



## FERRAMENTAS ESTRATÉGICAS DE ANÁLISE E DESENVOLVIMENTO DE RESULTADOS FINANCEIROS DIRECIONADORES DA ALTA PERFORMANCE EMPRESARIAL

Roney Italo Melo Cavalcante  
Prof. M. Sc. Rickardo Léo Ramos Gomes

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Roney Italo Melo Cavalcante y Rickardo Léo Ramos Gomes (2017): "Ferramentas estratégicas de análise e desenvolvimento de resultados financeiros direcionadores da alta performance empresarial", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Brasil, (junio 2017). En línea:

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/br/17/performance-empresarial.html>

### RESUMO

O objetivo principal das organizações é a lucratividade, a remuneração do acionista e maximização de suas riquezas. Para obter tais resultados, o principal meio é através da tomada das melhores decisões e para tal, necessita-se das melhores informações. A informação é o ponto chave deste trabalho científico, é a qualidade e a interpretação das informações que determinarão o destino das empresas que possuem ferramentas de geração de valor agregado. O desenvolvimento e análises das demonstrações financeiras, principal foco desse trabalho, contribui decisivamente na orientação de problemas financeiros, tornando as organizações, que fazem uso delas, mais seguras e preparadas para competir no mercado, visto que a análise das demonstrações é bem precisa em relação à ocorrência do erro, sendo possível sua correção com maior agilidade. A análise dos indicadores gerados através das demonstrações é útil na tomada de decisão, visto que estuda os períodos passados para diagnosticar e traçar tendências futuras. O processo de análise deve ser bem criterioso, visto que as informações devem ser estudadas em um contexto geral, levando-se em consideração todos os índices, pois se analisados de forma isolada não geram a informação precisa, dando margem a erros. Portanto, a interpretação das demonstrações contábeis, análise e elaboração de um relatório econômico-financeiro, no qual contenha um painel geral da situação da organização, é fator de diferencial competitivo.

**Palavras-chave:** Análise. Informação. Diferencial. Decisão. Interpretação.

### RESUMEN

El objetivo principal de las organizaciones es la rentabilidad, la remuneración del accionista y la maximización de sus riquezas. Para obtener estos resultados, el principal medio es a través de la toma de las mejores decisiones y para ello, se necesita de las mejores informaciones. La información es el punto clave de este trabajo científico, es la calidad y la interpretación de las informaciones que determinar el destino de las empresas que poseen herramientas de generación de valor agregado. El desarrollo y análisis de los estados financieros, principal foco de este trabajo, contribuye decisivamente a la orientación de problemas financieros, haciendo que las organizaciones, que las utilizan, más seguras y preparadas para competir en el mercado, ya que el análisis de las demostraciones es muy preciso en relación A la ocurrencia del error, siendo posible su corrección con mayor agilidad. El análisis de los indicadores generados a través de las demostraciones es útil en la toma de decisiones, ya que estudia los períodos pasados para diagnosticar y trazar tendencias futuras. El proceso de análisis debe ser bien cuidadoso, ya que las informaciones deben ser estudiadas en un contexto general, teniendo en cuenta todos los índices, pues si analizados de forma aislada no generan la información precisa, dando margen a errores. Por lo tanto, la interpretación de los estados contables, el análisis y la elaboración de un informe económico-financiero, en el que contenga un panel general de la situación de la organización, es factor de diferencial competitivo.

**Palabras clave:** Análisis. Información. Diferencial. Decisión. Interpretación.

### ABSTRACT

The main objective of the organizations is the profitability, the remuneration of the shareholder and maximization of its wealth. To obtain such results, the main means is through making the best decisions and for this, the best information is needed. Information is the key point of this scientific work, it is the quality and interpretation of the information that will determine the destiny of the companies that have tools of generation of added value. The development and analysis of the financial statements, the main focus of this work, contributes decisively to the orientation of financial problems, making the organizations that make use of them safer and more prepared to compete in the market, since the analysis of the statements is very precise in relation To the occurrence of the error, being possible its correction with greater agility. The analysis of the indicators generated through the demonstrations is useful in decision making, since it studies the past periods to diagnose and trace future trends. The analysis process must be very careful, since the information must be studied in a general context, taking into account all the indexes, because if analyzed in isolation do not generate the precise information, giving rise to errors. Therefore, the interpretation of the financial statements, analysis and preparation of an economic-financial report, which contains a general overview of the situation of the organization, is a factor of competitive differential.

**Subject Descriptor (JEL):** Duration Analysis • Optimal Timing Strategies C41; Financial Econometrics C58

**Keywords:** Analysis. Information. Differential. Decision. Interpretation.

## 1 INTRODUÇÃO

Na atual conjuntura mundial, as empresas estão cada vez mais empenhadas em gerar informações precisas e eficazes para obterem maior desempenho financeiro. Para tal feito, há a necessidade de desenvolver um sistema bem definido de informações acuradas e fidedignas com a realidade. No cenário globalizado, metaforicamente, as distâncias diminuíram, as empresas se especializaram, desenvolvendo valor agregado e *know-how* e uma dos maiores bens que uma organização pode ter, sendo instrumento de diferencial competitivo, é a informação.

A informação é um dos ativos mais preciosos de uma empresa, é por meio dela que surgem novidades, atualizações, novas técnicas, novas visões, meios mais adequados, entre outras milhares de benefícios. A informação é fator de diferencial, pois quando se tem uma informação acoplada com uma boa análise e aplicada ao planejamento, pode-se afirmar que a empresa possui um bom leque de diferencial competitivo e um grande potencial para a inovação.

Nesse contexto, muitas empresas estão apostando em um setor onde as informações são geradas, analisadas e postas para planejamento e aplicação, no qual muitas vezes pode estar ligado a uma estrutura *staff* que trabalhe de forma independente e desvinculado de qualquer interesse interno. A controladoria é esse núcleo da organização que tem a missão de otimizar os resultados da empresa, gerando um valor agregado, ou seja, uma diferença de resultado que a empresa teria sem a controladoria estruturada comparada se houvesse um setor de controladoria.

Para a controladoria e as finanças corporativas, um dos principais meios para analisar a performance da empresa, em seu contexto mercadológico, seriam as análises das demonstrações financeiras, fundamental para evidenciar a situação econômico-financeira da organização e consequentemente captar novos investimentos e manter os existentes. A parte mais simplória, porém fundamental, em uma análise financeira, reside na criação de índices financeiros e na comparação deles com outras empresas do mesmo setor. Porém, deve-se salientar que os índices, visualizados de forma isolada estão suscetíveis a erros, eles devem ser vistos de forma integrada, analisando e avaliando cada situação.

É válido salientar que os índices não devem ser encarados como uma finalidade, uma informação determinante e isolada, mas como um ponto de partida, um dos meios dentre outros diversos meios para analisar uma situação financeira. A análise deve considerar diversos índices, trabalhando em conjunto para gerar a informação relevante. Além dos índices, o analista deve usar

dados históricos setoriais, tendências da indústria e mudanças tecnológicas, devem compara os indicadores com os dos concorrentes, dentre outros diversos mecanismos inerentes à peculiaridade de cada segmento.

O respectivo artigo tem por finalidade analisar as seguintes problemáticas: quais as ferramentas estratégicas de controladoria e financeiras que otimizem a performance empresarial, gerando a maximização da riqueza ao acionista? Como estruturar um conjunto de informações gerenciais que possam fornecer aos tomadores de decisão segurança, eficiência e eficácia na gestão financeira das organizações? Quais ferramentas um consultor financeiro deve usar para sua tomada de decisão?

A justificativa da necessidade do estudo desse tema seria sua real importância para as empresas, visto que a gestão financeira está ligada ao real objetivo das empresas, que seria a maximização da riqueza. Hoje em dia, possuímos diversas teorias e ferramentas de gestão financeira, mas quais são as mais eficientes para as reais tomadas de decisões? A gestão financeira precisa de um maior choque de realidade no uso dessas ferramentas. Tal estudo tem como meta trazer a aplicação da teoria à realidade.

Para atingir a meta já citada, esse trabalho possui como objetivo geral analisar as vantagens competitivas do uso de ferramentas financeiras de desempenho empresarial na tomada de decisão no setor Financeiro e de Controladoria, ou seja, tal estudo pretende, de forma geral, expor quais as melhores informações que um analista, gestor ou empresário pode gerar para que a organização venha a ter a melhor performance financeira. Quando aos objetivos específicos, o estudo pretende identificar as ferramentas estratégicas de desempenho empresarial na Controladoria e Financeiro, analisar a Controladoria e as vantagens competitivas das ferramentas de gestão que auxiliam na tomada de decisão, entender o diferencial competitivo de empresas que possuem a Controladoria como setor de tomada de decisão.

## **2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA**

### **2.1 O Papel da Controladoria**

Com o aumento da complexidade nas organizações e a necessidade de controles gerenciais com maior eficácia, criou-se a necessidade de sistemas contábeis e financeiros mais complexos e efetivos. A maior interferência governamental, as diferentes fontes de financiamentos, a maior necessidade de uma melhor condução ética dos negócios e, principalmente, a demanda por melhores práticas de gestão foram cruciais para o aperfeiçoamento das existentes e a criação de novas ferramentas que possam otimizar e reduzir os riscos nas tomadas de decisões (Figueiredo; Caggiano, 2008).

Para Gitman (2010, p. 13), “o objetivo da empresa e de todos os seus administradores e funcionários, consiste em maximizar a riqueza dos proprietários em cujo nome é operada”. Porém, Senge (2013, p. 404) afirma que “a lucratividade é uma exigência de desempenho para todos os negócios, mas não é um objetivo”.

“Independente qual seja o objetivo ou exigências da empresa, eles devem ser cumpridos e as ferramentas de controles devem estar alinhadas com a estratégia do negócio (Hitt; Ireland; Hoskisson, 2008, p. 308)”.

Nesse contexto, entra o papel da controladoria, que tem por finalidade “garantir informações adequadas ao processo decisório, colaborando com os gestores na busca da eficiência gerencial (Figueiredo; Caggiano, 2008, p. 11)”. Segundo Catelli (2007, p. 346), “a missão da controladoria é assegurar a otimização do resultado econômico da organização”.

Os controles organizacionais direcionam a utilização da estratégia, indicam como comparar os resultados reais com aqueles esperados e ações corretivas a serem tomadas quando a diferença entre estes é inaceitável. Quando as diferenças entre os resultados esperados e os reais são menores, os controles organizacionais são mais eficientes. Controles

organizacionais adequadamente projetados permitem uma compreensão clara no que concerne aos comportamentos que melhoram o desempenho da empresa. As empresas contam com os controles estratégicos e financeiros como elementos de suas estruturas para apoiar a utilização de suas estratégias (Hitt; Ireland; Hoskisson, 2008, p. 309)

Segundo Padoveze (2003), a controladoria é responsável pelo Sistema de Informação Contábil da empresa, tendo como objetivo assegurar a melhor performance da companhia. Para almejar seu objetivo, ela precisa estar presente em todas as etapas do processo de gestão.

A controladoria pode se estruturar em duas grandes áreas, a contábil e fiscal e a de planejamento e controle. Na área contábil e fiscal, é responsável pelas informações societárias, fiscais e funções de guarda de ativos, tais como: demonstrativos a serem publicados, controle patrimonial e seguros, gestão de impostos, controle de inventários etc. Na área de planejamento e controle, incorpora a questão orçamentária, projeções e simulações, custos, e a contabilidade por responsabilidade. Dentro da controladoria, é imprescindível um setor que se responsabilize pelo que denominamos de acompanhamento do negócio. Este setor é responsável pelos dados estatísticos para análise conjuntural e projeção de cenários, elaboração e acompanhamento de projetos, análise de investimentos etc. Utiliza-se pesadamente dos sistemas de informações de apoio às operações e é o setor que possibilita ao *Controller* sua efetiva participação no processo de Planejamento Estratégico (Padoveze, 2003, p. 36).

Para Figueiredo e Caggiano (2008), antes de haver o processo de tomada de decisão deve haver o processo de gestão, no qual é composto pelos seguintes passos: planejamento estratégico, planejamento operacional, programação e controle. Posterior ao processo de gestão, segue-se o de tomada de decisão, que objetiva a otimização do resultado em termos de empresa e do setor. Portanto, o processo de tomada de decisão deve ter como diretriz a maximização do resultado da empresa.

Segundo Maximiano (1991) *apud* Figueiredo e Caggiano (2008, p. 17), “a maior parte do trabalho gerencial envolve a necessidade de resolver problemas e tomar decisões”. O modelo de tomada de decisão incorpora, ainda, dois outros necessários para completar o processo decisório, o modelo de informação, que tem como característica básica apresentar o resultado da decisão de forma compreensível para todos os envolvidos e o modelo de mensuração, que é o principal elemento que fundamenta a escolha de uma decisão em detrimento de outras, que estavam no rol de opções de escolha (PADOVEZE, 2003).

Para Padoveze (2003), as ferramentas de mensuração, informação e decisão mais comuns adotados pela Controladoria e Contabilidade são balanço patrimonial, demonstrações de resultados, fluxo de caixa e demonstrações de origem e aplicação de recursos (modelos de decisão de informações agregados), modelo de margem de contribuição (modelo de decisão de resultados de eventos e áreas de resultado), modelo de análise de rentabilidade do produto e métodos de custeio (modelos de decisão específicos para produtos) e modelos de comprar ou fabricar (modelos de decisão para estudos detalhados e pontuais).

A seguir, apresentaremos as principais estruturas que são usadas como meio para analisar as informações financeiras e contábeis, o balanço patrimonial e as demonstrações do resultado do exercício.

## **2.2 Interpretação do Balanço Patrimonial e Demonstração Do Resultado Do Exercício**

### **2.2.1 Balanço Patrimonial**

“É a demonstração que tem por objetivo expressar os elementos financeiros e patrimoniais de uma entidade, através da apresentação ordenada de suas aplicações de recursos (Ativo) e das origens desses recursos (Passivo) (Neves; Viceconti, 2009, p. 76)”.

A seguir, segue estrutura completa do Balanço Patrimonial:

<b>Balanço Patrimonial</b>			
<b>ATIVO</b>		<b>PASSIVO</b>	
<b>Circulante</b>		<b>Circulante</b>	
Disponibilidades		Fornecedores	
Créditos		Obrigações trabalhistas	
Estoques		Empréstimos e financiamentos (CP)	
Outros créditos		Obrigações tributárias	
Despesas antecipadas		Provisões e encargos das provisões	
		Outras obrigações	
<b>Não Circulante</b>			
Realizável a longo prazo		<b>Não Circulante</b>	
Investimentos		Exigível a longo prazo	
Imobilizado			
Intangível		<b>Patrimônio Líquido</b>	
		Capital	
		Reservas	
		Ajustes de avaliação patrimonial	
		Prejuízos acumulados	
<b>TOTAL ATIVO</b>	<b>\$</b>	<b>TOTAL PASSIVO</b>	<b>\$</b>

**Quadro 1:** Balanço Patrimonial

Fonte: [http://www.socontabilidade.com.br/conteudo/BP\\_classificacao.php](http://www.socontabilidade.com.br/conteudo/BP_classificacao.php)

Através das informações contidas no balanço patrimonial, com a estrutura do ativo, passivo e patrimônio líquido, têm-se todas as informações de direitos, obrigações e ganhos dos proprietários e acionistas.

#### 2.2.1.1 Ativo e as decisões de investimento

Segundo Málaga (2012), pode-se afirmar que o ativo reflete ou representa as decisões e estratégias de investimento tomadas no passado pelos gestores, que ainda influenciam a performance da empresa. Portanto, quando a empresa capta recursos de credores (operacional ou financeira) ou dos sócios e usa esse recurso para investimento, esses são representados no ativo. Dentro do ativo, os recursos são alocados no ativo circulante (investimento para a operação e atividade-fim da empresa de curto prazo) ou ativo não circulante (longo prazo, operacionais ou permanentes).

No ativo circulante, são incluídos todos os investimentos de natureza operacional, ou seja, quando for um investimento relacionado a operação e atividade de compra e venda da empresa e tiver um giro (tornar-se caixa) dentro um período de um ano da data de levantamento do balanço, esse investimento será um circulante (Málaga, 2012).

No ativo não circulante, serão inseridos todos os investimentos de longo prazo, sejam eles de natureza operacional ou permanente. Quando operacional, será inserido na conta de realizável em longo prazo (RLP), que comportam os investimentos que tem a expectativa de giro superior a um ano. Quando forem investimentos que viabilizem o negócio, que aumentem a competitividade da empresa, a continuidade do negócio em longo prazo, esses serão inseridos na conta de ativo permanente, que engloba as subcontas de investimento, imobilizado e intangível (Málaga, 2012).

#### 2.2.1.2 Passivo e as decisões de financiamento

Segundo Málaga (2012), o passivo representa as fontes e os volumes de recursos utilizados pelos gestores no financiamento dos investimentos. Esse é dividido em passivo circulante,

exigível em longo prazo e Patrimônio líquido. Portanto, com base na análise do passivo, é possível constatar as decisões de financiamentos adotadas pelos gestores e os volumes de recursos captados de credores e sócios.

“O passivo circulante compreende as obrigações da companhia, inclusive financiamentos para aquisição de direitos do ativo permanente quando se vencerem no exercício seguinte (Neves; VICECONTI, 2009, p. 76)”. De acordo com Málaga (2012, p. 35), “o passivo circulante indica os recursos captados de credores, operacionais ou financeiros, que devem ser “devolvidos” no período de até um ano de data de publicação do balanço”.

O passivo exigível em longo prazo representa os recursos adquiridos de credores, operacionais ou financeiros, com data de vencimento maior que um ano da publicação do balanço. Os recursos do ELP, quando comparado aos do PC, minimizam o risco de curto prazo da organização e a pressão sobre o fluxo de caixa, visto que quanto mais prazo houver para cumprimento das obrigações, melhor será o fluxo de caixa da empresa (Málaga, 2012).

O patrimônio líquido refere-se os recursos dos sócios, que estão sendo utilizados para financiar os investimentos. Não apresentam vencimento, ou seja, a empresa não possui a obrigação de devolver. Portanto, são os recursos com menor risco para os fluxos de caixa e a liquidez da empresa (MALÁGA, 2012).

Segundo Neves e Viceconti (2009), as outras contas que compõem o patrimônio líquido são: Capital social; reservas de capital; reserva de lucro; lucro ou prejuízo acumulado; ações em tesouraria.

#### 2.2.1.3 Relação de Risco e Retorno do Ativo e do Passivo

No ativo, segundo a lei 6.404/76, artigo 178, as contas foram organizadas em ordem decrescente de liquidez, ou seja, sua expectativa de giro ou de se tornar caixa. No passivo, a legislação determinou, no que se refere aos grupos exigíveis, que as contas fossem organizadas em ordem de exigibilidade, ou seja, primeiro vem as contas com menor prazo de vencimento, em sequência as com maior prazo de vencimento (Morante, 2009).

Málaga (2012), afirma que investimentos de longo prazo rendem mais do que investimentos de curto prazo, ou seja, quanto mais baixo estiver localizado a conta do investimento no ativo, maior deverá ser a sua expectativa de rentabilidade a longo prazo e quanto mais alto se localizar a conta no ativo, menor a rentabilidade e maior a liquidez, ou seja, com mais facilidade esse ativo pode se tornar caixa em um menor espaço de tempo. Para melhor explicar, se a empresa adquirida uma máquina, ela poderá ser alocada no ativo circulante, revendida e obtido lucro (maior liquidez e menor rentabilidade), ou essa máquina poderá ir para o imobilizado (realizável em longo prazo) sendo usada na produção, tornando-se rentável em longo prazo. Do lado do passivo, quanto maior for o vencimento para se devolver os recursos para os financiadores da empresa, maior será o custo do capital, ou seja, mais caro se torna o dinheiro. A seguir, temos uma ilustração para facilitar o entendimento do raciocínio:

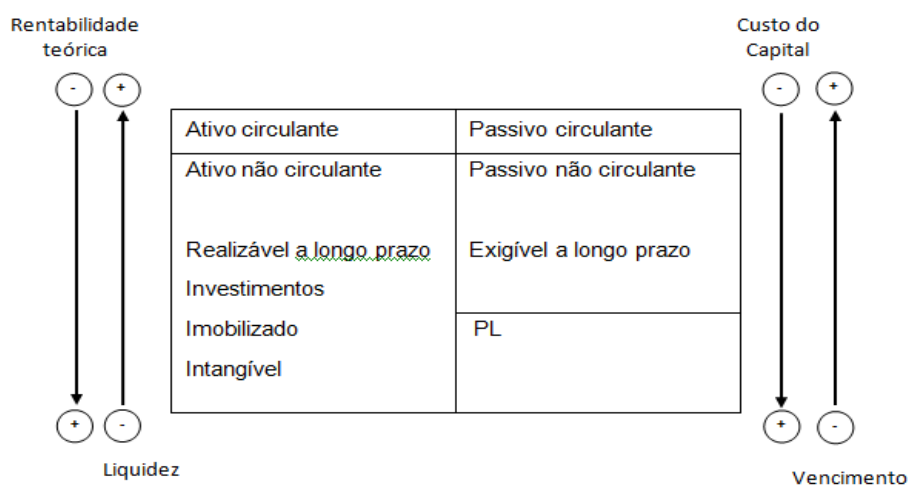


Figura 1: Relação entre Risco e Retorno do Ativo e Passivo

Fonte: Málaga (2012, p. 39)

Para que possa haver um equilíbrio saudável nas decisões de investir e financiar, deve-se ter a clara compreensão da relação entre Rentabilidade x Liquidez no ativo e Custo do capital x Vencimento no passivo.

#### 2.2.1.4 Equilíbrio entre decisão de investimento e de financiamento e o Capital de Giro Líquido

Málaga (2012) afirma que analisando o balanço patrimonial pode-se averiguar o equilíbrio dos fluxos de caixa entre decisões de financiamento e investimento no negócio. Observando a conta de ativo circulante (direitos que se tornam caixa em menos de um ano – capital de giro) e do passivo circulante (obrigações que se vencem em um período de até um ano), essas refletem as decisões dos gestores, visto que se esses tomam decisões equilibradas de investimento e financiamento, todo centavo de dívida do passivo circulante (PC) deve estar lastreado por outro centavo de direito do ativo circulante (AC). Se o ativo circulante é 10.000 e o passivo circulante é 10.000, temos uma situação de equilíbrio total no balanço patrimonial. Porém, na situação real, sabe-se que nem sempre contas do ativo circulante se tornam caixa, por exemplo, o estoque pode não girar conforme a expectativa.

Portanto, para não haver *stress* financeiro Málaga (2012) afirma que, todo bom gestor financeiro deve sempre trabalhar com um “colchão” positivo de diferença entre ativo circulante (maior) e passivo circulante (menor), ou seja, mesmo que algum AC não se torne caixa ou gire, há um “colchão” de liquidez, resultante da diferença entre AC e o PC, sendo utilizado para lidar com as incertezas de curto prazo e minimizar o risco de curto prazo dos credores. Esse “colchão” de liquidez é chamado de **capital de giro líquido (CGL)** e corresponde ao percentual dos investimentos de curto prazo financiados por fontes de longo prazo (exigível de longo prazo ou patrimônio líquido), observar na figura 2:

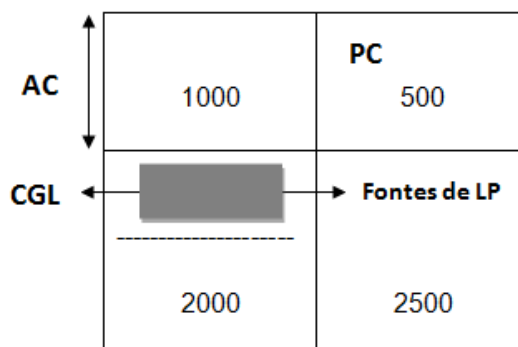


Figura 2:  $AC > PC$

Fonte: Málaga (2012, p. 42)

“Esse “colchão” indica, portanto, que há um desequilíbrio entre fluxos de caixa de investimento e financiamento, mas que, nesse caso, por ser positivo ( $AC - PC > 0$ ), seria um desequilíbrio favorável, que estaria atenuando o risco de curto prazo dos credores da empresa (MALAGA, 2012, p. 42)”

Gitman (2010) explica que, as empresas possuem imprevisibilidade quando ao giro do ativo circulante, ou seja, não se pode afirmar com total certeza que o estoque, por exemplo, será vendido por completo. Portanto, quanto mais previsíveis são as entradas de caixa, menor será seu capital de giro líquido necessário para honrar com as obrigações no passivo circulante que possivelmente possam ficar descobertas por falta de giro do ativo circulante ( $AC - PC < 0$ ).

Málaga (2012) estabelece estratégias para a gestão do capital de giro líquido negativo, ou seja, quando a empresa está utilizando recursos de curto prazo para financiar investimentos de longo prazo, são elas: Solicitar aos credores de curto prazo a rolagem das dívidas, de preferência para o período seguinte; captação de recursos de credores de longo prazo (ELP) e utilizar esses recursos para quitar as dívidas de curto prazo; solicitar aporte de recursos aos sócios; em caso de não haver condições de aporte financeiro, a última medida é a venda de ativos permanentes, preferencialmente não operacionais, para poder quitar obrigações de curto prazo.

## 2.2.2 Demonstrações do Resultado do Exercício

“O balanço representa uma “foto” das decisões de investimento e de financiamento em uma determinada data, a DRE representa um “filme” dos resultados gerados pelas decisões durante um determinado período de tempo (Malaga, 2012, p. 59)”. Ou seja, Málaga (2012) complementa dizendo que a DRE representa a consequência das decisões de financiamento e investimentos tomadas pelos gestores da empresa.

A seguir, modelo de DRE:



<b>RECEITA BRUTA DE VENDAS</b>
Receita de Vendas
<b>DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA</b>
(-) Impostos Incidentes Sobre Vendas
(-) Devoluções de Vendas
(-) Abatimentos
<b>RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS</b>
(-) CMV/CPV/CSV
<b>LUCRO BRUTO</b>
<b>(-) DESPESAS OPERACIONAIS</b>
Despesas de Vendas
Despesas Administrativas
Outras Receitas
Outras Despesas
<b>RESULTADO DO EXERCÍCIO ANTES DO IRPJ/CSL</b>
(-) Despesas com IRPJ/CSL
<b>LUCRO DO EXERCÍCIO DAS OPERAÇÕES EM CONTINUIDADE</b>
Lucro ou Prejuízo do Exercício de Operações não Continuadas
<b>LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO</b>

**Figura 3: Modelo de DRE**

Fonte: <http://www.freewords.com.br/dre-contabil-um-dos-relatorios-da-contabilidade/>

A seguir, apresentaremos as interpretações mais relevantes para uma análise financeira adequada através das informações extraídas da DRE.

#### 2.2.2.1 Interpretações fundamentais da DRE

Málaga (2012) descreve, com maestria, a interpretação da DRE, iniciando pela Receita Bruta, no qual representa toda a saída de produtos ou serviços a seus clientes, mesmo se o recurso consequente da venda não tiver entrado no caixa da empresa. Isso representa o regime de competência da DRE, no qual há o reconhecimento das receitas, custos e despesas assim que são incorridos. Posteriormente, há as deduções da Receita Bruta, como impostos incorridos na venda, devoluções de produtos vendidos e descontos, resultando na Receita Líquida. Consequentemente há a dedução dos Custos dos Produtos Vendidos (CPV) ou dos Serviços Prestados (CSP), no qual representam o sacrifício realizado pela empresa para produzir suas mercadorias.

Tanto as receitas quanto os custos possuem a mesma base de volume de vendas, ou seja, se a empresa vende 50 unidades de um produto, sua receita será 50 x Preço Final e consequentemente seu custo será 50 x Custo Unitário. Com isso, podem-se comparar os dois e compreender o poder de mercado que a organização possui e sua capacidade de agregar valor ao produto. Ou seja, quanto maior for o potencial competitivo da empresa diante dos clientes e fornecedores, quanto melhor for o posicionamento competitivo e mais diferenciado forem seus produtos, maior será o potencial da empresa em cobrar por seus produtos e serviços e agregar valor ao custo. Consequentemente a essa análise, chega-se ao Lucro Bruto, que resulta da diferença de receita líquida e o CPV, representando a capacidade da empresa de agregar valor. A margem bruta, resultado da divisão do lucro bruto pela receita líquida, é um indicador de potencial e competitividade da empresa, podendo analisar se a empresa ganhou ou perdeu força de mercado. (MÁLAGA, 2012).

Após as deduções das despesas operacionais de vendas, administrativas, financeiras e outras despesas, chegam-se ao lucro operacional, no qual é fundamental para demonstrar a viabilidade e competitividade da empresa, visto que, se positivo, foi honrado todas as obrigações de giro do negócio e sobraram recursos para pagar as obrigações com os credores, ou seja, quanto maior o lucro operacional, maior a capacidade para endividamento e para remuneração dos sócios e investidores, consequentemente, maior a competitividade no mercado. (MÁLAGA, 2012).

## 2.3 Indicadores Econômico-financeiros

“Índice é uma relação entre duas grandezas, que expressa o resultado da divisão de valores que compõem o patrimônio (Morante, 2009, p. 28)”. Para Marion (2012, p. 24), “os índices facilitam sensivelmente o trabalho no analista, uma vez que a apreciação de certas relações ou percentuais é mais significativa (relevante) que a observação de montantes, por si só”.

Segundo Morante (2009), após a averiguação das demonstrações contábeis, que poderá ser feita pela auditoria ou equipe com capacitação técnica necessária, deve-se selecionar um conjunto de indicadores que melhor se adequem ao tipo de análise. Após o cálculo dos índices, compara-se aos de outras empresas do mesmo ramo de atividade e posteriormente realiza o diagnóstico e tomam-se as decisões.

A apuração de indicadores ou quocientes fornece uma ampla visão da situação econômico, financeira e patrimonial da empresa, e sua análise deve ser realizada através da construção de séries históricas com os números encontrados, os quais são apurados através da relação entre contas ou grupos de contas que integram as demonstrações contábeis (Alcântara, 2014, p.133).

A seguir, será abordada grande parte dos índices mais comuns usados para análise econômico-financeira nas organizações.

### 2.3.1 Indicadores de Rotatividade ou Atividade (prazos médios)

Chamado de “análise da rotação de valores circulantes” de acordo com Braga (2003, p. 157-161) *apud* Alcântara (2014, p. 134) e “interpretação dos quocientes de circulação (rotação) de capitais” segundo Franco (1992, p. 304) *apud* Alcântara (2014, p. 134), a análise dos indicadores de rotação está ligada de forma direta aos índices de liquidez, visto que não basta apenas saber o volume de recursos ou meios disponíveis para honrar com as obrigações, mas também saber a velocidade que estes valores se convertem em caixa. (Disponível) (Alcântara, 2014).

Os índices que compõem os denominados prazos médios, são indicadores da atividade operacional, que permitem controlar e gerenciar o capital de giro de todas as empresas, ou seja, medem o que existe de mais operacional da empresa: a sua atividade propriamente dita (Morante, 2009, p. 35)

Devemos observar que, se a empresa tiver sazonalidade em suas atividades, poderá haver distorções nos resultados, por isso é importante haver a interpretação dos dados pelo analista e a utilização de valores médios mensais ou trimestrais (estoque, contas a receber e fornecedores) (Alcântara, 2014).

#### 2.3.1.1 Prazo Médio de Renovação ou Rotação dos Estoques

“Representa o número de dias que decorreram entre a compra da mercadoria e sua venda, no caso do comércio; no caso da indústria, a matéria prima (Morante, 2009, p. 36)”. “Normalmente, o ideal é que a empresa tenha um alto índice de rotação de seus estoques, desde que isso seja o reflexo de alto grau de comercialização, em decorrência do aumento da demanda (Alcântara, 2014, p.136)”.

$$PMRE = \frac{\text{Estoque ou Estoque Médio (ou somados períodos / 2)}}{CMV} \times \text{Dias do Período}$$

**Análise:** Alcântara (2014) afirma que o índice de rotação alto pode ser devido ao baixo investimento em estoque, provável perda de vendas e redução dos lucros. Baixo índice de rotação

pode ser elevado investimento em estoques, provável elevação dos custos com manutenção. Produtos sazonais podem distorcer a análise comparativa.

### 2.3.1.2 Prazo Médio de Recebimento de Vendas

“Indica o número de dias que decorrem, em média, entre a efetivação da venda e o recebimento do valor correspondente (Morante, 2009, p. 37)”. “Quanto maior o prazo de recebimento pior para a empresa (Alcântara, 2014, p.136)”.

$$PMRV = \frac{\text{Duplicatas a Receber (ou média dos períodos)}}{\text{Receitas Líquidas de Vendas}} \times \text{Dias do Período}$$

**Análise:** Alcântara (2014) afirma que a análise deve levar em consideração o prazo de rotação dos estoques e de pagamento das compras, pois o tipo de duplicata a receber vai interferir na avaliação. Deve-se atentar para as duplicatas que já foram liquidadas e as que estão a liquidar, visto que, no cálculo leva-se em conta as que estão a receber e desconsideram-se as que já entraram no caixa durante o período de análise.

### 2.3.1.3 Prazo Médio de Pagamento de Compra

“Indica o número de dias que decorrem, em média, entre a compra e seu efetivo pagamento aos fornecedores (Morante, 2009, p. 38)”, ou seja, “Mostra quantos dias ou meses, em média, a empresa leva para quitar suas dívidas junto aos seus fornecedores (Alcântara, 2014, p.136)”.

$$PMPC = \frac{\text{Fornecedores (média dos períodos)}}{\text{Compras}} \times \text{Dias do Período}$$

**Análise:** Segundo Alcântara (2014), o PMPC deverá ser superior ao PMRV (prazo concedido aos clientes), para que possa haver um nível de liquidez adequado e um melhor fluxo de caixa, ou seja, há uma entrada de caixa mais rápido comparado as saídas.

## 2.3.2 Índices de Liquidez

Os índices de liquidez, “procuram evidenciar a condição da empresa em pagar suas dívidas (Morante, 2009, p. 32)”. “O objetivo do estudo da liquidez é avaliar o grau de solvência da empresa, ou seja, capacidade financeira para saldar seus compromissos (Alcântara, 2014, p. 142)”.

A seguir apresentaremos os índices na ordem de risco de giro, ou seja, do mais geral ao mais específico com relação a giro do ativo circulante.

### 2.3.2.1 Liquidez Geral

“Através desse índice é possível perceber toda a capacidade de pagamento da empresa a Longo Prazo, considerando tudo que ela converterá em dinheiro, relacionando-se com tudo que já assumiu como dívida (Alcântara, 2014, p. 144)”

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

**Análise:** Quanto maior for a relação entre direitos e obrigações de curto e longo prazo, melhor será a liquidez da empresa, visto que se a relação for maior que um, significa que para cada valor monetário de dívida, têm-se outro valor monetário para arcar com essa dívida.

### 2.3.2.2 Liquidez Corrente

“Esse índice transmite uma sensibilidade sobre a capacidade da empresa em honrar suas obrigações no curto prazo, sob a premissa de continuidade de suas operações (Málaga, 2012, p. 113)”.

$$\text{LiquidezCorrente} = \frac{\text{AtivoCirculante}}{\text{PassivoCirculante}}$$

**Análise:** Quanto maior, melhor. Deverá ser maior que um, indicando que a empresa possui recursos no curto prazo para honrar com as obrigações de curto prazo (Málaga, 2012).

#### 2.3.2.3 Liquidez Seca

O ativo circulante pode conter contas no qual o giro é incerto, sendo prudente retirar esses valores da análise para obter uma maior precisão no resultado e interpretação. A liquidez seca busca ajustar essa incerteza de giro, retirando o valor do estoque da análise, visto que não há 100% de certeza quanto a conversão dele em dinheiro (Málaga, 2012).

$$\text{LiquidezSeca} = \frac{\text{AtivoCirculante} - \text{Estoque}}{\text{PassivoCirculante}}$$

**Análise:** Quanto maior, melhor. “Caso o quociente de Liquidez Seca demonstre que a empresa é capaz de saldar seus compromissos sem contar com a venda de estoques, deve-se observar o prazo de realização dos seus créditos e do pagamento dos compromissos (Alcântara, 2014, P. 146)”.

#### 2.3.2.4 Liquidez Imediata

“O índice de liquidez imediata corrige uma incerteza adicional presente na liquidez seca: a do contas a receber. Esse investimento de curto prazo pode não se tornar caixa devido à sua concentração em apenas alguns clientes, que podem haver risco de crédito (Málaga, 2012, p. 114)”.

$$\text{LiquidezImediata} = \frac{\text{Caixa} + \text{AplicaçõesFinanceiras(Disponibilidades)}}{\text{PassivoCirculante}}$$

**Análise:** Quanto maior a relação entre disponível e passivo circulante, significa que há mais dinheiro para honrar com os compromissos de curto prazo. Esse indicador mede a realidade, amenizando ao máximo as incertezas de recebimentos.

### 2.3.3 Indicadores de Rentabilidade

Avalia a empresa de forma global por meio do estudo de taxas de retorno sobre o investimento total, retorno sobre vendas e capital próprio, ou seja, avalia não somente produtividade, mas também lucratividade (Alcântara, 2014). Para Morante (2009, p. 42) a rentabilidade “é a máxima do capitalismo”. Em todos os indicadores de rentabilidade, quanto maior for o valor, melhor para a performance empresarial.

#### 2.3.3.1 Giro do Ativo

Segundo Alcântara (2014), esse indicador avalia a **produtividade** dos investimentos totais, ou seja, a relação entre as vendas do período e os investimentos totais efetuados na empresa, demonstrando o nível de eficiência da aplicação dos recursos.

$$\text{GirodoAtivo} = \frac{\text{VendasLíquidas(ouReceitasLíquidas)}}{\text{AtivoTotalouAtivoMédio}}$$

#### 2.3.3.2 Margem Líquida

“Conhecido como Retorno sobre as Vendas, este índice compara o Lucro Líquido em relação às Vendas Líquidas do período, apresentando o percentual de **lucratividade** gerado (Alcântara, 2014, p. 152)”.

$$\text{Margem Líquida} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas (ou Receitas Líquidas)}}$$

#### 2.3.3.3 Rentabilidade do Ativo ou Taxa de Retorno sobre o Investimento (ROI)

“Mede a **eficiência** global da alta direção da empresa na geração de lucro com seus investimentos totais. O ativo total nada mais é que o capital econômico da empresa, em que parte desse capital refere-se ao aporte dos sócios e a outra é captado junto a terceiros (ALCANTARA, 2014, p. 153-154)”. Quanto maior, melhor.

$$\text{Rentabilidade do Ativo} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Total ou Ativo Médio}} \times 100$$

#### 2.3.3.4 Rentabilidade do Patrimônio Líquido ou Taxa de Retorno sobre o PL (ROE)

“Este indicador apresenta o retorno que os acionistas ou quotistas da empresa estão obtendo em relação aos seus investimentos na empresa (Alcântara, 2014, p. 154)”.

$$\text{Rentabilidade do Patrimônio Líquido} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido Médio ou Total}} \times 100$$

#### 2.3.4 Indicadores de Estrutura de Capital (endividamento)

A porta de entrada do capital em uma empresa é o passivo, onde é registrada toda a entrada de capital de terceiros e próprio. Quando se inicia um negócio, realiza-se o estudo da necessidade do capital social (todo o ativo imobilizado a ser adquirido para investimento + necessidade de capital de giro) que os acionistas ou sócios devem aportar para dar início ao negócio de forma saudável (Morante, 2009).

Portanto, os índices de estrutura de capital vão avaliar como está a distribuição do capital próprio e de terceiro dentro da estrutura financeira da empresa e se esses estão conveniente, avalia também se o grau de risco dos financiamentos estão elevados (Alcântara, 2014).

##### 2.3.4.1 Participação de Capital de Terceiros (grau de endividamento)

“O Capital de Terceiro compreende o somatório do Passivo Circulante e Exigível em Longo Prazo, representando, portanto, o endividamento da empresa (Alcântara, 2014, p. 147)”. Segundo Morante (2009, p. 39) representa o “quanto à empresa recorre a capital de terceiros, para cada unidade de capital próprio, ou seja, quanto menor for a dependência de capital de terceiros, melhor para a saúde financeira da empresa”.

$$\text{Grau de Endividamento} = \frac{\text{Capital de Terceiro (PC + ELP)}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$$

##### 2.3.4.2 Composição do Endividamento

Essa análise avalia o total de dívidas de curto prazo em relação a dívida total da empresa, permitindo visualizar o perfil da dívida (Alcântara, 2014).

$$\text{Composição do Endividamento} = \frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Capital de Terceiro (PC + ELP)}} \times 100$$

##### 2.3.4.3 Imobilização do Patrimônio Líquido

Para os credores, é importante saber que a empresa está aplicando seus recursos em seu ativo circulante e não em imobilizados, visto que, quanto mais uma empresa investe em ativo permanente, mais ela fica dependente de capital de terceiros para seu capital de giro. Esse índice avalia o quanto de Patrimônio Líquido está aplicado no Ativo Permanente, revelando assim o volume

do Capital Circulante Próprio (CCP = PL – AP), portanto, quanto menor for o total de PL aplicado em AP, melhor para a saúde financeira da empresa (Alcântara, 2014).

$$\text{Imobilização do Patrimônio Líquido} = \frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$$

#### 2.3.4.4 Imobilização dos Recursos Não Correntes

“Este indicador permite identificar quanto dos Recursos não Correntes da empresa (Patrimônio Líquido + Exigível em Longo Prazo) está aplicado no Ativo Permanente, evidenciando o quanto a empresa possui de Capital Circulante Próprio (CCP = PL – AP) (Alcântara, 2014, p. 150)”.

$$\text{Imobilização dos Recursos não Correntes} = \frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Patrimônio Líquido} + \text{ELP}} \times 100$$

Alcântara (2014) afirma se caso esse indicador supere os 100%, significa que o PL + ELP não cobre o investimento no Ativo Permanente, consequentemente, chega-se a conclusão de que estes foram adquiridos com recursos do Disponível (Ativo Circulante) ou de terceiros no curto prazo, gerando reflexo para a liquidez da empresa.

#### 2.3.5 Alavancagem Financeira

O estudo da Alavancagem Financeira determina o impacto que a utilização de capital de terceiros (empréstimos e financiamentos) gera nos resultados financeiros e principalmente no retorno dos investimentos dos acionistas. Com o GAF maior que 1, é vantajoso para a empresa captar recursos de terceiros, visto que impactam positivamente no retorno do capital próprio, alavancando a rentabilidade. GAF igual a 1, não houve alavancagem financeira, pois não ocorreu aumento da rentabilidade com a captação de recursos de terceiros. GAF menor que 1, significa que os recursos captados por terceiros não foram suficientes para gerar retorno do capital próprio (Alcântara, 2014).

$$\text{GAF} = \frac{\frac{\text{Lucro Líquido depois do IR}}{\text{Patrimônio Líquido}}}{\frac{\text{Lucro Líquido depois do IR}}{\text{Ativo Total}}} = \frac{\text{Rentabilidade do Patrimônio Líquido (ROE)}}{\text{Rentabilidade do Ativo (ROA ou ROI)}}$$

$$\text{ROI/ROA} = \frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Investimentos} - \text{Lucro Líquido do Exercício}} \times 100$$

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lucro Líquido do Exercício}}{\text{Patrimônio Líquido} - \text{Lucro Líquido do Exercício}} \times 100$$

Alcântara (2014) destaca algumas estratégias para maximizar o GAF, como por exemplo, a melhoria da liquidez, aumentando a proporção de capital próprio em relação ao capital de terceiros e o aumento da taxa de lucratividade operacional antes de serem considerados os custos financeiros por meio do aumento do volume de receitas, adotando medidas para diminuir custos e despesas. Para empresas optantes pelo Lucro Real, há um aumento do GAF em consequência do que se deixou de pagar de Imposto de Renda em razão dos custos com despesas financeiras (juros) deduzidos no cálculo do IR.

Segundo Málaga (2012), para saber a porcentagem de capital de terceiros dentro do capital oneroso da empresa (capital de terceiros e capital dos sócios) aplica-se **Índice Dívida – Capital Oneroso Total**:

$$\text{Empréstimos de Curto Prazo} - \text{Disponibilidades}$$

$$\frac{\text{Endividamento Líquido}}{I - D/PL} =$$



**Análise:** Se o índice for 0,25 ou 25%, isso significa que de cada R\$ 100,00 captados, R\$ 25,00 foram de terceiros e R\$ 75,00 foram dos sócios.

Málaga (2012, p.124) afirma também que para “mensurar a proporção de capital de terceiros (operacional e financeiro) no financiamento dos ativos ou dos investimentos”, aplica-se o **Índice de Endividamento (IE)**.

$$IE = \frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}}{\text{Ativo Total}}$$

**Análise:** Se o valor do índice for 25%, significa que para cada R\$ 100,00 de investimento, financia-se R\$ 25,00 com capital de terceiros e R\$ 75,00 com capital próprio.

Portanto, a utilização do capital de terceiro é algo que deve ser avaliado de forma criteriosa, visto que ele pode ser benéfico ou maléfico para a empresa, vai depender do grau de alavancagem da empresa.

### 3 METODOLOGIA

O presente artigo seguiu uma abordagem qualitativa com caráter descritivo e exploratório, empregando-se como metodologia a pesquisa bibliográfica (Huhne, 1999). Para tanto foram analisadas fontes de literaturas especializadas compostas de livros, revistas, publicações avulsas e imprensa escrita de forma geral, pesquisa *on-line* e leis específicas. Dentre os autores que foram pesquisados e que tiveram grande relevância destacam-se Morante (2009), Málaga (2012) e Alcântara (2014).

O trabalho buscou expor as diferentes opiniões dos mais renomados autores, no qual possuem completa dominância do tema em estudo. Uma base teórica referenciada por autores que possuem completa competência para discorrer sobre o assunto estudado é de fundamental importância para a elaboração de um trabalho científico bem alicerçado.

Por fim, os pesquisadores desenvolveram uma análise crítica dos modelos e teorias existentes, interpretando e demonstrando a aplicação em situações reais.

### 4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise financeira por indicadores, usando como meio as demonstrações contábeis, é ferramenta indispensável para a evolução do negócio, visto que ela gera informações nas quais são usadas para otimizar a performance do empreendimento, gerando maximização da riqueza dos sócios e acionistas.

O Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado do Exercício são demonstrações contábeis fundamentalmente importantes, não somente em termos legais, mas financeiros, visto que é através delas que são extraídos todos os indicadores e informações para gerar uma análise financeira baseada em fatos. Entretanto, os fatos gerados e constatados nos indicadores devem passar pelo crivo da análise holística, ou seja, devem ser avaliados em um contexto geral, levando-se em consideração diversos outros fatores, tais quais os índices praticados no mercado, dentro do tipo de cada negócio e suas especificidades, se há sazonalidades, carga tributária, volume de vendas, políticas governamentais, dentre outros. O importante é analisar o fato e entender a origem e a causa, para, partindo desse ponto, chegar a soluções que venham a gerar retorno financeiro à empresa.

As Análises financeiras, das quais citamos nesse trabalho, são fatores de valor agregado e diferencial competitivo para uma empresa. O presente artigo teve como objetivo identificar e provar que a análise financeira das demonstrações contábeis é fator indispensável para a evolução e melhor performance empresarial no sentido de maximização da riqueza. Os indicadores apresentados

avaliam diversos pontos, como capacidade de pagamento, prazos praticados, retorno sobre o investimento, análise da necessidade e participação de capital próprio e de terceiro, análises estratégicas do Balanço Patrimonial como as decisões de financiamento e investimento, análise do capital de giro líquido, análise de risco e retorno do ativo e passivo e as informações estratégicas da DRE, como análise do potencial, viabilidade e competitividade da empresa pela margem bruta e lucro operacional.

Portanto, é de total compreensão que o tema abordado é necessário às empresas e de total aplicação a diversos negócios e de diferentes ramos de atuação. Os indicadores são direcionadores estratégicos, sendo possível estabelecer estratégias precisas para o crescimento da empresa e evolução da riqueza.

## REFERÊNCIAS

- Alcântara, Alexandre. (2014). *Estrutura, análise e interpretação das demonstrações contábeis*. 4ª Edição. São Paulo: Atlas.
- Braga, Hugo Rocha. (2003). *Demonstrações contábeis: estrutura, análise e interpretação*. São Paulo: Atlas.
- Catelli, Armando. (2007). *Controladoria: Uma abordagem da gestão econômica GECON*. 2ª Edição, São Paulo, Atlas.
- Ferreira Neto, B. J. (2002). *Informações contábeis e o processo decisório em pequenas empresas: estudo exploratório na cidade de Goiânia*. Dissertação (Mestrado), FEA/USP, São Paulo, 2002.
- Figueiredo, Sandra; Caggiano, Paulo Cesar. (2008). *Controladoria, Teoria e Prática*. 4ª Edição. São Paulo: Atlas.
- Franco, Hilário. (1992). *Estrutura, análise e interpretação de balanço*. 15ª Edição. São Paulo: Atlas.
- Gitman, Lawrence J. (2010). *Princípios de Administração Financeira*. 12ª Edição. São Paulo: Pearson Prentice Hall.
- Huhne, Leda Miranda. (1999). *Metodologia científica*. Rio de Janeiro: Vozes.
- Málaga, Flávio Kezam. (2012). *Análise de demonstrações financeiras e da performance empresarial: para empresas não financeiras*. 2ª Edição. São Paulo: Saint Paul Editora.
- Maximiano, Antônio César Amaru. (1991). *Introdução à administração*. 3ª Edição. São Paulo: Atlas.
- Morante, Antônio Salvador. (2009). *Análise das demonstrações financeiras: aspectos contábeis da demonstração de resultado e do balanço*. 2ª Edição. São Paulo: Atlas.
- Neves, Silvério das; Viceconti, Paulo E. (2009). *Contabilidade Básica*. 14ª Edição. São Paulo.
- Padoveze, Clóvis Luís. (2003). *Controladoria estratégica e operacional: conceitos, estrutura, aplicação*. São Paulo, Pioneira Thomson Learning.
- Senge, Peter M. (2013). *A Quinta Disciplina: A arte e a prática da organização que aprende*. 29ª Edição. Rio de Janeiro: Best Seller, p. 639.