

A IMPORTÂNCIA DA ANÁLISE FINANCEIRA PARA A GESTÃO DA EMPRESA

ANDRESSA ALVES DOS SANTOS¹
TAYNÁ PEREIRA NUNES²
EDILSON ARAUJO DA CRUZ³

RESUMO: Diante das constantes mudanças no mercado, os aspectos financeiros estão muito relevantes quando se trata da análise financeira para a tomada de decisão, por este motivo o artigo trata-se de uma análise aprofundada em relação aos índices financeiros que uma empresa pode ter, além de verificá-las é preciso analisá-las corretamente para que se possa tomar decisões corretas e de acordo com sua capacidade de financiamento. O artigo tem por objetivo analisar a importância dos indicadores financeiros para tomada de decisões dentro da empresa específica Loteadora Ipanema, procurando identificar por meio dos índices de Liquidez, Endividamento e Rentabilidade, a saúde financeira das empresas comparando seus desempenhos entre um período e outro.

Palavras-chave: Financeiro, planejamento, controle e tomada de decisão.

1 INTRODUÇÃO

Nos dias atuais, com a globalização e um mercado cada vez mais competitivo, o controle financeiro tornou-se uma importante ferramenta para a empresa suprir suas necessidades e manter suas finanças equilibradas. Possibilitando desse modo o planejamento futuro da empresa, permitindo realizar investimentos e manter-se no mercado cada vez mais competitivo. A administração financeira envolve o planejamento, a análise e o controle das atividades no âmbito de trabalho, por isso a relevância de um controle financeiro. É fundamental para gerir as decisões de uma

¹ Acadêmica do 8º Semestre de Ciências Contábeis da UniFatecie – Faculdade de Tecnologia e Ciência do Norte do Paraná no ano de 2018. E-mail: andressaaso@hotmail.com

² Acadêmica do 8º Semestre de Ciências Contábeis da UniFatecie – Faculdade de Tecnologia e Ciência do Norte do Paraná no ano de 2018. E-mail: tayna@frigoeuro.com.br

³ Professor Orientador, Titulação Especialista. E-mail: edilsonc.araujo@hotmail.com

empresa saber interpretar esses índices financeiros e que nada mais são do que formulas objetivas.

Para alcançar sucesso em seus negócios e permanecer à frente em um mercado cada vez mais globalizado, é preciso tomar decisões rápidas e assertivas, utilizar e interpretar de maneira correta os índices financeiros pode ser uma ferramenta importante para alcançar esse objetivo. Com informações seguras e corretas a possibilidade de êxito nas decisões são bem maiores.

O objetivo geral desse trabalho é demonstrar a importância dos índices financeiros para a tomada de decisão e gestão de uma empresa.

Já os objetivos específicos visam identificar e apresentar os índices financeiros; analisar e interpretar os indicadores e apresentar resultados da empresa analisada.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Assim, a análise financeira fornece os meios para tomada de decisões flexíveis e corretas, no momento apropriado e mais vantajoso. As principais áreas de finanças podem ser divididas em duas amplas partes de acordo com as oportunidades de carreira: Serviços Financeiros e Administração Financeira. Serviços Financeiros é a área das finanças voltada à concepção e à prestação de assessoria, tanto quanto à entrega de produtos financeiros a indivíduos, empresas e governo.

O trabalho de diagnóstico Financeiro tem como objetivo a mensuração do desempenho financeiro e do modelo de negócios praticado pela empresa, abrangendo um período anterior ao atual e posterior ao atual. Isso é feito por meio de análise das informações contábeis, registros em planilhas fornecidos pela empresa, informações do planejamento estratégico e os diálogos com os gestores. A eficiência do modelo de gestão, o grau de competitividade, a produtividade dos recursos humanos, a qualidade dos produtos e os padrões de todos os demais fatores críticos de sucesso de uma empresa são expressos no seu desempenho financeiro. É essencial, portanto, conhecer em detalhes a saúde financeira da empresa, pois é o que sintetiza todos os demais fatores.

Para um melhor desenvolvimento teórico e prático, será abordados os seguintes pontos na empresa, Fluxo de Caixa, Capital de Giro, Cobranças e crédito, Estoque, Análise dos orçamentos da empresa, Análise financeira e Investimentos.

A análise financeira pode ser classificada em dois aspectos: fundamentalista e dinâmica. A análise financeira fundamentalista consiste em analisar a empresa num determinado momento, baseado nos demonstrativos contábeis. Enquanto que a dinâmica analisa o funcionamento contínuo da empresa, com foco no seu crescimento autossustentável, utilizando três indicadores básicos: capital de giro, necessidade de capital de giro e tesouraria.

Cada empresa possui um tipo de controle financeiro, que varia conforme o tamanho da empresa, quando a empresa é de porte maior, ela precisa determinar vários setores para cuidar da sua área financeira, já quando a empresa é menor um só setor pode cuidar de todo este processo. Segundo, Silva (2013, p.11) “O papel da administração financeira depende também do porte da empresa”. Entre tanto o mais importante papel da área financeira da empresa é a maximização da riqueza, trazendo lucro e produtividade para a empresa, sua função básica é coordenar os recursos e analisar o que mais é viável para a empresa. Isso permite que se visualize a atual situação da empresa, tendo em mãos todo o seu controle financeiro, é certo afirmar que qualquer empresa busca ter rentabilidade, mas para que isso ocorra não é necessário apenas colocar na mão do administrador, mas sim organizar e planejar tudo o que será feito. É preciso compreender desde já que a função financeira, cuja a finalidade é assessorar a empresa como um todo proporcionando os recursos monetários exigidos.

Para tal, o papel da análise financeira é fundamental, pois

“A partir do exame dos documentos contábilísticos financeiros históricos (Balanços, Demonstrações de Resultados e Demonstrações de fluxos de caixa), procura examinar a evolução da situação financeira e da rentabilidade da empresa, com vista a detectar tendências futuras e a dar recomendações sintonizadas com a estratégia da organização” (NEVES,2012, p.31).

Para este efeito, o gestor financeiro utiliza os documentos contábeis disponíveis para proceder a uma análise das contas da empresa e retirar conclusões de carácter

econômico-financeiro que vão ser úteis na tomada de decisões da empresa. Cabe também ao gestor financeiro tomar decisões relativas ao curto prazo, nomeadamente a gestão da tesouraria, criando fluxos financeiros capazes de cumprir os compromissos de curto prazo da empresa. Tendo assim que criar um equilíbrio entre as entradas e saídas de dinheiro.

2.1 Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa é “uma demonstração contábil que tem por fim evidenciar as transações ocorridas em determinado período e que provocaram modificações no saldo da conta Caixa” (RIBEIRO, 2005, p. 400). Envolve a entrada e saída de dinheiro, ou seja, é que a diferença entre o valor recebido menos o valor pago em caixa, durante um determinado período do relatório financeiro.

No fluxo de caixa deve ser discriminado todos os valores a serem recebidos e pagos pela empresa, quanto mais especificados, melhor é o controle sobre as entradas e saídas de caixa, verificando assim suas defasagens, para que no próximo período, venha a ser corrigido o erro. Toda saída de dinheiro, pagamentos ou despesas financeira é feito um provisionamento e lançado em sistema o futuro pagamento para que chegue no dia do mesmo e haja um planejamento e efetuado o pagamento. Todo e qualquer pagamento quando efetuado ou até mesmo antes de se efetuar, é preciso que tenhamos em mãos um documento do fornecedor (Nota Fiscal), para que após o seu uso seja arquivado para outros devidos fins (contabilidade).

2.2 Capital de Giro

O Capital de giro é o ativo circulante no qual a empresa sustenta suas necessidades operacionais imediatas, como por exemplo: pagamento de impostos, salários e outras despesas. As dificuldades de capital de giro na empresa podem ser devidas, principalmente, à ocorrência de determinados fatores, tais como: reduções de vendas, aumento das despesas financeiras, aumentam de custos e outros. Para

Silva (2002, p. 35), “o capital de giro representa recursos demandados por uma empresa para financiar suas necessidades operacionais, que vão desde a aquisição de matérias-primas (mercadorias) até o recebimento pela venda do produto acabado”.

O ILC Índice de Liquidez Corrente é calculada dividindo-se a soma dos direitos a curto prazo da empresa (contas de caixa, bancos, estoques e clientes a receber) pela soma das dívidas a curto prazo (empréstimos, financiamentos, impostos e fornecedores a pagar). Estas informações podem ser obtidas facilmente no Balanço Patrimonial, nos grupos Ativo Circulante e Passivo Circulante.

“O significado do índice de liquidez corrente é a margem de folga para manobras de prazos que visa equilibrar as entradas e saídas de caixa. Quanto maiores os recursos, maior essa margem, maior a segurança da empresa, melhor a situação financeira” (MATARAZZO, 1947, p.107).

Já o ILS conhecido também com Liquidez Seca, mede a capacidade da empresa para suas dívidas em curto prazo, utilizando os recursos aplicados no ativo circulante sem contar com seus estoques. Este indicador tem o cálculo muito parecido com a Liquidez Corrente, com a diferença que a Liquidez Seca exclui do cálculo acima os estoques, por não apresentarem liquidez compatível com o grupo patrimonial onde estão inseridos.

2.3 Cobrança/Estoque

A empresa deve tomar todos os cuidados, para que seu índice de inadimplência seja o menor possível, pois ele influencia diretamente em seus resultados financeiros. Quanto mais clientes devedores em sua carteira, maior será a possibilidade de prejuízo, além de comprometer também seu ciclo financeiro. Uma política de crédito rígida pode ocasionar a diminuição da conta Duplicatas a Receber, diminuindo também os custos da empresa referentes à cobrança de clientes, o que pode gerar lucro, isso se não ocorrer uma diminuição brusca nas vendas.

Quando se fala de Giro de estoque, está se referindo a velocidade com que o estoque se transforma em produto vendido, quanto maior for este índice mais rápido

este produto poderá ser comercializado. O Giro de Estoque ou rotatividade é um indicador que releva a velocidade em que o inventário foi renovado em um determinado período ou qual é o tempo médio de permanência de um produto antes da venda. O cálculo desse giro pode ser feito a partir custos ou itens, considerando o volume total de vendas e a média de estoque. Se o resultado for menor do que 1, significa que, ao final do período, sobraram produtos não vendidos no estoque. Se for maior do que 1, quer dizer que todos os itens foram renovados pelo menos uma vez no período avaliado.

A IME Idade Média dos Estoques, é o número médio de dias que leva para uma empresa vender um produto que mantém atualmente como inventário para os consumidores. A elevada idade média dos estoques pode indicar que a empresa não está gerenciando bem seu inventário ou que tem uma quantidade substancial de bens que estão se provando difícil de vender. A idade média dos estoques pode ajudar os agentes tomarem decisões de compra e ajudar os gestores a tomar decisões de preços (por exemplo, dar desconto sobre o inventário existente ou transportar seus produtos e assim aumentar o fluxo de caixa).

O prazo médio de recebimento é o período compreendido entre o momento em que foram efetuadas as vendas e o momento do pagamento dessas vendas. Indica quanto tempo em média à empresa leva para receber as suas vendas. Neste caso devemos estar atentos para a quantidade de vendas a prazo e os prazos concedidos. Quanto maior os prazos concedidos, maiores a quantidade de vendas a prazo, pior para a empresa, pois os seu prazo de recebimento será bastante dilatado, comprometendo dessa forma o seu capital de giro.

O GTA é conhecido também como “Produtividade”, Quanto mais o Ativo gerar em vendas reais, mais eficiente à gerência está sendo na administração dos investimentos (Ativo). A ideia é produzir mais, vender mais, numa proporção maior que os investimentos no Ativo.

Conforme definido por Matarazzo (1947), Giro do Ativo, significa a eficiência com que a empresa utiliza seus Ativos, com o objetivo de gerar reais de vendas. Quanto mais for gerado de vendas, mais eficientemente os Ativos serão utilizados.

2.4 Análise Financeira (índices)

As demonstrações Financeiras fornecem uma série de dados sobre a empresa, de acordo com regras contábeis. A análise de balanços transforma esses dados em informações e será tanto mais eficiente quanto melhores informações produzir (MATARAZZO, 2010, p. 4).

É através da análise de indicadores financeiros, calculados a partir dos dados disponíveis nos demonstrativos, que obtemos uma análise mais clara da situação e desempenho recente da empresa. Como uma ferramenta de gestão imprescindível para as organizações, os métodos de análise das demonstrações contábeis se apresentam como meios de interpretação dos dados ali expostos os transformando em informações substanciais para propiciar aos gestores procedimentos confiáveis de projeções de resultados e acompanhamento de desempenho, colaborando para as tomadas de decisões. O balanço patrimonial consiste na mais importante das demonstrações contábeis evidenciando a situação da empresa em um intervalo de tempo. Segundo Brizolla, (2008, p. 28) “A contabilidade retrata, por meio do balanço, a situação patrimonial da empresa em determinada data, propiciando aos analistas o conhecimento de seus bens e direitos, de suas obrigações e de sua estrutura patrimonial”.

O índice IEG revela o grau de endividamento da empresa, uma análise de indicadores por diversos exercícios mostra a política de obtenção de recursos da empresa, ou seja, se a empresa vem financiando o seu Ativo com Recursos Próprios ou de Terceiros e em que proporção. Na Análise do Endividamento há necessidade de detectar as características deste indicador: como se a empresa que recorrem para um complemento de Capitais Próprios para realizar aplicações produtivas no seu Ativo, ou se a empresa recorre para pagar outras dívidas que estão vencendo. O que se pode prejudicar ou até mesmo levar a empresa a um desfalque grande é quando este círculo torna-se vicioso, a empresa será uma séria candidata à insolvência e, conseqüentemente, à falência. O ICJ Mede a Capacidade da empresa de fazer pagamentos de juros contratuais, isto é, atender às obrigações da dívida. Quanto

maior for esse índice, mais capaz será a empresa de atender às obrigações da dívida. O resultado dessa conta indicará quantas vezes os juros estão cobertos. Isto é, quantas vezes o lucro operacional da empresa será capaz de pagar as despesas de juros. Portanto, quanto maior o índice, melhor.

A margem bruta mede a rentabilidade do seu negócio, ou seja, qual a porcentagem de lucro que você ganha com cada venda, é um dos principais fatores que um empreendedor deve considerar no momento de colocar preço no seu produto. Em geral a margem bruta identifica a rentabilidade das vendas, após a dedução das despesas sobre vendas, como impostos sobre vendas, devoluções, abatimentos, custo dos produtos vendidos, entre outro, ela indica o quanto a empresa está ganhando como resultado direto de suas atividades operacionais, ou seja, quanto maior for à margem bruta, maior será a rentabilidade das vendas.

Margem de lucro operacional identifica o desempenho das operações de uma empresa antes do impacto das despesas com juros e imposto de renda, isto é, ela mede a eficiência operacional da companhia, identificando o quanto as receitas líquidas vieram das vendas e serviços de suas atividades operacionais.

A margem líquida, também chamada de margem de lucro sobre as vendas ou simplesmente margem líquida mede o percentual de lucro líquido que a empresa conseguiu obter em relação ao seu faturamento, ela indica o percentual de ganho da companhia sobre suas vendas, após a dedução de todas as despesas, inclusive despesas com juros e imposto de renda.

ROA é quanto à empresa proporciona de retorno para cada unidade monetária Investida. Do ponto de vista macro, boa é a empresa que mais produz; do ponto de vista micro, boa é a empresa que tem mais retorno. O TRIT é um dos índices que analisa este retorno. O ROE é o ganho líquido da empresa em relação a cada investimento, trata-se de um importante índice quando se pensa em abrir ou comprar ações de uma empresa. Podemos acompanhar o desenvolvimento da empresa da seguinte maneira, quanto maior o percentual do ROE, melhor a rentabilidade dos seus recursos aplicados na empresa.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Esta pesquisa se caracteriza como aplicada, pois segundo Gil (2010, p.26), “as pesquisas aplicadas podem contribuir para a ampliação do conhecimento científico e sugerir novas sugestões a serem aplicadas”. Assim podendo adquirir conhecimentos novos, com os resultados alcançados, visando à solução imediata do problema de pesquisa.

Quanto aos objetivos gerais trata-se de uma pesquisa descritiva, que de acordo com Gil, (2010, p.27), “as pesquisas descritivas, salientam-se aquelas que têm por objetivos estudar as características de um grupo, sua distribuição por idade, sexo, procedência, etc.” Ela descreve todas as características que possui em um determinado problema ou situação. Este método descritivo, nos ajudara a encontrar as principais características de um controle financeiro, o que realmente é necessário para se ter um bom desenvolvimento em sua empresa. Para Gil (2010), este tipo de pesquisa acaba proporcionando um novo olhar para o problema, o que nos leva a crer, que com esta pesquisa, as empresas que tem um problema em relação ao controle financeiro, poderão solucioná-las o mais rápido possível.

Quanto ao método de natureza qualitativa, que segundo Gil (2010), ela não se preocupa com representação numérica, mas sim com a compreensão de um grupo social, este método busca o porquê das coisas, o seu objetivo é a amostra de produzir informações aprofundadas, seja ela grande ou pequena. Este estudo levava em consideração os segmentos que estão contidos nos atos e práticas desta área de pesquisa, ou seja, trazendo um resultado aprofundado de certo problema e se preocupava com o significado que as pessoas dão as coisas e ao setor financeiro. Um dos principais elementos usados neste tipo de pesquisa é a observação, a entrevista e a documentação ou material usados no caso. A pesquisa qualitativa utiliza-se da coleta de dados e tem o pesquisador como instrumento fundamental para esta coleta.

Quanto ao delineamento, a pesquisa se enquadra como bibliográfica, pois segundo Gil (2010, p.29), “é elaborada com base no material já aplicado, tradicionalmente esta modalidade de pesquisa inclui material impresso como livros, revistas, jornais, teses, dissertações e anais de eventos científicos”. Esta pesquisa também pode ser feita por CD’s e materiais disponibilizados na internet, como artigos

e depoimentos, assim podendo nos fornece uma fundamentação teórica adequada para cada tipo de pesquisa.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

Na empresa Loteadora Ipanema foram apresentados os seguintes índices e formulas, para melhor analise de resultados, onde pode-se chegar em conclusões importantes para a tomada de decisão e para a sua reestruturação tratando-se da área financeira. Para que a Loteadora Ipanema possa saber qual seu giro de caixa, ou seja, quantas vezes ela consegue girar para se sustentar. Pode-se usar da formula:

Quadro 1 : Capital Circulante liquido.

CCL = ATIVO CIRCULANTE – PASSIVO CIRCULANTE	
2015	2016
CCL = 2.578.646,01 – 176544,83	CCL = 3.819.266,74 – .073.573,47
CCL = 2.402.101,20	CCL = 745.653,30

Fonte: Dados da empresa 2015/2016.

No caso desta formula acima ao se aplicar na Loteadora, pode se encontrar um resultado do Capital Circulante Liquido de R\$2.402.101,20 referente ao ano de 2015, já em 2016 esse valor cai para R\$745.653,30. Assim pode-se dizer que a empresa está com seu Capital Circulante positivo em qualquer um dos resultados, mesmo havendo a queda de valores para 2016, a Ipanema está com seu capital positivo, que representa um total de recursos disponíveis na empresa para um possível financiamento das atividades da empresa.

Quadro 2 : Índice de Liquidez Corrente

ILC = AC/PC	
2015	2016
ILC = 2.578.646,74 / 176.544,83	ILC = 3.819.266,74 / 3.073.573,47
ILC = 14,60	ILC = 1,24

Fonte: Dados da empresa 2015/2016.

Essa demonstração da composição do ativo Circulante e do desmembramento do índice de liquidez corrente foi feita para evidenciar quais as variáveis que atuam no índice de liquidez. Conhecendo essas variáveis é possível analisar mais profundamente as decisões da administração financeira da empresa ou mesmo como a empresa pode melhorar seu índice de liquidez corrente.

“O significado do índice de liquidez corrente é a margem de folga para manobras de prazos que visa equilibrar as entradas e saídas de caixa. Quanto maiores os recursos, maior essa margem, maior a segurança da empresa, melhor a situação financeira” (MATARAZZO, 1947, p.107).

Pode-se analisar no ILC da empresa que no ano de 2015 ela conseguiu cobrir seu Passivo circulante com um alto retorno chegando a quase 15,0 a mais do que o saldo do passivo, enquanto em 2016 esse índice cai para 1,24 quase não tendo recursos disponíveis para acobertar seu passivo. Ou seja, a empresa em 2016 teve pouca capacidade de pagar suas dívidas em curto prazo, utilizando os recursos aplicados no ativo circulantes. A necessidade de um maior ou menor valor para tal índice será, sobretudo, associado ao ciclo operacional da empresa.

Quadro 3 : Índice de Liquidez Seca

ILS = AC – ESTOQUE / PC	
2015	2016
$\frac{2.578.646,01 - 1.668.330,65}{76.544,83}$	$\frac{3.819.266,74 - 1.600.116,61}{3.073.573,47}$
ILS = 5,15	ILS = 0,72

Fonte: Dados da empresa 2015/2016.

Índice esse conhecido também com Liquidez Seca, este índice mede a capacidade da empresa para suas dívidas em curto prazo, utilizando os recursos aplicados no ativo circulante sem contar com seus estoques.

4.1 Cobrança/Estoque

Na Loteadora Ipanema não a tanta preocupações de como é a vida financeira do futuro cliente, se ele tem mesmo a responsabilidade de se comprometer com tal dívida, pois se o cliente não pagar sua obrigação, simplesmente o terreno volta para a Loteadora, até porque ainda não foi escriturado em nome do cliente.

A cobrança de créditos em aberto é feito diariamente, através de um relatório que o sistema nos disponibiliza. Hoje a empresa está com a sua inadimplência em alta, pois em tempos atrás não era realizado este trabalho, através desta cobrança diária tento dialogar com o cliente de forma amigável, para que ele se sinta à-vontade para acordos e negociações, chegando a uma possível normalização da dívida. Assim aos poucos está inadimplência que hoje gira em torno de R\$150.000,00 em curto prazo pretende-se que caia para R\$90.000,00 e assim sucessivamente. O trabalho para esta normalização não é fácil, pois, o sistema de cadastros não está totalmente acessível a possíveis telefones ou até mesmo endereços para que se posso ir até o cliente, isso dificulta a cobrança e até mesmo o diálogo com o cliente.

A empresa deve tomar todos os cuidados, para que seu índice de inadimplência seja o menor possível, pois ele influencia diretamente em seus resultados financeiros. Quanto mais clientes devedores em sua carteira, maior será a possibilidade de prejuízo, além de comprometer também seu ciclo financeiro. Uma política de crédito rígida pode ocasionar a diminuição da conta Duplicatas a Receber, diminuindo também os custos da empresa referentes à cobrança de clientes, o que pode gerar lucro, isso se não ocorrer uma diminuição brusca nas vendas. A Loteadora fecha hoje com um total de 23 terrenos à venda, sendo um total de 291 lotes, ou seja, já se foram vendidos mais da metade de lotes no Jardim Residencial Veronica.

Quadro 4 : Índice de Atividade – Giro de Estoque

GE = Custo dos Produtos Vendidos / Estoque

2015	2016
GE = $\frac{1.123.908,29}{1.668.330,65}$	GE = $\frac{1.255.294,54}{1.600.116,61}$
GE = 0,67	GE = 0,78

Fonte: Dados da empresa 2015/2016.

Quando se fala de Giro de estoque, está se referindo a velocidade com que o estoque se transforma em produto vendido, quanto maior for este índice mais rápido este produto poderá ser comercializado. No caso da Ipanema, no ano de 2015 se manteu com um giro de 0,67 naquele determinado período, já no ano de 2016 teve-se um aumento de velocidade quando se fala em giro de estoque, um aumento de aproximadamente 11% maior do que no ano anterior, podendo assim girar seu estoque com maior facilidade.

Quadro 5 : Índice de Atividade – Idade Média de Estoque

IME = 360 / GE	
2015	2016
IME = $\frac{360}{0,67}$	IME = $\frac{360}{0,78}$
IME = 537	IME = 461

Fonte: Dados da empresa 2015/2016.

Representa a quantidade de dias dentro do exercício social que a empresa leva para renovar todo seu estoque. Desta forma admitindo que o exercício tenha 360 dias pode se ter uma variação de 537 dias em 2015 e de 461 dias em 2016, este prazo médio de rotação de estoques é o tempo em que permanece armazenado até o momento da venda.

O seu volume depende da política de estocagem e volume de vendas. Quanto maior o volume de vendas mais rápidas será a rotação dos estoques e em menos tempo o ativo será recuperado. Pelas suas quantidades vendidas podemos identificar, tendo como base dois períodos consecutivos no mínimo e utilizando os cálculos de análise, quantas vezes os estoques se renovaram.

Quadro 6: Índice de Atividade – Período Médio de Cobrança

PMC = DUPLICATAS A RECEBER / MEDIA DE VENDAS DIA	
2015	2016
PMC = $\frac{3425457,12}{3121,96}$	PMC = $\frac{2.900.522,21}{3486,92}$
PMC = 1097 dias	IPMC = 831 dias

Fonte: Dados da empresa 2015/2016.

O prazo médio de recebimento é o período compreendido entre o momento em que foram efetuadas as vendas e o momento do pagamento dessas vendas. Indica quanto tempo em média à empresa leva para receber as suas vendas. Neste caso devemos estar atentos para a quantidade de vendas a prazo e os prazos concedidos. Quanto maior os prazos concedidos, maiores a quantidade de vendas a prazo, pior para a empresa, pois os seu prazo de recebimento será bastante dilatado, comprometendo dessa forma o seu capital de giro.

Quadro 7: Índice de Atividade – Giro Total do Ativo

GTA = VENDAS / TOTAL DO ATIVO	
2015	2016
GTA = $\frac{1.123.908,29}{2.578.646,01}$	GTA = $\frac{1.255.294,54}{3.819.266,74}$
GTA = 43,58%	GTA = 32,86%

Fonte: Dados da empresa 2015/2016.

Este indicador é conhecido também como “Produtividade”, no caso da empresa em questão teve em 2015 um giro de 43,58% no ano, já em 2016 este giro cai para 32,86%, ou seja, não houve perda, o ativo conseguiu gerar vendas, mas não tanto quanto no ano anterior. Quanto mais o Ativo gerar em vendas reais, mais eficiente à gerência está sendo na administração dos investimentos (Ativo). A ideia é produzir mais, vender mais, numa proporção maior que os investimentos no Ativo.

Conforme definido por Matarazzo (1947), Giro do Ativo, significa a eficiência com que a empresa utiliza seus Ativos, com o objetivo de gerar reais de vendas. Quanto mais for gerado de vendas, mais eficientemente os Ativos serão utilizados.

4.1 Análise Financeira (índices)

Dentro da análise financeira, podem-se aplicar os seguintes índices, índices de liquidez, índices de atividade, índices de endividamento e índices de lucratividade.

Todos esses índices foram aplicados no balanço patrimonial e na DRE na Loteadora, podendo-se analisar mais claramente o desempenho da empresa. Foi - se aplicado a análise vertical e horizontal, também aplicados todos os índices acima.

Quadro 8 : Índice de Endividamento – Índice de Endividamento Geral

IEG = TOTAL DO PASSIVO – CAPITAL PRÓPRIO / TOTAL ATIVO	
2015	2016
IEG = $\frac{176.544,83 - 2.408.219,34}{2.578.646,01}$	IEG = $\frac{3.073.573,47 - 2.620.536,59}{3.819.266,74}$
IEG = -0,8654	IEG = 0,1186

Fonte: Dados da empresa 2015/2016.

Quadro 9 : Índice de Endividamento – Índice de Cobertura de juros

ICJ = LUCRO ANTES DO JURO E IR / DESPESAS COM JUROS NO ANO	
2015	2016
ICJ = $\frac{870.240,86}{72.059,74}$	ICJ = $\frac{662.317,25}{221.071,73}$
ICJ = 12,07%	ICJ = 2,99%

Fonte: Dados da empresa 2015/2016.

Mede a Capacidade da empresa para efetuar pagamentos de Juros contratuais, que no ano de 2015 teve uma capacidade de até 12% para cobrir seus débitos com juros, sendo que em 2016, caem 10% chegando a quase 3%, essa capacidade.

Quadro 10: Índice de Lucratividade - Margem Bruta

MB = LUCRO BRUTO / VENDAS	
2015	2016
MB = $\frac{1.021.928,02}{1.123.908,29}$	MB = $\frac{806.498,51}{1.255.294,54}$
MB = 0,91%	MB = 0,64%

Fonte: Dados da empresa 2015/2016.

A **margem bruta** mede a rentabilidade do seu negócio, ou seja, qual a porcentagem de lucro que você ganha com cada venda, é um dos principais fatores

que um empreendedor deve considerar no momento de colocar preço no seu produto. Em geral a margem bruta identifica a rentabilidade das vendas, após a dedução das despesas sobre vendas, como impostos sobre vendas, devoluções, abatimentos, custo dos produtos vendidos, entre outro, ela indica o quanto a empresa está ganhando como resultado direto de suas atividades operacionais, ou seja, quanto maior for à margem bruta, maior será a rentabilidade das vendas. No cálculo assim podemos identificar que no ano de 2015 teve-se uma Margem bruta de 0,91%, em quanto em 2016 caiu para 0,64% uma pequena queda que não deixa de ter rentabilidade em seus negócios.

Quadro 11: Índice de Lucratividade - Margem Operacional

MO = LUCRO OPERACIONAL / VENDAS	
2015	2016
$MO = \frac{870.240,86}{1.123.908,29}$	$MO = \frac{662.317,25}{1.255.294,54}$
MO = 0,77 %	MO = 0,53 %

Fonte: Dados da empresa 2015/2016

Margem de lucro operacional identifica o desempenho das operações de uma empresa antes do impacto das despesas com juros e imposto de renda, isto é, ela mede a eficiência operacional da companhia, identificando o quanto as receitas líquidas vieram das vendas e serviços de suas atividades operacionais.

Quadro 12 : Índice de Lucratividade - Margem Líquida

ML = LUCRO APOS O IR / VENDAS	
2015	2016
$ML = \frac{870.240,86}{1.123.908,29}$	$ML = \frac{662.317,25}{1.255.294,54}$
ML = 0,77 %	ML = 0,53 %

Fonte: Dados da empresa 2015/2016

A margem líquida, também chamada de margem de lucro sobre as vendas ou simplesmente margem líquida mede o percentual de lucro líquido que a empresa conseguiu obter em relação ao seu faturamento, ela indica o percentual de ganho da companhia sobre suas vendas, após a dedução de todas as despesas, inclusive despesas com juros e imposto de renda. Em comparação com os índices de Lucratividade anterior não a grande divergência de valores/percentual, quando em

2015 teve uma Margem de 0,77% em 2016 teve-se 0,53% de retorno sobre seu produto.

Quadro 13: Índice de Lucratividade - Taxa de Retorno sobre Ativo Total

TRAT (ROA) = LUCRO LIQUIDO APÓS IR / TOTAL ATIVO	
2015	2016
TRAT = $\frac{870.240,86}{2.578.646,01}$	TRAT = $\frac{662.317,25}{3.819.266,74}$
TRAT = 0,34 %	TRAT = 0,17 %

Fonte: Dados da empresa 2015/2016.

O TRIT é um dos índices que analisa este retorno. Para esta análise o retorno que se teve é baixo no ponto de vista do último ano de análise que chegou a 0,17%.

Quadro 14: Índice de Lucratividade - Taxa de Retorno sobre PL

TRPL (ROE) = LUCRO LIQUIDO APÓS IR / PATRIMONIO LIQUIDO	
2015	2016
TRPL = $\frac{870.240,86}{2.408.219,34}$	TRPL = $\frac{662.317,25}{2.620.536,59}$
TRPL = 0,36 %	TRPL = 0,25 %

Fonte: Dados da empresa 2015/2016.

Podemos acompanhar o desenvolvimento da empresa da seguinte maneira, quanto maior o percentual do ROE, melhor a rentabilidade dos seus recursos aplicados na empresa, que neste caso foi um percentual mediano, de 0,36% em 2015 para 0,25% em 2016.

INDICES DE LIQUIDEZ	2015	2016
CCL	R\$ 2.402.101,20	R\$ 745.653,30
INDICE DE LIQUIDEZ CORRENTE	14,60 %	1,24 %
INDICE DE LIQUIDEZ SECA	5,15 %	0,72 %

INDICES DE ATIVIDADE	2015	2016
GIRO DOS ESTOQUES	0,67	0,78
IDADE MEDIA DO ESTOQUE	537 dias	461 dias
PRAZO MEDIO DE COBRANÇA	1097 dias	831 dias

PRAZO MEDIO DE PAGAMENTO	-	-
GIRO TOTAL DO ATIVO	43,58%	32,86%

ENDIVIDAMENTO	2015	2016
ENDIVIDAMENTO GERAL	0,8654	0,1186
COBERTURA DE JUROS	12,07%	2,99%

LUCRATIVIDADE	2015	2016
MARGEM BRUTA	0,91%	0,64%
MARGEM OPERACIONAL MARGEM LIQUIDA	0,77%	0,53%
TRAT	0,34%	0,17%

Fonte: Balanço Patrimonial 2015/2016

O Balanço Patrimonial é a demonstração contábil que emite a situação patrimonial da empresa em determinado período, para isso, o documento leva em conta os ativos (bens e direitos) e os passivos (obrigações), em toda a movimentação histórica. O Demonstrativo de Resultado, por sua vez, é um documento de natureza econômica. Ele exibe a situação contábil, em relação apenas ao ano de referência, revelando os resultados em lucros ou prejuízos obtidos.

A palavra balanço remete a equilíbrio visto que, tal como em uma balança, o lado do ativo e o lado do passivo devem ser iguais refletindo uma situação de equilíbrio do patrimônio de uma entidade. (RIBEIRO, 1999).

O Balanço Patrimonial além de demonstrar os bens e direitos e obrigações é utilizado para análise financeira, conforme abordado abaixo:

Dentro dessa visão, o Ativo representa todas as aplicações de recursos dentro à empresa. Enquanto o Passivo representa todas as origens (fontes) de recursos que entraram na empresa. As origens de recursos evidenciadas no passivo são de dois tipos: próprios e recursos de terceiros. (PADOVEZE, 2004, p. 35).

ATIVO	2015	2016	AV 2016	AH 2015/2016
	R\$	R\$		
ATIVO CIRCULANTE	2.578.646,01	3.819.266,74	44,44%	48,11%

DISPONIBILIDADES	R\$ 843.134,31	R\$ 1.059.564,68	12,33%	25,67%
Caixa e Equivalentes de Caixa	R\$ 604.014,97	R\$ 982.538,00	11,43%	62,67%
Aplicações Financeiras	R\$ 239.119,34	R\$ 77.026,68	0,90%	-67,79%
CREDITOS	R\$ 67.181,05	R\$ 68.758,80	0,80%	2,35%
Clientes	-	-		
Impostos a Recuperar	R\$ 14.025,32	R\$ 16.918,31	0,20%	20,63%
Outros Creditos	R\$ 53.155,73	R\$ 51.840,49	0,60%	-2,47%
ESTOQUES	R\$ 1.668.330,65	R\$ 1.600.116,61	18,62%	-4,09%
DESPESAS EXERCICIOS SEGUINTES	-	R\$ 1.090.786,65	12,69%	100,00%
Seguros	-	-		
Juros á Apropriar	-	R\$ 1.090.786,65	12,69%	100,00%
ATIVO NÃO CIRCULANTE DIREITOS REALIZAVEIS A LONGO P.	R\$ 3.431.575,28	R\$ 4.775.405,53	55,56%	39,16%
	R\$ 3.425.457,12	R\$ 4.676.170,21	54,41%	36,51%
Empréstimo a pessoas ligadas	-	R\$ 1.866.648,00	21,72%	100,00%
Clientes	R\$ 3.425.457,12	R\$ 2.900.522,21	33,75%	-15,32%
IMOBILIZADO	R\$ 6.118,16	R\$ 8.235,32	0,10%	34,60%
Participação em Consórcios	-	R\$ 3.210,60	0,04%	100,00%
Bens Corpóreos	R\$ 11.606,10	R\$ 11.606,10	0,14%	0,00%
(-) Depreciação Acumulada	R\$ (5.487,94)	R\$ (6.581,38)	-0,08%	19,92%
INTANGIVEL	-	-		
Bens Incorporeos	-	-		
TOTAL DO ATIVO	R\$ 6.010.221,29	R\$ 8.594.632,27	100,00%	43,00%

PASSIVO	2015	2016	A. V. 2016	AH 2015/2016
PASSIVO CIRCULANTES	R\$ 176.544,83	R\$ 3.073.573,47	35,76%	1640,96%
OBRIGAÇÕES	R\$ 176.544,83	R\$ 3.073.573,47	35,76%	1640,96%
Fornecedores	R\$ 55.906,88	R\$ 55.906,88	0,65%	0,00%
Obrigações Sociais	R\$ 5.803,31	-		
Impostos e Contribuição Pagar	R\$ 17.791,08	R\$ 18.944,59	0,22%	6,48%
Instituições Financeiras	R\$ 29.588,66	R\$ 2.910.721,77	33,87%	9737,29%
Outras Contas a pagar	R\$ 67.454,90	R\$ 88.000,23	1,02%	30,46%
PASSIVO NÃO CIRCULANTE	R\$ 3.425.457,12	R\$ 2.900.522,21	33,75%	-15,32%
Instituições Financeiras	-	-		
Impostos e Contribuição Pagar	-	-		
Impostos Diferenciados	-	-		
Receitas de Exercícios Futuros	R\$ 3.425.457,12	R\$ 2.900.522,21	33,75%	-15,32%
PATRIMONIO LIQUIDO	R\$ 2.408.219,34	R\$ 2.620.536,59	30,49%	8,82%
CAPITAL SOCIAL INTEGRALIZADO	R\$ 540.000,00	R\$ 540.000,00	6,28%	0,00%
Capital Social Subscrito	R\$ 540.000,00	R\$ 540.000,00	6,28%	0,00%
RESERVA DE REAVLIAÇÃO	-	-		
Reserva de reavaliação	-	-		
AJUSTES DE VARIAÇÃO PATRIMONIAL	-	-		
Ajustes de variação Patrimonial	-	-		
IR/CSLL Diferido/ AVP	-	-		
LUCROS ACUMULADOS	R\$ 1.868.219,34	R\$ 2.080.536,59	24,21%	11,36%
TOTAL DO PASSIVO	R\$ 6.010.221,29	R\$ 8.594.632,27	100%	43,00%

DRE	2015	2016	A. V. 2016	AH 2015/2016
RECEITA OPERACIONAL BRUTA				
Vendas	R\$ 1.123.908,29	R\$ 1.255.294,54	100%	11,69%
Impostos e outras deduções vendas	R\$ (43.459,04)	R\$ (380.581,99)	-30,32%	775,73%
RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA	R\$ 1.080.449,25	R\$ 874.712,55	69,68%	-19,04%
Custos de vendas	R\$ (58.521,23)	R\$ (68.214,04)	-5,43%	16,56%
LUCRO BRUTO	R\$ 1.021.928,02	R\$ 806.498,51	64,25%	-21,08%
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS				
Gerais e administrativa	R\$ (219.128,03)	R\$ (250.544,99)	-19,96%	14,34%
Despesas financeiras	R\$ (72.059,74)	R\$ (221.071,73)	-17,61%	206,79%
Receitas financeiras	R\$ 217.222,34	R\$ 252.150,02	20,09%	16,08%
Outros resultados operacionais	R\$ (77.721,73)	R\$ 75.285,44	6,00%	-196,87%
LUCRO OPERACIONAL	R\$ 870.240,86	R\$ 662.317,25	52,76%	-23,89%
Outras Receitas (Despesas)				
LUCRO ANTES DOS IMPOSTOS E PART.	R\$ 870.240,86	R\$ 662.317,25	52,76%	-23,89%
Imposto de Renda e cont. Social				
LUCRO /PREJUÍZO LIQ DO EXERCÍCIO	R\$ 870.240,86	R\$ 662.317,25	52,76%	-23,89%
EBITDA	726.390	632.332	50,37%	-12,95%

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O trabalho tratou sobre algumas operações no âmbito contábil e financeiro que sofreram mudanças significativas sendo elas positivas e negativas para seu crescimento, podendo sita-las a seguir.

Os índices de liquidez avaliam a capacidade de pagamento da empresa frente a suas obrigações. Sendo de grande importância para a administração da continuidade da empresa, as variações destes índices devem ser motivos de estudos para os gestores. Por ser o ano de 2015 o início de suas atividades o crescimento das vendas eram ótimas, o que ocorreu um CCL – Capital Circulante Líquido muito rentável, já em 2016 com toda a crise em início no País, teve essa rentabilidade inferior por quedas nas receitas da Loteadora Ipanema.

Analisando o ILC – Índice de Liquidez Corrente no ano de 2015 seu passivo circulante era bem menor do que em 2016, por este motivo encontra-se a grande diferença entre os índices de liquidez corrente, pois com seu passivo baixo e o ativo com valores altos (por conta do número elevado de vendas), é possível ter um alto índice no ano de 2015.

É através dos Indicadores de Atividades que será indicado o tempo que uma empresa leva para receber o retorno de suas vendas e efetuar seus pagamentos, quando aplicados comprovam de que forma os bens de um patrimônio estão sendo administrados.

Pode-se notar no PMC – Período Médio de Cobrança, que no início do ano de 2015, teve um prazo médio de 1097 dias para que se possa ter o retorno de suas vendas, esse índice/período é negativo para a Loteadora Ipanema, pois tem prazo muito estendido para receber a venda e torna-se comprometido seu capital de giro de forma negativo.

Detectou-se no GTA – Giro Total do Ativo que em 2015 teve em média 43,58% isso significa que teve um bom desempenho em questão de vendas, com relação no ano de 2016 a comparação é de 32,86% uma queda que não é tanta preocupação pois mesmo com este giro pode-se manter as vendas.

É por meio desses valores que aponta se a Loteadora Ipanema está ou não endividada, neste caso pode-se notar que no ano de 2015 seu endividamento foi

negativo, ou seja, não encontrase em endividamento naquele periodo, já em relação ao ano de 2016 que houve um aumento de 0,11% um valor baixo que não se teve preocupação, mas que deve se manter ou até mesmo zerar este indice, oque para a empresa é uma grande conquista.

Este aumento no indice originou por conta de não ter uma boa estrutura na empresa, em questão de cobranças, pois as vendas eram realizadas corretamente mas a area de cobrança de credito era desfalcadas ou até inexistente, tornando-se assim cada vez mais o aumento de inadimplencia da empresa.

Em 2015 sua rentabilidade sobre as vendas foi de quase 1% após dedusir as despesas, um valor baixo, mas não negativo. Já no ano de 2016 este valor cai para 064% queda pequena mas que pode ser melhorada no proximo periodo.

Em comparação com os anos de 2015/2016 pode-se perceber baixo retorno de lucratividade, que não chegam a ser negativos, mais que podem ser melhorados tendo assim uma mais lucratividades em suas vendas futuras e rentabilidade em seu trabalho.

A análise vertical recebe esse nome porque acontece de cima para baixo ou de baixo para cima, indicando resultados em efeito cascata. Esse tipo de análise também pode ser utilizado para identificar a porcentagem de participação de determinado indicador no resultados.

O DRE, que é a análise da demonstração de resultado do exercício, é um bom exemplo de análise vertical, podendo servir para identificar se a empresa está dando lucro ou prejuízo dentro do período analisado. Nessa análise vertical, tudo começa com a receita de vendas, que fica no topo. A partir dela, ocorrem todas as deduções referentes a impostos, custos de produção e outras despesas. Na última linha – ou seja, no final da análise vertical – encontra-se o valor restante. Se for positivo, significa que a empresa ganhou mais do que gastou e, portanto, está dando lucro.

Com analise nos grupos do ativo circulante e ativo não circulante pode-se comparar tanto crescimentos quanto quedas na empresa, quedas essas podendo ser positiva como no caso do estoque, que comentara a seguir. O grupo do ativo circulante teve um indice de 44,44% de crescimento inclui-se neste grupo, o caixa com aumento de

11,43% crescimento relativo com as vendas esperadas e recebimentos dos mesmos, por se tratar do primeiro ano de vendas. Podendo citar também a conta aplicações com aumento de 0,90%, grupo este que se trata de aplicações feita em bancos ou até mesmo investimento em reais, não teve um aumento significativo, pois a Loteadora Ipanema estava tendo o retorno de seus investimento no ano de 2015 (primeiro ano de vendas), para após ter seus retornos esperados poder investir em aplicações bancárias. Por fim o Estoque teve a margem de 18,62% pois ainda se negociava novos lotes para a venda e revenda, ou seja, assim entrava estoque novo, como também tinha saída de vendas.

No grupo Ativo não circulante são registrados os direitos que serão realizados ou transformados em dinheiro após o final do exercício seguinte (longo prazo), assim como os bens de uso (veículos, máquinas, etc). Grupo este que tem um índice de representatividade de 55,56% um valor alto, que comparado com ativo circulante pode-se notar que a empresa tem mais direitos a receber a longo prazo do que recebimentos em curto prazo. Com base neste, o grupo clientes ou duplicatas a receber teve aumento de 33,75% em 2016 valor este com grande crescimento, ou seja a Loteadora teve vendas com maior recebimento a longo prazo.

Seguindo com análise para o Passivo que faz parte das Contas Patrimoniais que compreende as obrigações da empresa para com terceiros, é a parte negativa do Patrimônio e identifica a origem dos recursos aplicados. As contas representam os recursos de terceiros que foram usados e são classificadas segundo a ordem decrescente de exigibilidade (são classificadas de acordo com o seu vencimento, através do curto e longo prazo). Neste grupo teve aumento de 35,76% comparando o ano de 2015 a 2016, com um aumento significativo por se tratar de uma obrigação, mas que não se torna preocupativo pois ainda esta na característica da empresa esta margem. Na conta Fornecedores 0,65% não se houve tanta a necessidade de investir em fornecedores, por se tratar de um loteamento já concluídos, apenas em reparos e manutenção.

Com base na DRE, podemos comparar as seguintes contas, Receita Operacional Líquida que se trata do montante que a empresa efetivamente recebe pelas vendas

de seus produtos, é a receita bruta menos os impostos incidentes sobre a venda e descontos e abatimentos concedidos, que fecha em um índice de 69,68% no ano de 2016, crescimento relativo e esperado pela empresa. Já com base na conta de Lucro ou Prejuízo, a Loteadora Ipanema teve um Lucro que chega a uma margem de 52,76% em comparação com 2015/2016.

A análise horizontal se baseia na comparação entre resultados de um mesmo indicador em relação a períodos anteriores. Ela recebe esse nome, inclusive, porque na maioria das vezes é feita ao dispor diferentes dados um do lado do outro para a comparação. Dessa forma, esse tipo de análise promove uma comparação de valores avulsos, indicando qual foi a evolução em relação a resultados passados. No caso de uma análise horizontal do faturamento, é preciso organizar uma tabela que conte com os valores de faturamento a cada período, lado a lado. Utilizando o primeiro valor como base, é possível identificar qual foi o aumento ao longo dos anos.

Na análise vertical do Ativo Circulante e Não circulante, podemos comparar as contas do Caixa com 62,67% de crescimento de um período para o outro, por isso, a análise Horizontal do fluxo de caixa é fundamental para a saúde financeira da empresa, porque demonstra exatamente o dinheiro que a empresa possui em caixa ele demonstra a capacidade da empresa de pagar suas operações e de crescer no futuro. Na conta Impostos a Recuperar são os impostos pagos no ato da compra de mercadorias (no caso da Loteadora foram lotes e matéria prima e mão de obra para a adequação dos lotes), incidentes sobre as compras realizadas. Denomina-se a recuperar pois quando ocorrer a vendas das mercadorias, o valor de imposto pago será reduzido dos Impostos a recolher (referente à venda de mercadorias). Desta forma, a empresa pagará apenas a diferença de valor, diminuindo o imposto das compras do imposto das vendas, em análise no balanço patrimonial esta conta tem índice de crescimento de 20,63% de impostos a recuperar. No Estoque houve quedas de -4,09% com o decorrer das vendas houve a diminuição de estoque e por se tratar de lotes já concluídos não há novas entradas de estoque, por isso esta conta só tem a cair.

No Imobilizado são classificados os bens e direitos de natureza permanente que serão utilizados para a manutenção das atividades normais da empresa, servindo a sua estrutura. A empresa não pretende vender os seus bens e direitos, ou seja, não há intenção de transformá-los em dinheiro, para esta conta foi analisados e concluído um índice de comparação de 34,60%. Por fim uma análise no geral do ativo pode-se concluir que a Loteadora Ipanema fechou o ano de 2016 com um crescimento de 43% quando comparado ao ano anterior (2015), um crescimento elevado que faz a saúde financeira da empresa ficar estável e favorável aos seus negócios.

Grupo do Passivo podemos citar a conta Fornecedor onde se estabeleceu em 0,0% não houve nenhum crescimento, em consideração que o loteamento já se encontra em fase concluída apenas para vendas. No Patrimônio Líquido o conjunto de bens, direitos e obrigações vinculado a uma pessoa ou a uma entidade, equivaleu a um crescimento de 8,82% em comparação 2015/2016, por fim o Lucro Acumulado foi de 11,36% a mais do que em 2015 que representam resultados acumulados obtidos, que foram retidos sem finalidade específica, ou a espera para possível investimento futuro.

Na DRE podemos citar duas grandes contas a Vendas onde se equivaleu a 11,69% a mais, uma porcentagem baixa mais que teve um elevado crescimento para a empresa. Por último a conta Lucro ou Prejuízo onde teve uma queda de -23,89% em seu lucro, por ser um índice negativo não significa que a empresa teve prejuízo, apenas o Lucro que se teve em 2016 foi menor que no ano de 2015.

REFERÊNCIAS

SANVICENTE, Antônio Zoratto. Administração Financeira / Antônio Zoratto. – 3. Ed. São Paulo: Atlas, 1987.

GUITMAN, Lawrence J. Princípio de Administração Financeira – Essencial/Lawrence Guitman; trad. Jorge Ritter. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

ASSAF NETO, Alexandre. Estrutura e Análise de Balanços: Um Enfoque Econômico e Financeiro. 11. Ed. São Paulo, 2015.

SILVA, José Pereira da. Análise financeira das empresas. 12. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

PADOVEZE, Clovis Luís, 1952 – Manual de Contabilidade Básica – 8. Ed. – São Paulo: Atlas 2004.

RIBEIRO, Osni Moura – Contabilidade Básica fácil – 29. Ed. – São Paulo : Saraiva 2015.

RIBEIRO, Osni Moura – Contabilidade Básica fácil – 5. Ed. Amp. E atual. – São Paulo: Saraiva 2009.

MATARAZZO, Dante Carmine, 1947 - Análise financeira de Balanço – 7. Ed. – São Paulo: Atlas 2010.

GIL, Antônio Carlos – Métodos e técnicas de pesquisa Social – 6. Ed. – São Paulo: atlas 2010.