



Marzo 2019 - ISSN: 1696-8360



INDICADORES ECONÔMICOS E FINANCEIROS NO MERCADO DE COMMODITIES AGRÍCOLAS

Dilvan Vieira

Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, RS, Brasil
dilvan@ciadaterraagro.com.br

Kálien Alves Klimeck

Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, RS, Brasil
kalien@ufsm.br

Nandria Scherer

Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, RS, Brasil
nandriaschererb@hotmail

Andrieli de Fátima Paz Nunes

Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, RS, Brasil
andrieli.nunes@gmail.com

Denise Adriana Johann

Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, RS, Brasil
johanndenisee@gmail.com

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Dilvan Vieira, Kálien Alves Klimeck, Nandria Scherer, Andrieli de Fátima Paz Nunes y Denise Adriana Johann (2019): "Indicadores econômicos e financeiros no mercado de commodities agrícolas", Revista contribuciones a la Economía (enero-marzo 2019).

En línea: <https://eumed.net/ce/2019/1/indicadores-economicos-financeiros.html>

RESUMO

O presente artigo tem como objetivo analisar a situação econômica e financeira de uma empresa no ramo de commodities. O estudo caracteriza-se como descritivo, documental e com abordagem quantitativa. Tem como referência os anos de 2011 a 2015. Foram observadas no Balanço Patrimonial e Demonstrativo de Resultado do Exercício, as análises horizontais e verticais, índices de liquidez, estrutura de capitais, rentabilidade e prazos médios, com a finalidade de obter uma visão econômica e financeira da organização. Os resultados demonstraram que a organização oscilou no período estudado. Com isso conclui-se que algumas atitudes devem ser tomadas pelos seus gestores a fim de equilibrar alguns indicadores importantes para a continuidade do bom andamento das atividades. Porém no contexto geral a organização apresentou resultados satisfatórios.

Palavras-chave: Indicadores. Commodities . Análise econômico-financeira.

ABSTRACT

This article aims to analyze the economic and financial situation of a company in the commodities business. The study is characterized as descriptive, documental and with quantitative approach. It is based on the years 2011 to 2015. In the Balance Sheet and Statement of Income for the Year, horizontal and vertical analyzes, liquidity indices, capital structure, profitability and average terms were observed in order to obtain an economic and the cooperative. The results showed that the cooperative oscillated during the period studied. With this, it is concluded that some attitudes must be taken by its managers in order to balance some important indicators for the continuity of the good progress of the activities. However in the general context the cooperative presented satisfactory results.

Keywords: Indicators. Commodities. Economic-financial analysis.

1 INTRODUÇÃO

A análise de demonstrações contábeis e financeiras é uma fonte de informações para a gestão empresarial. Esta se faz valiosa para qualquer tipo de empresa, independente de seu ramo de atuação. Muitas vezes o empresário ou o presidente de uma organização não sabe interpretar as informações contábeis e financeiras, e por consequência, como administrar seus recursos financeiros adquiridos.

Conforme Iudícibus (2008), a análise de demonstrações contábeis e financeiras permite demonstrar a liquidez e endividamento de empresas através de indicadores específicos, apontando as variações entre os exercícios. Além disso, demonstra o percentual que cada conta ou grupo de contas representam sobre o total da demonstração, sendo um painel de controle para a administração empresarial.

No cenário econômico atual enfrentam-se diversas situações onde as empresas necessitam de maiores controles econômico-financeiros para obterem melhores resultados. É neste momento que as informações extraídas da análise de demonstrações contábeis e financeiras tornam-se fundamentais, pois, através delas pode-se visualizar de uma forma mais precisa e segura a real situação da empresa.

Para Pimentel (2007), a partir de dados coletados dos demonstrativos contábeis e econômicos, o analista consegue obter informações essenciais para que os investidores ou até mesmos os administradores disponham de dados corretos sobre a situação financeira e econômica da empresa para que futuros investimentos possam ser realizados.

Conforme Mata, Oliveira e Madeira (2014), na área de análise demonstrativa contábil e financeira, é primordial que se tenha clareza das informações e índices

apropriados para a correta avaliação e mensuração dos resultados através de relatórios hábeis.

Em análise preliminar, percebeu-se a empresa havia obtido um crescimento considerável nos últimos anos, assim, propõe-se a análise dos indicadores econômico-financeiros dos últimos cinco anos. Sabe-se que análise de demonstrações contábeis e financeiras é uma atividade que busca identificar fatores positivos ou negativos sobre a saúde financeira e administrativa das empresas.

Este artigo tem como objetivo geral: analisar fatores positivos ou negativos sobre a saúde financeira e administrativa da organização em questão. A seguir apresenta-se a fundamentação teórica sobre análise de demonstrações contábeis e sobre o mercado de commodities.

2 ANÁLISE DE DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

Conforme Lunelli (2017, p.11), pode-se definir análise de demonstrações contábeis e financeiras como:

Sobre a aplicação do raciocínio analítico dedutivo os valores dos elementos patrimoniais e suas inter-relações, expressos nas demonstrações contábeis de uma entidade, com a finalidade de conseguir uma avaliação econômico- financeira da sua situação e do andamento das suas operações.

Ela objetiva obter elementos para o processo de avaliação da continuidade financeira e operacional da entidade analisada.

Nesse sentido, o entendimento da análise de balanço ou análise financeira consiste em um processo meditativo sobre os números de uma entidade, para avaliação de sua situação econômica, financeira, operacional e de rentabilidade.

Com essa análise far-se-á a obtenção dos números publicados e o analista financeiro extrairá elementos e fará julgamentos sobre o futuro da entidade objeto de análise. Portanto, é parte conclusiva da análise de balanço o julgamento do avaliador sobre a situação da empresa e suas possibilidades futuras.

Para Lunelli (2017, p. 51), cada empresa “tem as suas peculiaridades próprias, o que leva o analista a partir de processos ou aspectos gerais no seu trabalho”, tendo-se a cautela em considerar:

- a) A natureza jurídica da organização (S/A., LTDA., etc.);
- b) O ramo de negócio da empresa;
- c) A dimensão e alcance da empresa;
- d) As condições de giro do negócio;
- e) O processo de formação do resultado;
- f) As condições legais (leis que atingem para restringir ou incrementar as atividades);
- g) As condições econômicas (conjunturas gerais dos negócios);
- h) A localização da empresa (mercado no qual atua).

Como forma de analisar o desempenho financeiro, a atratividade de investimento e a situação de equilíbrio ou insolvência das empresas, utiliza-se a técnica de análise de demonstrações contábeis que permite verificar, de acordo com Assaf Neto (2012, p. 43) “[...] a posição econômica financeira atual, as causas que determinaram a evolução apresentada e as tendências futuras”.

2.1 ANÁLISE HORIZONTAL

Conforme Matarazzo (2003, p. 245), “a análise horizontal baseia-se na evolução de cada conta de uma série de demonstrações financeiras em relação à demonstração anterior e/ou em relação à demonstração financeira básica, geralmente a mais antiga”. A variação desta análise se dá quando nos anos seguintes exceder a 100% ou o que faltar para 100%.

Blatt (2001, p.60) define Análise Horizontal da seguinte forma:

Tem por objetivo demonstrar o crescimento ou queda ocorrida em itens que constituem as demonstrações contábeis em períodos consecutivos. A análise horizontal compara percentuais ao longo de períodos, ao passo que a análise vertical compara-os dentro de um período. Esta comparação é feita olhando-se horizontalmente ao longo dos anos nas demonstrações financeiras e nos indicadores.

Uma das maneiras de apurar os percentuais de evolução da Análise Horizontal é tomar como base um exercício e calcular a evolução dos demais, sempre em relação ao exercício base.

A outra maneira, e também a mais usual na Análise horizontal, é tomar como base o exercício imediatamente anterior ao que está sendo analisado. Esse método torna mais dinâmica a análise, possibilitando apurar a evolução em menores períodos de tempo.

Nesse contexto a análise horizontal faz a comparação entre valores de um exercício e outro. De acordo com Assaf Neto (2002, p. 100), “é basicamente um processo de análise temporal, desenvolvido por meio de índices, sendo seus cálculos processados de acordo com a seguinte expressão: $(Vd/Vb) \times 100$ ”. Nessa expressão, o Vd representa o exercício atual, Vb o exercício anterior e multiplica-se por 100 para evidenciar a variação em pontos percentuais.

Conforme Matarazzo (2008), a análise horizontal baseia-se na evolução de cada conta, numa série de demonstrações financeiras em relação à demonstração anterior ou, relação a uma demonstração financeira básica, geralmente a mais antiga da série. Dessa forma a evolução de cada conta mostra os caminhos trilhados pela empresa e as possíveis tendências.

2.2 ANÁLISE VERTICAL

Análise Vertical, em síntese, traz um levantamento evolutivo em um período de tempo, o percentual de grupos de contas, não sendo afetada pela inflação, tomando como base os principais grupos de contas no balanço patrimonial Total do Ativo e Total do Passivo e na DRE a Receita Líquida.

De acordo com Assaf Neto (2002), a análise vertical é um processo comparativo, expresso em porcentagem e que se aplica para relacionar uma conta ou um grupo de contas com um valor identificado no mesmo demonstrativo. Portanto, este tipo de análise é importante para avaliar a estrutura de composição de itens e sua evolução em determinado período de tempo.

Para Matarazzo (2008), a análise vertical atinge seu ponto máximo de utilidade quando aplicada à DRE. Já que toda atividade de uma empresa gira em torno das vendas, são elas que podem definir o que a empresa pode consumir em cada item de despesa. Portanto, na análise vertical da DRE, as vendas são igualadas a 100 e todos os demais itens possuem seu percentual calculado em relação às suas vendas.

Através da análise vertical verifica-se a participação de cada elemento em relação ao todo. E é no Balanço Patrimonial e na Demonstração de Resultados de Exercício que sua aplicação tem maior importância. Silva (2006, p. 226), diz que:

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

Vale lembrar que o resultado apresentado pela análise vertical deve ser analisado em conjunto com a análise horizontal e os demais índices como: liquidez, endividamento e rentabilidade.

2.3 ANÁLISES POR ÍNDICES

Os índices financeiros representam uma relação existente entre duas contas dos demonstrativos financeiros. Nesse sentido os indicadores financeiros,

[...] servem como identificadores que demonstram a potencialidade da empresa. São eles que dizem qual a liquidez da empresa de dispor de recursos para saldar suas dívidas, qual o endividamento da empresa com terceiros, qual o retorno sobre os investimentos dos acionistas, [...], entre muitas outras singularidades ativas de análise (TEIXEIRA; MELO, 2011, p.1).

Corroborando com essa ideia Matarazzo (2003, p. 147), ao afirmar que “a característica fundamental dos índices é fornecer visão ampla da situação econômica ou financeira da empresa”. Contudo, após abordarem a importância dos indicadores

financeiros, Garrison, Noreene Brewer (2011, p. 636), citam que “os índices não devem ser vistos como um fim”.

2.3.1 Índices de liquidez

Conforme Zdanawicz (1998, p. 60), “a liquidez é denominada de análise de razão ou quociente, visa à mensuração da capacidade financeira da empresa em pagar seus compromissos de forma imediata, a curto e a longo prazo”. É importante salientar que este grupo de índices não mensuram a quitação efetiva dos compromissos da empresa.

O grupo de índices denominado liquidez mostra a base da situação financeira da empresa. A partir do confronto dos Ativos Circulante com as dívidas, procuram medir a base financeira da empresa. Bons índices podem dar a uma empresa boa capacidade de pagar suas dívidas. Isto não significa que pagará em dia suas obrigações.

Quadro 1 - Índices de liquidez

Índice	Definição	Fórmula de Cálculo
Liquidez Corrente	Mede a capacidade de pagamento de dívidas a curto prazo da empresa.	$\frac{\textit{AtivoCirculante}}{\textit{PassivoCirculante}}$
Liquidez Imediata	Mede a capacidade de pagamento de dívidas apenas com o caixa disponível.	$\frac{\textit{Caixa}}{\textit{PassivoCirculante}}$
Liquidez Seca	Mede a capacidade de pagamento de dívidas a curto prazo considerando disponível, aplicações e clientes.	$\frac{\textit{Ativo - Estoques}}{\textit{PassivoCirculante}}$

Fonte: Elaborado pelo autor com base em Gitman (1997) e Matarazzo (2003)

Segundo Marion (2002), deve-se atentar para alguns aspectos relativos à Liquidez Corrente: - O índice não revela a qualidade dos itens do Ativo Circulante (caso de estoques superavaliados, obsoletos e se os títulos serão recebidos de fato), o índice não revela as épocas que serão recebidos e quando deverão ser efetuados os pagamentos, não é possível observar os vencimentos. De nada adianta uma liquidez alta se o prazo de pagamento for de 30 dias e para recebimento 60 dias. Se o estoque está avaliado em valores históricos, o índice poderá estar subavaliado, pois na maioria dos casos o valor de venda é superior ao custo histórico. Isoladamente os índices superiores a 1,0, de maneira geral, são positivos. Para conceituar o índice é aconselhável usar mais parâmetros para comparação. A composição do Ativo Circulante deve ser visto com cautela, pode haver um valor preponderante em estoques, o que além de tornar mais lenta à transformação em dinheiro, poderá trazer problemas financeiros para a empresa no curto prazo.

Já a liquidez imediata representa o valor de quanto à empresa dispõe imediatamente para saldar suas dívidas de curto prazo (IUDÍCIBUS, 2008). Para Silva

(2003), a liquidez imediata das empresas varia de acordo com a situação do mercado financeiro e com a variação da economia no país, pois, o grupo dos disponíveis é o que está mais sujeito a alterações, devido sua condição de reunir contas de movimentação imediata.

O índice de Liquidez Seca (LS), conforme Iudícibus (1982), é uma maneira muito adequada de se avaliar conservadoramente a situação de liquidez da empresa. Eliminando-se os estoques na equação está eliminando uma fonte de incerteza e as influências que a adoção deste ou daquele critério de avaliação dos estoques poderia acarretar. Permanece a dúvida sobre os prazos do Ativo Circulante. Este índice indica segundo Matarazzo (1992), quanto à empresa possui de Ativo Líquido para R\$ 1 de Passivo Circulante. Quanto maior, melhor. Este índice visa medir o grau de excelência da situação financeira. Se de um lado, estiver abaixo de determinados padrões do ramo, pode indicar alguma dificuldade de liquidez, raramente tal conclusão será mantida quando o Índice de Liquidez Corrente for satisfatório.

2.3.2 Índices de Estrutura de Capital

Os indicadores da estrutura de Capital da Empresa mostram onde a empresa obteve seus recursos e como os vem aplicando.

Quadro 2: Índices de Estrutura de Capitais

Participação de Capitais Terceiros	Mede o quanto a empresa possui de capitais de terceiros comparado ao seu capital próprio.	$\frac{(\text{PassivoCirc.} + \text{PassivoN\~{a}oCirc.})}{\text{Patrim\~{o}nioL\~{i}quido}} * 100$
Endividamento Geral	Indica o valor que a empresa financia dos seus ativos, com capitais de terceiros.	$\frac{(\text{PassivoCirc.} + \text{PassivoN\~{a}oCirc.})}{\text{PassivoTotal}} * 100$
Composição do Endividamento	Indica quanto das dívidas da empresa são de curto prazo.	$\frac{\text{PassivoCirculante}}{(\text{PassivoCirc.} + \text{PassivoN\~{a}oCirc.})} * 100$

Fonte: Elaborado pelo autor com base em Gitman (1997) e Matarazzo (2003)

Em relação à Participação de capital de terceiros, segundo Franco (1992), quando este quociente for superior a 100%, ficará evidenciado que a empresa utiliza mais capitais de terceiros que capitais próprios, o que pode ser considerado anormal e inconveniente. Pode representar situação de difícil solvência, para credores e para a própria empresa, pois, segundo o autor, suas garantias são reduzidas. O autor afirma, porém, que nem sempre o fato de operar com pequeno capital próprio em relação ao de terceiros indica situação de insolvência para a empresa. Depende como esses valores se acham aplicados no ativo. Se o imobilizado for reduzido e o circulante for grande a liquidez da empresa poderá ser boa, mesmo com capital próprio reduzido, completa o autor.

O endividamento Geral mede o quanto à empresa está endividada junto aos seus

credores, ou seja, quanto maior este índice maior será o grau de utilização de capital de terceiros, segundo Gitman (1997) esse índice "(...) mede a proporção dos ativos totais da empresa financiada pelos credores". Complementando, Téles (2003) traz que "este índice indica o percentual de Capital de Terceiros em relação ao Patrimônio Líquido, retratando a dependência da empresa em relação aos recursos externos". Este índice de endividamento é obtido a partir da divisão do Capital de Terceiros pelo Capital Próprio e seu resultado multiplicado por cem.

A composição de endividamento segundo Moreira (2003) "indica quanto da dívida total da empresa deverá ser pago a Curto Prazo, isto é, as obrigações a curto prazo comparadas com as obrigações totais". Para encontrar esse índice, o Passivo Circulante é dividido pela soma do Passivo Circulante mais o Exigível a Longo Prazo e seu resultado multiplicado por cem. Segundo Téles (2003) "a interpretação do índice de composição do endividamento é no sentido de que "quanto maior, pior", mantidos constantes os demais fatores. A razão é que quanto mais dívidas para pagar a Curto Prazo, maior será a pressão para a empresa gerar recursos para honrar seus compromissos".

2.3.3 Índices de Rentabilidade

Os indicadores de rentabilidade ou índices de rentabilidade servem para medir a capacidade econômica da empresa, isto é, evidenciam o grau de êxito econômico obtido pelo capital investido da empresa. Segundo Assaf Neto (2009, p. 228), "esses indicadores têm por objetivo avaliar os resultados auferidos por uma empresa em relação a determinados parâmetros que melhor revelam suas dimensões." O embasamento adotado para comparar o estudo dos resultados empresariais são o ativo total, o patrimônio líquido e as receitas de vendas (ASSAF NETO, 2009). Seguindo a mesma idéia, Wernke (2008), afirma:

Os quocientes da "rentabilidade" objetivam demonstrar o retorno proporcionado pelos investimentos realizados na empresa. Destarte, ao avaliar a rentabilidade os investidores terão condições de decidir se vale a pena manter o empreendimento, se é interessante economicamente aplicar mais capital no negócio ou se a companhia está proporcionando retorno inferior a outras oportunidades de investimento disponíveis.

Quadro 3: Índices de Rentabilidade

Margem Bruta	Indica o que lucro bruto para cada R\$ 100,00 em vendas.	$\frac{\text{Lucro Bruto}}{\text{Receita Operacional Líquida}} * 100$
Margem Operacional	Indica a eficiência operacional da empresa.	$\frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Receita Operacional Líquida}} * 100$
Margem Líquida	Indica o retorno líquido sobre o total de suas operações.	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Operacional Líquida}} * 100$
Rentabilidade do Ativo	Indica quanto à empresa está obtendo de retorno em relação aos seus investimentos totais	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Total}} * 100$
Rentabilidade do Patrimônio Líquido	Indica quanto de resultado da empresa foi adicionado ao seu patrimônio líquido.	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido Médio}} * 100$

Fonte: Elaborado pelo autor com base em Gitman (1997) e Matarazzo (2003)

Segundo Matarazzo (2010), a Margem Bruta demonstra a relação entre o lucro bruto da empresa e suas vendas líquidas. Uma margem bruta maior indica que os custos para a venda das mercadorias são relativamente baixos.

Assaf Neto (2006) diz que a margem operacional demonstra “o quanto das receitas de vendas foi destinado a cobrir despesas operacionais, e quanto se transformou em lucro.”

Já a Margem Líquida, por sua vez, é a representatividade percentual do lucro ou prejuízo depois de deduzidos os custos e despesas operacionais do faturamento líquido (IUDÍCIBUS, 2009; MATARAZZO, 2010). Revela quanto à empresa obtém de lucro para cada 100 unidades monetárias vendidas, portanto, quanto maior o quociente, melhor.

A Rentabilidade do Ativo significa a “taxa de retorno gerado pelas aplicações realizadas por uma empresa em seus ativos. Indica o retorno gerado por cada \$ 1,00 investido pela empresa” (ASSAF NETO, 2009, p. 229). O lucro operacional trata-se do resultado da empresa antes das despesas financeiras, ou seja, “é o resultado gerado exclusivamente pelas decisões de ativos” (ASSAF NETO, 2009, p. 232). Wernke (2008, p.281), define Rentabilidade do Ativo como “o indicador que evidencia o retorno conseguido com o dinheiro aplicado pela empresa em ativos num determinado período.”

O uso da Rentabilidade do Ativo pode proporcionar alguns benefícios segundo Wernke (2008, p. 284-285), os quais são: a identificação de como a margem do lucro aumenta ou se deteriora; a possibilidade de medir a eficiência dos ativos permanentes em produzir vendas; possibilidade de avaliar a gestão do capital de giro por intermédio de indicadores mensurados em dias; faculta o estabelecimento de medidas que aferem a habilidade do gestor para controlar custos e despesas em função do volume de vendas; propicia a comparação das medidas de eficiência citadas anteriormente e estabelece o patamar máximo de custo de captação de recursos que a empresa pode suportar.

Segundo Assaf Neto (2006, p. 320), o Retorno sobre o Patrimônio Líquido “fornece o ganho percentual auferido pelos proprietários como uma conseqüência das margens de lucro, da eficiência operacional e do planejamento eficiente de seus negócios”. Este índice demonstra qual a rentabilidade obtida pelos sócios ou acionistas em relação aos recursos investidos pelos mesmos (CAMARGO, 2007). Ou seja, os índices de rentabilidade têm a função de demonstrar o quanto renderam os investimentos aplicados pelos sócios ou acionistas.

2.3.4 Índices de Prazos Médios

Para uma empresa é muito importante que conheça seus prazos de compras, renovação de estoque, recebimento de clientes e o pagamento a fornecedores, esses dados irão ajudar os gestores na tomada de decisões e estabelecer metas para a própria empresa.

De acordo com BRUNI (2010, p.179) “uma etapa da análise de demonstrações contábeis faz referência ao estudo de medidas de desempenho de atividades operacionais da empresa, como aquelas relacionadas às compras, vendas, pagamentos e recebimentos”.

Neste tópico analisar-se-ão os prazos de pagamento, recebimento e estocagem, pois a partir do estudo desses prazos é possível compreender como as contas contábeis se renovam. De acordo com BRUNI (2010, p. 179), “os diferentes prazos recebidos ou concedidos igualmente afetam os diferentes ciclos de um negócio – com a capacidade de intervir sobre contas operacionais, como contas a receber ou fornecedores, ou capital de giro”.

Quadro 4: Índices de Prazos Médios

Prazos de Rotação de Estoques	Indica o prazo médio entre a compra e a venda das mercadorias.	$\frac{\text{Estoques}_{\text{Médio}}}{\text{Custo Mercadoria Vendida}} * 360$
Prazo Médio de Recebimento de Vendas	Indica o prazo médio entre a venda e a entrada efetiva dos recursos provenientes dela.	$\frac{\text{Duplicatas a Receber}_{\text{Médio}}}{\text{Receita Líquida}} * 360$
Prazo Médio de Pagamentos de Fornecedores	Indica o prazo médio entre a compra e o pagamento efetivo da mesma.	$\frac{\text{Fornecedores}_{\text{Médio}}}{\text{CMV} + \text{Estoque} - \text{Estoque}_{\text{Anterior}}} * 360$
Ciclo Operacional	Indica o tempo que passou entre a compra da mercadoria e o recebimento efetivo das vendas efetuadas.	$PMRE + PMRV$
Ciclo Financeiro	Indica o tempo que passou entre o momento do pagamento aos fornecedores e o efetivo recebimento relativo às vendas efetuadas aos clientes.	$CO - PMPF$

Fonte: Elaborado pelo autor com base em Gitman (1997) e Matarazzo (2003)

Com o cálculo do prazo médio de renovação de estoque a empresa identificará o período médio que ela necessita para renovar seu estoque, podendo assim planejar uma melhor política de estocagem de produtos, reduzindo assim custos. Para calcular o Prazo Médio de Rotação de Estoque dividimos o estoque médio pelo custo de mercadoria vendida, que é encontrado somando o estoque inicial mais as compras do período e o resultado subtraído pelo estoque final, multiplicado por 360.

O Prazo Médio de Recebimento das Vendas indica à média de quantos dias a empresa leva para receber as vendas realizadas. Fatores como o volume de vendas a prazo e o prazo concedido nas vendas influenciam no prazo médio de recebimentos dessas vendas. Essa média é encontrada pela multiplicação do total das duplicatas a receber vezes 360 (que equivale há um ano) divididas pelo valor das vendas.

O Prazo Médio de Pagamentos de Fornecedores representa o período médio que a empresa possui para pagar seus fornecedores, ou seja, é o período médio que irá vencer as compras realizadas pela empresa. Esse cálculo é importante para empresa, pois ele auxilia na elaboração das políticas de crédito concedidas pela empresa, onde quanto mais dilatado for o prazo médio para pagamento de seus fornecedores, mais prazo a empresa poderá oferecer a seus clientes, como também, menos recursos à empresa precisará disponibilizar para financiar suas operações. Esse cálculo é feito a partir da divisão da média de fornecedores pelas compras, multiplicados por 360.

Existem dois indicadores econômicos que podem ajudar as empresas nas suas decisões financeiras, que são o Ciclo Operacional e o Ciclo Financeiro; Segundo Batistella (2006) "O ciclo operacional representa as fases operacionais da empresa: da aquisição de matérias-primas, passando pela produção, pagamento de fornecedores, até o recebimento das vendas, ou seja, quando o recurso "volta" ao caixa". Sendo assim, o ciclo operacional de uma empresa compreende exatamente o período da data da compra de mercadorias ou matéria-prima até o momento em que a empresa recebe de seus clientes o valor das vendas realizadas. O ciclo operacional da empresa serve para identificar o período que a empresa precisará de capital de giro para financiar suas operações.

Para Ramos (2008, p.3), "o ciclo financeiro ou conversão de caixa, começa com o pagamento do produto/matéria prima, que será revendida ou transformada em produto acabado, e termina com o recebimento do pagamento desse produto". Assim, entende-se que o ciclo financeiro de uma empresa corresponde ao tempo entre o pagamento a seus fornecedores e o recebimento do dinheiro referente à venda dos produtos.

3 MERCADO DE COMMODITIES

O agronegócio da economia brasileira e a sua relevância já foi comprovada em diversos estudos. Atribui-se a este setor geração de emprego e renda, além de contribuir para a estabilidade econômica do País. Para LIMA et al. (2009) o Brasil é um potencial fornecedor de commodities no mercado internacional.

A grande importância atribuída a commodities na economia se deve ao fato de que podem ser uma forma de investimento, uma opção entre as tantas opções de aplicação no mercado, como poupança ou Fundos de Investimento. Assim as possíveis oscilações nas cotações desses produtos no mercado internacional podem causar perdas a agentes econômicos que os transacionam.

Conseguir uma posição de destaque entre os principais países produtores de alimentos do mundo demandou um grande esforço do empresariado rural brasileiro, que através do seu trabalho conseguiu mudar muitas regiões do Brasil. Além disso, o crescimento do setor agroindustrial no Brasil foi estimulado por uma série de condições geográficas, políticas e econômicas.

Diante deste cenário e dada a importância mercadológica o Brasil está entre as maiores potências do mundo em relação a produção e exportação de commodities. Sendo assim, o mercado de commodities tem um importante impacto econômico no comércio e na política mundial desde que a humanidade começou a se organizar baseada nesse tipo de relação social.

Devido a grande quantidade de fatores e operações, o processo de organização do agronegócio é dividido em cadeias produtivas. As cadeias produtivas são uma sucessão de operações de transformação integradas e consecutivas, que estabelecem uma relação entre todos os agentes do processo produtivo, visando obter êxito no produto final. As cadeias produtivas variam de um produto para o outro, já que cada ciclo possui suas especificidades diferentes. Todo processo ou operação que exerce influência na realização de determinado produto pertencente ao agronegócio faz parte da cadeia produtiva (APEX, 2016).

Sob essa perspectiva, buscando compreender a atuação das empresas de commodities e seus indicadores econômicos e financeiros, será feita uma análise horizontal, vertical e por índices.

4 ASPECTOS METODOLÓGICOS

Em relação aos objetivos, essa pesquisa classifica-se como Pesquisa Descritiva, conforme Gil (2009), as pesquisas deste tipo têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis. São inúmeros os estudos que podem ser classificados sob este título e uma de suas características mais significativas está na utilização de técnicas padronizadas de coleta de dados, tais como o questionário e a observação sistemática (GIL, 2009).

Quanto aos procedimentos, a pesquisa classifica-se como documental, por embasar-se em bibliografias e documentos publicados e por aplicar índices e cálculos sobre os demonstrativos divulgados pela Organização. Quanto ao tratamento dos dados classifica-se como uma pesquisa quantitativa, ou seja, o estudo demandou o uso de recursos matemáticos. Chizotti (*apud* RAMPAZZO; CORRÊA, 2008), menciona que as

pesquisas quantitativas prevêm a mensuração de variáveis preestabelecidas, procurando verificar e explicar sua influência sobre outras variáveis, mediante a análise da frequência de incidências e de correlações estatísticas.

O entendimento da análise de demonstrações contábeis ou análise financeira consiste nesse processo analítico sobre os números de uma entidade, para avaliação de sua situação econômica, financeira, operacional e de rentabilidade. Com essa análise far-se-á a obtenção dos números publicados e a partir de elementos extraídos fará julgamentos sobre o futuro da entidade objeto de análise.

Conforme Lunelli (2017), a metodologia da análise de balanço foi desenvolvida primeiramente tendo em vista as necessidades dos usuários externos, ou seja, pessoas e empresas com algum interesse na organização analisada, mostrando-se um instrumento extremamente útil para os fins a que se destina. Da mesma forma, a mesma metodologia pode e deve ser utilizada pelos usuários internos, ou seja, os responsáveis pela gestão da organização. A metodologia de análise consiste em comparar valores como receita, lucro ou patrimônio líquido com o mesmo período do exercício anterior para determinar sua evolução. Também são calculados diversos indicadores de balanço, também chamados indicadores fundamentalistas, que têm por objetivo identificar características não visíveis nos números puros do balanço.

Para Matarazzo (2003, p. 147), esses índices tendem a garantir “[...] um diagnóstico preciso da situação econômico-financeira da empresa”. Tais questões estão baseadas no conteúdo do referencial teórico, com a finalidade de apurar as causas sobre gestão a partir da percepção desse gestor.

Para Gamboa (1995) as técnicas e métodos de pesquisa científica, tanto aquelas qualitativas quanto as quantitativas, não podem jamais ser compreendidas e avaliadas em si mesmas, ou seja, todas as diferentes formas e abordagens metodológicas, na pesquisa científica, devem estar contextualizadas e relacionadas com o problema de pesquisa; com os objetivos; com o tema de investigação; com o contexto da pesquisa, enfim, precisam ser construídas em linha de coerência e de diálogo no ambiente de pesquisa. Por meio de que se conclui que técnica e método não estão separados.

Para que se obtenha uma análise mais eficiente possível deve-se observar alguns detalhes como possíveis reclassificações de contas e aglutinações, para uma simplificação da análise e melhor compreensão dos gestores para tomadas de decisões. Tomando como base o balanço patrimonial e o demonstrativo de sobras ou perdas da organização Organização X nos anos de 2011, 2012, 2013, 2014 e de 2015 foram necessárias algumas modificações, como a reclassificação da conta Adiantamento Diversos que constava no Ativo Circulante, a qual passa a fazer parte das obrigações, pois ela é uma obrigação da organização em fornecer um produto ou serviço a quem fez o referido adiantamento. Após isso os dados foram planilhados no excel, para assim iniciar a aplicação das análises.

A análise horizontal foi realizada de forma encadeada, tendo como base o primeiro ano da série, essa forma de análise segundo Martins (2007), consiste em verificar

a evolução dos elementos do Balanço Patrimônio e da DRE durante um determinado período. Essa verificação se faz entre valores de uma mesma conta ou grupo de contas, evidenciando a evolução desta por períodos.

Para a realização da análise vertical, adotou-se os valores padronizados, tendo como base o ativo total, calculou-se a porcentagem representativa de cada conta a partir dos anos pesquisados.

Conforme Martins (2007), a análise vertical, também denominada análise da estrutura, facilita a avaliação da estrutura das demonstrações financeiras (Balanço Patrimonial e DRE) e a representatividade de cada conta em relação ao total do Ativo e Passivo, bem como a participação de cada conta do Demonstrativo de resultado na formação do lucro ou prejuízo do período analisado.

A análise vertical constitui identicamente um processo comparativo, sendo desenvolvida por meio de comparações relativas entre valores afins ou relacionáveis identificados numa mesma demonstração financeira; permite, mais efetivamente, que se conheçam todas as alterações ocorridas na estrutura dos relatórios analisados, complementando-se, com isso, as conclusões obtidas pela análise horizontal descrita anteriormente. Apresenta valores percentuais de cada conta e grupo de conta em relação a um valor base: no caso do Balanço Patrimonial, esse valor base é o total do Ativo e/ou do Passivo; na DRE, o valor base é o total da receita líquida.

O cálculo do percentual da participação relativa das contas ou grupo de contas do Ativo e/ou Passivo obtém-se dividindo o valor de cada conta ou grupo de conta pelo valor total do Ativo e/ou do Passivo.

Já a análise dos índices, conforme Martins (2007), têm como função medir o desempenho da empresa no que se refere a sua liquidez, o seu ciclo operacional, ao seu grau de endividamento, sua rentabilidade e atividade. O cálculo é feito com base nas informações financeiras apresentadas no Balanço Patrimonial e na Demonstração do Resultado do Exercício da empresa.

Nessa situação foi subdividida a análise das demonstrações financeiras em análise da situação financeira (Liquidez e Estrutura) e análise da situação econômica (Rentabilidade e prazos médios). Inicialmente são desenvolvidas separadamente, e no momento seguinte, juntam-se as conclusões dessas duas análises.

5 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

A seguir será apresentado os resultados encontrados na análise das demonstrações contábeis.

5.1 ANÁLISES DE DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

A análise vertical e horizontal do balanço patrimonial e da demonstração de sobras ou perdas foram realizadas com base no quadro 5 e 6.

Quadro 5 - Análise vertical e horizontal do balanço patrimonial

EMPRESA X - ANÁLISE VERTICAL E HORIZONTAL - BALANÇO PATRIMONIAL															
	2011			2012			2013			2014			2015		
ATIVO		AV	AH		AV	AH		AV	AH		AV	AH		AV	AH
CIRCULANTE	815.237	64,8%	100,0%	993.714	67,4%	121,9%	1.318.955	73,9%	161,8%	1.523.549	74,8%	186,9%	1.946.186	76,4%	238,7%
Caixa e Equivalentes de Caixa	21.633	1,7%	100,0%	2.892	0,2%	13,4%	37.296	2,1%	172,4%	51.971	2,6%	240,2%	51.530	2,0%	238,2%
Contas a receber de cooperados	557.640	44,3%	100,0%	661.477	44,9%	118,6%	874.349	49,0%	156,8%	995.128	48,9%	178,5%	1.138.758	44,7%	204,2%
Cheques a receber / cartão de crédito	2.579	0,2%	100,0%	4.936	0,3%	191,4%	4.934	0,3%	191,3%	6.455	0,3%	250,3%	7.673	0,3%	297,5%
Impostos a recuperar	75.041	6,0%	100,0%	87.740	6,0%	116,9%	98.052	5,5%	130,7%	93.721	4,6%	124,9%	106.592	4,2%	142,0%
Estoques	152.455	12,1%	100,0%	223.811	15,2%	146,8%	275.567	15,4%	180,8%	342.720	16,8%	224,8%	600.531	23,6%	393,9%
Outros bens e direitos	5.889	0,5%	100,0%	12.858	0,9%	218,3%	28.757	1,6%	488,3%	33.554	1,6%	569,8%	41.102	1,6%	697,9%
NÃO CIRCULANTE	443.465	35,2%	100,0%	480.019	32,6%	108,2%	466.533	26,1%	105,2%	513.432	25,2%	115,8%	601.409	23,6%	135,6%
Realizável a Longo Prazo	178.012	14,1%	100,0%	181.730	12,3%	102,1%	153.353	8,6%	86,1%	167.891	8,2%	94,3%	236.029	9,3%	132,6%
Títulos de capitalização	1.117	0,1%	100,0%	1.095	0,1%	98,0%	930	0,1%	83,3%	512	0,0%	45,8%	512	0,0%	45,8%
Contas a receber de cooperados	104.797	8,3%	100,0%	101.272	6,9%	96,6%	70.782	4,0%	67,5%	81.932	4,0%	78,2%	142.197	5,6%	135,7%
Devedores por repasse / PESA	19.973	1,6%	100,0%	19.973	1,4%	100,0%	19.973	1,1%	100,0%	19.973	1,0%	100,0%	19.973	0,8%	100,0%
Depósitos judiciais	52.125	4,1%	100,0%	59.390	4,0%	113,9%	61.668	3,5%	118,3%	65.474	3,2%	125,6%	73.347	2,9%	140,7%
Investimentos	35.790	2,8%	100,0%	38.917	2,6%	108,7%	45.703	2,6%	127,7%	49.382	2,4%	138,0%	48.702	1,9%	136,1%
Propriedades para investimentos	27.298	2,2%	100,0%	42.763	2,9%	156,7%	42.450	2,4%	155,5%	54.435	2,7%	199,4%	54.433	2,1%	199,4%
Imobilizado	191.756	15,2%	100,0%	206.038	14,0%	107,4%	216.011	12,1%	112,6%	231.060	11,3%	120,5%	249.015	9,8%	129,9%

Intangível	10.609	0,8%	100,0%	10.571	0,7%	99,6%	9.016	0,5%	85,0%	10.664	0,5%	100,5%	13.230	0,5%	124,7%
TOTAL DO ATIVO	1.258.702	100,0%	100,0%	1.473.733	100,0%	117,1%	1.785.488	100,0%	141,9%	2.036.981	100,0%	161,8%	2.547.595	100,0%	202,4%
	2011			2012			2013			2014			2015		
PASSIVO		AV	AH												
CIRCULANTE	682.456	54,2%	100,0%	856.962	58,1%	125,6%	1.032.318	57,8%	151,3%	1.073.612	52,7%	157,3%	1.669.806	65,5%	244,7%
Fornecedores	176.843	14,0%	100,0%	164.600	11,2%	93,1%	210.241	11,8%	118,9%	264.691	13,0%	149,7%	362.958	14,2%	205,2%
Obrigações com pessoal / tributárias / sociais	10.038	0,8%	100,0%	18.241	1,2%	181,7%	17.280	1,0%	172,1%	18.936	0,9%	188,6%	23.943	0,9%	238,5%
Obrigações com cooperados	7.016	0,6%	100,0%	14.828	1,0%	211,3%	13.672	0,8%	194,9%	18.271	0,9%	260,4%	16.511	0,6%	235,3%
Contas a pagar	12.486	1,0%	100,0%	12.995	0,9%	104,1%	20.274	1,1%	162,4%	3.759	0,2%	30,1%	11.161	0,4%	89,4%
Financiamentos rurais	476.073	37,8%	100,0%	646.298	43,9%	135,8%	770.851	43,2%	161,9%	767.955	37,7%	161,3%	1.255.233	49,3%	263,7%
NÃO CIRCULANTE	114.251	9,1%	100,0%	124.979	8,5%	109,4%	165.157	9,2%	144,6%	344.470	16,9%	301,5%	187.806	7,4%	164,4%
Financiamentos rurais	88.956	7,1%	100,0%	95.185	6,5%	107,0%	134.581	7,5%	151,3%	314.497	15,4%	353,5%	159.197	6,2%	179,0%
Tributos e contribuições em discussão judicial	25.295	2,0%	100,0%	25.901	1,8%	102,4%	26.683	1,5%	105,5%	27.308	1,3%	108,0%	27.308	1,1%	108,0%
Partes relacionadas	0	0,0%	100,0%	3.893	0,3%		3.893	0,2%		2.665	0,1%		1.301	0,1%	
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	461.995	36,7%	100,0%	491.792	33,4%	106,4%	588.013	32,9%	127,3%	618.899	30,4%	134,0%	689.983	27,1%	149,3%
Capital social	74.266	5,9%	100,0%	80.465	5,5%	108,3%	89.986	5,0%	121,2%	101.111	5,0%	136,1%	118.466	4,7%	159,5%
Reserva legal	192.368	15,3%	100,0%	220.322	14,9%	114,5%	280.183	15,7%	145,6%	295.871	14,5%	153,8%	329.759	12,9%	171,4%
Fates - Fundo de assistência técnica educacional e social	17.079	1,4%	100,0%	22.328	1,5%	130,7%	26.638	1,5%	156,0%	36.043	1,8%	211,0%	47.394	1,9%	277,5%

Fundo para suprimento de capital de giro	40.911	3,3%	100,0%	44.907	3,0%	109,8%	51.106	2,9%	124,9%	58.386	2,9%	142,7%	69.564	2,7%	170,0%
Ajuste de avaliação patrimonial	125.393	10,0%	100,0%	120.868	8,2%	96,4%	118.821	6,7%	94,8%	118.821	5,8%	94,8%	118.821	4,7%	94,8%
Outras reservas	28.117	2,2%	100,0%	30.502	2,1%	108,5%	32.101	1,8%	114,2%	34.434	1,7%	122,5%	37.007	1,5%	131,6%
(-)Adiantamentos diversos	16.139	1,3%	100,0%	27.600	1,9%	171,0%	10.822	0,6%	67,1%	25.767	1,3%	159,7%	31.028	1,2%	192,3%
TOTAL DO PASSIVO	1.258.702	100,0%	100,0%	1.473.733	100,0%	117,1%	1.785.488	100,0%	141,9%	2.036.981	100,0%	161,8%	2.547.595	100,0%	202,4%

Fonte: Elaborado pelo autor

Quadro 6 - Análise vertical e horizontal do demonstrativo de resultados do exercício

EMPRESA X - ANÁLISE VERTICAL E HORIZONTAL - Demonstrativo de Sobras ou perdas															
	2011			2012			2013			2014			2015		
		AV	AH												
INGRESSO E RECEITA BRUTA DE VENDAS E SERVIÇOS															
Ingresso e Receita de mercadorias, serviços e produtos agrícolas	1.120.033	100,0%	100,0%	1.285.582	100,0%	114,8%	1.584.236	100,0%	141,4%	1.692.850	100,0%	151,1%	1.895.352	100,0%	169,2%
DEDUÇÕES DE VENDAS	67.668	6,0%	100,0%	91.248	7,1%	134,8%	122.227	7,7%	180,6%	122.227	7,2%	180,6%	104.459	5,5%	154,4%
(-) Impostos e Contribuições / Devoluções	67.668	6,0%	100,0%	91.248	7,1%	134,8%	122.227	7,7%	180,6%	135.760	8,0%	200,6%	104.459	5,5%	154,4%
INGRESSO E RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS E SERVIÇOS	1.052.365	94,0%	100,0%	1.194.334	92,9%	113,5%	1.462.009	92,3%	138,9%	1.557.090	92,0%	148,0%	1.790.893	94,5%	170,2%
(-) Dispendio e Custo das Vendas e Serviços	889.821	79,4%	100,0%	1.003.682	78,1%	112,8%	1.220.190	77,0%	137,1%	1.322.808	78,1%	148,7%	1.501.005	79,2%	168,7%
SOBRA E LUCRO BRUTO	162.544	14,5%	100,0%	190.652	14,8%	117,3%	241.819	15,3%	148,8%	234.282	13,8%	144,1%	289.888	15,3%	178,3%
(-) DISPÊNDIOS E DESPESAS OPERACIONAIS	138.392	12,4%	100,0%	170.949	13,3%	123,5%	178.356	11,3%	128,9%	202.100	11,9%	146,0%	250.965	13,2%	181,3%

Com pessoal	25.867	2,3%	100,0%	35.911	2,8%	138,8%	33.205	2,1%	128,4%	38.134	2,3%	147,4%	45.813	2,4%	177,1%
Com funcionamento	29.164	2,6%	100,0%	40.830	3,2%	140,0%	40.070	2,5%	137,4%	51.718	3,1%	177,3%	79.550	4,2%	272,8%
Com fornecimento de mercadorias e serviços	80.344	7,2%	100,0%	89.408	7,0%	111,3%	97.785	6,2%	121,7%	105.946	6,3%	131,9%	117.579	6,2%	146,3%
Tributárias	3.017	0,3%	100,0%	4.800	0,4%	159,1%	7.296	0,5%	241,8%	6.302	0,4%	208,9%	8.023	0,4%	265,9%
OUTROS INGRESSOS E RECEITAS	19.434	1,7%	100,0%	27.843	2,2%	143,3%	23.266	1,5%	119,7%	32.448	1,9%	167,0%	31.703	1,7%	163,1%
SOBRA E LUCRO ANTES RESULTADO FINANCEIRO	43.586	3,9%	100,0%	47.546	3,7%	109,1%	86.729	5,5%	199,0%	64.630	3,8%	148,3%	70.626	3,7%	162,0%
RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO	5.453	0,5%	100,0%	7.830	0,6%	143,6%	4.453	0,3%	81,7%	8.711	0,5%	159,7%	14.767	0,8%	270,8%
SOBRA E LUCRO ANTES DO IRPJ E CSLL	49.039	4,4%	100,0%	55.376	4,3%	112,9%	91.182	5,8%	185,9%	73.341	4,3%	149,6%	85.393	4,5%	174,1%
(-) IRPJ E CSLL	1.011	0,1%	100,0%	2.885	0,2%	285,4%	3.127	0,2%	309,3%	2.020	0,1%	199,8%	4.214	0,2%	416,8%
SOBRA LÍQUIDA DO EXERCÍCIO	48028	4,3%	100,0%	52.491	4,1%	109,3%	88.055	5,6%	183,3%	71.321	4,2%	148,5%	81.179	4,3%	169,0%

Fonte: Elaborado pelo autor

5.1.1 Análise vertical do balanço patrimonial

Podemos considerar no ativo circulante, que é consideravelmente maior do que a porcentagem do passivo circulante, sempre acima de 64% e sua maior parcela na conta a receber dos cooperados, sofrendo uma leve elevação, o que pode oferecer certo risco se os pagamentos dos cooperados não ocorrerem. No transcorrer dos anos analisamos que as demais contas mantêm um padrão de distribuição. Outro fator de destaque é o caixa, com expressivos aumentos financeiros em 2013 e 2014, mantendo em 2015. Deve-se observar que esses valores parados em caixa de certa forma mantêm uma boa capacidade de pagamento, porém se estivessem aplicado trariam um retorno com seu investimento.

O passivo circulante é maior em relação ao não circulante nos cinco períodos considerados, porém, verificou-se que, há uma gradual redução das dívidas de curto prazo e um consequente aumento nas de longo prazo, em especial, dos financiamentos rurais, junto a instituições financeiras, que no ano de 2014, chegam a 15,01% do total do seu passivo, porém em 2015 percebe-se que algumas medidas foram tomadas pela administração, reduzindo para 6,1%. O grau de endividamento da empresa, que é representado pela divisão do seu passivo pelo seu ativo total, manteve-se acima de 63%, que em 2015 chegou a 73% o que já se aproxima de uma situação de risco para organização.

5.1.2 Análise vertical do demonstrativo de sobras ou perdas

Os custos dos produtos vendidos se mantiveram no decorrer dos anos, ficando próximo dos 80% - 79,40% (2011) – 78,10% (2012) – 77,00% (2013) – 78,10% (2014) – 79,20% (2015), o aumento dos custos reflete no lucro bruto que diminui progressivamente, entretanto essa pequena variação não foi impactante no lucro líquido que se manteve estável próximo da casa dos 5% que é um percentual aceitável.

5.1.3 Análise horizontal do balanço patrimonial

No ativo percebemos que a organização teve uma elevação considerável em seu ativo total. A conta caixa contribuiu bastante para essa elevação, em termos percentuais que em 2014 chega a 240%. Levando em conta o crescimento das receitas percebe-se a elevação das operações da empresa, aumentando os seus estoques e a conta a receber de cooperados, que representam a maior parte do ativo financeiro, mantiveram aumentos progressivos.

Já no passivo pôde-se verificar de modo geral a elevação considerável nas obrigações da empresa, mas o que mais chama atenção é o aumento nos financiamentos rurais, estes, em 2014, chegaram a 353,50% em relação a 2011. Isso se deve a uma prática equivocada de seus prazos médios de recebimentos, pois, mediante a realização de cálculos confirmou-se que eles são bastante superiores aos prazos médios de pagamentos e para empresa continuar sua operação ela precisou recorrer a instituições financeiras sendo que essa forma de dívida, através de financiamentos é mais cara.

Também ocorreu um aumento da conta fornecedores, que em 2014 chegou a 149,70% e em 2015 a 205,02%, ocorrido pelo aumento dos custos e da atividade da organização.

5.1.4 Análise Horizontal do Demonstrativo de Sobras ou perdas

Observam-se constantes elevações em seu lucro líquido em especial em 2013, que é de 183,30% com relação ao ano-base, porém para que esse índice tivesse um aumento maior, dever-se-ia diminuir as despesas operacionais e custo dos produtos com análise dos fornecedores. Observa-se que os melhores percentuais nos lucros ocorrem no ano de 2013 que reflete também nos índices da organização.

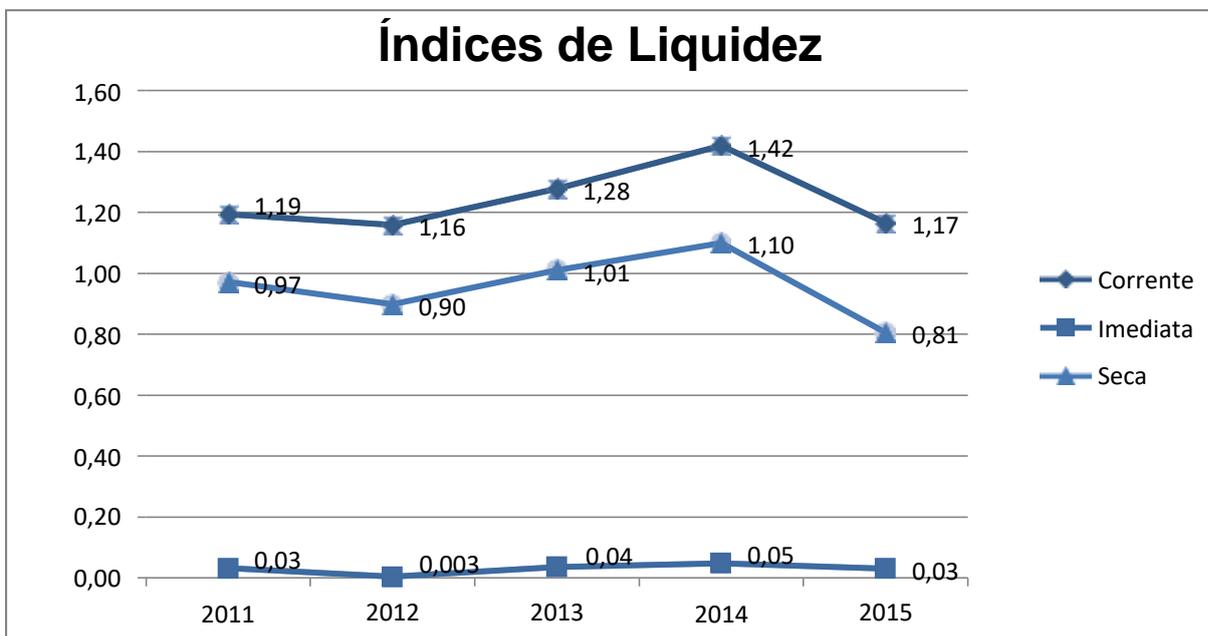
5.2.3 Análise financeira por meio de índices

Para realizar a análise financeira por meio de índices foram calculados índices de liquidez, estrutura de capital, rentabilidade e prazos médios.

5.2.3.1 Índices de Liquidez

A figura 1 apresenta os índices de liquidez da Organização X de 2011 a 2015.

Figura 1- Índices de Liquidez



Fonte: Elaborado pelo autor

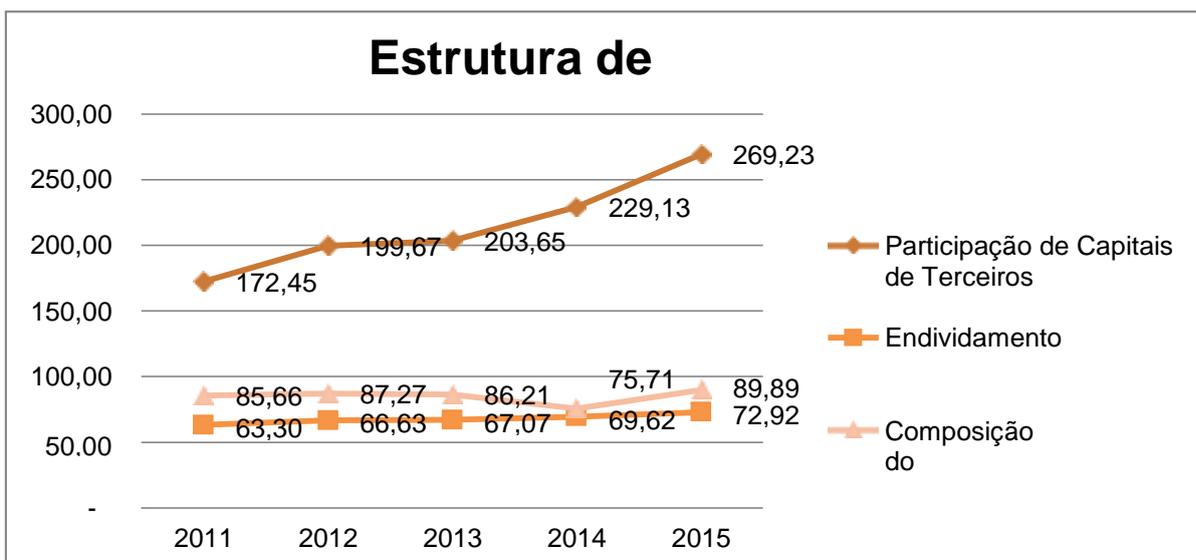
Conforme observamos, a liquidez imediata manteve-se estável nos cinco anos estudados, porém sempre com valores baixos, próximos a zero. A liquidez corrente é o indicador que leva em consideração além do disponível em caixa, também as contas a receber dos cooperados e estoques, isso para conseguir pagar os compromissos a curto prazo. Esse índice nos mostra uma melhora até 2014, caindo em 2015, provavelmente pela utilização desses recursos para quitação de algum financiamento rural, conforme observamos em outros indicadores, onde nos mostram que essa conta teve seus valores reduzidos de 2014 para 2015, e para que isso tenha acontecido, foi necessário o aporte de recursos para quitação parcial ou total dos mesmos.

A liquidez seca é um indicador semelhante à corrente, porém, desconsiderando os estoques. Nos dois primeiros anos estudados a empresa não conseguia pagar suas contas no curto prazo, porém esse quadro inverteu nos dois anos seguintes, voltando a cair em 2015, provavelmente pelo mesmo motivo indicado no item anterior.

5.2.3.2 Índices de Estrutura de Capital

Os indicadores de Estrutura mostram a porcentagem dos ativos financiada com capitais de terceiros e próprios ou se a organização tem dependência de recursos de terceiros. Abaixo a figura 2 apresenta os índices de estrutura de capitais.

Figura 2 – Índices de Estrutura de Capitais



Fonte: Elaborado pelo autor

A participação de capitais de terceiros teve um aumento considerável nos anos estudados, subindo de 172,45% de capitais de terceiros para cada R\$ 100,00 de capital próprio em 2011 para 269,23% de capitais de terceiros para cada R\$ 100,00 de capital próprio em 2015, mostrando a dependência dos terceiros para o andamento da organização. Esse índice deve ser mais bem observado nos próximos períodos.

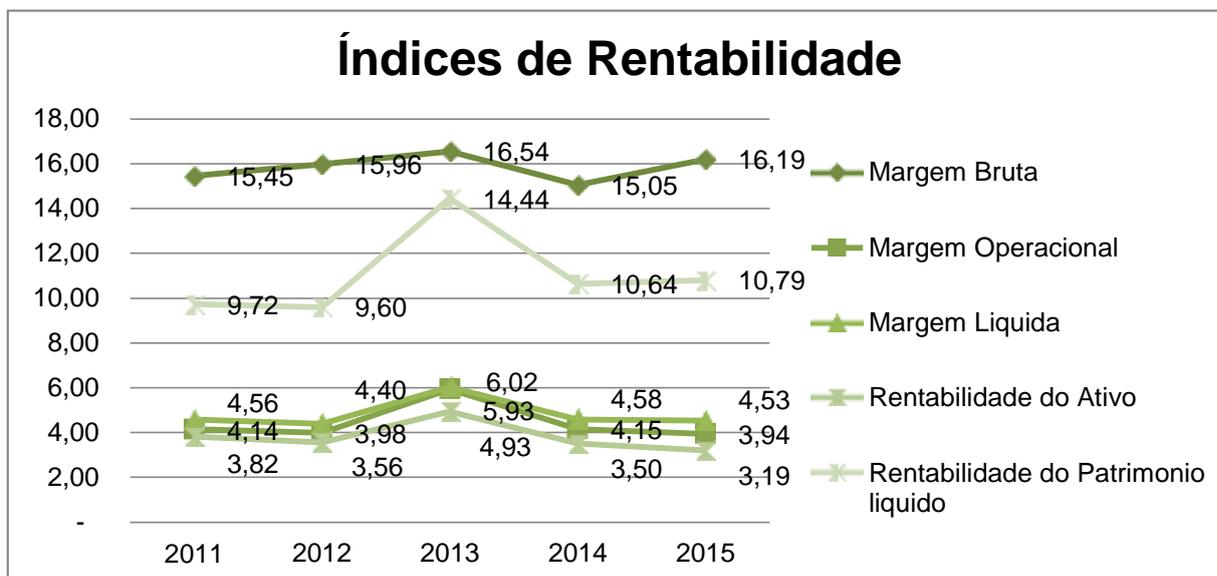
Já o endividamento geral nos mostra quanto que a organização financia dos seus ativos, com capital de terceiros, este indicador se mostrou estável no decorrer dos anos, variando de 63,30% em 2011 dos seus ativos eram financiados com capital de terceiros e 72,92% em 2015.

A composição do endividamento indica quanto das dívidas da organização são de curto prazo. Neste indicador percebemos que no último ano teve um aumento mais expressivo chegando a 89,8% dos compromissos a curto prazo, deixando um alerta para a necessidade de alguma medida seja tomada no curto prazo para não comprometer o pagamento dessas dívidas.

5.2.3.3 Índices de Rentabilidade

A figura 3 apresenta os índices de rentabilidade da Organização X de 2011 a 2015.

Figura 3 – Índices de rentabilidade



Fonte: Elaborado pelo autor

Ao observar a margem bruta temos uma estabilidade no decorrer dos anos, girando no ano de 2013 seu melhor resultado, onde para cada R\$ 100,00 em vendas, sobra bruto R\$ 16,54.

Na margem operacional observamos a eficiência operacional da organização, chegando a R\$ 5,93 para cada R\$ 100,00 em vendas, oscilando nos demais anos na casa dos R\$ 4,00, o que no geral demonstra um bom resultado.

Margem líquida nos indica o retorno líquido sobre o total de suas operações, onde também se destaca o ano de 2013 com R\$ 6,02 para cada R\$ 100,00 em vendas. Os demais anos também apresentam números ao redor de R\$ 4,50 para cada R\$ 100,00 em vendas. Já rentabilidade do ativo indica quanto à organização esta obtendo de retorno em relação aos seus investimentos totais, sendo também destaque o ano de 2013 com R\$ 4,93 para cada R\$ 100,00 investidos. Nos demais anos, também apresentou resultados satisfatórios.

Rentabilidade do patrimônio líquido nos traz quanto de resultado da empresa foi adicionado ao seu patrimônio líquido tendo o pior resultado no ano de 2012 onde R\$ 9,60 foi adicionado a cada R\$ 100,00 e o melhor resultado em 2013 quando R\$ 14,44 foi adicionado a cada R\$ 100,00 investidos.

5.2.3.4 Índices de Prazos Médios

O quadro 7 apresenta os prazos médios calculados para a Organização X entre 2012 e 2015:

Quadro 7 – Prazos Médios

Ano	PMRE	PMRV	PMPF	CO	CF
2012	68 dias	185 dias	58 dias	253 dias	195 dias
2013	74 dias	191 dias	54 dias	265 dias	211 dias
2014	85 dias	218 dias	62 dias	303 dias	241 dias
2015	114 dias	216 dias	65 dias	330 dias	265 dias

Fonte: Elaborado pelo autor

Analisando a rotação de estoque, percebemos que ao decorrer dos anos, teve um aumento expressivo, onde em 2012 o período médio entre a compra e a venda dos estoques girava em 68 dias, chegando há 114 dias em 2015, esse número desperta uma atenção às novas compras, pois estoque parado por muito tempo pode representar prejuízo à organização.

Observando o prazo médio de recebimento das vendas, também percebemos que teve um aumento nos anos estudados, aonde em 2014 chegamos há 218 dias entre a venda e a efetiva entrada dos recursos provenientes desta, prazo esse que dependendo da saúde financeira da organização, pode gerar problemas no fluxo de caixa.

Já os prazos médios de pagamento a fornecedores se mantiveram praticamente estáveis com variações muito pequenas, porém o fator que pode levar a uma preocupação é quando relacionamos os mesmos ao prazo médio de recebimento das vendas, onde há um descasamento muito grande de dias, chegando em 2014 a 156 dias de diferença entre o compromisso com o fornecedor e o recebimento médio das vendas.

Em relação ao ciclo operacional nos mostra que também teve um aumento significativo, passando de 253 dias em 2012 para 330 dias em 2015, reforçando os demais índices e a necessidade de um cuidado maior nas compras e nos prazos de vendas.

No ciclo financeiro temos aumentos consideráveis da mesma forma, levando a necessidade de um melhor planejamento a fim de evitar problemas no fluxo de caixa, pois em 2015 chegamos há 265 dias entre o pagamento aos fornecedores e o recebimento médio das vendas efetuadas aos clientes, prazo esse considerado alto e deixando margem para que contratempos nesse período deixem a organização em situação desconfortável financeiramente, pois além do alto prazo ainda tem o fator inadimplência que pode somar negativamente. A relação entre os prazos médios e os ciclos está ilustrada pelas figuras 4, figura 5, figura 6 e figura 7.

Figura 4 – Relação entre prazos médios no ano 2012



Fonte: Elaborado pelo autor

Figura 5 – Relação entre prazos médios no ano 2013



Fonte: Elaborado pelo autor

Figura 6 – Relação entre prazos médios no ano 2014



Fonte: Elaborado pelo autor

Figura 7 – Relação entre prazos médios no ano 2015



Fonte: Elaborado pelo autor

Com essas ilustrações temos uma visão mais interligada dos índices calculados, facilitando assim uma tomada de decisão para tentar reverter algum quadro que pode trazer problemas à organização.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo desse estudo foi analisar fatores positivos ou negativos sobre a saúde financeira e administrativa da organização. Realizou-se uma pesquisa descritiva com abordagem quantitativa, por meio de pesquisa documental e de um estudo de caso.

Baseando-se nos cálculos e análises desenvolvidas alguns aspectos se destacam que refletem econômica e financeiramente nos resultados da organização nos anos de 2012, 2013, 2014 e 2015. Quando se analisa a capacidade de pagamento da empresa, o que podemos destacar, é a evolução da liquidez imediata que, em 2012 era de 0,003 centavos de reais, número praticamente zero, e, em 2014 passou para 0,05 centavos de reais. Sendo assim, para cada R\$ 1,00 (um real) de dívidas a curto prazo, a Empresa X dispõe de 0,05 centavos em 2014. Esse resultado se justifica pelo crescimento expressivo dos seus recursos em caixa, que estão parados sem gerar retorno financeiro. As decisões financeiras da empresa giram na obtenção e como serão aplicados seus recursos capitados. Então se pode verificar o quanto a estrutura de capitais da organização mantém elevados índices, porém, considerando-se os anos 2012, 2013, 2014 e 2015 ocorreram aumentos na participação de capitais de terceiros em relação ao seu capital próprio. Sendo que, em 2011 eram 172,45% chegando em 2015 a 269,23%, o que também se confirma no endividamento geral com aumentos progressivos de 63,30% em 2012 e chega a 72,92% em 2015.

Nesse sentido, cabe ao gestor ter uma atenção especial, pois, em um curto período, poderá inviabilizar as operações da organização, diminuindo suas margens de lucro. Quando consideramos os índices de análise econômica verifica-se que o ano de 2013 aponta os melhores índices. Analisando a margem bruta observa-se R\$ 16,54 (dezesesseis reais e cinquenta e quatro centavos) de sobras em relação a suas vendas. Essa tendência se mantém na margem líquida da organização

que, em 2013, chega por volta dos R\$ 6,00 (seis reais).

No panorama geral, a empresa manteve uma boa saúde financeira, com seu lucro líquido na margem dos 5%. Algumas atitudes deveriam ser tomadas em relação à diminuição de despesas e custos. Por isso, o que seria indicado é que o gestor da organização analisada dedicasse maior atenção aos índices de prazos médios, pois, mantém tempo elevado em todos índices analisados.

Observa-se que o ciclo operacional em 2013 é de 265 dias e em 2015 é de 330 dias. Isso significa quase um ano entre a compra da matéria prima, junto aos fornecedores, e o recebimento de suas vendas, reflexos dos prazos médios de rotação de estoques e dos prazos médios dos recebimentos das vendas. No entanto, o índice que merece maior atenção é o ciclo financeiro que, em 2013, chega a 211 dias e em 2015 são 265 dias, do pagamento dos fornecedores até recebimento das vendas. Isso implica que, para manutenção das atividades da organização, sejam elevados os índices de participação de capital de terceiros, fato visualizado no balanço patrimonial aonde em 2015 chegam ao montante de R\$ 767.955 (setecentos e sessenta e sete mil novecentos e cinquenta e cinco reais) somente com financiamentos perfazendo um total de 37,70% do seu passivo. Então, deve-se ter maior margem com fornecedores ou diminuir a margem dos recebimentos das vendas, para que não seja necessário utilizar-se uma tomada de recursos com instituições financeiras, já que suas taxas de juros costumam a ser mais elevadas. Outro fator que merece atenção são os financiamentos a longo prazo. Houve um aumento considerável em 2014, de 353,50%, que em 2015 foi parcialmente quitado voltando a 179%, porém ainda podendo comprometer, no decorrer dos anos, novos investimentos. A indicação ao gestor é a de que deveria analisar a necessidade desses investimentos, bem como, suas taxas de juros, pois há recursos consideráveis disponíveis parados em seu caixa que poderiam trazer o mesmo retorno, com custos menores.

Espera-se que esse artigo contribua como uma nova visão para gestão da Empresa X e por verossimilhanças a outros que interessarem. Com um olhar diferenciado para gestão será possível que, em especial os colaboradores tenham a ciência de suas atividades e responsabilidades. Cabe ressaltar a importância de treinamentos para as lideranças com a finalidade de formar líderes capazes de gerir equipes de trabalho.

Essa pesquisa contribuirá para ampliar os conhecimentos do meio acadêmico, pois possibilita uma leitura prática do funcionamento da organização por meio da análise de balanço e, instiga os próprios associados a respeito de sua relação com a organização e de seu papel como parte que constitui a organização.

REFERÊNCIAS

Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos - ApexBrasil. (2013). Relatório de Gestão 2013. Brasília.

ASSAF NETO, A. Estrutura e análise de balanços: Um enfoque econômico financeiro. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

ASSAF NETO, A. Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico – financeiro. 8ª ed. São Paulo: Atlas, 2006.

ASSAF NETO, A. Estrutura e análise de balanços: Um enfoque econômico financeiro. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

ASSAF NETO, A. Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico financeiro. São Paulo: Atlas, 2012.

BARCELOS, V. Educação Ambiental – sobre metodologias, princípios e atitudes. Petrópolis, VOZES, 2008.

BATISTELLA, F. D. Análise Dinâmica do Capital de Giro e Inflação: Um Estudo de Caso em Empresa de Recursos Hídricos. 2006. In. 6º Congresso USP- Controladoria e Contabilidade. São Paulo- SP, 2006.

BLATT, A. Análises de balanços – estrutura e avaliação das demonstrações financeiras e contábeis. São Paulo: Makron, 2001.

BOETTCHER, E. Kooperation und Demokratie in der Wirtschaft. Tübingen, Alemanha: J.C. B. Mohr (Paul Siebeck), 1974.

BRASIL. Lei nº 11.638, de 28 de dezembro de 2007. Altera e revoga dispositivos da Lei n 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e da Lei n 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e divulgação de demonstrações financeiras. Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil. Brasília, 28 dez. 2007.

Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/lei/l11638.htm>.

Acesso em: 29 de jun. 2017.

BRUNI, A. L. A análise contábil e financeira – (Série desvendando as finanças; v. 4), São Paulo: Atlas, 2010.

CAMARGO, C. Análise de investimentos e demonstrativos financeiros. 1ª ed. Curitiba: Ipbex, 2007.

CHIAVENATO, I.; CERQUEIRA N., E. P. Administração estratégica: em busca do desempenho superior: uma abordagem além do balanced score card. 2. ed. rev. e ampl. São Paulo: Thomson Learning, 2007. p. 209-227.

FRANCO, H. Estrutura, análise e interpretação de balanços. 15. ed. São Paulo: Atlas, 1992.

GAMBOA, S.S. PESQUISA EDUCACIONAL: quantidade-qualidade. São Paulo, Cortez, 1995.

GIL, A. C. Como elaborar projetos de pesquisa. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GIL, A. C. Métodos e técnicas de pesquisa social. 6. ed. 2. reimpr. São Paulo: Atlas, 2009.

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

IUDÍCIBUS, S. Análise de balanços. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1982.

IUDÍCIBUS, S. Análise de Balanços: Análise de liquidez e do endividamento, a análise do giro, análise da rentabilidade, a análise da alavancagem financeira, indicadores e análises especiais. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

IUDÍCIBUS, S. Análise de balanços: análise da liquidez e do endividamento; análise do capital de giro, rentabilidade e alavancagem financeira; indicadores e análises especiais. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

IUDÍCIBUS, S.; MARTINS, E.; GELBCKE, E. R.; SANTOS, A. Manual de contabilidade societária. São Paulo: Atlas, p. 20-23, 2010.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. Fundamentos de Metodologia Científica. São Paulo: Atlas, 2008.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisa, elaboração, análise e interpretação de dados. São Paulo: Atlas, 2008.

LIMA, F. M. S., ABRANTES, L. A. A., CORREIA, L. F. M., BRUNOZI JR., A.C. Políticas públicas de inovação tecnológica na cadeia agroindustrial do leite: O efeito da instrução normativa nº 51 nos produtores rurais da Microrregião de Viçosa-MG, In: ENANGRAD, 33, Anais 2009. São Paulo, ANPAD.

LUNELLI, R. L. Métodos e aspectos de análise de balanços. Disponível em: <<https://contadores.cnt.br/projetos/50/noticias/tecnicas/2017/04/28/o-que-e-analise-financeira-de-balancos.html#sthash.1ZeVzshA.dpuf>>. Acesso em: 29 de jun. 2017.

MARTINS, G. A.; DOMINGUES, O. Estatística geral e aplicada. 4. ed. rev. e ampl. São Paulo: Atlas, 2011.

MARTINS, S. Saiba como aplicar as análises horizontais e verticais nas demonstrações financeiras, 2007. Disponível em: <http://blog.maxieduca.com.br/analise-horizontal-vertical/>. Acesso em: 12 novembro de 2017.

MATA, A. R.; OLIVEIRA, A. B.; MADEIRA, F. P. A Importância da Análise de Balanço na Empresa do Ramo Alimentício, 2014. Disponível em: https://www.inesul.edu.br/revista/arquivos/arq-idvol_33_1426538982.pdf. Acesso em: 12 novembro de 2017.

MATARAZZO, D. C. Análise financeira de balanços. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1992.

MATARAZZO, D. C. Análise financeira de balanços: abordagem básica e gerencial. 6. ed. São Paulo: Atlas, p. 147-242, 2003.

MATARAZZO, D. C. Análise financeira de balanços: Abordagem básica e gerencial. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

MATARAZZO, D. C. Análise financeira de balanços: abordagem Gerencial. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA – Cooperativismo no Brasil. Disponível em: <<http://agricultura.gov.br/assuntos/cooperativismo-associativismo/cooperativismo-brasil>>. Acesso em: 12 novembro de 2017.

MOREIRA, H. L. Análise dos Demonstrativos Contábeis Índices de Endividamento. Universidade Federal do Pará, p. 18, 2008.

MOREIRA, H. L.; OLIVEIRA P. A. O Capital de Giro como fator estratégico para o desempenho econômico financeiro das empresas: Um estudo de caso. 2003. Disponível em: <<http://www.peritocontador.com.br/artigos/colaboradores/O%20Capital%20de%20Giro%20como%20Fator%20Estrat%20E9gico%20para%20o%20Desempenho%20Econ%20F4micoFinanceiro%20das%20Empresas%20Um%20Estudo%20de%20Casos..pdf>> acesso em 12 de junho 2017.

MARION, José Carlos. Análise das demonstrações contábeis. São Paulo: Atlas, 2002.

OLIVEIRA, A. C. L.; LEMES, S. Análise das demonstrações contábeis brasileiras com a adoção das IFRS/CPC: um estudo comparativo dos indicadores econômico financeiros para o ano de 2009. In: Congresso USP de Iniciação Científica em Contabilidade, 9, 2012, São Paulo. Disponível em: Disponível em: <<http://www.congressosp.fipecafi.org/artigos122012/481.pdf>>. Acesso em: 04 jul. 2017.

PADOVEZE, C. L.; BENEDICTO, G. C. de. Análise das demonstrações financeiras. 2. ed. rev. e ampl. São Paulo: Thomson Learning, 2007. p. 209-227.

PIMENTEL, A. Tudo que você precisa saber sobre economia. – São Paulo: Digerati Books, 2007. <Disponível em:

<http://books.google.com.br/books?id=E045gxrdKeAC&pg=PA58&dq=demonstra%C3%A7%C3%B5es+cont%C3%A1beis&cd=2#v=onepage&q=demonstra%C3%A7%C3%B5es%20cont%C3%A1beis&f=false>> Acessado em 12 de junho de 2017.

RAMOS, M. V. M. Utilizando o ciclo operacional para fazer o orçamento de caixa e calcular a necessidade de capital de giro. Disponível em:
<<https://repositorio.unp.br/index.php/connexio/article/viewFile/10/12>>. Acesso em: 18 maio 2017.

RAMPAZZO, S. E.; CORRÊA, F. Z. M. Desmistificando a metodologia científica: Guia Prático para a Produção de Trabalhos Acadêmicos. Erechim: Habilis, 2008.

SICOOB – Sistema de Organizações de Crédito do Brasil. História do Cooperativismo. Disponível em:
<<http://www.sicoobcecremef.com.br/historia-do-cooperativismo/>>. Acesso em: 12 novembro de 2017.

SILVA, L. G. L. Análise dos demonstrativos financeiros: Capacidade de pagamento. Universidade Federal do Pará, Centro Sócio Econômico – Departamento de Ciências Contábeis. 2003. Disponível em:
http://www.peritocontador.com.br/artigos/colaboradores/Capacidade_de_Pagamento.pdf. Acesso em: 11 de Nov de 2017.

SILVA, J. P. Análise financeira das empresas. – 8.ed. – São Paulo: Atlas, 2006.

SILVA, J. P. Análise financeira das empresas. 9. ed. São Paulo: Atlas, p.312- 330, 2008.

TEIXEIRA, E. C. B.; MELO, A. M. de. Índices-padrão de indicadores econômico financeiros das empresas de capital aberto do seguimento de construção civil integrantes do novo mercado. In: Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade, v.4, Florianópolis, 2011.

TÉLES, C. C. Análise dos Demonstrativos Contábeis: Índices de Endividamento. 2003. Disponível em:
<http://www.peritocontador.com.br/artigos/colaboradores/Artigo_-_ndices_de_Endividamento.pdf> acesso em: 11 de Novembro de 2017. THIOLENT, M.

Metodologia da pesquisa - ação. 2. ed. São Paulo: Cortez, 1986.

WERNKE, R. Gestão Financeira: Ênfase em Aplicações e Casos Nacionais/ Rodney Wernke. - Rio de Janeiro: Saraiva, 2008.

ZDANAWICZ, J. E. Estrutura e análise das demonstrações contábeis. 1ª ed. Porto Alegre: Zagra, 1998.