

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE**

MARIA TEREZINHA VIEIRA LUIZ

**A ANÁLISE FINANCEIRA COMO UMA FERRAMENTA
DE SOBREVIVÊNCIA: O CASO MARISA.**

**CAMPINA GRANDE
2010**

MARIA TEREZINHA VIEIRA LUIZ

**A ANÁLISE FINANCEIRA COMO UMA FERRAMENTA
DE SOBREVIVÊNCIA: O CASO MARISA.**

Monografia apresentada no Curso de Bacharelado em Ciências Contábeis da Universidade Estadual da Paraíba, em cumprimento às exigências para obtenção do Título de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Me. José Elinilton da Cruz Menezes

**CAMPINA GRANDE
2010**

FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELA BIBLIOTECA CENTRAL – UEPB

- L953a Luiz, Maria Terezinha Vieira.
A análise financeira como uma ferramenta de sobrevivência [manuscrito]: o caso Marisa. / Maria Terezinha Vieira Luiz. – 2010.
61 f.
- Digitado.
Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Contabilidade) – Universidade Estadual da Paraíba, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, 2010.
“Orientação: Prof. Me. José Elinilton da Cruz Menezes, Departamento de Contabilidade”.
1. Contabilidade financeira. 2. Contabilidade gerencial.
3. Análise financeira. I. Título.

21. ed. CDD 657.48

MARIA TEREZINHA VIEIRA LUIZ

**A ANÁLISE FINANCEIRA COMO UMA FERRAMENTA
DE SOBREVIVÊNCIA: O CASO MARISA**

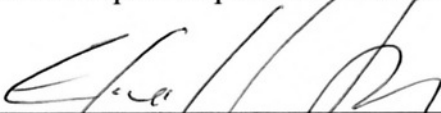
Esta monografia foi apresentada como Trabalho de Acadêmico Orientado para a conclusão do Curso de Ciências Contábeis da Universidade Estadual da Paraíba, obtendo a nota (média) 9,1, atribuída pela banca constituída pelo orientador e membros abaixo.



Coordenador do TAO

Data da Aprovação: 15/12/2010

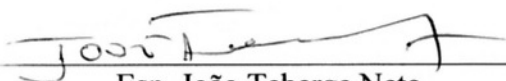
Professores que compuseram a banca:



Me. José Elinilton da Cruz Menezes
UEPB



Esp. Gitano Souto Silva
UEPB



Esp. João Teberge Neto
UEPB

Josildo dos Santos, este trabalho dedico à você pelos 11 meses e 5 dias de relacionamento, os quais foram fundamentais para que eu conseguisse chegar ao fim da jornada. Tempo no qual descobri que é você o homem que quero para meu companheiro e pai dos meus filhos. Amo você.

AGRADECIMENTOS

- Em primeiro lugar ao meu amor **Josildo** pela companhia deste período, por ser meu conforto, por me fazer feliz; quando olha para mim, às vezes, mentindo dizendo que me ama; quando me abraça e me faz sentir a mulher mais importante do mundo. Com você quero dividir cada momento da minha vida. Se Deus permitir você será meu amigo, irmão, namorado, amante, marido. Tenho sorte de te conhecer, sorte de poder amar você.
- A **Deus** por ter colocado este homem em minha vida, e por todas as outras maravilhas que tem me proporcionado, como ter conseguido passar e hoje estar chegando ao final deste curso.
- A **minha mãe** por todo carinho dedicado a mim, desde que me conheço por gente, sendo assim, sem dúvida a mulher mais importante da minha vida, pois graças a ela que me gerou e lutando muito me proporcionou os meios pelos quais hoje estou aqui. Obrigada por cada discussão, por cada briga. Amo você.
- A minha irmã **Rivanilda** por sempre me dar força em tudo e ajudar a minha mãe na realização dos meus sonhos. Adoro muito você.
- Em memória de minha tia **Bernadete** que não se encontra mais entre nós, mais que foi uma das pessoas que mais sonhou com isso e se hoje estivesse aqui estaria muito feliz vendo um de seus maiores desejos sendo realizado. Tia, obrigada por tudo de onde estiver espero que possa ouvir. Você mora em meu coração.
- A você **Cristiano Silva**, pois até quem faz sofrer é importante, já que, são as pessoas que nos mostram a verdadeira face da vida, nos fazendo crescer e entender que ela não é composta por flores e sim que também há dores, mas que sem elas o ser não evoluía. Obrigada por cada dor, cada decepção, cada lágrima, cada tristeza, cada traição, cada mentira tudo isso serviu pra ver que meu lugar era bem longe de você. Assim estou reconstruindo estou tentando ser feliz.
- Não podia esquecer os meus amigos, os quais suportaram toda minha chatice, com eles chorei quando triste, ri, comemorei, bebi, e etc. quando alegre, vocês

foram fundamentais na minha vida. **Simone** e **Bárbara** minhas companheiras de farras e confidências. **Carmém, Suelen, André Mendonça, André Miranda, Tiago Medeiros**, amigos para toda hora e para tudo, desde a universidade até o convívio dia a dia. Vocês, com os quais dividi ansiedade, tensão e estresse. Vou carregá-los para sempre comigo, porque amo cada um de forma única e especial. Amigos cujo lema é “um por todos e todos por um”.

- E por fim ao meu orientador **Elinilton**, por quem já carrego enorme carinho e mesmo com seu modo engraçado de me criticar sei que sempre fez pensando no meu bem. Sei que no fundo ele torce por mim e quer me ver com um futuro brilhante. Obrigada por quase me reprovar e por aceitar me orientar mesmo sabendo que eu sou meio desorientada.

O amor é a forma mais perfeita de se expressar a inteligência humana. Amar desenvolve o intelecto.
(Autor Desconhecido)

LUIZ, Maria Terezinha Vieira. **A ANÁLISE FINANCEIRA COMO UMA FERRAMENTA DE SOBREVIVÊNCIA: O CASO MARISA.** 2010.66. Monografia (Graduação em Contabilidade) – Centro de Ciências Sociais e Aplicadas, Universidade Estadual da Paraíba. Campina Grande.

RESUMO

A necessidade de permanecer no mercado leva as empresas a procurar novas ferramentas que mostrem informações sobre sua realidade e que as apontem um rumo com perspectivas de continuidade. O presente trabalho busca demonstrar a importância da aplicação da análise financeira verificando a implementação de tais ferramentas como meio de sobrevivência da empresa Marisa S.A. Na atual posição que o Brasil se encontra de concorrência acirrada torna-se indispensável averiguar de como está o comportamento da organização, fazendo um levantamento dos dados apresentados para extrair informações necessárias a continuidade da empresa. Para isso aplicamos uma em essência metodologia bibliográfica e documental, apoiada na literatura disponível sobre o tema em questão e na coleta de dados obtida através das demonstrações contábeis da Marisa S.A. com enfoque quantitativo do estudo de caso, que possibilita compreender os procedimentos de análise financeira nas organizações os quais são realizadas através técnicas dentre as quais indicadores de liquidez e rentabilidade. Com isso chegamos à conclusão que os indicadores financeiros dão grande suporte para o processo de continuidade de uma organização, pois bem fundamentada em informações cabíveis como seus pontos fracos e fortes ela ganha maior probabilidade de estabilidade e permanência no mercado. Por fim análise financeira apesar de não ser a única ferramenta de estudo e compreensão da posição de uma organização, mas, ela mostra um norte apresentando a real conjuntura e expectativas futuras, que colaboram para a continuidade da organização.

Palavras-chave: Índices Financeiros. Análise Financeira. Ferramenta de Sobrevivência da Empresa.

LUIZ, Maria Terezinha Vieira. FINANCIAL ANALYSIS IS A TOOL FOR SURVIVAL: THE CASE MARISA. 2010.66. Monograph (Graduate in Accounting) - Center for Social and Applied Sciences, State University of Paraíba. Campina Grande.

ABSTRACT

The need to remain on the market drives companies to seek new tools that show information about your reality and suggest a course with the prospects of continuity. This study aims to demonstrate the importance of applying financial analysis verifying the implementation of such tools as a means of survival of the company Marisa SA In the current position that Brazil is highly competitive it is essential to determine how is the organization's performance, doing a survey of the data presented to extract information necessary for business continuity. For this we applied a methodology in essence literature and documents, based on available literature on the topic and gathering data obtained through the financial statements of Marisa SA with a quantitative focus of the case study, allowing to understand the procedures of financial analysis in organizations which are performed by technical indicators, among which liquidity and profitability. This brings us to the conclusion that the financial indicators provide strong support for the process of continuity of an organization, as well as information reasonably based on their strengths and weaknesses, she earns a higher probability of stability and permanence in the market. Finally financial analysis although not the only tool to study and understand the position of an organization, but it shows a north showing the actual situation and future expectations that contribute to the continuity of the organization.

Keywords: Financial Ratios. Financial Analysis. Survival Tool Company.

LISTA DE ABREVEATURAS E SIGLAS

AC	Ativo Circulante
AH	Análise Horizontal
AP	Ativo Permanente
ATm	Ativo Total médio
AV	Análise Vertical
BP	Balanco Patrimonial
C	Compras
CE	Composição do Endividamento
CMV	Custo das Mercadorias Vendidas
DFC	Demonstração do Fluxo de Caixa
DLPA	Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados
DMPL	Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido
DOAR	Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos
DR	Duplicatas a Receber
DRE	Demonstração do Resultado do Exercício
ELP	Exigível de Longo Prazo
FORN	Fornecedores
GA	Giro do Ativo
GE	Grau de Endividamento
IPL	Imobilização do Patrimônio Líquido
LI	Liquidez Imediata
LC	Liquidez Corrente
LL	Lucro Líquido
LS	Liquidez Seca
PC	Passivo Circulante

PCT	Participação de Capitais de Terceiros
PL	Patrimônio Líquido
PMPC	Prazo Médio de Pagamento das Compras
PMRE	Prazo Médio de Rotação dos Estoques
PMRV	Prazo Médio de Recebimento das Vendas
RLP	Realizável a Longo Prazo
RSA	Retorno Sobre Ativo
RSPL	Retorno Sobre Patrimônio Líquido
RSV	Retorno Sobre Vendas
VL	Vendas Líquidas

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	14
1.1 Tema e Problema	14
1.2 Objetivos	16
1.2.1 Objetivo Geral	16
1.2.1 Objetivo Específicos	16
1.3 Justificativa	17
1.4 Metodologia	19
1.5 Organização do Trabalho	21
2. FUNDAMENTAÇÃO TEORICA	22
2.1 Análise Financeira	22
2.1.1 Análise de Liquidez e Capacidade de Pagamento.....	23
2.1.1.1 Índice de Liquidez Imediata.....	23
2.1.1.2 Índice de Liquidez Seca.....	24
2.1.1.3 Índice de Liquidez Corrente.....	25
2.1.1.4 Índice de Liquidez Geral.....	26
2.1.2 Análise da Estrutura de Capitais.....	26
2.1.2.1 Grau de Endividamento.....	27
2.1.2.2 Composição do Endividamento.....	27
2.1.2.3 Participação de Capitais de Terceiros.....	28
2.1.2.4 Imobilização do Patrimônio Líquido.....	28
2.1.3 Análise da Rentabilidade ou Lucratividade.....	29
2.1.3.1 Giro do Ativo.....	29
2.1.3.2 Retorno sobre o Ativo.....	30
2.1.3.3 Retorno sobre Vendas.....	30
2.1.3.4 Retorno sobre Patrimônio Líquido.....	31
2.1.4 Análise de Rotatividade.....	31
2.1.4.1 Prazo Médio de Rotação dos Estoques.....	32
2.1.4.2 Prazo Médio de Recebimento das Vendas.....	32
2.1.4.3 Prazo Médio de Pagamento das Compras.....	33
2.1.5 Os ciclos Financeiro e Operacional.....	34
2.1.6 Análise Horizontal e Vertical.....	35
2.1.6.1 Análise Horizontal.....	36
2.1.6.2 Análise Vertical.....	36
2.1.7 Indicador de Kanitz.....	37
2.2 Demonstrações Financeiras	38
2.2.1 Balanço Patrimonial.....	38
2.2.2 Demonstração do Resultado do Exercício.....	39
2.2.3 Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos.....	40
2.2.4 Demonstração do Fluxo de Caixa.....	41
2.2.5 Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados.....	42
2.2.6 Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido.....	42
3. PERFIL DA ORGANIZAÇÃO	44
3.1 Razão social	44
3.2 Endereço	44

3.3 Cadastro Nacional de pessoa Jurídica.....	44
3.4 Número de Inscrição no Registro de Empresas.....	44
3.5 Ramo de Atividade.....	44
4. ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	45
4.1 Análise da Liquidez e Capacidade de Pagamento.....	45
4.1.1 Índice de Liquidez Imediata.....	45
4.1.2 Índice de Liquidez Seca.....	46
4.1.3 Índice de Liquidez Corrente.....	47
4.1.4 Índice de Liquidez Geral.....	47
4.2 Análise da Estrutura de Capitais.....	48
4.2.1 Grau de Endividamento.....	49
4.2.2 Composição do Endividamento.....	49
4.2.3 Participação de Capitais de Terceiros.....	50
4.2.4 Imobilização do Patrimônio Líquido.....	51
4.3 Análise da Rentabilidade ou Lucratividade.....	52
4.3.1 Rotatividade do Ativo ou Giro do Ativo.....	52
4.3.2 Retorno sobre Ativo.....	53
4.3.3 Retorno sobre as Vendas.....	53
4.3.4 Retorno sobre Patrimônio Líquido.....	54
4.4 Análise de Rotatividade.....	55
4.4.1 Prazo Médio de Rotação dos Estoques.....	55
4.4.2 Prazo Médio de Recebimento das Vendas.....	56
4.4.3 Prazo Médio de Pagamento das Compras.....	56
4.5 Os ciclos Financeiro e Operacional.....	57
4.6 Análise Horizontal e Vertical.....	59
4.7 Indicador de Kanitz.....	60
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	61

REFERÊNCIAS

APÊNDICES

Apêndice A – Planilha de Padronização: Balanço Patrimonial

Apêndice B – Planilha de Padronização: DRE

Apêndice C – Planilha da Análise Horizontal do Balanço Patrimonial

Apêndice D – Planilha da Análise Horizontal da DRE

Apêndice E – Planilha da Análise Vertical do Balanço Patrimonial

Apêndice F – Planilha da Análise Vertical da DRE

ANEXOS

Anexo A – Parecer dos Auditores Independentes

Anexo B – Balanço Patrimonial 2009 e 2008

Anexo C – DRE 2009 e 2008

Anexo D – Balanço Patrimonial 2007 e 2006

Anexo E – DRE 2007 e 2006

1 INTRODUÇÃO

Num estado de economia globalizada atual, onde os empresários buscam soluções diárias para os problemas de seus negócios faz-se necessário um conjunto de instrumentos que promovam desembaraço no processo decisório de qualquer empresa seja qual for sua atividade econômica.

Assim na estrutura empresarial que se encontra o mercado para investir em uma empresa, quem investi precisa ter conhecimento das demonstrações contábeis daquela empresa, além das mesmas terem que passar por um rigoroso processo de avaliação e assim tornar a decisão mais acertada quanto ao nível que se deve investir e se o poder de retorno é o esperado. Analisar antes de qualquer processo de decisão tornou-se imprescindível para a sobrevivência já que os procedimentos podem trazer informações que venham a intervir de modo positivo nas operações da empresa.

Assim a contabilidade em uma de suas ramificações a análise de balanços surge como importante instrumental que transformam os dados contábeis em informações mais apuradas sobre a real situação de determinada empresa.

1.1 TEMA E PROBLEMA

Na busca de alcançar as resoluções de como uma organização está se comportando em suas atividades a ciência contábil possui instrumentos como as demonstrações contábeis que devem ser trabalhadas por meio da análise financeira que torna mais perceptível a posição da organização.

Uma organização tem que conhecer os riscos inerentes a sua atividade como também o comportamento de seus recursos os quais ela se utiliza para manter suas operações e saldar seus compromissos.

Nesse sentido a análise financeira vem ganhando posição de destaque tornando-se um poderoso auxiliar, na tomada de decisão cada vez mais segura e aumentando as perspectivas de continuidade da organização com resultados melhores.

Na competição acirrada do mercado atual a comercialização ou produção de um produto, tornou-se um desafio que requer das organizações novas ferramentas que possibilitem auxílio no gerenciamento das decisões e táticas de permanência e de resultados. As demonstrações contábeis são grande informativo sobre a organização e quando tais informações são tratadas através da análise financeira obtêm-se então diversas respostas para os problemas que enfrentam essa organização possibilitando apreciação de soluções e modos de retificar as falhas.

Contemporaneamente a análise financeira se dá por meio dos índices financeiros os quais proporcionam números que permitem a avaliação real da organização. Os índices permitem indicar táticas e as decisões mais cabíveis para dar impulso ao faturamento e por decorrência os retornos.

Um grande problema enfrentado pelas organizações é encontrar as decisões oportunas para obtenção de lucros. Uma ação incorreta pode acarretar o fim de uma organização, para tanto, é necessário possuir e avaliar as informações da organização para proceder com o gerenciamento das decisões.

O diagnóstico da posição financeira da empresa advém de dados procedentes dos índices financeiros e suas respectivas variações por períodos, bem como da análise vertical e horizontal que evidenciam as variações ocorridas em suas contas patrimoniais e de resultado.

Diante disso surge o seguinte questionamento: com base nas análises financeiras as demonstrações contábeis refletem a posição real da organização e a avaliação da mesma pode intervir como um meio de sobrevivência no mercado?

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 OBJETIVO GERAL

- Demonstrar a importância da aplicação da análise financeira verificando a implementação de tais ferramentas como meio de sobrevivência da empresa Marisa S.A.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Averiguar a posição dos indicadores financeiros da empresa em estudo no período 2006 a 2009.
- Compreender os procedimentos básicos de análise financeira nas organizações.
- Fazer um levantamento dos dados apresentados para extrair informações necessárias a continuidade da empresa.

1.3 JUSTIFICATIVA

A organização que tem sua atividade em uma sociedade extremamente capitalista requer alguns métodos empresariais imprescindíveis para acompanhar e permanecer no mercado. Fazendo-se preciso o conhecimento de ferramentas que exponham a posição real econômica e financeira de uma organização.

Uma organização sobrevive de resultados e nesse intuito devem observar quais objetivos realizará para obtê-los. Ela necessita avaliar e viabilizar os recursos da melhor maneira para aumentar o retorno e reduzir os riscos. Isso é possível por meio do conhecimento do seu patrimônio o quanto melhor possível.

As demonstrações contábeis são instrumentos indispensáveis para compreensão de resultados sendo de forma analítica, no caso da análise financeira esses dados serão sintetizados e adaptados através das técnicas de análise de estrutura de balanços o que torna os dados das demonstrações mais fiéis e ainda proporciona novos dados como índices que envolvem a interdependência de itens que quando relacionados tem o potencial de situar uma posição com dados quantitativos comparativos os quais ajudam a compreender sua situação com relação a si mesma, como também sua posição com relação a concorrentes, pois dependendo do setor que a organização se encontre existirão certos números considerados adequados para o mesmo, estando dentro ou não destes a organização observará se encaixa seu resultado para o setor e porte da empresa. Deixando mais consistente o rumo a ser adotado naquele instante e como auxílio para futuras decisões.

Assim de posse das informações que demonstram os problemas que vem atravessando a organização, é provável antecipar soluções hábeis para suavizar ou extinguir tais dificuldades. Na realidade os índices financeiros proporcionam uma espécie de feedback que averigua as falhas e projeta um futuro com mais probabilidades de êxito.

Sendo assim, a análise da estrutura de balanços constitui procedimento imprescindível para avaliação, permanência e desenvolvimento de uma organização

nesse meio globalizado, pois permite comparação de dados passados e serve como base de suporte para decisões posteriores.

1.4 METODOLOGIA

Para realização deste trabalho se utilizou de pesquisa documental e bibliográfica.

De acordo com o site <http://www.google.com.br> a pesquisa documental é baseada em material que ainda não se realizou nenhuma avaliação apurada. Essa pesquisa seleciona, trata e interpreta a informação bruta tentando extrair algum sentido auferindo-lhe um valor desse modo colaborando com a comunidade científica ou ainda é aquela que o material pode ser reorganizado de acordo com a finalidade da pesquisa. Essa pesquisa documental classifica-se como de segunda mão por se tratar da avaliação de demonstrações contábeis que na maioria dos casos já receberam um tratamento analítico.

Enquanto a pesquisa bibliográfica usada no processo acessório de avaliação de acordo com Vergara (2006) é o estudo de consulta e aprofundamento desenvolvido com alicerce em material publicado de origens diversas.

Finalmente fez-se uso de um estudo de caso que como relata Beuren (2006) é característico de pesquisa acurada e exaustiva de um ou de poucos elementos de forma que sejam possíveis conhecimentos amplos e detalhados do mesmo. Que nesta situação serão estudadas informações contábeis da organização Marisa S.A.

Esta pesquisa tem caráter dedutivo também de acordo com Beuren (2006) por estar limitada somente a aplicação da avaliação em uma organização e percebendo a influência destes métodos apenas na mesma deixando os dados restritos apenas a este caso sendo quase impossível sua reprodução idêntica em outra situação o que não impede situações semelhantes o qual estes dados podem ser utilizados como referência.

Como encontrado no site <http://www.ucj.com.br/> quanto à abordagem do problema a pesquisa é quantitativa, pois se caracteriza de uma abordagem pontual e estruturada usando dados quantitativos, obtendo medidas concisas e seguras que consintam uma análise estatística. Os relatórios desse tipo de pesquisa podem apresentar tabelas, gráficos e percentuais.

Em relação aos objetivos da pesquisa ela possui caráter descritivo em conformidade com a visão de Beuren (2006) ela tem como principal objetivo expor características de certo acontecimento ou o estabelecimento de relações entre as suas variáveis, seu traço mais marcante é o uso de técnicas padronizadas e coleta de dados. O que será um procedimento aplicado nas demonstrações contábeis.

1.5 ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO

Para alcançar a finalidade proposta este trabalho se encontra configurado da forma a seguir:

CAPÍTULO 1 – Introdução: na qual apontamos as razões que induziram a efetivação do estudo, a necessidade do mesmo, seus objetivos e a metodologia adotada para alcançá-los.

CAPÍTULO 2 – Fundamentação Teórica: explana as revisões bibliográficas, a fim onde serão estudados os índices financeiros com suas finalidades, e o seu potencial na gestão das informações que auxiliem na continuidade da empresa.

CAPÍTULO 3 – Perfil da organização: apresenta as características e identificação básica da empresa analisada.

CAPÍTULO 4 – Análise da empresa Marisa S.A: mostra os resultados da avaliação onde verificaremos o potencial decisivo dos índices.

CAPÍTULO 5 – Considerações Finais: encontram-se as conclusões alcançadas após a efetivação do estudo. Mostrando um cenário genérico do trabalho.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 ANÁLISE FINANCEIRA

A análise como ferramenta no processo de continuidade da organização é uma ótima estratégia de ação gerencial por que viabiliza observar os dados de forma sincronizada facilitando o planejamento para o futuro. Para as organizações permanecerem competitivas necessita de muito planejamento e de táticas a partir das análises feitas sobre a situação financeira da organização. Os indicadores são instrumentos essenciais no processo decisório, pois os mesmos têm a aptidão de denotar a posição real da organização por meio de números, o que possibilita a identificação dos pontos que devem ser alterados.

Para a análise ter efeito precisamos aplicar alguns índices e para obtenção desses índices é necessário dados da organização os quais são encontrados nas demonstrações contábeis. Uma boa exploração desses dados possibilita visualizar a da posição real da empresa. Como propõe o site: <http://pt.wikipedia.org> a análise financeira diz respeito à apreciação da viabilidade, equilíbrio e lucratividade de uma organização ou projeto. Envolve um conjunto de ferramentas e procedimentos que admitem alcançar diagnósticos sobre a posição financeira de uma organização, assim como prenúncios a respeito de seu comportamento posterior. A análise financeira tem, assim, aptidão de analisar a rentabilidade, tendo em vista, as condições presentes e posteriores averiguando se os capitais investidos são remunerados e reembolsados de maneira que as receitas superem as despesas de investimento e de manutenção. De maneira a atingir a sobrevivência e desenvolvimento almejado pela companhia, a análise e interpretação da posição econômico-financeira concentra-se nas subseqüentes questões:

- Equilíbrio financeiro;
- Rentabilidade dos capitais
- Crescimento;
- Risco;

O recurso de análise financeira é indispensável para os diversos elementos preocupados com uma boa administração da organização, tais elementos interessados podem ser gestores, credores, trabalhadores e as respectivas organizações, Estado, investidores e clientes entre outros.

2.1.1 ANÁLISE DE LIQUIDEZ E CAPACIDADE DE PAGAMENTO

De acordo com Silva (2004, p.308):

Os índices de liquidez visam fornecer um indicador da capacidade da empresa pagar suas dívidas, a partir da comparação entre os direitos realizáveis e as exigibilidades. No geral, a liquidez decorre da capacidade de a empresa ser lucrativa, da administração de seu ciclo financeiro e de suas decisões estratégicas de investimento e de financiamento.

Assim sendo, objetivando ponderar a capacidade de pagamento das exigibilidades. Nem toda vez que este índice está alto isto representa um bom sinal, pois; pode ser excesso de disponibilidades como estoques ou prazo demasiadamente extenso para recebimento das duplicatas a receber.

2.1.1.1 ÍNDICE DE LIQUIDEZ IMEDIATA (LI)

Disponibilidades (caixa, bancos e aplicações de curto prazo) / Passivo Circulante. De acordo com Iudícibus (2007) Expõe quanto temos de imediato para pagar as dívidas de Curto Prazo.

Segundo versão de Assaf Neto (2007, p.190) Este quociente é normalmente baixo pelo pouco interesse das empresas em manter recursos monetários em caixa, ativo operacionalmente de reduzida rentabilidade.

$$LI = \frac{\text{DISPONILIDADES}}{PC}$$

Este índice retira as incertezas relacionadas com a realização dos estoques e também as de recebimento das duplicatas a receber, levando em consideração apenas os ativos monetários já em posse da empresa ou os que se converteram no mesmo prontamente. Torna-se prático o entendimento assim para cada um real em seu passivo circulante quanto a organização tem em disponibilidades (valores líquidos) pra fazer frente a essas dívidas.

2.1.1.2 ÍNDICE DE LIQUIDEZ SECA (LS)

A liquidez seca proporciona examinar a capacidade da companhia em saldar suas obrigações com ativos de alta liquidez, sem dependência da realização dos estoques. Desse modo esse indicador mostrará quanto a cada um real de dívida de curto prazo a organização tem em seu ativo circulante descontando as improbabilidades dos estoques.

Segundo Iudícibus (2007) este é um índice adequado para se avaliar conservadoramente a situação de liquidez da empresa. Eliminando-se os estoques do numerador, eliminamos uma fonte de incerteza e também as influencias que a escolha deste ou daquele critério de avaliação de estoques pode acarretar.

$$LS = \frac{AC - \text{ESTOQUES}}{PC}$$

Já outros autores adotam esse índice em caráter ainda mais conservador como é o caso que descreve Silva (2004, p.314) ao definir liquidez seca como:

O índice de liquidez seca (*acid test*) indica quanto a empresa possui em disponibilidades (dinheiro, depósitos bancários a vista e aplicações financeiras de liquidez imediata), aplicações financeiras a curto prazo e duplicatas a receber, pra fazer face a seu passivo circulante.

Afirma Assaf Neto (2007, p.190) essencialmente, a liquidez seca determina a capacidade de curto prazo de pagamento da empresa mediante a utilização das contas do disponível e valores a receber.

O conservadorismo é maior uma vez que nesta concepção também são retiradas outros valores a receber, despesas antecipadas e demais contas do ativo circulante.

2.1.1.3 ÍNDICE DE LIQUIDEZ CORRENTE (LC)

De acordo com Silva (2004, p.311):

O índice de liquidez corrente (*Current ratio*) indica quanto a empresa possui em dinheiro mais bens e direitos realizáveis no curto prazo (próximo exercício), comparado com suas dívidas a serem pagas no mesmo período.

$$LC = \frac{AC}{PC}$$

Na concepção de Assaf Neto (2007, p.191) quanto maior a liquidez corrente, mais alta se apresenta a capacidade da empresa em financiar suas necessidades de capital de giro.

Como fica explicitado na versão de Iudícibus (2007, p.91):

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

Ele mostra quanto dispomos a cada um real de passivo circulante para fazer frente ao ativo circulante. Este é um dos indicadores mais usados e considerado um dos mais importantes.

2.1.1.4 ÍNDICE DE LIQUIDEZ GERAL (LG)

A liquidez geral correlaciona ítems de curto e longo prazo (ativo circulante + realizável de longo prazo) / (passivo circulante + exigível de longo prazo). Entende-se assim, que para cada um real de dívida de curto e longo prazo quanto a organização possui de ativo também de curto e longo prazo para arcar com essas dívidas.

$$LG = \frac{AC + RLP}{PC + ELP}$$

Na visão de Silva (2004, p.308) o Índice de Liquidez Geral (*Current and long term assets to liabilities*) indica quanto a empresa possui em dinheiro mais bens e direitos realizáveis a curto e longo para fazer face às suas dívidas totais.

De acordo com Assaf Neto (2007, p.191) a liquidez geral é utilizada como medida de segurança financeira da empresa a longo prazo, revelando sua capacidade de saldar todos seus compromissos.

Sendo assim, este índice detecta a saúde financeira da empresa no referente a liquidez de longo prazo da empresa.

2.1.2 ANÁLISE DA ESTRUTURA DE CAPITAIS

Para Matarazzo (2008, p.151) os índices desse grupo mostram as grandes linhas de decisões financeiras, em termos de obtenção e aplicação de recursos.

Relacionam origens de recursos, na busca de mostrar relativamente a participação de recursos próprios em contrapartida aos recursos de terceiros. Procuram evidenciar a dependência da organização dos recursos externos. Uma organização com um grau elevado de dívidas dependendo de sua estruturação pode se tornar menos ou mais atraente.

2.1.2.1 GRAU DE ENDIVIDAMENTO (GE)

De acordo com Assaf Neto (2007, p.165) revela a *dependência* da empresa com relação as suas exigibilidades totais, isto é, do montante investido em seus ativos, qual a participação dos recursos de terceiros.

$$GE = \frac{\text{PASSIVO EXIGIVEL}}{\text{AT}} \times 100$$

Pondera Iudícibus (2007) que este índice é bem relevante uma vez que relaciona o exigível total com os fundos totais da empresa mostrando o percentual do ativo total financiado com recursos de terceiros.

2.1.2.2 COMPOSIÇÃO DO ENDIVIDAMENTO (CE)

No contexto de Silva (2004, p.296) indica quanto da dívida total da empresa deverá ser paga a curto prazo, isto é, as obrigações de curto prazo comparadas com as obrigações totais.

$$CE = \frac{\text{PC}}{\text{PC} + \text{ELP}} \times 100$$

Segundo Iudícibus (2007), uma organização em grande potencial de expansão deve procurar financiá-la em maior parte no longo prazo, para quando for ganhando capacidade produtiva adicional possa ir amortizando suas dívidas sem o uso de empréstimos de curto prazo que em geral comprometem a liquidez da organização.

Neste caso mostra qual a parcela do seu passivo, que vence no curto prazo do endividamento total.

2.1.2.3 PARTICIPAÇÃO DE CAPITALS DE TERCEIROS (PCT)

Na versão de Silva (2004, p.293):

O índice de participação de capitais de terceiros (*debt to equity ratio*) indica o percentual de capital de terceiros em relação ao patrimônio líquido, retratando a dependência da empresa em relação aos recursos externos.

$$PCT = \frac{PC + ELP}{PL} \times 100$$

Conforme Iudícibus (2007) se este índice durante muito tempo for consistente e elevado mostra uma dependência exagerada de recursos de terceiros. Este índice é um dos mais usados para retratar a posição em relação aos capitais de terceiros. Grande parcela das organizações que vão a falência apresenta durante muito tempo altos índices de capitais de terceiros. O que não quer dizer que todas as organizações que tenham esses índices altos irão falir, mas sim que a maioria que faliu apresentou esse sintoma.

2.1.2.4 IMOBILIZAÇÃO DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO (IPL)

Relata Silva (2004, p.290) o índice de imobilização do patrimônio líquido (*fixed asset, investment and intangible to net worth*) indica quanto do patrimônio líquido da empresa está aplicado no ativo permanente.

$$IPL = \frac{AP}{PL} \times 100$$

Assim sendo, mostra quanto do seu patrimônio líquido a empresa imobilizou, ou seja, a percentagem desses recursos que está financiando o ativo permanente.

2.1.3 ANÁLISE DE RENTABILIDADE OU LUCRATIVIDADE

Segundo Matarazzo (2008, p.151) os índices desse grupo mostram qual a rentabilidade dos capitais investidos, isto é, quanto renderam os investimentos e, portanto, qual o grau de êxito econômico da empresa.

De acordo com Iudícibus (2007) demonstrar lucratividade de uma empresa considerando-a como o lucro que a empresa obteve não é uma informação muito segura, pois toda empresa tende a dar lucros conforme seu porte e valores absolutos de lucro não indicam se uma empresa pequena por ter lucro menor é menos rentável que uma empresa de grande porte por esta apresenta lucros maiores.

Assim torna-se mais confiável quando aplicamos relação entre as variáveis que compõem a lucratividade da empresa (volume de vendas, lucro líquido, patrimônio líquido e etc.) e dessa relação obter índices, como estes vão relacionar valores da empresa com outros dela mesma assim, considerando a estrutura real da empresa proporcionando uma noção mais fiel da lucratividade da empresa.

2.1.3.1 ROTATIVIDADE DO ATIVO OU GIRO DO ATIVO (GA)

De acordo com a classificação de Iudícibus (2007) este índice mostra quantas vezes o ativo girou pelas vendas.

$$GA = \frac{VL}{ATm}$$

De acordo com Matarazzo (2007) o êxito de uma organização está sujeito em primeiro ponto a um volume de vendas apropriado. Este índice mostra o volume de vendas da organização em relação ao capital total aplicado.

Assim de consenso com os autores este índice vai mostrar quantas vezes o total das vendas passou pelo valor total do Ativo.

2.1.3.2 RETORNO SOBRE O ATIVO (RSA)

No entendimento de Silva (2004, p.263) o índice de retorno sobre ativo (*Retrn on Asset – ROA*) indica a lucratividade que a empresa propicia em relação aos investimentos totais representado pelo ativo total médio.

$$RSA = \frac{LL}{ATm} \times 100$$

No contexto de Matarazzo (2008, p.179)

Este índice mostra o quanto a empresa obteve de Lucro Líquido em relação a seu Ativo. É uma medida do potencial de geração de lucro da parte da empresa. [...] uma medida da capacidade da empresa gerar lucro líquido e assim poder capitalizar-se. É ainda uma medida de desempenho comparativo da empresa ano a ano.

Desse modo, com este índice obteremos quanto a empresa consegue de lucro a cada \$ 100 investimento total.

2.1.3.3 RETORNO SOBRE AS VENDAS (RSV)

Consente Silva (2004, p.261) o índice de retorno sobre vendas (*profit margin on sales*) compara o lucro líquido em relação as vendas líquidas do período, fornecendo o percentual de lucro que a empresa esta obtendo em relação a seu faturamento.

$$RSV = \frac{LL}{VL} \times 100$$

Demonstrando quanto a organização consegue de lucro a cada \$ 100 vendidos.

2.1.3.4 RETORNO SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (RSPL)

Pondera Silva (2004, p.268):

O índice de retorno sobre patrimônio líquido (*Return on Equity - ROE*) indica quanto de prêmio os acionistas ou proprietários da empresa estão obtendo em relação a seus investimentos no empreendimento. O lucro, portanto, é o prêmio do investidor pelo risco de seu negócio.

$$RSPL = \frac{LL}{PLm} \times 100$$

Mostra o quanto a empresa obteve de lucro para cada \$ 100 de capital próprio investido.

Matarazzo (2007) esclarece que a função do índice de rentabilidade do patrimônio líquido é mostra qual a taxa de rendimento do capital próprio, assim podendo compará-la com a de outros investimentos.

Possibilitando a visão da rentabilidade da organização e dessas outras opções, mostrando qual oferece retorno superior ou inferior.

2.1.4 ANÁLISE DE ROTATIVIDADE

Na visão de Silva (2004) esses índices demonstram a velocidade com que os itens patrimoniais se renovam dentro de certo período. Tem seus resultados normalmente apresentados em dias, meses e frações de ano. Esses quocientes expressam relacionamentos dinâmicos, acabam direta ou indiretamente influenciando bastante na situação de liquidez e retorno.

2.1.4.1 PRAZO MÉDIO DE ROTAÇÃO DOS ESTOQUES (PMRE)

Dentro da ótica de Silva (2004, p.277) o prazo médio de rotação dos estoques (*Inventory Turnover*) indica quantos dias em média, os produtos ficam armazenados na empresa antes de serem vendidos.

$$PMRE = \frac{EST}{CMV} \times 360$$

Silva (2004) também diz que o nível de estoques conservado por uma organização procede em essencial de seu volume de vendas e de sua política de estocagem. Existem duas maneiras de se entender os estoques. Primeiro, vendo o montante de estoques da organização como algo que concebe certo potencial de os mesmos serem convertidos em dinheiro. Segundo concebendo os estoques como investimento no ativo circulante. Observando que quanto maior for o estoques mais gastos se terá com eles. O mundo contemporâneo caminha em direção a estoques de giro rápido.

2.1.4.2 PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO DAS VENDAS (PMRV)

Nos termos de Silva (2004, p.279) o prazo médio de recebimento das vendas (*Days Sales Outstanding – DSO*) indica quantos dias, em média, a empresa leva para receber suas vendas.

$$PMRE = \frac{DR}{VL} \times 360$$

Segundo Iudícibus (2007, p.99):

O fato de uma organização demorar mais ou menos para receber suas vendas a prazo pode derivar de vários fatores, tais como: usos e costumes do ramo de negócios, política de maior menor abertura para o crédito, eficiência do serviço de cobranças, situação financeira de liquidez dos clientes (do mercado) e etc. é necessário agir fortemente sobre os fatores que a empresa pode influenciar, a fim de encurtar o mais possível tal prazo.

Assim neste índice obteremos o número de dias em média que a organização passa para receber de seus clientes esse prazo pode variar de acordo com vários itens como os citados acima por Iudícibus (2007) o que fará com a empresa atue de forma mais rígida no controle e no processo de redução desse prazo.

2.1.4.4 PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO DAS COMPRAS (PMPC)

Na forma de Silva (2004, p.279) o prazo médio de pagamento das compras (*Days Purchases in Accounts Payable*) indica quantos dias, em média, a empresa demora para pagar seus fornecedores.

$$PMPC = \frac{FORN}{C} \times 360$$

No entender de Iudícibus (2007, p.100) se uma empresa demora muito para receber suas vendas a prazo do que para pagar suas contas a prazo, irá necessitar de capital de giro adicional para sustentar suas vendas.

Assim vemos que quanto mais tempo a organização passa para receber de seus clientes mais tempo ela precisa ser financiada por capital de terceiros.

2.1.5 OS CICLOS FINANCEIRO E OPERACIONAL

De acordo com Silva (2004) o ciclo operacional envolve quatro momentos. O primeiro é o momento em que a empresa compra a mercadoria; o segundo a empresa vende a mercadoria e da compra até a venda é onde consideramos o tempo calculado no prazo médio de rotação de estoques; o terceiro momento é quando a empresa paga a seu fornecedor e o quarto momento e quando depois do segundo momento, que é a venda a empresa recebe de seus clientes. Do primeiro ao quarto momento temos a soma dos prazos de rotação dos estoques e dos recebimentos das vendas, resultando no ciclo operacional. Por outro lado, o ciclo financeiro é mostrado pelo período entre o terceiro momento quando ocorre a saída de dinheiro para pagar aos fornecedores, e pelo quarto momento quando a empresa recebe dos clientes, ou seja, entrada do dinheiro. O primeiro e segundo momento é quando acontecem os eventos comerciais de compra e venda. O terceiro e quarto momento é quando acontecem os eventos financeiros de pagamento e recebimento. Observa-se que quanto maior a extensão entre o pagamento e o recebimento, maior será a necessidade de recursos da organização, modificando sua lucratividade, sua liquidez e seu endividamento.

O que também é afirmado no entendimento de Matarrazzo (2008, p.319):

O Ciclo Operacional mostra o prazo de investimento. Paralelamente ao Ciclo Operacional ocorre o financiamento concedido pelos fornecedores, a partir do momento da compra, Até o momento do pagamento aos fornecedores, a empresa não precisa preocupar-se com o financiamento, o qual é automático. Se o Prazo Médio de Pagamento de Compras – PMCP – for superior ao Prazo Médio de Renovação dos Estoques – PMRE –, então os fornecedores financiarão também uma parte das vendas da empresa. O tempo decorrido entre o momento em que a empresa coloca o dinheiro (pagamento ao fornecedor) e o momento em que recebe as vendas (recebimento do cliente) é o período em que a empresa precisa arrumar financiamento. É o Ciclo de Caixa, também chamado Ciclo Financeiro.

O ciclo financeiro (variância entre o terceiro e o quarto momento) é um fator que determina a necessidade da organização em capital de giro. Como de acordo com Iudícibus (2007) quanto maior for o prazo, maior será a quantidade de recursos da organização para financiar suas atividades. Esses recursos que a organização usara em

consequência de suas atividades têm um custo, de maneira que as margens de lucro advindas das atividades devem ser satisfatórias para suprir também o custo do investimento no capital de giro usado pela organização. Ponderando em necessidade de capital de giro, o desejado seria que o ciclo financeiro fosse negativo, assim sendo, que recebêssemos as vendas antes do pagamento das compras. Por outro lado, o grau de investimento de ordem operacional no giro da organização vai intervir na sua estrutura de capitais. Observe que a gestão dos prazos e, portanto, dos ciclos têm interferência também na lucratividade, na liquidez e na estrutura de capitais da organização.

2.1.6 ANÁLISE HORIZONTAL E VERTICAL

Aprofundando mais nosso exame podemos utilizar ferramentas adicionais como a Análise Vertical e Horizontal. Por meio destas é possível obter detalhes das demonstrações financeiras que fogem da análise por meio dos índices. Assim partiremos do geral para o particular. Os índices podem nos dizer se a organização teve reduzida margem de lucro; a análise vertical e horizontal vai mostra, por exemplo, que essa redução se deu pelo aumento das despesas trabalhistas e também proporcionará a visão de qual período se iniciou esse aumento.

Na orientação de Silva (2004, p.225):

Os métodos de análise vertical e horizontal prestam valiosa contribuição na interpretação da estrutura e da tendência dos números de uma empresa. Podem ainda auxiliar na análise dos índices financeiros e em outros métodos de análise. De certa forma análise vertical [...] e análise horizontal [...] complementam-se e até sobrepõem-se. [...] A análise horizontal e vertical devem ser entendidas como parte dos instrumentos de trabalho do analista e não como instrumentos únicos.

Desse modo, quando trabalhada a análise horizontal e vertical em conjunto com os demais dados já obtidos elas enriquecem muito a avaliação á medida que ajudam na produção de respostas mais concisas sobre a situação da organização.

2.1.6.2 ANÁLISE HORIZONTAL

Nas palavras de Matarazzo (2008, p.245) a evolução de cada conta mostra os caminhos trilhados pela empresa e as possíveis tendências.

$$AH = \frac{\text{Valor Absoluto da Conta do Ano Atual}}{\text{Valor da Conta Ano-base}} \times 100$$

Em termos de Silva (2004, p.226) o propósito da análise horizontal (AH) é permitir o exame da evolução histórica de cada uma das contas que compõem as demonstrações contábeis.

Propõe mostrar a evolução de componentes do Balanço e da Demonstração de Resultado por meio dos períodos, estabelecendo tendências

2.1.6.2 ANÁLISE VERTICAL

Matarazzo (2008, p.245) explicita que o percentual de cada conta mostra sua real importância no conjunto.

$$AV = \frac{\text{Conta (ou Grupo de Conta)}}{\text{Ativo (Passivo) Total ou Vendas}} \times 100$$

Já de acordo com Silva (2004):

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

Como os autores denotam esta procura analisar a estrutura de formação dos componentes e seu desenvolvimento nos períodos.

2.1.7 INDICADOR DE KANITZ

É um instrumento muito importante que serve para analisar empresas de qualquer ramo de atividade sendo utilizado na previsão da probabilidade de insolvência (falência) de uma organização. Os índices facilitam a compreensão da situação da organização. Já o indicador de Kanitz analisa a capacidade da organização em dar continuidade á suas operações em período futuro, tomando por fundamento as características evidenciadas pela avaliação de informações anteriores. De acordo com Santos (2001, p.47) A empresa tem baixa probabilidade de insolvência quando o fator de insolvência for maior que 0, terá pequena probabilidade de insolvência quando estiver entre -3 e 0, e terá alta probabilidade de insolvência quando for menor que -3.

A fórmula do indicador de kanitz é a seguinte:

$$F = (0,05 \text{ RPL} + 1,65 \text{ LG} + 3,55 \text{ LS}) - (1,06 \text{ LC} + 0,33 \text{ GE})$$

Sendo:

F= Fator de Insolvência

$$\text{RPL (Rentabilidade do Patrimônio Líquido)} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

$$\text{LG (Liquidez Geral)} = \frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável de Longo Prazo}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível de Longo Prazo}}$$

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

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

$$\text{GE (Grau de Endividamento)} = \frac{\text{Passivo Exigível}}{\text{Ativo Total}}$$

O indicador de Kanitz assim torna-se uma ferramenta de fundamental importância no processo de avaliação já que ele demonstra a capacidade de solvência, ou seja, a probabilidade de continuidade da empresa.

2.2 DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Para a elaboração de uma análise financeira eficiente, inicia-se do conceito que o analista terá a disposição o acesso de subsídios relevantes da organização. Como as demonstrações financeiras ou contábeis são as principais fontes de informação para esse tipo de avaliação, então, torna-se necessário uma breve exibição sobre estas, as quais servirão como base para retirada de dados para avaliação.

2.2.1 BALANÇO PATRIMONIAL (BP)

De maneira simplificada de acordo com Iudicibus (2007, p. 27) reflete a posição das contas patrimoniais em determinado momento normalmente no fim do ano ou de um período prefixado.

O Balanço patrimonial tem por intuito apresentar a posição financeira e patrimonial da organização em determinada data, sendo assim uma posição estática.

No balanço as contas serão agrupadas de modo a facilitar o conhecimento e a análise da situação econômico-financeira da organização. Conforme intitulações da Lei 11.941/2009 o balanço é composto por três elementos básicos:

- **Ativo:** composto pelas aplicações de recursos geralmente em bens e direitos;
- **Passivo:** composto pelas exigibilidades e obrigações;

- **Patrimônio Líquido:** concebe a variação entre ativo e passivo, ou seja, o valor líquido da organização o capital dos sócios.

O que concorda totalmente com a definição de Matarazzo (2008, p. 41):

É a demonstração que apresenta todos os bens e direitos da empresa – Ativo –, assim como as obrigações – Passivo Exigível –, em determinada data. A diferença entre Ativo e Passivo é chamada Patrimônio Líquido e representa o capital investido pelo proprietário da empresa, quer através de recursos trazidos de fora da empresa, quer gerados por esta em suas operações e retidos intimamente.

A nova lei expõe que as contas do ativo serão classificadas como segue Ativo Circulante e Ativo Não Circulante, que este compreenderá o realizável de longo prazo, investimentos, imobilizado e intangível. O passivo que representa as obrigações da empresa está desmembrado em três grupos: Passivo Circulante, Passivo Não Circulante e Patrimônio Líquido. Esta parte do balanço representa as origens de recursos da organização que podem advir de terceiros como: fornecedores, encargos sociais e etc. E também pode ser representado por patrimônio próprio. O Patrimônio Líquido estará disposto em Capital Social, Reservas de Capital, Ajustes de Avaliação Patrimonial, Reservas de Lucros, Ações em Tesouraria e Prejuízos Acumulados. Esta parte, por representar o patrimônio dos sócios, não deixa de ser obrigação, mas uma obrigação sem prazo determinado de exigibilidade.

2.2.2 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE)

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) exhibe todas as receitas e despesas, assim como os custos ocorridos no período em análise, para averiguar se a companhia obteve resultado positivo ou negativo. Sendo assim, ela apresenta de maneira sintetizada as operações realizadas pela organização, durante o exercício social de modo a destacar o resultado líquido. Como pode ser apreciado na definição de Iudicibus (2007, p.36):

A demonstração do resultado do exercício é um resumo ordenado das receitas e despesas da empresa em determinado período (12 meses). É apresentada de forma dedutiva (vertical), ou seja, das receitas subtraem-se as despesas e, em seguida, indica-se o resultado (lucro ou prejuízo).

A DRE de acordo com Matarazzo (2008, p.45):

Em fim, todas as receitas e despesas se acham compreendidas na Demonstração do Resultado, segundo uma forma de apresentação que as ordena de acordo com a sua natureza; fornecendo informações significativas sobre a empresa. A Demonstração do Resultado é, pois o resumo do movimento de certas entradas e saídas no balanço entre duas datas.

As organizações deveriam informar aos interessados no seu balanço como foi obtido seu resultado do exercício, pois este será transferido para o Patrimônio Líquido de forma a qual será indicada pela legislação vigente.

2.2.3 DEMONSTRAÇÃO DAS ORIGENS E APLICAÇÕES DE RECURSOS (DOAR)

Essa demonstração evidencia as origens de recursos que ampliam a folga financeira de curto prazo e as aplicações de recursos que consomem essa folga. Assim ela apresenta de forma ordenada as informações relativas às operações de financiamento e investimento, durante o exercício e apresenta as alterações na posição financeira da empresa.

Na opinião de Silva (2004, p.98):

A DOAR é um instrumento valioso para o analista. Mostra a movimentação dos recursos em termos de variação do capital circulante líquido detalhando as diversas fontes e aplicações de recursos que o afetaram. Por meio dessa demonstração, o analista gerou recursos em suas operações, se imobilizou recursos no período, se obteve novas fontes de financiamento de longo prazo e se os acionistas fizeram novos aportes de capital.

Diante da opinião apresentada pelo autor apesar de, não ser mais obrigatória pela lei e ter sido substituída pela Demonstração de Fluxo de Caixa ela não perdeu seu potencial de fonte de informação para o analista já que a Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos é mais ampla denotando a variação do capital circulante líquido. Os financiamentos são concebidos pelas origens de recursos, e os investimentos pelas aplicações de recursos que aqui não é apenas de dinheiro ou de disponibilidades, pois tem sentido mais amplo, representa o capital circulante líquido que como sabemos é obtido pelo Ativo Circulante (Disponível, Contas a Receber, Investimentos Temporários, Estoques e Despesas Pagas Antecipadamente) menos o Passivo Circulante (Fornecedores, Contas a Pagar e demais exigibilidades de curto prazo).

2.2.4 DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA (DFC)

Ribeiro deixa bem definido (2005, p.400):

A DFC, é uma demonstração contábil que tem por fim evidenciar as transações ocorridas em determinado período e que provocam modificações na conta Caixa. Trata-se de uma demonstração sintetizada dos fatos administrativos que envolvem o fluxo de dinheiro ocorridos durante determinado período, devidamente registrados a débito (entradas) e a crédito (saídas) da conta Caixa. Para fins de DFC o conceito de Caixa engloba todas as Disponibilidades da empresa existentes nas contas: Caixa (dinheiro em poder da própria entidade); Bancos conta Movimento (dinheiro da entidade em poder de estabelecimentos bancários, depositados em contas-correntes) e Aplicações Financeiras de Liquidez Imediata (dinheiro da empresa investido em aplicações de altíssima liquidez).

Como explana o autor a Demonstração do Fluxo de Caixa demonstra as movimentações das disponibilidades em um dado período de tempo, assim, provendo informações relevantes sobre pagamentos e recebimentos em dinheiro e equivalentes de caixa. De acordo com a lei em vigência ela substitui a Demonstração de Origens e Aplicações de Recursos graças à maior facilidade de entrosamento dessa demonstração pelos usuários

2.2.5 DEMONSTRAÇÃO DOS LUCROS OU PREJUÍZOS ACUMULADOS (DLPA)

De acordo com o conceito de Ribeiro (2005, p.369):

A DLPA evidencia o lucro apurado no exercício e sua destinação (para constituição de reservas, compensação de prejuízos, incorporação ao capital ou distribuição aos acionistas, em forma de dividendos), bem como os eventos que interferiram no saldo inicial da conta Lucros ou Prejuízos Acumulados, como os ajustes de exercícios anteriores; as reversões de reservas, bem como a parcela dos lucros que foram incorporadas ao Capital Social.

A DLPA demonstra nitidamente o lucro do exercício, sua destinação e o movimento acontecido no resultado da conta Lucros ou Prejuízos Acumulados. Segundo lei vigente as Sociedades Anônimas são obrigadas a publicar a Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido que contem dentro de si a DLPA, ou seja, as demais empresas podem publicar tanto DMPL como DLPA.

2.2.6 DEMONSTRAÇÃO DAS MUTAÇÕES DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO (DMPL)

De acordo com Ribeiro (2005, p.351):

A Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido mostra as variações ocorridas, durante o Exercício, nos saldos das Contas do Patrimônio Líquido, evidenciando os saldos iniciais, os ajustes de Exercícios anteriores, os aumentos do Capital, as Reversões de Reservas, o Lucro Líquido do Exercício e sua destinação, além dos saldos finais das respectivas Contas que compõem o Patrimônio Líquido da empresa.

Assim sendo, ela mostra a mutação do Patrimônio Líquido em termos integrais e em termos de mutações internas. Ela traz a movimentação durante o exercício das diversas contas integrantes do Patrimônio Líquido, mostra o fluxo de uma conta para

outra indicando a origem e o valor de cada acréscimo ou diminuição no Patrimônio Líquido durante o exercício, assim tendo certa particularidade de importância para as empresas que possuam seu Patrimônio Líquido composto por diversas contas e que nelas movimentem muitas transações.

3. PERFIL DA ORGANIZAÇÃO

3.1 RAZÃO SOCIAL:

MARISA S.A

3.2 ENDEREÇO:

Rua James Holland, 422, Barra Funda, São Paulo – SP, CEP: 01.138-000, FONE: (11) 2109-6443

3.3 CADASTRO NACIONAL DE PESSOA JURÍDICA (CNPJ):

08.262.343/0001-36

3.4 NÚMERO DE INSCRIÇÃO NO REGISTRO DE EMPRESAS (NIRE):

35300334159

3.5 RAMO DE ATIVIDADE:

Varejista de artigos de vestuários em geral e outros próprios de lojas de departamentos, participação como sócia ou acionista em outras sociedades.

4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 ANÁLISE DA LIQUIDEZ E CAPACIDADE DE PAGAMENTO

TABELA 1 – Índices de liquidez da empresa Marisa com base nas demonstrações contábeis. (2006 a 2009)

INDICADORES	2006	2007	2008	2009
Liquidez Imediata	\$ 0,25	\$ 0,64	\$ 0,64	\$ 0,62
Liquidez Seca	\$ 0,95	\$ 1,55	\$ 1,74	\$ 1,83
Liquidez Corrente	\$ 1,07	\$ 1,79	\$ 1,98	\$ 2,11
Liquidez Geral	\$ 0,84	\$ 1,65	\$ 1,32	\$ 1,52

A análise da liquidez com exceção do ano de constituição todos seus resultados sempre pagaram ao passivo a qual se referiam e deixaram folgas. E também não apresentando grandes variações nos resultados obtidos durante os anos em todas as modalidades de liquidez aplicadas.

4.1.1 ANÁLISE DA LIQUIDEZ IMEDIATA

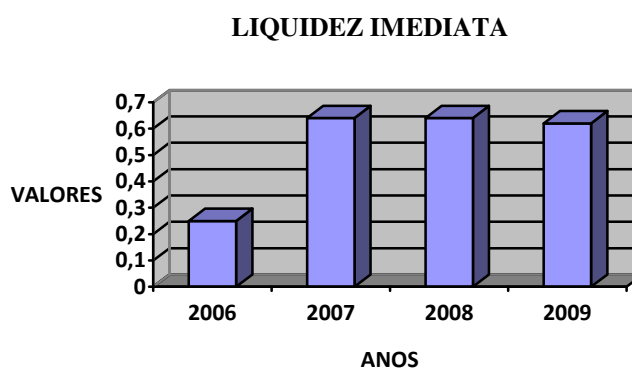


GRÁFICO 1 – Evolução da liquidez imediata (2006 a 2009)

Fonte: Pesquisa realizada no período de 2006 a 2009

A liquidez imediata retira as incertezas de realização de estoques como também de duplicatas a receber considerando apenas o seu disponível para fazer frente as suas obrigações de curto prazo. E nesse sentido vemos que apenas com seus recursos imediatos a Marisa consegue honrar mais de metade de seus compromissos, ou seja, para cada um real da dívida de curto prazo a Marisa sempre aparenta mais de R\$ 0,50 para paga-los com exceção de 2006 devido ser o ano de constituição da Marisa S.A ano no qual nem atribuição de receita houve e observa-se também que nos anos após a constituição os valores apresentam certa constância.

4.1.2 ANÁLISE DA LIQUIDEZ SECA

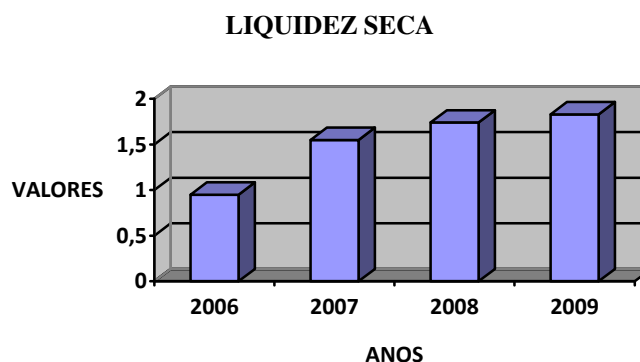


GRÁFICO 2 – Evolução da liquidez seca (2006 a 2009)
Fonte: Pesquisa realizada no período de 2006 a 2009

A liquidez seca demonstra a importância dos estoques na capacidade de liquidação da empresa. Assim retirando toda a dependência da realização ou não de seus estoques a empresa Marisa S.A consegue liquidar todas suas dívidas de curto prazo e ainda tem uma folga. Mostrando também que mesmo sendo uma empresa comercial o estoque dela não tem tanta representatividade tendo em vista que não houve grande variação da dos valores obtidos pela liquidez corrente.

4.1.3 ANÁLISE DA LIQUIDEZ CORRENTE

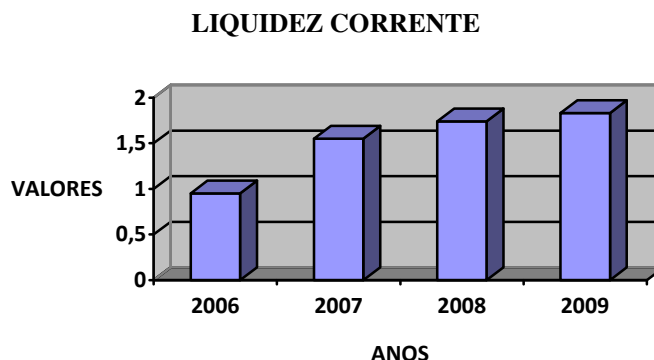


GRÁFICO 3 – Evolução da liquidez corrente (2006 a 2009)
Fonte: Pesquisa realizada no período de 2006 a 2009

A liquidez corrente considera quanto temos de ativos de curto prazo para liquidar o passivo também de curto prazo. Estes índices todos também obtiveram valores em que os ativos pagam os passivos correspondentes e deixam folga até mesmo no período de constituição 2006.

4.1.4 ANÁLISE DA LIQUIDEZ GERAL

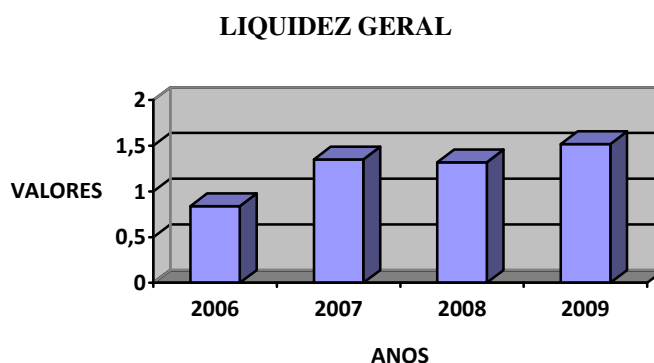


GRÁFICO 4 – Evolução da liquidez geral (2006 a 2009)
Fonte: Pesquisa realizada no período de 2006 a 2009

Segundo a liquidez geral indica o quanto a empresa possui em dinheiro bens e direitos realizáveis a curto e longo prazo para saldar suas dívidas totais. Neste índice vemos redução acentuada nos valores da liquidez o que nos mostra a representatividade elevada do exigível de longo prazo, mesmo assim os resultados dos índices permanecem

pagando com seu ativo circulante e realizável de longo prazo todo seu passivo exigível e deixando saldo positivo exceto no ano da constituição da Marisa S.A 2006.

4.2 ANÁLISE DA ESTRUTURA DE CAPITAIS

TABELA 2 – Índices de estruturas dos capitais da empresa Marisa com base nas demonstrações contábeis. (2006 a 2009)

INDICADORES	2006	2007	2008	2009
Grau de Endividamento	96,47%	61,36%	60,08%	52,99%
Composição do Endividamento	79,06%	69,04%	61,35%	66,79%
Participação de Capitais de Terceiros	2.818,78%	158,79%	150,52%	112,75%
Imobilização do Patrimônio Líquido	543,37%	48,08%	52,07%	41,48%

Em geral de acordo com os dados observa-se que a estrutura inicial dos capitais da Marisa obteve seus valores mais altos em relação aos demais anos denotando que ao longo dos períodos a situação vem se delineando para menores valores condições as quais devem ser aprimoradas nos próximos anos, já que esses índices em análise são do tipo quanto menor melhor.

4.2.1 GRAU DE ENDIVIDAMENTO

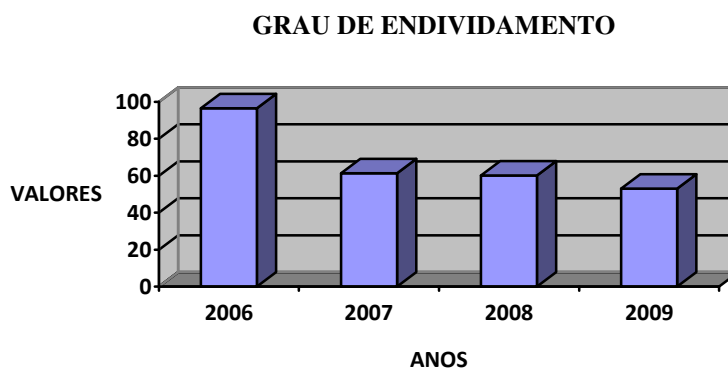


GRÁFICO 5 – Evolução do grau de endividamento (2006 a 2009)
Fonte: Pesquisa realizada no período de 2006 a 2009

O grau de endividamento reflete a dependência da empresa do seu passivo exigível total sendo assim do valor aplicado nos ativos, qual é o percentual dos recursos de terceiros. No primeiro ano devido a constituição observamos que quase 100% do ativo total está sendo financiado por recursos de terceiros situação que diminui significativamente no ano seguinte fato que advém da abertura do capital e, portanto entrada de novos capitais e vemos também que o índice vem decrescendo ao longo dos anos chegando em 2009 a quase representar 50% dos recursos totais do ativo.

4.2.2 COMPOSIÇÃO DO ENDIVIDAMENTO

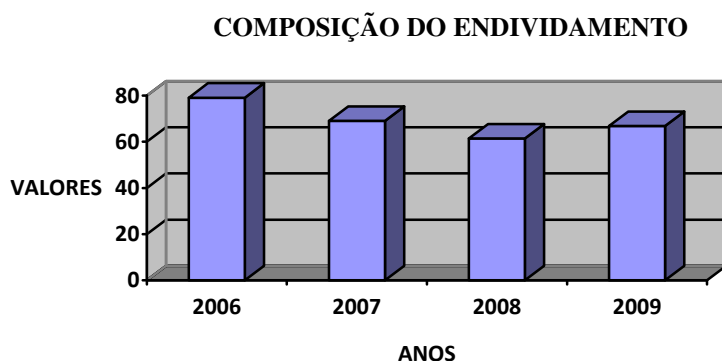


GRÁFICO 6 – Evolução da composição do endividamento (2006 a 2009)
Fonte: Pesquisa realizada no período de 2006 a 2009

A composição do endividamento demonstra quanto da dívida total deveria ser paga em curto prazo. Este índice da Marisa S.A concentra grande parte de seu endividamento no curto prazo em todos os anos, mas de 60% se concentra no curto prazo fato que deveria ser o oposto com de acordo com os autores estudados as dívidas recomenda-se que se concentre no longo prazo fato que favorece a empresa na capitalização e futuro pagamento de sua dívida.

4.2.3 PARTICIPAÇÃO DE CAPITAIS DE TERCEIROS

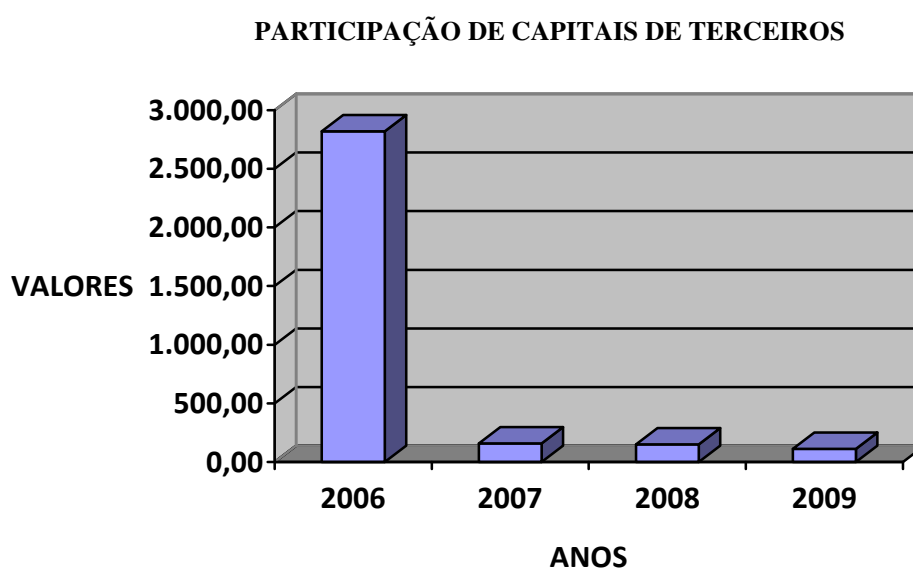


GRÁFICO 7 – Evolução da participação de capitais de terceiros (2006 a 2009)
 Fonte: Pesquisa realizada no período de 2006 a 2009

A participação de capitais de terceiros mostra o percentual que a empresa tomou de capital externo em relação ao capital próprio (PL). Como de acordo com os dados observamos que no primeiro ano a cada \$ 100 de capital próprio tínhamos \$ 2.818,78 de capital de terceiros índice que caiu bastante com a entrada da Marisa no mercado de capitais não foram as dívidas que diminuíram, e sim o capital social que teve aumento significativo como pode ser observado nas próprias demonstrações contábeis. Recomenda de acordo com os padrões nacionais o máximo de endividamento deveria ser de 40% do Passivo Total e de acordo com padrões internacionais 60% e a Marisa apresenta em 2006 com 96,6%; em 2007 com 61,4%; em 2008 com 60,1% e em 2009 com 52,9 vendo os dados observa-se que no decorrer dos anos a participação dos

capitais de terceiros tem-se encaminhado para o padrão internacional, mas devendo-se atentar na busca de alcançar a meta nacional. Lembrando que as empresas que apresentam esse índice alto durante período muito longo têm tendência a falir.

4.2.4 IMOBILIZAÇÃO DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO

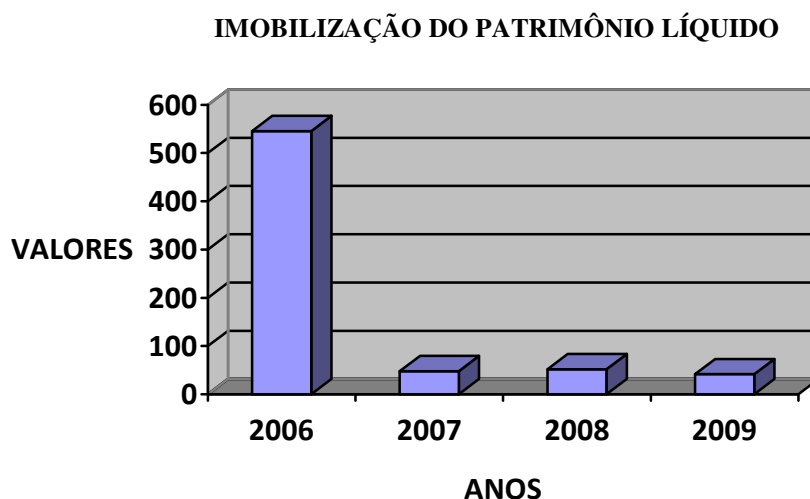


GRÁFICO 8 – Evolução da imobilização do patrimônio líquido (2006 a 2009)
Fonte: Pesquisa realizada no período de 2006 a 2009

O índice de imobilização do patrimônio líquido demonstra quanto do Patrimônio Líquido da empresa está aplicado no Ativo Permanente. Salientando outra vez o índice teve no ano de 2006 apresentou seu maior valor imobilizando mais de 500% do total de seu patrimônio líquido. Tendo queda brusca nos demais anos para uma média de 50% sendo assim, seu índice não ultrapassa 100% que indica que a empresa não necessitou imobilizar capitais de terceiros e sendo ela uma empresa comercial deveria imobilizar pouco para poder investir mais em estoques.

4.3 ANÁLISE DA RENTABILIDADE

TABELA 3 – Índices de rentabilidade da empresa Marisa com base nas demonstrações contábeis. (2006 a 2009)

INDICADORES	2007	2008	2009
Giro do Ativo	0,96 x	0,95 x	0,99 x
Retorno Sobre Ativo	3,71%	3,39%	9,39%
Retorno Sobre Vendas	3,85%	3,58%	9,39%
Retorno Sobre Patrimônio Líquido	15,43%	8,63%	21,61%

Como no período de 2006 não temos dados de receitas devido ser o ano de constituição da Marisa S.A não faz sentido calcular índices de retorno deste período.

4.3.1 GIRO DO ATIVO

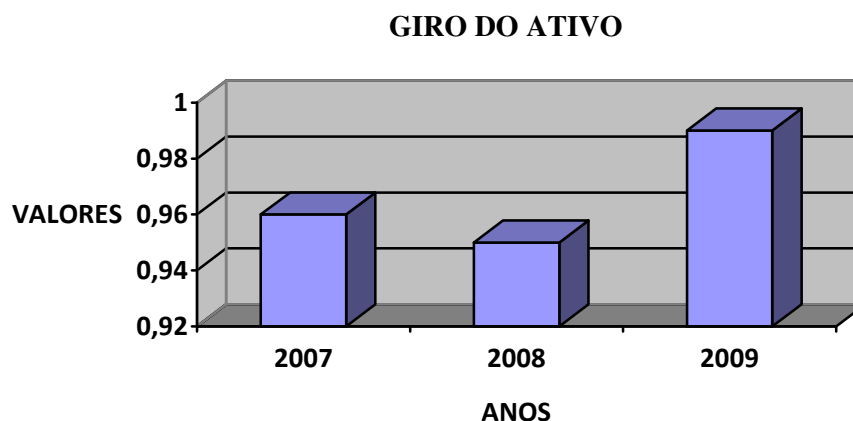


GRÁFICO 12 – Evolução do giro do ativo (2007 a 2009)

Fonte: Pesquisa realizada no período de 2006 a 2009

O giro do ativo mostra quantas vezes o valor das vendas líquidas passou pelo valor do ativo na Marisa S.A não conseguiu alcançar nem um giro completo nos três anos analisados mantendo quase um número constante analisando o valor das vendas líquidas e do ativo também quase os mesmos durante os períodos como podemos

observar nas demonstrações da empresa entende-se por que o valor dos giros são também quase os mesmos como podemos observar nas demonstrações da empresa.

4.3.2 RETORNO SOBRE ATIVO

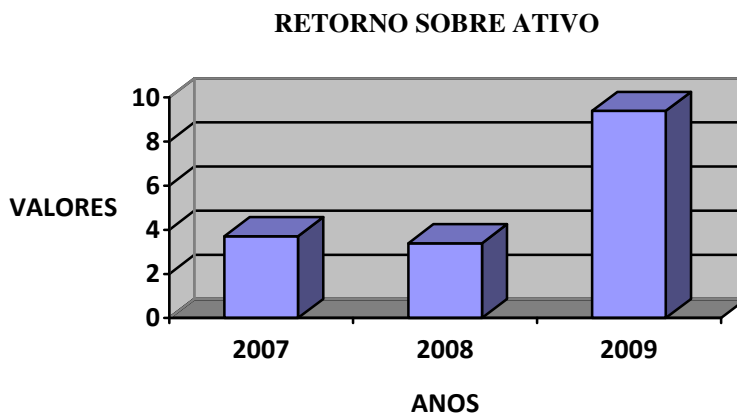


GRÁFICO 9 – Evolução do retorno sobre ativo (2007 a 2009)

Fonte: Pesquisa realizada no período de 2006 a 2009

O retorno sobre ativo demonstra o valor da lucratividade propiciada em relação ao ativo, qual o percentual do lucro sobre ativo da empresa. Assim sendo o lucro propiciado pela empresa não atinge nem 10% do valor do ativo.

4.3.3 RETORNO SOBRE VENDAS

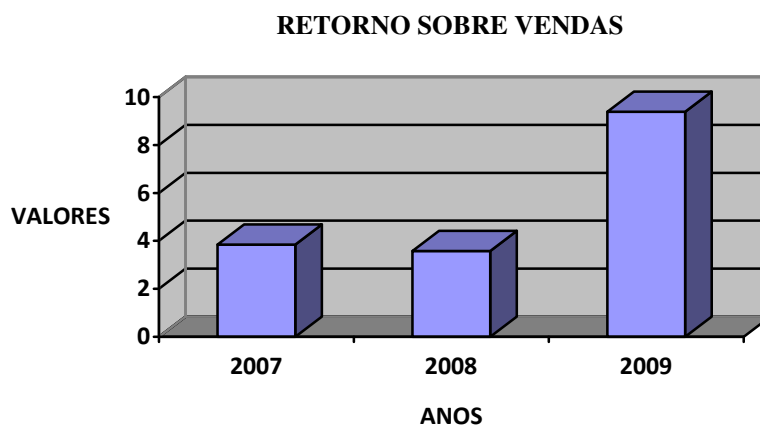


GRÁFICO 10 – Evolução do retorno sobre vendas (2007 a 2009)

Fonte: Pesquisa realizada no período de 2006 a 2009

O índice de retorno sobre vendas mostra o percentual do lucro advindo das vendas. De acordo com a situação anterior dentro do período analisado o lucro da empresa também não atinge nem 10% do valor total de suas vendas, observando que os valores da série são entre 3 % e 4 % tendo uma alavancagem em 2009 para quase 10% devido a um aumento substancial na conta de outras receitas operacionais.

4.3.4 RETORNO SOBRE PATRIMÔNIO LÍQUIDO

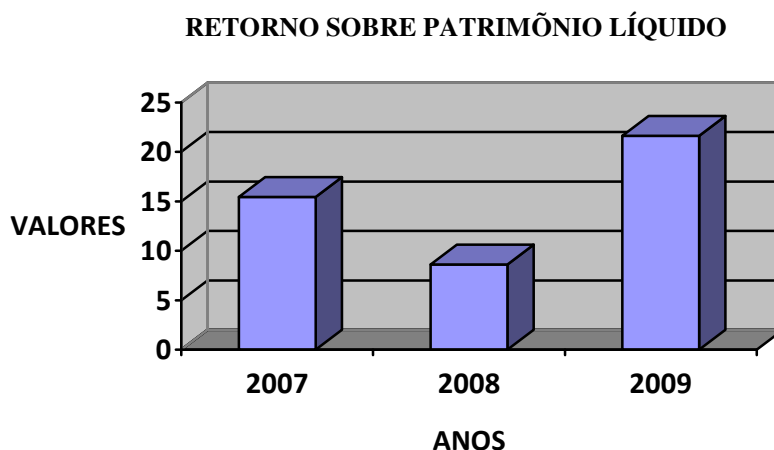


GRÁFICO 11 – Evolução do retorno sobre patrimônio líquido (2006 a 2009)
Fonte: Pesquisa realizada no período de 2006 a 2009

O retorno sobre o patrimônio líquido reflete o percentual do lucro que os acionistas terão com relação ao capital investido (PL). Este índice tem números chegando a representar até quase 25% do patrimônio líquido.

4.4 ANÁLISE DA ROTATIVIDADE

TABELA 4 – Índices de rotatividade da empresa Marisa com base nas demonstrações contábeis. (2006 a 2009)

INDICADORES	2007	2008	2009
Prazo Médio de Rotação dos estoques	82,66 dias	67,10 dias	70,59 dias
Prazo Médio de Recebimento das Vendas	132,46 dias	146,35 dias	152,17 dias
Prazo Médio de Pagamento das Compras	76,15 dias	64,65 dias	75,97 dias

4.4.1 PRAZO MÉDIO DE ROTAÇÃO DOS ESTOQUES

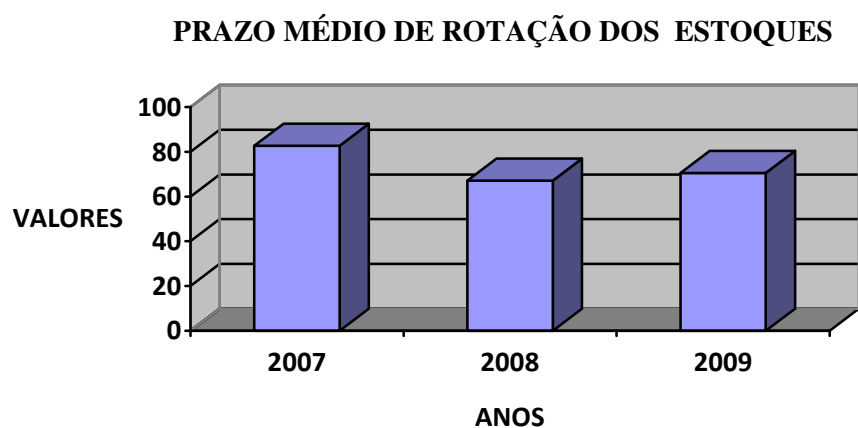


GRÁFICO 13 – Evolução do prazo médio de rotação dos estoques (2007 a 2009)
Fonte: Pesquisa realizada no período de 2006 a 2009

A rotação dos estoques da Marisa S.A encontra-se com uma média de 70 dias observando que no primeiro ano da série temos um pico de quase 83 dias.

4.4.2 PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO DAS VENDAS

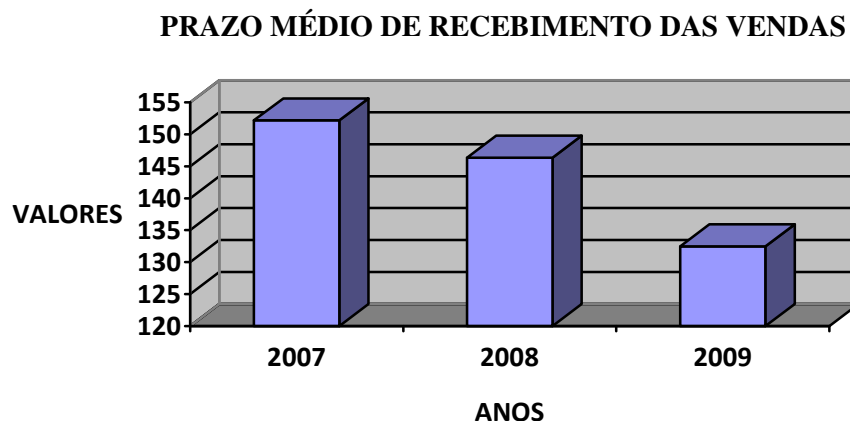


GRÁFICO 14 – Evolução do prazo médio de recebimento das vendas (2007 a 2009)
Fonte: Pesquisa realizada no período de 2006 a 200

Pelo gráfico observamos que o prazo médio de recebimento das vendas vem diminuindo o que é positivo, pois de acordo com o conteúdo explanado quanto mais cedo se recebe dos clientes, mais rápido é a período que a empresa se capitaliza prazo médio este que está em torno de 140 dias.

4.4.3 PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO DAS COMPRAS

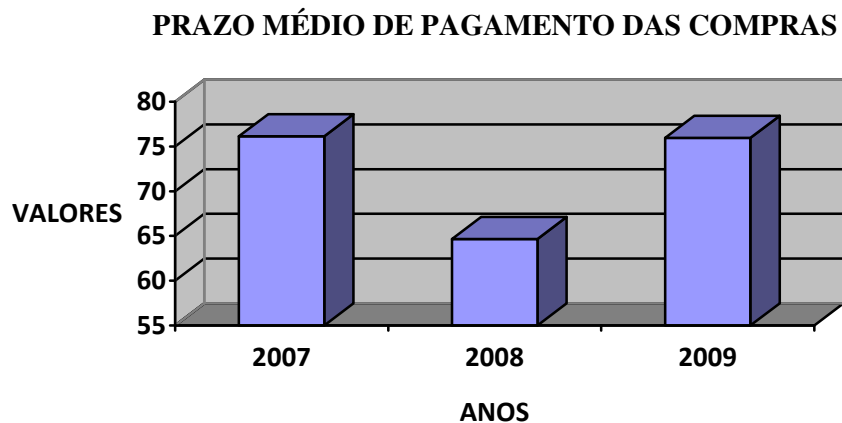


GRÁFICO 15 – Evolução do prazo médio de pagamento das compras (2007 a 2009)
Fonte: Pesquisa realizada no período de 2006 a 2009

O prazo médio de pagamento das compras tem um índice baixo girando em médio em torno de 72 dias, o que justifica a alta concentração de dívida de curto prazo, observando que a dívida de curto prazo tem período de 12 meses após a publicação das demonstrações.

4.5 OS CICLOS FINANCEIRO E OPERACIONAL

CICLO FINANCEIRO E OPERACIONAL 2007

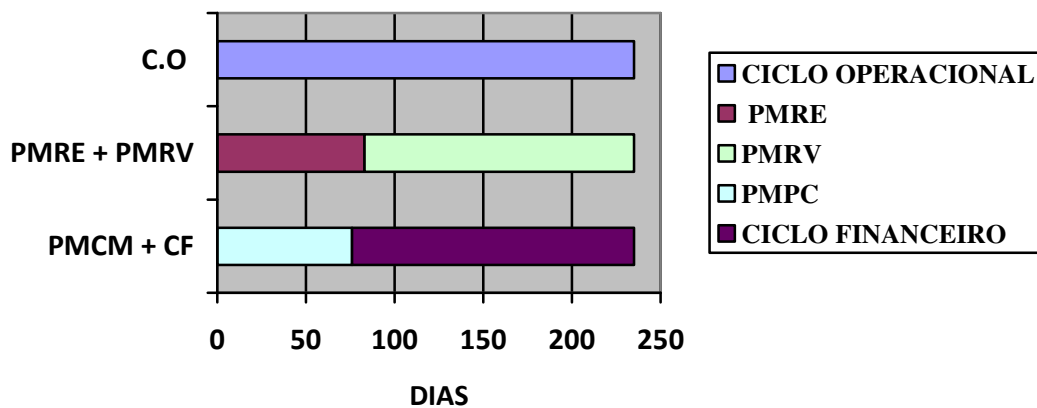


GRÁFICO 16 – Composição do Ciclo Financeiro e Operacional (2007)
 Fonte: Pesquisa realizada no período de 2006 a 2009

CICLO FINANCEIRO E OPERACIONAL 2008

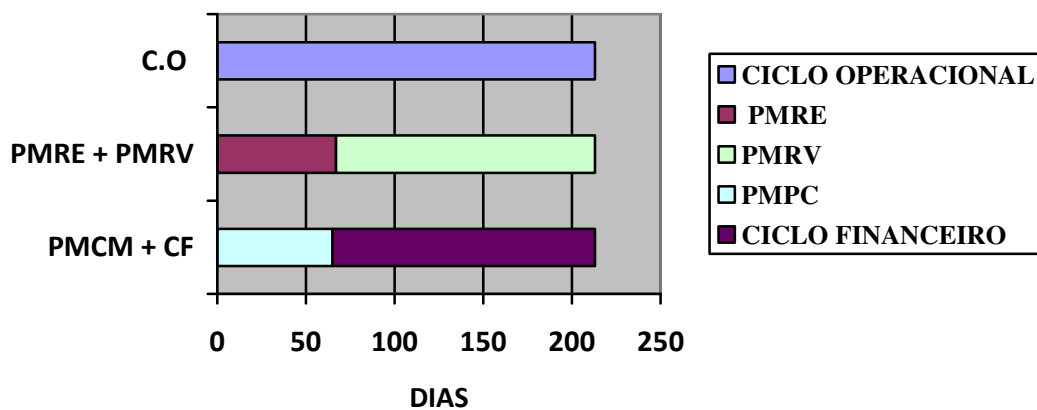


GRÁFICO 17 – Composição do Ciclo Financeiro e Operacional (2008)
 Fonte: Pesquisa realizada no período de 2006 a 2009

CICLO FINANCEIRO E OPERACIONAL 2009

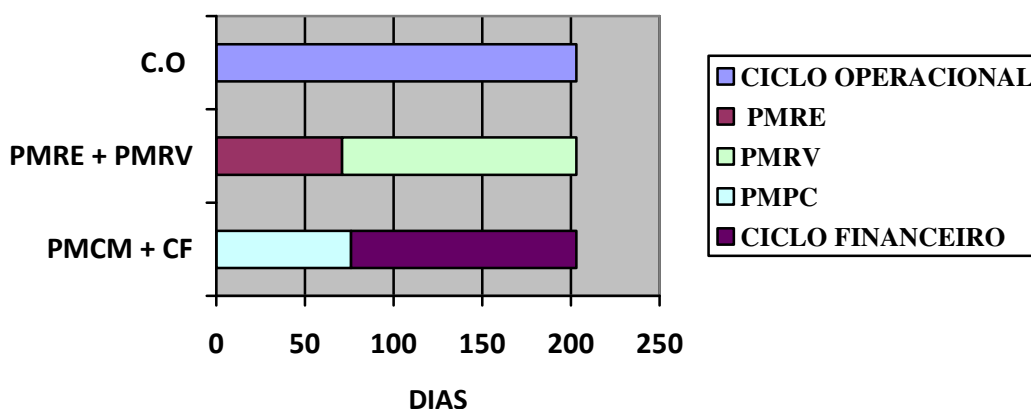


GRÁFICO 18 – Composição do Ciclo Financeiro e Operacional (2009)
 Fonte: Pesquisa realizada no período de 2006 a 2009

Como demonstrado pelos gráficos a Marisa S.A não tinha ciclos operacionais nem financeiros favoráveis o ciclo operacional inicia-se no momento da compra aos fornecedores, passando pela rotação do estoque e encerra-se com recebimento das vendas enquanto o financeiro inicia-se com o pagamento aos fornecedores, saída de dinheiro da organização e encerra-se no recebimento das vendas entrada de dinheiro na organização, como podemos observar durante o período o ciclo operacional e financeiro vem reduzindo no número de dias o que indica que a situação esta tendendo a melhoras, nos dois primeiros anos o ciclo financeiro apresentava-se em posição desfavorável, já que, inicia no período ainda de rotação de estoques, ou seja, o financiamento das atividades da empresa dados pelo fornecedor era inferior as período que a empresa leva pra vender seus estoques, ou seja, a mercadoria ainda nem saiu nem iniciou a entrada de recursos e a Marisa já começava a financiar suas operações, pois o prazo para pagamento ao supera o período médio da rotação dos estoques chegando a iniciar o período de recebimento das vendas lembrando que esse prazo que os fornecedores financiam a empresa neste caso apenas cinco dias.

De acordo com a fundamentação apresentada a Marisa deve trabalhar na busca de aumentar esse prazo de pagamento de seus fornecedores na tentativa de se encaixar em uma situação mais favorável já que aumentando esse prazo quem financiará a empresa por mais tempo serão os fornecedores.

4.6 ANÁLISE HORIZONTAL E VERTICAL

De acordo com a análise horizontal e vertical observa-se que durante o período estudado seu valor sempre obteve maior concentração no ativo circulante sendo sempre mais de 70% do valor total considerando com maior concentração desses valores na conta de duplicatas a receber com representatividade de cerca de 40% do ativo total. observando uma conta que tem grande variação ao longo da série de anos notamos que o intangível aumentou bastante ao longo do tempo apesar de não ser uma conta representativa do total do ativo mas é uma das que tem valor mas acrescido ao longo dos anos.

O passivo circulante como demonstra a análise horizontal e vertical no período os grupos de contas mais representativas do passivo total são o patrimônio líquido e o passivo circulante, o qual nos anos iniciais tem maior significância o passivo circulante o qual vai decrescendo ao longo do período estudado já o patrimônio líquido ganha maior ênfase no final dos anos da série devido ao aumento em mais de 1000% do capital social fato justificado pela entrada da empresa no mercado de capitais, redução das dívidas que ainda são representativas e aumento do patrimônio líquido pela entrada dos novos capitais.

Já a DRE a conta de maior representatividade é o custo das mercadorias vendidas tendo sempre percentual superior a 50% das receitas líquidas e a conta que mais teve variação durante o período é outras despesas e receitas operacionais chegando ao final da análise com mais de 400% de aumento sobre o valor da conta no ano base, também se observa que as despesas comerciais têm percentual significativo do total das Receitas Líquidas variando de 35% a quase 40% do total e vem crescente durante os anos.

4.7 INDICADOR DE KANITZ

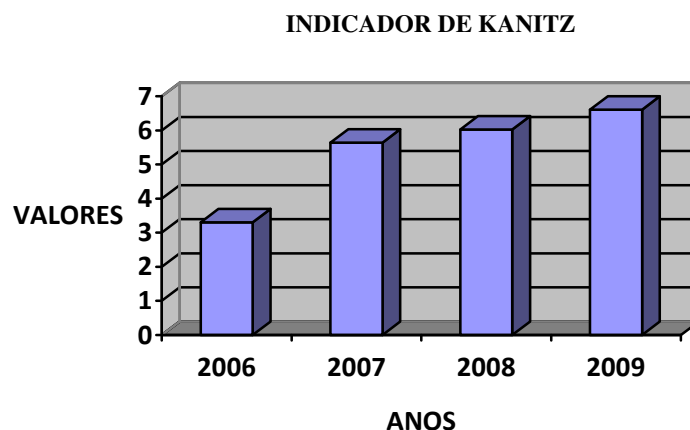


GRÁFICO 8 – Evolução do indicador de Kanitz (2006 a 2009)
Fonte: Pesquisa realizada no período de 2006 a 2009

De acordo com a evolução do gráfico observamos que mesmo no ano de 2006 onde obtivemos os menores índices em todas as modalidades analisadas da organização o indicador de Kanitz conseguiu alcançar índice com valor maior que 3 o que enquadra a empresa em todos os anos analisados como solvente, ou seja, com grande probabilidade de não entrar em processo de falência.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS.

Com suporte nos resultados advindos da avaliação da organização Marisa S.A. constata-se que a organização de detenção da análise financeira tem maiores chances de sobrevivência no mercado de alta competição da atualidade.

De consenso com todas as análises realizadas possibilitou-se constatar a posição da organização e que esta se encontra em situação estável.

As análises da liquidez demonstram com exceção do ano de constituição que a organização em caso de liquidação tem condições de arcar com seus passivos e ainda deixando alguma diferença positiva.

De maneira simplificada a Marisa no decorrer dos períodos foi aprimorando sua estrutura de capitais fator que ainda não supre as necessidades da empresa, já que, ela tem uma estrutura de capital ainda não considerada ideal pois apresenta índices altos de endividamento no circulante, altos índices de imobilização do seu ativo que não é aconselhável pelo ramo de atividade, o percentual de participação de capital de terceiros ainda é bem elevado, ou seja, esses valores ainda não são os desejáveis requerendo um pouco de cuidado com a condição da Marisa.

Os índices de rentabilidade mostram a viabilidade da atividade, pois em todos os anos houve retornos positivos o que deixa a organização em situação constante obtendo maior índice no grau de retorno sobre seu Patrimônio Líquido.

A análise da rotatividade que serve de base de dados para a elaboração dos ciclos financeiro e operacional não obteve resultados satisfatórios, devido seus prazos de pagamento não financiarem nem seu período de rotação de estoques, situação que apresenta leve melhora no último ano, contudo, não deixando de ser um item que necessita de atenção maior.

Através das análises vertical e horizontal verificamos predominância das contas circulantes, tanto de passivo como de ativo chegando a representar mais de setenta por cento de ambos tendo redução nesse percentual durante os anos nas contas de Passivo

Circulante para dar lugar a incrementos no Patrimônio Líquido. Observando o caso da DRE o que se ressalta de importante é o crescimento da conta Outras Receitas e Despesas Operacionais tanto aumentando no decorrer dos anos como em valor percentual do total da Receita Líquida. Também que as despesas comerciais têm participação significativa do total arrecadado das Receitas Líquidas.

De acordo com o indicador de kanitz verificamos que a organização se encontra em possibilidades de continuar suas operações já que em todos os períodos calculados a organização obteve índices todos na faixa de solvência.

Observamos acima todos os resultados obtidos e todos os procedimentos que foram adotados na realização desta análise. E se concluí que a metodologia utilizada não é uniforme, pois, existem diversos índices, a aplicação de etapa depende da informação que está se buscando averiguamos também para que o processo de análise tenha melhor êxito quando se examina uma empresa em seu todo, onde não se tem muita idéia de onde está o problema é necessária a aplicação de elementos mínimos de avaliação liquidez, rentabilidade entre outros para agilizar a descoberta de onde possa estar a dificuldade ou potencialidade.

De acordo com as dados obtidos pela análise a organização conseguiu localizar seus pontos carentes de maior zelo e desse modo adquirindo maior estabilidade no mercado garantindo maiores probabilidades de sobrevivência já que sabemos quais são os erros e agora a organização pode tratá-los.

Dessa forma chega-se a conclusão que aplicação da análise financeira participa como ferramenta de auxílio na sobrevivência no mercado altamente disputado, uma vez, que com o conhecimento e administração correta dos pontos forte e fracos Dará a organização melhores condições de concorrência e permanência no meio por tanto de acordo com os resultados obtidos é possível concluir que, a organização encontra-se em posição estável, porém devendo se um pouco mais de cuidado a seus índices de estrutura de capital onde a mesma não obteve desempenho tão favorável.

REFERÊNCIAS.

Análise financeira. Disponível em: http://pt.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lise_financeira Acesso em 28 de Nov de 20140

ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura e Análise de Balanços.** 8 ed. São Paulo: Atlas, 2007.

BEUREN, Lise Maria et al. **Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade: teoria e prática.** ORG: Lise Maria. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2006.

BRASIL. **Lei n.º 11.941, de 27 de maio de 2009.** Brasília: Palácio do Planalto. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2007-2010/2009/lei/l11941.htm . Acesso em: 30 novembro 2010.

GIL, Antônio Carlos. **Como Classificar as Pesquisas.** Disponível em: <
http://www.google.com.br/#hl=pt-BR&q=como+classificar+as+pesquisas+por+antonio+carlos+gil&aq=0&aq=g1&aql=&oq=como+classificar+as+pesquisas+por+antonio&gs_rfai=&fp=285bc1e1d7786aco
Acesso em 28 de Nov de 2010.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Análise de Balanços.** 8 ed. São Paulo: Atlas, 2007.

MARISA. **Demonstrações Contábeis.** Disponível em: http://www.mzweb.com.br/marisa/web/conteudo_pt.asp?tipo=10548&id=0&idioma=0&conta=28&submenu=&img=&ano=2009. Acesso em: 04 nov.2010.

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise Financeira de Balanços.** 6 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

MONFERRARI, Cecília Petres. **Pesquisa Quantitativa x Pesquisa Qualitativa.** Disponível em: <http://www.ucj.com.br/noticias/14-diario-do-comercio/59-pesquisa-quantitativa-x-pesquisa-qualitativa.html>. Acesso em 28 de Nov de 2010.

RIBEIRO, Osnir Moura. **Contabilidade Básica fácil.** São Paulo: Saraiva, 2005.

RIBEIRO, Osnir Moura. **Contabilidade Intermediária.** São Paulo: Saraiva, 2005.

SANTOS, Edno Oliveira dos. **Administração Financeira da Pequena e Média Empresa.** São Paulo: Atlas, 2001.

SILVA, José Pereira da. **Análise Financeira das Empresas.** 6 ed. São Paulo: Atlas, 2004.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração.** 7 ed. São Paulo: Atlas, 2006

APÊNDICE A: PLANILHA DA PADRONIZAÇÃO DO BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO	2006	2007	2008	2009
Disponibilidades	186.089	395.241	355.557	333.890
Aplicações Financeiras	-	-	-	-
Duplicatas a Receber	388.307	504.287	567.107	551.087
(-) Provisão p/ Dev. Duvidosos	-	-	-	-
Duplicatas a Receber Liquidas	388.307	504.287	567.107	551.087
Estoques	92815	140.561	132.207	147.449
Outros Valores a Receber	114.767	57.920	38.407	87.962
Despesas Antecipadas	-	-	-	-
ATIVO CIRCULANTE	781.978	1.098.009	1.093.278	1.120.388
Partes Relacionadas	9.233	1.953	1.932	1.932
Outros	42.653	80.127	91.872	83.605
REALIZÁVEL DE L. PRAZO	51.886	82.080	93.804	85.537
Investimentos	13.117	2	2	2
Imobilizado	155.394	236.177	266.337	240.314
Intangível	21.338	33.124	45.146	51.772
Diferido	1.507	-	-	-
ATIVO PERMANENTE	191.356	269.303	311.485	292.088
ATIVO NÃO CIRCULANTE	243.242	351.383	405.289	377.625
TOTAL DO ATIVO	1.025.220	1.449.392	1.498.567	1.498.013

APÊNDICE A: PLANILHA DA PADRONIZAÇÃO DO BALANÇO PATRIMONIAL

PASSIVO	2009	2008	2007	2006
Duplicatas Descontadas	-	-	-	-
Instituições Financeiras	154.166	244.922	346.836	341.556
Outros não Cíclicos	96.325	58.876	23.689	134.417
Fornecedores	161.894	125.881	139.589	156.576
Salários e Encargos Sociais	31.564	27.171	23.898	18.762
Impostos e Taxas	86.319	95.562	79.927	72.825
Outros Cíclicos	-	-	-	-
PASSIVO CIRCULANTE	530.268	552.412	613.939	724.136
Financiamentos e debêntures	95.692	159.074	185.010	176.453
Outros Exigíveis a Longo Prazo	167.916	188.875	90.300	88.437
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	263.608	347.949	275.370	264.890
RESULTADOS DE EXERCÍCIOS FUTUROS	-	-	-	-
PASSIVO NÃO CIRCULANTE	263.608	347.949	275.370	264.890
Capital Social Integralizado	650.642	550.634	550.634	41.315
Reservas	53.475	47.529	9.416	-
Prejuízos Acumulados	-	-	-	(6.228)
PATRIMONIO LÍQUIDO	704.117	598.163	560.050	35.087
TOTAL DO PASSIVO	1.025.220	1.449.392	1.498.567	1.498.013