

**UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE - UNESC**

**CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**JOSIANA BRISTOT HOMEM**

**ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA DE UMA EMPRESA VAREJISTA DO  
SEGMENTO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO LOCALIZADA NO EXTREMO  
SUL CATARINENSE**

**CRICIÚMA**

**2019**

**JOSIANA BRISTOT HOMEM**

**ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA DE UMA EMPRESA VAREJISTA DO  
SEGMENTO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO LOCALIZADA NO EXTREMO SUL  
CATARINENSE**

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado para  
obtenção do grau de Bacharel no curso de Ciências  
Contábeis da Universidade do Extremo Sul  
Catarinense, UNESC.

Orientador(a): Prof. (a) Dr. Cleyton de Oliveira Ritta

**CRICIÚMA**

**2019**

**JOSIANA BRISTOT HOMEM**

**ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA DE UMA EMPRESA VAREJISTA DO  
SEGMENTO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO LOCALIZADA NO EXTREMO SUL  
CATARINENSE**

Trabalho de Conclusão de Curso aprovado pela Banca Examinadora para obtenção do Grau de Bacharel, no Curso de Ciências Contábeis da Universidade do Extremo Sul Catarinense, UNESC, com Linha de Pesquisa em Contabilidade Gerencial.

Criciúma, 08 de Julho de 2019.

**BANCA EXAMINADORA**

---

Prof. Dr. Cleyton de Oliveira Ritta - (UNESC) - Orientador

---

Prof. Esp. Luiz Henrique Tibúrcio Daufembach - (UNESC)

---

Prof. Esp. Valcir Mantovani - (UNESC)

**À minha família. Meus pais José Carlos e Salete  
e meu namorado Diogo.**

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço primeiramente a Deus por me conceder o dom da vida e por me proporcionar momentos tão especiais dando a oportunidade de concluir mais uma etapa de minha vida.

Aos meus pais José Carlos e Salete pelo incentivo, mesmo em meio as dificuldades sempre estiveram ao meu lado, as minhas irmãs Goretti, Gislaine e Daiana pelo apoio junto a meus pais.

Ao meu namorado Diogo que sempre esteve ao meu lado, nunca deixou de me apoiar e sempre me ajudou durante toda a minha vida acadêmica, não deixando que eu desanimasse, nem desistisse.

Sou grata ao meu orientador pelos ensinamentos e tempo dedicado para que este trabalho pudesse ser elaborado, agradeço aos demais professores do curso pela atenção e dedicação.

Agradeço as amigas que fiz durante a graduação em especial a Alice, Aline e Milene pelo carinho e por me ajudarem sempre que necessário.

**“Se o dinheiro for a sua esperança de independência, você jamais a terá. A única segurança verdadeira consiste numa reserva de sabedoria, de experiência e de competência.”**

**Henry Ford**



## ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA DE UMA EMPRESA VAREJISTA DO SEGMENTO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO LOCALIZADA NO EXTREMO SUL CATARINENSE

Josiana Bristot Homem<sup>1</sup>

Cleyton de Oliveira Ritta<sup>2</sup>

**RESUMO:** O presente estudo tem como objetivo avaliar a situação econômico-financeira e de crédito de uma empresa varejista do segmento de materiais de construção entre os anos de 2015 e 2018. A pesquisa se caracteriza como descritiva com abordagem quantitativa por meio de um estudo de caso e análise documental das demonstrações contábeis. Os resultados da pesquisa mostraram que os indicadores de liquidez apresentaram que a empresa se encontra em uma situação favorável. Os indicadores de endividamento exibem um crescimento ao longo dos anos devido a captação de recursos financeiros vindos de uma das empresas do grupo. Os indicadores de rentabilidade e lucratividade diminuíram devido ao aumento das obrigações trabalhistas e tributárias e dos custos das mercadorias vendidas. Analisando através dos modelos de previsão de insolvência verifica-se que a empresa apresenta situação de solvência. Conclui-se que a empresa apresenta uma participação significativa de capital de terceiros e próprio no financiamento das operações, porém esta situação é favorável devido à grande parte das fontes de recursos ser de capital próprio.

**PALAVRAS – CHAVE:** Análise Financeira. Análise de Crédito. Modelos de Previsão de Insolvência. Indicadores Econômico-Financeiros.

**AREA TEMÁTICA:** Tema 06 – Contabilidade Gerencial

### 1 INTRODUÇÃO

Os contadores são muito importantes para a administração financeira pois eles elaboram as demonstrações contábeis que fornecem informações para auxiliar os gestores na tomada de decisão, mostrando a melhor forma de se usar os recursos, alocar investimentos e aumentar a eficiência das operações (GROPPELLI; NIKBAKHT, 2002).

De acordo com Matarazzo (2008), o objetivo da administração financeira é maximizar o patrimônio dos acionistas. O administrador financeiro tem a função de orientar as decisões de investimentos e financiamentos a serem tomadas pelos dirigentes da empresa.

Para Padoveze (2011), a geração de caixa é o objetivo principal que suporta a missão das empresas, efetivando financeiramente os lucros necessários à

---

<sup>1</sup> Acadêmico do curso de Ciências Contábeis da UNESC, Criciúma, Santa Catarina, Brasil.

<sup>2</sup> Professor Doutor, UNESC, Criciúma, Santa Catarina, Brasil.



remuneração o capital investido e, com isso, permitindo a continuidade dos negócios. A compreensão da situação financeira é fundamental para o entendimento das operações da empresa e para a avaliação da viabilidade e retorno dos investimentos realizados.

Segundo Matarazzo (2008), a análise financeira por meio de indicadores contábeis possibilita a evidenciação de aspectos da situação econômica e financeira de uma empresa. Os indicadores permitem a construção de um quadro de avaliação de desempenho econômico-financeiro das empresas. Os mais utilizados pelos analistas são os relacionados à liquidez, endividamento e econômico (MATARAZZO, 2008).

Uma vez calculados os indicadores, é necessário realizar uma comparação que pode ser por padrões de desempenho históricos, de concorrentes ou do setor como um todo (MATARAZZO, 2008). A análise da situação financeira é um conjunto de princípios econômicos e financeiros que buscam aumentar a riqueza ou o valor de um negócio. Para Groppelli e Nikbakht (2002), a análise financeira vem para auxiliar a tomada de decisão por parte dos gestores para que se escolha os meios mais vantajosos para a geração de valor.

A administração financeira nem sempre faz parte da vida das empresas e muitas vezes, por não terem um controle adequado de suas finanças as mesmas acabam se tornando insolventes. Para Schrickel (2000), uma empresa solvente é quando ela tem capacidade de pagar as suas dívidas. A solvência e a liquidez no geral têm o mesmo sentido, o que as difere é que enquanto a liquidez se refere ao pagamento de suas obrigações em dia, a solvência, refere-se simplesmente a capacidade de liquidar os compromissos.

Para realizar análise da situação financeira, tem-se os indicadores econômico-financeiros tradicionais e modelos de previsão de insolvência. De acordo com Padoveze e Benedicto (2011), os indicadores tradicionais têm a finalidade de transformar em índices ou em percentuais a participação de contas e grupo de contas representativos do balanço patrimonial ou da demonstração de resultado, de modo a permitir análise do desempenho econômico-financeiro. Por sua vez, os modelos de previsão de insolvência utilizam indicadores contábeis para classificar se a empresa é solvente ou insolvente, através da pontuação obtida na função de análise discriminante. (RITTA; CITADIN; BIROLO, 2011)

Diante desse contexto, tem-se a seguinte questão de pesquisa: qual a situação econômico-financeira de uma empresa varejista do segmento de materiais de construção localizada no extremo sul catarinense? Para responder essa pergunta, o objetivo geral da pesquisa é analisar a situação econômico-financeira e de crédito de uma empresa varejista do segmento de materiais de construção localizada no extremo sul catarinense. Para atingir o objetivo geral têm-se os seguintes objetivos específicos: a) verificar da situação patrimonial da empresa (análise vertical e horizontal); b) analisar a situação econômico-financeira de liquidez, endividamento e econômica; c) analisar a situação financeira de crédito por meio de modelos de previsão de insolvência.

A análise financeira e de crédito se torna relevante para que as empresas avaliem a sua capacidade de pagamento, bem como melhorar o controle de recursos e auxiliar os gestores no processo de tomada de decisão financeira. Este estudo contribui para que as empresas possam ter um embasamento de como está a sua situação financeira, podendo assim rever suas práticas e realizar planejamentos que as auxiliem a cumprir com suas obrigações.



No âmbito social ela gera informações para o mercado, pois para conceder crédito, os fornecedores precisam saber se o cliente está em situação solvente ou insolvente. Para a gestão da empresa investigada, a contribuição do estudo será de grande importância, pois os resultados obtidos possibilitarão aos gestores a tomada de providências para melhorar a situação financeira. A contribuição teórica do estudo está na aplicabilidade dos indicadores e dos modelos de previsão de insolvência em uma empresa varejista do segmento de materiais de construção como apoio na compreensão da situação financeira e de crédito.

Esse artigo está estruturado em cinco seções, sendo esta seção a introdução. Em seguida tem-se a fundamentação teórica que aborda conceitos da análise de crédito e indicadores contábeis e modelos de previsão de insolvência para análise de crédito. Na sequência, a seção de metodologia da pesquisa que discorre sobre o enquadramento e os procedimentos metodológicos para coleta e análise dos dados. A quarta seção expõe a apresentação e análise de resultados. A quinta seção mostra as considerações finais que explicitam as conclusões do estudo. Por fim, tem-se as referências utilizadas.

## 2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Esta seção discorre sobre análise de crédito e indicadores contábeis para a análise de crédito.

### 2.1 ANÁLISE DE CRÉDITO

Para Schrickel (2000), crédito é todo ato de vontade de alguém ceder, temporariamente parte de seu patrimônio a um terceiro, com o objetivo de que esta retorne a sua posse integralmente após determinado período. Conforme Silva (2000), “o crédito consiste na entrega de um valor presente mediante uma promessa de pagamento.”

A análise de crédito tem uma função essencial para identificar riscos nas situações de empréstimos e faz recomendações sobre a melhor estruturação e tipo de empréstimo a ser concedido, tendo em vista as necessidades financeiras do solicitante e mantendo a maximização dos resultados da instituição (SCHRICKEL, 2000).

Segundo Brigham e Ehrhardt (2012), quanto mais uma empresa vende, maior é o seu lucro, porém neste contexto tem-se as vendas a prazo e, conseqüentemente, a política de análise de crédito.

A política de crédito tem uma função muito importante para o bom desempenho econômico-financeiro da empresa, ela divide-se em: período de crédito, descontos concedidos, padrões de crédito e política de cobrança. O período de crédito é o prazo estabelecido para que os clientes cumpram com as suas obrigações. Os descontos concedidos ocorrem quando as dívidas são pagas antecipadamente. Os padrões de crédito se referem ao quanto o cliente pode financiar para ter um crédito aceitável. A política de cobrança são as maneiras adotadas para cobrar as contas que estão em atraso (BRIGHAM; EHRHARDT, 2006). Estes requisitos são definidos com base em um agrupamento de clientes em diversos níveis de risco, utilizando-se probabilidades para mensurar o valor das perdas em relação as vendas efetuadas.

Conforme Brigham e Weston (2000), a análise de padrões de crédito são aplicadas para determinar se os clientes são qualificados para as condições de



créditos e para a quantia de crédito que é disponibilizado pela empresa para cada cliente. Se o cliente não se encaixar nos padrões de crédito definidos pela empresa isso não significa que ele não possa comprar na empresa, apenas será aplicado termos mais restritivos na concessão do crédito.

Para se determinar a qualidade e o valor do crédito Brigham e Weston (2000) consideram cinco áreas muito importantes, conhecidas como os cinco Cs do crédito, caráter, capacidade, capital, colateral e condições. O caráter se refere a possibilidade de o cliente honrar com a sua promessa de pagamento. Para se avaliar esta área o gestor de crédito busca informações com agências bancárias, concorrentes e até mesmo com outros clientes. A capacidade aponta qual as possibilidades de pagamento do cliente, novamente estas informações são obtidas de diversas fontes. O capital mede a condição financeira do cliente, no caso de empresas é realizado por meio de uma análise das demonstrações financeiras com a utilização de indicadores de endividamento, liquidez corrente e de cobertura de juros. O colateral são as garantias que o cliente oferece para a obtenção do crédito. Por fim, as condições que estão relacionadas aos setores econômicos que podem afetar na capacidade do cliente em honrar com o seu compromisso.

O prazo de concessão de crédito ou período de crédito é o número de dias entre o ato de conceder o crédito até o momento da quitação da dívida (GITMAN, 2010). Este prazo pode variar de acordo com a política adotada pelos concorrentes, dos riscos de mercado consumidor, do prazo de pagamento aos fornecedores, das metas estabelecidas, entre outros fatores (ASSAF NETO, 2012). A venda à vista geralmente é a melhor opção para as empresas, porém existem entidades que embutem no seu valor a prazo uma alta taxa de juros, sendo que é mais vantajoso para essas empresas que as vendas a prazo sejam realizadas (ASSAF NETO, 2012).

Por outro lado, os descontos financeiros são uma forma de acelerar os recebimentos, pois os clientes percebem uma vantagem em realizar o pagamento mais rapidamente, além disso este procedimento faz com que haja uma redução das perdas com créditos incobráveis devido ao recebimento mais acelerado e as vendas tendem a aumentar porque os clientes que aceitarem os descontos pagarão um preço menor pelo produto (GITMAN, 2010). Para Assaf Neto (2012), os descontos financeiros por pagamentos antecipados são concedidos para incentivar e atrair novos clientes, eles também reduzem o volume das contas a receber e conseqüentemente reduzem as despesas com as cobranças.

A política de crédito de uma empresa fornece parâmetros para que o crédito possa ser concedido ou não, ela define também o valor do limite do crédito. Uma política de crédito rigorosa permite que a empresa tenha menores despesas com os departamentos de cobrança, também reduz o número de atrasos e de perdas com duplicatas incobráveis (BRAGA, 1995). Para Silva (2000), políticas de crédito são instrumentos que determinam padrões para que se possa solucionar problemas repetitivos, se o problema ocorre de forma singular não é possível estabelecer políticas, porém se o fato é recorrente recomenda-se a adoção das mesmas para resolver tais situações.

As políticas de cobrança são os meios utilizados para que os recebimentos das vendas a prazo ocorram na data de vencimento. Porém nem sempre isso ocorre, nestes casos a empresa deve adotar práticas de cobranças mais rígidas e, nesse momento, acontece as despesas de cobrança na tentativa de efetivar o recebimento (ASSAF NETO, 2012). As despesas de cobrança são os gastos incorridos com os procedimentos que a empresa adota para que o recebimento das vendas ocorra, nelas



estão inclusas as despesas com ações judiciais e taxas cobradas pelos bancos para que eles realizem este processo (ASSAF NETO, 2012).

Para se estabelecer uma política de análise de crédito deve-se atentar para diversos fatores, pois uma política de crédito mais liberal aumenta o volume de vendas, mas exige um maior investimento em duplicatas a receber e em estoques. Se a empresa vender seus produtos com uma margem bruta relativamente alta ela terá condições de assumir um nível mais elevado de riscos, podendo assim adotar uma política de crédito mais liberal (SILVA, 2000). E se a política de crédito for mais rígida ela pode ter reflexos nas vendas, pois haverá uma retração por parte dos clientes, assim a empresa deve implantar uma política que seja confortável, não afetando as vendas e nem aumentando a inadimplência (ASSAF NETO, 2012).

### 2.3 INDICADORES CONTÁBEIS PARA ANÁLISE DE CRÉDITO

Os indicadores contábeis são muito importantes para os administradores e investidores, pois é por meio deles que se pode analisar a situação financeira e de crédito das empresas. Para Groppelli e Nikbakht (2002), os índices financeiros auxiliam os investidores a avaliar a situação da empresa para assim saber se está em risco de insolvência, pois é preocupante para os credores quando a empresa não gera lucros para realizar o pagamento das dívidas.

Os indicadores são utilizados para monitorar as operações, sendo assim servem para verificar a eficiência do uso dos recursos. Dessa forma pode-se comparar se o desempenho está melhorando ou piorando ao longo do tempo (GROPPELLI; NIKBAKHT, 2002). Como principais indicadores contábeis para análise de crédito destacam-se os financeiros (liquidez e endividamento), econômicos (lucratividade e rentabilidade) e as técnicas de análise horizontal e vertical.

Os indicadores de liquidez demonstram a situação financeira da empresa e a sua capacidade de cumprir os compromissos assumidos (MARTINS; DINIZ; MIRANDA, (2014). Para Marion (2012), a liquidez de uma empresa é medida através da capacidade da liquidação das obrigações. Esta capacidade de pagamento pode ser avaliada levando em conta o curto prazo e longo prazo.

O Quadro 1 mostra os principais indicadores de liquidez.

**Quadro 1 – Indicadores de Liquidez**

(Continua)

<b>Indicadores</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Conceito</b>	<b>Entendimento</b>
Liquidez Imediata	Disponível / Passivo Circulante	Mostra a disponibilidade de recursos de curtíssimo prazo para saldar as dívidas de curto prazo (IUDÍCIBUS, 2009).	Quanto maior, melhor
Liquidez Corrente	Ativo Circulante / Passivo Circulante	Indica quanto a empresa tem de recursos de curto prazo para cada real de dívidas de curto prazo (MARTINS; MIRANDA; DINIZ, 2014)	Quanto maior, melhor
Liquidez Seca	(Ativo Circulante - Estoques) / Passivo Circulante	Mostra a capacidade de pagamento das dívidas de curto prazo que poderiam ser pagas desconsiderando os estoques do grupo ativo circulante (MARTINS; MIRANDA; DINIZ, 2014).	Quanto maior, melhor



(Conclusão)

Liquidez Geral	Ativo Circulante + Ativo Realizável a Longo Prazo / Passivo Circulante + Passivo Não Circulante	Mostra a capacidade de a empresa saldar as suas dívidas de curto e longo prazos, levando em conta aos ativos, também de curto e longo prazos (MARION, 2012).	Quanto maior, melhor
----------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------

Fonte: adaptado pela autora de Iudícibus, 2009; Martins, Miranda, Diniz, 2014 e Marion, 2012.

Os indicadores de endividamento evidenciam a composição das origens de recursos de uma empresa, sejam eles próprios ou de terceiros (SANTOS; SCHMIDT; MARTINS, 2006). Esses indicadores fornecem informações capazes de avaliar a estrutura de capital e o comprometimento financeiro perante terceiros. Além disso, possibilitam a análise da capacidade de aumento do endividamento das empresas.

O Quadro 2 mostra os principais indicadores de endividamento.

### Quadro 2 – Indicadores de Endividamento

Indicadores	Fórmula	Conceito	Entendimento
Composição do Endividamento	Passivo Circulante / (Passivo Circulante + Passivo Não Circulante)	Representa a parcela que vence a curto prazo em relação ao endividamento total (IUDÍCIBUS, 2009).	Quanto menor, melhor
Endividamento Total	Passivo Circulante + Passivo Não Circulante / Ativo Total	Indica o quanto de ativos totais são financiados por capital de terceiros. (GROPPELLI, NIKBAKHT, 2002).	Quanto menor, melhor
Endividamento com Terceiros	Passivo Circulante + Passivo Não Circulante / Patrimônio Líquido	Apresenta quanto a empresa tem de dívidas com terceiros, para cada real de recursos próprios. (MARTINS; MIRANDA; DINIZ, 2014).	Quanto menor, melhor
Imobilização de Recursos não Correntes	Ativo Não Circulante / (Passivo Não Circulante + Patrimônio Líquido)	Mostra o quanto de fontes de recursos de longo prazo financiam os ativos de longo prazo (MARTINS; MIRANDA; DINIZ, 2014).	Quanto menor, melhor

Fonte: adaptado de GropPELLI e Nikbakht (2002); Iudícibus (2009); Martins, Miranda e Diniz (2014).

Os indicadores econômicos medem a lucratividade das vendas e rentabilidade sobre o capital investido. Para Iudícibus (2009), indicadores de lucratividade relacionam o lucro com as vendas realizadas, enquanto os de rentabilidade relacionam o lucro com o capital investido em ativos ou capital próprio (patrimônio líquido).

O Quadro 3 exibe os principais indicadores econômicos.

### Quadro 3 – Indicadores Econômicos

(Continua)

Índices	Fórmula	Conceito	Entendimento
Margem Bruta	(Lucro Bruto / Receita Líquida) x 100	Indica o quanto a empresa lucrou após a dedução do custo da mercadoria vendida em relação à receita líquida de vendas (SANTOS; SCHMIDT; MARTINS, 2006).	Quanto maior, melhor



(Conclusão)

Margem Operacional	$(\text{Lucro operacional} / \text{Receita Líquida}) \times 100$	Indica o quanto a empresa lucrou após a dedução das despesas operacionais em relação à receita líquida de vendas (SANTOS; SCHMIDT; MARTINS, 2006).	Quanto maior, melhor
Margem Líquida	$(\text{Lucro Líquido} / \text{Receita Líquida}) \times 100$	Mostra o quanto a empresa lucrou após as deduções do custo, das despesas e dos tributos em relação à receita líquida de vendas (SANTOS; SCHMIDT; MARTINS, 2006).	Quanto maior, melhor
Retorno sobre Ativo (ROA)	$(\text{Lucro Líquido} / \text{Ativo}) \times 100$	Indica o quanto a empresa lucrou em relação ao capital investido no ativo total (SANTOS; SCHMIDT; MARTINS, 2006).	Quanto maior, melhor
Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE)	$(\text{Lucro Líquido} / \text{Patrimônio Líquido}) \times 100$	Apointa o quanto a empresa lucrou em relação ao capital investido pelos proprietários (IUDÍCIBUS, 2009).	Quanto maior, melhor
Retorno sobre o capital investido (ROIC)	$(\text{Lucro Líquido} / \text{Passivo Oneroso} + \text{Patrimônio Líquido}) \times 100$	Evidencia o quanto a empresa lucrou em relação ao capital financeiro e próprio investidos (MARTINS; MIRANDA; DINIZ, 2014).	Quanto maior, melhor

Fonte: adaptado de Iudícibus (2009); Martins, Miranda e Diniz (2014); Santos, Schmidt e Martins (2006).

As técnicas de análise vertical (AV%) e análise horizontal (AH%) possibilita, segundo Assaf Neto (2015), a comparação de contas ou grupos de contas contábeis, pois os valores obtidos em um período são comparados com os valores levantados em períodos anteriores. Conforme Padoveze (2010), existem uma série de cálculos matemáticos que buscam traduzir os demonstrativos contábeis em indicadores contábeis, tais indicadores procuram evidenciar as integrações entre a situação patrimonial e a dinâmica das demonstrações de resultados.

As análises vertical e horizontal permitem a avaliação de cada uma das contas ou de grupos de contas das demonstrações contábeis. Isso se faz por meio de comparações das contas entre si em períodos diferentes, o método utilizado é a regra de três simples, permitindo assim avaliar cada conta separadamente. (MARTINS; MIRANDA; DINIZ, 2014).

A análise horizontal possibilita avaliação da evolução das contas individualmente ou de grupos de contas (MARTINS; MIRANDA; DINIZ, 2014). Conforme Padoveze (2010), a base para a realização da análise horizontal é a determinação de ponto de partida. As informações desse período receberão o número 100 ou 1 e as informações dos outros períodos serão classificadas como evolução em relação ao período-base escolhido.

Assaf Neto (2015), sugere uma metodologia para o estudo comparativo da evolução horizontal dos balanços: quando há uma evolução dos ativos e passivos de curto prazo, pode-se avaliar uma folga financeira (liquidez de curto prazo), se os ativos circulantes apresentarem crescimento mais acelerado que os passivos circulantes ou um aperto na liquidez de curto prazo no caso de os ativos circulantes terem apresentado crescimento proporcionalmente menor que os passivos circulantes. Por sua vez, quando ocorre a evolução do ativo de natureza permanente reflete a capacidade de vendas de uma empresa, devendo corresponder um nível



maior de investimentos em bens fixos produtivos a um adequado crescimento de vendas. Por outro lado, quando existe uma evolução da estrutura de capital, indica que a empresa está financiando seus investimentos em ativos com o uso de capital próprio ou capital de terceiros.

Segundo Lucente e Bressan (2015), as demonstrações contábeis apontam a tendência passada e futura de cada valor contábil, pois o presente da empresa pode ter sido afetado por causas originadas no passado podendo refletir também em períodos futuros.

A análise vertical, segundo Martins, Miranda e Diniz (2014), é realizada através da relação entre contas ou grupo de contas das demonstrações financeiras de um mesmo período. Tais indicadores podem ser comparados entre si e também entre empresas. O objetivo é saber qual a representatividade das contas em relação ao total ou subtotal que foi tomado como base.

Para Padoveze (2010), a análise vertical do balanço patrimonial evidencia a representatividade de cada conta patrimonial do ativo e do passivo em comparação com o ativo total ou passivo e patrimônio líquido. Para isso é atribuído, por exemplo, para o ativo total o parâmetro de 100% e todos os valores serão traduzidos em relação percentual sobre esse total. Para a demonstração de resultado, a análise vertical compara a estrutura de custos e despesas da empresa em relação as receitas líquidas. Por meio desta análise pode-se avaliar a lucratividade da instituição, sendo ela a relação entre o lucro e as vendas, passando pela relação da estrutura de custos e despesas e pelas receitas de vendas.

As técnicas de análise vertical e horizontal das demonstrações contábeis possuem grande importância para a gestão da empresa. Elas podem ser interpretadas de duas formas: a) como mecanismo na hora de apontar falhas e problemas que devem ser investigados b) como também pode ser utilizada pela administração como uma ferramenta de controle (IUDÍCIBUS, 2009).

Em síntese, por meio das demonstrações contábeis, os indicadores econômico-financeiros têm por objetivo analisar a situação econômica e financeira das empresas, no intuito de auxiliar gestores, proprietários, clientes, fornecedores, governo entre outros interessados no desempenho organizacional. A análise da situação econômica e financeira permite a verificação da capacidade de solvência das empresas, bem como a potencialidade de gerar resultados no futuro.

## 2.4 MODELOS DE PREVISÃO DE INSOLVÊNCIA

A análise discriminante é uma técnica estatística utilizada para a realização de análise de crédito quanto à classificação de empresas solventes ou insolventes. Para Hair Jr *et al.* (2005), análise discriminante é uma técnica de estatística multivariada utilizada quando a única variável dependente é dicotômica (masculino/feminino; solvente/insolvente) ou multicotômica (alto/médio/baixo; ótimo/regular/ruim).

Segundo Vasconcellos (2006), a análise discriminante chama-se multivariada porque possibilita analisar uma associação entre dois ou mais conjuntos de medidas, obtidos de eventos distintos, simultaneamente, enquanto que a univariada se restringe ao cálculo de médias e variâncias de variáveis isoladas. Segundo Rebello (2010, p. 42), “a análise discriminante é uma técnica estatística classificatória de uma determinada população de dados observados, dividida em grupos, e pode ser utilizada em diversas áreas, sendo muito utilizada para previsão de insolvência.”



Dentre os modelos de previsão de insolvência, realizados por meio da análise discriminante e com base em indicadores contábeis, destacam: Kanitz, Matias e Elizabetsky.

O modelo Kanitz foi desenvolvido por Stephen Charles Kanitz no ano de 1978. Foi testado em um universo de 42 empresas, dentre elas 21 estavam em situação de solvência e 21 estavam falidas (VASCONCELOS, 2006)

O Quadro 4 mostra a fórmula utilizada para obter o fator de insolvência:

#### Quadro 4 – Fator de insolvência Kanitz

$$\text{Fator de Insolvência} = 0,05 X1 + 1,65 X2 + 3,55 X3 - 1,06 X4 - 0,33 X5$$

Sendo:

X1= Lucro Líquido/ Patrimônio Líquido

X2= (Ativo Circulante + Realizável a Longo Prazo) / Exigível Total

X3= (Ativo Circulante – Estoques) / Passivo Circulante

X4= Ativo Circulante/ Passivo Circulante

X5= Exigível Total / Patrimônio Líquido

Fonte: Silva (2000, p. 285)

Para realizar a classificação, enquadra-se o resultado do fator de insolvência em três categorias: a) solvente - valores positivos a partir de zero (0,00); b) penumbra - valores negativos entre zero e três negativos (0,00 a -3,00); e c) insolvente - valores negativos inferiores a três negativos (-3,00).

O modelo Matias foi desenvolvido por Alberto Borges Matias em 1978. O modelo foi testado em 100 empresas pertencentes a diversos ramos de atividade sendo 50 classificadas como solventes e 50 como insolventes, as empresas solventes foram definidas como às que possuíam crédito amplo com o sistema bancário, não tendo restrições de aporte por parte das instituições financeiras, já as empresas insolventes foram as que tiveram concordata ou falência decretada (SILVA, 2000).

O Quadro 5 exibe a fórmula utilizada para obter o fator de insolvência:

#### Quadro 5 – Fator de insolvência Matias

$$\text{Fator} = 23,792 X1 - 8,260 X2 - 9,868 X3 - 0,764 X4 - 0,535 X5 + 9,912 X6$$

Onde:

X1= Patrimônio Líquido/ Ativo Total

X2= Financiamentos e Empréstimos Bancários/ Ativo Circulante

X3= Fornecedores/ Ativo Total

X4= Ativo Circulante/ Passivo Circulante

X5= Lucro Operacional/ Lucro Bruto

X6= Disponível/ Ativo Total

Fonte: Silva (2000, p. 290)

Para realizar a classificação, enquadra-se o resultado do fator de insolvência em duas categorias: a) solvente - valores acima de zero (positivos); e b) insolvente - valores inferiores a zero (negativos).

O modelo Elizabetsky foi desenvolvido por Roberto Elizabetsky em 1976. Foi testado em 373 empresas do ramo de confecções, dentre elas 274 classificadas em



situação financeira satisfatória e as outras 99 não estavam em boas condições financeiras (SILVA, 2000).

O Quadro 6 expõe a fórmula utilizada para obter o fator de insolvência:

#### Quadro 6 – Fator de insolvência Elizabetsky

$$Z = 1,93 X1 - 0,20 X2 + 1,02 X3 + 1,33 X4 - 1,12 X5$$

Onde:

X1= Lucro Líquido/ Vendas

X2= Disponível/ Imobilizado Total

X3= Contas a Receber/ Ativo Total

X4= Estoques/ Ativo Total

X5= Exigível a Curto Prazo / Ativo Total

Fonte: Silva (2000. p. 288)

Para realizar a classificação, enquadra-se o resultado do fator de insolvência em duas categorias: a) solvente - valores acima de 0,5; e b) insolvente - valores inferiores a 0,5.

### 3 PROCEDIMENTOS METOLÓGICOS

Nesta seção são apresentados o enquadramento metodológico e os procedimentos de coleta e análise de dados.

#### 3.1 ENQUADRAMENTO METODOLÓGICO

Para a analisar a situação econômico-financeira e de crédito de uma empresa varejista do segmento de materiais de construção localizada no extremo sul catarinense, realiza-se uma pesquisa de natureza descritiva, com abordagem quantitativa por meio de estudo de caso e pesquisa documental.

A natureza dos objetivos da pesquisa se caracteriza como descritiva, pois se descreve a situação econômico-financeira e de crédito de uma empresa varejista. Para Richardson (1999, p. 71), “o estudo descritivo representa um nível de análise que permite identificar as características dos fenômenos, possibilitando, também, a ordenação e classificação destes”.

A abordagem da pesquisa é do tipo quantitativa, visto que se analisa a situação econômico-financeira de uma empresa, por meio de indicadores contábeis e modelos estatístico de previsão de insolvência. Segundo Richardson (1999 p. 70), a pesquisa quantitativa “caracteriza-se pelo emprego da quantificação tanto nas modalidades de coleta de informações, quanto no tratamento delas por meio de técnicas estatísticas.”

O método de pesquisa é o estudo de caso em uma empresa do ramo varejista do segmento de materiais de construção. Conforme Beuren *et al.* (2006), o estudo de caso procura aprofundar os conhecimentos concentrando-se em um único caso, este estudo é realizado de uma maneira mais intensa, porém os resultados são limitados a determinados objetos ou fenômenos.

Quanto aos procedimentos e análise dos dados, a pesquisa configura-se como documental, visto que são utilizadas as demonstrações contábeis (Balanço Patrimonial e Demonstração de Resultado) da empresa investigada. Para Martins e



Lintz (2007), a pesquisa documental examina documentos não editados, que podem ser relatórios, agendas, cartas, entre outros, de acordo com os objetivos da pesquisa.

### 3.2 PROCEDIMENTO DE COLETA E ANÁLISE DE DADOS

Para a realização deste estudo foi selecionado de modo intencional e por acessibilidade aos dados uma empresa comercial varejista, que neste artigo é denominada com Beta. A Beta está situada no Extremo Sul Catarinense é de origem familiar e sua fundação tem início em 1943 pelo patriarca da família.

Atualmente, a empresa faz parte de um grupo empresarial composto por uma construtora, uma administradora de consórcios e uma empresa comercial varejista (caso de pesquisa). A gestão da Beta, bem como do grupo empresarial, está sob o comando dos dois filhos do fundador que possuem a formação em engenharia elétrica e engenharia civil.

A Beta comercializa produtos principalmente de materiais de construção, tais como: tijolos, brita, areia, cimentos, argamassas, rejuntas, revestimentos cerâmicos, material elétrico, motores, ferragens, tubos, conexões, metais sanitários, acabamentos, telhas, tintas, entre outros. É constituída pela matriz e mais 6 filiais. Das filiais, 5 (cinco) são lojas de atendimento ao consumidor e 1 (uma) loja central de distribuição. Na loja de distribuição são realizadas a maior parte das aquisições de mercadorias para revenda da empresa como um todo. As lojas estão distribuídas pelo sul de Santa Catarina, sendo a central de distribuição e a matriz localizadas em Turvo e as filiais em Jacinto Machado, Forquilha, Araranguá, Criciúma e Meleiro.

A Beta possui cerca de 90 (noventa) funcionários e conta com uma carteira de 45.845 (quarenta e cinco mil, oitocentos e quarenta e cinco) clientes e de 7.319 (sete mil, trezentos e dezenove) fornecedores. Os principais clientes são as pessoas físicas. Quanto aos fornecedores destacam-se grandes empresas, como por exemplo: Tigre, Votorantim Cimentos, Gerdau, Cecrisa, Eliane, Imbralit, Bakof Tec, Herc, Acelormittal, Makita, Vonder, Taschibra e Duratex.

Para análise da situação econômico-financeira e de crédito, utilizaram-se as demonstrações contábeis, balancetes e relatórios gerenciais dos anos de 2015 a 2018. Para fins de proteção das informações, os valores das demonstrações contábeis foram transformados por meio da divisão por certo número (denominador comum); entretanto tal transformação não prejudica a análise das informações, pois se manteve a proporção numérica. Na execução do estudo foram calculados os indicadores financeiros (liquidez e endividamento), econômicos (lucratividade e rentabilidade) e modelos de previsão de insolvência (Kanitz, Matias e Elizabetsky).

## 4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Esta seção apresenta os resultados da pesquisa de acordo com os seguintes objetivos específicos propostos: a) situação patrimonial da empresa; b) situação econômico-financeira; c) situação financeira de crédito por meio de modelos de previsão de insolvência.

### 4.1 SITUAÇÃO PATRIMONIAL DA EMPRESA

A Tabela 1 mostra a análise vertical e horizontal do Ativo Patrimonial da empresa Beta.



**Tabela 1 – Análise vertical e horizontal Ativo (em milhares de reais)**

Ativo	2015	2016	2017	2018	AV%	AH%
<b>Circulante</b>	<b>7.913,87</b>	<b>9.794,19</b>	<b>10.193,34</b>	<b>11.081,31</b>	<b>92,89%</b>	<b>40,02%</b>
Caixa e Equivalentes	257,15	207,08	132,55	111,60	1,69%	-56,60%
Clientes	3.390,67	4.897,68	5.437,32	5.995,43	46,99%	76,82%
Cheques a receber	65,95	16,61	24,60	10,37	0,28%	-84,27%
Adiantamentos	146,60	196,37	137,16	53,69	1,27%	-63,38%
Impostos a recuperar	25,47	6,84	5,60	16,09	0,13%	-36,84%
Estoques	4.028,04	4.469,61	4.456,11	4.808,66	42,32%	19,38%
Outros créditos	-	-	-	85,46	0,20%	-
<b>Não Circulante</b>	<b>824,22</b>	<b>752,50</b>	<b>729,40</b>	<b>678,61</b>	<b>7,11%</b>	<b>-17,67%</b>
Direitos Realizáveis	4,19	-	-	-	0,01%	-100,00%
Investimentos	32,83	32,83	32,83	36,40	0,32%	10,88%
Imobilizado	780,05	714,62	692,47	638,65	6,73%	-18,13%
Intangível	7,14	5,05	4,10	3,55	0,05%	-50,26%
<b>Total do Ativo</b>	<b>8.738,08</b>	<b>10.546,69</b>	<b>10.922,74</b>	<b>11.759,91</b>	<b>100,00%</b>	<b>34,58%</b>

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

A análise vertical do Ativo revela que as principais contas são Clientes e Estoques com representatividade média de 46,99% e 42,32%, respectivamente. A conta clientes apresenta um aumento devido a um crescimento anual das vendas a prazo. A conta estoque está relacionada ao modelo de negócio, comércio varejista, que exige uma grande quantidade de mercadorias para suportar as vendas a pronta entrega; atendendo as necessidades imediatas dos clientes. A análise horizontal mostra um crescimento de 76,82% da conta clientes, na relação entre 2015 e 2018. Isso significa que o crescimento das vendas e a concessão de maior prazo de pagamento exige da organização recursos financeiros para financiar os clientes.

A Tabela 2 mostra a análise vertical e horizontal do Passivo Patrimonial da empresa Beta.

**Tabela 2 – Análise vertical e horizontal Passivo (em milhares de reais)**

Passivo	2015	2016	2017	2018	AV%	AH%
<b>Circulante</b>	<b>1.758,89</b>	<b>3.814,38</b>	<b>4.183,33</b>	<b>3.393,00</b>	<b>31,33%</b>	<b>92,91%</b>
Fornecedores	1.189,60	1.757,91	1.704,43	1.454,26	14,55%	22,25%
Obrig. sociais e trabalhistas	317,01	319,81	322,14	333,76	3,08%	5,28%
Obrigações Tributárias	103,17	147,66	154,87	159,01	1,35%	54,13%
Instituições financeiras	149,12	210,78	123,92	506,91	2,36%	239,94%
Obrig. com pessoas ligadas	-	-	86,26	239,88	0,78%	-
Adiantamento a clientes	-	1.378,22	1.791,71	699,17	9,22%	-
<b>Não Circulante</b>	<b>605,10</b>	<b>404,58</b>	<b>33,21</b>	<b>-</b>	<b>2,49%</b>	<b>-100,00%</b>
Instituições financeiras	471,76	204,58	33,21	-	1,69%	-100,00%
Obrig. com pessoas ligadas	133,33	200,00	-	-	0,79%	-100,00%
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>6.374,10</b>	<b>6.327,73</b>	<b>6.706,19</b>	<b>8.366,92</b>	<b>66,18%</b>	<b>31,26%</b>
Capital Social	1.066,67	1.066,67	1.066,67	2.733,33	14,14%	156,25%
Reservas de Capital	57,31	57,31	57,31	-	0,41%	-100,00%
Resultados Acumulados	5.250,12	5.203,75	5.582,21	5.633,58	51,63%	7,30%
<b>Total do Passivo + PL</b>	<b>8.738,08</b>	<b>10.546,69</b>	<b>10.922,74</b>	<b>11.759,91</b>	<b>100%</b>	<b>34,58%</b>

Fonte: Elaborado pela autora (2019).



No Passivo, as contas que obtiveram destaque foram as contas Fornecedores, Adiantamento de Clientes, Capital Social e Resultados Acumulados que apresentaram uma representatividade média de 14,55%, 9,22%, 14,14% e 51,63%, respectivamente.

A representatividade da conta Fornecedores está relacionada principalmente ao aumento no volume de compras a prazo. A conta de Adiantamentos de Clientes referem-se as obrigações com clientes que antecipam recursos como forma de obter promoções e vantagens financeiras. Muitos clientes buscam bons preços durante a fase de construção e alguns materiais são comprados antecipadamente.

Quanto ao capital próprio, destaca-se a representatividade do Patrimônio Líquido (66,18%). Isso indica que a empresa utiliza preferencialmente recursos próprios para o financiamento das operações. A conta de Capital Social teve um aumento significativo no ano de 2018, pois uma parcela dos lucros integralizou o capital social da empresa. Além disso, nota-se que a conta Resultados Acumulados é a principal fonte de recursos (51,63%), indicando que os lucros da empresa ficam retidos na organização, ou seja, não são distribuídos aos sócios.

A Tabela 3 apresenta a análise horizontal e vertical da Demonstração de Resultado.

**Tabela 3 - Análise vertical e horizontal Dem. de Resultado (em milhares de reais)**

DRE	2015	2016	2017	2018	AV%	AH%
Receita Líquida	14.768,26	14.839,74	14.752,07	15.635,81	100,00%	5,87%
Custo Vendas	- 9.803,50	-10.167,29	-10.207,16	-11.052,10	-68,72%	12,74%
Lucro Bruto	4.964,76	4.672,45	4.544,91	4.583,71	31,28%	-7,68%
Resultado Operacional	- 3.686,35	- 3.708,90	- 3.646,14	- 3.674,58	-24,53%	-0,32%
Despesas Operacionais	- 3.746,16	- 3.758,46	- 3.699,83	- 3.710,91	-24,86%	-0,94%
Receitas Operacionais	59,82	49,56	53,69	36,33	0,33%	-39,27%
Lucro Operacional	1.278,42	963,55	898,77	909,14	6,75%	-28,89%
Resultado Financeiro	- 315,31	- 22,24	- 349,31	- 242,04	-1,55%	-23,24%
Despesas Financeiras	- 426,22	- 187,53	- 466,97	- 357,04	-2,40%	-16,23%
Receitas Financeiras	110,91	165,29	117,66	115,00	0,85%	3,69%
Result. Antes IRPJ/CSLL	963,10	941,31	549,46	667,10	5,20%	-30,73%
Contribuição Social	- 87,97	- 85,68	- 49,49	- 59,57	-0,47%	-32,28%
Imposto de Renda	- 228,35	- 221,99	- 121,50	- 149,47	-1,20%	-34,54%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>646,79</b>	<b>633,63</b>	<b>378,46</b>	<b>458,06</b>	<b>3,53%</b>	<b>-29,18%</b>

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

As análises vertical e horizontal apontam que as vendas se mantiveram equilibradas, com crescimento de 5,87%, na relação entre 2015 e 2018. Entretanto, os custos das mercadorias vendidas aumentaram em 12,74%. Isso significa que o preço de algumas mercadorias teve um aumento no custo de aquisição e para manter a clientela, a margem de lucro desses produtos ficou mais apertada em relação ao ano de 2015, ou seja, o aumento não foi repassado para os clientes, em função do preço da concorrência ser mais baixo. O aumento dos custos em maior proporção que a receita de vendas reduziu o lucro bruto em 7,68%, na relação entre 2015 e 2018. As despesas operacionais são elevadas no negócio (24,86%) e consomem grande parte dos lucros. Isso ocorre porque no segmento varejista o gasto com o quadro de pessoal para funcionamento das lojas é significativo; além disso os gastos com a manutenção da estrutura física das lojas. As despesas de *marketing* também são significativas, pois a empresa utiliza de diversos recursos para a divulgação de seus produtos,



promoções e captação de clientes, com destaque para o cartão fidelidade e o cartão do profissional da construção para retenção de clientes e profissionais da construção civil.

Por fim, o lucro líquido possui representatividade média de 3,53%, o que é considerado baixo pelos proprietários, estes por sua vez estão buscando meios para elevar este indicador, através de um controle mais rígido das despesas operacionais, já que estas têm uma representatividade significativa na redução do lucro bruto da empresa.

#### 4.2 SITUAÇÃO ECONÔMICO – FINANCEIRA DA EMPRESA

Os indicadores de liquidez mostram que a empresa está em uma situação favorável, pois estão acima de 1,00; exceto o de liquidez imediata que não é a prioridade da empresa.

A Tabela 4 apresenta os indicadores de liquidez.

**Tabela 4 – Indicadores de Liquidez**

Indicadores de Liquidez	Fórmula	2015	2016	2017	2018
Liquidez Imediata	$D / PC$	0,15	0,05	0,03	0,03
Liquidez Corrente	$AC / PC$	4,50	2,57	2,44	3,27
Liquidez Seca	$(AC - E) / PC$	2,21	1,40	1,37	1,85
Liquidez Geral	$AC + ARLP / PC + PNC$	3,35	2,32	2,42	3,27

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

A liquidez Imediata mostra que a empresa não tem condições de liquidar as suas obrigações de curto prazo com aplicações de curtíssimo prazo. Entretanto, para o caso, a empresa não possui a política de aplicar recursos financeiros no mercado financeiro para fins de remuneração de capital.

A liquidez Corrente demonstra que a empresa possui recursos de curto prazo suficientes para liquidar suas obrigações de curto prazo, apesar de apresentar variações este índice se mantém favorável no período analisado.

A Liquidez Seca indica que a empresa possui os recursos necessários em seu ativo circulante, mesmo diminuído o montante de estoque, para cumprir com suas obrigações de curto prazo.

A Liquidez Geral aponta que a empresa possui recursos de curto e longo prazos para cumprir com as suas obrigações também de curto e longo prazos.

A Tabela 5 mostra os indicadores de endividamento que indicam a estrutura de capital da empresa.

**Tabela 5 – Indicadores de Endividamento**

Indicadores de Endividamento	Fórmula	2015	2016	2017	2018
Composição do Endividamento	$PC / (PC + PNC)$	0,74	0,90	0,99	1,00
Endividamento Total	$PC + PNC / AT$	0,27	0,33	0,39	0,29
Endividamento com Terceiros	$PC + PNC / PL$	0,37	0,67	0,63	0,41

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

O indicador Composição do Endividamento mostra a concentração de recursos de terceiros no curto prazo. Nota-se que este indicador vem aumentando ao longo dos anos, o que não é muito favorável para a instituição. Este aumento ocorre devido aos adiantamentos de recursos de curto prazo recebido de uma das empresas



do grupo, principalmente a construtora que compra mercadorias. Nesse caso, não representam recursos onerosos que possam comprometer o andamento do negócio.

Os indicadores de Endividamento Total e Endividamento com Terceiros são favoráveis e diminuíram no ano de 2018, 0,29 e 0,41, respectivamente. Isso mostra que a participação de capital de terceiros no financiamento das operações é baixa. Na Beta, o capital de terceiros é composto principalmente por capital operacional, por meio de fornecedores, obrigações tributárias e adiantamento de recursos financeiros com empresas do grupo.

Os indicadores financeiros (liquidez e endividamento) revelam que a empresa possui uma situação financeira favorável e com solidez financeira para honrar os compromissos assumidos.

A Tabela 6 mostra os indicadores de lucratividade.

**Tabela 6 – Indicadores de Lucratividade**

Indicadores de Lucratividade (%)	Fórmula	2015	2016	2017	2018
Margem Bruta	LB/ RL	34	31	31	29
Margem de Lucro Operacional	LO/ RL	9	6	6	6
Margem Líquida	LL/ RL	4	4	3	3

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

A margem bruta mostra que ao longo dos anos houve uma queda na lucratividade, devido ao aumento do custo das mercadorias vendidas e a estabilidade dos preços de venda, ocasionados pela retração do mercado consumidor e pela forte concorrência no mercado da construção civil. A margem de lucro operacional ficou equilibrada nos últimos três anos (6%). Esse indicador demonstra que as despesas operacionais consomem uma parcela significativa da lucratividade bruta. Como principais despesas operacionais destacam-se: a) despesas com pessoal (vendedores, gestores, administrativo) e de estrutura física (telefone, material de consumo, energia elétrica e conservação de instalações) relacionadas a rede de lojas. Além disso destacam-se também despesas com veículos, *marketing*, perdas e deterioração de estoques. Tudo isso, portanto, também provoca uma redução significativa na margem líquida da empresa que atinge 3% nos dois últimos anos.

A Tabela 7 expõe os indicadores de rentabilidade.

**Tabela 7 – Indicadores de Rentabilidade**

Indicadores de Rentabilidade (%)	Fórmula	2015	2016	2017	2018
Retorno sobre Ativo (ROA)	LL / A	7	5	3	4
Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE)	LL / PL	10	10	6	5
Retorno sobre o capital investido (ROIC)	LL / PO + PL	9	9	6	5

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

A situação de rentabilidade no biênio 2017-2018, mostra que houve uma queda na rentabilidade em relação ao biênio 2015-2016. Essa queda reforça que o impacto do crescimento baixo das vendas, da estabilidade dos preços de vendas e aumento dos custos prejudicaram a geração de valor da empresa.

#### 4.3 SITUAÇÃO DE CRÉDITO, SOLVÊNCIA

A Tabela 8 exhibe o resultado da aplicação dos modelos de previsão de insolvência.



**Tabela 8 – Modelos de Previsão de Insolvência**

Modelo	2015	2016	2017	2018	Situação
Kanitz	8,48	8,11	6,07	8,36	Solvente
Matias	15,57	11,01	14,47	16,20	Solvente
Elizabetsky	1,25	1,22	1,49	1,41	Solvente

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

Todos os modelos de previsão de insolvência indicaram que a Beta possui uma situação de solvência. Isto mostra que, apesar da redução da liquidez, da lucratividade e da rentabilidade, a empresa apresenta solvência. Isso demonstra que a empresa possui folga financeira para honrar os compromissos assumidos. Por outro lado, necessita prestar atenção, pois a rentabilidade nas operações está baixa.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise das demonstrações contábeis por meio dos indicadores financeiros é muito importante pois têm um papel fundamental na tomada de decisões e auxiliam os gestores da empresa a compreender melhor a situação econômico-financeira da instituição. Desse modo o objetivo geral deste estudo consiste em avaliar a situação econômico-financeira e de crédito de uma empresa varejista do segmento de materiais de construção localizada no Extremo Sul Catarinense.

A análise vertical do Ativo apresenta que a conta clientes teve um aumento, resultado do crescimento anual das vendas a prazo e evidencia que a conta estoque exige uma grande quantidade de mercadorias devido ao modelo de negócio, comércio varejista afim de suportar as vendas a pronta entrega. A análise horizontal mostra que a conta clientes teve um crescimento de 76,82% entre 2015 e 2018, o que indica um aumento das vendas a prazo, necessitando a empresa de recursos financeiros para financiar os clientes.

No passivo a conta Fornecedores se destaca devido ao aumento no volume de compras a prazo, os Adiantamentos de Clientes são as obrigações com clientes que antecipam os recursos para obter vantagens financeiras.

As análises vertical e horizontal apontam que as vendas se mantiveram equilibradas, com crescimento de 5,87%, na relação entre 2015 e 2018. Porém os custos das mercadorias vendidas aumentaram em 12,74%. Isso significa que o preço de algumas mercadorias teve um aumento no custo de aquisição e que este valor não foi repassado para os clientes.

Os indicadores de liquidez mostram que apesar de a empresa não possuir recursos de curtíssimo prazo para liquidar as suas obrigações de curto prazo, nos demais indicadores de liquidez ela se mantém em uma situação favorável. Os indicadores de endividamento demonstram que a empresa necessitou de captação de recursos para realizar pagamentos de curto prazo, nota-se que esses indicadores vêm aumentando ao longo dos anos, isto devido a necessidade de captação de recursos financeiros com uma das empresas do grupo e com o aumento das obrigações tributárias e das compras a prazo com os fornecedores.

Nos indicadores de lucratividade percebe-se uma queda, em decorrência do aumento no custo das mercadorias vendidas, neste indicador é possível perceber que as despesas operacionais consomem grande parte do lucro bruto gerado pela empresa, como consequência, há uma queda da rentabilidade que também está associada a estabilidade das vendas e aos demais fatores citados acima.



Com a análise por meio dos modelos de previsão de insolvência verificou-se que a empresa se apresenta em situação de solvência, apesar da redução dos indicadores de liquidez, lucratividade e rentabilidade.

Os resultados obtidos indicam uma participação significativa de capital de terceiros (fornecedores 14,55%) e próprio (resultados acumulados 66,18%) no financiamento das operações. Esta situação é favorável porque grande parte das fontes de recursos é composta por capital próprio, o que gera maior segurança aos credores que a empresa possui relação comercial e financeira.

Como contribuição prática recomenda-se aos gestores tomarem decisões para a redução das despesas operacionais, já que essas consomem grande parte da lucratividade bruta da empresa.

Para estudos futuros sugere-se que a análise econômico-financeira continue sendo elaborada em outros períodos para se ter um controle da situação econômica e financeira da empresa e um acompanhamento das despesas operacionais.

## REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro: comércio e serviços, indústrias, bancos comerciais e múltiplos**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2015. 366 p.

ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças corporativas e valor**. 6.ed. São Paulo: Atlas, 2012. 762p.

BEUREN, Ilse Maria; LONGARAY, André Andrade; RAUPP, Fabiano Maury; SOUSA, Marco Aurélio Batista de; COLAUTO, Romualdo Douglas; PORTON, Rosimere Alves de Bona. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade**. 3. Ed. São Paulo: Atlas, 2006. 195 p.

BIROLO, Paula Bez; CITTADIN, Andréia; RITTA, Cleyton de Oliveira. Análise de crédito por meio de modelos de previsão de insolvência: um estudo de caso na Empresa Cerâmica Alfa S.A. *In. Revista Catarinense da Ciência Contábil*. 2011. Disponível em: <http://revista.crcsc.org.br/index.php/CRCSC/article/view/1216/1150> Acesso em: 11 abr. 2019.

BRAGA, Roberto. **Fundamentos e técnicas de administração financeira**. São Paulo: Atlas, 1995. 408 p.

BRIGHAM, Eugene F.; EHRHARDT, Michael C. **Administração financeira: teoria e prática**. São Paulo: Thomson: Cengage Learning, 2006. 1044 p.

EHRHARDT, Michael C.; BRIGHAM, Eugene F. **Administração financeira: teoria e prática**. 2. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2012. 1111 p.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010. 775 p.

GROPPELLI, Angélico A.; NIKBAKHT, Ehsan. **Administração financeira**. 2.ed. São Paulo: Ed. Saraiva, 2002. 496 p.



HAIR JUNIOR, Joseph F. *et al.* **Análise multivariada dos dados.** Porto Alegre: Bookman, 2005. 600 p.

HOJI, Masakazu. **Administração financeira e orçamentária:** matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2014. 583 p.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Análise de balanços.** 10. ed. atual. São Paulo: Atlas, 2009. 254 p.

KANITZ, Stephen Charles. **Como prever falências.** São Paulo: Ed. McGraw-Hill do Brasil, 1978. 174 p.

LUCENTE, Adriano dos Reis; BRESSAN, Pedro Ernesto Ruiz. Análise de índices financeiros: estudo de caso do Sport Club Corinthians Paulista no período de 2008 a 2013. *In. PODIUM Sport, Leisure and Tourism Review.* 2015. Disponível em: <http://www.spell.org.br/documentos/ver/39598/analise-de-indices-financeiros--estudo-de-caso-do-sport-club-corinthians-paulista-no-periodo-de-2008-a-2013> Acesso em: 02 jun. 2019.

MARION, José Carlos. **Análise das demonstrações contábeis:** contabilidade empresarial. 7. ed. atual. São Paulo: Atlas, 2012. 291 p.

MARTINS, Eliseu; MIRANDA, Gilberto José; DINIZ, Josedilton Alves. **Análise didática das demonstrações contábeis.** São Paulo: Atlas, 2014. 252 p.

MARTINS, Gilberto de Andrade; LINTZ, Alexandre. **Guia para elaboração de monografias e trabalhos de conclusão de curso.** 2. ed. São Paulo: Atlas, 2007. 118 p.

MATARAZZO, Dante C. **Análise financeira de balanços:** abordagem básica e gerencial. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2003. 459 p.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Introdução à administração financeira:** texto e exercícios. 2. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2011. 303 p.

PADOVEZE, Clóvis Luís; BENEDICTO, Gideon Carvalho de. **Análise das demonstrações financeiras.** 3. ed. rev. e ampl. São Paulo: Cengage Learning, 2011. 298 p.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade gerencial:** um enfoque em sistema de informação contábil: conforme as leis n. 11.638/07 e 11.941/09. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010. 641 p.

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



SCHMIDT, Paulo; SANTOS, Jose Luiz dos; MARTINS, Marco Antônio. **Avaliação de empresas:** foco na análise de desempenho para o usuário interno, teoria e prática. São Paulo: Atlas, 2006. 169 p.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. **Análise de crédito:** concessão e gerência de empréstimos. 5.ed. São Paulo: Atlas, 2000. 353 p

SILVA, José Pereira da. **Gestão e análise de risco de crédito.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000. 399 p

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

WESTON, J. Fred; BRIGHAM, Eugene F. **Fundamentos da administração financeira.** 10. ed. São Paulo: Makron Books, 2000. 1030 p