



ANÁLISE FINANCEIRA E ECONÔMICA DA EMPRESA MAGIC LIMP

Larissa Myuki Macedo Tanaka¹

Isabel Cristina Gozer²

Resumo: O presente trabalho tem como objetivo avaliar a capacidade da empresa em liquidar seus compromissos a curto e longo prazo, verificar a rentabilidade e também o prazo de recebimento das mercadorias vendidas. Os resultados obtidos pelas análises dos índices de liquidez, endividamento, rentabilidade e atividade permitiram ao gestor a possibilidade de análise para a melhor tomada de decisão para a empresa. O estudo desses índices foi realizado durante o período de 2014 a 2016 e os resultados obtidos, quando analisados em conjunto, apontaram que a empresa está em um nível satisfatório. Os índices em relação à liquidez, revelam que os deveres de longo prazo são quitados em curto prazo pois o desconto concedido por parte dos fornecedores é mais vantajoso para a empresa. Em relação ao endividamento, novamente é mostrado que a empresa liquida seus compromissos em curto prazo de tempo e não depende exclusivamente do capital de terceiros para o pagamento das compras realizadas. O índice de rentabilidade teve queda do ano de 2014 a 2016, porém não significa que a empresa não esteja rentável, apenas que houve um aumento do ativo total e queda do valor líquido. Já o resultado do índice de atividade demonstra que a empresa recebe suas vendas em um bom prazo, liquida seus compromissos em curto prazo e renova seu estoque com um prazo mais longo devido à grande quantidade comprada para a obtenção de descontos.

Palavras chaves: Tomada de decisão; Situação financeira; Análise de dados.

FINANCIAL AND ECONOMIC ANALYSIS OF THE MAGIC LIMP COMPANY

ABSTRACT: The objective of this paper is to evaluate the company's ability to liquidate its short and long term commitments payable, to verify the profitability and also the term of receivable of the sale. The result obtained through analyzes of the liquidity, indebtedness, profitability and activity indices allowed the manager the possibility to analyze the best decision making for the company. The study of these indices was carried out during the period from 2014 to 2016 and the results obtained, when analyzed together, indicate that the company is in a satisfactory level. The liquidity indices indicate that the long-term obligations were paid in the short term because the discount granted by the suppliers is more advantageous for the company. In relation to indebtedness, it is also shows that the company liquidates its commitments payable in the short term and does not depend exclusively on the third-party capital to pay the purchases made. The profitability index had fall from 2014 to 2016, however, it does not mean that the company is not profitable, only that there was an increase in total assets and a decrease in net value. The result of the activity index shows that the company receives its sales in a good term, liquidates its commitments in the short term and renews its inventory with a longer term due to the discounts obtained in the large amount purchased.

KEYWORDS: Decision making; Financial situation; Data analysis.

¹ Acadêmica do 4º ano do curso de Administração da Universidade Paranaense - UNIPAR, Unidade de Umuarama-PR.

² Coordenadora do Núcleo de Curso da Área de Ciências Sociais Aplicadas EAD – UNIPAR, Unidade de Umuarama-PR



1 INTRODUÇÃO

A administração financeira consiste em analisar e planejar a maneira mais eficaz de obtenção de recursos, de como e onde serão aplicados e também procuram maneiras de evitar gastos desnecessários.

A tomada de decisões é realizada pelo administrador financeiro, onde o mesmo deve estar a par da situação da empresa. O administrador deve saber qual é a melhor forma de obtenção de recursos, o que inclui analisar os melhores preços de mercado, as condições de pagamento e se o produto trará retorno em um curto ou longo prazo de tempo. Deve saber também qual a melhor forma de alocar e aplicar os recursos para que o mesmo gere lucro capaz de suprir o valor do investimento feito, e assim poder investir cada vez mais, proporcionando o desenvolvimento e o crescimento da empresa. É preciso também controlar o fluxo de caixa, saber a quantidade de receita gerado e o valor das despesas com os fornecedores.

O fluxo de caixa é uma das ferramentas para garantir uma boa gestão, é onde se controla o que entra e sai do caixa, tendo, assim, a noção de como administrar o seu negócio, ajudando o empreendedor a tomar as melhores decisões para a empresa.

No regime de caixa, o documento só é contabilizado na data do pagamento ou no recebimento. Neste caso, o financeiro contabiliza as entradas, saídas e os investimentos realizados dentro do mês. Já no regime de competência, ocorre o contrário, o documento é registrado na data que a venda aconteceu, não importando se vai ser pago ou não.

Portanto, a diferença dos dois regimes é que, no primeiro caso é considerada a data em que o dinheiro entrou ou saiu do caixa da empresa, e no segundo, apenas a data em que a venda ou compra ocorreu.

O ponto positivo do regime de caixa é que a empresa sabe exatamente o quanto de dinheiro possui no caixa, conseguindo liquidar suas despesas e contas com fornecedores. Em contrapartida, o financeiro pode achar que possui um grande valor em caixa e não conseguir prever que futuramente poderá precisar deste dinheiro.

O ponto positivo do regime de competência, é que o responsável consegue avaliar se o produto vendido está dando o retorno suficiente para conseguir pagar seus custos e despesas, e assim, poder dar continuidade à comercialização. Em compensação, a empresa perde um pouco o foco do caixa, podendo contrair dívidas.



A análise econômico-financeira é um método que permite analisar e entender a situação da empresa através da DRE e do balanço patrimonial.

Dessa forma, o objetivo geral deste trabalho é realizar a análise econômico-financeira da empresa Magic Limp Produtos de Limpeza LTDA no período de 2014 a 2016 e como específico, analisar a demonstração de resultado do exercício e o fluxo de caixa, comparar o fluxo econômico e financeiro e também calcular seus indicadores.

1.1 Aspectos metodológicos

1.1.1 Local da pesquisa

A pesquisa será realizada na empresa Magic Limp Produtos de Limpeza LTDA., a qual está localizada na Praça Miguel Rossafa, 4060 – Umuarama, PR. A empresa trabalha com uma extensa variedade de produtos de limpeza e com acessórios que incluem saboneteiras, toalheiros, objetos de limpeza, além de produzir tapetes personalizados.

1.1.2 Métodos utilizados

De acordo com o objetivo deste trabalho, a pesquisa realizada possui caráter descritivo que, segundo Gil (1999), tem como finalidade principal a descrição das características de determinada população ou fenômeno, ou o estabelecimento de relações entre variáveis.

O método quantitativo aplicado no trabalho, permite que os dados coletados na empresa sejam transformados em forma de estatísticas, a fim de garantir resultados mais precisos. Segundo Richardson (1999), a pesquisa quantitativa é caracterizada pelo emprego da quantificação, tanto nas modalidades de coleta de informações quanto no tratamento delas por meio de técnicas estatísticas.

O trabalho foi elaborado na forma de estudo de caso, onde foi coletado o maior número de informações possíveis com o intuito de esclarecer melhor seus resultados. Segundo Yin (2001), o estudo de caso é caracterizado pelo estudo profundo e exaustivo dos fatos objetos de investigação, permitindo um amplo e pormenorizado conhecimento da realidade e dos fenômenos pesquisados.

A coleta de dados foi realizada na forma de análise documental, ou seja, dados brutos e “fixos”, onde será possível desenvolver os estudos e através dos dados gerados, obter informações para compreendê-los melhor.



Etapas da pesquisa

- 1). Coletar as demonstrações contábeis no período de 2014 a 2016.
- 2). Analisar o resultado financeiro através da DFC.
- 3). Analisar o resultado econômico através da DRE.
- 4). Comparar o resultado econômico e o resultado financeiro.
- 5). Calcular os indicadores econômicos e financeiros.

2. Fundamentação teórica

2.1 Regime de competência versus Regime de caixa

Em uma empresa, toda movimentação dá origem a um evento contábil e financeiro. Este evento pode ser tanto de entrada, quanto de saída, ou seja, uma venda, pagamento de despesas ou investimentos. Todos esses eventos são registrados pela contabilidade e pelo financeiro, isto é, pelo regime de competência e regime de caixa, respectivamente.

No regime de competência, o registro se dá na data em que o evento aconteceu. A contabilidade define o registro de competência como sendo o registro do documento na data que o fato aconteceu, ou seja, independente da data do pagamento ou recebimento.

O'Farrel (2003), explica que a contabilidade feita pelo regime de competência evidencia as despesas e as receitas no momento em que ocorrem e não quando os montantes são pagos ou recebidos.

A contabilidade utiliza o regime de competência, ou seja, as receitas, custos, despesas e investimentos tem os valores registrados no mesmo mês em que ocorreu o fato gerador, não importando quando o item será pago ou recebido, mas sim, quando foi realizado o ato. Por exemplo, usamos a energia durante todo o mês, porém, apenas no outro é que vem o valor da quantidade de kw/h usado durante o período todo.

Ball (2000), declarou que o regime de competência permite que o contador tenha melhores informações para contribuir com o aumento da eficiência da alocação dos recursos. Já no regime de caixa, os recebimentos ou pagamentos são reconhecidos nas datas em que se recebeu ou pagou mediante dinheiro ou equivalente, exemplo, o imposto de renda sob o salário recebido.



Neste regime, o contador não consegue visualizar as projeções futuras, apenas o presente e passado, permitindo uma visualização exata do que se tem no momento.

2.2 Demonstração do resultado do exercício e Demonstração do fluxo de caixa: informações geradas

O demonstrativo do resultado do exercício (DRE) e a demonstração do fluxo de caixa (DFC) são relatórios essenciais para o gestor analisar a saúde econômico-financeira da empresa através do regime de competência e o regime de caixa.

Para Santos (2001, p. 57) “o fluxo de caixa é um instrumento de planejamento financeiro que tem por finalidade fornecer estimativas da situação de caixa da empresa em determinado período de tempo a frente.”

É importante saber como administrar este regime, pois pode ser que um dia tenha vários recebimentos e o contador achar que está com muito dinheiro em caixa, se esquecendo das contas que ainda estão por vir, causando um endividamento desnecessário. É fundamental para o gestor saber se a empresa tem a capacidade de liquidar seus compromissos financeiros a curto e a longo prazo. Santos (2001)

O fluxo de caixa indica todo o movimento de dinheiro que ocorre no caixa, mostrando desde a origem até a saída, seja para investimento ou pagamento de fornecedores. Isso permite que seja analisado o saldo que a empresa possui em caixa, para assim ter uma visão do quanto a empresa terá que receber até certo período e o quanto ela poderá gastar afim de liquidar suas dívidas. Iudicibus e Marion (1999, pg. 218) afirmam que a DFC “demonstra a origem e a aplicação de todo o dinheiro que transitou pelo caixa em um determinado período e o resultado desse fluxo”.

Com base nisso, o gestor consegue planejar as futuras ações, sejam elas positivas ou negativas, ou seja, analisa o presente a fim de construir uma visão futura.

Para garantir que os resultados sejam os esperados, o fluxo de caixa deve ser atualizado periodicamente devido à movimentação constante de contas a pagar e a receber. Caso estas informações estejam desatualizadas, o gestor pode se complicar ao interpretar mal as suas finanças, correndo o risco de ficar negativo e tendo custos desnecessários com os juros gerados.

Fluxo de caixa nada mais é que o processo onde a empresa gera e aplica seus recursos de caixa gerados a partir das atividades desenvolvidas. Assaf Neto e Silva (1997)



Com o intuito de analisar a saúde econômica da empresa, os gestores utilizam o Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE) para verificar se as medidas adotadas pela empresa estão sendo positivas ou não. Já a análise do resultado líquido é realizada através das receitas, custos e despesas da empresa.

A DRE apresenta o resultado das atividades operacionais e não operacionais da empresa, examinando os custos, impostos, taxas e despesas durante o período analisado. É caracterizada por um relatório contábil que procura demonstrar o resultado obtido num determinado período de tempo através da comparação entre as receitas e despesas deste mesmo período. Fávero (1997)

Desta forma, é possível identificar quais os gastos que mais contribuem para a redução desse resultado e quais são as receitas que mais contribuem para o aumento do mesmo.

Segundo Dias (2003, p.17), “nas Demonstrações do Resultado do Exercício as receitas representam, quase sempre, aumento do ativo, conseqüentemente aumenta o patrimônio líquido”, ou seja, quanto maior a receita da empresa, maior será a sobra depois da realização de todas as deduções.

2.3 A importância da análise financeira para a gestão empresarial

Toda empresa nasce com a intenção de ser bem-sucedida, de gerar lucros e ser destaque na sociedade. Para isto, o gestor precisa ter conhecimento sobre o ramo de atividade, estudar o ambiente onde a empresa será aberta, verificar sobre os possíveis concorrentes e saber divulgar os produtos e serviços ofertados. É preciso ainda que o gestor saiba como administrar para manter a organização da empresa, pois é imprescindível que a cada tomada de decisão seja realizada a análise financeira, a fim de garantir sua viabilidade e garantir também que os objetivos e metas sejam alcançados. MAXIMIANO (2009).

Disposto a verificar o retorno financeiro da empresa, o gestor deve analisar se o capital investido está gerando o retorno necessário para cobrir os gastos com despesas e com os próximos investimentos. Para que continue o investimento e o possível crescimento, deve-se fazer a análise dos dados financeiros da empresa, de forma que se possa ver o que está contribuindo ou não para o alcance dos objetivos traçados inicialmente. Os dados só poderão ser verificados com clareza pelo gestor que possuir todas as ferramentas descritas anteriormente em mãos, assim, poderá tomar as melhores decisões para a continuidade da empresa.



Além dos dados contábeis, faz-se necessário a criatividade e ferramentas para inovação dos produtos e serviços prestados pela empresa. Afinal, empresa que não é inovadora sempre terá a procura pelos mesmos produtos e pelos mesmos clientes.

2.4 Indicadores econômicos e financeiros

Para verificar a rentabilidade e a capacidade da empresa, foram utilizados os indicadores econômicos e financeiros, onde é analisado a eficiência da empresa e a capacidade da mesma em liquidar seus compromissos com terceiros, respectivamente.

Geralmente, estes indicadores são utilizados de forma integral afim de examinar com precisão, em forma de dados obtidos através das informações geradas pelo balanço contábil da empresa, a saúde e o desempenho do negócio. São analisados por meio de números que auxiliam o gestor a identificar possíveis falhas que estão prejudicando o desempenho e as oportunidades que poderão ser utilizadas. Assim afirma Matarazzo (2003, p. 147), que “a característica fundamental dos índices é fornecer visão ampla da situação econômica e financeira da empresa”. Estes indicadores normalmente são agrupados em quatro categorias, sendo eles, o Índice de Liquidez, Índice de Atividade, Índice de Endividamento e o Índice de Rentabilidade.

Matarazzo (1998, p.153) define esses indicadores como “a relação entre contas ou grupo de contas das demonstrações financeiras, que visa evidenciar determinado aspecto da situação econômica ou financeira de uma empresa”.

Quadro 01 – Indicadores de Liquidez

ÍNDICE	FÓRMULA	INTERPRETAÇÃO
Liquidez Corrente	AC/PC	Mostra a liquidez a curto prazo da empresa.
Liquidez Seca	$AC-ESTOQUE/PC$	Liquidez a curto prazo subtraindo o estoque dividido pelas obrigações.
Liquidez Geral	$AC+RLP/PC+ELP$	Capacidade de curto e longo prazo da empresa.

Fonte: Adaptada de Matarazzo e Assaf Neto



De acordo com o quadro 01, os índices de liquidez mostram as condições que a empresa tem em liquidar suas contas desde curto até longo prazo, subtraindo o estoque. Para um melhor esclarecimento, Marion (2007, p.83) explica que “os índices de liquidez são utilizados para avaliar a capacidade de pagamento, isto é, constituem uma apreciação sobre se a empresa tem capacidade para saldar seus compromissos”.

A liquidez corrente é o principal índice utilizado para mensurar a capacidade que a empresa tem em quitar suas dívidas. Para Padoveze (2007, p.137), a liquidez corrente “indica a quantidade de recursos que a empresa tem nos ativos circulantes para utilização no pagamento dos passivos circulantes”, isto é, estuda a capacidade da empresa em liquidar suas dívidas a curto prazo.

A liquidez seca verifica a possibilidade da empresa em quitar suas dívidas apenas com o saldo disponível e as contas a receber, caso ela sofra uma queda nas vendas ou seu estoque se torne defasado. Segundo Padoveze (2007, p.139), “esse indicador mostra a capacidade da empresa de pagar suas dívidas no curto prazo, tendo como base os ativos circulantes, menos os estoques e despesas do exercício seguinte.

Já o índice de liquidez geral, serve para verificar a saúde financeira da empresa a curto e a longo prazo, demonstrando o quanto a empresa possui de ativo circulante e realizável a longo prazo. Segundo Silva (2006, p.307), “a interpretação do índice de liquidez geral é no sentido de quanto maior, melhor, mantidos constantes os demais fatores”.

Quadro 02 – Indicadores de Endividamento

ÍNDICE	FÓRMULA	INTERPRETAÇÃO
Participação de Capital de Terceiros	$(CT/PL) \times 100$	Retrata a dependência da empresa em relação aos recursos externos.
Composição do Endividamento	$(PC/CT) \times 100$	Indica o quanto da dívida total da empresa deverá ser liquidada a curto prazo.



**6º Encontro Científico do curso de Administração
da Universidade Paranaense – UNIPAR**
UNIDADE UNIVERSITÁRIA DE UMUARAMA
Anais do 6º Encontro Científico do curso de Administração
20 a 24 de novembro de 2017 - ISSN 2316-8358



Imobilização do Patrimônio Líquido	$(AP/PL) \times 100$	Evidencia maior ou menor dependência de recursos de terceiros.
Imobilização dos Recursos não correntes	$[AP/ (PL+ELP)] \times 100$	Indica o percentual de recursos não correntes que a empresa aplicou no ativo permanente.

Fonte: Adaptada de Matarazzo e Assaf Neto

Conforme o quadro 02, o índice de endividamento, como o próprio nome já explica, revela o grau de endividamento da empresa. É através dele que a empresa consegue analisar se as dívidas estão sendo pagas por meio de capital de terceiros ou por meio de capital próprio. É evidente que as empresas preferem trabalhar com capital de terceiros, porém, não se pode ficar refém deste tipo de capital, pois este recurso torna a empresa suscetível a qualquer imprevisto que ocorra.

De acordo com Assaf Neto (2008), os índices de endividamento fornecem elementos que facilitam a avaliação, o grau de comprometimento financeiro da empresa diante dos credores e também a capacidade de liquidar seus compromissos em longo prazo.

Esses indicadores são principalmente utilizados para comparar o passivo da empresa. Mostram o quanto de recursos de terceiros são utilizados para financiar o total de ativos da empresa, na tentativa de gerar lucros. Gitman (1997)

O índice de participação de capital de terceiros, avalia o risco da empresa, onde, diferente do índice de liquidez geral, quanto maior, pior. Segundo Matarazzo (1998, p.160), “sempre que se aborda o índice de participação de capitais de terceiro, está-se fazendo uma análise exclusivamente do ponto de vista financeiro, ou seja, do risco de insolvência e não relação ao lucro ou prejuízo”.

O índice de composição de endividamento informa em porcentagem o quanto de suas dívidas deverá ser liquidado em curto prazo. MOREIRA (2003). Assim, os gestores devem procurar ajustar suas contas para longo prazo, a fim de ter tempo para planejar sua situação financeira.



6º Encontro Científico do curso de Administração da Universidade Paranaense – UNIPAR

UNIDADE UNIVERSITÁRIA DE UMUARAMA

Anais do 6º Encontro Científico do curso de Administração
20 a 24 de novembro de 2017 - ISSN 2316-8358



O índice de imobilização do patrimônio líquido revela quanto do patrimônio foi investido no ativo permanente, ou seja, qual a dependência da empresa com terceiros para a manutenção dos negócios. Matarazzo (1995, p.164) afirma que “quanto mais a empresa investir no ativo permanente, menos recursos próprios sobrarão para o ativo circulante (...)”.

Por fim, o índice de imobilização dos recursos não correntes indica o percentual de recursos não correntes que a empresa aplicou no ativo permanente. Os elementos do ativo permanente têm longa duração, onde seu financiamento deve ser feito com recursos que venham a ser exigidos a longo prazo. Matarazzo (1992)

Quadro 03 – Indicadores de Rentabilidade

ÍNDICE	FÓRMULA	INTERPRETAÇÃO
Giro do Ativo	$Vendas\ Líquidas/Ativo$	Indica quanto a empresa vendeu para cada real investido.
Margem Líquida	$(Lucro\ Líquido/Vendas\ Líquidas)\ x100$	Indica quanto a empresa recebe de lucro para cada R\$100,00 investidos.
Rentabilidade do Ativo	$(Lucro\ Líquido/Ativo)\ x100$	Indica quanto a empresa recebe de lucro para cada R\$100,00 de investimento total.
Rentabilidade do Patrimônio Líquido	$(Lucro\ Líquido/Patrimônio\ Líquido)\ x100$	Indica quanto a empresa recebe de lucro para cada R\$100,00 de capital próprio.

Fonte: Adaptada de Matarazzo e Assaf Neto

O quadro 03 mostra que os indicadores de rentabilidade têm como objetivo identificar qual o êxito que a empresa teve sobre os capitais investidos. MATARAZZO (2003). Exibe também a forma como os gestores estão utilizando estes recursos que, quando usados de forma eficiente, são capazes de controlar ou diminuir as despesas, gerando um retorno gratificante e



lucro para a empresa. Em outras palavras, os indicadores de rentabilidade verificam se a empresa está tendo retorno maior que o investimento feito.

Segundo Marion (2002), esses índices estão voltados para a capacidade da empresa em realizar vendas, gerar recursos, evolução das despesas, entre outros. São valores encontrados através da DRE, ou seja, é um índice voltado para o aspecto econômico da empresa.

O giro do ativo é um dos principais indicadores da empresa, pois verifica a relação entre as vendas realizadas durante o período e os investimentos totais realizados.

O indicador da margem líquida verifica o percentual de lucro que a empresa está ganhando em relação a seu faturamento.

O indicador de rentabilidade do ativo é utilizado quando se quer ter uma ideia do valor total que a empresa está lucrando.

Quadro 04 – Indicadores de Atividade

ÍNDICE	FÓRMULA	INTERPRETAÇÃO
Prazo médio de recebimento de vendas	$(DR/VD) \times 360$	Prazo médio que a empresa leva para receber suas vendas ao longo do ano.
Prazo médio de pagamento de compras	$(F/C) \times 360$	Período onde foram efetuados as compras e o momento de seu pagamento ao longo do ano.
Prazo médio de renovação de estoques	$(E/CMV) \times 360$	Prazo médio que os produtos ficam parados no estoque ao longo do ano.

Fonte: Adaptada de Matarazzo e Assaf Neto

Já o quadro 04 apresenta os indicadores de atividade, os quais possibilitam ao gestor verificar as vendas efetuadas, o pagamento das compras, o recebimento das vendas e o giro do estoque. Permite analisar quantos dias em média, a empresa leva para renovar o estoque, receber suas vendas e pagar suas contas. MARION (2006).



Proporciona ao administrador, o conhecimento necessário para a tomada de decisão em relação à produção e o estoque, pois segundo Assaf Neto (2007), quanto maior for esse índice, maior será a necessidade de investimento para a estocagem desses produtos, já que permanecerão estocados por um bom tempo. Isto é, o tempo de estocagem determina se o estoque está sendo bem gerenciado.

O prazo médio de recebimento de vendas, como o próprio nome diz, revela quantos dias, em média, leva a empresa para receber por suas vendas a prazo. SILVA (1993).

O prazo médio de pagamento de contas indica, em média, quantos dias a empresa demora a pagar seus fornecedores. SILVA (1990).

O prazo médio de renovação de estoques indica, em média, quantos dias os produtos ficam armazenados na empresa antes de serem vendidos. SILVA (1993).

3. Apresentação e análise dos dados

3.1 Análise dos índices de liquidez

Na gestão empresarial, se faz necessário o uso de ferramentas para melhor tomada de decisões, e uma delas é a análise de desempenho. O índice de liquidez avalia qual a capacidade de pagamento da empresa frente a suas obrigações.

Abaixo será mostrado os 04 principais indicadores desse índice.

Quadro 01 – Indicadores de Liquidez

Ano Indicador	2014	2015	2016
Liquidez Corrente	6,41	12,18	9,83
Liquidez Seca	2,62	6,24	4,63
Liquidez Geral	6,05	12,18	9,83

Fonte: Dados de pesquisa



Em relação ao Quadro 01, pode-se observar que houve uma evolução positiva da liquidez corrente de 5,77% entre 2014 e 2015, devido ao aumento do ativo circulante e a diminuição do passivo circulante. Porém, de 2015 a 2016, tanto o ativo quanto o passivo circulante tiveram aumento de valores, o que resultou na queda de 9,83%. Nota-se que o aumento do ativo aconteceu devido ao aumento de valores de cheques, títulos e contas a receber, além do aumento do estoque. No passivo teve aumento de pagamento aos fornecedores e também dos impostos recolhidos. O resultado da liquidez corrente sendo maior que 1 demonstra a folga que a empresa tem em liquidar seus compromissos, ou seja, quanto maior, melhor.

Ao observar o índice de liquidez seca, percebe-se uma evolução positiva significativa do ano de 2014 a 2015 de 3,62%. Isso ocorreu devido ao aumento do ativo circulante e a queda dos estoques e do passivo circulante. Nos anos de 2015 a 2016, o ativo novamente teve aumento, porém, o valor do estoque e do passivo circulante também aumentou.

O índice de liquidez geral assim como o de liquidez seca também teve um aumento significativo do ano de 2014 a 2015. Isto se deve pelo fato de que no ano de 2015 não teve nenhum tipo de realizável em longo prazo e também pela diminuição do passivo em relação aos fornecedores.

O objetivo deste índice é verificar se a empresa tem a capacidade de pagar em longo prazo; assim, como pode ser verificado, nos anos de 2015 a 2016 estes índices sofreram uma redução de 2,35% devido ao aumento no valor de fornecedores.

3.2 Análise dos índices de estrutura de capital

Este índice revela o grau de endividamento da empresa e como a mesma busca e aplica seus recursos, ou seja, analisa se a empresa financia o seu ativo com recursos próprios ou de terceiros. Neste índice, quanto menor o valor, melhor será.

Quadro 02 – Indicadores de Endividamento

Ano Indicador	2014	2015	2016
Participação de Capital de Terceiros	16,41	8,36	10,91



6º Encontro Científico do curso de Administração da Universidade Paranaense – UNIPAR

UNIDADE UNIVERSITÁRIA DE UMUARAMA

Anais do 6º Encontro Científico do curso de Administração
20 a 24 de novembro de 2017 - ISSN 2316-8358



Composição do Endividamento	94,44	100,00	100,00
Imobilização do Patrimônio Líquido	17,11	6,56	3,58
Imobilização dos Recursos não correntes	14,61	6,16	3,46

Fonte: Dados de pesquisa

Em relação ao quadro 02, observa-se que de 2014 a 2015 o índice de participação de capital de terceiros diminuiu quase 50% pelo fato de que no ano de 2015 não houve nenhum tipo de empréstimo ou financiamentos, e também por haver aumento do patrimônio líquido. De 2015 a 2016, o aumento de 2,55% se deu pelo fato do passivo circulante ter aumentado na questão dos fornecedores e impostos a pagar, e o capital próprio ter diminuído. Os indicadores nos três anos foram de 16%, 8% e 10%, o que significa que, para cada R\$100,00 de capital próprio, a empresa buscou R\$16,00, R\$8,00 e R\$10,00 de capital de terceiros.

O segundo indicador representa a composição do endividamento, evidenciando as obrigações a curto e longo prazo. Observa-se que no ano de 2014, o capital de terceiros só não é 100% igual aos anos seguintes, pelo fato de existir um empréstimo, onde 5,56% foi de capital de terceiros a longo prazo. Analisando este índice de forma isolada, pode-se constatar que não é um ponto positivo para a empresa, porém, levando em conta que quase não consta a participação de terceiros na empresa, este índice se mostra favorável.

A interpretação da imobilização do patrimônio líquido é quanto menor, melhor, pois este índice indica o quanto de capital próprio a empresa utiliza para financiar os ativos permanentes. Pode-se observar que de 2014 a 2015, a empresa utilizou 10,55% a menos do seu capital próprio e de 2015 a 2016, 2,98% a menos. Isso significa que a empresa ainda dispõe de um alto patrimônio líquido para financiar seu negócio. Essa diferença significativa de 10,55% referente aos anos de 2014 a 2015 se deu pela grande diminuição do valor do imobilizado e aumento dos lucros ou prejuízos acumulados. Os percentuais desse indicador foram de 17%, 6% e 3% nos anos de 2014, 2015 e 2016, revelando que de 100% do capital próprio no primeiro ano, 17% foi destinado a ativos fixos, no segundo ano, 48% e no terceiro, 3%.



Por fim, o indicador de recursos não correntes, que apesar de ter a mesma interpretação da imobilização do patrimônio líquido, realiza a análise de quanto está sendo investido por capital próprio e por capital de terceiros de longo prazo no imobilizado. Assim, é possível verificar que a empresa teve uma redução de 11,15% entre os anos de 2014 a 2016. Essa variação positiva deu-se pela diminuição do ativo não circulante e do imobilizado.

3.3 Análise dos índices de rentabilidade

O índice de rentabilidade, como o próprio nome diz, revela se a empresa é rentável ou não. Através dele os donos e sócios podem verificar se a empresa está tendo retorno positivo dos recursos aplicados.

Quadro 03 – Indicadores de Rentabilidade

Ano Indicador	2014	2015	2016
Giro do Ativo	3,23	2,56	2,23
Margem Líquida	15,09	13,14	8,49
Rentabilidade do Ativo	48,80	33,59	18,94
Rentabilidade do Patrimônio Líquido	48,46	34,19	20,33

Fonte: Dados de pesquisa

O indicador de giro do ativo mostra a quantidade de vendas da empresa em relação a seu ativo total. Através da análise foi possível observar que houve uma queda nas receitas líquidas durante os três anos em questão e um aumento do ativo total da empresa. Por isso a diminuição de 1% do ano de 2014 para 2016.

A margem líquida apresenta o lucro líquido para cada unidade vendida na empresa. Pode-se observar que de 2014 a 2015 houve uma queda de 1,95% e de 2015 a 2016, 4,65%.



Esta queda se deu pelo fato de que o lucro líquido e a receita líquida diminuíram nos 3 anos analisados.

A rentabilidade do ativo é um indicador que acompanha a evolução da empresa. É por ele que se pode verificar o quanto a empresa possui de lucro, tendo por base o valor investido. Assim, pôde-se observar novamente a queda dos resultados, gerados em virtude da diminuição do lucro líquido e do aumento do ativo devido às aplicações e estoques. A queda de 15,21% do ano de 2014 a 2015 e de 12,65% de 2015 a 2016 ocorreu pelo aumento do ativo circulante e pela queda do lucro líquido.

A rentabilidade do patrimônio líquido indica o lucro ou prejuízo dos sócios com base no valor inicial investido por eles. A diminuição de 14,27% do ano de 2014 a 2015 ocorreu pelo aumento do patrimônio líquido e pela diminuição do lucro líquido. O patrimônio líquido de 2015 a 2016 teve uma queda de 0,5% referente a um menor valor de lucros acumulados e distribuídos, enquanto o lucro líquido diminuiu quase 41%.

3.4 Análise dos índices de atividade

Os índices de atividade são responsáveis por verificar o tempo que a empresa leva para receber suas vendas, pagar os fornecedores e renovar seu estoque.

Quadro 04 – Indicadores de Atividade

Ano / Indicador	2014	2015	2016
Prazo médio de recebimento de vendas	27	44	32
Prazo médio de pagamento de compras	20	9	11
Prazo médio de renovação de estoque	111	112	141
Ciclo Operacional	137	157	173



**6º Encontro Científico do curso de Administração
da Universidade Paranaense – UNIPAR**
UNIDADE UNIVERSITÁRIA DE UMUARAMA
Anais do 6º Encontro Científico do curso de Administração
20 a 24 de novembro de 2017 - ISSN 2316-8358



Ciclo Financeiro	117	148	161
------------------	-----	-----	-----

Fonte: Dados de pesquisa

O prazo médio de recebimento das vendas é um indicador que quanto menor, melhor, pois quanto mais a empresa demora para receber, mais utilizará de recursos para cumprir com suas obrigações. Esse tempo de recebimento das vendas varia conforme o ramo das empresas, o sistema de cobranças e também do prazo concedido aos clientes. Pode-se observar que de 2014 a 2015 teve um aumento de 17 dias e de 2015 a 2016, teve uma diminuição de 12 dias para recebimento.

O prazo médio para pagamento de compras é um indicador que quanto maior, melhor, pois quanto maior for o prazo para pagamento de seus fornecedores, mais tempo a empresa terá para conseguir o recebimento de vendas realizadas. No caso da Magic Limp, a empresa visa sempre analisar se o desconto concedido pelo valor à vista será mais viável do que em longo prazo, por isso o índice de pagamento é razoavelmente baixo.

A partir da análise destes indicadores, pode-se verificar que o tempo de estocagem de 2014 a 2015 teve aumento de 1 dia e de 2015 a 2016 teve aumento de 29 dias, o que é um fator negativo para a empresa, já que quanto mais tempo o produto fica estocado, mais gastos são gerados para a empresa, visto que o giro de renovação deste estoque será menor devido não ter venda de mercadoria.

O ciclo operacional mostra o tempo, em média, entre o momento em que a empresa compra o produto, realiza a venda e recebe pelas vendas realizadas. Ou seja, quanto menor, melhor, pois esse índice verifica o tempo de recebimentos das vendas realizadas e o tempo de renovação de estoque. O que pode-se concluir que a empresa está tendo custos desnecessários devido a mercadoria parada no estoque. Do ano de 2014 a 2015, a empresa teve um aumento de 20 dias e de 2015 a 2016, o aumento foi de 16 dias.

O ciclo financeiro analisa o tempo de pagamento dos fornecedores até o recebimento correspondente as vendas. É importante para a empresa manter esse índice reduzido, pois significa que a empresa terá dinheiro em caixa e mais tempo para conseguir o giro necessário para o pagamento de seus fornecedores. Esse índice depende muito do poder de negociação da empresa com os fornecedores e dos vendedores em relação à antecipação do dinheiro das



vendas, quando por exemplo, concedem descontos para clientes que pagam à vista. Assim, pode-se constatar que pelo fato da empresa ter um prazo de pagamento de compras baixo, este ciclo financeiro teve aumento de 44 dias do ano de 2014 a 2016.

4. Conclusão

Este trabalho tem como objetivo demonstrar a importância dos principais indicadores no cotidiano das empresas. Através dos resultados obtidos, o gestor da empresa consegue tomar as decisões necessárias para seu melhor funcionamento.

Os índices de liquidez revelam a capacidade da empresa em liquidar seus compromissos. Neste caso, pode-se constatar que a empresa Magic Limp Produtos de Limpeza LTDA tem uma folga financeira consideravelmente boa, identificando que, entre os anos estudado, 2015 foi o melhor ano.

Em relação aos índices de endividamento, novamente a empresa se mostrou sem nenhuma dificuldade em quitar suas dívidas com os fornecedores. Foi possível apurar também que a empresa opta por saldar suas dívidas através de capital próprio e não de terceiros, pois muitas vezes o desconto concedido por parte do fornecedor no pagamento à vista ou em um prazo menor é mais rentável do que parcelado em algumas vezes, diminuindo, assim, o custo da mercadoria vendida. Isto faz com que o preço se torne um grande atrativo e diferencial para os clientes.

Quanto ao índice de rentabilidade da empresa, constatou-se que este não se mostra tão favorável quando observado de forma isolada.

Verificou-se também que os índices tiveram uma queda devido ao aumento dos estoques, pois para conseguir melhores descontos, o setor de compras negociou com o fornecedor compras em maiores quantidades, diminuindo, assim, o valor a ser pago.

Em relação aos índices de atividade, a empresa consegue receber as vendas em um prazo considerável e com o desconto dado pelos fornecedores pagam as contas em poucos dias, renovando o estoque em um prazo mais longo.

Pela observação dos aspectos analisados, conclui-se que a Magic Limp apresenta ótimos índices, merecidamente conquistados, pois possui uma gestão preocupada com o desenvolvimento da empresa, de forma que procura estar em dia com as contas, mantendo um bom relacionamento com clientes e fornecedores.



REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, A.; SILVA, C. A. T. **Administração de capital de giro**. São Paulo: Atlas, 1997.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GITMAN, L. J. **Princípios de Administração Financeira**. 7. ed. São Paulo: Harbra, 1997.

IUDÍCIBUS, S.; MARION, J. C. **Introdução à Teoria da Contabilidade**. São Paulo: Atlas, 1999.

MARION, J. C. **Análise das Demonstrações Contábeis: Contabilidade Empresarial**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

MARION, J. C. **Análise das Demonstrações Contábeis**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

MATARAZZO, D. C. **Análise Financeira de Balanços**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

MATARAZZO, D. C. **Análise Financeira de Balanços**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

RICHARDSON, R. J. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

SANTOS, E. O. **Administração financeira da pequena e média empresa**. São Paulo: Atlas, 2001.

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.