resultado será ali compreendido, assim, poderão ser identificadas situações que estão comprometendo o resultado, como por exemplo uma despesa administrativa muito alta, margem de lucro baixa, etc.

2.2.4.3 Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados- DLPA

A DLPA visa demonstrar o que provocou modificação no saldo da conta Lucros e Prejuízos Acumulados, bem como o destino dado ao Lucro obtido no Exercício. Para Reis (2003), a DLPA é um complemento importante da DRE.

Quando apurado o Lucro do Exercício na DRE, transporta-o em seguida para a DLPA, com objetivo de efetuar sua distribuição. De acordo com Iudícibus (2008), parte do Lucro é distribuída aos proprietários e o restante é retido na empresa e reinvestido no negócio. Após a evidenciação na DLPA, é feita a indicação desses movimentos no Balanço Patrimonial.

Em referência a elaboração, Braga (2006) menciona que a DLPA parte do saldo inicial do exercício, onde são efetuados os ajustes, adições, subtrações, obtendo-se o saldo final que aparecerá no Balanço Patrimonial.

2.2.4.4 Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido- DMPL

Esse demonstrativo engloba todas as contas do Patrimônio Líquido, e objetiva mostrar as variações ocorridas nessas contas. A DMPL engloba a DLPA, tornando essa dispensável, caso aquela seja elaborada. Para Reis (2003, p. 87),

considerando que são vários os fatores que influenciam na determinação do saldo dessas contas- lucro transferido, reversões e ajustes, por exemplo, seria quase impossível, sem o presente demonstrativo, caracterizar aqueles que provocaram as modificações observadas de um ano para outro.

Sobre a importância desse demonstrativo, Iudícibus (2008) considera-o mais completo que a DLPA e fundamental para a elaboração da DOAR, a qual foi substituída a obrigação de elaboração pela Demonstração dos Fluxos de Caixa. Para empresas que movimentam constantemente as contas do PL, é um demonstrativo relevante.

2.2.4.5 A Demonstração dos Fluxos de Caixa- DFC

A DFC mostra a variação contábil ocorrida em determinado período, nas contas caixa, bancos e aplicações de Liquidez Imediata. De acordo com Schimidt e Martins (2006, p.17), a DFC “demonstra a variação líquida do saldo contábil do caixa e equivalentes ao caixa num período reportado, detalhando os recebimentos e pagamentos que causaram essa variação.”

Regra geral, a DFC indica a origem de todo o dinheiro que entrou no caixa em determinado período, bem como o resultado do seu fluxo financeiro, permitindo ao administrador melhorar o planejamento financeiro da empresa, e assim evitando que o caixa possua faltas ou excessos e que se conheça antecipadamente as suas necessidades de dinheiro. A DFC contém a “necessidade de Capital de Giro”, ferramenta importante para analisar se a empresa possui condições de saldar suas dívidas, receber investimentos, bem como avaliar as situações presentes e futuras de caixa, tudo para que ela não se aproxime da insolvência. (AZEVEDO, 2010, p. 119)

As variações de recebimentos e pagamentos que ocasionaram a variação nos saldos das contas caixa e equivalentes, devem ser divididas em três grupos de atividades: operacional, investimento e financiamento. (SCHIMITD; MARTINS, 2006).

Tal demonstração, conforme Marion (2002) é obtida de Forma Direta (elaborada a partir da movimentação do Caixa e Equivalentes) e Forma Indireta (elaborada a partir do Lucro/ Prejuízo do Exercício).

No Brasil, não há exigência quanto a forma de apresentação da DFC. De acordo com o disposto na NPC 20/1999- IBRACON, ela pode ser apresentada sob os dois métodos: Direto ou Indireto. (AZEVEDO, 2010)

2.2.4.6 A Demonstração do Valor Adicionado- DVA

Esse demonstrativo reporta-se sobre o valor agregado da riqueza de uma organização a cada fatia social. Conforme Marion (2002, p. 68), “a Demonstração do Valor Adicionado evidenciará os componentes geradores do valor adicionado a sua distribuição entre empregados, financiadores, acionistas, governo e outros, bem como a parcela retida para reinvestimento.”

Na visão de Braga (2006), a DVA é do interesse de acionistas e empregados, pois demonstra a tendência de distribuição de dividendos e de aumento da participação dos empregados (por meio do reinvestimento). Essa última, pode oferecer desagrado à acionistas, já que muitos preferem a distribuição. Uma análise da DVA e comparação com empresas semelhantes, pode estimular debate sobre eficiência e produtividade

2.2.4.7 Notas Explicativas

As Notas explicativas objetivam complementar as Demonstrações Financeiras, permitindo ao usuário dessas informações, um melhor esclarecimento da situação patrimonial e dos resultados do exercício. (BRAGA, 2006)

As Notas Explicativas devem indicar uma série de situações, conforme apontado por Ludícibus (2008, p. 53):

- Os principais critérios de avaliação dos elementos patrimoniais;
- Os investimentos em outras sociedades, quando relevantes;
- O aumento de valor de elementos do Ativo que resultam de novas avaliações;
- Os ônus reais constituídos sobre elementos do Ativo, as garantias prestadas a terceiros e outras responsabilidades eventuais ou contingentes;
- A taxa de juros, as datas de vencimento e as garantias das obrigações a longo prazo;
- O número, as espécies e as classes das ações do Capital Social;
- As opções de compra de ações outorgadas e exercidas no exercício;
- Os ajustes de exercícios anteriores; e
- Eventos subsequentes à data de encerramento do exercício que tenham, ou possam vir a ter, efeito relevante sobre a situação financeira e sobre os resultados futuros da companhia.

As Notas Explicativas constituem obrigatoriedade de publicação, conforme disposto no § 4 do art. 176 da Lei n 6.406/76, com a finalidade de complementar as demonstrações contábeis e dessa forma, esclarecer a situação patrimonial e os resultados dos exercícios. (RIBEIRO FILHO; LOPES; PEDERNEIRAS, 2009).

2.1.4.8 Relatórios da Administração

Os usuários da contabilidade, sendo os mais diversos possíveis e com objetivos igualmente distintos, valem-se de demonstrações e relatórios, os quais a própria Lei 11.604/1976, a Lei das Sociedades por Ações, prevê em seu artigo 133, para tomarem as decisões necessárias. Esse conjunto de informações fornecido aos usuários pelos administradores, conforme Silva (2007) , são os Documentos da Administração, composto pelas Demonstrações contábeis acompanhadas de notas explicativas e o Parecer dos Auditores Independentes e o Relatório da Administração.

Conceitualmente, este pode ser definido

[...] como o instrumento pelo qual os gestores da empresa comunicam-se com o público externo. Por sua natureza eminentemente analítica, permite que a empresa utilize uma linguagem menos técnica, com o objetivo de atingir maior número de usuários. (PONTE; OLIVEIRA, 2004, p.10)

Ainda de acordo com autor, vários órgãos reguladores vem emitindo normas a respeito da evidenciação das informações aos usuários: a CVM, por exemplo, afirma que tal relatório é um importante canal de comunicação entre a companhia e seus interessados, e deve ser redigida com simplicidade de linguagem, para que abranja um público maior possível.

O CPC 26 discorre sobre o Relatório da Administração, como sendo uma evidenciação fora do Balanço Patrimonial que muitas empresas se utilizam para descrever e explicar as características da sua situação patrimonial e financeira e as principais incertezas a que está sujeita. Esse pronunciamento ainda explicita que relatórios e demonstrações divulgados fora das demonstrações contábeis, não abrangem os pronunciamentos emitidos pelo CPC. Entretanto, as demonstrações contábeis devem representar com propriedade a situação patrimonial e financeira da empresa, ou seja, elas devem demonstrar as transações como ocorreram, e em acordo às interpretações, orientações e pronunciamentos do CPC.

Assim, subentende-se que toda a complementação das DC's, mesmo estando fora delas, deve seguir a mesma linha em que aquelas foram preparadas, revelando com mais especificidade os fatos demonstrados, de modo que os usuários, em sua diversidade de objetivos, compreendam a posição econômica e financeira da entidade e possam tomar decisões.

2.3 Análise das Demonstrações Contábeis

São diversos os usuários interessados em saber o que acontece com as entidades, sejam eles funcionários, sócios, fornecedores, clientes, governo, entre outros. Muitos deles não entendem os relatórios contábeis produzidos, sendo necessário um estudo que propicie esse entendimento.

Sobre esse assunto, Padovezi e Benedicto (2004), discorrem que a análise de balanços, na metodologia desenvolvida para atender aos interesses dos usuários externos, é um instrumento extremamente útil; e na mesma linha de pensamento, os gestores devem utilizar-se dessa ferramenta, que dentro da empresa, é ainda mais rica, devido ao maior detalhamento das informações e conhecimento objetivo das transações que influenciam nos movimentos econômicos.

Para Neves (2005, p. 457), a Análise de Balanços pode ser definida como o “estudo da situação patrimonial da entidade, através da decomposição, comparação e interpretação do conteúdo das demonstrações contábeis, visando obter situações analíticas e precisas sobre a situação geral da empresa.”

Os objetivos gerais da Análise de Balanços são extrair os dados dos demonstrativos contábeis, convertendo-os em informações, as quais são utilizadas para obter conclusões sobre as situações econômica, financeira e operacional da empresa, possibilitando a tomada de decisões. (PEREZ JUNIOR; BEGALLI, 2002).

Todas as demonstrações financeiras são passíveis de análise, no entanto, conforme ressalta Reis (2003), ao iniciar uma análise, deve-se obter informações e elementos que tornem o estudo mais perfeito, na medida em que sejam mais completos os dados disponíveis, como por exemplo:

- critérios de avaliação, depreciação e amortização do Ativo;
- prazo médio de vendas (ou vendas, mês a mês);
- valor das compras (se possível, mês a mês) e prazo médio;
- prazo de transformação das matérias primas em produtos acabados;
- condições de comercialização imediata dos estoques;
- possibilidade de débitos de clientes;
- natureza, finalidade e condições de resgate dos financiamentos obtidos de terceiros. (REIS, 2003, p. 112).

Para que as Demonstrações Contábeis, sejam efetivamente úteis aos seus usuários, elas devem ser analisadas e principalmente conceber registros

contábeis perfeitos. Nesse sentido, Ludícibus (2008), recomenda que os relatórios financeiros sejam auditados.

A esse respeito, Perez Júnior e Begalli (2002, p. 230) enfatizam que a qualidade das informações contábeis vai possibilitar um bom resultado, na medida que apresentem os seguintes atributos:

1. Confiabilidade, com relatórios precisos auditados;
2. Abrangência, com a informação de todo o movimento da empresa;
3. Objetividade, com destaques nos pontos mais importantes;
4. Oportunidade, com dados atuais.

Vasconcelos (2005) reforça a importância da auditoria das Demonstrações Contábeis, representando maior segurança para o analista. Assim, existe maior confiabilidade nos saldos evidenciados, diminuindo o risco de comprometimento da análise.

2.4 Métodos de Análise

Os principais métodos de análise, são: Análise por Diferenças Absolutas, Análise Vertical, Análise Temporal ou Horizontal e Análise Estática. (VASCONCELOS, 2005)

2.4.1 Análise por Diferenças Absolutas

Este método consiste em identificar o resultado da diferença entre quaisquer elementos patrimoniais. Conforme Vasconcelos (2005), um exemplo deste, é o cálculo do Capital Circulante Líquido, que é obtido entre a diferença do ativo e passivo circulantes, e objetiva identificar a capacidade que a empresa possui de autofinanciamento, ou seja, capital de giro.

Tal método remonta a importância de reflexão acerca do resultado obtido. No caso do Capital Circulante Líquido, o cálculo não considera os riscos inerentes à realização do ativo, admitindo por exemplo a venda forçada dos estoques e a

inexistência da inadimplência. Assim, para uma análise sobre a solvência da empresa, tal método é impreciso. (VASCONCELOS, 2005).

De acordo com Neves e Viceconti (2005), a análise por diferenças absolutas determina o fluxo de origens e aplicações de recursos. Assim, ao se calcular a diferença entre o início e o fim do período, se visualizam os novos recursos injetados na empresa e a forma como os mesmos foram aplicados.

2.4.2 Análise Vertical

A análise vertical considera dados de um mesmo período, e é obtida por meio da divisão de uma grandeza por outra. Conforme define Marion (2007), os olhos efetuam a leitura no sentido vertical.

Na visão de Padoveze (2004, p. 171), análise vertical pode ser conceituada como

a análise de participação percentual ou de estrutura dos elementos das demonstrações contábeis. Assume-se como 100% um determinado valor patrimonial que, em princípio deve ser o mais importante e faz-se uma relação percentual de todos os demais elementos sobre ele.

Convencionou-se a adoção do valor 100% para o Ativo e Passivo Totais, no caso do balanço Patrimonial, já na DRE, esse valor é representado pela receita líquida de vendas. Para os autores Padoveze e Benedicto (2004), o fato de atribuir o valor de 100% à receita operacional, torna muito mais significativa a análise da DRE do que a do BP, pois existe uma relação importante entre a estrutura de custos, despesas e vendas, devendo, portanto, ser explorada ao máximo.

Na visão de Santos (2005), por meio da análise vertical no Ativo, pode-se verificar onde a empresa aplica seus recursos, ou seja, se no imobilizado, estoques, ou se há uniformidade na distribuição entre as contas. Dependendo do ramo da empresa, sendo ela por exemplo industrial automatizada, o imobilizado terá um percentual significativo, enquanto que uma empresa prestadora de serviços, provavelmente terá uma aplicação de recursos menor nesse grupo.

No Passivo, possibilita o estudo da estrutura de capitais, evidenciando

[...] a composição detalhada dos recursos tomados pela empresa, qual a participação dos capitais próprios e de terceiros, qual o percentual de capitais de terceiros a curto e a longo prazo, qual a participação de cada um

dos itens de capitais de terceiros (fornecedores, bancos etc.). (MATARAZZO, 2010, p. 176).

Esse método de análise, conforme discorrem Perez Júnior e Begalli (2002), auxilia na avaliação dos itens quanto à composição de sua estrutura. Se for feita uma análise de períodos sucessivos, pode-se ter uma base para a projeção do demonstrativo, porém isso requer cuidado, já que baseia-se em dados históricos e não leva em conta por exemplo as variáveis do processo produtivo: mudanças tecnológicas, custo de insumos, preço de vendas. Sendo assim, traz consigo algumas limitações.

2.4.3 Análise Horizontal

A análise horizontal compara os indicadores de vários períodos, efetuando análise da tendência daqueles. Conforme Marion (2007), nesse tipo de análise os olhos lêem no sentido horizontal.

Padoveze (2004) conceitua esse tipo de análise como sendo de evolução, crescimento ou diminuição. Assim, pode-se verificar de um período a outro, as variações positivas ou negativas ocorridas. Para calcular, define-se um período como base e se consideram os demais períodos em relação a este. Ao final será analisada a evolução ocorrida nos períodos.

A importância desse método é verificada especialmente

Quando aplicada à DRE, pois permite a identificação da evolução das contas de receitas e despesas e, por consequência, da margem e do próprio lucro. Assim, cabe ao analista apenas contextualizar os números, enquadrando os dados à realidade da empresa, explicando, desta forma, as causas de tais variações. (VASCONVELOS, 2005, p. 57).

Em se tratando de estudar valores históricos, deve-se atentar à questão dos efeitos inflacionários, que fazem com que os valores expressos no período anterior, sejam incompatíveis para relacionar a outro período. De acordo com Padoveze (2004), se forem desconsiderados os efeitos inflacionários, a denominação dada é análise horizontal nominal. Caso seja utilizado um índice de inflação, com objetivo de expurgar os efeitos inflacionários, a denominação é análise horizontal real.

2.4.4 Relação entre as Análises Vertical e Horizontal

Os métodos apresentados anteriormente, se utilizados de maneira isolada, sem que haja relação entre eles, podem suprimir importantes informações que venham a comprometer a análise. Na visão de Vasconcelos (2005), eles se complementam, devendo ser analisados conjuntamente.

Matarazzo (2010) recomenda justamente que se analisem os demonstrativos pelos dois métodos, e explica que ao fazer a análise horizontal pode ocorrer que um item possua uma evolução bastante significativa. No entanto, ao se realizar a análise vertical, percebe-se que esse item não possui relevância perante o grupo total. Da mesma forma, ao efetuar análise vertical do DRE, pode-se verificar por exemplo que as despesas administrativas tem um crescimento percentual aparentemente baixo relacionado à receita líquida, passando despercebido aos olhos do analista. Contudo, realizando-se a análise horizontal, pode-se descobrir que o aumento não foi tão baixo quanto julgado, afetando, dessa forma o lucro obtido.

Assim, não é exagero afirmar que um método apenas não é o suficiente para atender aos objetivos da análise. Deve-se, pois, definir o que se pretende analisar, e a partir daí, utilizar os métodos que possibilitem alcançar aos propósitos delimitados.

2.4.5 Análise por Meio de Índices

A análise por meio de índices identifica a relação entre grupos e subgrupos das Demonstrações Contábeis, auxiliando na análise econômico-financeira da empresa. Para Santos, Schimidt e Martins (2006) deve ser utilizado em conjunto às análises horizontal e vertical, não devendo um índice ser analisado isoladamente. O ideal é obter análise, verificando-se períodos anteriores e os índices de empresas atuantes no mesmo setor econômico.

Esse método é também conhecido como método de quocientes, pois o resultado advém da razão entre duas ou mais unidades monetárias ou físicas,

indicando o quanto de uma conta está contido em outra, ou seja, seguindo os princípios matemáticos da divisão. Conforme Braga (2006), é o método mais utilizado devido a profundidade alcançada na análise dos balanços, bem como minimização dos efeitos inflacionários em relação aos quocientes obtidos do Balanço Patrimonial. Não obstante, existem algumas desvantagens, como números excessivos de quocientes e dificuldades em se determinar padrões.

Ludicibus (2008) afirma que esta técnica é importante para a análise de balanços quando do cálculo e análise do significado dos quocientes, relacionando principalmente itens e grupos do Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado.

Os índices na visão de Matarazzo (2010) podem ser divididos em Índices de Estrutura e Índices de Liquidez, que irão revelar a situação financeira da empresa, e os Índices de Rentabilidade que informarão a situação econômica.

Santos e Barros (2005), comentam a divisão feita por diversos autores aos índices, em: Participação de Capital de terceiros, endividamento, imobilização, liquidez, rentabilidade e giro.

Dentre a variedade de índices existentes, a escolha de quais utilizar depende da profundidade da análise pretendida, do tipo de usuário interessado. As variáveis, em suma, são os objetivos que se desejam alcançar. Conforme explicam Santos e Barros (2005), instituições financeiras focam nos índices de endividamento e de liquidez, já os investidores investigam a solidez e o retorno de capital, utilizando por exemplo os índices de rentabilidade, imobilização do capital próprio e retorno de capital. Complementando as atribuições dos índices, Groppelli e Nikbakht (2010, p. 356), comentam que os dirigentes

utilizam os índices financeiros para monitorar as operações, assegurando-se de que suas empresas estão usando os recursos disponíveis de forma eficaz, e para evitar a insolvência. A ideia é descobrir se a posição financeira e operacional da empresa está melhorando com o passar do tempo e se seus índices globais estão melhores ou piores que os índices dos concorrentes.

Como visto, a diversidade de índices requer no mínimo um planejamento prévio para definir o que se pretende saber. Este método é útil e ideal inclusive para se comparar com períodos anteriores. Cabe a precaução de que cada índice deve ser entendido dentro de suas limitações e principalmente, avaliado levando-se em consideração o mercado como um todo e o comportamento do setor, para que a análise não fique comprometida.

2.4.5.1 Índices de Liquidez

As atividades das empresas no processo compras e vendas, criam um ciclo de pagamentos e recebimentos, ou seja, entrada e saída de dinheiro. Na visão de Sá (2005), as exigibilidades devem encontrar no momento certo, valores disponíveis para o pagamento devido. Assim, o conhecimento de quanto se tem disponível para cumprir com as obrigações financeiras, sejam elas com fornecedores, instituições de crédito ou encargos sociais e impostos, é a finalidade do índice de liquidez.

Para Braga (2006), a análise desse índice interessa principalmente aos credores a curto prazo, no entanto, pode sinalizar a necessidade ou não de efetuar empréstimo a curto prazo. Se for realizada em períodos semanais, quinzenais ou mensais, é um instrumento importante, pois a mensuração da liquidez torna-se mais precisa a medida que se conhecem os prazos envolvidos.

O índice de liquidez é denominado estático,

porque não considera **quando** os meios de pagamentos estarão todos transformados em dinheiro, para ocorrerem as necessidades de liquidar as obrigações e nem **quando** estas serão realmente exigíveis.

[...] Esta a razão de se realizarem outros cálculos para que se consiga uma situação **dinâmica (a que considera os tempos de circulação ou giros)**. (SÁ, 2005, p. 95)

Padoveze e Benedicto (2004) afirmam que os indicadores de liquidez, tem por objetivo identificar se a empresa possui capacidade de liquidar suas dívidas, situação em que os bens e direitos (Ativo) são suficientes para cumprir com as obrigações (Passivo). Sendo dados exclusivamente retirados do Balanço, são verdadeiros naquele momento; após isso, vários fatos podem alterar o patrimônio da empresa, decorre daí, o desafio do analista em identificar as futuras possibilidades em aumentar o lucro, aumento ou diminuição do ativo circulante ou das exigibilidades.

Sob outra linha de pensamento, a questão dos prazos distintos relacionados a realização de alguns ativos, como duplicatas a receber e estoques, conforme explicita Vasconcelos (2005), não revela a capacidade de pagamento da empresa, mas indica o nível de proteção dos credores em caso de falência, que ainda deve ser bem estudada, já que os estoques podem ser desvalorizados sob uma venda forçada, e ainda há de se considerar a inadimplência.

Dessa forma, conclui-se que dos objetivos dos índices de liquidez e suas próprias limitações, naturais de uma análise feita isoladamente sem comparações, remonta a necessidade de ratificar a situação evidenciada com outros indicadores e métodos.

Na sequência, são apresentados os tipos de índices de liquidez, suas características, objetivos e limitações.

2.4.5.1.1 Liquidez Corrente

Esse indicador compara os ativos e passivos circulantes, ou seja, os bens e direitos, cuja a realização é em até 12 meses, e as obrigações vencíveis em igual período. Conforme Santos et al (2006), o resultado é obtido da razão entre o AC e o PC. Se o resultado obtido for 1,15, matematicamente isso implica que a cada 1 unidade do Passivo a curto prazo, a empresa dispõe de 1,15 unidades do ativo a curto prazo para pagamento.

Esse indicador, de acordo Vasconcelos (2005), é um dos mais conhecidos e utilizados pelas empresas, quando da verificação da situação financeira, podendo enriquecer seu nível informacional, se comparado aos índices de empresas do mesmo ramo e porte.

É importante ressaltar as incertezas existentes, com relação ao resultado expresso pelo índice. Matarazzo (2010) explica que uma liquidez alta, pode ser causa de excesso de recursos no ativo circulante, que poderiam melhor estar aplicados no imobilizado ou em investimentos em outras empresas, bem como pode ser devido a um pequeno Passivo Circulante. De um lado, se esse excesso no ativo vier de estoques ou duplicatas a receber, pode estar havendo uma má administração, que irá diminuir a rentabilidade da empresa. Caso seja um valor pequeno do PC, evidencia de certo modo que a empresa consegue pagar seus fornecedores à vista, obtendo descontos, ou que não se utiliza de recursos financiados por instituições financeiras.

Apesar de ser um indicador estático e exigir cuidado quanto a realização dos ativos, ou valores altos concentrados em estoques e duplicatas a receber, Padoveze e Benedicto (2004), entendem que bons índices de liquidez, representam

para as empresas maior folga financeira e segurança quanto a liquidação das dívidas, algo que é levado muito em conta pelos credores.

Assim, para obter um resultado mais preciso com relação as disponibilidades mais facilmente convertidas em dinheiro, o analista utiliza outros indicadores, podendo expurgar a conta estoques, ou considerando-se somente as disponibilidades imediatas para fins de cálculo da liquidez, conforme será visto adiante.

2.4.5.1.2 Liquidez Seca

Esse índice segue a premissa de que os estoques podem não ser vendidos, e portanto os desconsidera do cálculo da Liquidez. São considerados no cálculo, conforme Sá (2005), componentes como dinheiro, títulos, créditos, que presumidamente poderão ser utilizados para o pagamento das obrigações a curto prazo.

A justificativa da exclusão dos estoques é elencada por Padoveze e Benedicto (2004), como forma de verificar a dependência da empresa com os estoques, para liquidação das dívidas.

Para Vasconcelos (2005), se o grau de liquidez seca for elevado pode evidenciar que a empresa diversifica suas aplicações no curto prazo, deixando de ser tão dependente dos estoques.

Reis (2003) afirma que tal indicador tem seu valor em casos que os estoques não sejam convertidos facilmente em moeda, o que pode ocorrer por crises no mercado, produtos com baixa rotatividade ou sazonais e também quando não for possível calcular a rotação dos estoques.

Entretanto, algumas peculiaridades devem ser vislumbradas como limitações para o uso desse índice, conforme Vasconcelos (2006). Por exemplo:

- em empresas comerciais e industriais, os estoques são imprescindíveis para sua operacionalização, ou seja, há de fato a necessidade em investir consideravelmente nessa rubrica.
- A liquidez seca de um supermercado normalmente é baixa, pois o item estoques possui importante participação na conta ativo circulante, no entanto,

baseando-se nele apenas, é equivocado concluir que a empresa esteja com problemas financeiros, haja visto a alta rotatividade que normalmente ocorrem nas vendas de mercadorias e os recebimentos à vista.

- Mesmo excluindo-se os estoques, ainda permanece a diversidade de prazos e recebimentos.

Se a empresa tem um passado onde não demonstra dificuldade em vender mercadoria (alto giro de estoques), se o mercado continua consumindo a mesma (vendas crescentes e constantes), se a preferência pela empresa não caiu perante o cliente, não há razão em se extrair tal quociente, a menos que se deseje um tratamento de excesso rigor. (SÁ, 2005, p. 100)

A aplicabilidade desse indicador pressupõe conhecimento da empresa estudada, e entendimento que algumas delas realmente precisam ter maior volume de estoques para operar. Assim, certas empresas podem ter uma análise equivocada de sua liquidez, se desconsiderados os estoques. Por outro lado, este cálculo irá demonstrar a dependência da empresa em vender os estoques, para que possa solver seus compromissos em curto prazo. Agora, caso uma empresa possua índice de liquidez seca baixo e opere com estoque alto, podendo trabalhar com valores mínimos, pode significar a ocorrência de erros ou ineficiências em sua gestão.

2.4.5.1.3 Liquidez Geral

Este índice demonstra a capacidade a Longo Prazo que o Ativo possui de cobrir as obrigações vencíveis em curto e longo prazos, sendo obtido pela razão entre: $(AC+RLP) / (PC+ELP)$, conforme dispõe Santos et al (2006).

Complementa-se que devido as alterações trazidas pelas Leis 11.938/07 e 11.941/09, com relação a nova estrutura do BP, o Passivo fica classificado em Circulante e Não Circulante. “Observe-se que não mais se utiliza a expressão “Passivo Exigível a Longo Prazo”, doravante passa a ser “Passivo Não Circulante”. (AZEVEDO, 2010, p. 156)

Oportunamente, deve-se compreender a composição de cada grupo que compõe a fórmula. Na opinião de Vasconcelos (2005), uma liquidez abaixo do que considerado ideal, pode advir de valores altos em empréstimos a Longo Prazo, não

afetando a saúde financeira atual, apesar do índice. E ainda analisando-se profundamente, tais recursos podem estar financiando um investimento futuramente rentável.

A limitação do índice, de acordo com Santos et al (2006), é o pressuposto de que os ativos se converterão a valores contábeis e não a de mercado instantaneamente. Outra consideração feita pelos autores, é a de efetuar comparação com o índice de liquidez médio do setor que a empresa atua, para verificação de desempenho em relação ao mercado.

Ratifica-se a necessidade de análise conjunta a outros métodos e índices, pois a questão prazos distintos compromete a análise baseada neste único indicador.

2.4.5.1.4 Liquidez Imediata

Representa quanto a empresa dispõe para saldar suas dívidas a curto prazo imediatamente. O cálculo desse índice, de acordo com Marion (2007), é obtido entre a razão: **(Caixa + Bancos + Aplicações de Curtíssimo Prazo) / Passivo Circulante**).

Na visão de Schrickel (1999), é o indicador menos utilizado. Para ele, poucas são as empresas que dispõe de valores imediatos para pagamento de todo o Passivo Circulante. Ainda acrescenta que essa ocorrência remete à uma ineficiente aplicação de recursos, já que com recursos em “excesso”, a empresa poderia expandir seus negócios, buscando diversificar suas atividades, etc.

Com relação a diversidade de prazos, verifica-se que

No numerador temos fundos imediatamente disponíveis. No denominador, dívidas que, embora de curto prazo, vencerão em 30, 60, 90, 180 e até 365 dias. Assim, a comparação correta seria com o valor presente de tais vencimentos, ou colocando-se no denominador o valor que pagaríamos se nos dispuséssemos a pagar a dívida de curto prazo hoje, de uma só vez. Provavelmente obteríamos um desconto. (IUDÍCIBUS, 2008, p. 90).

Para Vasconcelos (2005, p. 69), apesar das limitações é um indicador importante para empresas que prestam serviços sob contrato, necessitando de recursos para a implementação do acordado. É também útil na avaliação do “mínimo

de recursos a serem reservados no disponível (encaixe) para financiar parte de suas operações.”

Ainda de acordo com o autor, alguns refinamentos podem melhorar o cálculo desse índice, como por exemplo, trazer o passivo circulante a Valor Presente, ou de acordo com as necessidades gerenciais calcular as disponibilidades para pagamento das obrigações em um prazo estipulado, por exemplo em até sessenta dias.

Dessa forma, pode-se acompanhar com maior propriedade a eficácia dos recursos disponíveis, de acordo com a necessidade da gerência, possibilitando a tomada de providências para os casos com recursos ociosos, devido a perda de valor com a inflação, ou casos em que a escassez comprometa os pagamentos em dia para com os fornecedores.

2.4.5.2 Indicadores de Endividamento

Os indicadores de endividamento permitem conhecer a estrutura do capital utilizado como recursos pelas empresas. Conforme Braga (2006), as fontes utilizadas são oriundas de capitais próprios ou capitais de terceiros.

A esse respeito, o autor ressalta a necessidade de harmonizar a utilização dos capitais, de modo a permitir o alcance dos objetivos da empresa relacionados a liquidez e a rentabilidade. Na verdade o grande objetivo é descobrir o limite máximo que a empresa pode alcançar de endividamento, sem comprometer sua capacidade de pagamento e geração de recursos, que serão responsáveis pela quitação das obrigações no momento em que forem exigíveis.

Os indicadores de endividamento, de acordo com Marion (2007), informam qual tipo de recurso está sendo utilizado em maior proporção bem como o vencimento do Capital de terceiros, se está em maior parte no PC ou no PNC.

O autor reforça a importância em se analisar o contexto revelado pelo índice de endividamento: se a empresa adquire uma dívida, mesmo que elevada, buscando juntamente com o capital próprio modernizar, expandir, ampliar seu negócio, em tese, tal dívida pode ser considerada sadia, já que as mudanças deverão gerar recursos para saldá-la. Entretanto, recorrer à dívidas para pagar

outras, significa que a empresa não consegue alcançar a rentabilidade necessária para o cumprimento de suas obrigações, e fatalmente, culminará para a insolvência, caso não se alcance meios de reversão.

A seguir, trata-se dos principais indicadores de endividamento.

2.4.5.2.1 Índice de Participação de Capitais de Terceiros

Também conhecido como Grau de Endividamento, este indicador revela a proporção de recursos tomados de terceiros, em relação ao capital próprio. É calculado pela razão $(CT / PL) * 100$. Segundo Matarazzo (2010), identificará a dependência ou o risco da utilização dos recursos de terceiros.

Para o autor, do ponto de vista financeiro, quanto menor for a proporção, melhor será para a empresa, demonstrando que ela possui maior liberdade de decisões financeiras, e portanto, menos dependente do capital de terceiros. Já do ponto de vista econômico, caso a remuneração paga a terceiros for menor que o lucro auferido pelo investimento daquele capital, a utilização dos recursos de terceiros será vantajosa. No entanto, é objetivo desse indicador analisar apenas sob a ótica financeira.

2.4.5.2.2 Participação do Capital de Terceiros sobre os Recursos Totais

Este indicador representa a relação entre as fontes utilizadas pela empresa para fomentar suas atividades. É obtido entre a razão: $\text{Exigível Total} / (\text{Exigível Total} + \text{Patrimônio Líquido}) * 100$. Na explanação feita Ludícibus (2008, p. 95), tal índice “expressa a porcentagem que o endividamento representa sobre os fundos totais. Também significa qual a porcentagem do ativo total financiada com recursos de terceiros.”

Dessa forma, este indicador irá revelar se a empresa utiliza mais recursos de terceiros ou próprios, e em qual proporção, pois relaciona o capital de terceiros com o capital total utilizado pela empresa.

2.4.5.2.3 Participação de Capitais de Terceiros/ Próprios

Este indicador, também denominado de garantia de capital de Terceiros, revela o nível de segurança que o capital próprio oferece ao capital de terceiros, identificando o nível de dependência da empresa em relação ao último. É calculado, conforme apresenta Neves e Viceconti (2005), à razão $PL / (PC + PNC) * 100$. Alguns analistas o fazem, invertendo a posição entre o numerador e o denominador, ou seja, pela razão Capital de Terceiros / Capital Próprio

Esse quociente procura responder o quanto a empresa possui de dívidas, com relação ao capital próprio, ou seja, o nível de comprometimento do mesmo.

Na visão de Braga (2006), se o capital de terceiros for utilizado com maior intensidade, deve-se verificar o quanto desse capital é exigido em curto prazo, para fins de detectar em que ponto está comprometida a estrutura da empresa com obrigações pertencentes ao exercício corrente.

O indicador que possibilita essa análise será visto na sequência.

2.4.5.2.4 Composição de Endividamento

Revela a composição da dívida para com terceiros a curto e a longo prazo. É obtido pela razão $PC / (PC + PNC) * 100$. Para Ludícibus (2008, p. 96),

A empresa em franca expansão deve procurar financiá-la, em grande parte, com endividamento de longo prazo, de forma que, à medida que ela ganhe capacidade operacional adicional com a entrada em funcionamento de novos equipamentos e outros recursos de produção, tenha condições de começar a amortizar suas dívidas. Por isso é que se deve começar a amortizar suas dívidas. Por isso é que se deve evitar financiar expansão com empréstimo de curto prazo, a não ser que o período de *Payback* dos ativos seja curtíssimo, fato que raramente ocorre.

A esse respeito, Marion (2007, p. 106) acrescenta que, se a composição do endividamento indicar maior proporção concentrada no passivo circulante, a empresa poderá num momento de retração econômica passar muitas dificuldades para solver seus compromissos, cenário em que as alternativas são poucas, como: “vender seus estoques na base de uma “liquidação forçada” (a qualquer preço), assumir novas dívidas a Curto Prazo que, certamente, terão juros altos, o que

aumentará as despesas financeiras.” Ao contrário, se a empresa possui a maior parte das obrigações a Longo Prazo, o tempo será maior para reavaliar suas estratégias. Ademais, os financiamentos de Longo Prazo são menos onerosos.

2.4.5.2.5 Endividamento Geral ou Total

Este indicador mede a participação de Capitais próprios empregados pela empresa em seu Ativo Total, por meio da razão **PL / AT**. (BRAGA, 2006).

Conforme Neves e Viceconti (2006), existe muita atenção dispensada tanto nesse quociente, quanto na capacidade de pagamento da empresa, já que quanto maior o grau de endividamento dela, existe grande chance de ela não conseguir cumprir suas obrigações com terceiros.

2.4.5.2.6 Imobilização do Patrimônio Líquido

Obtido por meio da fórmula **(AP / PL)*100**, indica os recursos empregados no ANC da empresa. Conforme Matarazzo (2010), o grupo Permanente mudou sua nomenclatura, no entanto, as fórmulas que o contém são representadas pelo RLP, Investimentos, imobilizado e Intangível.

Quanto menor for este indicador, melhor será para a empresa, pois os recursos livres do PL estarão financiando o giro da empresa, ou seja, o Ativo Circulante, permitindo que ela disponha de uma folga financeira e não necessite tomar constantemente recursos de terceiros.

2.4.5.2.7 Imobilização dos Recursos Não Correntes

O indicador anterior media o percentual utilizado do capital próprio para investimentos no ANC. Caso esse valor exceda à 100%, significa que também os

recursos de terceiros estão financiando o ANC. Conforme elucida Matarazzo (2010), o indicador que evidencia quanto do capital de terceiros à Longo Prazo e do PL foi destinado à aplicação no ANC, é obtido por meio da fórmula: $(AP / PL + ELP) * 100$.

De acordo com o autor, os recursos não correntes (de terceiros à LP e PL) que não forem utilizados no ANC, estarão financiando o AC. Em outras palavras, tal parcela de recursos é conhecida como CCL.

2.4.5.3 Índices de Rentabilidade

Esses índices evidenciam a situação econômica da empresa, onde o objetivo é relacionar o lucro em valores absolutos com outros valores, efetuando-se uma comparação, ou seja, obter-se a taxa de lucro.

Para melhor entendimento, Marion (2007) comenta que o Ativo representa os investimentos que a empresa emprega, no esforço de produzir receita, e conseqüentemente, gerar lucro. Assim, pode-se medir a eficiência da empresa, ou seja seu poder de geração de lucro em relação ao que foi investido. Da mesma forma, os empresários, sócios ou investidores podem verificar a remuneração do capital por eles investido, ou seja, a Taxa de Retorno do Patrimônio Líquido.

Os investidores,acionistas e administradores financeiros prestam bastante atenção à rentabilidade das empresas. A análise de rentabilidade começa com um exame da maneira pela qual os ativos foram empregados. Os bons dirigentes usam com eficiência seus ativos. Por meio do aumento da produtividade, eles são capazes de reduzir ou de controlar as despesas. As taxas de retorno alcançadas são importantes se seus dirigentes pretendem atrair capitais e contratar financiamentos bem-sucedidos para o crescimento da empresa.(GROPELLI; NIKBAKHT, 2010, p. 364).

Assim, a análise econômica permite conhecer qual a rentabilidade dos capitais investidos, e se houve ou não sucesso da empresa em relação ao esperado. De posse dessa informação, os gestores podem tomar suas decisões mais seguramente, ou ainda promover uma investigação aprofundada para entender os motivos que conduziram a empresa a produzir tal resultado.

A seguir, tem-se os principais indicadores de rentabilidade.

2.4.5.3.1 Giro do Ativo

Este indicador estabelece relação entre o faturamento líquido da empresa e o seu ativo total. As empresas dependem de suas vendas para crescerem. Conforme Matarazzo (2010), os investimentos realizados pela empresa possuem relação direta com o volume de vendas. E não há como se obter conclusões precisas, analisando-se as vendas em seus valores absolutos. Por exemplo, um faturamento de R\$ 5.000.000 pode ser considerado elevado se o Ativo da empresa for R\$ 2.000.000. Caso o Ativo fosse R\$ 150.000.000, tal volume de vendas seria baixo.

Nas palavras de Morante (2007, p. 40), o giro do ativo representa “quantas unidades monetárias consegue vender em relação ao total do ativo. Seu resultado para efeito de análise financeira será considerado, quanto maior, melhor para a segurança do credor.”

Para Assaf Neto (2006 p. 241), o giro do ativo

Indica o número de vezes que o ativo total da empresa girou (transformou-se em dinheiro) em determinado período em função das vendas realizadas. Quanto maior se apresentar esse giro, melhor terá sido o desempenho da empresa, por meio de um melhor retorno de suas aplicações.

Este indicador é calculado à razão **Vendas Líquidas / Ativo Total**.

2.4.5.3.2 Margem de Lucro Bruto

Este indicador permite verificar qual a margem de lucro da Receita Líquida, deduzindo-se delas o custo dos produtos ou mercadorias vendidos. Assim, mede a eficiência dos gestores quando da utilização dos recursos de mão-de-obra e materiais na produção. Aumentos súbitos no custo de produção/ comercialização, tendem a diminuir a margem de lucro, caso os preços não sejam repassados aos clientes. Para saber se a margem é ideal, compara-se às margens das empresas semelhantes. Se a margem bruta for superior a dos concorrentes, pode sinalizar gerenciamento falho dos custos, o que demanda uma reorganização dos processos que possibilite alcance da margem ideal. (GROPPELLI; NIKBAKHT, 2010).

O cálculo da Margem Bruta é **Lucro Bruto / Receitas Líquidas**.

2.4.5.3.3 Margem de Lucro Operacional

Representa a margem do Lucro, já descontados o custo e as despesas operacionais atingidas pela empresa. Conforme dispõe Groppelli e Nikbakht (2010), o cálculo da Margem de Lucro Operacional é efetuado pela divisão entre o lucro antes do Imposto de Renda e as Vendas.

Para os autores, se o lucro operacional for elevado, significa ou que a empresa consegue controlar efetivamente os custos e despesas operacionais, ou que estes cresceram em menor velocidade que as vendas. Assim, a responsabilidade dos gestores é investigar os motivos das altas ou baixas na margem operacional: se a empresa opera eficientemente ou se os preços aumentaram mais rapidamente que os custos.

2.4.5.3.4 Margem Líquida

Este indicador informa qual o lucro obtido para cada R\$ 100,00 das vendas efetuadas pela empresa. (MATARAZZO, 2010).

Na visão de Groppelli e Nikbakht (2010), a margem líquida varia de setor a setor, entretanto maiores margens relativas de lucro são vislumbradas por empresas melhor administradas, pois normalmente os recursos são utilizados de forma eficiente. Os autores acrescentam que para os investidores a empresa deve manter sua margem líquida acima da média do setor, e apresentando na medida do possível tendência de melhora. Também ressalta-se que as despesas influenciam na margem líquida, assim, quanto menores forem as despesas, maior será a margem líquida.

Calcula-se tal indicador do seguinte modo: **(LLE / Vendas)*100**.

2.4.5.3.5 Rentabilidade do Ativo

Também conhecida como Retorno do Investimento (ROI), é na visão de Ludícibus (2008, p. 104), “[...] provavelmente o mais importante quociente individual de toda a análise de balanços.”

Tal indicador demonstra o potencial da empresa em gerar lucro, e assim capitalizar-se. Quanto maior o índice, melhor. É calculado por meio da fórmula **(LL/Ativo Total)*100**. (MATARAZZO, 2010).

“O propósito dessa fórmula é comparar a forma pela qual a empresa gera lucros e a forma como usa seus ativos para gerar vendas. Se os ativos forem usados eficazmente, o lucro (e o *ROI*) será alto; caso contrário, será baixo.” (GROPPELL; NIKBAKHT, 2010, p. 366).

Conforme Marion (2007), o resultado obtido identifica o *payback* do investimento total, ou seja, quanto tempo a empresa irá levar para recuperar o investimento realizado. Assim, se o resultado for 20%, divide-se 100% pela taxa de retorno sobre investimento, e encontra-se o resultado 5. Efetuando releitura, a empresa levará em média cinco anos para obter de volta seu investimento.

A seguir, trata-se sobre a rentabilidade dos capitais investidos pelos proprietários.

2.4.5.3.6 Rentabilidade do Patrimônio Líquido

Representa o rendimento dos capitais próprios, ou seja, o ganho percentual devido aos proprietários. Conforme Assaf Neto (2006), esse retorno se deve à margem de lucro, eficiências operacional e de planejamento dos negócios.

Para encontrar a taxa de retorno do PL, utiliza-se a fórmula **(LL / PL médio)*100**. Conforme Matarazzo (2010), a média do PL é encontrada por meio do seguinte cálculo: **(PL Inicial + PL Final) / 2**.

Para Marion (2007), a taxa obtida revelará o *payback* do investimento dos proprietários, ou seja, em quanto tempo estes recuperam o capital investido.

Outra ótica para análise desse indicador, é comparando-o com os “rendimentos alternativos do mercado, como Caderneta de Poupança, CDB’s, Letras de Câmbio, Ações, Aluguéis, Fundos de investimentos, etc. Assim, o sócio pode verificar se sua empresa é ou não mais rentável que as outras formas de aplicação existentes no mercado. (MATARAZZO, 2010)

2.4.5.4 Indicadores Operacionais

As atividades atinentes à uma empresa para consecução de seus objetivos, compreendem uma ordem natural e necessária que vai desde a compra de material para produção até o recebimento das vendas. Essas atividades, conforme menciona Assaf Neto (2006), são repetitivas e as fases em que estão contidas, possuem um tempo de duração, as quais dependem de alguns fatores como política da empresa e até mesmo a exigência do mercado. Na sequência, a figura 1 representa o ciclo operacional em uma empresa industrial:

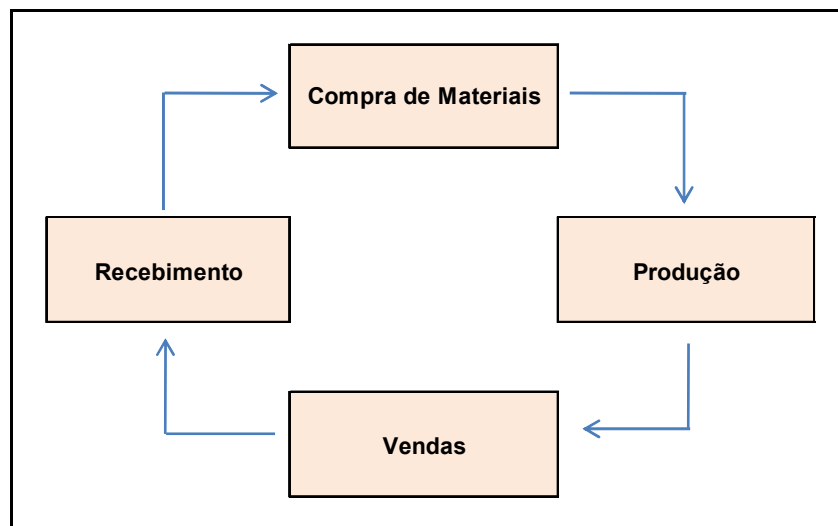


Figura 1 - Ciclo operacional: compras e vendas

Fonte: Assaf Neto (2006, p. 196)

Cada fase operacional descrita acima possui um prazo de realização. Por exemplo na fase compras, tem-se o tempo de estocagem; na produção vislumbra-se o período que a empresa leva para transformar a matéria em produto acabado; nas vendas, considera-se o tempo que cada mercadoria/ produto fica em estoque até ser

vendido e finalmente, na fase recebimento, tem-se o período da liquidação efetiva das duplicatas por parte dos clientes. Não obstante, se a política da empresa for receber suas vendas à vista ou produzir por encomendas, por exemplo, o período de recebimento e estocagem de produtos/ mercadorias é nulo. (ASSAF NETO, 2006).

A velocidade com que a empresa consegue avançar nesse ciclo, é objeto de estudo dos indicadores operacionais, também conhecidos como indicadores de atividades. Conforme Matarazzo (2010), por meio dos demonstrativos financeiros, pode-se saber em média o tempo que a empresa leva para receber de seus clientes, bem como os prazos médios de renovação dos estoques e compras.

Groppelli e Nikbakht (2010, p. 358), acrescentam que “[...] quanto mais rápido uma empresa converter os estoques e contas a receber em caixa, melhor para ela.”

Iudícibus (2008) alerta que uma maior rotatividade é de fato interessante pra empresa desde que a margem de lucro sobre as vendas seja constante ou que diminua menos que o aumento da rotação.

De acordo com o autor, os indicadores de atividades possuem natureza dinâmica, evidenciando a velocidade de renovação dos elementos patrimoniais. A posição de liquidez e rentabilidade da empresa são influenciadas de algum modo nesse giro operacional. Para calcular esses indicadores, são utilizados dados contidos no BP e DRE, simultaneamente.

Na sequência, são tratados os principais indicadores de atividades.

2.4.5.4.1 Prazo Médio de Recebimento das Vendas

Representa a média de prazo que a empresa espera para que suas vendas sejam recebidas. De acordo com Iudícibus (2008), para se calcular o PMRV, utiliza-se a fórmula: **PMRV = 360 x Contas a Receber Médio**

Vendas Médias

De acordo com o autor, o contas a receber médio deve ser oriundo do maior número de saldos o quanto for possível durante o período considerado no cálculo; já as vendas médias, calcula-se dividindo o valor das vendas à prazo por 360 (caso queria-se o resultado em dias) ou por 12 (para exprimir em meses).

Já Reis (2006), explica que para o cálculo do PMRV, as Vendas devem ser consideradas como as Receitas Líquidas acrescidas dos Impostos Faturados, já que a conta Duplicatas a Receber não é líquida dos impostos incidentes sobre o faturamento, devendo portanto homogeneizar tais contas. Quanto às duplicatas a Receber, pode-se trabalhar com as médias: mensal, do saldo entre os dois últimos balanços ou com o valor constante do último balanço. Quaisquer que sejam as escolhas, corre-se o risco de obter resultados não condizentes à realidade.

A esse respeito, Groppelli e Nikbakht (2010) comentam que os índices são úteis, entretanto faz-se necessário cuidado quanto à interpretação dos mesmos. Por exemplo, duas empresa que possuam igual número de clientes e valor de duplicatas a receber, terá igual PMRV, no entanto, há de se frizar: é apenas uma média, pois hipoteticamente uma delas pode receber 60% de suas duplicatas em até 10 dias, e a outra receber essa quantidade em 60 dias. Assim, apesar de possuírem o mesmo indicador, a distribuição de suas cobranças é totalmente distinta ao prazo real de recebimento e a quantidade recebida.

A respeito do aumento do prazo concedido aos clientes, Matarazzo (2010, p. 265) comenta que isso “ [...] é uma questão de mercado e não uma decisão unilateral da empresa, que é obrigada a adotar determinado prazo, com certa manobra, e não escolher o ideal (teoricamente igual a zero, ou seja, idealmente as vendas seriam a vista).”

Percebe-se que quanto maior o número de informações, melhor para apurar-se o resultado mais próximo da realidade, no entanto, diante da dificuldade de se obter tais dados, utilizam-se as médias dos valores, que não refletirá solidamente o que ocorreu na empresa de fato, mas auxiliará a análise quando observado em conjunto a outros indicadores e na realização de comparações, como por exemplo com o prazo de pagamento à fornecedores, que será abordado na sequência.

2.4.5.4.2 Prazo Médio de Pagamento à Fornecedores

Esse indicador revela qual é o prazo médio que a empresa paga aos fornecedores daquilo que comprou para revender ou produzir. A fórmula a ser utilizada, de acordo com Reis (2006), é:

$$\text{PMPF} = \frac{360 \times \text{média de Duplicatas a Pagar}}{\text{Compras}}$$

Compras

Na visão de Iudícibus (2008), mais importante que analisar isoladamente o PMRV e o PMPF, é relacionar os dois indicadores, efetuando comparações, pois é isso que determinará quão favorável ou não está a situação da empresa.

A empresa normalmente anseia prazos para pagamento maiores, especialmente daqueles que concede a seus clientes. Se os fornecedores estiverem oferecendo prazos curtos à empresa, pode ser consequência de que na visão daqueles, ela possui certos riscos, e são portanto, tratadas com certo rigor. Agora, em casos que a empresa possua prazos maiores, significa que ela dispõe de condições boas de crédito, e que utiliza-se dos fornecedores como forma de financiamento. Groppelli e Nikbakht (2010) comentam que no caso de o prazo ser inferior à média do setor, o gestor deve investigar porque o crédito obtido é limitado, e que ações devem ser tomadas no sentido de alcançar melhores prazos.

Se uma empresa demora muito mais para receber suas vendas a prazo do que pagar suas compras a prazo, irá necessitar mais de capital de giro adicional para sustentar suas vendas, criando-se um círculo vicioso difícil de romper. Uma das poucas alternativas no caso é trabalhar, se for possível, com ampla margem de lucro sobre as vendas e tentar esticar ao máximo os prazos de pagamento adicionalmente a uma política agressiva de cobranças e desconto bancário. (IUDÍCIBUS, 2008, p. 100)

Como visto, é necessário atentar aos prazos praticados pela empresa com objetivo de implementar práticas corretivas, afinal são questões que influenciarão diretamente no caixa da empresa. E sem capital disponível para efetuar os investimentos operacionais, muitas tomam recursos financeiros com terceiros, por vezes a um alto custo, por falta de acuidade.

2.4.5.4.3 Prazo de Renovação dos Estoques

O indicador que mede quantas vezes houve giro dos estoques durante o ano, ou qual é o período de renovação dos mesmos, é obtido, segundo Reis (2006), por meio da seguinte fórmula:

$$\text{PMRE} = \frac{360 \times \text{Estoque Médio}}{\text{Custo da Receita Líquida}}$$

Custo da Receita Líquida

De acordo com Neves e Viceconti (2005), o estoque médio é obtido entre as somas dos estoques final e inicial, e a posterior divisão desse resultado por 2 (dois).

Sobre esse aspecto Reis (2006) alerta que o correto seria utilizar os valores mensais para produzir-se a média dos estoques, e na impossibilidade, faz-se o cálculo da média entre os saldos iniciais e finais, o que pode levar a conclusões impróprias, induzindo o administrador a tomar decisões comprometedoras. Algumas das questões que motivam essa afirmação, são as vendas sazonais que ocorrem nas empresas, e mesmo em casos onde as vendas se mantenham uniformes durante um ano inteiro, ainda assim ocorrem variações dentro do mês, que não ficam contempladas quando da utilização do último dia desse período para o cálculo da média.

Na análise propriamente dita, Gropelli e Nikbakht (2010) inferem que os resultados provenientes desse indicador, devem ser comparados à média do setor, já que há empresas em que o giro dos estoques é rápido, devido a natureza dos produtos, como por exemplo vegetais, frutas; já em outras, os estoques tem um período de renovação mais lento, como um fabricante de veículos de terraplanagem. Dessa forma, o analista ou gestor deverá ponderar o que motivou o giro de estoques maior ou menor do apresentado pela média do setor a que a empresa insere-se. Os autores ainda comentam que um giro alto não quer dizer necessariamente, que a empresa gere eficazmente seus estoques, isso também pode ocorrer quando a empresa esgota seus estoques continuamente, por insuficiente produção e/ ou compra de insumos.

Os estoques compõe uma fase muito importante no ciclo operacional. A empresa necessita de capital para efetuar esse investimento, e portanto, os gestores deverão atentar à movimentação compras- produção- vendas- recebimentos-

pagamentos, investigando os prazos, se o caixa da empresa proporciona segurança para a manutenção do ciclo, e comparar esses dados aos de outras empresas. Assim, muitas ações poderão ser visadas objetivando uma melhor sintonia dentro do que os gestores consideram como sendo ideal.

2.4.5.5 Ciclo Operacional e Ciclo de Caixa

O ciclo operacional, já visto anteriormente, inicia-se na aquisição de materiais, enquanto o ciclo de caixa compreende o período do desembolso havido pelo pagamento daqueles materiais até o recebimento da venda do produto acabado ou da mercadoria. Assaf Neto (2006, p. 205) explica que o ciclo de caixa é obtido “[...] basicamente pela diferença entre o número de dias do ciclo operacional e o prazo médio de pagamento a fornecedores de insumos.”

Matarazzo (2010) infere que o Ciclo Operacional demonstra o período de investimento da empresa, e é representado pela soma entre o PMRE (Prazo Médio de Renovação de Estoques, que em empresa comercial significa o período que a mercadoria é mantida em estoque, já em empresa industrial refere-se ao tempo de produção e estocagem) e o PMRV (Prazo Médio de Recebimento de Vendas, que representa o prazo decorrente entre as vendas e recebimentos). Ou seja, o ciclo operacional compreende o período que vai da compra ao recebimento da venda.

De acordo com o mesmo autor, o Ciclo de Caixa ou Ciclo Financeiro, refere-se ao período compreendido entre o pagamento efetuado ao fornecedor e o recebimento dos clientes, sendo nessa lacuna que a empresa deve procurar recursos financeiros. Sobre esse aspecto, podem-se vislumbrar as seguintes situações: há um desembolso referente ao pagamento dos fornecedores antes das vendas, caso em que apenas parte do período que os estoques permanecem na empresa são financiados; outrossim, quando o pagamento das compras é efetuado no período compreendido após as vendas, situação em que os fornecedores estarão financiando além do período de estocagem, uma parte do prazo concedida aos clientes para pagamento. Na sequência, as Figuras 2 e 3 evidenciam as afirmações acima.

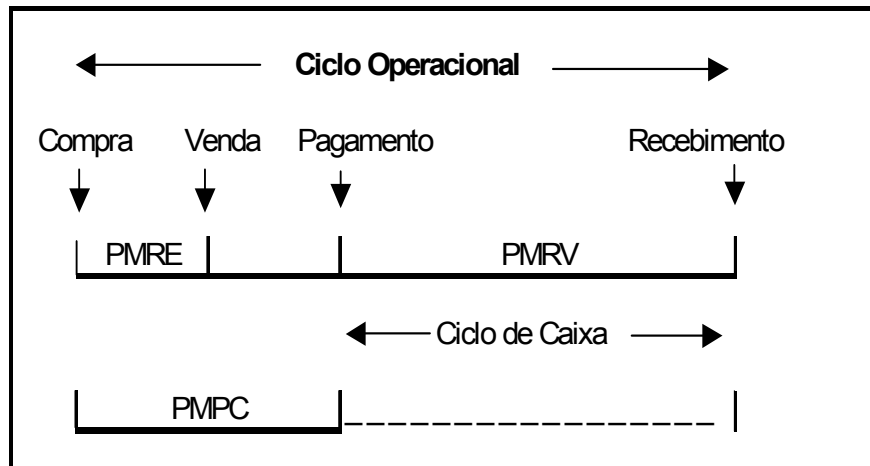


Figura 2 - Ciclo Operacional e Financeiro

Fonte: Matarazzo (2010, p. 268)

A ilustração 2 evidencia que os fornecedores financiam os estoques em sua totalidade e parte das vendas. A Figura 3 demonstra um ciclo de caixa com maior período.

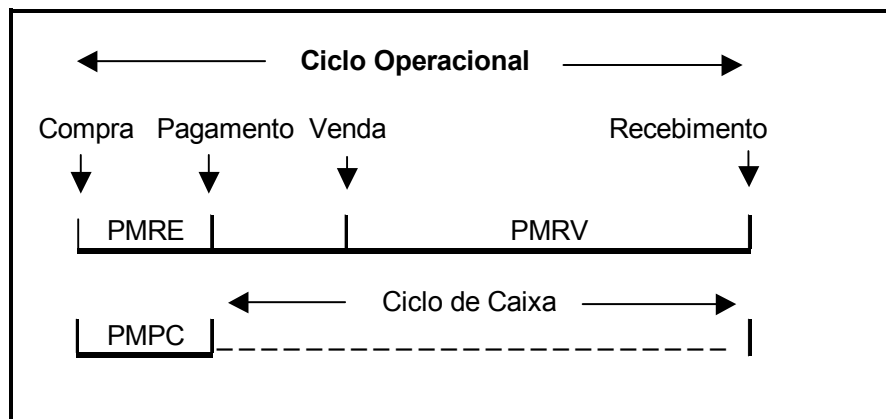


Figura 3 - Ciclo Operacional e Financeiro

Fonte: Matarazzo (2010, p. 268)

Dessa forma, se uma empresa recebe de seus fornecedores um prazo de 30 dias para pagamento, e o concedido aos clientes é de 35 dias, tem-se uma diferença de cinco dias, ou seja um ciclo de caixa positivo. Nesse caso, a palavra positivo indica que a empresa deve encontrar nesse período outras formas de financiamento para suprir suas necessidades financeiras. Assaf Neto (2007) comenta que um ciclo de caixa positivo é normal, no entanto, a empresa deve adotar práticas com vistas à minimizar a utilização de outras fontes de recursos, procurando aumentar o giro dos estoques, reduzir a inadimplência, negociar prazos com fornecedores, entre outros. O autor alerta que tais estratégias, não devem sacrificar

o volume das operações, como por exemplo, falta de produtos para venda ou elevação dos custos financeiros por prazos maiores junto a fornecedores.

Conclui-se disso que o ideal para as empresas é um ciclo financeiro negativo, no entanto, na impossibilidade ela deve tornar menor possível tal ciclo, já que a utilização de mais tempo de recursos financeiros, implica maior custo operacional.

2.4.5.6 Capital de Giro

O capital de giro representa disposição de valores para a continuidade das empresas em suas atividades operacionais. Na visão de Reis (2006), uma empresa que possua suficiência em capital de giro próprio, terá uma situação financeira confortável, mesmo em casos que os prazos de rotação de estoques e recebimentos são demorados, e os fornecedores concedem prazos pequenos para pagamento.

Para Neves e Viceconti (2005), o capital de giro próprio é a parcela do ativo circulante financiada com recursos oriundos do Patrimônio Líquido, ou seja, de capital próprio. Dessa forma, a expressão para o cálculo do CGP, é a diferença entre o PL e as aplicações efetuadas no ANC.

De acordo com Olinquevitech e Filho (2004), irão diminuir o CGP, todos os eventos que agirem sobre o PL diminuindo-o, e os aumentos ocorridos nas contas do ANC. Inversamente, aumentos no PL e diminuições no ANC, aumentarão o CGP.

Entre as atividades que reduzem o capital de giro próprio, podem citar os prejuízos, as aquisições de ativos, os investimentos em outros negócios, os gastos pré-operacionais e a distribuições de lucros. As atividades que aumentam o capital de giro próprio são os lucros, as vendas de bens do ativo permanente, a capitalização de recursos por parte dos cooperados e as contas retificativas de depreciação, amortização e exaustão. (PEGORINI; GIMENES, 2004 p. 66).

Vasconcelos (2005), explica que o capital de giro refere-se ao capital circulante da empresa, aquele utilizado para o desenvolvimento do trabalho, e necessário para que suas operações fluam. Representa contas que frequentemente estão em movimento, correspondentes ao Ativo Circulante. Os recursos de giro

devem ser mantidos para que sejam atendidas as necessidades imediatas da empresa.

Na visão de Vasconcelos (2005), o CCL refere-se a parte livre do ativo circulante. Conforme Assaf Neto (2006), podem-se utilizar duas fórmulas para calcular o capital de giro: uma é a subtração entre o AC e o PC e a outra, descrita abaixo, permite uma verificação mais apropriada acerca de seu conceito.

$$\text{CCL} = (\text{PL} + \text{PNC}) - \text{ANC}$$

Na visão de Groppelli e Nikbakht (2010, p. 334), “o capital circulante líquido também pode ser pensado como a parcela dos ativos circulantes que deve ser financiada por meio do exigível a longo prazo ou do patrimônio líquido.”

Para Vasconcelos (2005), a alta rotação dos elementos correntes é uma prática importante para uma boa gestão de capital giro, aliada à uma política de cobrança eficaz e ao controle dos fluxos de saída. Gerir com eficiência o capital de giro, é portanto determinante para o sucesso de qualquer empreendimento.

Com isso, fica evidente que os ciclos operacionais quanto maiores forem, maior a necessidade de financiamento para que não sejam interrompidas as atividades da empresa e que a mesma não esteja em situação de insolvabilidade. Dessa forma para concluir-se a análise financeira da empresa, além de estudar o capital de giro, deve-se verificar se a empresa necessita obter mais recursos para complementar os obtidos em seu ciclo, o qual será visto a seguir.

2.4.5.6 Necessidade Líquida de Capital de Giro

As fontes utilizadas pelas empresas para capital de giro podem ser próprias, (Patrimônio Líquido) ou de terceiros. Esta última refere-se às operações de financiamento como empréstimos e descontos de duplicatas. A NLCG são os recursos que a empresa deve buscar para financiar seu ciclo após ter esgotado os seus recursos operacionais.

Conforme Vasconcelos (2005), o cálculo da NLCG é obtido subtraindo-se das **aplicações do capital de giro**, as respectivas **fontes de financiamentos**. A figura abaixo representa as contas consideradas no cálculo, pois faz-se necessário dividir o Ativo Circulante em: **Financeiro** (caixa, bancos, aplicação de liquidez

imediate e outros) e **Circulante Cíclico** que são as contas ligadas às atividades da empresa com periódica renovação. E o Passivo Circulante, de forma análoga, deve ser dividido em **Financeiro** (empréstimo bancários e operações não operacionais da empresa) e **Passivo Cíclico**, considerados os fornecedores, salários, encargos, impostos e taxas).

A Figura 4 evidencia as contas cíclicas.

APLICAÇÕES DE CAPITAL DE GIRO	FONTES DE GIRO
Contas a Receber Estoques Impostos a recuperar Despesas antecipadas Outras	Fornecedores Obrigações fiscais Obrigações trabalhistas Outras

Figura 4 - Fontes e aplicações que integram a NLCG

Fonte: Vasconcelos (2005, p. 210).

De acordo com Matarazzo (2010, p. 284), o Ativo Circulante Operacional é o “[...] investimento que decorre automaticamente das atividades de compra/ produção/ estocagem/ venda, enquanto o Passivo Circulante Operacional -PCO- é o financiamento, também automático, que decorre dessas atividades.”

Tem-se pois, a seguinte expressão: **NLCG = ACO – PCO**

A análise da NLCG é importante para caracterizar o equilíbrio financeiro das empresas a curto prazo. Conforme inferem Pegorini e Gimenes (2004), no cálculo da NLCG, se o resultado for positivo, significa que a empresa necessita de recursos para financiar sua atividade operacional, pois as aplicações de capital de giro são superiores às fontes de giro. No entanto, se o resultado for negativo, significa que a empresa dispõe de recursos suficientes para suas atividades operacionais e de maneira excedente, podendo utilizá-lo para outras finalidades.

2.4.5.7 Tesouraria

A tesouraria representa uma das áreas da empresa por onde transitam a maioria dos recursos financeiros. Na visão de Hoji (2000, p. 137), “[...] praticamente

todos os atos praticados por outras áreas acabam transformando-se em contas a pagar ou a receber. E conseqüentemente, seus valores transitam pela tesouraria.”

Iudícibus (2008) comenta sobre a metodologia de Fleuriet, que consiste em reclassificar as contas do ativo e passivo que não possuem relação com as atividades operacionais, obtendo-se a variável de tesouraria. As principais contas que podem ser classificadas como de tesouraria, são descritas na Figura 5.

ATIVO	PASSIVO
Caixa	Empréstimos e Financiamentos
Depósitos Bancários a Vista	Debêntures
Numerário em trânsito	Arrendamento mercantil a Pagar
Aplicações de Liquidez Imediata	Juros a Pagar
Investimentos Temporários	Duplicatas descontadas (esta reclassificada do Ativo Circulante)
Títulos a Receber	Adiantamentos sobre Contratos de Câmbio
Cheques em Cobrança	Provisão para o Imposto de Renda
Dividendos Propostos a Receber	Provisão para Contribuição Social
Bancos- Contas Vinculadas	Impostos e taxas não Incidentes sobre o Faturamento
Juros a Receber	Dividendos a pagar
Adiantamentos a Terceiros	Contas a pagar que não se referem a Despesas
Impostos a Recuperar	
Operações em Bolsa de Valores	

Figura 5 - Classificação das Contas de Tesouraria

Fonte: Adaptado Iudícibus (2008, p. 126)

Para Vasconcelos (2005), a diferença entre os Ativos e Passivos Financeiros correspondem a margem de segurança financeira da entidade, ou seja, a capacidade que ela possui de financiar sua atividade operacional. Iudícibus (2008), traz a seguinte equação:

$$\text{Tesouraria} = (\text{AC} - \text{PC} - \text{NLCG}).$$

Dessa forma, entende-se que a tesouraria é o valor excedente do capital de giro em relação à necessidade que a empresa possui de financiamento para seu giro.

Vasconcelos (2005) infere que se os ativos financeiros forem maiores que os passivos financeiros, a empresa apresenta folga financeira, já no caso em que os

passivos financeiros superem os ativos financeiros, sinaliza dificuldades, processo conhecido como efeito tesoura.

2.4.5.7.1 Efeito Tesoura

Quando as atividades operacionais não possuem cobertura significativa de recursos, ou seja o capital necessário para suprir as atividades cíclicas torna-se insuficiente, a empresa inicia um processo de desequilíbrio que poderá levá-la ao encerramento de suas atividades. Braga (1999), comenta que esse processo conhecido como *overtrading*, podem decorrer de fatores externos, como inflação monetária, investimentos desmedidos e excessivos os quais a empresa não suporte financeiramente, como imobilizações, estoques e expansão operacional.

Para Rasoto (2003, p. 20),

O efeito tesoura ou overtrade acontece quando uma empresa expande significativamente o nível de operações e vendas, sem o devido suporte de recursos para financiar o decorrente aumento da necessidade de capital de giro. Empresas que tem tesouraria negativa necessitam tomar recursos a curto prazo no sistema financeiro nacional, onde as taxas de juros são proibitivas. O resultado é um aumento insuportável de despesas financeiras, que poderá comprometer a organização e levar a um estado pré-falimentar ou mesmo a um fechamento, se a situação não for entendida e replanejada.

Para evitar as consequências advindas do *overtrading*, é necessário localizar a origem dos sintomas, que

[...] são diagnosticados por: queda do volume de disponibilidade; excessivos investimentos no ativo circulante (matérias – primas, produção etc.); aumento de dívidas desproporcionais em relação ao aumento de contas a receber (ou prazos médios de recebimento superiores aos de pagamento); recurso sistemático ao crédito a curto prazo (pagamento excessivo de juros, dividendos, gratificações etc., implicando em descapitalização. (BRAGA, 1999 p. 162)

Sendo observado indícios do efeito tesoura, a empresa poderá atravessar dificuldades para saldar dívidas junto aos credores no prazo devido, atuando com a incerteza ante as flutuações do mercado e até recuperação judicial ou falência. Para que isso não ocorra, medidas severas devem ser aplicadas, como aumento de capital próprio, diminuição do volume dos negócios por meio de redução de compras, mão-de-obra, ou seja, frear as atividades no intuito de recuperar a liquidez a curto prazo. (BRAGA, 1999).

Salienta-se que será configurado o efeito tesoura, se por vários períodos seguidos houver aumento da NLCG superior ao Capital de Giro, conforme dispõe Assaf Neto (2002). Tal situação evidencia crescente saldo de disponível negativo, revelando incapacidade da empresa em financiar suas atividades operacionais, utilizando-se de recursos com maturidade incompatível às suas necessidades.

3 ESTUDO DE CASO

Neste capítulo apresenta-se o o estudo objeto dessa pesquisa, onde foi efetuada a análise das Demonstrações Contábeis de uma Cooperativa Agropecuária localizada no município de Turvo, extremo sul de Santa Catarina.

Por meio das ferramentas como: análise vertical e horizontal, estudo dos indicadores e capital de giro, verifica-se a situação patrimonial, econômica e financeira da organização em referência.

3.1 Caracterização da Empresa

A Cooperativa Regional Agropecuária Sul Catarinense- Coopersulca, é uma sociedade de pessoas de natureza civil, tendo como objetivo social promover o desenvolvimento sócio-econômico da sua área de atuação, por meio do beneficiamento de produtos agroindustriais, de modo a atender aos seus associados, sem objetivo de lucro. A entidade é regida pela lei 5.764 de 16 de dezembro de 1971, que regulamenta o sistema cooperativista no país.

A sociedade atua no ramo de beneficiamento e comercialização de arroz, além do comércio de produtos agropecuários e de alimentação em geral, visando o desenvolvimento e a melhoria das condições sócio-econômicas dos seus associados.

Atualmente a Coopersulca é conhecida como uma grande empresa totalmente informatizada, que investe e cresce constantemente; no mercado nacional e internacional. Sediada no município de Turvo, que detém o título de Capital da Mecanização Agrícola e do Arroz, em Santa Catarina.

Constituída em 20 de dezembro de 1964 por 214 agricultores, congrega atualmente 2.500 famílias de pequenos produtores rurais, distribuídos em 16 municípios do sul catarinense e nordeste do Rio Grande do Sul. Ao final de 2010, contava com 251 funcionários, representando uma fonte geradora de recursos sociais muito importantes.

Dentre as unidades receptoras da produção e lojas de vendas, destaca-

se a unidade industrial, considerada de última geração, inaugurada em julho de 2007, que é a maior do estado, numa única planta. É responsável pelo processamento do arroz branco e parboilizado. Por se tratar de uma linha de produção, a industrialização do arroz é dividida em várias etapas: iniciada com a armazenagem e secagem e, posteriormente, a seleção e embalagem dos grãos de arroz. Todas as etapas de produção são automatizadas e controladas eletronicamente, sem contato manual com os grãos, auferindo desta forma rapidez e alta qualidade ao produto a ser comercializado, tornando-o altamente competitivo no mercado nacional e internacional. A Figura 6 mostra a nova indústria.



Figura 6 - Indústria Nova.

Fonte: Setor de Comunicação (2011).

Além da indústria, a Coopersulca possui um sistema logístico excepcional, formado pela central de distribuição localizada em Turvo. Ela conta com um enorme depósito para insumos agrícolas, que atende 08 lojas agropecuárias. Para armazenar a produção de arroz, foram construídos ao longo dos últimos anos, 67 silos metálicos, que estão dispostos em várias unidades de recebimento, e mais seis armazéns com capacidade para armazenagem de 120.000 toneladas de cereais.

A Coopersulca conta ainda com uma rede de supermercados, uma rede de lojas de produtos agropecuários, que comercializa insumos de qualidade com preços altamente competitivos, e uma oficina que oferece manutenção aos equipamentos agrícolas. Todos estes empreendimentos foram estrategicamente

construídos, com o objetivo de estar mais próximo dos associados, prestando o melhor serviço possível.

Em 2002, foi incorporada a Cooperativa Agropecuária de Meleiro, passando a atender também os associados daquela unidade. Foram reformadas as instalações, que produz arroz parboilizado Moenda e Fazenda.

O arroz beneficiado, líder de vendas, é comercializado na tradicional marca Fazenda, com demanda nas principais regiões do Brasil. A Coopersulca dispõe de uma equipe de representantes que atua em todo o país. A distribuição do arroz é feita por empresa de transporte terceirizada.

A Coopersulca divulga sua marca em diversos canais de comunicação, onde a primazia é a qualidade dos produtos, motivo pelo qual investe em tecnologia, buscando constante melhoramento no seu processo produtivo. Possui também programas radiofônicos e o Informativo impresso Arroz Fazenda, com edição mensal, visando manter bem informada toda a comunidade associada.

A Coopersulca disponibiliza para as famílias dos funcionários, uma área de lazer própria para a prática de esporte e recreação, situada em sua associação desportiva denominada Adesul, que atualmente conta com amplas e modernas instalações em sua sede.

O sonho de alguns agricultores que uniram seus esforços e superaram as dificuldades que tinham em comum, transformou-se numa grande e arrojada cooperativa, organizada e ciente de suas responsabilidades, com capacidade de disponibilizar para o pequeno produtor rural a oportunidade da venda de seu produto por um preço justo e competitivo. O que parecia impossível de ser realizado individualmente tornou-se possível quando todos se uniram e se fortaleceram compartilhando os recursos comuns .

3.2 Procedimentos para Coleta de Dados

Para alcançar os objetivos propostos neste trabalho, foram disponibilizados pela organização, com a devida autorização do Presidente do Conselho de Administração, o Balanço Patrimonial e Demonstrativo do Resultado do

Exercício dos períodos de 2008 a 2010. Algumas informações complementares foram repassadas pelo setor de contabilidade, para enriquecer a análise.

3.3 Apresentação e Análise dos Resultados

Na descrição da análise dos demonstrativos, são evidenciados os resultados em acordo com os objetivos específicos da pesquisa: (1) identificação das alterações patrimoniais (Análise Horizontal e Vertical do Balanço Patrimonial e da Demonstração do resultado do Exercício); (2) conhecer a estrutura de capitais (Análise Vertical do Passivo e indicadores de endividamento); (3) estudo dos indicadores: de liquidez, endividamento, econômicos e operacionais; (4) análise do capital de giro.

3.3.1 Análise Patrimonial

Nesta seção o Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado do Exercício serão analisados pelos métodos horizontal e vertical.

3.3.1.1 Análise Horizontal (AH)

Como visto no Capítulo 2, a análise horizontal é um instrumento importante, pois permite verificar a variação ocorrida nos exercícios estudados.

A Tabela 1 mostra a Análise Horizontal do Balanço Patrimonial. O período-base é representado pelo ano 2008. Assim, os demais períodos encontram-se relacionados a ele. No último período foi efetuada a comparação entre 2009 e 2010.

Tabela 1 - Análise Horizontal do Balanço Patrimonial

(em R\$ mil)

ANÁLISE HORIZONTAL DO BALANÇO PATRIMONIAL						
ATIVO	2008	2009	AH (%) 08/09	2010	AH (%) 09/10	AH (%) 08/10
CIRCULANTE	54.225,37	50.923,67	-6,09	65.423,93	28,47	20,65
Disponibilidades	4.728,97	9.956,05	110,53	4.269,50	-57,12	-9,72
Clientes	32.761,57	26.157,95	-20,16	30.112,95	15,12	-8,08
Aplicações Financeiras	4.509,83	1.042,92	-76,87	12.400,09	1088,98	174,96
Estoques	5.623,90	7.495,98	33,29	8.625,70	15,07	53,38
Imposto a Recuperar	3.937,75	3.353,10	-14,85	5.795,56	72,84	47,18
Outros créditos	2.663,34	2.917,66	9,55	4.220,12	44,64	58,45
NÃO CIRCULANTE	48.737,30	48.569,26	-0,34	47.331,67	-2,55	-2,88
Realizável a Longo Prazo	5.409,41	6.001,05	10,94	6.380,62	6,33	17,95
Investimentos	239,32	344,66	44,01	1.270,94	268,76	431,05
Imobilizado	42.908,44	41.959,48	-2,21	39.423,68	-6,04	-8,12
Intangível	47,67	41,23	-13,52	186,08	351,33	290,32
Diferido	132,46	222,85	68,24	70,35	-68,43	-46,89
TOTAL DO ATIVO	102.962,67	99.492,93	-3,37	112.755,59	13,33	9,51
PASSIVO	2008	2009	AH (%) 08/09	2010	AH (%) 09/10	AH (%) 08/10
PASSIVO CIRCULANTE	33.453,46	26.182,14	-21,74	35.623,64	36,06	6,49
Salários a Pagar e Provisões	1.484,03	1.481,78	-0,15	1.525,69	2,96	2,81
Obrigações Sociais Recol.	165,11	169,91	2,91	198,03	16,55	19,94
Tributos a Recolher	240,62	158,45	-34,15	231,69	46,22	-3,71
Fornecedores	3.054,12	3.690,47	20,84	3.280,78	-11,10	7,42
Instituições Financeiras	21.611,22	15.390,75	-28,78	27.298,52	77,37	26,32
Outras Obrigações	6.898,37	5.290,78	-23,30	3.088,93	-41,62	-55,22
PASSIVO NÃO CIRCULANTE	22.520,58	25.090,53	11,41	27.439,91	9,36	21,84
Instituições Financeiras	16.485,38	17.912,47	8,66	19.163,74	6,99	16,25
Outras Contas a Pagar	1.162,71	1.235,64	6,27	1.165,52	-5,67	0,24
Provisões Fiscais	4.872,49	5.942,42	21,96	7.110,64	19,66	45,93
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	46.988,63	48.220,26	2,62	49.692,05	3,05	5,75
Capital Social	14.621,51	17.347,20	18,64	18.870,26	8,78	29,06
Reservas	27.995,35	28.943,16	3,39	27.855,47	-3,76	-0,50
Sobras ou Perdas a disposição AGO	4.371,76	1.929,89	-55,86	2.966,32	53,70	-32,15
TOTAL PASSIVO	102.962,67	99.492,93	-3,37	112.755,59	13,33	9,51

Fonte: Elaborada pela autora

O patrimônio da empresa cresceu na ordem de 9,51% entre 2008 e 2010, principalmente no ativo circulante em que houve uma expansão de 20,65%.

O destaque do AC foi o aumento de 174,96% em 2010 das aplicações financeiras, ocorrido devido a captação de recursos a curto prazo. Esse empréstimo foi realizado para incrementar o capital de giro, o que configura uma situação de risco, na medida em que o tempo que os investimentos levarão para transformar-se em dinheiro, pode ser maior do que a exigibilidade daquele empréstimo.

Em 2009 as disponibilidades avançaram 110,53%, por conta da transferência de parte das aplicações financeiras, que na ocasião, diminuíram 76,87%, e de um percentual maior de recebimentos das vendas à vista, correspondente à 1,39% em relação à 2008. Aliado à isso, a queda das vendas proporcionou também a redução da conta clientes, que em 2009 recuou 20,16% do valor observado em 2008.

Em 2010, tendo a empresa reduzido suas vendas à vista, o percentual de crescimento da conta clientes com relação à 2009, foi de 15,12%. No entanto, ao final do triênio observa-se que essa conta sofreu uma involução de 8,08%, em relação ao período base (2008).

Os estoques cresceram 53,38% durante todo o triênio. No geral a empresa está vendendo mais, no entanto, conforme será discutido na análise do DRE, o produto comercializado mais representativo, teve uma queda muito importante nos preços. Assim, a empresa produziu e comercializou maior volume de produtos. Isso explica a tendência ao aumento nos estoques.

Os fornecedores não constituíram fonte de recursos suficientes para suprir os estoques. Durante todo o triênio a empresa necessitou de fontes alternativas de financiamento para suprir suas necessidades operacionais, recorrendo principalmente, à empréstimos de curto prazo.

A conta investimentos aumentou 268,76% em 2010, em virtude da transferência de terrenos do imobilizado da empresa, pelo fato de não estarem em uso. Já o imobilizado apresentou-se 6,04% inferior ao final de 2010, em relação à 2009. As baixas não são representativas, sendo fatores mais preponderantes o levantamento patrimonial que a empresa vem realizando, bem como a depreciação.

No passivo o grupo que mais cresceu foi o Não Circulante, representando em 2010 um aumento de 21,84% em relação à 2008, contra 6,49% do grupo passivo circulante. Essa expansão é favorável, pois demonstra que a empresa está buscando modificar sua estrutura de capitais.

No entanto, o exigível à curto prazo é mais representativo. A fonte de recursos mais expressiva do PC são as instituições financeiras. Durante todo o triênio estes empréstimos tiveram preferência da empresa para suas aplicações.

Em 2009 a empresa obteve mais empréstimos à Longo Prazo, isso fez com que naquele ano as exigibilidades de Curto e Longo Prazo ficassem quase igualadas, o que foi totalmente revertido em 2010 com o incrível crescimento de 77,37% dos financiamentos à curto prazo.

O PL é dos capitais o que menos expandiu. Em 2010, ele financia sozinho todo o ANC, restando ainda R\$2,36 mi. para aplicar em giro.

A Tabela 2 representa a análise horizontal do DRE. O ano base considerado foi 2008, sendo que no último período foi exemplificado também como base o ano de 2009.

Tabela 2 - Análise Horizontal da DRE

(em R\$ mil)

ANÁLISE HORIZONTAL DA DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO						
	2008	2009	AH (%) 08/09	2010	AH (%) 09/10	AH (%) 08/10
Receitas Operacionais Líquidas	162.471,68	143.041,16	-11,96	136.256,52	-4,74	-16,14
Custos das Vendas	-126.783,14	-113.321,66	-10,62	-107.079,50	-5,51	-15,54
Sobra Bruta	35.688,54	29.719,50	-16,73	29.177,02	-1,83	-18,25
Despesas Operacionais / Outras receitas	-23.185,19	-22.999,23	-0,80	-23.782,95	3,41	2,58
Despesas c/ Pessoal	-3.157,96	-4.256,81	34,80	-4.522,04	6,23	43,19
Despesas Técnicas	-1.945,46	-1.652,05	-15,08	-1.898,10	14,89	-2,43
Despesas c/ Vendas	-13.072,54	-12.523,04	-4,20	-12.517,13	-0,05	-4,25
Despesas Tributárias	-798,71	-944,91	18,30	-753,32	-20,28	-5,68
Despesas Financeiras	-6.444,40	-6.255,84	-2,93	-5.393,58	-13,78	-16,31
Outras Receitas Operacionais	2.233,88	2.633,43	17,89	1.301,23	-50,59	-41,75
Resultado Financeiro	-2.455,57	-2.549,97	-3,84	-1.747,93	31,45	28,82
Receitas Financeiras	2.133,14	1.803,95	-15,43	1.751,26	-2,92	-17,90
Despesas Financeiras	-4.588,71	-4.353,92	-5,12	-3.499,20	-19,63	-23,74
Sobras do Exercício antes do IR	10.047,78	4.170,30	-58,50	3.646,14	-12,57	-63,71
I. Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	-309,93	-161,93	-47,75	-396,71	144,99	28,00
Sobra Líquida do Exercício	9.737,85	4.008,38	-58,84	3.249,43	-18,93	-66,63

Fonte: Elaborada pela autora

A empresa teve suas receitas líquidas reduzidas ao longo do triênio, chegando a decrescer 16,14% no final do período em relação à 2008. Cabe ressaltar que o faturamento obtido em 2008, superou as metas estabelecidas pela empresa. Isso se deu em virtude da inauguração da Unidade Industrial no ano de 2007, aumentando o recebimento de arroz em casca e expedição do produto beneficiado. Nos anos seguintes, de um modo geral houve recessão no preço do arroz, estabelecendo-se uma crise no setor, ainda verificada pós período da análise, prejudicando os produtores e refletindo no mercado de um modo geral.

A receita líquida e os custos do triênio são compostos por cinco setores: Produção, Consumo, Mecanização, Supermercado e Frigorífico de Pescados. A maior representatividade cabe ao setor produtivo, tanto na receita líquida, quanto nos custos. Na DRE para facilitar a análise, estas contas foram suprimidas.

Entretanto, seguem comentários inerentes às variações corridas naqueles setores quanto a seu faturamento.

A redução das vendas, deu-se em 2009 por conta principalmente do setor de consumo, onde a receita bruta recuou em valores absolutos 15,20 mi., aproximadamente, seguido ao de produção, que diminuiu em 6,91 mi. sua receita bruta. Nos demais setores, as vendas seguiram com aumento.

Em 2010 o setor de consumo aumentou 16% de suas vendas, em relação à 2008, recuperando uma pequena parte do faturamento alcançado em 2008. Já o setor de produção teve suas vendas líquidas mais uma vez em queda: cerca de 7,16 mi. Ainda naquele ano, foram encerradas as atividades no frigorífico de Pescados, representando uma diminuição com relação à 2009, de 96% das vendas líquidas **no setor**. Entretanto, é o menos representativo deles, já que em 2009, quando ainda em atividade, representava 1,14% da receita líquida total. Os demais setores, inclusive o de consumo, conforme elucidado acima, tiveram aumento da receita líquida.

A redução dos custos seguiu com proporcionalidade à involução da receita líquida, diminuindo cerca de 15,54% em 2010 com relação ao período base, que é 2008.

As despesas com pessoal tiveram aumento em 2009 de 34,8%. Essa variação é importante, visto que a empresa teve seu faturamento diminuído. Pode ser que a estratégia da empresa tenha sido contratar mais funcionários, ou que esteja havendo uma maior rotatividade, gerando rescisões, indenizações, etc. À análise cabe o diagnóstico, no entanto algumas conclusões exigem nível de informações mais detalhados, obtidos por relatórios internos da empresa.

Basicamente em 2009, a redução das despesas operacionais foi de menos de 1% em relação ao período anterior. Em 2010, ponto positivo para a empresa, que diminui suas despesas financeiras em 16,31% em relação à 2008. Essa redução ocorreu com uma representatividade importante, diminuindo em relação à 2009, 13,78%. Por outro lado, as receitas operacionais caíram drasticamente em 2010, o que anulou o desempenho verificado nas despesas financeiras. Assim, naquele ano as despesas operacionais aumentaram 3,41% em relação ao período anterior, sendo que o faturamento diminuiu. A empresa deve trabalhar a questão das despesas, no intuito de alcançar maior sobra líquida.

O resultado financeiro em 2009 piorou, visto que as receitas financeiras diminuíram cerca de 15% em relação ao ano anterior. Já as despesas reduziram cerca de 5%. Em 2010, muito embora tenha havido mais uma queda nas receitas, as despesas financeiras recuaram 19,63%, fazendo com que o resultado financeiro aumentasse em 31,45% comparado a 2009.

A junção das receitas, despesas e custos incorridos no período de 2009 à 2010, fizeram com que a Sobra Líquida (equivalente ao Lucro Líquido), experimentasse um recuo de quase 60% em relação à 2008. Em 2010 a empresa não conseguiu aumentar sua sobra, pois além de ter faturado menos, aumentou suas despesas operacionais. Assim, relacionado à 2009, a sobra líquida diminuiu em torno de 19%.

3.3.1.2 Análise Vertical (AV)

Para complementar a Análise Horizontal, em seguida, tem-se a análise Vertical do BP e DRE, onde a representatividade de cada rubrica é verificada em relação à uma conta principal. Isso favorece, como visto no Capítulo 2, a comparação entre um período e outro, bem como entre empresas distintas, inclusive em seu porte, por se tratar de um indicador.

A Tabela 3 traz a análise vertical do Balanço Patrimonial, em que os principais grupos são o Ativo e Passivo Totais, as demais contas ficam relacionadas proporcionalmente a eles.

Tabela 3 - Análise Vertical do Balanço Patrimonial

(em R\$ mil)

ANÁLISE VERTICAL DO BALANÇO PATRIMONIAL						
ATIVO	2008	AV	2009	AV	2010	AV
CIRCULANTE	54.225,37	52,67%	50.923,67	51,18%	65.423,93	58,02%
Disponibilidades	4.728,97	4,59%	9.956,05	10,01%	4.269,50	3,79%
Clientes	32.761,57	31,82%	26.157,95	26,29%	30.112,95	26,71%
Aplicações Financeiras	4.509,83	4,38%	1.042,92	1,05%	12.400,09	11,00%
Estoques	5.623,90	5,46%	7.495,98	7,53%	8.625,70	7,65%
Imposto a Recuperar	3.937,75	3,82%	3.353,10	3,37%	5.795,56	5,14%
Outros créditos	2.663,34	2,59%	2.917,66	2,93%	4.220,12	3,74%
NÃO CIRCULANTE	48.737,30	47,33%	48.569,26	48,82%	47.331,67	41,98%
Realizável a Longo Prazo	5.409,41	5,25%	6.001,05	6,03%	6.380,62	5,66%
Investimentos	239,32	0,23%	344,66	0,35%	1.270,94	1,13%
Imobilizado	42.908,44	41,67%	41.959,48	42,17%	39.423,68	34,96%
Intangível	47,67	0,05%	41,23	0,04%	186,08	0,17%
Diferido	132,46	0,13%	222,85	0,22%	70,35	0,06%
TOTAL DO ATIVO	102.962,67	100,00%	99.492,93	100,00%	112.755,59	100,00%
PASSIVO	2008	AV	2009	AV	2010	AV
PASSIVO CIRCULANTE	33.453,46	32,49%	26.182,14	26,32%	35.623,64	31,59%
Salários a. Pagar e Provisões	1.484,03	1,44%	1.481,78	1,49%	1.525,69	1,35%
Obrigações Sociais Recol.	165,11	0,16%	169,91	0,17%	198,03	0,18%
Tributos a Recolher	240,62	0,23%	158,45	0,16%	231,69	0,21%
Fornecedores	3.054,12	2,97%	3.690,47	3,71%	3.280,78	2,91%
Instituições Financeiras	21.611,22	20,99%	15.390,75	15,47%	27.298,52	24,21%
Outras Obrigações	6.898,37	6,70%	5.290,78	5,32%	3.088,93	2,74%
PASSIVO NÃO CIRCULANTE	22.520,58	21,87%	25.090,53	25,22%	27.439,91	24,34%
Instituições Financeiras	16.485,38	16,01%	17.912,47	18,00%	19.163,74	17,00%
Outras Contas a Pagar	1.162,71	1,13%	1.235,64	1,24%	1.165,52	1,03%
Provisões Fiscais	4.872,49	4,73%	5.942,42	5,97%	7.110,64	6,31%
PATRIMÔNIO LIQUIDO	46.988,63	45,64%	48.220,26	48,47%	49.692,05	44,07%
Capital Social	14.621,51	14,20%	17.347,20	17,44%	18.870,26	16,74%
Reservas	27.995,35	27,19%	28.943,16	29,09%	27.855,47	24,70%
Sobras ou Perdas a disposição AGO	4.371,76	4,25%	1.929,89	1,94%	2.966,32	2,63%
TOTAL PASSIVO	102.962,67	100,00%	99.492,93	100,00%	112.755,59	100,00%

Fonte: Elaborada pela autora

A estrutura do ativo revela que nos três períodos analisados, é o ativo circulante quem possui a maior parte das aplicações. Em 2008, ele representava

52,67% do Ativo Total, em 2009 teve representatividade pouco menor: 51,18%, quando em 2010 correspondia à 58,02%. O grupo clientes, é o mais importante do AC, representando 31,82% do AT. Nos anos seguintes teve uma proporção menor, no entanto, continuou sendo do AC, a rubrica mais importante. Comparada às demais, apenas o imobilizado está à sua frente em termos de relevância.

Assim, o ANC é composto em sua maior parte pelo imobilizado, que em 2008 e 2009 representava mais de 41% do ativo total. A queda de sua composição para 34,96% do ativo total fez o ANC diminuir no último ano. Essa relevância é condizente às operações da empresa, que possuía em 2010, 31 (trinta e uma) filiais, compostas de: silos para armazenagem e beneficiamento, uma unidade industrial com capacidade de armazenamento de 1.020.000 sacas 50 kg, entre supermercados, lojas agropecuárias, oficinas e um frigorífico.

O AC cresceu mais que o PC, dessa forma a empresa utilizou durante todo o triênio, além de todo o PC, a maior parte do PNC. Em 2010, também o PL financiou uma fatia das aplicações à curto prazo.

A maior parte dos capitais de terceiros está concentrada à curto prazo. No último ano, a empresa contava com 31,59% de curto prazo e 24,21% a Longo Prazo. Não é uma situação muito favorável. Contudo, em comparação à 2008, a proporção do uso do capital à curto prazo é menor, enquanto cresce o percentual a Longo Prazo.

Muito embora o AC seja maior que o PC, o fato daquele ser composto em maior parte pelo grupo clientes, torna a atual estrutura de capitais arriscada, levando em consideração o prazo e a incerteza quanto ao recebimento.

O capital próprio teve sua composição inferior em relação em relação aos anos anteriores, mas foi a maior fonte de recursos utilizadas nos três anos pela empresa.

Resumidamente, a empresa investiu maciçamente em imobilizado nos últimos anos, utilizando-se como principal fonte de recursos o PL, e em 2010 apenas dele, o que além de correto, representa uma tendência de melhora, a medida que o PL puder financiar cada vez mais o AC.

Para financiar o AC, são utilizados em maior parte recursos a curto prazo, correspondentes à empréstimos e financiamentos, já que os fornecedores tem financiado pouco as aplicações da empresa, e no último ano essa representatividade

diminuiu. Essa situação torna a empresa vulnerável, pois a faz dependente das instituições financeiras, e isso implica normalmente despesas financeiras mais altas.

Na análise vertical todas as contas são comparadas à receita líquida do seu respectivo período. Isso facilita a comparação de um ano a outro quanto a representatividade de cada conta, que ao final, refletirá na sobras líquida. A Tabela 4 refere-se à análise vertical do DRE

Tabela 4 - Análise Vertical da DRE

(em R\$ mil)

ANÁLISE VERTICAL DA DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO						
	2008	AV	2009	AV	2010	AV
Receitas Operacionais Líquidas	162.471,68	100,00%	143.041,16	100,00%	136.256,52	100,00%
Custos das Vendas	-126.783,14	78,03%	-113.321,66	79,22%	-107.079,50	78,59%
Sobra Bruta	35.688,54	21,97%	29.719,50	20,78%	29.177,02	21,41%
Despesas Operacionais / Outras receitas	-23.185,19	14,27%	-22.999,23	16,08%	-23.782,95	17,45%
Despesas c/ Pessoal	-3.157,96	1,94%	-4.256,81	2,98%	-4.522,04	3,32%
Despesas Técnicas	-1.945,46	1,20%	-1.652,05	1,15%	-1.898,10	1,39%
Despesas c/ Vendas	-13.072,54	8,05%	-12.523,04	8,75%	-12.517,13	9,19%
Despesas Tributárias	-798,71	0,49%	-944,91	0,66%	-753,32	0,55%
Despesas Financeiras	-6.444,40	3,97%	-6.255,84	4,37%	-5.393,58	3,96%
Outras Receitas Operacionais	2.233,88	1,37%	2.633,43	1,84%	1.301,23	0,95%
Resultado Financeiro	-2.455,57	1,51%	-2.549,97	1,78%	-1.747,93	1,28%
Receitas Financeiras	2.133,14	1,31%	1.803,95	1,26%	1.751,26	1,29%
Despesas Financeiras	-4.588,71	2,82%	-4.353,92	3,04%	-3.499,20	2,57%
Sobras do Exercício antes do IR	10.047,78	6,18%	4.170,30	2,92%	3.646,14	2,68%
I. Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	-309,93	0,19%	-161,93	0,11%	-396,71	0,29%
Sobra Líquida do Exercício	9.737,85	5,99%	4.008,38	2,80%	3.249,43	2,38%

Fonte: Elaborada pela autora

Conforme foi comentado na análise horizontal, algumas contas do DRE foram suprimidas. A seguir, apresenta-se a composição dos custos de cada setor no triênio, demonstrando com maior propriedade as variações.

Tabela 5 - Análise Vertical dos Custos por Setor

COMPOSIÇÃO DOS CUSTOS	2008	AV %	2009	AV %	2010	AV %
Receita operacional Líquida	162.471.684,01	100	143.041.160,34	100	136.256.522,57	100
Custo das Vendas	126.783.139,60	78,03	113.321.658,98	79,22	107.079.501,21	78,59
Setor de Produção	79.264.698,09	48,79	76.064.768,28	53,18	70.667.784,41	51,86
Setor de Consumo	40.509.961,27	24,93	28.790.973,83	20,13	28.325.903,11	20,79
Setor de Mecanização	660.410,28	0,41	842.722,33	0,59	990.718,50	0,73
Setor de Supermercado	5.211.770,71	3,21	6.156.852,82	4,30	7.027.973,72	5,16
Setor Frigorífico de Pescado	1.136.299,25	0,70	1.466.341,72	1,03	67.121,47	0,05

Fonte: Elaborada pela autora.

Verifica-se que o custo das vendas representa mais de 78% nos três períodos. O setor mais representativo é o da produção, em que a média do custo verificada no triênio é 51%, e praticamente o restante do custo é inerente ao setor de consumo. Os demais setores juntos representam 4,32% em 2008, da Receita Líquida, havendo um crescimento nos anos seguintes, atingindo 5,94% em 2010, isso devido principalmente ao aumento das vendas naqueles setores. Exceção ao Setor de Frigorífico que tem forte redução tanto do custo, quanto da receita líquida, devido o fechamento da unidade.

Em 2008, como a empresa teve receita líquida maior, conseguiu diluir seus custos fixos, tornando o custo do período menor em relação à 2009 e 2010. Em 2009, com faturamento menor nos setores de produção e consumo, a empresa não conseguiu manter os custos no mesmo patamar em relação às vendas líquidas. Sendo o arroz o principal produto de venda, com a baixa dos preços, a empresa precisou produzir e comercializar mais, justamente para equilibrar os custos. Em 2010 há uma diminuição, no entanto, em 2008 os custos eram inferiores.

O que chama ainda mais atenção, são as despesas operacionais: em 2008 elas representavam 14,27% da Receita Líquida, passando para 16,08% em 2009, sendo que em 2010 atingem 17,45%. Conclui-se que as despesas não acompanharam o ritmo das vendas, que foram menores. Tem-se como principais destaques em 2009 as despesas com pessoal, com vendas e as financeiras, que estavam proporcionalmente mais altas em relação à 2008. Nesse ponto torna-se questionável o aumento das despesas com vendas, já que o valor dessas diminuiu. Isso reflete mais uma vez o preço das unidades vendidas: o setor de produção no geral vendeu mais a cada ano, a um preço menor. O fato é que as despesas, assim como os custos precisam ser controlados, já que interferem na sobra líquida

Das despesas operacionais em 2010, as únicas que não aumentaram foram as tributárias e as financeiras, tendo a última sofrido uma importante redução. No entanto, as receitas operacionais caíram muito, contribuindo com o crescimento das despesas operacionais.

A sobra líquida obtida tem diminuído a cada ano. Para incrementá-la, são necessárias ações de controle principalmente junto às despesas e aos custos. É claro que o faturamento precisa crescer, no entanto, em se tratando principalmente do arroz, com a intervenção do governo e as importações do produto, a cooperativa não consegue aumentar os preços, e com isso, tem que criar alternativas para vender mais, mesmo com uma margem de lucro menor.

3.3.1.3 Análise dos Indicadores Financeiros

A Tabela 6 traz os indicadores de endividamento e liquidez, revelando a capacidade que a empresa possui de quitar suas dívidas á Curto e Longo Prazo, bem como a estrutura dos capitais utilizados.

Tabela 6 - Indicadores Financeiros

INDICADORES FINANCEIROS				
LIQUIDEZ	FÓRMULA	2008	2009	2010
Liquidez Geral	$(AC+RLP)/(PC+PNC)$	1,07	1,11	1,14
Liquidez corrente	AC/PC	1,62	1,94	1,84
Liquidez seca	$(AC-Estoques)/PC$	1,45	1,66	1,59
Liquidez imediata	$Disponibilidades/PC$	0,14	0,38	0,12
ENDIVIDAMENTO	FÓRMULA	2008	2009	2010
Grau de endividamento	$(PC+PNC)/(PL)*100$	119,12%	106,33%	126,91%
Imobilização do Capital Próprio	$(ANC/PL)*100$	103,72%	100,72%	95,25%
Imobilização recursos. Não correntes	$ANC/(PL+PNC)*100$	70,12%	66,25%	61,36%
Participação dos Capitais de Terceiros sobre recursos totais	$(PC+PNC)/(PC+PNC+PL)*100$	54,36%	51,53%	55,93%
Garantia do Capital Próprio ao Capital de Terceiros	$PL/(PC+PNC)*100$	83,95%	94,05%	78,80%
Composição endividamento	$(PC)/(PC+PNC)*100$	59,77%	51,06%	56,49%
Endividamento geral ou total	PL/AT	45,64%	48,47%	44,07%

Fonte:elaborada pela autora

Os indicadores de endividamento demonstram que a empresa utiliza maior proporção de capital de terceiros do que capital próprio para financiar seus

investimentos. Em 2008, o Patrimônio Líquido representava 84% do capital de terceiros. Em 2009, este valor tornou-se mais expressivo: 94%. Já em 2010, o aumento do uso de capital de terceiros a curto prazo, fez o indicador cair para 79%. Sob a ótica do grau de endividamento, indica que para cada R\$ 1,00 do patrimônio Líquido, a empresa utiliza-se de aproximadamente R\$ 26,00 de capital de terceiros.

É ainda mais evidente essa situação, se comparada ao ativo total. Pelos resultados encontrados, percebe-se que mais da metade das aplicações no ativo efetuadas pela empresa, são oriundas de capital de terceiros. Para identificar o quanto do ativo é financiado pelo PL, basta diminuir o resultado obtido no indicador “Participação do Capital de Terceiros sobre os recursos totais”, pelo valor 100. Em 2008, 54% do ativo era financiado por recursos de terceiros, logo, os demais 46% eram financiados por capital próprio.

Em 2008, 60% das exigibilidades concentravam-se no Curto Prazo. Uma queda na composição dos capitais, fez baixar para 51% em 2009, tornando a crescer em 2010, onde as exigibilidades a curto prazo representavam 56%. Muito embora o indicador tenha aumentado no último ano, percebe-se que a proporção de dívidas a curto prazo é inferior à 2008, o que é favorável à empresa.

Verificando-se a Liquidez Corrente, os três períodos demonstram que o Ativo Circulante é maior que o Passivo Circulante, logo, parte-se da premissa que a empresa dispõe de condições para solver seus compromissos a curto prazo. Entretanto, outras variáveis precisam ainda ser analisadas, já que o Ativo possui velocidade de realização distinta da exigência do Passivo. Adiante, será explicitado o ciclo operacional e financeiro da empresa. Neste ponto, haverá entendimento quanto a segurança da organização em termos financeiros à Curto Prazo quando na oportunidade será efetuado o estudo do capital de giro.

Quanto aos recursos que foram empregados no Ativo Não Circulante, a empresa utilizou 103,72% do Patrimônio Líquido. Ou seja, 100% do PL foi investido no ANC, e o excedente de 3,72% foi financiado por capital de terceiros a Longo Prazo. Em 2009, observa-se uma involução do indicador, onde praticamente o PL é responsável pelo ANC. Já em 2010, somente o PL encontra-se investido nos ativos não correntes, havendo ainda uma sobra de 4,75% destinada ao Ativo Circulante.

Com isso, verifica-se que o ativo circulante é financiado com recursos apenas de terceiros em 2008 e 2009, já em 2010 conta também com uma parte do

PL. Nos três períodos, a imobilização do capital de terceiros vai diminuindo, quando em 2010, apenas o PL é imobilizado.

Analisando o indicador de imobilização dos recursos não correntes, ou seja do passivo Não Circulante e do Patrimônio Líquido, fica mais evidente que a cada ano a empresa vem diminuindo a utilização daqueles recursos em seus investimentos não circulantes. Assim, a parcela destinada ao capital circulante líquido, ou seja, ao capital de giro, é proporcionalmente maior. Em 2008, o percentual destinado ao giro foi 29,88, passando em 2009 para 33,75 (ambos financiados por recursos de terceiros, já que o PL em sua totalidade financiou o ANC) e em 2010 o percentual aplicado no ativo circulante foi de 38,64 em maior parte por recursos de terceiros, porém com uma pequena participação do PL.

Essa evolução é bastante favorável à organização, pois quanto mais a empresa fizer uso do capital próprio para financiar seu giro, terá maior liberdade financeira, sem a necessidade de a todo momento captar recursos junto a terceiros.

Ao final de 2007, o imobilizado da empresa era 26,83 mi., aumentando cerca de 63% em 2008, utilizados na aquisição de máquinas e equipamentos, veículos, terrenos e construções em andamento. Nos demais períodos, o ANC diminuiu aproximadamente 1,2 mi., o que contribuiu para o aumento do percentual aplicado em giro. Esses dados justificam o percentual dos recursos não correntes aplicados no ANC.

Para comprovar o quão os índices de endividamento constatados podem ser considerados comprometedores ou não, volta-se a atenção à liquidez da empresa, onde se verificará sua capacidade de solver as dívidas, considerando-se a estrutura e composição do endividamento.

A liquidez geral da empresa, nos três períodos analisados é acima de 1,00, portanto considerada boa, e vem crescendo período a período. Infere-se a esse resultado que seu capital de giro, inicialmente, traz segurança quanto à solvabilidade que a empresa necessita.

No triênio em questão, o AC é maior que o PC; a Liquidez Corrente é acima de 1,60 em 2008, chegando a quase 2,00 em 2009, havendo uma retração em 2010, onde o indicador chega a 1,84. Esse condição ocorreu porque todo o PC financiou o AC da empresa, e a mesma contou ainda com um percentual do PNC que funcionou como uma reserva, em 2008 e 2009. Em 2010, o PNC estava totalmente financiando o giro da empresa. Nos períodos em que o PL sozinho foi

insuficiente para cobrir as aplicações a longo prazo, o capital circulante próprio foi negativo.

A liquidez seca pode ser considerada muito boa, visto que a cooperativa agropecuária tem como ramo de atuação mais importante a indústria, onde normalmente os estoques possuem bastante representatividade. Em 2008, a LS é 1,45, e nos dois anos seguintes, é superior á 1,58. Analisando-se o AC, observa-se que a conta clientes, é a de maior relevância. Assim, a confirmação de boa liquidez da empresa, demandará esforços conjuntos no setor de cobrança e políticas de recebimento dos clientes condizentes às necessidades da organização.

Esse fato é melhor evidenciado, principalmente com a liquidez imediata, que considera apenas as disponibilidades (caixa, bancos e aplicações de resgate imediato). Tem-se em 2008 que a empresa detém capacidade de solver 14% de suas dívidas a curto prazo. Em 2009 essa condição praticamente triplica, passando para 38%, quando em 2010 a empresa consegue pagar imediatamente 12% das exigibilidades a curto prazo. Cabe ressaltar que a conta clientes manteve-se sem alterações muito significativas no triênio, chamando atenção apenas em 2008, quando diminuiu cerca de 8%, havendo nesse mesmo período um aumento nas disponibilidades, fator esse que ocasionou a melhora no indicador naquele período.

3.3.1.4 Análise dos Indicadores Econômicos

A Tabela 7 traz os indicadores econômicos, que evidenciam a rentabilidade que a empresa auferiu no período, podendo sinalizar o que motivou a alteração nos índices.

Tabela 7 - Indicadores Econômicos

INDICADORES ECONÔMICOS				
RENTABILIDADE	FÓRMULA	2008	2009	2010
Giro do ativo	RLV/AT	1,58	1,44	1,21
Margem de lucro bruto	(LB/RLV)*100	21,97%	20,78%	21,41%
Margem de lucro operacional	(LOL/vendas líquidas)*100	6,18%	2,92%	2,68%
Margem de lucro líquido	(LLE/vendas líquidas)*100	5,99%	2,80%	2,38%
Rentabilidade do ativo	(LLE/AT)*100	9,46%	4,03%	2,88%
Rentabilidade do PL	(LL/PL médio)	27,77%	8,42%	6,64%

Fonte: Elaborada pela autora

Percebe-se que a empresa vem diminuindo o valor de suas vendas ano a ano, em relação aos seus investimentos, ou seja, as aplicações realizadas no ativo. Em 2008 a receita líquida representava R\$ 1,58 de cada R\$ 1,00 do ativo. Nos anos subsequentes, este indicador caiu. Muito embora em 2009 o ativo total tenha sofrido uma retração de 3,4%, as vendas tiveram uma queda maior e contribuíram para tal desempenho. Em 2010 o ativo cresce 9,5% em relação à 2008, e as vendas baixam ainda mais, fazendo com que a rentabilidade do investimento seja a pior do triênio.

A Margem Líquida de 2008 é a maior dos períodos verificados. De cada R\$ 100,00 vendidos, a lucratividade foi de R\$ 6,00. Em 2009, essa margem caiu consideravelmente, representando menos da metade do valor atingido em 2008. Em 2010, a situação é ainda pior, onde a ML é de 2,38%. Quer dizer que o valor das vendas foi menor a cada ano, e as despesas e custos, não reduziram na mesma proporção, impedindo que a empresa mantivesse a ML de 2008. Some-se a isso o fato de nos últimos anos, o preço do arroz ter caído, sendo um dos fatores a importação do produto, que tem sido ofertado a preços menores.

O fato é que as quedas no valor das vendas e a margem líquida, trazem consequência para o Retorno dos Investimentos. Nesse ritmo, os recursos empregados no ativo levarão mais tempo para serem recuperados por meio da lucratividade apresentada pela empresa. E isto foi muito nítido, já que em 2008, representava 9,46% quando no próximo ano decresceu 53%, e em 2010 a sobra líquida passou a representar 2,38% do ativo total.

Mantendo a lucratividade de 2008, a empresa levaria em torno de 17 anos para recuperar seus investimentos. Como caiu pela metade a sobra líquida em 2009, são 25 anos para obter o retorno dos investimentos. Já em 2010, são 35 anos. Mas esse cálculo do retorno apenas foi efetuado para tornar mais nítido o impacto da involução do lucro nos períodos vislumbrados. Isso indica que a empresa vem perdendo poder de capitalização de forma drástica.

Sobre a rentabilidade do capital próprio, verifica-se acentuada queda em 2009 e 2010 comparados ao desempenho em 2008, que era de 27,77%, podendo ser considerado um ótimo resultado se comparado à muitos investimentos disponíveis no mercado. Mesmo em 2009 e 2010, a rentabilidade do PL pode ser considerada boa, mantendo-se acima de 6,6% nos dois anos.

Analisando-se as Margens Bruta e Operacional, conclui-se que as despesas operacionais são as principais responsáveis pela Margem Líquida

alcançada. Nota-se que a Margem Bruta, que desconsidera apenas os custos das vendas, variou sensivelmente quando comparada à margem operacional líquida. Assim, aliados à queda do valor das vendas, as despesas operacionais de maneira geral cresceram, contribuindo para a redução da sobra líquida.

3.3.1.5 Análise dos Indicadores Operacionais

Os indicadores operacionais, como visto no capítulo 2, permitem conhecer os prazos praticados pela empresa, na realização normal de suas atividades de compras, vendas, recebimentos e pagamentos. De posse desses resultados, serão conhecidos os ciclos operacional e financeiro da empresa. Nesse ponto será medida a eficiência da empresa em trabalhar com recursos de giro para avançar sua parte operacional. Ou seja, ao confrontar os prazos, será verificado qual o período que a empresa necessitará de recursos para custear suas atividades operacionais, ou revelará a folga financeira existente.

Os dados necessários para calcular os indicadores operacionais, são oriundos do maior número de períodos quanto possíveis. Por exemplo: o cálculo do Prazo Médio do Recebimento de vendas, bem como o de pagamento a fornecedores, deveria conter o maior número de saldos. Em um ano, poderia-se coletar os dados mensalmente. Mesmo assim, conforme elucidado na fundamentação teórica, poderiam ocorrer distorções, visto que os saldos compreenderiam valores do último dia de cada mês. Ou seja, é evidente a dificuldade em se apurar esses valores. Dentro da empresa, um acompanhamento que tratasse de períodos menores traria os resultados mais próximos o possível da realidade.

No presente estudo, foram utilizadas para o cálculo do PMRV e PMPF, as médias entre o saldo inicial e final constante de cada período analisado. Ressalta-se que o interessante seria considerar no cálculo um maior volume de saldos, entretanto, na impossibilidade de obtê-los, pode-se proceder da forma mencionada.

O valor das compras foi obtido por meio de estimativa, ou seja, considerando que dos Custos das Vendas, 20% represente a mão-de-obra. Sendo

assim, foi utilizada a fórmula: **Compras = Estoque Final + (Custo Vendas * 0,80) – Estoque Inicial.**

Quanto às vendas à prazo, os dados internos da empresa, revelam que em 2008 elas representavam 91,29% do total. Em 2009, representavam 89,90%, enquanto em 2010, o percentual era de 90,02. Em relação à 2008, os demais períodos apresentam sensível melhora nos recebimentos à vista, o que não torna ideal os percentuais atingidos. Quanto mais recebimentos à vista a empresa obtiver, melhor para ela, visto que disporá de dinheiro em caixa mais rapidamente.

A média dos estoques foi efetuada por meio da soma entre os estoques inicial e final do período, e a posterior divisão do resultado por 2 (dois).

Para efeitos dos cálculos que envolvem a média entre saldos iniciais e finais de 2008, necessitou-se de informações constantes nos Demonstrativos de 2007, as quais seguem reproduzidas na Tabela 8.

Tabela 8 - Saldo Final em 2007

SALDO FINAL EM 2007	
CONTAS	VALOR (R\$)
Clientes	21.830.832,39
Estoques	6.230.399,82
Fornecedores	4.134.449,91

Fonte: elaborada pela autora

São apresentados os prazos médios, resultantes das operações entre os dados constantes do BP e DRE, conforme a Tabela 9. O valor das vendas à prazo foi obtido junto à empresa.

Tabela 9 - Indicadores operacionais

INDICADORES OPERACIONAIS					
		FÓRMULA	2008	2009	2010
Prazo Médio de Recebimento de Vendas	de	(Média duplicatas a receber/vendas a prazo)*360	66	82	83
Prazo Médio de Pagamento Fornecedores	de	(Média duplicatas a pagar/compras)*360	14	13	14
Prazo Médio de Renovação de Estoques	de	(Média Estoques/CMV)*360	31	21	27

Fonte: elaborada pela autora

Verifica-se em 2008, que a empresa renovava seus estoques em média a cada 31 dias, ou seja, durante um ano seus estoques giraram praticamente 12 vezes. Em 2009 observa-se que o giro foi maior, já que a renovação deu-se a cada 21 dias. Em 2010 os estoques aumentam seu prazo de renovação para 27 dias, ainda um prazo inferior ao verificado em 2008. Observando puramente esse indicador e sabendo-se que a organização tem sua maior representatividade na produção, o período em que a empresa mantém seus produtos desde a matéria-prima até a transformação em produto acabado e sua posterior venda, parece ser razoável. Entretanto, com relação ao prazo concedido pelos fornecedores para pagamento das compras, verifica-se que o mesmo financia apenas parte do período de estocagem, havendo, portanto, um desembolso antes mesmo das vendas. Como se viu anteriormente, a percentagem das vendas à vista é muito pequena, e o prazo concedido aos clientes, é em 2008, cerca de 4,71 vezes maior que o concedido pelos fornecedores. Além disso, nos demais anos estudados, esse prazo vem aumentando, enquanto os fornecedores continuam concedendo um prazo praticamente inalterado.

A seguir, destaca-se o ciclo operacional e financeiro do triênio, cuja representação gráfica permite um melhor entendimento sobre o efeito produzido pelos prazos acima.

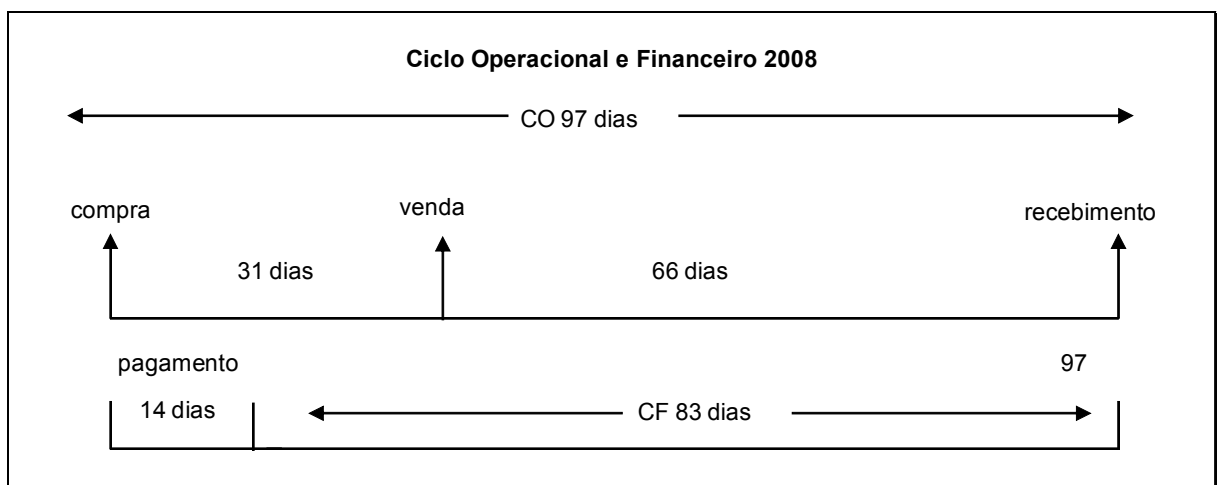


Figura 7- Gráfico Ciclo operacional e financeiro de 2008

Fonte: Elaborada pela autora

O ciclo operacional da empresa em 2008 é de 97 dias, em que o prazo de recebimento toma cerca de 68% do período. Como os fornecedores financiaram praticamente apenas metade do tempo que os estoques permanecem na empresa,

existe, até o recebimento dos clientes, uma necessidade financeira de 83 dias. A empresa captou recursos principalmente a curto prazo, para aplicar em seu ciclo operacional.

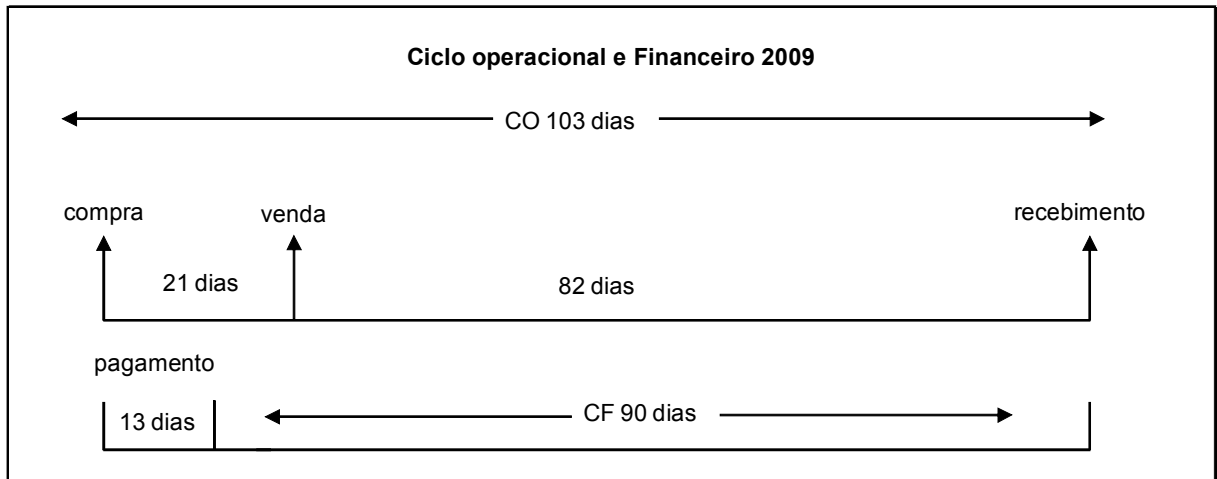


Figura 8 - Gráfico Ciclo operacional e financeiro de 2009

Fonte: Elaborada pela autora

O ciclo de caixa positivo, revela que em 2009, a empresa não conseguiu financeiramente sustentar seu ciclo operacional que foi alongado devido ao prazo de recebimento médio que aumentou em 16 dias, enquanto que o de fornecedores diminuiu. Dessa forma, o período que a empresa necessitou buscar recursos para complementar seu ciclo operacional, foi de 90 dias, representando uma piora em relação ao ano anterior.

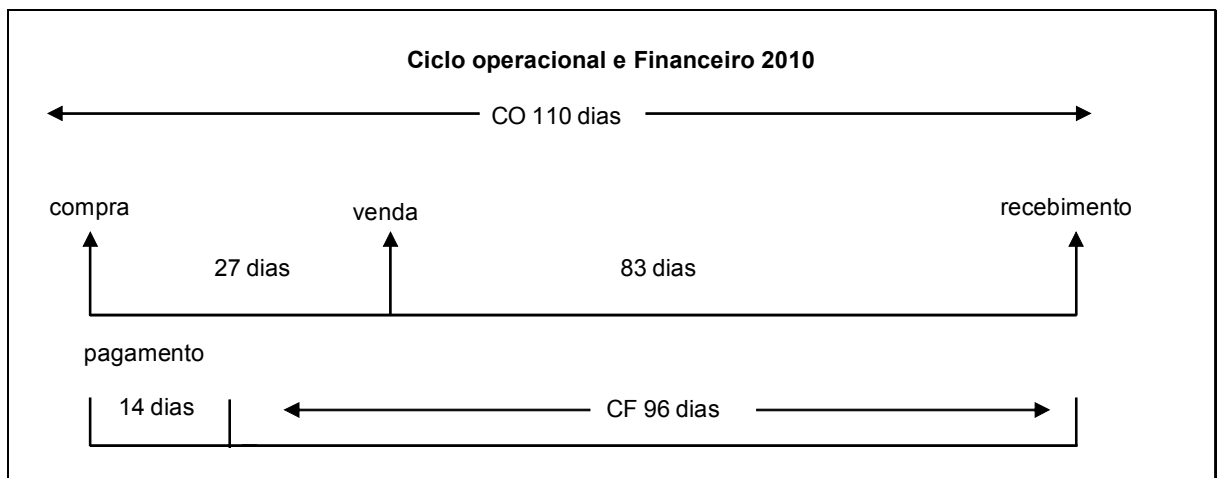


Figura 9- Gráfico Ciclo operacional e financeiro de 2010

Fonte: Elaborada pela autora

Em 2010 o ciclo de caixa aumenta, pois os fornecedores voltam ao prazo verificado em 2008, enquanto os prazos concedidos aos clientes e a renovação dos estoques aumentam. Esses prazos não são satisfatórios, visto que com suas operações normais, a empresa não consegue gerar recursos a tempo de pagar suas obrigações, tendo que recorrer a empréstimos constantemente ou buscar renová-los. A distância entre os prazos de pagamento e recebimento é o que está comprometendo a parte financeira da empresa. Eles devem ser ajustados de forma a ficarem o mais próximo possível, requerendo prazos maiores junto aos fornecedores e verificando a possibilidade de diminuir o prazo concedido aos clientes.

A seguir, tem-se o estudo do capital de giro, essencial para conhecer a situação financeira da empresa a curto prazo, juntamente com a necessidade líquida de capital de giro (NLCG) e a tesouraria. Os cálculos da NLCG levam em consideração apenas as contas do Balanço Patrimonial relacionadas às atividades operacionais da empresa.

3.4 Análise do Capital de Giro

O estudo do capital de giro propicia a identificação dos recursos que a empresa dispõe para realizar suas atividades operacionais. A Tabela 10, expressa a evolução do capital de giro decorrida no triênio.

Tabela 10 - Análise do Capital de Giro

ANÁLISE DO CAPITAL DE GIRO			
Capital de Giro em R\$	2008	2009	2010
Ativo Circulante	54.225.365,52	50.923.668,58	65.423.926,26
Passivo Circulante	33.453.463,16	26.182.140,87	35.623.636,54
Capital de Giro	20.771.902,36	24.741.527,71	29.800.289,72

Fonte: Elaborada pela autora

O capital de giro vem crescendo a cada ano, configurado pelo aumento do ativo circulante financiado por recursos de Longo Prazo e de capital Próprio. No

entanto, a captação de recursos à curto prazo, principalmente por meio de empréstimos, fez com que o capital de giro da empresa deixasse de ter um desempenho ainda melhor.

A Tabela 11 demonstrará qual o valor de capital de giro que a empresa deve possuir, considerando seu fluxo de operações.

Tabela 11 - Análise da Necessidade Líquida do Capital de Giro

ANÁLISE DA NECESSIDADE DO CAPITAL DE GIRO			
	2008	2009	2010
Aplicações Cíclicas	44.986.557,48	39.924.695,38	48.754.333,53
Clientes	32.761.572,14	26.157.950,93	30.112.953,85
Estoques	5.623.895,78	7.495.981,94	8.625.695,57
Imposto a Recuperar	3.937.751,58	3.353.099,67	5.795.560,78
Outros créditos	2.663.337,98	2.917.662,84	4.220.123,33
Recursos Cíclicos	4.943.876,70	5.500.610,93	5.236.189,39
Salários a. Pagar e Provisões	1.484.028,23	1.481.783,65	1.525.686,67
Obrigações Sociais Recol.	165.106,05	169.908,69	198.032,65
Tributos a Recolher	240.624,53	158.450,70	231.690,93
Fornecedores	3.054.117,89	3.690.467,89	3.280.779,14
Necessidade de Capital de Giro	40.042.680,78	34.424.084,45	43.518.144,14

Fonte: Elaborada pela autora

A empresa possui aplicações operacionais muito maiores que os recursos cíclicos. Fica evidenciado mais uma vez que, o valor contido na conta clientes é incompatível ao financiamento dos fornecedores. Dessa forma, o valor necessário para manter o giro operacional, é alto, e segue uma tendência de aumento, conforme se verifica em 2010.

Cabe lembrar que a empresa utilizou praticamente todo seu capital próprio no imobilizado, e que os prazos médios de pagamento e recebimento demandaram cada vez mais recursos de terceiros, fazendo com que a NLCG fosse representativa.

Na sequência, tem-se a análise da tesouraria, conforme Tabela 12.

Tabela 12 - Análise da Tesouraria

CÁLCULO DA TESOURARIA			
Indicadores	2008	2009	2010
Capital de Giro	20.771.902,36	24.741.527,71	29.800.289,72
Necessidade de Capital de Giro	40.042.680,78	34.424.084,45	43.518.144,14
Tesouraria	-19.270.778,42	-9.682.556,74	-13.717.854,42

Fonte: Elaborada pela autora

A tesouraria revela que o capital de giro da empresa não foi suficiente para cobrir a real necessidade operacional da mesma. A curto prazo, a empresa não consegue gerar recursos financeiros para prosseguir suas atividades em consideração. A saída da mesma para contornar tal situação tem sido buscar recursos de curto prazo junto às instituições financeiras.

O gráfico abaixo demonstra o comportamento da tesouraria.

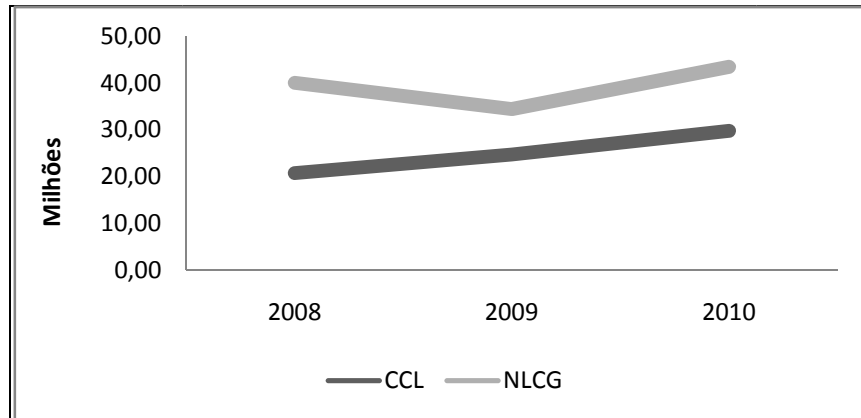


Gráfico 1- Gráfico Tesoura

Fonte: Elaborado pela autora

De acordo com o gráfico, conclui-se que em 2008, a empresa tinha uma diferença expressiva entre o capital de giro que dispunha e o que realmente necessitava. Em 2009, entretanto, essa situação melhorou muito, devido principalmente à diminuição do passivo circulante, contudo não considerada ainda ideal, já que os valores negativos da tesouraria indicam falta de recursos. Em 2010 a NLCG volta a crescer, no entanto o capital de giro aumenta também, o que torna a situação mais favorável que a de 2008. O ideal seria que a empresa continuasse tendendo à tesouraria de 2009, e que as necessidades reduzissem cada vez mais ao passo que o capital de giro aumentasse.

Para alcançar os níveis satisfatórios de tesouraria, deve-se aumentar o capital de giro, já que o volume de operações é compatível à estrutura física da empresa. É certo que muito dos recursos que poderiam estar aplicados no giro, estão alocados no imobilizado, mas isso terá à longo prazo, um retorno significativo. O momento exige gerenciar os créditos, buscando renovação dos recursos não circulantes, aumento do capital próprio e diminuir o volume das exigibilidades no curto prazo. Por outro lado, é necessário aumentar o financiamento junto aos fornecedores, pois estes constituem uma fonte insuficiente para cobrir inclusive o valor em estoques.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise das demonstrações contábeis constitui importante ferramenta no que tange à tomada de decisões por parte dos usuários. A diversidade desses demanda informações variadas, cabendo ao analista identificar os objetivos do estudo para utilizar os métodos e indicadores apropriados ao tipo de esclarecimento desejado.

Em se tratando dos gestores da organização, há demanda de um conjunto de informações que revelem o comportamento da empresa diante das flutuações do mercado. Verificar constantemente os relatórios contábeis, permitirá que as principais fragilidades da empresa sejam detectadas em tempo de implantar medidas corretivas, outrossim, as potencialidades da organização são evidenciadas, possibilitando a valorização desses pontos.

De uma maneira geral, quem detém a informação, é capaz de tomar decisões mais acertadas. Contudo, a maior dificuldade para os usuários é justamente transformar os dados contidos nos balanços em informações, já que seu conteúdo, bem como as metodologias de análise, requerem conhecimento específico à matéria.

O objetivo geral desse trabalho buscou trabalhar a questão acima, já que primava responder quais os instrumentos necessários para analisar a situação patrimonial, econômica e financeira em uma cooperativa agropecuária localizada na cidade de Turvo- SC. Tal objetivo foi tão logo atingido na fundamentação teórica e foi posteriormente aplicado no estudo de caso. Na execução desse, os demais objetivos foram plenamente realizados.

O primeiro deles foi identificar as alterações ocorridas no Patrimônio da empresa. Em suma, no Balanço Patrimonial as rubricas imobilizado e clientes tiveram durante todo o triênio, a maior representatividade. Os estoques cresceram cumulativamente ao final de 2010, em virtude do volume de vendas que tem sido maior. O faturamento líquido, entretanto, tem sofrido reduções significativas decorrentes do principal produto comercializado, o arroz, que nos últimos anos tem sofrido desvalorização de preço no mercado. O passivo não circulante foi o que mais cresceu, mas tem sua representatividade inferior ao passivo circulante. O capital

próprio encontra-se com exceção de 2010, financiando em sua totalidade o ativo não circulante da organização.

O segundo objetivo visava conhecer a estrutura de capitais. Verificou-se que a cooperativa vem aplicando uma parte dos recursos a Longo Prazo e totalmente o Patrimônio Líquido em ativos não circulantes, pois tem investido em expansão. Já em 2010, pouco menos do Patrimônio Líquido supriu os investimentos no Ativo não corrente. As exigibilidades estão concentradas em maior parte à curto prazo, já que como visto, os investimentos não correntes consumiram boa parte dos recursos próprios e de longo prazo. O capital de terceiros é a principal fonte de recursos utilizada pela empresa.

O terceiro objetivo foi estudar os indicadores de endividamento, liquidez, econômicos e operacionais. O conjunto deles revelou que muito embora a empresa possua índice de liquidez a curto e longo prazo muito bom, ela não conseguiria saldar seus compromissos imediatamente, visto que em seu balanço, a conta clientes é representativa, e os indicadores operacionais evidenciaram que o prazo de recebimento é maior que o de pagamento aos fornecedores. Com isso, a empresa necessitou buscar recursos junto à terceiros, principalmente à curto prazo, para cobrir suas necessidades. Esse fator, aliado à recessão no faturamento e altas despesas operacionais, impediram que a empresa obtivesse sobra líquida maior.

O quarto objetivo centrou-se na análise do capital de giro, que basicamente cresceu no período, devido a tendência de queda da utilização de capitais não correntes no imobilizado. Entretanto, as necessidades cíclicas avançaram mais, e com isso produziram uma tesouraria negativa, implicando falta de recursos à curto prazo.

Diante disso, percebe-se que a Cooperativa necessita atentar à sua estrutura de créditos, de maneira principalmente à reduzir as exigibilidades no curto prazo, que é o fator que mais a desfavorece atualmente. Muito embora seja difícil essa situação, pois os investimentos demandados por seu ramo de atuação são constantes e ela possui estrutura física e operacional para fazê-los, contudo salienta-se que a atual disposição dos capitais, sacrifica sua situação financeira.

Infere-se que uma das saídas seja a negociação junto a fornecedores de prazos maiores e uma política de concessão de períodos para pagamento mais curto aos clientes.

Conclui-se de um modo geral que a organização tem sofrido escassez de recursos à curto prazo, mas está investindo em suas instalações, promovendo melhorias e investindo em qualidade. A capacidade produtiva da organização é grande e possui uma marca bastante forte. Todos esses fatores indicam que esse investimento terá um retorno significativo, portanto, esse sacrifício é válido. Durante essa fase de recessão no faturamento e problemas na tesouraria, a empresa deve empregar contínuos esforços, visando a maximização dos lucros e negociações que permitam uma folga financeira à curto prazo.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2002. 219 p.

_____. _____. 8.ed. São Paulo: Atlas, 2006. 371 p.

AZEVEDO, Osmar Reis. **Comentários às Novas Regras Contábeis Brasileiras**. 5. ed. São Paulo: IOB, 2010. 702 p.

BRAGA, Hugo Rocha. **Demonstrações contábeis: estrutura, análise e interpretação**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1999. 202 p.

_____. _____. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2006. 221 p.

BRENNER, Eliana de Moraes, NASCIMENTO, Maria Dalena. **Manual de Planejamento e Apresentação de Trabalhos Acadêmicos: Projeto de Pesquisa, Monografia e Artigo**. 2. ed. – São Paulo: Atlas, 2008. 66 p.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS- CPC. **CPC 26: Apresentação das Demonstrações Contábeis**. Disponível em:
<www.cpc.org.br/pdf/CPC%2026_2010.pdf> Acesso em: 05 abr. 2011.

CRUZ, Paulo Sergio Alves da.. **A filosofia cooperativista e o cooperativismo no Brasil e no mundo**. Rio de Janeiro: Suma Econômica, 2000. 112 p.

GOZER et al. **Cooperativismo agropecuário e o desafio da utilização do autofinanciamento no seu processo de expansão: um estudo empírico**. Revista Ciências Empresariais da UNIPAR, Umuarama, v. 7, n. 2, p. 195-216, jul-dez. 2006. Disponível em:
<revistas.unipar.br/empresarial/article/viewFile/1931/1680> Acesso em: 08 mar. 2011.

FAVERO, Hamilton Luiz: **Contabilidade: teoria e prática**, v. 1. São Paulo. Atlas, 1995.

_____. **Contabilidade: teoria e prática**. São Paulo: Atlas, 2009.

FREZZATI, Fábio et al. **Diferenciações entre a Contabilidade Financeira e Contabilidade Gerencial: Uma pesquisa empírica a partir de pesquisadores de vários países**. **Revista Contabilidade Financeira**. São Paulo: USP, n. 44 p. 9-22 Maio-Agosto 2007. Disponível em:

<http://www.eac.fea.usp.br/cadernos/completos/44/fabio_andson_reinaldo_pg9a22.pdf> Acesso em: 20 set. 2010.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo: Atlas, 1995.

_____. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GIMENES, Régio Marcio Toesca; GIMENES, Fátima Maria Pegorini.

Cooperativismo agropecuário: os desafios do financiamento das necessidades líquidas de capital de giro. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v.10, n. 2, p.389-410. maio-agosto 2006.

Disponível em :

<http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1415-98482006000200007> Acesso em: 06 mar. 2011.

_____. **Análise dinâmica do financiamento das necessidades líquidas de capital de giro em cooperativas agropecuárias**: **Revista Gestão e Planejamento**, Salvador, v. 5, n. 9, p. 65-77. jan-jun 2004.

Disponível em :

<<http://www.revistas.unifacs.br/article/viewFile/183/186g>> Acesso em: 06 mar. 2011.

GOLDENBERG, Mirian. **A arte de pesquisar**: como fazer pesquisa qualitativa em ciências sociais. 8. ed. Rio de Janeiro: Record, 2004. 107 p.

GROPPELLI, Angelico A.; NIKBAKHT, Ehsan. **Administração financeira**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2010. 496 p.

HOJI, Masakazu,- **Administração Financeira- uma abordagem prática**. 2 ed. São Paulo: Atlas. 2000. 463p.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Análise de balanços**. 8. ed. rev. e atual. São Paulo: Atlas, 2007. 240 p.

_____. **Análise de balanços**. 9. ed. rev. e atual São Paulo: Atlas, 2008. 254 p.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. (Coord.) **Contabilidade Introdutória**. 10. ed. reimpr. São Paulo: Atlas, 2007.

_____; MARTINS, Eliseu; GELBCKE; Ernesto Rubens. **Manual de contabilidade das sociedades por ações**: aplicável também as demais sociedades. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MARION, José Carlos. **Análise das demonstrações contábeis**: contabilidade empresarial. 2. Ed. São Paulo: Atlas, 2002. 302 p.

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

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise financeira de balanços**: abordagem gerencial. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MIGIYAMA, Tatiani Kimiko da Costa. **Sistema de Informação Contábil**. Adcontar, Belém, v. 4, n. 2, p.753-7860. nov. 2003. Disponível em: <www.nead.unama.br/bibliotecavirtual/.../adcontar/.../adcontar42art6.pdf> Acesso em: 17 set. 2010.

MORANTE, Antônio Salvador. **Análise das demonstrações financeiras**: aspectos contábeis da demonstração de resultado e do balanço patrimonial. São Paulo: Atlas, 2007. 111 p.

NEVES, Silvério das; VICECONTI, Paulo Eduardo V. **Contabilidade avançada e análise das demonstrações financeiras**. 12. ed. ampl., rev. e atual. São Paulo: Frase, 2005. 710 p.

OLINQUEVITCH, José Leônidas; SANTI Filho, Armando de. **Análise de balanços para controle gerencial**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2004. 394 p.

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS DO ESTADO DE SANTA CATARINA-OCESC. **Estatísticas OCESC**, 2009. Disponível em: <www.ocesc.org.br/cooperativas/estatisticas.php> Acesso em: 08 mar. 2011.

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS- OCB. **Números do cooperativismo**, 2009. Disponível em: <www.brasilcooperativo.coop.br/GERENCIADOR/ba/arquivos/250210_somentenumeros.pdf> Acesso em: 08 mar. 2011.

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS- OCB. **Princípios do cooperativismo**, 2010. Disponível em: <<http://www.brasilcooperativo.coop.br/site/cooperativismo/principios.asp>> Acesso em: 09/07/2011

PADOVEZE, Clóvis Luís; BENEDICTO, Gideon Carvalho de. **Análise das demonstrações financeiras**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2004. 267 p.

PEREZ JÚNIOR, José Hernandez; BEGALLI, Glaucos Antonio. **Elaboração das demonstrações contábeis**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2002. 278 p.

PONTE, Vera Maria Rodrigues; OLIVEIRA, Marcelle Colares. A prática da evidenciação de informações avançadas e não obrigatórias nas demonstrações contábeis das empresas brasileiras. **Revista Contabilidade e Finanças**, São Paulo-USP, n. 36, p. 7- 20, setembro- dezembro. 2004. Disponível em: <www.eac.fea.usp.br/cadernos/completos/cad36/vera_marcelle_pg7a20.pdf> Acesso em: 13 abr. 2011.

RASOTO, Armando. **A estratégia focada no resultado**: O AR- Financeiro diagnostica o desempenho financeiro das empresas e disponibiliza informações de fácil compreensão. **Revista FAE BUSINESS**, n. 5, abril. 2003. Disponível em: <www.fae.edu/publicações/pdf/revista_fae_business/n5/ambeconomico_aestrategiafocadanoresultdao.pdf> Acesso em: 04 abr. 2011.

REIS, Arnaldo Carlos de Rezende. **Demonstrações contábeis**: estrutura e análise. São Paulo: Saraiva, 2003. 272 p.

_____. _____. 2 ed. São Paulo: Saraiva, 2006. 305 p.

RIBEIRO FILHO, José Francisco; LOPES, Jorge; PEDERNEIRAS, Marcleide. **Estudando teoria da contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2009. 357p.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa social**: métodos e técnicas. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999. 334 p.

SÁ, A. Lopes de. **Moderna análise de balanços ao alcance de todos**. Curitiba. Juruá, 2005. 284 p.

SANTOS, Cleônimo dos; BARROS, Sidney Ferro. **Curso estrutura e análise de balanço**. São Paulo: IOB Thomson, 2005. 199 p.

SANTOS, Cosme dos. **Guia prático para elaboração do demonstrativo dos fluxos de caixa - DFC**: conforme padrões de contabilidade: americano, internacional e brasileiro. Curitiba: Juruá, 2005. 163p.

SCHMIDT, Paulo; MARTINS, Marco Antonio. **Fundamentos de análise das demonstrações contábeis**. São Paulo: Atlas, 2006. 196p.

SINGER, Paul. **Introdução à economia solidária**. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2002. 127 p.

VASCONCELOS, Yumara Lúcia. **Compreenda as finanças de sua empresa**: introdução a análise das demonstrações contábeis. Rio de Janeiro: Qualitmark, 2005. 349 p.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. **Demonstrações Financeiras**: como interpretar balanços para a concessão de empréstimos. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1999. 370 p.