

**FATORES INTERNOS E EXTERNOS QUE INFLUENCIAM O DESEMPENHO
EMPRESARIAL:
UM ESTUDO DE CASO NA INDÚSTRIA DE EMBALAGENS**

Cheila Inácia Secco

Titulação: Pós-graduada em Ciências Contábeis – IDEAU
e-mail: cheila_secco@hotmail.com

Claudionor Guedes Laimer

Titulação: Professor e pesquisador do Programa de Pós-Graduação em Administração, Escola de Administração da Faculdade Meridional – IMED.
e-mail: laimer@imed.edu.br

Décio A. Andres Júnior

Titulação: Professor de Engenharia de Produção – IDEAU
e-mail: daajunior@bol.com.br

RESUMO

Este artigo tem por objetivo analisar quais são os fatores internos e externos que influenciam no desempenho empresarial de uma Indústria de Embalagens, situada na cidade de Getúlio Vargas – RS. O estudo busca analisar a situação patrimonial econômica e financeira da empresa, para identificar os fatores que podem influenciar no desempenho da organização. A pesquisa tem caráter exploratório, para a coleta de dados, foram realizadas visitas à empresa. Para a interpretação dos dados coletados, foi realizada uma conversa com o contador da empresa, para obter mais informações, além da pesquisa documental fornecida pela mesma. Os resultados obtidos apontam para o fato de que a empresa manteve-se numa situação estável, sem grandes alterações. Sendo que o crescimento vem aumentando a cada ano, com investimentos em qualidade e equipamentos de tecnologia avançada. Com base nessas análises foi sugerida a indústria algumas alternativas para a gestão financeira da empresa, possibilitando assim um maior acompanhamento no desempenho do negócio nos próximos anos.
Palavras-Chave: Fatores Internos e Externos, Gestão Financeira, Indústria de Embalagens.

ABSTRACT

This article aims to analyze what are the internal and external factors that influence the business performance of a container industry, in the city of Getulio Vargas - RS. The study aims to analyze the economic and financial assets of the company, to identify the factors that can influence the performance of the organization. The research is exploratory, for data collection, visits were made to the company. For the interpretation of the collected data, a conversation with the company accountant was held, for more information, besides the documentary research provided by the same. The results point to the fact that the company remained in a stable situation without major changes. Since growth is increasing every year, with investments in quality and advanced technology equipment. Based on these analyzes was suggested the industry some alternatives for the financial management of the company, allowing further monitoring in business performance in the coming years.
Keywords: Internal and External Factors, Financial Management, Packaging Industry.

1 INTRODUÇÃO

Atualmente, as empresas estão vivenciando uma época de profundas mudanças, onde a concorrência a cada dia cresce, onde as crenças sobre o que o futuro reserva, fica a questão: O que realmente importa daqui para frente?

As empresas em geral, sejam elas pequenas ou de grande porte, apresentam o mesmo problema, necessidade de inovação, aceitação dessas novas tecnologias e gerações que vem a cada ano com mais força no ramo empresarial.

Por outro lado, a gestão financeira é a ferramenta mais eficaz usada por gestores de empresas para avaliar os lucros ou prejuízos financeiros, bem como para que se possa analisar a melhor maneira de utilização dos recursos da empresa. Essa análise envolve a compreensão de quais investimentos devem ser realizados e de que forma deve ser obtidos recursos para financiar as operações e atividades da empresa.

A análise financeira é o método de administrar a área das finanças, planejando e organizando as movimentações financeiras diárias das empresas e até mesmo de pessoas físicas ligadas às atividades. É uma área ampla e dinâmica, afeta diretamente a vida de todas as pessoas e organizações. Pode-se definir como a gestão do dinheiro, onde todos os indivíduos e organizações financiam ou investem dinheiro. Além disso, analisa e planeja as finanças, toma as decisões de investimento e financiamento, sendo que as decisões de investimento determinam tanto a composição quanto os tipos de ativos da empresa, já as decisões de financiamento determinam tanto a composição quanto os tipos de recursos financeiros usados pela empresa.

Geralmente, as pequenas empresas brasileiras que entram em falência antes dos cinco anos de existência têm como motivo principal a falta de informações financeiras, sendo que essas empresas não fazem uso da gestão financeira para controle de seus resultados. O controle de dados e informações financeiras é de extrema importância para que sejam analisados detalhadamente, auxiliando na tomada de decisões de investimento e financiamento da empresa, independentemente de ser micro, pequena, média ou grande empresa.

Desta forma, a empresa deve utilizar-se dos dados e das informações para realizar a gestão financeira e alcançar um desempenho acima da média dos concorrentes no decorrer do tempo. Assim, uma pesquisa pode evidenciar o desempenho da empresa e os fatores que o influenciam, a partir da seguinte questão: como ocorre o desempenho econômico e financeiro de uma empresa?

Para desenvolver essa pesquisa optou-se por definir uma unidade de análise, a partir da acessibilidade dos dados. Assim, selecionou-se uma empresa, que se denominou de empresa Beta, considerando para tanto, um período de análise compreendido entre 2008 a 2012. Desse modo, definiu-se como objetivo do estudo, analisar o desempenho financeiro e econômico da empresa, identificando os fatores que influenciaram seus resultados durante o período de 2008 a 2012.

2 REVISÃO DE LITERATURA

2 Gestão financeira e gestão do desempenho

Sink e Tuttle (1993, p. 36) trabalharam por muito tempo com organizações excelentes que buscavam se tornar organizações do futuro, por meio do projeto, desenvolvimento e implantação de esforços de gerenciamento da produtividade e da qualidade, definiram a gestão do desempenho como sendo:

- criar visões do estado futuro que se almeja;
- planejar, avaliando o estado em que a organização se encontra no momento, no que diz respeito à visão, criar estratégias para a obtenção do estado futuro almejado e reunir forças de modo a caminhar rumo a essa visão;
- projetar, desenvolver e implantar eficazmente intervenções específicas de melhoria que tenham alta probabilidade de fazer caminhar rumo ao estado futuro almejado, principalmente, em termos de níveis de desempenho;
- projetar, reprojeter, desenvolver e implantar sistemas de medição e avaliação que informarão se a caminhada segue na direção pretendida e o quão bem ela se desenrola. Assegurar que existam sistemas de apoio, de modo que existam recompensas e estímulos ao progresso, a fim de manter a excelência e controlar os níveis de desempenho necessários para enfrentar a nova concorrência.

Neste sentido, o processo de gestão do desempenho é, portanto, um processo pelo qual essas ações acontecem de modo sistemático, coerente, e abrangente em toda a empresa. De tal modo, que o processo de gestão do desempenho em uma empresa deve preocupar-se não só com o que é feito, mas com o modo como é feito. Assim, o desempenho é analisado em função de três dimensões: eficiência; eficácia e efetividade (SINK; TUTTLE, 1993).

As empresas estão inseridas em um mercado dinâmico, instável e em constante evolução. Com isso, a adaptação da empresa às mudanças é uma questão de sobrevivência. Desse modo, a capacidade de adaptação das empresas deve ser contínua e permanente para acompanhar as mudanças.

2.1 Desempenho financeiro e econômico

Para Crepaldi (2007), o conhecimento sobre os indicadores auxilia no planejamento, na solução de problemas e na tomada de decisão, e fornecem um quadro analítico para análise, ajudando os gestores a desempenhar suas funções.

Nenhuma tentativa para avaliar o desempenho empresarial pode fornecer respostas conclusivas. Qualquer entendimento obtido será relativo, porque o negócio e as condições operacionais variam muito de empresa para empresa e de setor para setor. Comparações e padrões baseados em no desempenho passado são especialmente difíceis nas grandes empresas de múltiplos negócios e em conglomerados, onde informações específicas por linha de negócio específico são limitadas (HELFERT, 2000, p. 78).

Um indicador ou um índice pode ser concebido como uma relação entre duas ou mais grandezas, que expressa o resultado da divisão de valores. Assim, através da seleção de índices se realiza a análise do desempenho econômico e financeiro (MORANTE, 2007). A análise de indicadores envolve métodos e técnicas, em que são realizados cálculos e interpretações de índices financeiros e econômicos, visando analisar e acompanhar o desempenho da empresa (GITMAN, 2004). Os índices podem dar informações da situação financeira ou da situação econômica.

Para Helfert (2000), as perguntas importantes a serem respondidas são se os ativos foram efetivamente usados, se a rentabilidade da empresa satisfaz as expectativas e se as escolhas de financiamento foram feitas com prudência. Desse modo, os índices são a relação entre as contas ou grupo de contas, evidenciando a situação financeira e econômica da empresa.

Por outro lado, Martin e Petty (2004) apontam os seguintes problemas na utilização de medidas tradicionais para avaliar o desempenho das empresas: os lucros contábeis e o

fluxo de caixa não são iguais; os números contábeis não refletem o risco das operações, não consideram o custo de oportunidade do capital próprio, nem o valor do dinheiro no tempo. Além disso, as práticas contábeis variam de uma empresa para outra, influenciando os lucros relatados. Como consequência, os lucros são um indicador insuficiente de criação de valor.

Entretanto, Kaplan e Norton (1997) consideram as medidas financeiras como instrumentos valiosos para mostrar as consequências econômicas de ações realizadas, afirmando que através delas é possível verificar se a estratégia da empresa, sua implementação e execução, estão de fato contribuindo para a melhoria dos resultados financeiros.

Além disso, diversas revistas de negócios tem publicado na forma de ranking, a classificação das maiores empresas do Brasil, utilizando como critérios os indicadores financeiros e econômicos de crescimento, rentabilidade, investimentos, participação de mercado, produtividade por empregado, etc. (SOARES, 2006). Desse modo, no panorama nacional, ratifica-se a relevância desses indicadores, para aplicação no âmbito empresarial.

As medidas tradicionais de desempenho são baseadas em dados contábeis, apresentando como vantagens, o fato de que os dados e as informações estão disponíveis em relatórios financeiros e serem facilmente calculadas e interpretadas (PETERSON; PETERSON, 1996). Essas medidas tradicionais de desempenho consideram suficiente o lucro cobrir o custo de capital de terceiros (KASSAI; CASANOVA; SANTOS; ASSAF NETO, 2005).

2.2 Indicadores de liquidez

Segundo Gitman (2004), a liquidez da empresa é mensurada pela sua capacidade de cumprir as obrigações (dívidas) de curto prazo à medida que vencem, representando a facilidade que pode pagar suas contas. Morante (2007) ressalta que os índices de liquidez procuram evidenciar a condição da empresa em relação à capacidade de pagar suas dívidas, são considerados estáticos e momentâneos por estarem localizados no Balanço Patrimonial. Esses índices evidenciam a base da situação financeira da empresa.

“Considerar os ativos líquidos de uma empresa, quer dizer, aqueles ativos atuais que podem ser prontamente convertidos em caixa” (HELFERT, 2000, p. 101). Em outras palavras, revelam como está a situação da empresa, em determinado período, para fazer frente às suas

obrigações. A liquidez tem o objetivo de avaliar a capacidade financeira da empresa, para satisfazer compromissos de pagamentos com terceiros.

2.2.1 Liquidez corrente

É o índice mais utilizado para avaliar as dívidas que estão representadas no balanço patrimonial (GITMAN, 2004; HELFERT, 2000). Esse índice relaciona os ativos circulantes com os passivos circulantes, indicando que quanto maior for o resultado melhor será a capacidade de pagamento da empresa. Assim, mostra como está a relação entre todos os ativos de curto prazo e os passivos de curto prazo da empresa, representando o quanto de recursos está disponível no curto prazo para a liquidação das dívidas.

Da mesma forma, pode-se conceber que o indicador de liquidez corrente relaciona, através de um quociente, os ativos e passivos de curto prazo, sendo assim, uma das medidas mais usadas para avaliar a capacidade financeira de uma empresa (SANVICENTE, 2010, p. 117). De tal modo, que a relação mostra os valores que estão disponíveis, ou seja, quanto dinheiro a empresa dispõe no curto prazo para pagar cada real da dívida (IUDÍCIBUS, 2009).

Porém, um índice de liquidez corrente excessivamente elevado pode indicar um gerenciamento pouco eficiente, com caixa e estoques excessivos (HELFERT, 2000). Para conhecer o índice de liquidez corrente utiliza-se a seguinte fórmula:

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

2.2.2 Liquidez geral

Segundo Iudícibus (1998), este índice detecta a liquidez da empresa a longo prazo, fazendo um comparativo do que a empresa dispõe de recursos no curto e longo prazo, para quitar suas dívidas de curto e longo prazo. Do mesmo modo, Matarazzo (2010) explica que este índice revela a relação entre o que a empresa possui de ativo circulante e realizável a longo prazo para cada valor real da dívida total.

Este índice destina a retratar como está a saúde financeira de longo prazo, ou seja, tem o objetivo de mostrar se empresa conseguirá liquidar todas as suas obrigações ((IUDÍCIBUS, 2009)). Esse índice é calculado através da seguinte fórmula:

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

2.3 Indicadores de endividamento

Gitman (2004) explica que o indicador de endividamento de uma empresa destaca o volume de dinheiro de terceiros utilizados para gerar lucros. Assim, o setor financeiro deve preocupar-se mais com as dívidas de longo prazo, devido o comprometimento da empresa com pagamentos por muitos anos. Importante, observar o índice de endividamento, pois as empresas têm determinado limite máximo de endividamento que podem assumir (HELFERT, 2000).

Para Iudícibus (1998), os indicadores de endividamento mostram a relação do capital próprio com o capital de terceiros, sendo de grande valia para a análise da saúde financeira da empresa.

2.3.1 Endividamento geral

Segundo Helfert (2000) é o mais amplo teste, pois descreve a proporção dos recursos de terceiros em relação ao total de recursos em ativos da empresa. Esse índice não traz informações sobre lucros ou prejuízos prováveis ou as flutuações do fluxo de caixa. Para Iudícibus (1998), o índice expressa o endividamento da empresa sobre o total de aplicação dos recursos, devendo o seu resultado ser apresentado em porcentagem. De acordo com Gitman (2004), o índice de endividamento geral avalia a proporção dos ativos totais financiados através dos credores da empresa, sendo quanto mais elevado maior o grau de endividamento da empresa, o que exige uma alavancagem maior. A fórmula de cálculo é a seguinte:

$$\text{Endividamento Geral} = \frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não Circulante} \times 100}{\text{Ativo Total}}$$

2.3.2 Endividamento do patrimônio líquido

Segundo Iudícibus (1998), é uma maneira de expor a dependência da empresa em relação aos recursos de terceiros, ou seja, um índice para demonstrar a posição da empresa

com os recursos de terceiros. Esse índice é uma tentativa de apresentar a proporção relativa de todos os direitos dos credores com os direitos de propriedade, sendo utilizado como medida da posição da dívida (HELFERT, 2000). O cálculo é realizado com base na seguinte fórmula:

$$\text{Endividamento do PL} = \frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não Circulante} \times 100}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

2. 4 Indicadores de rentabilidade

Os indicadores de rentabilidade possibilitam apresentar uma medida de capacidade de a empresa gerar fundos em relação ao valor que nela foi investido, pois todo negócio deve oferecer retorno aos sócios ou acionistas do capital investido (MORANTE, 2007). O índice de rentabilidade é um indicador que mostra a estabilidade de uma empresa, possibilitando a verificação do resultado das atividades da empresa. O resultado suficiente cria condições para a manutenção, o desenvolvimento do negócio e determina a capacidade de liquidação dos compromissos. Segundo Hoji (2010), esses índices mensuram quanto estão rendendo os capitais investidos, procurando evidenciar qual foi a rentabilidade dos capitais investidos, ou seja, o resultado das operações realizadas por uma empresa.

“Na realidade, tais índices são medidas variadas do lucro da empresa em relação a diversos itens, já que o próprio lucro possui significados diferentes” (SANVICENTE, 2010, p. 179). É imprescindível que a verificação dos lucros esteja relacionada com valores que possam expressar a dimensão destes lucros dentro das atividades operacionais.

De acordo com Martins e Assaf Neto (1986), esses indicadores medem a eficiência em gerar lucro através da receita de uma empresa, mensurando a capacidade econômica da empresa e evidenciando o grau de êxito econômico obtido pelo capital investido na empresa. Por outro lado, mostra a eficiência entre os ativos totais e os ativos líquidos no balanço patrimonial, sendo analisado em relação ao lucro líquido (HELFERT, 2000).

2.4.1 Giro do ativo

De acordo com Helfert (2000), conhecer o giro dos ativos é de extrema importância, isto porque, a empresa investe em capitais esperando um retorno satisfatório, que, normalmente, começa a surgir a partir do desempenho da área comercial. Assim, o giro dos

ativos representa a eficiência da empresa em utilizar seus ativos, com o objetivo de aumento das vendas, quanto maior forem as vendas, mais eficientemente os ativos estão sendo utilizados.

Esse índice mensura o volume de receitas da empresa em relação ao capital total investido, seja próprio ou de terceiros, sendo quanto maior melhor, pois representa quanto rendeu de cada R\$ 1,00 de investimento total (IUDÍCIBUS, 1998). Para calcular o giro dos ativos utiliza-se a seguinte fórmula:

$$\text{Giro do Ativo} = \frac{\text{Receita}}{\text{Ativo Total}}$$

2.4.2 Rentabilidade do ativo

Segundo Sanvicente (2010), a rentabilidade do ativo mensura o resultado da empresa em relação aos recursos aplicados em ativos. O índice de rentabilidade do ativo relaciona o lucro líquido do resultado do exercício com os ativos totais do balanço patrimonial. Esse índice é calculado quando se deseja ter uma ideia da lucratividade, admitindo-se as aplicações de recursos realizadas.

O índice expressa a capacidade de retorno do lucro sobre o capital empregado na empresa, seja próprio ou de terceiros (HELFFERT, 2000). Para Gitman (2004), a rentabilidade do ativo mensura a eficácia da administração da empresa na capacidade de gerar lucro com os ativos disponíveis, sendo assim, quanto mais elevado for melhor para a empresa. O cálculo é realizado através da seguinte fórmula:

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

2.4.3 Rentabilidade do patrimônio líquido

O indicador de rentabilidade do patrimônio líquido avalia o retorno obtido pelos recursos investidos pelos sócios ou acionistas no capital da empresa (GITMAN, 2004). Por isso, quanto maior melhor será para a empresa. O indicador expressar os resultados globais da

gestão de recursos próprios, influenciando no valor de mercado de ações da empresa (IUDÍCIBUS, 1998).

“O retorno sobre o patrimônio líquido ordinário é uma estatística amplamente publicada” (HELFERT, 2000, p. 94). O indicador é calculado com base na seguinte fórmula:

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

2.5 Indicadores de lucratividade

Os índices de lucratividade representam as margens de lucro bruta e líquida e mensuram quanto estão rendendo as vendas realizadas pela empresa (HOJI, 2010). Esses indicadores são relevantes, pois mostram o sucesso ou insucesso das vendas da empresa, sendo calculados sobre as receitas do exercício.

2.5.1 Margem de lucro bruta

A margem de lucro bruta é um índice que indica a magnitude dos custos dos serviços prestados e/ou dos custos dos produtos vendidos em relação ao lucro bruto (HELFERT, 2000). Considerando que a margem bruta representa a relação entre preço, quantidade e custos uma empresa de serviços pode ser afetada por uma série de mudanças, tais como: preço cobrado pelo serviço, custo de serviços de origem interna ou externa; e variação no mix de serviços prestados pela empresa.

Gitman (2004) afirma que a margem de lucro bruto é calculada através da porcentagem de cada unidade monetária das vendas que restam após o pagamento dos custos dos produtos e/ou serviços vendidos. Quanto maior for essa margem melhor para a empresa, indicando a existência de um menor custo dos produtos vendidos. De outra forma, Hoji (2010) explica que a margem de lucro bruto demonstra quanto a empresa obtém de lucro para cada R\$ 1,00 da sua receita líquida. O cálculo do indicador é realizado através da seguinte fórmula:

$$\text{Margem de Lucro Bruto} = \frac{\text{Lucro Bruto} \times 100}{\text{Receita Líquida}}$$

2.5.2 Margem de Lucro Líquida

A margem de lucro líquido representa a porcentagem de cada unidade monetária de receita de vendas que resta após descontar todos os custos e despesas (GITMAN, 2004). Para Hoji (2010), a margem indica qual foi o lucro líquido do exercício. Por outro lado, pode-se conceber que essa margem equivale à dedução da receita total dos custos e das despesas, tornando-se assim, um indicador de lucratividade para uma empresa. A fórmula de cálculo tem a seguinte estrutura:

$$\text{Margem de Lucro Líquido} = \frac{\text{Lucro Líquido} \times 100}{\text{Receita Líquida}}$$

“Quanto mais alta a margem de lucro, melhor” (GITMAN, 2004, p. 53). Essa margem é a medida de sucesso da empresa, pois mensura a capacidade da empresa não apenas de ser bem gerida para recuperar os custos e as despesas, mas também expressando a eficiência do custo e preço da operação, demonstrando a relação entre o lucro líquido e a receita (HELFERT, 2000).

Sanvicente (2010) explica que esse índice compara o lucro do exercício com o volume das receitas gerado pela empresa em suas operações. Também, evidencia qual foi o retorno que a empresa obteve frente ao que conseguiu gerar de receitas.

3 MÉTODO

A pesquisa classifica-se quanto à abordagem como uma pesquisa de caráter quantitativo e qualitativo. Conforme Malhotra (2006, p. 154), a pesquisa quantitativa “procura quantificar os dados e, normalmente, aplica alguma forma da análise estatística”. Já a pesquisa qualitativa, preocupa-se com a compreensão, com a interpretação do fenômeno, considerando o significado que os outros dão as suas práticas (GONÇALVES, 2011).

No que se refere aos objetivos, essa pesquisa caracteriza-se como descritiva. A pesquisa descritiva, na concepção de Gil (2010) procura descrever situações de mercado a partir de dados primários, obtidos originalmente por meio de entrevistas pessoais ou discussões em grupo.

Quanto ao plano de coleta dos dados, inicialmente, realizou-se uma pesquisa

bibliográfica, “elaborada a partir de material já publicado, constituído principalmente de livros, artigos de periódicos e atualmente com material disponibilizado na internet” (SILVA, 2004, p. 15).

Posteriormente, foi realizada uma pesquisa de campo, com consumidores que se encontravam no centro da cidade, bem como próximo aos *shoppings* e em algumas lojas de vestuário jovem de Santa Maria, através de um questionário composto por quinze perguntas fechadas, direcionadas a apontar quais os principais fatores que influenciam os jovens no ato da compra.

De acordo com Severino (2007) na pesquisa de campo, o objeto é abordado em seu ambiente próprio, ou seja, a coleta dos dados é realizada nas condições naturais em que os fenômenos ocorrem, sendo assim sem intervenção e manuseio por parte do pesquisador.

Estima-se que a quantidade de consumidores que frequentam determinadas lojas de vestuário jovem em Santa Maria é em torno de 50 a 80 pessoas diariamente em dias normais, segundo proprietários de algumas lojas, sendo que a amostra obtida foi de 51 pessoas. Para a realização deste estudo foi utilizada a técnica de amostragem não probabilística, por acessibilidade. Os dados obtidos foram tabulados com o auxílio do *software* Sphinx Léxica[®], versão 5 e sendo analisados sob a ótica qualitativa.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

4.1 Design de pesquisa

O presente estudo classifica-se como uma pesquisa exploratória, tendo como objetivo analisar o desempenho financeiro e econômico da empresa, identificando os fatores que influenciaram seus resultados durante o período de 2008 a 2012..

Segundo (GIL, 1999, p. 43) o método de pesquisa exploratória tem o objetivo de proporcionar visão geral, de tipo aproximativo, acerca de determinado fato. Já para Yin, (2005, p. 19), o estudo de caso representa a estratégia preferida quando o pesquisador tem pouco controle sobre os acontecimentos e quando o foco se encontra em fenômenos contemporâneos inseridos em algum contexto da vida real.

4.2 Unidade de análise

A empresa objeto deste estudo está estabelecida na cidade de Getúlio Vargas, no Estado do Rio Grande do Sul. É uma empresa familiar de pequeno porte e está atuando há treze anos no ramo de indústria de embalagens de papel e papelão. Possui divisão de departamentos, apesar de ser uma empresa pequena, mas as decisões ficam a cargo da gerência, porém possui controle interno como ferramenta de apoio à gestão e nas tomadas de decisões. A contabilidade da empresa é terceirizada e a empresa possui 16 funcionários.

Atualmente, a empresa opta pelo regime tributário federal com base no lucro real, considerada pela empresa como a forma tributária mais adequada. Além disso, possui uma carteira de clientes localizada em toda a região e se preocupa em oferecer qualidade no atendimento e nos serviços aos seus clientes.

O período definido para o estudo compreende os anos de 2008 a 2012, sendo assim, considerados os últimos 5 anos.

4.3 Coleta de dados

A coleta de dados foi realizada juntamente com a administração da empresa, através de uma pesquisa documental, por serem utilizados documentos para realizar análises, buscando solucionar o problema em questão definido na pesquisa. Segundo Gil (1991), não são os indivíduos as únicas fontes de dados. Os registros em papel, como arquivos públicos e privados, dados estatísticos, etc., são importantes fontes de informações, que serão colhidas mediante documentação.

De acordo com Vera (1980, p. 11), “a pesquisa só existe de fato quando existe um problema que se deverá definir, examinar, avaliar e analisar criticamente para, em seguida, ser tentada sua solução”.

Para a verificação dos dados foram realizadas visitas à empresa, através de uma conversa com o contador para obter informações. De acordo com Rauen (2002, p. 125), a entrevista não estruturada é realizada quando “o pesquisador, através de uma conversação amigável, busca levantar dados que possam ser utilizados em análise qualitativa, selecionando-se os aspectos mais relevantes do problema da pesquisa”.

4.4 Análise de dados

Os dados coletados foram analisados a partir do cálculo dos indicadores, com base nos documentos (balanço patrimonial e demonstração de resultado do exercício). Após foram analisadas os dados coletados através das visitas e entrevistas com o contador da empresa, sendo realizada a interpretação dos dados.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

5.1 Caracterização da empresa

A indústria de embalagens foi fundada no ano de 2001, no município de Estação (RS), inicialmente, produzia embalagens de papelão. Em 2003, construiu novas instalações no município de Getúlio Vargas (RS). A partir de então, também começou a produzir embalagens em papel micro-ondulado e papel cartão. Hoje, a empresa atua em diversos segmentos de embalagens, como para setores de calçados, gêneros alimentícios, frigoríficos, autopeças, metal mecânico, cosméticos e outros.

A empresa é administrada pelo sócio proprietário, profissional que presta serviço como gerente administrativo, sendo responsável por todas as atividades necessárias para o funcionamento do estabelecimento, incluindo tarefas de atendimento a clientes, compra de materiais, fechamento de contratos, entre outras atividades desempenhadas, bem com a parte administrativa.

A indústria conta com um maquinário completo que possibilita o desenvolvimento de serviços variados no ramo de embalagens, máquinas com corte e vinco, impressão. A empresa disponibiliza a seus clientes o sistema *kanban* (com demanda a partir de 1000 m²). Integrado no conceito *just in time*. Esse sistema proporciona ao cliente melhor aproveitamento de seu espaço físico, pois seu estoque de embalagens fica armazenado na empresa mesmo, e assim são efetuadas entregas programadas.

5.2 Análise financeira e econômica

5.2.1 Análise do balanço patrimonial

A partir dos balanços patrimoniais da empresa foi estabelecido um comparativo dos últimos 5 anos (Tabela 1). Essa análise foi utilizada com o propósito de ter-se uma relação entre ativos e passivos do início do estudo até seu término, possibilitando assim uma análise de crescimento ou não de dívidas e lucros no período estudado.

Tabela 1 - Balanço Patrimonial do período de 2008 a 2012.

BALANÇO PATRIMONIAL - INDÚSTRIA DE EMBALAGENS									
	2008	2009	AH	2010	2011	AH	2011	2012	AH
ATIVO	R\$	R\$		R\$	R\$		R\$	R\$	122
CIRCULANTE	1.286.508,34	1.355.099,22	105%	1.152.594,85	1.181.808,61	103%	1.181.808,61	1.442.188,39	%
DISPONÍVEL	132.937,87	22.224,73	17%	199.776,21	249.683,89	125%	249.683,89	237.786,92	95%
Caixa Geral	R\$ 2.007,16	R\$ 2.271,69	113%	R\$ 34.998,32	R\$ 4.249,89	12%	R\$ 4.249,89	R\$ 4.691,78	110%
Bancos c/ Disponível	R\$ 130.930,71	R\$ 19.953,04	15%	R\$ -	R\$ 3.000,00		R\$ 3.000,00	R\$ 1,00	0%
Bancos c/ Aplic. De Liquidez Imediata	R\$ -	R\$ -	0%	R\$ 164.777,89	R\$ 242.434,00	147%	R\$ 242.434,00	R\$ 233.094,14	96%
DIREITOS REALIZÁVEIS	1.153.256,98	1.331.622,66	115%	951.416,13	930.840,39	98%	930.840,39	1.203.692,71	129%
CRÉDITOS	464.132,00	570.957,69	123%	510.934,64	473.624,10	93%	473.624,10	659.160,17	139%
Devedores por Duplicatas	R\$ 218.686,62	R\$ 312.053,40	143%	R\$ 505.825,72	R\$ 462.904,89	92%	R\$ 462.904,89	R\$ 622.472,15	134%
Invest. Temporárias - Aplicações	R\$ 234.768,77	R\$ 253.649,55	108%	R\$ -	R\$ -		R\$ -	R\$ 28.362,56	
Impostos a recuperar	R\$ 10.536,44	R\$ 3.200,15	30%	R\$ 4.257,38	R\$ 3.729,08	88%	R\$ 3.729,08	R\$ 2.101,21	56%
Adiantamento s a Funcionários	R\$ -	R\$ 1.290,51	0%	R\$ -	R\$ 4.319,47		R\$ 4.319,47	R\$ 6.015,25	139%
Adiantamento	R\$ -	R\$ -	545%	R\$ -	R\$ -	314%	R\$ -	R\$ -	8%

sa	140,17	764,08		851,54	2.670,66		2.670,66	209,00	
Fornecedores									
ESTOQUES	R\$ 689.124,98	R\$ 760.664,97	110%	R\$ 440.481,49	R\$ 457.216,29	104%	R\$ 457.216,29	R\$ 544.532,54	119%
Materiais para Produção	R\$ 689.124,98	R\$ 760.664,97	110%	R\$ 440.481,49	R\$ 457.216,29	104%	R\$ 457.216,29	R\$ 544.532,54	119%
DESPESAS PAGAS ANTECIPADAS	R\$ 313,49	R\$ 1.251,83	399%	R\$ 1.402,51	R\$ 1.284,33	92%	R\$ 1.284,33	R\$ 708,76	55%
Despesas pagas antecipadamente	R\$ 313,49	R\$ 1.251,83	399%	R\$ 1.402,51	R\$ 1.284,33	92%	R\$ 1.284,33	R\$ 708,76	55%
ATIVO NÃO CIRCULANTE	R\$ 181.016,53	R\$ 152.690,83	84%	R\$ 362.465,27	R\$ 330.764,84	91%	R\$ 330.764,84	R\$ 273.516,87	83%
ATIVO REALIZAVEL Em LONGO PRAZO	R\$ 13.029,02	R\$ 16.285,29	125%	R\$ 20.189,06	R\$ 33.117,56	164%	R\$ 33.117,56	R\$ 18.242,16	55%
Investimentos Temporários	R\$ 11.369,23	R\$ 14.333,94	126%	R\$ 19.821,34	R\$ 33.117,56	167%	R\$ 33.117,56	R\$ 18.242,16	55%
Impostos a recuperar	R\$ 1.659,79	R\$ 1.659,79	100%	R\$ 367,72	R\$ -	0%	R\$ -	R\$ -	
Despesas Antecipadas	R\$ -	R\$ 291,56	0%	R\$ -	R\$ -		R\$ -	R\$ -	
IMOBILIZADO	R\$ 271.253,63	R\$ 271.253,63	100%	R\$ 533.253,63	R\$ 545.797,09	102%	R\$ 545.797,09	R\$ 555.669,09	102%
Veículos	R\$ 34.060,47	R\$ 34.060,47	100%	R\$ 34.060,47	R\$ 34.060,47	100%	R\$ 34.060,47	R\$ 36.460,47	107%
Máquinas, Aparelhos e Equipamentos	R\$ 230.878,16	R\$ 230.878,16	100%	R\$ 492.878,16	R\$ 500.878,16	102%	R\$ 500.878,16	R\$ 504.080,16	101%
Móveis e Utensílios	R\$ 415,00	R\$ 415,00	100%	R\$ 415,00	R\$ 4.958,46	1195%	R\$ 4.958,46	R\$ 4.958,46	100%
Equipamentos de Informática	R\$ 5.900,00	R\$ 5.900,00	100%	R\$ 5.900,00	R\$ 5.900,00	100%	R\$ 5.900,00	R\$ 10.170,00	172%
DEPRECIACÃO S ACUMULADAS	-R\$ 103.266,12	R\$ 134.848,09	-131%	-R\$ 190.977,42	-R\$ 248.149,81	130%	-R\$ 248.149,81	-R\$ 300.394,38	121%
(-)									
Depreciações Acumuladas	-R\$ 103.266,12	R\$ 134.848,09	-131%	-R\$ 190.977,42	-R\$ 248.149,81	130%	-R\$ 248.149,81	-R\$ 300.394,38	121%
TOTAL DO ATIVO	R\$ 1.467.524,87	R\$ 1.507.790,05	103%	R\$ 1.515.060,12	R\$ 1.512.573,45	100%	R\$ 1.512.573,45	R\$ 1.715.705,26	113%

PASSIVO CIRCULANTE	R\$ 72.348,79	R\$ 76.986,01	106%	R\$ 122.576,67	R\$ 121.303,43	99%	R\$ 121.303,43	R\$ 222.380,82	183
Fornecedores	R\$ 51.073,34	R\$ 42.056,47	82%	R\$ 36.412,79	R\$ 36.073,65	99%	R\$ 36.073,65	R\$ 95.505,84	265
Ordenados e Salários	R\$ -	R\$ 5.698,61		R\$ 7.720,16	R\$ 12.026,73	156%	R\$ 12.026,73	R\$ 11.671,60	97%
Pró-Labore a pagar	R\$ -	R\$ 827,70		R\$ 890,00	R\$ 890,00	100%	R\$ 890,00	R\$ 890,00	100
Obrigações Tributárias	R\$ 6.599,41	R\$ 10.181,96	154%	R\$ 35.198,52	R\$ 36.483,73	104%	R\$ 36.483,73	R\$ 55.485,82	152
Obrigações Sociais	R\$ 4.882,55	R\$ 7.556,23	155%	R\$ 6.055,78	R\$ 7.704,96	127%	R\$ 7.704,96	R\$ 21.392,59	278
Provisão P/Férias e Encargos	R\$ 7.701,49	R\$ 7.065,83	92%	R\$ 14.584,00	R\$ 19.566,18	134%	R\$ 19.566,18	R\$ 26.445,49	135
Empréstimos e Financiamentos	R\$ -	R\$ -		R\$ 16.826,10	R\$ -	0%	R\$ -	R\$ -	
Credores p/ Prestação Serviços	R\$ 2.092,00	R\$ 3.599,21	172%	R\$ 4.889,32	R\$ 8.558,18	175%	R\$ 8.558,18	R\$ 10.989,48	128
PASSIVO NÃO CIRCULANTE	R\$ 10.233,31	R\$ -	0%	R\$ -	R\$ -		R\$ -	R\$ -	
Financiamentos	R\$ 10.233,31	R\$ -	0%	R\$ -	R\$ -		R\$ -	R\$ -	
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	R\$ 1.384.942,77	R\$ 1.430.804,04	103%	R\$ 1.392.483,45	R\$ 1.391.270,02	100%	R\$ 1.391.270,02	R\$ 1.493.324,44	107
CAPITAL SOCIAL	R\$ 125.000,00	R\$ 125.000,00	100%	R\$ 125.000,00	R\$ 125.000,00	100%	R\$ 125.000,00	R\$ 125.000,00	100
Capital Subscrito	R\$ 125.000,00	R\$ 125.000,00	100%	R\$ 125.000,00	R\$ 125.000,00	100%	R\$ 125.000,00	R\$ 125.000,00	100
LUCROS ACUMULADOS	R\$ 1.259.942,77	R\$ 1.305.804,04	104%	R\$ 1.267.483,45	R\$ 1.266.270,02	100%	R\$ 1.266.270,02	R\$ 1.368.324,44	108
Lucros Acumulados	R\$ 1.195.985,21	R\$ 1.259.942,77	105%	R\$ 1.193.004,04	R\$ 1.167.483,45	98%	R\$ 1.167.483,45	R\$ 1.141.270,02	98%
Resultado no período	R\$ 63.957,56	R\$ 45.861,27	72%	R\$ 74.479,41	R\$ 98.786,57	133%	R\$ 98.786,57	R\$ 227.054,42	230
TOTAL DO PASSIVO	R\$ 1.467.524,87	R\$ 1.507.790,05	103%	R\$ 1.515.060,12	R\$ 1.512.573,45	100%	R\$ 1.512.573,45	R\$ 1.715.705,26	113

Fonte: Dados da pesquisa.

Os balanços patrimoniais apresentados demonstram que a indústria manteve-se numa situação patrimonial estável, ou seja, sem grandes alterações. Constata-se um aumento no

total do ativo no período de 2008 para 2009 de 3% do ativo. Já de 2010 para 2011 o acréscimo foi de 0,16% do ativo. Em 2011 para 2012 o aumento do ativo cresceu em 13%. A maior parte do ativo está nos estoques da empresa, utilizada para produção. Já no passivo circulante, onde segundo Matarazzo (2010) encontram-se as obrigações da empresa, como no caso da indústria, fornecedores das matérias primas para a industrialização das embalagens, as contas a pagar como água, luz, telefone e internet e ainda os ordenados, teve um aumento de 3,07% no período de 2008 para 2012. Esses dados demonstram que ao mesmo tempo em que o ativo teve um aumento, como crescimento da clientela e da estrutura física da empresa, com aquisição de equipamentos, em contra partida, o passivo, também teve um aumento considerável, de modo que as obrigações da empresa também aumentaram. Isso se visualizou através do aumento das obrigações tributárias, obrigações sociais, acompanhando o reajuste salarial.

Nas contas do passivo (Tabela 1), visualizou-se que a conta passivo não circulante manteve-se zerada desde 2009, isso significa que a empresa não obteve nenhuma obrigação ou dívida com vencimento superior a um ano. E no, passivo circulante houve um acréscimo das obrigações em curto prazo, causado pelo aumento do fluxo de clientes e dos trabalhos realizados pela indústria por maiores investimentos e aquisição de equipamentos.

Observa-se que no ativo circulante teve uma variação maior, onde o valor passou de R\$ 1.181.806,61 no período de 2011 para R\$ 1.442.188,39 em 2012, sendo que esses valores ocorreram aumentos e quedas de valores. Observando ainda, as contas do ativo circulante, constatou-se que as mesmas sofreram maior aumento nos quesitos caixa, bancos, mantendo-se constante apenas a conta estoque. Observou-se ainda, que o valor concentrado no ativo realizável em longo prazo é alto, devido aos investimentos temporários da empresa.

5.2.2 Demonstração do resultado do exercício – DRE

A demonstração do resultado do Exercício tem como finalidade básica descrever a formação do resultado gerado no exercício, especificando as receitas, os custos e as despesas, tendo como resultado final o lucro ou prejuízo. A seguir apresenta-se a DRE de cada um dos anos estudados (Tabela 2).

Tabela 2 - Demonstração do resultado do exercício do período de 2008 a 2012

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO - DRE					
	2008	2009	2010	2011	2012
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	R\$ 1.502.710,59	R\$ 1.247.952,71	R\$ 2.758.971,41	R\$ 2.914.724,21	R\$ 3.721.061,10
Vendas de Produtos	R\$ 1.502.710,59	R\$ 1.218.203,40	R\$ 2.758.551,41	R\$ 2.912.724,21	R\$ 3.720.624,74
Revenda de Mercadoria	-	-	420,00	-	-
Prestação de Serviços	-	R\$ 29.749,31	-	R\$ 2.000,00	R\$ 436,36
DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	-R\$ 396.007,75	-R\$ 357.102,73	-R\$ 724.634,32	-R\$ 765.981,92	-R\$ 991.520,49
Impostos Incidentes s/vendas	-R\$ 393.100,72	-R\$ 312.045,33	-R\$ 722.222,66	-R\$ 763.317,40	-R\$ 971.462,95
Vendas Canceladas	-R\$ 2.907,03	-R\$ 45.057,40	-R\$ 2.411,66	-R\$ 2.664,52	-R\$ 20.057,54
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	R\$ 1.106.702,84	R\$ 890.849,98	R\$ 2.034.337,09	R\$ 2.148.742,29	R\$ 2.729.540,61
CUSTOS DOS PROD. E SERV. VENDIDOS	-R\$ 969.370,77	-R\$ 787.082,31	-R\$ 1.935.202,22	-R\$ 1.919.778,61	-R\$ 2.292.004,10
Custos dos Prod. E Serv. Vendidos.	-R\$ 969.370,77	-R\$ 787.082,31	-R\$ 1.935.202,22	-R\$ 1.919.778,61	-R\$ 2.292.004,10
LUCRO OPERACIONAL BRUTO	R\$ 137.332,07	R\$ 103.767,67	R\$ 99.134,87	R\$ 228.963,68	R\$ 437.536,51
RECEITAS E DESPESAS OPERACIONAIS	-R\$ 75.550,99	-R\$ 67.095,92	-R\$ 80.336,78	-R\$ 105.681,62	-R\$ 139.426,14
Despesas c/Vendas	-R\$ 11.627,11	-R\$ 9.849,46	-R\$ 23.868,29	-R\$ 24.575,41	-R\$ 36.989,51
Despesas Administrativas	-R\$ 62.715,54	-R\$ 56.179,58	-R\$ 61.460,93	-R\$ 69.882,34	-R\$ 102.229,06
Despesas Tributárias	-R\$ 1.208,34	-R\$ 1.460,12	-R\$ 699,89	-R\$ 11.486,47	-R\$ 1.232,80
Outras Receitas Operacionais	R\$ -	R\$ 393,24	R\$ 5.692,33	R\$ 262,60	R\$ 1.025,23
RESULTADO ANTES	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$

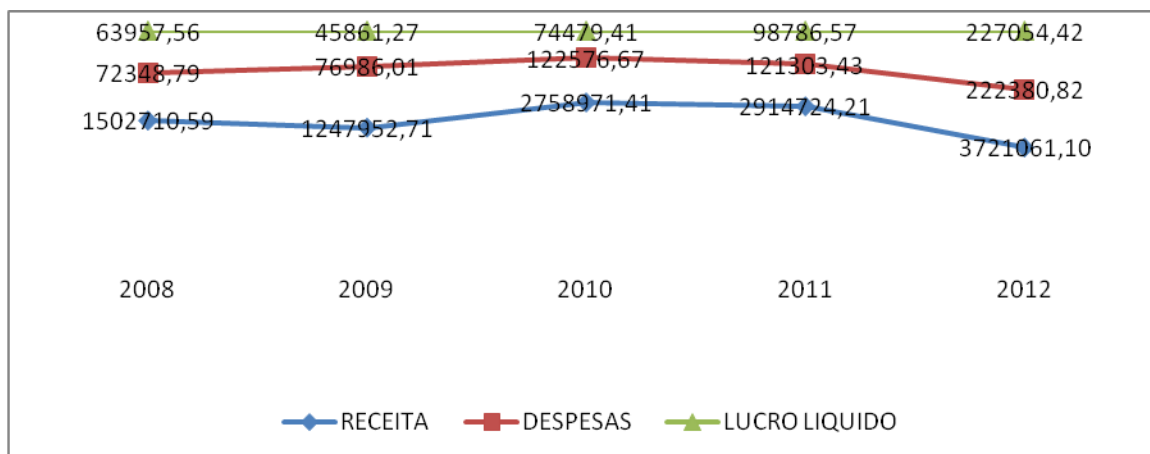
DO FINANCEIRO	61.781,08	36.671,75	18.798,09	123.282,06	298.110,37
ENCARGOS FINANCEIROS LÍQUIDOS	R\$ 16.178,54	R\$ 23.008,80	R\$ 79.201,13	R\$ 10.017,15	R\$ 9.613,62
Receitas Financeiras	R\$ 20.477,69	R\$ 27.594,85	R\$ 86.277,69	R\$ 24.177,99	R\$ 19.141,33
Despesas Financeiras	-R\$ 4.299,15	-R\$ 4.586,05	-R\$ 7.076,56	-R\$ 14.160,84	-R\$ 9.527,71
RESULTADO OPERACIONAL	R\$ 77.959,62	R\$ 59.680,55	R\$ 97.999,22	R\$ 133.299,21	R\$ 307.723,99
Outras Receitas ou Despesas	R\$ 586,16	R\$ -		R\$ -	
RESULTADO ANTES DO IR E CONT.SOCIAL	R\$ 78.545,78	R\$ 59.680,55			
PROVISÕES TRIBUTÁRIAS	-R\$ 14.588,22	-R\$ 13.819,28	-R\$ 23.519,81	-R\$ 34.512,64	-R\$ 80.669,57
Provisão para Contribuição Social	-R\$ 5.663,17	-R\$ 5.182,23	-R\$ 8.819,93	-R\$ 12.942,24	-R\$ 27.706,65
Provisão para Imposto de Renda	-R\$ 8.925,05	-R\$ 8.637,05	-R\$ 14.699,88	-R\$ 21.570,40	-R\$ 52.962,92
RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$ 63.957,56	R\$ 45.861,27	R\$ 74.479,41	R\$ 98.786,57	R\$ 227.054,42

Fonte: Dados da pesquisa.

Analisando a Tabela 2, percebeu-se que a Receita Operacional Líquida manteve-se praticamente igual à Receita Operacional Bruta em todos os anos estudados, exceto no ano de 2009, o qual foi o de maior pagamento de Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISSQN), imposto municipal. Isso acontece pelo fato de que é uma empresa prestadora de serviços, ou seja, não envolve circulação de mercadorias.

Para a apuração do Lucro Operacional Bruto, deduzem-se despesas com vendas, despesas administrativas, despesas tributárias. Além disso, têm-se as demais despesas classificadas como despesas operacionais, onde se concentram os gastos com salários e encargos, ainda os gastos administrativos e comerciais. Esse tipo de despesas estão relacionadas as despesas necessárias para promover, vender, distribuir, administrar e financiar as atividades de uma empresa (HOJI, 2010).

Figura 1- Análise da demonstração do resultado do exercício



Fonte: Elaborado pela autora.

A maioria das despesas se manteve constante do ano 2008 para 2009, e 2010 para 2011. Em 2012 teve um aumento de aproximadamente 85%. Assim, percebeu-se que o Lucro Líquido no período de 2009 diminuiu cerca de 63% em relação ao ano de 2008. Isso se deu pelo motivo do grande número de vendas canceladas nesse ano. Por outro lado, a receita se manteve nos 4 primeiros anos estudados, sendo que em 2012 o aumento foi de quase 30% em relação a 2011.

Na medida em que houve variação, tanto aumentos como quedas (Figura 1), na receita o mesmo ocorreu com as despesas. Isso demonstra que o custo total da indústria depende de seu faturamento, isso acontece pelo fato de que quanto maior o faturamento maior o investimento pela empresa, tanto em divulgação como investimentos em novos equipamentos, tecnologia. Dessa forma, visualizou-se um aumento mais relevante no faturamento em 2012, onde já se passou a investir mais em equipamentos e tecnologia avançada.

5.3 Análise do desempenho financeiro e econômico

Os indicadores financeiros e econômicos foram calculados com base nos dados constantes no Balanço Patrimonial e na Demonstração do Resultado do Exercício (Tabela 3).

Tabela 3 - Indicadores financeiros e econômicos

INDICADORES									
Ano	Liqu. Cor.	Liqu. Geral	Endivid. Geral	Endivid. do PL	Margem Bruta	Margem Líquida	Retorno do PL	Retorno do ativo	Giro do ativo
2008	17,78	15,74	0,04	0,05	9%	7%	5%	4%	0,75
2009	17,60	17,81	0,05	0,05	8%	7%	3%	3%	0,59
2010	9,40	9,57	0,08	0,09	4%	5%	5%	5%	1,34
2011	9,74	10,02	0,08	0,09	8%	6%	7%	7%	1,42
2012	6,49	6,57	0,13	0,15	0,1%	11%	15%	13%	1,59

Fonte: Elaborado pela autora.

“A técnica de análise por meio de índices consiste em relacionar contas e grupos de contas para extrair conclusões sobre tendências e situação econômico-financeira da empresa” (HOJI, 2010, p. 279). Desse modo, pode-se fazer uma melhor análise da variação dos índices foram gerados, os quais são apresentados e interpretados a seguir, separadamente, traçando um comparativo dos anos estudados.

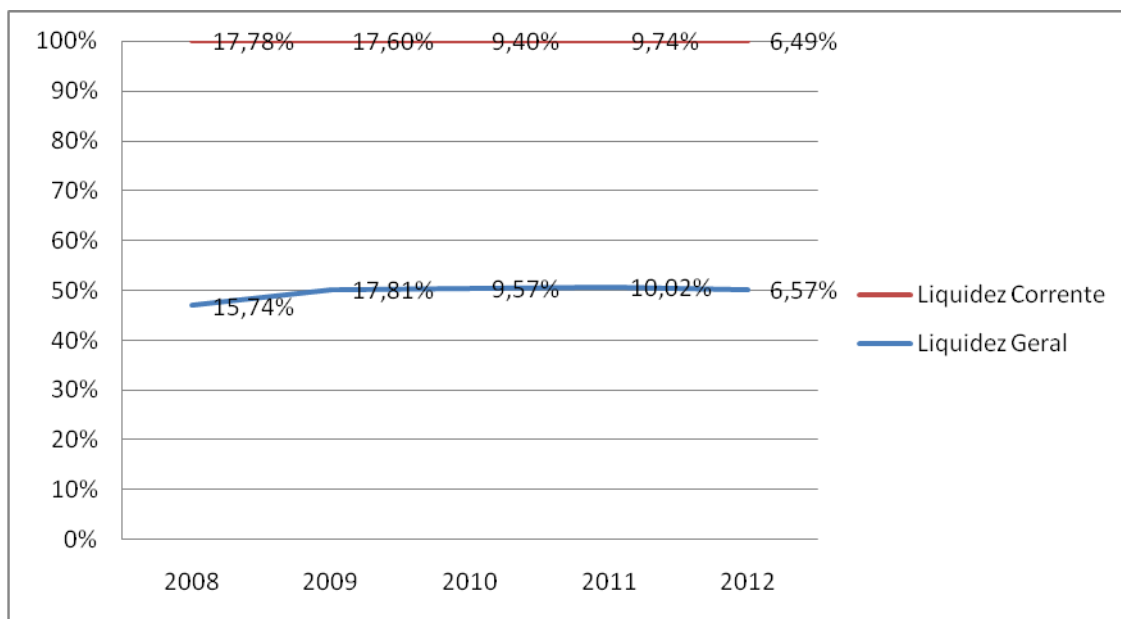
5.3.1 Indicadores de Liquidez

Os índices de liquidez são medidas de avaliação da capacidade financeira da empresa. De maneira geral, define-se que quanto maior forem os índices de liquidez, melhor será a situação financeira da empresa.

Sendo que mesmo tendo um índice de liquidez alto, não significa que a empresa esteja com uma boa saúde financeira. O cumprimento das obrigações depende de uma adequada administração nos prazos. Mesmo possuindo altos índices, e recebendo com atraso suas vendas, a empresa poderá ter dificuldades para honrar seus compromissos nos vencimentos.

Esses índices, de acordo com Iudícibus (1998) demonstram um comparativo do que a empresa dispõe a curto e longo prazo em relação a suas dívidas, igualmente de curto e longo prazo.

Figura 2 - Indicadores de Liquidez



Fonte: Elaborado pela autora.

Os índices de liquidez da empresa tiveram altos e baixos no decorrer dos anos estudados (Figura 2), sendo que os índices de liquidez geral e o índice de liquidez corrente estiveram alinhados nos 5 anos. Pode-se dizer que isso aconteceu pelo fato de as contas do realizável em longo prazo e passivo não circulante mantiveram-se zeradas no período.

De maneira geral, os índices de liquidez mantiveram-se altos, chegando a um valor menor em 2012 de 6,57 na liquidez geral e de 6,49 na liquidez corrente. Uma regra comum praticada pelos analistas é a utilização de um índice acima de 2,0 para medir a liquidez (HELFERT, 2000). Com isso, tem-se um índice razoável de segurança, em que uma empresa consegue tornar uma posição segura em relação às suas obrigações correntes. Como nos anos estudados os índices de liquidez nunca foi inferior a 2,0, pode-se concluir que, caso fosse preciso quitar todas as obrigações da empresa em curto prazo, haveria disponibilidades suficientes para essa quitação.

Caso a empresa necessitasse de algum tipo de crédito, provavelmente, o credor teria uma grande confiança na liquidação do crédito, levando em consideração que nesses 5 anos, para cada 1 real de obrigação à empresa obteve um índice mais elevado para fazer frente a essa obrigação. Com isso, teria condições de dar cobertura às suas dívidas.

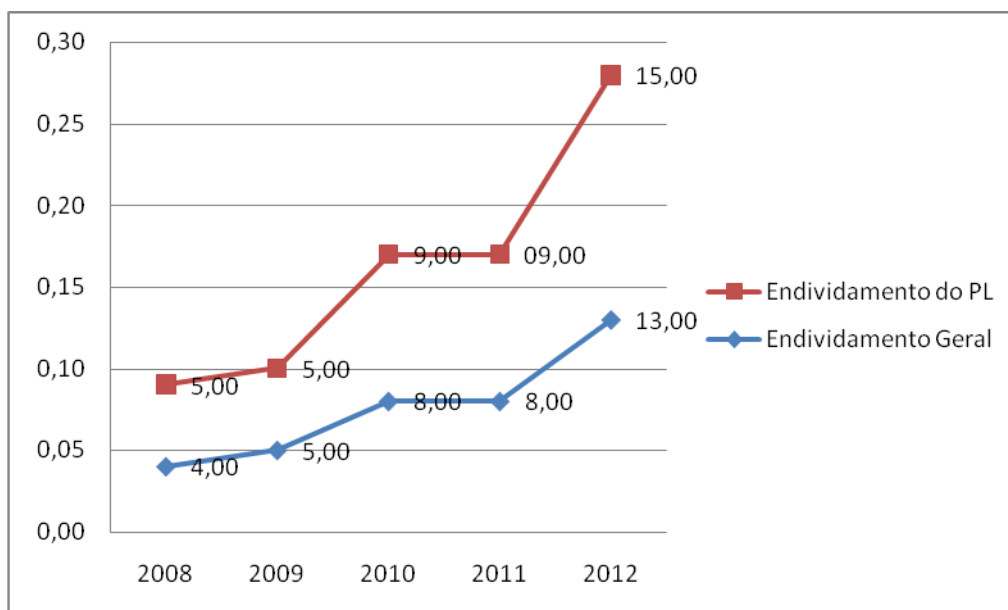
5.3.2 Indicadores de Endividamento

“As empresas servem-se de capital alheio, em menor ou maior escala, para completar as suas necessidades de capital de giro ou para imobilização” (SAVYTZKY, 2009, p. 85).

Segundo Helfert (2000), os índices de endividamento defrontam o capital próprio com o capital de terceiros. Dessa forma, percebeu-se que a empresa praticamente não possui capital de terceiros, sendo que não tem dívida em longo prazo, para isso ele vem financiando seus ativos com recursos próprios como se pode constatar no grupo do Patrimônio Líquido.

Dessa maneira, para conhecer o grau de endividamento da empresa calculou-se o índice de Endividamento, o qual gerou a Figura 3, a seguir apresentada.

Figura 3 - Indicadores de Endividamento



Fonte: Elaborado pela autora.

Os índices de endividamento da empresa mantiveram-se extremamente baixos, sendo que alcançaram no máximo 13%, índice de endividamento geral, em 2012 e 15%, índice de endividamento do patrimônio líquido em 2012.

5.3.3 Indicadores de Rentabilidade

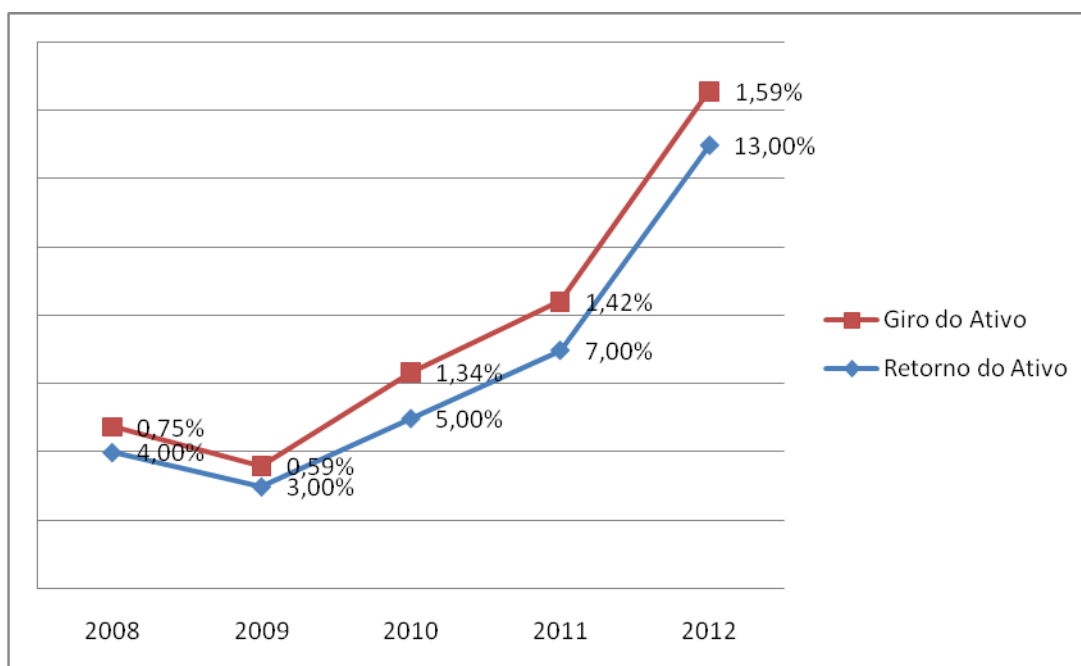
Para Helfert (2000), o índice de rentabilidade mede a eficiência com que a gestão emprega os ativos totais no balanço patrimonial e, ainda, isso é relacionado com o lucro. Os indicadores de rentabilidade possibilitam apresentar uma medida de capacidade da empresa gerar fundos em relação ao valor que nela foi investido. É importante pois todo negócio deve render aos sócios ou acionistas o merecido reembolso do capital investido. Morante (2007).

O índice de rentabilidade é o melhor indicador da estabilidade de uma empresa, devido possibilitar a verificação se o resultado deixa margem suficiente para a manutenção, o desenvolvimento do giro de negócios e determinar a capacidade de liquidar os compromissos. Segundo Hoji (2010), esses índices mensuram quanto estão rendendo os capitais investidos, procurando evidenciar qual foi a rentabilidade dos capitais investidos, ou seja, o resultado das operações realizadas por uma organização.

“Na realidade, tais índices são medidas variadas do lucro da empresa em relação a diversos itens, conforme o ponto de vista adotado, já que o próprio lucro possui significados diferentes.” (SANVICENTE, pag. 179, 2010).

A seguir, é apresentada a Figura 4, dos indicadores de rentabilidade da empresa.

Figura 4 - Indicadores de Rentabilidade



Fonte: Elaborado pela autora.

O índice de rotatividade dos ativos serve como um dos vários indícios que combinados, podem indicar um desempenho favorável ou não (HELFERT, 2000).

A partir do gráfico 4 foi possível perceber que o giro do ativo teve um crescimento nos últimos três anos estudados, 2009 a 2012 o crescimento manteve-se praticamente constante, sendo que de 2008 para 2009 teve queda de 0,16. O que significa que nesses três anos a empresa recuperou em média do seu ativo, um valor baixo sendo que quanto mais alto for esse índice, melhor é a capacidade da empresa recuperar seu ativo. Para Gitman (2004), quanto mais alto for o giro do ativo, mais eficiente está sendo usado o seu ativo para gerar vendas.

O retorno sobre o Patrimônio Líquido é o índice mais usado para medir o retorno sobre o investimento dos proprietários (HELFERT, 2000). Na empresa, de acordo com o gráfico 4, o ano de 2012 obteve um retorno maior, já o menor foi em 2009, isso acontece, pois o lucro líquido foi maior e menor respectivamente, levando em consideração que o patrimônio líquido manteve-se em crescimento nos anos estudados. Dessa forma percebeu-se que a rentabilidade da empresa em questão é boa, isso acontece pelo fato de que seu lucro líquido é alto em relação ao capital inicial investido. Mantendo-se em uma média de 81,62% de retorno nos anos estudados. Sendo que o Capital Social é de R\$ 125.000,00 e seu é aproximadamente R\$ 102.500,00 nos anos estudados.

6 CONCLUSÃO

O presente artigo teve como objetivo principal analisar quais fatores internos e externos influenciam no desempenho empresarial de uma Indústria de Embalagens localizada no município de Getúlio Vargas, norte do Rio Grande do Sul. Conhecer a influência de fatores externos auxilia as empresas a saberem como se prevenirem frente a esses fatores, pois sabe-se que o desempenho das organizações está diretamente ligado ao ambiente externo.

E, o conhecimento do entorno da empresa e diferentes fatores externos a ela, auxiliam as empresas e organizações em geral a se manterem no mercado competitivo, que exige, cada vez mais a inovação e o acesso às novas tecnologias. Apresentar à empresa em questão os resultados da análise financeira auxiliou a mostrar que a empresa manteve-se numa situação estável, sem grandes alterações, durante o período de 2008 a 2012. Os balanços patrimoniais mostraram que a indústria manteve-se numa situação patrimonial estável, sem grandes alterações, com um aumento no total do ativo no período de 2008 para 2009 de 3% do ativo. Já de 2010 para 2011 o acréscimo foi de 0,16% do ativo. Em 2011 para 2012 o

aumento do ativo cresceu em 13%. A maior parte do ativo está nos estoques da empresa, utilizada para produção. E, a rentabilidade da empresa em questão é boa, pois seu lucro líquido é alto em relação ao capital inicial investido, mantendo-se em uma média de 81,62% de retorno nos anos estudados.

Através dos resultados apresentados aos gestores, foi possível comprovar e esclarecer que a gestão financeira é uma ferramenta eficaz que auxilia a avaliar os lucros ou prejuízos financeiros, bem como analisar a melhor maneira de utilizar os recursos da empresa. Essa análise envolve a compreensão de quais investimentos devem ser realizados e de que forma deve ser obtidos recursos para financiar as operações e atividades da empresa.

O estudo realizado transcorreu de forma tranquila, sendo possível afirmar que não se encontrou nenhum fator limitante, uma vez que se teve acesso a toda a documentação da empresa bem como total apoio dos gestores e funcionários. Apenas sentiu-se falta de dados que mostrassem que fatores externos influenciaram de forma mais direta o desempenho da empresa frente às mudanças e exigências do mercado competitivo.

Frente a essas considerações, é possível sugerir que se pense, em futuros estudos, na elaboração de uma ferramenta que auxilie a medir o impacto real dos fatores externos às organizações no seu crescimento e quais as mudanças que se fazem necessárias para acompanhar as exigências do mercado.

REFERÊNCIAS

BRAGA, H. R. **Demonstrações contábeis**: estrutura, análise e interpretação. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

CREPALDI, S. A. **Contabilidade Gerencial**: teoria e prática. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 1991.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GITMAN, L. J. **Princípios da administração financeira**. 10. ed. São Paulo: Pearson Addison Wesley, 2004.

HELPERT, E. A. **Técnicas de análise financeira**: um guia prático para medir o desempenho dos negócios. 9. ed. Porto Alegre: Bookman, 2000.

HOJI, M. **Administração financeira e orçamentária**: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

IUDÍCIBUS, S. **Análise de balanços**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

IUDÍCIBUS, S. **Contabilidade gerencial**. 6. Ed. São Paulo: Atlas, 2009.

KAPLAN, R. S.; NORTON, D. P. **A Estratégia em ação: balanced scorecard**. 5. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1997.

KASSAI, J. R.; CASANOVA, S.; SANTOS, A.; ASSAF NETO, A. **Retorno de investimento: abordagem matemática e contábil do lucro empresarial**. São Paulo: Atlas, 2005.

MARTIN, J. D.; PETTY, J. W. **Gestão baseada em valor: a resposta das empresas à revolução dos acionistas**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2004.

MARTINS, E.; ASSAF NETO, A. **Administração Financeira**. São Paulo: Atlas, 1986.

MATARAZZO, D. C. **Análise Financeira de Balanços: abordagem gerencial**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MORANTE, A. S. **Análises das demonstrações financeiras: aspectos contábeis da demonstração de resultado e balanço patrimonial**. São Paulo: Atlas, 2007.

PETERSON, P. P.; PETERSON, D. R. **Performance de empresas e medidas de valor adicionado**. Virgínia: Fundação de Pesquisa do Instituto de Analistas Financeiros Certificados, 1996.

RAUEN, F. J. **Roteiros de investigação científica**. Tubarão: UNISUL, 2002.

SANVICENTE, A. Z. **Administração Financeira**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

SAVYTZKY, Taras. **Análise de Balanços: métodos práticos**. 5ª. Ed. São Paulo: Juruá, 2009

SINK, D. S.; TUTTLE, T. C. **Planejamento e medição para a performance**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1993.

SOARES, M. A. **Análise de indicadores para avaliação de desempenho econômico-financeiro de operadoras de planos de saúde brasileiras: uma aplicação da análise fatorial**. 2006. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2006.

VERA, A. **Metodologia da pesquisa científica**. Porto Alegre: Globo, 1980.

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.