



JORNADA CIENTÍFICA

GESTÃO, NEGÓCIOS E SUSTENTABILIDADE

Venâncio Aires – RS, 2018.

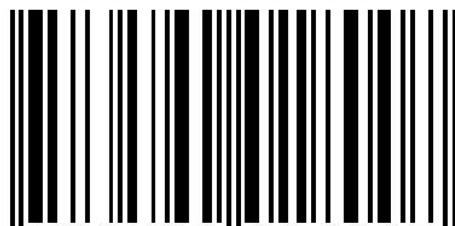
ISBN 978-65-900180-0-7

E-book



Agência Brasileira do ISBN

ISBN 978-65-900180-0-7



9 786590 018007

JEAN MARCOS DA SILVA

COLABORADORES

JOSIANE PAULA DA LUZ
ROBERTA JAQUELINE WINGELMANN
ROCHELIEL PAULINO DE ALBUQUERQUE
CLEIDIMAR JACINTO DA SILVA
DJENIFER BOHN



EDITORIAL

O presente e-book apresenta os resultados da Jornada Científica de Gestão, Negócios e Sustentabilidade, cujo objetivo foi discutir temas relacionados à gestão e negócios e suas inter-relações com a sustentabilidade. Os empreendimentos da atualidade precisam participar mais ativamente de espaços que promovam a interação entre as temáticas de gestão e negócios sem perder de vistas as questões de sustentabilidade sob suas três dimensões: sistema global, social e humano. A Jornada Científica se propõe a ser um evento de realização anual, contínuo e de caráter permanente com a finalidade de complementar as discussões realizadas em demais eventos da área, distanciando-se de uma competição com encontros científicos e tecnológicos já existentes, fortalecendo as atividades de ensino e extensão realizadas no Instituto Federal de Educação Ciência e Tecnologia Sul-rio-grandense – IFSul, campus Venâncio Aires-RS.

Embora o tema sustentabilidade venha sendo amplamente debatido, ainda são escassos os espaços em termos de eventos científicos que envolvam a sociedade local em torno de uma discussão que inter-relacione o setor produtivo com as questões de sustentabilidade. Foi pensando em preencher este *gap* que a Jornada Científica de Gestão, Negócios e Sustentabilidade foi concebida.

Assim, a presente coletânea é composta por textos submetidos por seus respectivos autores à Jornada Científica de Gestão, Negócios e Sustentabilidade. São alunos, professores e pesquisadores tanto da comunidade interna, quanto externa do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia – IFSUL. A coletânea está dividida em duas partes: artigos e resumos. Ao todo foram 10 artigos e 20 resumos expandidos aprovados, totalizando 30 produções de autoria interna e externa ao IFSUL.

O leitor possui, então, à sua disposição, resultados de estudos abordando temas como sustentabilidade, empreendedorismo social e administração financeira. Esperamos que o leitor faça um bom proveito desta coletânea e assim conheça o que foi discutido em nossa Jornada de Gestão do IFSul.

Boa leitura!

Prof. Jean Marcos da Silva



SUMÁRIO

TEORIAS DE MOTIVAÇÃO E ORGANIZAÇÕES PÚBLICAS: UM ESTUDO BIBLIOGRÁFICO.....	06
Rocheliel Paulino de Albuquerque; Jean Marcos da Silva	
ANÁLISE DE BALANÇO E INDICADORES FINANCEIROS DA NIKE INC.....	17
Daniel Berg Rodrigues Barroso; Jean Marcos da Silva; Cleidimar da Silva Barbosa	
ANÁLISE FINANCEIRA DO GRUPO GUARARAPES CONFORME O MODELO DE FLEURIET.....	28
Carlos Rafael Braga de Vasconcelos; Maciele Ferreira do Nascimento; Jean Marcos da Silva; Cleidimar da Silva Barbosa	
ANÁLISE DE BALANÇO VERTICAL E HORIZONTAL: SMILES.....	36
Fabiana Vicentim Dutra; Jean Marcos Da Silva	
APLICAÇÃO DA ANÁLISE HORIZONTAL, VERTICAL E DO ÍNDICE DE LIQUIDEZ, ENDIVIDAMENTO E RENTABILIDADE: BALANÇO DO CLUBE DE REGATAS DO FLAMENGO NOS ANOS DE 2014, 2015 E 2016.....	43
Renan Crystian Gomes Galvão	
COMPOSIÇÃO DA ESTRUTURA DE CAPITAL DA EMPRESA NATURA S.A.....	53
Camila Lopes da Silva; Jean Marcos da Silva	
APLICAÇÃO DO MODELO DE KANITZ NA EMPRESA GERDAU NO ANO DE 2015.....	68
Denner Guilherme Oliveira e Silva; Luiz Carlos Lassen	
UMA ANÁLISE DA CAPACIDADE FINANCEIRA DA EMPRESA NESTLÉ BRASIL LTDA NO ANO DE 2015 E 2016.....	73
Arialdo da Silva Coutinho	
ANÁLISE DA AMBEV A PARTIR DOS QUOCIENTES DE LIQUIDEZ E TERMÔMETRO DE KANITZ.....	86
Ronei de Araújo Mimo	
ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS NATURA COSMÉTICOS S/A.....	100
Andressa Bastos; Lilian de Oliveira Gouveia	
801 STUDIOS: UMA APLICAÇÃO A PARTIR DA METODOLOGIA CANVAS.....	108
Augusto José da Rosa	
MATILHA HOTEL.....	112
Eduardo Sündermann; Pedro Reginatto Neto; Jonatan Koroch De Aguiar	
BSWAP: COM BASE NO CANVAS.....	114
Christian Kronbauer Kappaun; Marthina Mohr Bender	



DADOS SOCIOECONÔMICOS DE PRODUÇÃO DO PRODUTO FLORESTAL NÃO-MADEIRÁVEL (PFNM) PINHAO DAS ARAUCÁRIAS.....	116
Djenifer Priscila Bohn; Gabriela Leandro; Jean Marcos da Silva; Cleidimar da Silva Barbosa	
DISCUTINDO SOBRE CIDADANIA, DEVERES E DIREITOS.....	118
Josiane Paula da Luz	
D-Market: uma inovação tecnológica.....	119
Leonardo Gabriel Reiter; Samuel Matias Finkler; Victor Emanuel Ferreira	
INTITUTO DE PROGRAMAS ECOLÓGICOS (IPE).....	121
Amanda Gabriele Ribeiro; Ana Karolina Pereira Kaufmann	
INOVEFLORES: JARDINS SUSPENSOS.....	122
Jennifer da Silva Silva	
PLANTAS EM GARRAFAS – PLANGA: PROPOSTA DE NEGÓCIOS SUSTENTÁVEIS.....	123
Ester Gil Bedatty; Fabíola Martins Imperatori; Josiéli Aline de Andrade	
PRO.ORG: PROGRAMA DE ASSISTÊNCIA ORGANIZACIONAL.....	126
Gabriela Fries Kist; Laura de Souza; Luana Francine da Silva	
TO TALK: UMA IDEIA DE NEGÓCIOS COM BASE NO CANVAS.....	127
Arthur Vogt	
SOS BABÁS: UMA NOVA FORMA DE CONTRATAR SUA BABÁ.....	130
Brenda Lopes; Mayara Steffens	
TF ORG: PLANTANDO OPORTUNIDADES E COLHENDO RESULTADOS.....	133
Larissa Soares	
UPRISE: EXPERIÊNCIAS PARA AUTOCONHECIMENTO.....	134
Mathyna Weber	
WORKEY: A CHAVE PARA O SEU SUCESSO.....	137
Eduarda Oliveira	



ARTIGOS CIENTÍFICOS

TEORIAS DE MOTIVAÇÃO E ORGANIZAÇÕES PÚBLICAS: UM ESTUDO BIBLIOGRÁFICO

Rochiel Paulino de Albuquerque

Jean Marcos da Silva

Resumo

As organizações públicas são criticadas por prestarem um atendimento que ignora os preceitos de qualidade. Desmotivados, funcionários públicos são criticados por adotarem uma postura indiferente diante da clientela. A problemática se intensifica à medida que o servidor se estabiliza na carreira. Considerando esta contextualização, o objetivo do presente artigo é apontar a relação entre teorias de motivação e as organizações públicas, como secretarias e prefeituras. Trata-se de uma pesquisa de natureza qualitativa e estudo bibliográfico com busca de dados em livros, dissertação de mestrado, teses de doutorado. A teoria dos dois fatores de Herzberg embasou a discussão do problema de pesquisa. A relevância do presente estudo justifica-se pela contribuição dada aos órgãos públicos, entidades constantemente questionadas pela eficiência no atendimento. Verificou-se que as teorias da motivação podem apresentar melhorias na produtividade dos funcionários públicos por serem aplicáveis a quaisquer organizações que possuem pessoas em torno de um objetivo institucional. Conclui-se que os fatores motivacionais de Herzberg tais como o reconhecimento e o progresso alinhados ao merecimento à qualidade do atendimento prestado podem tornar os colaboradores de órgãos públicos mais motivados para desempenharem suas funções.

Palavras-chave: Motivação. Satisfação. Administração pública. Gestão de pessoas.

MOTIVATION THEORIES AND PUBLIC ORGANIZATIONS: A BIBLIOGRAPHICAL STUDY

ABSTRACT

Public organizations are criticized for providing service that ignores the quality precepts. Unmotivated, civil servants are criticized for taking an indifferent stance in front of customers. The problem intensifies as the server stabilizes in the career. Considering this contextualization, the objective of this article is to point out the relationship between motivation theories and public organizations, such as secretariats and prefectures. It is a qualitative research and bibliographic study with data search in books, master's thesis, doctoral theses. Herzberg's two-factor theory grounded the discussion of the research problem. The relevance of the present study is justified by the contribution given to the public agencies, entities constantly questioned by the efficiency in the service. It has been found that motivation theories can present improvements in the productivity of civil servants because they are applicable to any organizations that have people around an institutional goal. It is concluded that Herzberg's motivational factors such as recognition and progress aligned with merit to the quality of care can make public employees more motivated to perform their duties.

Keywords: Motivation. Satisfaction. Public administration. People management.

1. INTRODUÇÃO

A esfera pública apresenta particularidades que a distingue das demais organizações, sobretudo, por não visar à lucratividade, objetivo primeiro das economias capitalistas. Esta constatação levanta um questionamento sobre as possibilidades de aplicação ou até mesmo os modos



de implantação de determinadas teorias, a princípio criadas para implementação em ambientes privados.

Exemplificando, tem-se as teorias de gestão disseminadas por meio de dispositivos legais, como a Lei de Responsabilidade Fiscal N° 101/2000, que representam uma evolução na forma de administrar as instituições. O setor público resistiu a esta forma de articulação dos atores econômicos, entretanto, termina cedendo em virtude das necessidades surgidas a partir de uma economia cada vez mais dinâmica, que embora possua uma lógica diversa das empresas privadas capitalistas, precisa avançar para atender as demandas da sociedade. Motivar o pessoal torna-se eminente, ainda que em se tratando de colaboradores do setor público.

As teorias motivacionais seriam, então, neste contexto, aplicáveis à administração pública? A literatura aponta que somente em ambientes institucionais formados por pessoas motivadas é que as organizações podem ser eficientes e eficazes. Diante disso é que se fazem necessárias as teorias motivacionais em quaisquer formas de organizações, sejam públicas ou privadas.

A literatura estudada aponta que a motivação é uma movimentação interna a realizar alguma coisa. Entretanto, embora seja um sentimento interno na busca por algum objetivo, os fatores externos desenvolvem um forte impacto na definição das variáveis motivacionais. Diante de tais necessidades estudos recentes como os de Vieira (2011) indicam que as teorias motivacionais utilizadas na administração de empresas privadas podem ser aplicadas na gestão de pessoas do setor público.

A sociedade exige das organizações uma postura responsável no intuito de motivar pessoas a contribuir para os objetivos das organizações sentindo-se satisfeitas (FARAH, 2011). Esforços em termos de planejamento e gestão de recursos humanos, incluindo ações que visem motivar e permitir um ambiente satisfatório, em termos de avaliação dos servidores pode contribuir para aumentar a satisfação do servidor no ambiente de trabalho.

A falta de motivação é um fator ligado diretamente à produtividade dos funcionários. Cursos, palestras e reuniões oferecidos aos servidores certamente reforçam seu interesse pelas atividades e com isso melhora o seu desempenho no cargo ocupado.

A falta de planejamento do setor de recursos humanos pode interferir até mesmo na motivação dos colaboradores, caso os treinamentos não atinjam objetivos, por exemplo, como o de preparar a pessoa para exercer uma atividade. Neste sentido, questiona-se: qual a relação entre teorias de motivação e as organizações públicas, como secretarias e prefeituras?



Em ambientes públicos a qualidade dos serviços é questionada pela sociedade, clientela dos órgãos públicos. A insatisfação por parte dos cidadãos com os serviços que são oferecidos por essas organizações é uma questão recorrente e, portanto, demanda análises de pesquisas científicas para poderem responder os porquês destes problemas.

Com esta consideração, espera-se que a pesquisa contribua para o avanço das discussões necessárias à gestão de pessoas sob a ótica da motivação ao possibilitar uma reflexão sobre a motivação como uma estratégia de desempenho. Deste modo, assume-se como pressuposto que a motivação é um fator de desempenho.

A presente pesquisa justifica-se à medida que irá contribuir para a formulação da estratégia de recursos humanos para o setor público. Isto porque as pesquisas realizadas levantaram um conjunto de conceitos teóricos sobre a motivação e sua aplicabilidade ao setor público. O estudo também tem uma função social, porque foi possível contribuir para a gestão de pessoas no ambiente público. Assim, a contribuição se dá no sentido de trazer teorias que melhorarem o ambiente de trabalho nos setores públicos.

2. METODOLOGIA

Nesta pesquisa método utilizado foi o indutivo, com uma percepção do conhecimento específico para o geral, pois o conhecimento é fundamental na experiência. Conforme Lakatos e Marconi (2007, p.86) “Indução é um processo mental por intermédio do qual, partindo de dados particulares, suficientemente constatados, infere-se uma verdade geral ou universal, não contida nas partes examinadas”.

Conforme Andrade (2003, p. 121) “Pesquisa é o conjunto de procedimentos sistemáticos, baseado no raciocínio lógico, que tem por objetivo encontrar soluções para problemas propostos, mediante a utilização de métodos científicos”. É uma pesquisa de natureza qualitativa, com busca de dados em livros, dissertação de mestrado, teses de doutorado e livro de administração.

É uma pesquisa exploratória por buscar explicitar de forma mais clara o problema e é também uma pesquisa descritiva, pois buscou a coleta de dados em bases de dados como o Google Acadêmico e livros renomados na área de gestão de pessoas.

Portanto, é um estudo bibliográfico que buscou um conhecimento com maior ênfase sobre o problema abordado e ainda, e ainda tendo em vista o referencial teórico percorrido com autores que abordam o tema em geral.



3. GESTÃO DE PESSOAS

Os diversos autores da área de Gestão de Pessoas (GP), como Guest (1987), Legge (2006), Armstrong (2009), Boxall, Purcell e Wright (2007), concordam que as pessoas assumiram papel estratégico e relevante nas organizações. Tais autores afirmam que a gestão de pessoas assume papel estratégico, uma vez que são responsáveis em criar capacidades que levem a organização a uma postura cada vez mais competitiva (DEMO, 2011). Armstrong (2006) destaca que a gestão de pessoas precisa estar de acordo com os objetivos da organização, de modo que o trabalho individual e o coletivo contribuam para o alcance dos objetivos organizacionais. Nesta perspectiva de discussão de competitividade, Ulrich *et al.* (1991) alertam que a competição está em constante alteração, exigindo novos modelos de competitividade demandando uma redefinição das práticas de gestão de pessoas no intuito de possibilitar às empresas atenderem melhor aos clientes e adquirirem vantagem competitiva.

Na ótica de Guest (1987) apud Demo (2011), as pessoas assumiram papel de extrema relevância nas organizações e a sua prática demanda teorias coesas e coerentes com o planejamento organizacional. Ao discutir os desafios para os profissionais de gestão de pessoas, Melo, Mageste e Mendes (2006), constataram a necessidade de os gerentes apresentarem capacidade adaptativa ao ambiente e relacionamento interpessoal como requisito para a gestão de sua equipe, a fim de atingir os objetivos da organização.

3.1 MOTIVAÇÃO E PRODUTIVIDADE

A produtividade recebe grande atenção dos gestores das empresas. Os colaboradores exercem bastante influência neste sentido. Então estes funcionários são muito importantes e precisam estar motivados. De acordo com Sampaio Junior (1998) apud Cardoso (2012), por volta de 1970, os modos de produção foram influenciados pela reorganização mundial. As principais características foram a crise do capitalismo que se baseou em uma nova forma de produzir. E a globalização que o autor chama de integração de mercados.

Estes fatores marcaram a necessidade de reavaliar os desafios do desenvolvimento econômico. Este novo contexto histórico é marcado pela crescente mobilidade do capital, que leva a uma concentração da riqueza e conseqüente desarticulação do ambiente econômico e político que davam sustentabilidade aos sistemas econômicos nacionais, e principalmente, no que tange à hegemonia dos EUA sobre a ordem internacional (CARDOSO, 2012, p.65).



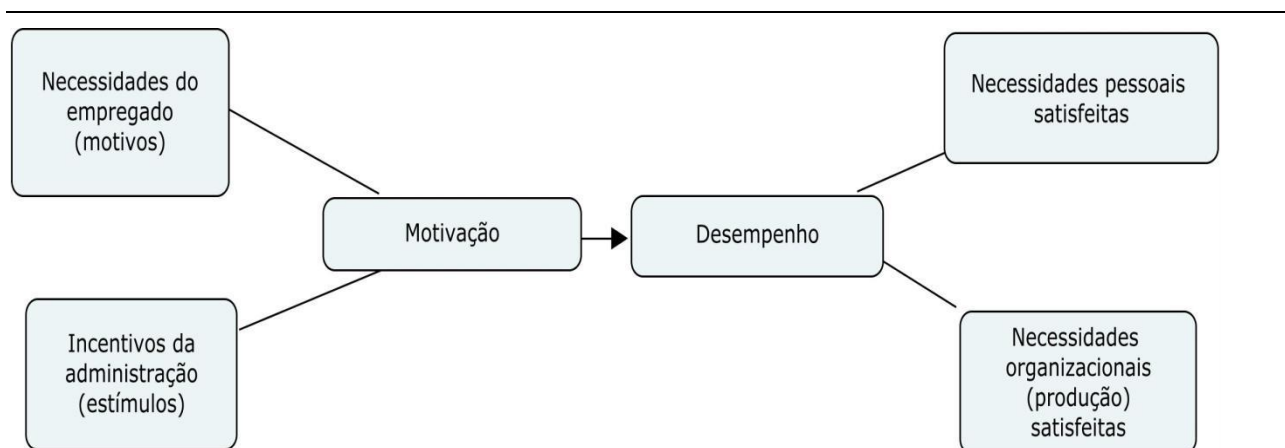
Neste período as desigualdades aumentaram por causa da facilidade de movimentar o capital. Este fato causou a necessidade de uma série de mudanças para se produzir. Inclusive alterações nas relações da empresa com o subordinado. Isto porque as pessoas também mudaram.

A pessoa deve para si mesma tornar-se uma empresa; ela deve se tornar, como força de trabalho, um capital fixo que exige ser continuamente reproduzido, modernizado, alargado, valorizado. Nenhum constrangimento lhe deve ser imposto do exterior, ela deve ser sua própria produtora, sua própria empregadora e sua própria vendedora, obrigando-se a impor a si mesma constrangimentos necessários para assegurar a viabilidade e a competitividade da empresa que ela é (CARDOSO, 2012,p.73).

As pessoas precisam ser motivadas. A construção de uma equipe motivada começa a partir do próprio líder. Farris (2014) menciona que não basta a tentativa de contratar pessoas dedicadas, movidas e inteligentes, pois o segredo está no próprio líder, embora a contratação de profissionais qualificados seja relevante. O comportamento do líder pode influenciar veementemente o modo como estes colaboradores se comportam, pois se não houver alguém cultivando os funcionários a equipe não estará preparada para alcançar as metas.

A construção de uma equipe sólida inicia com o líder, Farris (2014) compartilha dez atitudes que o líder de uma equipe não pode apresentar diante de seus colaboradores, quais sejam: (i) deixar de exigir o melhor do trabalho dos colaboradores; (ii) agir com sensibilidade, na solicitação de uma tarefa é preciso ser firme; (iii) não ser seletista, o líder precisa se preocupar com o perfil necessário para a vaga e não simplesmente pretender preencher a vaga (iv) não apresentar feedbacks, é preciso ter estratégia de medição do desempenho porque as pessoas desejam ser avaliadas (v) deixar de agradecer quando o funcionário fizer o trabalho bem realizado (vi) não tolerar o fracasso, pois este faz parte do aprendizado (vii) deixar de demitir pessoas quando as mesmas não produzem (viii) esquecer-se de padronizar, de caracterizar a equipe dando-lhes identificação, uniforme, lemas, missão, tradição. (ix) fazer as atividades, excluindo os membros da equipe, enquanto eles é que deveriam realizá-las; (x) não acreditar na capacidade da equipe.

A construção de uma equipe motivada e produtiva exige então muito trabalho. E o comportamento humano afeta a motivação. Megginson *et al.* (1998) argumentam que o comportamento humano é causado, dirigido para uma meta e não ocorre isoladamente. Isto quer dizer que o comportamento do ser humano é causado pelo modo como as pessoas percebem o mundo e ocorre orientado por metas. Deste modo, na figura 1 percebe-se que o comportamento motivacional é induzido.

Figura 1- Motivação dirigida para uma determinada meta.

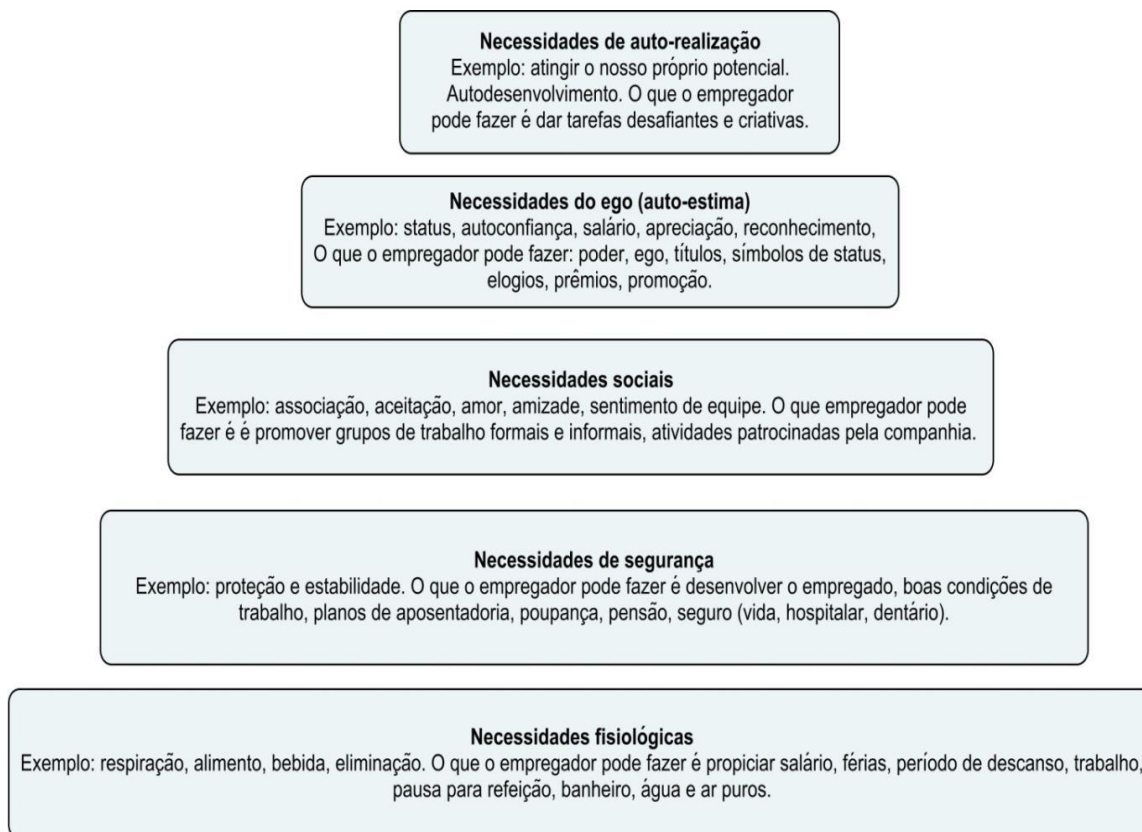
Fonte: Megginson *et al.* (1998, p.349)

Por um lado, tem-se as necessidades dos empregados, que são os motivos, tais motivos vão determinar a forma como os empregados vão agir. Paralelamente a estas necessidades, tem-se os incentivos da organização, que são os estímulos que a empresa pode oferecer aos seus colaboradores. Estes dois fatores juntos vão desencadear a motivação, que a própria ação. Quando os motivos e os incentivos se unem para tornar a motivação possível, ocorre o desempenho. Conseqüentemente percebe-se um jogo de cooperação, em que tanto as necessidades pessoais são satisfeitas, quanto às necessidades da organização são atendidas.

De acordo com Megginson *et al.* (1998) com base na teoria das necessidades de Maslow, as necessidades humanas podem ser colocadas em uma hierarquia de importância. Tendo, neste caso, as necessidades mais importantes e as menos importantes. A figura 2 contém esta idéia.

A teoria das necessidades surgiu dos estudos do psicólogo americano Abraham Maslow, que parte do princípio de que os motivos do comportamento residem dentro do próprio indivíduo. Algumas dessas necessidades são conscientes, outras não. Para Maslow, as necessidades humanas estão arranjadas em uma pirâmide de importância e de influência do comportamento humano. Na base de pirâmide estariam as necessidades mais baixas e recorrentes, enquanto as mais sofisticadas e intelectualizadas estão no topo.

Figura 2- Hierarquia de necessidades de Maslow aplicada à motivação



Fonte: Megginson *et al.* (1998. p.351).

Maslow baseou a sua ideia de hierarquia das necessidades em dois conceitos fundamentais: 1º as necessidades humanas podem ser colocadas em um nível ascendente de importância e 2º quando uma necessidade for satisfeita, esta não pode mais ser usada como motivador de comportamento (MEGGINSON *et al.*, 1998).

3.2 TEORIA DOS DOIS FATORES DE HERZBERG

As necessidades mais elementares, como as necessidades de segurança, tendem a ser mais procuradas pelos empregados logo em seus primeiros empregos. Mas à medida que estas são satisfeitas, os empregados procuram satisfazer as necessidades de nível mais elevado, a criatividade, o status. Herzberg (1959) menciona a importância das necessidades mais elevadas como sendo relevantes no processo de motivação.



Nesta teoria há o fator de Motivação e o fator de Higiene. Os fatores de motivação costumam levar a uma preocupação com o conteúdo do trabalho, e os empregados quando estão neste patamar, costumam contribuir mais para o desempenho do trabalho.

Já o fator de Higiene apresenta uma característica contextual, vão apresentar como consequência a manutenção das pessoas, em que elas vão apenas permanecer no cargo não se preocupando muito com o desempenho. Apesar de os fatores de higiene não motivarem, se eles não forem atingidos podem deixar os funcionários insatisfeitos (HERZBERG, 1959).

Nesta teoria há algumas variáveis que quando presentes vão determinar a que fator se refere uma dada característica. Os fatores de motivação são: realização pessoal e profissional, reconhecimento, responsabilidade, desenvolvimento pessoal, conteúdo do cargo, autonomia, criatividade e inovação do trabalho, participação. Já os fatores Higiênicos são: políticas organizacionais, relacionamento supervisor/subordinado, condições físicas do trabalho, salários e benefícios, relacionamento com os colegas, vida pessoal, status, segurança, comunicação.

4. A GOVERNANÇA, GOVERNABILIDADE E CAPACIDADE GOVERNATIVA

Identificar o formato institucional ideal para a concepção, implementação e gerenciamento de políticas públicas só se torna possível quando se ultrapassam questões operacionais e se incorporam fatos relativos à cultura, às práticas de vida coletiva, aos padrões de articulação, coordenação e cooperação entre os atores sociais e à posição da economia nacional específica no contexto mundial. O conceito de governança é bem elaborado e distinto de governabilidade por Costa (2013), que expõe a governança como forma institucional da capacidade do Estado e da eficácia estatal.

[...] cabe manter a referência à governabilidade para caracterizar as condições institucionais e sistêmicas mais gerais sob as quais se dá o exercício do poder em uma dada sociedade [...] Por outro lado, para analisar questões ligadas à capacidade de ação do Estado, na implementação das políticas públicas e na consecução das metas coletivas, parece-me pertinente utilizar o termo *governance*” (BENTO, 2013, p. 401).

Na ótica de Bento (2003), o conceito de governança representa as diretrizes organizacionais para a melhoria de seu desempenho. É o “conjunto dos instrumentos técnicos de gestão que assegure a eficiência e a democratização das políticas públicas.” (BENTO, 2003, p. 85). Assim, analisar o Estado nessa ótica será verificar a sua capacidade de ação. As reformas administrativas das últimas décadas carregam consigo o mantra de “deixe o gestor gerir”. A criação de um núcleo de definições da estratégia de governo permite que os políticos definam seus objetivos e propostas de governo, com responsabilidade, motivações e direcionamento político, e em contrapartida garantam autonomia



gerencial aos gestores da execução que responderão ao campo político pelo desempenho e metas de seu trabalho.

Na literatura brasileira esse movimento se caracterizou como Plano Diretor da Reforma do Aparelho do Estado. Bento (2003), então ministro responsável pelo plano e acadêmico definiu que governança “é a capacidade financeira e administrativa, em sentido amplo de um governo implementar políticas” (COSTA, 2013, p. 33).

Para Foucault (2004), governabilidade no sentido de regulação do indivíduo é conceituada como “o conjunto de práticas pelas quais é possível constituir, definir, organizar, instrumentalizar as estratégias que os indivíduos, em sua liberdade, podem ter uns em relação aos outros” (COSTA, 2013, p. 50). Assim, governar é dirigir condutas individuais ou coletivas que envolvam poder e liberdade.

A definição de capacidade governativa está intrínseca a um sistema político capaz de produzir políticas públicas que resolvam os problemas da sociedade, ou, dizendo de outra forma, de converter o potencial político de um dado conjunto de instituições e práticas políticas em capacidade de definir, implementar e sustentar políticas (AGUILAR, 2010).

Para propósitos analíticos, pode-se desagregar esta definição nos seguintes termos. Diz-se que um sistema político é dotado de capacidade governativa se for capaz de: (i) identificar problemas da sociedade e formular políticas públicas, isto é, oferecer soluções; e (ii) implementar as políticas formuladas, mobilizando para isso meios e recursos políticos, organizacionais e financeiros necessários (AGUILAR, 2010). Dentre tais políticas públicas formuladas pelos governantes para atender às demandas da sociedade há, em particular, determinadas ações estratégicas voltadas para os aglomerados econômicos, políticos e sociais.

5. CONCLUSÃO

Pode-se verificar que os objetivos propostos neste trabalho foram atingidos mediante os resultados apresentados. A intenção do artigo foi apontar a relação entre teorias de motivação e as organizações públicas, como secretarias e prefeituras. Verificou-se que as teorias da motivação possuem relevantes ensinamentos para as organizações públicas, assumindo uma posição central na governabilidade das instituições.

Ainda, nos resultados da pesquisa, pode-se notar que servidores que tem suas necessidades atendidas tendem a buscar ações para complementar sua vida profissional. Conforme as teorias referenciadas neste artigo o ser humano precisa ter atendidas as suas demandas fisiológicas, de



segurança, social, auto-estima e autorealização, independente do perfil da organização onde trabalha, seja esta uma instituição pública ou privada.

Sugere-se fazer uma pesquisa de campo usando a problemática de pesquisa tratada neste artigo para avaliar a receptividade de servidores públicos às teorias apresentadas. Com isto, seria possível construir um programa de desenvolvimento motivacional que possam levar os servidores a reconhecer e a colaborar com o trabalho da organização no desempenho de suas funções.

6. REFERÊNCIAS

- AGUILAR, Luis F. **Gobernanza: El nuevoproceso de gobernar**. Ciudad de México, 2010.
- ALTSHULER, A. **Teaching leadership**. Annual Meeting of APPAM, San Francisco, October, 1990.
- ANDER-EGG, Ezequiel. **Introducción a las técnicas de investigación social**. 7. ed. Buenos Aires: Editorial Hvmantas, 1978.
- ASSEMBLÉIA LEGISLATIVA DO ESTADO DE RONDÔNIA-ALE/RO. Disponível em: www.al.ro.gov.br. Acesso em: 02/04/2014.
- ARMSTRONG, Michael. **A Handbook of Human Resource Management Practice**. 10. ed. New York, 2006.
- BENTO, Leonardo Vales. **Governança e Governabilidade na Reforma do Estado: entre eficiência e democratização**. São Paulo, 2003.
- BERGAMINI, C. W. **Motivação nas organizações**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1997.
- BORGES, Maria Cecília. **Das funções de confiança stricto sensu e dos cargos em comissão: abordagem constitucionalmente adequada**. Revista TCEMG, jan. fev. mar., 2012).
- CARDOSO, Jonas; GRISCI, Carmen. **Tempo de trabalho e de não trabalho e estilos de vida contemporâneos**. In. Revista de Administração e Negócios da Amazônia. Versão impressa. v. III, n. 1, 2012.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Treinamento e desenvolvimento de recursos humanos: como incrementar talentos na empresa**. – São Paulo: Atlas, 1999.
- CLARET, M. **A essência da motivação**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1998).
- COSTA, Greiner. **Fórmulação de ações estratégicas**. In. **Gestão Estratégica em Políticas Públicas**. Organizadores Greiner Costa e Renato Dagnino. Campinas, São Paulo: Editora Alínea, 2013.
- CREWELL, John W. **Projeto de Pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto**. Tradução Magda Lopes. 3. ed. Porto Alegre: Artmed, 2010.
- DEMO, Gisela; NUNES, Iara; MESDES, Nilda; FERREIRA, Lucian; MELO, Beatriz. **Políticas de gestão de pessoas: cenário dos estudos publicados nos periódicos da área de Administração**. In. Organizações em contexto, São Bernardo do Campo. N° 07 v. 14, jul.-dez. 2011
- FARAH, Marta Ferreira Santos. **Administração pública e gestão pública**. Revista de Administração Pública. Rio de Janeiro, v. 45, n. 3, p. 813-836, maio/jun. 2011.



- FARRIS, Brad. **Ten things holding you back from building a great team**. Disponível em: <http://www.enmast.com/2014/04/10-holding-building-great-team/>? Acesso em: 11/04/2014.
- GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 1991.
- GUEST, D. E. **Human resource management and industrial relations**. Journal of Management Studies, v. 24, n. 5, p. 503-521, 1987.
- HAIR, Joseph F., ANDERSON, Rolph E., TATHAM, Ronald L., BLACK, William C. **Análise multivariada de dados**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.
- HERZBERG, Frederick. **The motivation to work**. 1. ed. New York: John Wiley, 1959.
- IMAN, Instituto. **Inovação e melhoramento na Administração Moderna**. São Paulo: 1996.
- KONDO, Yoshio. **Motivação Humana: um fator chave para o gerenciamento**. Tradução Dario Miyake. São Paulo. Ed. Gente, 1994.
- LESSA, J. **A construção do poder pessoal**. Rio de Janeiro, Editora da SAEP, 1999.
- MAXIMIANO, Antônio Cesar Amaru. **Teoria Geral da Administração: da escola científica à competitividade em economia globalizada**. – São Paulo: Atlas, 1997.
- MCCAMY, James L. **Science and public administration**. University of Alabama Press, 1960.
- MEGGINSON, Leon C.; MOSLEY, Donald C.; JR PIETRI, Paul H. **Administração: conceitos e aplicações**. São Paulo, Herper & Row do Brasil, 1998.
- MELO, M. C. O. L.; MAGESTE, G. S.; MENDES, E. L. **Gerenciando os gerentes: reflexões e desafios para os profissionais de recursos humanos**. Revista Eletrônica de Administração, v. 12, n. 3, 2006. Disponível em: http://read.adm.ufrgs.br/edicoes/pdf/artigo_410.pdf. Acesso em: 14.11.2009.
- MILKOVICK, George T. BOUDREAU. **Administração de recursos humanos**. – São Paulo: Atlas, 2000.
- OSLAK, Oscar. **Políticas públicas e regimes políticos: reflexões a partir de algumas experiências latino-americanas**. Revista de Administração Pública, v. 16, n. 1, p. 17-60, jan./mar. 1982.
- PASSOS-DA-SILVA, Rosália Maria; BECKER, João Luiz. **Estilos de decisão de funcionários públicos: uma aplicação na Prefeitura Municipal de Porto Velho-Rondônia**. RARA-Revista de Administração e Negócios da Amazônia. Versão impressa, v. III, nº 1, 2012.
- _____. **Relatório Auto Avaliação de Gestão: relatório técnico**. Porto Velho: ALE/RO, 2008, 169 pág.
- RONDÔNIA. Constituição (1989). **Constituição do Estado de Rondônia**. Porto Velho, RO: Assembléia Legislativa, 1989.
- SILVA, Ermes Medeiros et al. **Estatística: para os cursos de Economia, Administração, e Ciências Contábeis**. Vol 2. 2 ed. São Paulo: Atlas, 1997.
- ULRICH, D. et al. **Employee and customer attachment: synergies for competitive advantage**. Human Resource Planning, v. 14, n. 2, p. 89-102, 1991.
- VIEGA, Sara. **Como utilizar a escala de Likert em análise estatística**. Disponível em: <http://educacao.umcomo.com.br/articulo/como-utilizar-a-escala-de-likert-em-analise-estatistica-402.html>. Acessado em 09/05/2014.



VIEIRA, Carolina Belli; BOAS, Ana Alice; ANDRADE, Rui Otavio Bernardes *et al.*; **Motivação na administração Pública: considerações teóricas sobre a aplicabilidade dos processos das teorias motivacionais na esfera pública.** Revista ADMpg Gestão Estratégica. v. 4 nº 1, 2011.

ANÁLISE DE BALANÇO E INDICADORES FINANCEIROS DA NIKE INC

Daniel Berg Rodrigues Barroso

Jean Marcos da Silva

Cleidimar da Silva Barbosa

RESUMO

A análise dos indicadores financeiros é de elevada importância para as organizações, porque ajudam nas tomadas de decisão, além de possibilitar a verificação de como está a atual situação econômico-financeira da mesma. Este artigo apresenta os resultados obtidos a partir da análise horizontal e vertical do Balanço Patrimonial da empresa NIKE INC., tendo como referência os exercícios de 2013 a 2016.

Palavras-chave: Análise de balanço, Balanço Patrimonial, Tomada de decisão.

1. INTRODUÇÃO

Existem diferentes formas de se avaliar a performance de uma empresa: pela qualidade de seus produtos, pela responsabilidade social, pela força de sua marca ou de forma financeira. As demonstrações financeiras fornecem uma série de dados sobre a empresa, de acordo com as normas contábeis. A análise de balanços transforma esses dados em informações e será tanto mais eficaz para o gestor manter o controle financeiro e é de extrema importância para qualquer empresa, sem essas análises, as organizações tendem a serem levadas pelas circunstâncias adversas.

A análise de balanço, mais do que nunca, se faz necessário para qualquer tipo de empresa, independentemente de sua área de atuação, muitas vezes o empresário não sabe como administrar seus recursos financeiros adquiridos, devido à possibilidade de se ocorrer uma falta ou má interpretação sobre as informações dos balanços. Para Assaf Neto (2002, p. 48): “A análise de balanços visa relatar, com base nas informações contábeis fornecidas pelas empresas, a posição econômico-financeira atual, as causas que determinaram a evolução apresentada e as tendências futuras. Em outras palavras, pela análise de balanços extraem-se informações sobre a posição passada, presente e futura (projetada) de uma empresa”.



Segundo Matarazzo (2003, p. 39): “a análise das demonstrações visa extrair informações para a tomada de decisão. O perfeito conhecimento do significado de cada conta facilita a busca de informações precisas”

Sendo assim, sabe-se que a análise é um elemento de relevância nas transações que a empresa for realizar como: as operações a prazo de compra e venda de mercadorias; quando for avaliar a eficiência administrativa, por exemplo, a comparação com concorrentes e, por fim, avaliar a situação econômico-financeira. Todas as demonstrações podem ser analisadas, entre as principais destacam-se: Balanço Patrimonial, Demonstração do Resultado do Exercício, Demonstração de Origens e Aplicações de Recursos, Demonstração de Lucros ou Prejuízos

Acumulados (ou mutações do Patrimônio Líquido), Demonstração do Fluxo de Caixa e Demonstração do Valor Adicionado. O Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado do Exercício são as principais demonstrações e são elas que serão destacadas nessa pesquisa pela forma que as mesmas são evidenciadas.

Segundo Marion (2002, p. 22): “Para ser feita a análise, deve averiguar se tem a posse de todas as Demonstrações Contábeis (inclusive Notas Explicativas). Também seria desejável ter em mão as Demonstrações Contábeis de três períodos. Com as publicações em colunas comparativas, tem-se de posse de uma única publicação, dois períodos: exercício atual e exercício anterior”.

2. OBJETIVOS

Este trabalho tem como objetivo geral, demonstrar a importância do uso da avaliação dos indicadores financeiros para a tomada de decisões gerenciais, através demonstração contábil. A escolha da empresa NIKE INC. foi tomada pela disponibilidade de acesso aos seus demonstrativos e pela importância desta grande empresa estadunidense. Com esses dados e demonstrações financeiras da referida companhia, espera-se externar que em posse destas informações, os gestores terão maior capacidade de impulsionar de maneira positiva os negócios das organizações e se adequar as novas sistemáticas de trabalho, mais fidedignas e corretas, aperfeiçoando os resultados esperados. Através de informações precisas e oportunas a serem usadas como base, é possível verificar como elas podem



garantir a mais correta decisão de novos investimentos e projetos, com conseqüente crescimento organizacional.

Justifica-se ainda quanto ao desenvolvimento deste artigo pela finalidade de salientar à gestão das organizações a importância da análise financeira, através de indicadores e ferramentas que possibilitem o êxito nos resultados das corporações. Este estudo visa agregar melhorias nas gestões atuais, através de medições e análises dos resultados, permitindo assim uma melhor visão do comportamento financeiro de uma empresa, oportunizando melhores decisões de planejamento.

Conforme Marion (2002, p. 36) “os índices são definidos como sendo relações que se estabelecem entre duas grandezas, facilitando sensivelmente o trabalho do analista, uma vez que a apreciação de certas relações ou percentuais é mais significativa que a observação de montantes, por si só. Os indicadores como fatores de análise e correção de rumos gerenciais, são utilizados em nível mundial, reforçando a importância da análise financeira, outras fontes de informações para a apuração dos índices e dos dados relevantes a gestão financeira das corporações”.

3.ABORDAGEM TEÓRICA

Constantemente, organizações se deparam com o nascimento de novas concorrentes no mercado, buscando manter-se à frente da concorrência e apresentar melhor vitalidade financeira às empresas passam a se concentrar na análise de seus balanços, objetivando obter o retorno financeiro, verificação de solvência, entre outros.

Vários autores mostram que as análises horizontal e vertical do Balanço Patrimonial e do DRE fornecem à organização informações que permitem a verificação da sua performance comparando períodos, empresas, possibilitando o foco da sua análise em contas pré-determinadas pela empresa levantando assim dados extremamente relevantes para o planejamento estratégico e gerenciamento da organização.

3.1 Balanço patrimonial e DRE

O Balanço Patrimonial representa graficamente o patrimônio da empresa em um determinado período, por isso é um demonstrativo importantíssimo na avaliação e no controle do patrimônio da empresa. Este demonstrativo contém uma análise financeira e patrimonial, englobando: ativos, passivos e o patrimônio líquido da empresa. Portanto, tem como finalidade representar quantitativa e



qualitativamente, em um dado período, a posição patrimonial e financeira da empresa, isto é, fornece o resultado econômico da situação da empresa neste período específico.

Netto (2009, p. 35) afirma que “*a análise de balanços visa relatar, com base nas informações contábeis fornecidas pelas empresas, a posição econômico-financeira atual, as causas que determinam a evolução apresentada e as tendências futuras*”.

Já a Demonstração do Resultado do Exercício - DRE fornece o resultado no final de cada exercício, o lucro ou prejuízo da empresa. O DRE permite que sua capacidade financeira seja avaliada, esta avaliação é muito importante na tomada de decisão dos investidores, bancos, governo e aos gestores das empresas, que podem avaliar através dela sua capacidade e, quando necessário, modificar a forma com que é gerida a empresa.

Matarazzo (2008, p. 45) define “*a Demonstração do Resultado do Exercício é uma demonstração dos aumentos e reduções causados no Patrimônio Líquido pelas operações da empresa*”.

3.2 Análise vertical e análise horizontal

As Análises Vertical e Horizontal do Balanço Patrimonial fornecem informações importantes para a correta interpretação de valores, pois auxiliam os gestores a comparar os indicadores das contas do balanço patrimonial e verificar seus históricos em cada período. São análises simples quando comparadas com outras, porém as mais importantes para avaliar o desempenho empresarial de uma empresa.

Análise Vertical: Esta análise indica o percentual de participação relativa de cada item do Balanço Patrimonial e da Demonstração de Resultado do Exercício, é a análise mais utilizada, por ser a mais completa e mais simples.

Análise Horizontal: Ribeiro (1997, p. 117) afirma que nesta análise é feita a “comparação entre componentes do conjunto de vários exercícios, por meio de números índices objetivando a avaliação de cada conta ou grupo de contas ao longo dos períodos analisados”. Através da interpretação da Análise Horizontal, podemos obter as seguintes informações: O histórico dos itens das demonstrações contábeis de exercícios consecutivos; a participação (%) de cada elemento no total, no Balanço Patrimonial e na Demonstração do Resultado do Exercício; compara cada elemento do ano-base com o ano imediatamente anterior, ou seja, compara percentuais ao longo de períodos, a fim de avaliar o crescimento da empresa.



3.3 Indicadores financeiros

Os indicadores são uma das ferramentas utilizadas para apoiar e auxiliar os gestores, gerentes nas tomadas de decisões a fim de minimizar os riscos para a empresa, porém é necessário analisá-los corretamente, para evitar a geração de informações errôneas, resultando em tomadas de decisões equivocadas. Certos índices, como participação de capital de terceiros, liquidez corrente e rentabilidade do patrimônio líquido, são usados por praticamente todos os analistas. Outros, porém, como composição do endividamento, liquidez seca, rentabilidade do ativo, margem de lucro, nem sempre fazem parte dos modelos de análise. (MATARAZZO, 2010).

Para uma Análise de Demonstrações Financeiras com resultados mais fidedignos são usados os indicadores financeiros, pois estes medem tanto o desempenho como as estratégias a serem utilizadas como avaliam as séries históricas e as estruturas patrimoniais da empresa.

Indicadores de liquidez:

Para Neto (2003, p. 107), “Os indicadores de liquidez visam medir a capacidade de pagamento (folga financeira) de uma empresa, ou seja, sua habilidade em cumprir corretamente as obrigações passivas assumidas”. Marion (2007, p. 83) afirma que “os Índices de Liquidez são utilizados para avaliar a capacidade de pagamento, isto é, constituem uma apreciação sobre se a empresa tem capacidade para saldar seus compromissos. Essa capacidade de pagamento pode ser avaliada, considerando: longo prazo, curto prazo ou prazo imediato”.

Os Indicadores de Liquidez utilizados neste estudo são Liquidez Geral, Liquidez, Imediata e Liquidez Seca.

Liquidez Geral:

O Indicador de Liquidez Geral, conforme Assaf (2008) em concordância com Iudícibus (2010) informa a saúde financeira no longo prazo da empresa. Fórmula: $\text{Liquidez Geral} = \frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}}$

Liquidez Imediata:

Segundo Neto (2010, p. 163) este indicador “revela a porcentagem das dívidas a curto prazo (circulante) em condições de serem liquidadas imediatamente. Esse quociente é normalmente baixo pelo pouco interesse das empresas em manter recursos monetários em caixa, ativo operacionalmente de reduzida rentabilidade”. Silva (2010, p. 135) afirma que este indicador não tem muita relevância,



e que “este índice tem maior significado quando o analisamos de forma conjunta com o fluxo mensal de caixa da empresa, ou utilizamos a média dos saldos mensais das contas, fugindo, assim de situações anormais que porventura tenham ocorrido à véspera do levantamento do Balanço”. Este índice é calculado conforme abaixo: $\text{Liquidez Imediata} = \text{Disponível} / \text{Passivo Circulante}$.

Liquidez Seca:

Silva (2006, p. 314) afirma que o Indicador de Liquidez Seca “indica quanto a empresa possui em disponibilidades, aplicações financeiras a curto prazo e duplicatas a receber, para fazer face a seu passivo circulante”. O autor ainda afirma que este indicador está relacionado ao indicador de Liquidez Corrente, o qual informa quantos reais a empresa tem disponível e conversível em dinheiro em curto prazo com relação as suas dívidas no curto prazo. Segundo Iudícibus (2010, p. 96) “esta é uma variante muito adequada para se avaliar conservadoramente a situação de liquidez da empresa. Eliminando-se os estoques do numerador, estamos eliminando uma fonte de incerteza”. É calculado da seguinte forma: $\text{Liquidez Seca} = \text{Ativo Circulante} - \text{Estoques} / \text{Passivo Circulante}$.

Indicadores de endividamento:

Conforme Marion (2010, p. 93) “são os indicadores de endividamento que nos informam se a empresa se utiliza mais de recursos de terceiros ou de recursos dos proprietários”. O autor afirma que a partir destes indicadores é possível saber se os vencimentos dos recursos de terceiros são na sua maioria a curto ou longo prazo. Segundo Iudícibus (2010, p. 97) “estes quocientes relacionam as fontes de fundos entre si, procurando retratar a posição relativa do capital próprio com relação ao capital de terceiros. São quocientes de muita importância, pois indicam a relação de dependência da empresa com relação ao capital de terceiros”.

Participação de capital de terceiros sobre os recursos totais:

Representa o endividamento da empresa junto a terceiros. Segundo Silva (2010, p.139) trabalhar com o capital de terceiros “do ponto de vista financeiro pode ser preocupante, porque revela uma menor liberdade de decisões financeiras da empresa ou uma maior dependência para com terceiros” (IUDÍCIBUS, 2010, p. 98).

Sobre os recursos totais “[...] também significa qual a porcentagem do ativo total financiada com recursos de terceiros”. Este quociente é calculado conforme abaixo: $\text{Grau de Endividamento} = \frac{\text{Capitais de Terceiros (PC + ELP)} \times 100}{\text{Patrimônio Líquido}}$.



Imobilização do Patrimônio Líquido

Este indicador mostra quanto do Patrimônio Líquido está comprometido no Financiamento dos ativos permanentes (NETO, 2010). Em concordância, Silva (2010, p. 141) define que “[...] a análise deste índice possibilita a identificação de quanto do Patrimônio Líquido da empresa está aplicado no Ativo Permanente, revelando assim o volume de Capital Circulante Próprio”. Neste caso quanto menor o índice melhor. $\text{Imobilização do Patrimônio Líquido} = \text{Ativo Permanente} \times 100 / \text{Patrimônio Líquido}$

Indicadores de rentabilidade: Marion (2008, p. 139), afirma que os Indicadores de Rentabilidade expressam a atenção para a: “rentabilidade da empresa, para seu potencial de vendas, para sua habilidade de gerar resultados, para a evolução das despesas”. De acordo com Neto (2009, p. 39) a análise da rentabilidade e lucratividade “é uma avaliação econômica do desempenho da empresa, dimensionando o retorno sobre os investimentos realizados e a lucratividade apresentada pelas vendas”. Estes indicadores analisam o desempenho econômico da empresa, portanto é medido através do capital investido nas contas de resultado. Para Matarazzo (2003, p. 150), os indicadores de rentabilidade mostram a rentabilidade dos capitais investidos, ou seja, demonstram o grau de êxito da empresa em relação ao capital investido, e também informa qual a remuneração que estes recursos obtiveram em determinado período.

4. METODOLOGIA

Utilizou-se neste artigo a pesquisa de natureza aplicada com objetivo explicativo, visando fornecer o embasamento teórico-prático, oriundo do uso das ferramentas da análise fundamentalistas. Para tanto, adotar-se-ão os procedimentos técnicos dos tipos de pesquisa bibliográfico e documental.

Tendo em vista o uso de dados consolidados recentes e em período semelhante ao utilizado na aplicação do tema, sobre os indicadores de empresas semelhantes a NIKE INC. no mercado, optou-se pelo uso das ferramentas clássicas da análise financeira fundamentalista, quer sejam, análise vertical, horizontal e por indicadores chave de desempenho, aplicados sobre os demonstrativos contábeis da empresa focal no período 2013 a 2016, para fins de identificação da saúde financeira da entidade, validando ou não a hipótese de um investimento na companhia. A escolha do intervalo de tempo superior a dois anos justifica-se pela maior precisão de análise da evolução dos indicadores no espaço temporal de cinco anos, pois conforme Damodaran (2002), o modelo de avaliação de ativos



não deve ser estático, carecendo de atualizações à medida que novas informações são disponibilizadas.

Foram selecionados os seguintes indicadores para a análise proposta:

Análise vertical e horizontal;

Indicadores de Liquidez (Geral, Imediata e Seca);

Indicadores de Composição do Endividamento;

Indicadores de Rentabilidade;

A escolha dos indicadores justifica-se pela relevância de sua evolução ao longo do período selecionado, ao fornecer um embasamento técnico básico para aprovar-se a hipótese de um investimento em papéis da empresa, bem como para verificar se as operações da companhia estão alinhadas aos objetivos estratégicos destacados em seus relatórios disponibilizados aos investidores, e às expectativas relacionadas ao mercado em que a entidade está inserida.

5. RESULTADOS

Os resultados se dão pelos demonstrativos ao longo de 4 anos de exercícios da empresa estadunidense NIKE INC, conforme tabela a seguir:

Balanco Patrimonial e Análises Verticais e Horizontais

NIKE INC. Balanço Patrimonial				
	2013	2014	2015	2016
Encerramento do Exercício:	31/mai	31/mai	31/mai	31/mai
Total do Ativo	17545	18594	21597	21379
Total do Ativo Circulante	13630	13696	15587	15025
Caixa e Investimentos de Curto Prazo	5965	5142	6135	5499
Caixa	-	-	-	-
Caixa e Equivalentes de Caixa	3337	2220	3852	3138
Investimentos de Curto Prazo	2628	2922	2283	2361
Contas a Receber, Líquido	3117	3434	3358	3241
Contas a receber - comércio, Líquido	3117	3434	3358	3241
Inventário	3484	3947	4337	4838
Despesas Antecipadas	557	717	854	993
Outros Ativos Circulantes, Total	507	456	903	454
Imobilizado – Líquido	2452	2834	3011	3520
Imobilizado – Bruto	5500	6220	6352	-
Depreciação Acumulada, Total	-3048	-3386	-3341	-
Ágio, Líquido	131	131	131	131
Intangíveis, Líquido	289	282	281	281

Investimentos de Longo Prazo	11	6	5	31
Outros ativos de Longo Prazo	-	-	-	-
Realizável a Longo Prazo	1032	1645	2582	2391
Outros Ativos, Total	-	-	-	-
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	17545	18594	21597	21379
Total do Passivo	6464	7770	8890	9121
Total do Passivo Circulante	3962	5027	6332	5358
A Pagar/Acumulado	1669	1930	2131	2191
A Recolher/Auferidos	-	-	-	-
Investimentos de Curto Prazo	1622	1993	2245	2179

Fonte: dados da pesquisa

Encerramento do Exercício:	2013	2014	2015	2016
	31/mai	31/mai	31/mai	31/mai
Notas a Receber/Empréstimos de Curto Prazo	98	167	74	1
Parcela Circulante das Obrigações de Arrendamento Mercantil	57	7	107	44
Outros Passivos Circulantes, Total	516	930	1775	943
Total de Endividamento de Longo Prazo	1210	1199	1079	1993
Endividamento de Longo Prazo	1210	1199	1079	1993
Obrigações de Arrendamento Mercantil	-	-	-	-
Total de Endividamento	1365	1373	1260	2038
Imposto de Renda Diferido	1292	1544	1466	1732
Participação de Acionistas Não Controladores	-	-	-	-
Outros Passivos, Total	-	-	13	38
Total do Patrimônio Líquido	11081	10824	12707	12258
Ações Preferenciais Resgatáveis	-	-	-	-
Ágio, Líquido	-	-	-	-
Ações Ordinárias, Total	3	3	3	3
Capital Social integralizado Adicional	5184	5865	6773	7786
Lucros Retidos (Prejuízos Acumulados)	5620	4871	4685	4151
Ações em Tesouraria - Ordinárias	-	-	-	-
Garantia de Dívida de Opções de Compra de Ações	-	-	-	-
Ganho/(Perda) não Realizado(a)	-	-	-	-
Outros Patrimônios Líquidos, Total	274	85	1246	318
Ações Ordinárias em Circulação	1610	1562	1712	1682
Ações Preferenciais em Circulação	-	-	-	-

Fonte: dados da pesquisa

	2013		2014		2015		2016	
	AH(%)	3337	AH(%)	AV(%)	AH(%)	AV(%)	AH(%)	AV(%)
Total do Ativo	100	-	5,98	-	16,15	-	-1,01	-
Total do Ativo Circulante	100	77,69	0,48	73,66	13,81	72,17	-3,61	70,28

Fonte: dados da pesquisa

A partir destes dados foi possível chegar aos seguintes indicadores:

ÍNDICES	Rentabilidade	Liquidez Corrente	Liquidez Seca	Liquidez Imediata	Liquidez Geral	Endividamento
2013	0,51	3,44	2,56	0,84	2,27	0,58
2014	0,45	2,72	1,94	0,44	1,97	0,72
2015	0,37	2,46	1,78	0,61	2,04	0,70
2016	0,34	2,80	1,90	0,59	1,91	0,74

SOLVÊNCIA

TERMOMETRO DE KANITZ		
ANO	FI	Resultado
2013	8,51	Solvente
2014	6,65	Solvente
2015	6,51	Solvente
2016	6,32	Solvente

6. CONCLUSÕES

A partir da aplicação das ferramentas da análise fundamentalista e alguns de seus importantes indicadores, comprovamos a importância de evidenciar parte da situação econômico-financeira da empresa, com a finalidade de expor alguns aspectos relevantes que precisam ser avaliados durante a tomada de decisão dos investidores, no tocante a aplicação de seus recursos visando ganhos futuros. A análise dos demonstrativos do período entre 2013 e 2016 demonstrou o compromisso da NIKE INC. em cumprir o plano estratégico de médio e longo prazos, detalhado em seus relatórios à administração, avalizando a esperada credibilidade da gestão executiva, mesmo frente às dificuldades macroeconômicas atuais. Os indicadores revelaram que as operações da empresa permaneceram rentáveis ao longo do período.

O modelo de endividamento adotado está em linha com o esperado para seu ramo de atuação e sua necessidade de capital de giro oriundo de terceiros tende a ser reduzida no futuro, conforme



indicado pela redução de seu ciclo financeiro. Tais evidências são também corroboradas pelo crescimento da distribuição de dividendos que, em conjunto com os demais aspectos apresentados, gera boas perspectivas para o futuro, configurando pôr fim a NIKE INC. como uma atraente opção para a composição das mais diversas carteiras de investimentos.

7. REFERÊNCIAS

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Análise de balanços**. 10 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MARION, José Carlos. **Análise das demonstrações contábeis: contabilidade empresarial**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

NETO, Alexandre Assaf. **Estrutura e análise de balanços**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 1989.

NETO, Alexandre Assaf. **Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico financeiro**. 9 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

RIBEIRO, Osni Moura, **Estrutura e análise de balanços fácil**. 5. ed. São Paulo: Saraiva, 1997.



ANÁLISE FINANCEIRA DO GRUPO GUARARAPES CONFORME O MODELO DE FLEURIET

Carlos Rafael Braga de Vasconcelos

Maciele Ferreira do Nascimento

Jean Marcos da Silva

Cleidimar da Silva Barbosa

RESUMO

Este artigo acadêmico tem como objetivo fazer uma análise de liquidez do grupo Guararapes, através de suas demonstrações contábeis do ano de 2015. Para tanto foi utilizado o Balanço Patrimonial da mesma e aplicado o Modelo de Fleuriet para analisar a solvência do grupo. Para tal modelo destaca-se que na estrutura de Fleuriet o índice de solvência das empresas é analisado pela reclassificação do ativo e passivo dividindo as contas do ativo e passivo em ativo operacional, ativo financeiro, passivo operacional e passivo financeiro. A utilização de indicadores econômico-financeiros fez-se necessário pelo modelo tais como: Capital de Giro (CDG), Necessidade de Capital de Giro (NCG) e Saldo de Tesouraria (T). O CDG resulta da diferença entre o Passivo Não Circulante e o Ativo Não Circulante. O CDG é um indicador da função exercida pelas contas não circulantes na estrutura de financiamento da empresa. A NCG é composta somente por parte do ativo e passivo circulantes. O Saldo de Tesouraria é obtido pela diferença entre o ativo financeiro e o passivo financeiro e representa uma reserva da empresa para fazer frente a eventuais expansões da necessidade de investimento operacional em giro. Como resultado obteve-se através da análise e discussão dos cálculos uma situação de liquidez classificada como péssima significando que o mesmo passaria a utilizar o saldo em tesouraria para financiar a NCG e o Capital de giro. Como consequência disso, de acordo com o modelo de insolvência de Fleuriet a empresa é dita como insolvente. Os resultados encontrados representam que o Modelo de Fleuriet é eficiente na classificação das empresas quanto à rentabilidade assim como o faz quanto à solvência e que apesar das mudanças econômicas, os níveis de solvência do Modelo de Fleuriet podem ser considerados bons determinantes do nível de rentabilidade das empresas.

Palavras-chave: Solvência. Liquidez. Fleuriet.

1. INTRODUÇÃO

As empresas como um todo possuem em sua gestão, um controle interno capaz de garantir a rentabilidade da mesma por longos anos, em contextos econômicos que se diversificam por diversos fatores. Para saber lidar com essas situações e se manterem em uma posição favorável no mercado e na economia, avaliam sua capacidade de liquidar obrigações, através de análises de situação de solvência.



O presente artigo, no entanto, busca com esses objetivos abordar através de um estudo de caso, a explanação dessa análise a partir da aplicação do modelo de Fleuriet, em um dos mais importantes grupos varejistas do mercado, o Grupo Guararapes, tendo como finalidade analisar a solvência/liquidez do mesmo a partir de uma típica classificação do ativo e passivo, além de demonstrar de uma maneira dinâmica, a situação do Grupo no determinado ano, através de sua abordagem simples, levando o leitor a crer que os níveis de solvência desse modelo podem ser considerados bons determinantes do nível de rentabilidade das empresas que o utilizam.

O Grupo Guararapes é o maior grupo empresarial de moda do Brasil e controlador da rede varejista Lojas Riachuelo, com 269 unidades espalhadas por todo o território nacional, dois parques industriais e 39.111 funcionários. A Riachuelo é a única das grandes redes de varejo de moda que pesquisa, cria e produz a maior parte dos seus produtos. A integração com a Guararapes Confecções permite oferecer uma excelente relação preço e qualidade para seus clientes.

Nesta revisão bibliográfica optamos pelos referenciais através de artigos e livros que reúnem e resumem as pesquisas e ideias dos autores, publicadas parcialmente em artigos.

Portanto este artigo está organizado em duas partes, na qual será discorrido sobre o modelo de Fleuriet e sua aplicabilidade comparando-o com outros modelos de indicadores de solvência, e na segunda parte discorremos sobre os cálculos e análises do Balanço Patrimonial do Grupo Guararapes.

Tendo em vista que o modelo de Fleuriet é um modelo denominado pela literatura de modelo dinâmico onde se pode afirmar que tem “um olhar diferente sobre as demonstrações financeiras de uma empresa, criado em 1978 pelo professor francês Michel Fleuriet, este modelo é uma abordagem não só de análise do desempenho econômico-financeiro da empresa, mas também uma forma inteligente de administrar uma empresa com foco na sustentabilidade financeira e econômica de curto e longo prazo.” (Instituto Brasileiro de Executivos de Finanças).

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Segundo Theiss Júnior e Wilhelm (2000) o Modelo de Fleuriet oferece parâmetros que apresentam um grau de sensibilidade sobre mudanças na situação financeira significativamente mais apurado que a análise financeira tradicional, bem como, permite ainda uma classificação e qualificação do desempenho.

Logo destaca-se que na estrutura de Fleuriet o índice de solvência das empresas é analisado pela reclassificação do ativo e passivo dividindo as contas do ativo e passivo em ativo operacional, ativo financeiro, passivo operacional e passivo financeiro.

QUADRO 1 Reordenamento do Balanço Patrimonial

ATIVO CIRCULANTE	PASSIVO CIRCULANTE
>Contas Erráticas Caixa, Bancos, Aplicações Financeiras	>Contas Erráticas Empréstimos de Curto Prazo, Dividendos, IR a Recolher
ATIVO CIRCULANTE	PASSIVO CIRCULANTE
>Contas Cíclicas Contas a Receber, Estoques, Despesas Antecipadas, etc.	>Contas Cíclicas Fornecedores, Salários a Pagar, Impostos s/ operações, etc.
ATIVO NÃO CIRCULANTE	PASSIVO NÃO CIRCULANTE
>Contas não Cíclicas Realizável a Longo Prazo, Permanente	>Contas não Cíclicas Exigível a Longo Prazo, Resultados de Exercícios Futuros, Patrimônio Líquido

Fonte: Fleuriet, Kehdy e Blanc (2003)

Para ilustrar melhor esta reclassificação proposta pelo modelo de Fleuriet, é necessário modificar o Balanço Patrimonial, separando as contas do passivo e ativo em três grupos: como é possível visualizar no quadro 1:

Dessa reclassificação, segundo Alisson Curátola e Eduardo Senra (2007), emergem os seguintes indicadores econômico-financeiros propostos pelo Modelo: Capital de Giro (CDG), Necessidade de Capital de Giro (NCG) e Saldo de Tesouraria (T). O CDG resulta da diferença entre o Passivo Não Circulante e o Ativo Não Circulante. O CDG é um indicador da função exercida pelas contas não circulantes na estrutura de financiamento da empresa. Se positivo, representa uma fonte de recursos de longo prazo para as aplicações de curto prazo da empresa, mas, se negativo, o CDG representará uma escassez de recursos de longo prazo, forçando a empresa a financiar suas atividades com recursos de curto prazo.

Ressaltam ainda que do ponto de vista da análise de solvência, o CDG é do tipo “quanto maior melhor”. Por se tratar de uma fonte de recursos de longo prazo, um CDG suficientemente alto (maior que a Necessidade de Capital de Giro), reduz a preocupação com a renovação dos prazos das fontes de financiamento externas.



Segundo estes autores, é importante ressaltar também que a NCG é diferente de CCL, em virtude da NCG ser composta somente por parte do ativo e passivo circulantes (somente as contas relacionadas com as operações), conforme a expressão:

$$\text{NCG} = \text{ACO} - \text{PCO}$$

O que não pode ser deixado de lado é que a NCG pode também ser negativa, o que evidencia um excesso de funcionamento, ou seja, as saídas de caixa ocorrem depois das entradas de caixa. Neste caso, esta situação denota que os passivos de funcionamento estão financiando mais do que os ativos circulantes operacionais, como outros elementos do ativo, ou seja, o passivo operacional torna-se maior que o ativo operacional, representando fonte de fundos para a empresa.

Outro conceito que se apresenta é o Capital de Giro, que representa uma fonte de fundos permanente da empresa com a finalidade de financiar a sua Necessidade de Capital de Giro. O Capital de Giro corresponde ao mesmo valor do cálculo do CCL, mas feito de forma diferente, conforme podemos observar na expressão:

$$\text{CDG} = \text{Passivo Permanente} - \text{Ativo Permanente}$$

O Capital de Giro possui uma característica de certa estabilidade ao longo do tempo, sofrendo alterações quando a empresa adquire novos investimentos, que podem ser realizados através de autofinanciamento (gerado em função das operações da empresa), por empréstimos a longo prazo ou por aumentos em dinheiro do capital.

Finalmente, o Saldo de Tesouraria (ou do Disponível) é obtido pela diferença entre o ativo financeiro e o passivo financeiro (ou errático), isto é:

$$\text{T} = \text{Ativo Financeiro} - \text{Passivo Financeiro},$$

ou ainda pode ser representado pelo valor residual decorrente da diferença entre o Capital de Giro e a Necessidade de Capital de Giro, conforme a expressão abaixo:

$$\text{T} = \text{CDG} - \text{NCG}$$

De acordo com Assaf Neto e Silva (2002, p.65), este saldo representa “uma reserva financeira da empresa para fazer frente a eventuais expansões da necessidade de investimento operacional em giro, principalmente aquelas de natureza sazonal”. A condição fundamental para que a empresa esteja em equilíbrio financeiro é que seu saldo de tesouraria seja positivo.

Essa reclassificação tem como resultado seis tipos de situação de liquidez e utiliza a necessidade de capital de giro, o capital de giro e o saldo em tesouraria. Assim, dependendo do resultado obtido o mesmo será analisado conforme o quadro abaixo:

QUADRO 2 - Situação de Solvência da Empresa

Tipo / Item	CDG	NCG	T	Situação
I	+	-	+	Excelente
II	+	+	+	Sólida
III	+	+	-	Insatisfatória
IV	-	+	-	Péssima
V	-	-	-	Muito Ruim
VI	-	-	+	Alto Risco

Fonte: Marques e Braga (1995)

Do artigo “O Modelo Fleuriet como Indicador Conjunto de Solvência e Rentabilidade” de autoria: Alisson Curátola de Melo, Eduardo Senra Coutinho, concluiu-se que os resultados mostram que apesar de a casualidade não ter se mostrado reflexiva, os níveis de solvência do Modelo de Fleuriet podem ser considerados bons determinantes do nível de rentabilidade das empresas. Os resultados encontrados representam indícios de que, apesar de não ter sido identificada a existência de casualidade reflexiva entre solvência e rentabilidade, o Modelo é eficiente na classificação das empresas quanto à rentabilidade e na solvência.

3. RESULTADOS

Analisando o B.P. do grupo Guararapes de 31/12/ 2015, tem-se o seguinte (em milhões):

Ativo	31/12/2015
Ativo Circulante	4.131,90
Caixa e Equivalentes de Caixa	367,4
Aplicações Financeiras	285,7
Contas a Receber	2.498,60
Estoques	744,9
Tributos a Recuperar	154,5
Despesas Antecipadas	0
Outros Ativos Circulantes	80,8
Ativo Não Circulante	2.901,00
Ativo Realizável a Longo Prazo	516,9
Investimentos	199,1
Imobilizado	2.082,10
Intangível	102,9
Total	7.032,90

Passivo e Patrimônio Líquido	31/12/2015
Passivo Circulante	2.715,60
Obrigações Sociais e Trabalhistas	212,1
Fornecedores	502,4
Obrigações Fiscais	333,7
Empréstimos e Financiamentos	836,5
Outras Obrigações	830,8
Passivo Não Circulante	927,2
Empréstimos e Financiamentos	581,6
Outras Obrigações	177,9
Tributos Diferidos	63
Provisões	104,7
Patrimônio Líquido Consolidado	3.390,20
Capital Social Realizado	2.900,00
Reservas de Lucros	338,6
Ajustes de Avaliação Patrimonial	151,6
Total	7.032,90

ATIVO OPERACIONAL = 3.324,30		PASSIVO OPERACIONAL = 1879,00	
Contas a receber clientes	2.498,60	Obrigações sociais e trabalhistas	212,1
Estoques	744,9	Fornecedores	502,4
Outros ativos circulantes	80,8	Obrigações fiscais	333,7
		Outras obrigações	830,8
ATIVO FINANCEIRO = 807,6		PASSIVO FINANCEIRO = 836,5	
Caixa e equivalentes de caixa	367,4	Empréstimos e financiamentos	836,5
Tributos a recuperar	154,5		
Aplicações financeiras	285,7		

Com os cálculos efetuados obtêm-se os seguintes resultados:

$$\text{NCG} = \text{AO} - \text{PO}$$

$$\text{NCG} = 3.324,3 - 1.879$$

$$\text{NCG} = 1.445,3 \text{ M}$$

$$\text{CDG} = \text{P}\check{\text{N}}\text{C} - \text{A}\check{\text{N}}\text{C}$$

$$\text{CDG} = 927,20 - 2.901$$

$$\text{CDG} = - 197$$

$$\text{T} = \text{AF} - \text{PF}$$



$$T = 807,60 - 836,50$$

$$T = - 28,9 \text{ mil}$$

- No primeiro caso (NCG), a diferença entre ativo circulante operacional e passivo circulante operacional totalizou R\$ 1.445,30 milhões indicando o valor que a empresa precisa dispor de capital de giro a fim de manter suas operações funcionando.
- No segundo caso (CDG), a diferença entre passivo não circulante e ativo não circulante totalizou um saldo negativo de R\$ 1.973,8 milhões indicando que o grupo necessita de capital necessário para financiar a continuidade das operações da empresa.
- No terceiro caso (T), a diferença entre ativo financeiro e passivo financeiro também totalizou um saldo negativo de R\$ 28.900,00 indicando que a companhia não tem dinheiro suficiente para lidar com obrigações financeiras de curto prazo sem reduzir os recursos alocados no ciclo operacional.

De acordo com a demonstração dos cálculos, o grupo Guararapes no ano de 2015 tinha uma péssima situação de liquidez, significando que o mesmo passaria a utilizar o saldo em tesouraria para financiar a NCG e o Capital de giro. Como consequência disso a empresa se classificaria como insolvente.

4. CONCLUSÕES

Com a análise de solvência do Grupo Guararapes conclui-se que através da aplicação do modelo de Fleuriet, pode-se perceber que há uma constância, não apenas no Grupo Guararapes mas também em muitas outras empresas, para manter seus índices de liquidez em níveis de satisfação em que possam quitar suas obrigações e ainda poder ter capital de giro suficiente para manter sua organização funcionando com progresso. A importância do Modelo de Fleuriet como índice de análise de solvência não somente evidenciou que o grupo Guararapes possuía uma péssima situação de liquidez em 2015, mas também, deve-se levar em consideração que essa situação se dá para obrigações de curto prazo já que a mesma possui valores exorbitantes para receber a longo prazo. No entanto, todas as análises devem ser levadas em consideração antes de qualquer resultado errôneo, utilizando-se assim do balanço patrimonial e é claro, observando-se as demonstrações de resultado da empresa.

5. REFERÊNCIAS

THEISS JÚNIOR, F.C.; WILHELM, P.P.H.. Análise do capital de Giro: Modelo Fleuriet



Versus Modelo Tradicional. ENCONTRO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE
PÓSGRADUAÇÃO

EM ADMINISTRAÇÃO, n. 24, 2000, Florianópolis (SC). Anais..., Florianópolis: ENANPAD, 2000.

ALISSON CURÁTOLA DE MELO, EDUARDO SENRA COUTINHO, “O Modelo Fleuriet como
Indicador Conjunto de Solvência e Rentabilidade”, Rio de Janeiro, 2007.

ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Augusto Tibúrcio. Administração do capital de giro. 3. ed.
São Paulo: Atlas, 2002.



ANÁLISE DE BALANÇO VERTICAL E HORIZONTAL: SMILES

Fabiana Vicentim Dutra

Jean Marcos Da Silva

RESUMO

O objetivo do trabalho é evidenciar como as Análises de Balanço Vertical e Horizontal pode ser relevante para se obter um relatório da situação financeira da empresa. Tem como objeto de estudo deste trabalho, a empresa Smilies, que atua no ramo de fidelização de clientes para acúmulos e troca de passagens, premiações e outros serviços, juntamente com os seus parceiros comerciais. A metodologia utilizada foi de aula prática em laboratório, pesquisas via Internet e o software Microsoft Excel como ferramenta de análise. Foram analisados os balanços da controlada e consolidada referentes aos anos de 2015 e 2016, onde foi possível apontar algumas tendências. A empresa em sua controlada deve ter uma maior atenção em seu disponível imediato, pois teve uma redução significativa de um ano para o outro, podendo assim comprometer as obrigações futuras. Um ponto importante foi o aumento de investimento com a compra de passagens e valorizando também a marca da empresa, aumentando o seu intangível. São tendências apresentadas de suma importância para a gestão, investimentos e processos decisórios.

Palavras-chaves: Análise Financeira, Índice Vertical e Horizontal, Smiles.

1. INTRODUÇÃO

A Smiles S.A é uma empresa de relacionamento e fidelização de clientes, para o acúmulo de milhas aéreas para troca de passagens, prêmios, e outros serviços, sendo uma empresa com vários parceiros comerciais e financeiros que colaboram para um desenvolvimento positivo da empresa. O seu principal meio de receita é o resgate de milhas. O trabalho faz uma análise do balanço do ano de 2015 e 2016, abordando a análise vertical e horizontal da Smiles S.A, com objetivo demonstrar as tendências e evolução que ocorreram durante os exercícios apresentados, apontando possibilidades e situações que os demonstrativos podem indicar sobre a situação da empresa.

Com a realização da Análise Vertical e horizontal, pode se perceber que os disponíveis de um ano para o outro, teve uma queda significativa, que pode vir a comprometer as obrigações de curto prazo.

No artigo Técnicas de Análise de Balanço do Autor Kleber Monteiro Pereira, apresentado em abordagem teórica, pode se observar que as os índices verticais e horizontais devem ser trabalhados em conjunto para que o possa ser realizada uma análise real da evolução das contas, e assim transmitir informações fidedignas e úteis para os usuários que delas necessitam.



2. ABORDAGEM TEÓRICA

A análise de Balanços demonstra as variações quantitativas e qualitativas que ocorrem dentro de uma entidade. O profissional contábil tem que ter visão e eficiência dos instrumentos que estão disponíveis para transmitir informações relevantes aos usuários e consequentemente auxiliando na tomada de decisões. Dentre vários métodos de desempenho empresarial, a análise vertical e horizontal que serão exploradas nesse trabalho, evidenciando a relação das contas e evolução empresarial. São ferramentas essas, que podem ser utilizadas para um estudo mais detalhado da situação financeira de uma entidade.

Conforme Sérgio de Iudícibus, no livro *Análise de Balanços*, caracteriza a análise de balanços como a “arte de saber extrair relações úteis, para o objetivo econômico que tivermos em mente, das relações contábeis tradicionais e de suas extensões e detalhamentos, se for o caso”. Como explanado, é uma ferramenta, juntamente com outras complementares, essencial para evidenciar as tendências e dar um diagnóstico sobre preciso. Iudícibus diz que a análise vertical é “importante para avaliar a estrutura de composição de itens e sua evolução no tempo.

A análise vertical conforme descrita por Dante C. Matarazzo no livro *Análise financeira de Balanços* “o percentual de cada conta mostra sua real importância no conjunto”. Sendo uma ferramenta de bastante importância a análise vertical demonstra como uma conta seja do Ativo, Passivo ou DRE está em relação ao total de um valor base, onde pode ser evidenciado as mudanças financeiras do exercício.

A análise horizontal Dante C. Matarazzo descreve como “a evolução de cada conta mostra os caminhos trilhados pela empresa e as possíveis tendências”. Neste contexto a análise horizontal baseia-se nas mudanças de cada conta de uma demonstração financeira em relação a um demonstrativo de exercícios anteriores.

No artigo *Técnicas de Análise de Balanço* do Autor Kleber Monteiro Pereira, a “análise vertical e a análise horizontal devem ser elaboradas sempre em conjunto para verificar qual o grau de influência que uma exerce sobre a outra e, consequentemente, sobre a conclusão da evolução dos valores da empresa”. Como ferramenta gerencial, o Autor defende no artigo *Técnicas de Análise de Balanço* que “com a aplicação de técnicas, devem ser aliadas a capacidade de interpretação do analista, a qual deve ser adequada à realidade da empresa analisada, ou do usuário que está solicitando a análise, poder-se-á, então, elaborar-se relatórios os quais traduzam a situação econômico-financeira da empresa, podendo, assim a administração ter um auxílio para a tomada de decisões”

Como foi apresentado é muito importante utilizar ferramentas de análise de Balanço, para que as informações possam ser fidedignas e úteis para auxiliar tanto os gestores, investidores e interessados na situação financeira e economia da empresa.

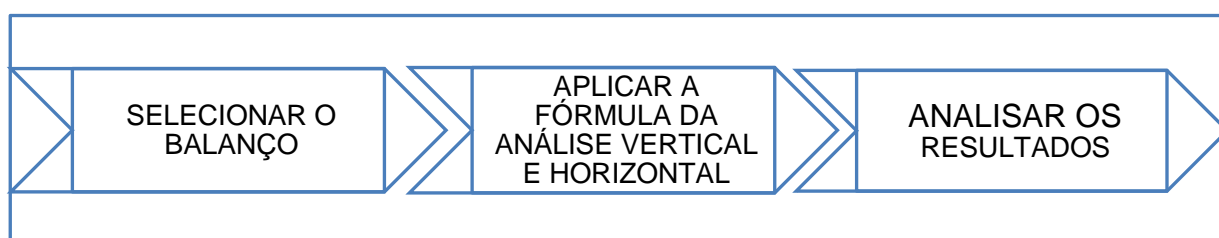
3. METODOLOGIA

A metodologia utilizada foi aulas práticas no laboratório de Informática, realizadas na Universidade Federal de Rondônia, com a supervisão do Prof. Jean. Os instrumentos utilizados foram os equipamentos de informática com o auxílio do programa Excel.

Foi analisado o Balanço Patrimonial da empresa Smiles S.A através de pesquisa com embasamento teórico em Livros de Contabilidade, e artigos pesquisados via Internet.

A seguir na figura 1, podemos observar o processo seguido para a realização das Análises Vertical e Horizontal:

Figura 1. Processo de análise vertical e horizontal



Fonte: elaboração do autor

Com a seleção do Balanço Patrimonial, foi possível realizar as análises do mesmo aplicando as fórmulas:

$$\frac{\text{CONTA (ou Grupo de Contas)} \times 100}{\text{ATIVO TOTAL (ou PASSIVO TOTAL)}} \\ \frac{\text{VALOR ATUAL DO ITEM} \times 100}{\text{VALOR DO ITEM NO PERÍODO BASE (ANTERIOR)}}$$

Em seguida foram analisados os resultados das contas conforme suas representatividades.

4. RESULTADOS

A seguir o Balanço Patrimonial Consolidado e Controlado de 2015 e 2016 da empresa Smiles S.A, analisados conforme o método vertical e horizontal:

CONSOLIDADO					
ATIVO	2016	AV%	2015	AV%	AH%
CIRCULANTE					
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	253.659	13,16	334.989	20,12	-24,28
APLICAÇÕES FINANCEIRAS	309.742	16,07	264.092	15,86	17,29
CONTAS A RECEBER	167.864	8,71	192.422	11,56	-12,76
ADIANTAMENTO A FORNECEDORES	598.913	31,08	601.359	36,11	-0,41
CRÉDITO COM EMPRESAS RELACIONADAS	75.545	3,92	50.545	3,04	49,46
OUTROS CRÉDITOS E VALORES	7.699	0,40	3.911	0,23	96,86
	1.413.422	73,35	1.447.318	86,91	-2,34
NÃO CIRCULANTE					
IMPOSTOS DIFERIDOS	62.665	3,25	73.718	4,43	-14,99
ADIANTAMENTOS A FORNECEDORES	391.674	20,33	113.052	6,79	246,45
OUTROS CRÉDITOS E VALORES	7.373	0,38	0	0,00	0,00
INVESTIMENTO	15.184	0,79	15.643	0,94	-2,93
IMOBILIZADO	1.728	0,09	1.625	0,10	6,34
INTANGÍVEL	34.832	1,81	13.912	0,84	150,37
	513.456	26,65	217.950	13,09	135,58
TOTAL DO ATIVO	1.926.878	100,00	1.665.268	100,00	15,71
PASSIVO	2016	AV%	2015	AV%	0,05
CIRCULANTE					
FORNECEDORES	117.055	6,07	84.032	5,05	39,30
OBRIGAÇÕES TRABALHISTAS	14.863	0,77	12.964	0,78	14,65
DIVIDENDO E JUROS S/CAPITAL A PAGAR	119.243	6,19	65.769	3,95	81,31
OBRIGAÇÕES FISCAIS	22.257	1,16	12.257	0,74	81,59
ADIANTAMENTO DE CLIENTES	6.454	0,33	13.459	0,81	-52,05
RECEITAS DIFERIDAS	781.934	40,58	766.265	46,01	2,04
	1.061.806	55,10	954.746	57,33	11,21
NÃO CIRCULANTE					
FORNECEDORES	9.138	0,47	0	0,00	0,00
PROVISÕES PARA PROCESSOS JUDICIAIS	1.262	0,07	1.340	0,08	-5,82
RECEITAS DIFERIDAS	219.325	11,38	221.242	13,29	-0,87
	229.725	11,92	222.582	13,37	3,21
PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
CAPITAL SOCIAL	181.822	9,44	146.164	8,78	24,40
CUSTO COM EMISSÃO DE AÇÕES	-36.402	-1,89	-36.402	-2,19	0,00
RESERVA DE CAPITAL	43.765	2,27	72.942	4,38	-40,00
RESERVAS DE LUCROS	36.364	1,89	29.233	1,76	24,39
DIVIDENDO ADICIONAL PROPOSTO	402.508	20,89	269.574	16,19	49,31



REMUNERAÇÃO BASEADA EM AÇÕES	7.290	0,38	6.429	0,39	13,39
	635.347	32,97	487.940	29,30	30,21
		0,00		0,00	0,00
TOTAL DO PASSIVO E DO PL	1.926.878	100,00	1.665.269	100,00	15,71

Conforme as demonstrações dos balanços patrimoniais consolidados apresentado, observamos as situações em que a empresa Smiles S.A. se encontra nos períodos de 2015 e 2016.

Com uma redução de 24,28% no caixa de 2015 para 2016, nota-se que a Smiles investiu mais em produtos, elevando assim a conta de Fornecedores em R\$ 33.023,00, porém não mudando drasticamente a significância do valor no ano. Outro ponto evidenciando é os valores para compra de passagens aéreas que serão utilizados à medida que ocorrer o resgate de milhas, essa redução são os adiantamentos de fornecedores a longo prazo com uma alta de 246,45% de um ano ao outro, ficando assim projeções com um prazo estendido, foi de 113.052 em 2015 para 391.674 em 2016.

Os investimentos de curto prazo da Smiles tiveram um apreciável aumento em comparação com o ano anterior, apresentando um crescente de 17,29% nas aplicações financeiras, já nas de realização de prazo após 12 meses ocorreu uma queda de investimento.

O Relevante aumento do ativo intangível de 135,5% de um período para o outro mostra o interesse forte da Smiles em geração de benefícios econômicos futuros, agregando competitividade.

O período de 2015 se destaca pela disponibilidade de caixa 20% do total do ativo, as contas de aplicações, contas a receber e adiantamento de fornecedores, do curto prazo renderam um circulante de 86,91% do total do ativo, e um ativo circulante maior que o passivo circulante, tendo uma boa liquidez.

Já em 2016 tiveram maiores aplicações e investimentos, foi aplicado um valor alto em empresas relacionadas e em outros valores de crédito. A baixa do caixa não na liquidez, o longo prazo cresceu com os adiantamentos de fornecedores, e valoração da marca.

CONTROLADORA					
ATIVO	2016	AV%	2015	AV%	AH%
CIRCULANTE					
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	16.924	0,88	103.273	6,20	-83,61
APLICAÇÕES FINANCEIRAS	546.477	28,36	495.808	29,77	10,22
CONTAS A RECEBER	167.864	8,71	192.422	11,56	-12,76
ADIANTAMENTO FORNECEDORES A	598.913	31,08	601.359	36,11	-0,41

CRÉDITO COM EMPRESAS RELACIONADAS	75.545	3,92	50.545	3,04	49,46
OUTROS CRÉDITOS E VALORES	7.699	0,40	3.911	0,23	96,86
	1.413.422	73,35	1.447.318	86,91	-2,34
NÃO CIRCULANTE					
IMPOSTOS DIFERIDOS	62.665	3,25	73.718	4,43	-14,99
ADIANTAMENTOS A FORNECEDORES	391.674	20,33	113.052	6,79	246,45
OUTROS CRÉDITOS E VALORES	7.373	0,38	0	0,00	0,00
INVESTIMENTO	15.184	0,79	15.643	0,94	-2,93
IMOBILIZADO	1.728	0,09	1.625	0,10	6,34
INTANGÍVEL	34.832	1,81	13.912	0,84	150,37
	513.456	26,65	217.950	13,09	135,58
TOTAL DO ATIVO	1.926.878	100,00	1.665.268	100,00	15,71
PASSIVO					
CIRCULANTE					
FORNECEDORES	117.055	6,07	84.032	5,05	39,30
OBRIGAÇÕES TRABALHISTAS	14.863	0,77	12.964	0,78	14,65
DIVIDENDO E JUROS S/CAPITAL A PAGAR	119.243	6,19	65.769	3,95	81,31
OBRIGAÇÕES FISCAIS	22.257	1,16	12.257	0,74	81,59
ADIANTAMENTO DE CLIENTES	6.454	0,33	13.459	0,81	-52,05
RECEITAS DIFERIDAS	781.934	40,58	766.265	46,01	2,04
	1.061.806	55,10	954.746	57,33	11,21
NÃO CIRCULANTE					
FORNECEDORES	9.138	0,47	0	0,00	0,00
PROVISÕES PARA PROCESSOS JUDICIAIS	1.262	0,07	1.340	0,08	-5,82
RECEITAS DIFERIDAS	219.325	11,38	221.242	13,29	-0,87
	229.725	11,92	222.582	13,37	3,21
PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
CAPITAL SOCIAL	181.822	9,44	146.164	8,78	24,40
CUSTO COM EMISSÃO DE AÇÕES	-36.402	-1,89	-36.402	-2,19	0,00
RESERVA DE CAPITAL	43.765	2,27	72.942	4,38	-40,00
RESERVAS DE LUCROS	36.364	1,89	29.233	1,76	24,39
DIVIDENDO ADICIONAL PROPOSTO	402.508	20,89	269.574	16,19	49,31
REMUNERAÇÃO BASEADA EM AÇÕES	7.290	0,38	6.429	0,39	13,39
	635.347	32,97	487.940	29,30	30,21
TOTAL DO PASSIVO E DO PL	1.926.878	100,00	1.665.268	100,00	15,71



O ativo total da Smiles cresceu 15,71% de 2015 para 2016. Esse crescimento se deve ao Ativo Não Circulante nas compras de passagens (Adiantamento de Fornecedores) e intangível (valoração da Marca e software), já que o Circulante teve uma redução, principalmente no caixa uma queda drástica de -83,61%, recurso que pode prejudicar muito o exercício seguinte, podendo não cumprir com certas obrigações, se diretos não se realizarem conforme o esperado. A Smiles poderá ter esse retorno nas milhas a curto prazo, já que o adiantamento de fornecedores a longo prazo cresceu 246,45% de ano para o outro.

O Patrimônio Líquido que representava 29,30% dos recursos em 2016 subiu para 32,97%, a reserva de capital que era de 4,38% do ano de 2015 foi reduzida em 2016 devido a conversão para capital social que passou de 8,78% do passivo total para 9,44%. O passivo total teve aumento de um período para o outro, devidos as obrigações a curto prazo terem se excedido, fornecedores e obrigações fiscais desequilibraram essa balança.

5. CONCLUSÃO

A empresa apresenta em sua controlada um disponível imediato comprometedor para os próximos períodos, podendo não cumprir com suas obrigações. Teve maior investimento na compra de passagens aéreas para ser trabalhado nas milhas, onde está o giro da Smiles.

Ampliou seus produtos com os fornecedores, fez aplicação voltada para um maior catalogo frente seus clientes. Teve adições compostas em maior de direito de uso e licenças adicionais de software valoração da marca, elevando sua conta intangível.

A análise vertical e horizontal é uma ferramenta que com uma correta interpretação proporciona informações relevantes. Esta análise feita no balanço da empresa, aponta um norte empresarial e gerencial que facilita no processo decisório.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

INDÍCIBUS, Sergio de. **Análise de Balanço**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise Financeira de Balanços**: abordagem básica e gerencial 6. ed. 6 reimpr. São Paulo: Atlas, 2007.

PEREIRA, Kleber Monteiro. **Análise de Balanços Contábeis**: Técnicas de Análise de Balanços.



APLICAÇÃO DA ANÁLISE HORIZONTAL, VERTICAL E DO ÍNDICE DE LIQUIDEZ, ENDIVIDAMENTO E RENTABILIDADE DO: BALANÇO DO CLUBE DE REGATAS DO FLAMENGO NOS ANOS DE 2014, 2015 E 2016.

Renan Crystian Gomes Galvão

RESUMO

Este trabalho tem por objetivo fazer uma análise horizontal e vertical, bem como, dos índices de liquidez, endividamento e rentabilidade do balanço do Clube de Regatas do Flamengo entre os anos de 2014, 2015 e 2016. Para isso, foi utilizada uma planilha contendo as informações do balanço patrimonial como demonstrativo de resultado do clube. Finaliza com a conclusão da pesquisa, que mostra que o clube possui a maioria das suas dívidas nas contas de longo prazo, e que a mesma ainda se encontra muito elevada. Porém, com a evolução entre esses anos, é possível dizer que o clube tem tudo para se tornar uma potência, tanto nacionalmente quanto internacionalmente.

Palavra-chave: análise horizontal; análise vertical; índice de liquidez; Clube Flamengo.

1. INTRODUÇÃO

O futebol hoje é um dos esportes mais rentáveis do mundo. De acordo com o jornal O Globo, o futebol movimenta no mundo entre R\$ 455 e R\$ 577 bilhões de reais. No Brasil, o faturamento dos clubes brasileiros bateu grandes recordes, de acordo com Amir Somoggi, o aumento foi de R\$ 4,161 bi para R\$ 5,409 bi. Porém, mesmo com esses números, a maioria desses clubes ainda não conseguem equilibrar suas finanças. Os motivos são os mais variados possíveis, mas o que é certo é que existem clubes que são exceções a esse caso, um deles é o Flamengo.

O Clube de Regatas do Flamengo é uma agremiação poliesportiva com sede no Rio de Janeiro. Fundado em 17 de novembro de 1895, tornou-se um dos clubes mais bem-sucedidos e populares do esporte brasileiro, especialmente no futebol, possuindo aproximadamente cerca de 40 milhões de torcedores.

Em 2016, o time teve o maior faturamento da sua história: 469 milhões. O valor é superior aos R\$ 356 milhões que arrecadara em 2015. Esses valores possibilitaram ao time investir em salários e contratações de jogadores renomados, como Diego, Paolo Guerreiro e Everton Ribeiro.

Porém, a dívida do Flamengo é considerada uma das maiores entre os clubes brasileiros. Por isso, este trabalho busca responder uma dúvida: é certo dizer hoje que a diretoria do Flamengo atual está fazendo uma boa gestão? Esse trabalho consiste em uma aplicação das análises vertical e horizontal, e do índice de liquidez, endividamento e rentabilidade, afim de descobrir a evolução do



clube nos anos de 2014, 2015 e 2016 e saber se o time tem condições de sanar todas as suas dívidas e investir toda a sua grande receita no futebol.

2. ABORDAGEM TEÓRICA

2.1 Análise vertical

Na análise vertical procura-se obter o percentual de cada verba ou de cada grupo de verbas, em relação ao valor global do demonstrativo, ou, ainda, de cada verba em relação ao total do seu respectivo grupo. Trata-se de discernir o ritmo de crescimento dos vários itens. Os cálculos podem ser feitos das seguintes maneiras:

Em relação ao total do ativo ou do passivo:

$\text{Conta (ou grupo de contas)} \times 100 / \text{Ativo (ou Passivo)}$.

Em relação ao total do grupo ou subgrupo:

$\text{Conta} \times 100 / \text{Total do grupo}$.

2.2 Análise horizontal

A análise horizontal compara de forma percentual, o valor de determinada verba ou de determinado grupo de verbas em relação ao(s) ano(s) anterior(es). Sua técnica é bastante simples, pois consiste em dividir todos os elementos do ativo pelo valor total desse mesmo ativo e todos os valores do passivo pelo total desse passivo. O cálculo pode ser feito da seguinte maneira:

1. $\text{Valor atual do item} \times 100 / \text{Valor do item no ano-base}$.

Em todo resultado acima de 100, o valor excedente indica aumento do valor nominal da verba, já em todo resultado abaixo de 100 o valor que faltar para completar os 100 indica a redução do valor nominal da verba ou do grupo.

2.3 Índice de liquidez

Os indicadores de liquidez avaliam a capacidade da empresa quando comparada a suas obrigações junto a fornecedores e funcionários.



Abaixo será mostrado como calcula-se os principais indicadores de liquidez. Estes índices são de grande importância para a empresa e suas variações devem ser acompanhadas e analisadas regularmente pelos seus gestores.

2.3.1 Liquidez corrente

É calculada dividindo-se a soma dos direitos a curto prazo da empresa (contas de caixa, bancos, estoques, e clientes a receber) pela soma das dívidas a curto prazo (empréstimos, financiamentos, impostos e fornecedores a pagar). Estas informações podem ser obtidas facilmente no balanço patrimonial, nos grupos ativo circulante e passivo circulante. É dada pela fórmula:

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

A partir do resultado obtido, pode-se fazer a seguinte análise:

- Maior que um: Demonstra que há capital disponível para uma possível liquidação das obrigações.
- Igual a 1: Os direitos e obrigações a curto prazo são equivalentes
- Menor que 1: A empresa não teria capital disponível suficiente para quitar as obrigações a curto prazo, caso fosse preciso.

2.3.2 Liquidez seca

Este indicador possui semelhança com o cálculo de liquidez corrente, o que os difere é a exclusão do estoque no cálculo da liquidez seca, pelo motivo de não apresentarem liquidez compatível com o grupo patrimonial onde estão inseridos. Segue cálculo abaixo:

$$\text{Liquidez Seca} = (\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques}) / \text{Passivo Circulante}$$

Uma observação a ser feita é que o resultado desse índice será sempre igual ou menor ao de liquidez corrente, e a empresa deve ser cautelosa ao contar com o estoque como disponibilidade para a liquidação de obrigações, pois depende da venda se concretizar para possuir realmente o capital em mãos.

2.3.3 Liquidez imediata

Esse índice é o mais parecido com os anteriores, mas é o mais conservador de todos, pois considera apenas caixa, saldos bancários e aplicações financeiras em seu cálculo. Ou seja, apenas as contas que possuem liquidez imediata pra quitar as obrigações, como mostra a fórmula abaixo:



$$\text{Liquidez Imediata} = \text{Disponível} / \text{Passivo Circulante}$$

Com esse indicador exclui-se do cálculo todos os estoques, as contas e valores a receber. Acaba se tornando de grande importância para a análise da situação de curtíssimo prazo da entidade.

2.3.4 Liquidez geral

Diferentemente dos três índices anteriores que avaliam a situação de curto prazo da empresa, a liquidez geral leva em consideração também todas as previsões de médio e longo prazo, incluindo no cálculo os direitos e obrigações a frente de 12 meses, como vendas parceladas, aplicações de longo prazo e empréstimos a pagar, conforme cálculo abaixo:

$$\text{Liquidez Geral} = (\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável em Longo Prazo}) / (\text{Passivo Circulante})$$

2.4 Índice de endividamento

O índice de endividamento refere-se a saúde financeira semelhante ao índice de capital de terceiros/ativo. Ele mede o quanto uma empresa tem em dívida sobre o seu patrimônio e ativo circulante. Os demais índices abaixo complementam-se entre si.

2.4.1 Participação de capital de terceiros

É utilizado pelas empresas para identificar a proporção de ativos que uma empresa possui, mas que estão financiados por recursos de terceiros, ou seja, por dívidas que devem ser liquidadas em datas futuras.

A fórmula é dada pela divisão:

$$\text{Capital de terceiros} / \text{Patrimônio Líquido}$$

2.4.2 Composição do endividamento

Mostra como está a política de captação de recursos de terceiros de uma empresa. Se ela está mais ao longo e curto prazo, tendo o poder de indicar ações futuras para os gestores, a fim de evitar que a empresa passe por problemas de liquidez pela falta de dinheiro a curto prazo. A fórmula é dada pela divisão:

$$\text{Passivo Circulante} / \text{Capital de Terceiros}$$



2.4.3 Imobilização do patrimônio líquido

Revela o quanto do PL da empresa foi investido no ativo permanente da empresa. É dado pela seguinte fórmula:

$$\text{Ativo Fixo/Patrimônio Líquido}$$

2.5 Índice de rentabilidade

Os índices de rentabilidade relacionam algum lucro da DRE com alguma variável do balanço patrimonial, especificamente do ativo ou do patrimônio líquido. Os indicadores possuem grande espaço nas análises das demonstrações contábeis, exercendo significativa influência sobre o processo de tomada de decisão dentro da empresa. Os índices são:

2.5.1 Giro ativo médio

Mede a capacidade da empresa de gerar retorno com sua atividade fim, pois trata de uma relação entre o lucro total e o ativo total. A fórmula é dada por:

$$\text{ROA} = \text{Lucro Ativo Médio} / \text{Ativo Total}$$

2.5.2 Rentabilidade ativo

Mede o poder de ganho da empresa. A fórmula é escrita da seguinte forma:

$$\text{ROI} = \text{Lucro Líquido} / \text{Ativo Médio}$$

2.5.3 Rentabilidade do patrimônio líquido

Mede o ganho de poder dos proprietários. O retorno sobre o patrimônio mede o quanto de retorno uma companhia é capaz de gerar com o dinheiro que foi aplicado pelos acionistas. A fórmula é a seguinte:

$$\text{ROE} = \text{Lucro Líquido} / \text{Patrimônio Líquido}$$

3. METODOLOGIA

Metodologia é a maneira utilizada pelo pesquisador para desenvolver uma pesquisa. Método pode ser caracterizado como um conjunto de atividades sistemáticas e racionais que com maior segurança e economia permite ao pesquisador alcançar o seu objetivo. Nesse sentido, através do

método chega-se a conhecimentos validos e verdadeiros, traçando o caminho a ser seguido, detectando erros e auxiliando as decisões dos cientistas. (LAKATOS, 2003)

Este trabalho foi desenvolvido através de análises, bem como, com coleta de dados do balanço patrimonial e demonstrativo de resultado do Clube de Regatas do Flamengo, encontrados no site oficial. Nas análises verticais e horizontais foram escolhidas algumas contas, tanto do ativo circulante e não circulante, quanto do passivo circulante e não-circulante, que tiveram uma evolução significativa entre os anos de 2014 e 2016. Nos índices de liquidez, endividamento e rentabilidade, foram usados os dados do balanço patrimonial e demonstrativo de resultado referentes a esses anos citados acima para fazer uma avaliação a respeito do clube.

4. RESULTADO

Em relação à análise horizontal, as contas do ativo circulante que obtiveram uma variação significativa foram: caixa e equivalentes de caixa, contas a receber e contas a receber na transferência de jogadores. Na primeira, a evolução foi de 100% em 2014 para 151,18% em 2015 e uma queda para 69,47% no terceiro ano. Na segunda a conta caiu de 100% para 36,27 no último ano. Na terceira a conta saiu de 100 para 280,95%. Dessas contas o valor da terceira foi o que obteve a maior diferença de valor, pois o mesmo quase triplicou se comparado ao ano de 2014, conforme a imagem abaixo:

ATIVO	2016	AV	AH	2015	AV	AH	2014	AV	AH
Circulante									
Caixa e equivalentes de caixa	12.526	2,6	69,47	27257	6,0	151,18	18030	4,2	100
Contas a receber	12.232	2,5	36,27	18242	4,0	54,09	33724	7,8	100
Contas a receber na transferencia de jogadores	3.495	0,7	280,95	2470	0,5	198,55	1244	0,3	100

Fonte: dados da pesquisa.

Em seguida, tem-se as contas selecionadas do ativo não circulante: Intangível e imobilizado. Na primeira, a evolução foi de 100% em 2014 para 197% no ano de 2016. Pode-se perceber que na segunda houve um aumento de 100 para 111% no último ano, conforme abaixo:

ATIVO	2016	AV	AH	2015	AV	AH	2014	AV	AH
Intangível	74.141	15,3	197,31	46363	10,4	124,98	37575	8,7	100
Imobilizado	158.753	32,8	111,34	147146	32,6	103,20	142530	33,2	100

Fonte: dados da pesquisa.

Nas contas do passivo circulante, as contas escolhidas foram: fornecedores e suas obrigações, empréstimos e financiamentos e obrigações trabalhistas e sociais. Sendo que, o primeiro ano houve

uma queda de 100 para 16%. Entretanto, no segundo houve um aumento de 31% se comparado ao primeiro ano. E a última houve um aumento de mais de 50% nas obrigações trabalhistas e sociais, conforme as contas destacadas de vermelho na imagem abaixo:

Passivo	2016	AV	AH	2015	AV	AH	2014	AV	AH
Circulante									
Fornecedores e outras obrigações	5.625	1,16	16,67	24.548	5,44	72,73	33753	7,85	100
Contas a pagar na transferência de jogadores	32.753	6,78	0,00	21.293	4,72	0,00	0	0,00	100
Empréstimos e financiamentos	92.915	19,22	131,00	101.445	22,47	143,03	70926	16,50	100
Impostos e contribuições a recolher	18.112	3,75	71,44	14.915	3,30	58,83	25354	5,90	100
Obrigações trabalhistas e sociais	10.528	2,18	153,85	7.823	1,73	114,32	6843	1,59	100

Fonte: dados da pesquisa.

Já nas contas do passivo não circulante, escolheu-se a conta a pagar na transferência de jogadores a longo prazo. Esta, obteve um aumento significativo, já que saiu de 100% para 444%, ou seja, o valor praticamente quadruplicou se comparado a dois anos atrás, conforme na imagem:

Passivo	2016	AV	AH	2015	AV	AH	2014	AV	AH
Contas a pagar na transferência de jogadores	13.622	2,82	444,29	11.349	2,51	370,16	3066	0,71	100

Fonte: dados da pesquisa.

Escolheu-se para a análise vertical, e para as contas do ativo: propriedades para investimento, intangível e imobilizado. Em todos os anos analisados essas três contas equivaliam a mais de 50% de todo o ativo do balanço, sendo em 2014 74,2%, em 2015 73,3% e em 2016 75,6%. Como ilustra a imagem abaixo:

ATIVO	2016	AV	AH	2015	AV	AH	2014	AV	AH
Propriedade para Investimento	132.519	27,4	95,60	136584	30,3	98,53	138625	32,2	100
Intangível	74.141	15,3	197,31	46963	10,4	124,98	37575	8,7	100
Imobilizado	158.753	32,8	111,34	147146	32,6	103,20	142590	33,2	100

Fonte: dados da pesquisa.

Percebeu-se duas contas que chamaram a atenção nas análises no passivo. A primeira seria a conta impostos e contribuições a recolher, que em 2014 representava 76,58% do balanço, em 2015

diminui para 55% e em 2016 para 54,66%. Mesmo diminuindo o percentual, o valor dessa obrigação ainda equivale a mais da metade do passivo do clube.

Já a segunda conta seria o passivo a descoberto. A porcentagem caiu de 88% negativo para 19,58%, o que demonstra uma melhora significativa ao longo desses três anos. Conforme as afirmações, as contas serão mostradas nas imagens abaixo:

Passivo	2016	AV	AH	2015	AV	AH	2014	AV	AH
Impostos e contribuições a recolher	264.241	54,66	80,26	250.238	55,44	76,01	329223	76,58	100
Total do passivo a descoberto	-95.157	-19,68	25,10	-248.635	-55,08	65,59	-379089	-88,18	100

Fonte: dados da pesquisa.

Nos índices de liquidez, foram encontrados os seguintes valores:

INDICE DE LIQUIDEZ - 2014			INDICE DE LIQUIDEZ - 2015			INDICE DE LIQUIDEZ - 2016		
CORRENTE			CORRENTE			CORRENTE		
AC	R\$ 45.615,00	0,2049	AC	R\$ 84.494,00	0,3204	AC	R\$ 104.209,00	0,3794
PC	R\$ 222.583,00		PC	R\$ 263.715,00		PC	R\$ 274.697,00	
SECA			SECA			SECA		
AC - ESTOQ	R\$ 44.927,00	0,2018	AC - ESTOQ	R\$ 83.417,00	0,3163	AC - ESTOQ	R\$ 103.385,00	0,3764
PC	R\$ 222.583,00		PC	R\$ 263.715,00		PC	R\$ 274.697,00	
IMEDIATA			IMEDIATA			IMEDIATA		
DISPONIVEL	R\$ 12.526,00	0,0563	DISPONIVEL	R\$ 27.257,00	0,1034	DISPONIVEL	R\$ 18.030,00	0,0656
PC	R\$ 222.583,00		PC	R\$ 263.715,00		PC	R\$ 274.697,00	
GERAL			GERAL			GERAL		
AC + REAL LXP	R\$ 96.167,00	0,3773	AC + REAL LXP	R\$ 103.611,00	0,3001	AC + REAL LXP	R\$ 111.121,00	0,3090
PC + EXIGIVEL LXP	R\$ 254.872,00		PC + EXIGIVEL LXP	R\$ 345.251,00		PC + EXIGIVEL LXP	R\$ 359.611,00	

Fonte: dados da pesquisa.

Pode-se perceber que no índice de liquidez corrente, houve uma pequena queda em relação aos anos citados na imagem, caindo de 0,3794 no primeiro ano para 0,2049 no último ano. Isso significa que em 2014 o clube já não possuía capital suficiente para quitar as todas as suas obrigações, e em 2016 o valor ainda diminuiu.

No entanto, na liquidez seca o valor não altera muito, se comparado com a liquidez corrente, já que a diminuição dos estoques não faz tanta diferença. Isso se deve ao fato de que os principais

valores da entidade estão concentrados no futebol em especial, diferente de uma entidade privada que tenha como foco a venda de algum produto, por exemplo.

Entretanto, na liquidez imediata os valores caem ainda mais se comparado aos dois índices citados. Do primeiro para o segundo ano há uma certa evolução no valor, saindo de 0,656 para 0,1034. Porém, o valor volta a ter uma queda no último ano, ficando com 0,563. Isso significa que o time não teria capital disponível o suficiente para pagar todas as obrigações simultaneamente, se fosse necessário. Na liquidez geral o valor não tem tanta evolução, já que em 2014 o valor era de 0,3090, e em 2016 era de 0,3773. Isso significa que o clube não possui capacidade de quitar suas contas de longo prazo. Nos índices de endividamento, foram encontrados os seguintes valores:

INDICE DE ENDIVIDAMENTO-2016			INDICE DE ENDIVIDAMENTO-2015			INDICE DE ENDIVIDAMENTO-2014		
PART.CAP. TERC					PART.CAP. TERC			
CAP TERC	R\$ 578.576,00	-6,0802	R\$ 700.006,00	-2,8154	CAP TERC	R\$ 809.000,00	-2,1341	
PL	-R\$ 95.157,00		-R\$ 248.635,00		PL	-R\$ 379.089,00		
COMP. DO ENDIV					COMP. DO ENDIV			
PC	R\$ 222.583,00	0,3847	R\$ 263.715,00	0,3767	PC	R\$ 274.697,00	0,3396	
CAP TERC	R\$ 578.576,00		R\$ 700.006,00		CAP TERC	R\$ 809.000,00		
INDIV. DO PL					INDIV. DO PL			
ATIVO FIXO	R\$ 158.753,00	-1,6683	R\$ 147.146,00	-0,5918	ATIVO FIXO	R\$ 142.590,00	-0,3761	
PL	-R\$ 95.157,00		-R\$ 248.635,00		PL	-R\$ 379.089,00		

Fonte: dados da pesquisa.

Pode-se perceber que na participação do capital de terceiros, o índice tem uma grande queda, saindo de -2,13 no ano de 2014, -2,81 em 2015, e chegando ao valor de -6,08 no ano de 2016. Isso significa que o time está comprometendo grande parte das suas receitas para o pagamento da dívida que possui.

Na composição do endividamento, o valor não chega a ter uma variação tão grande. O valor no primeiro ano era de 0,33, chegando a 0,37 no segundo e no último ano o valor é de 0,38. Isso significa que apenas 38% da dívida do clube se encontra a curto prazo, ou seja, a maior parte é a longo prazo. Já na imobilização do patrimônio líquido, o valor tem uma queda de -0,37 em 2014 para -1,66 em 2016. Nos índices de rentabilidade foram encontrados os seguintes valores:

INDICE DE RENTABILIDADE-2016			INDICE DE RENTABILIDADE-2015			INDICE DE RENTABILIDADE-2014		
GIRO ATV MEDIO					GIRO ATV MEDIO			
RECEITA LIQ	R\$ 483.493,00	1,0002	R\$ 339.527,00	0,7522	RECEITA LIQ	R\$ 334.308,00	0,7776	
ATIV TOTAL MED	R\$ 483.419,00		R\$ 451.371,00		R\$ 429.911,00			
RENT. ATIV					RENT. ATIV			
LUCRO LIQ	R\$ 153.478,00	0,3175	R\$ 130.450,00	0,2890	LUCRO LIQ	R\$ 64.312,00	0,1496	
ATIV TOTAL MED	R\$ 483.419,00		R\$ 451.371,00		R\$ 429.911,00			
RENT. PL					RENT. PL			
LUCRO LIQ	R\$ 153.478,00	-1,6129	R\$ 130.450,00	-0,5247	LUCRO LIQ	R\$ 64.312,00	-0,1696	
PL LIQ	-R\$ 95.157,00		-R\$ 248.635,00		-R\$ 379.089,00			

Fonte: dados da pesquisa.

Conforma a tabela acima, pode-se perceber que o giro do ativo médio sobre o valor no primeiro ano é de -0,77, no segundo é de -0,75 e no último o valor é de 1,00. Isso mostra que a empresa tem uma certa capacidade de gerar retorno com sua atividade. Na rentabilidade do ativo, o valor tem uma pequena evolução, saindo de 0,14 em 2014 para 0,31 em 2016. Isso mostra o pequeno poder de ganho da empresa, mesmo com o crescimento. Entretanto na rentabilidade do patrimônio líquido, o valor tem uma queda de -0,16 para -1,61 entre os anos.

5. CONCLUSÃO

Conclui-se que, conforme os resultados apresentados, o Clube de Regatas do Flamengo está apresentando uma pequena melhora nas suas finanças. A entidade ainda possui uma enorme dívida. Porém, está procurando trocar as dívidas de curto prazo com as de longo prazo e comprometendo grande parte de suas receitas para o pagamento da mesma. Com o estudo realizado da análise horizontal, foi possível observar que a conta que obteve uma maior evolução foi a de contas a pagar na transferência de jogadores, tendo o seu valor quadruplicado nesse período de três anos. Na análise vertical mostrou que mais da metade das dívidas está concentrada na conta impostos e contribuições a recolher. Além disso, a entidade ainda não possui capital suficiente para pagar todas as suas dívidas a curto prazo, se precisasse.

REFERÊNCIAS

LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de metodologia científica** / Maria de Andrade Marconi, Eva Maria Lakatos. 5. ed. – São Paulo: Atlas 2003.

WIKIPÉDIA. **Clube de Regatas do Flamengo**. Acesso em 20 de julho de 2017. Disponível em: https://pt.wikipedia.org/wiki/Clube_de_Regatas_do_Flamengo_Acesso_em_20_de_julho_de_2017. Acesso em: 20 jul. 2017.



COMPOSIÇÃO DA ESTRUTURA DE CAPITAL DA EMPRESA NATURA S.A

Camila Lopes da Silva
Jean Marcos da Silva

RESUMO

A presente pesquisa teve como objetivo saber como é formada a estrutura de capital da empresa Natura S.A, identificando através de fórmulas os indicadores que demonstrem a maneira como o capital da Empresa é composto. Neste estudo utilizou-se como metodologia a pesquisa descritiva e bibliográfica. Isso porque as informações foram descritas no decorrer da pesquisa realizada também em sites e livros especializados. Observou-se, de modo geral, que o capital de terceiros, tanto na controladora, quanto no consolidado apresenta valores elevados, porém a composição de endividamento é baixa. Percebe-se ainda uma extrema dependência de relação ao capital de terceiros refletindo em uma dependência de terceiros para atender compromissos financeiros.

Palavras-chaves: Análise financeira. Estrutura de Capital. Natura S.A.

1. INTRODUÇÃO

A procura de uma estrutura ótima de capital tem sido um dos grandes desafios em que o objetivo é minimizar o custo total de financiamento e maximizar o valor para o acionista/sócio.

Ao longo do ciclo de vida de uma empresa, esta precisa de financiamento para o exercício da sua atividade. Para combater esta necessidade de financiamento, a empresa pode recorrer de uma combinação de capital próprio, capital alheio e instrumentos híbridos.

A estrutura de capital está relacionada com os capitais financeiros, podendo estes ser obtidos através de três tipos de fontes: investidores em patrimônio líquido, que compram ações da empresa; investidores em títulos de dívida a longo prazo; fornecedores de mercadoria a crédito ou empréstimos a curto prazo.

Assim, a empresa pode recorrer a capitais próprios e/ou capitais alheios, pelo que pode utilizar os dois tipos de fontes de financiamento em simultâneo. Deste modo, a proporção utilizada de capital próprio e capital alheio determina a estrutura de capital da empresa (MOTA,2012).

Contudo, a questão da estrutura de capital está relacionada com a procura da estruturação mais favorável das parcelas do capital próprio e do capital alheio de médio e longo prazo que permite maximizar o valor da empresa, tendo em vista uma determinada rentabilidade e um determinado risco.

Basicamente, podem ser identificadas duas grandes linhas de pensamento no que tange à estrutura de capital: a primeira é a defendida por David Durand (1952), a partir do trabalho intitulado



“costs of debt and equity funds for business – trends and problems of measurement”, no qual é defendida a existência de uma combinação das fontes de capital (recursos próprios e de terceiros) de tal forma que o custo total seja minimizado (estrutura ótima de capital), sendo chamada de teoria convencional ou tradicionalista.

A segunda linha de pensamento, encabeçada por Franco Modigliani e Merton Miller (1958), no trabalho denominado “The cost of capital, corporation finance and the theory of investment”, preconiza a inexistência de uma estrutura ótima de capital, sendo indiferente para a empresa a forma como a mesma financia os seus projetos. Dando sequência ao trabalho de Modigliani e Miller (MM), Myers desenvolveu duas teorias que se contrapõem chamadas Static trade off theory – STO (teoria do equilíbrio estático) e Pecking Order Theory- POT (teoria das hierarquias das fontes de financiamento).

A primeira afirma que a empresa determina uma meta de endividamento (relação capital de terceiros por capital próprio) e luta para atingir esta meta. A segunda diz que a empresa dará preferência ao financiamento interno ao externo, bem como optará por se endividar ao invés de lançar ações no mercado. Tanto a STO quanto a POT inseriram variáveis de imperfeições do mercado, tais como: custo de falência, custo de agência e assimetria de informações.

Diante do exposto, tem como ponto de partida a empresa de cosméticos Natura S.A, na qual apura-se a seguinte questão desta pesquisa: saber como é composta a estrutura de capital da empresa Natura.

Tendo esta problemática, elaborou-se como objetivo saber como é formada a estrutura de capital da empresa, identificando através de fórmulas desses índices.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Caracterizações da Empresa Natura S.A

A Indústria e Comércio de Cosméticos G. Berjeaut Ltda. foi fundada em 1969 por Jean-Pierre Berjeaut e pelo atual presidente da Natura, Antonio Luiz da Cunha Seabra, com o objetivo de vender com o objetivo de vender produtos de cuidado pessoal que fossem produzidos com fórmulas naturais, de alta qualidade e a preços competitivos.

Em 1970, a empresa passou a ser nomeada Indústria e Comércio de Cosméticos Natura Ltda. Nesta mesma década, a Natura optou pela venda direta como a alternativa que viabilizaria o



crescimento da empresa, apoiado na força das relações pessoais. Nascia à consultoria Natura, com vendas porta-a- porta, que garantia contato direto e personalizado com as suas clientes e queanos depois, faria com que a Natura enfrentasse a supremacia da gigante norte-americana dos cosméticos no Brasil, a Avon.

Capitalizada por venda direta, possui atualmente 250 mil consultoras, que vendem diretamente nos 4.500 municípios brasileiros – dentre elas 20 mil estão conectadas à rede e 5% do total das vendas da empresa são feitas pela Internet.

No final da década de 90, uma nova economia e um novo consumidor, que tende a unir estética a saúde numa busca mais equilibrada por beleza, promoveram mudanças significativas na Natura.

A Natura sempre buscou inovar e oferecer ao consumidor alta qualidade em seus produtos. Essa visão se concretizou numa série de novos projetos em diferentes áreas, que em função das circunstâncias, cenários nacionais/mundiais e mudanças de planos, nasceram juntos – apesar de terem sido planejados independentemente.

Os mais importantes estão nas áreas de: saúde, e-business, mercado exterior, novas instalações e novo impulso em P&D.

Para internacionalizar a marca Natura, foram planejados novos investimentos na América Latina: de 2000 a 2003, prevendo-se investir inicialmente US\$30 milhões na Argentina, partindo em seguida para o mercado chileno. Além disso, há um plano de lançamento no México em 2001 e nos Estados Unidos em 2002.

Sua estratégia é montar uma subsidiária com central de distribuição e de atendimento nos países em que está presente, deixando de exportar produtos para parceiros internacionais.

Análise Financeira De Empresa

Segundo Gonçalves e Bispo (2012), é indispensável a realização de uma análise sistemática dos riscos e retornos compreendidos nas escolhas de financiamentos, pois podem gerar aumentos ou diminuições no valor das empresas.

De acordo com Tavares (2008); Rodrigues e Kloeckner (2006), a adequada composição das fontes de financiamento deve contemplar um índice ideal de recursos próprio e de terceiros, pois não pode prejudicar as finanças das empresas e as possibilidades de investimentos que poderiam crescer retornos para elas.



Durand (1952) evidenciou que o custo do capital, mais especificamente o de terceiros, mantém-se estável até determinado índice de endividamento. Montantes de dívidas superiores a esse nível ótimo aumentam o risco de falência. Esse autor ainda mostrou que a estrutura de capital ótima maximiza o valor das empresas.

Contrariando as suposições de Durand (1952), Modigliani e Miller (1958) mostraram que a valia de uma organização independe de sua estrutura de capital. Dessa forma, o valor de uma firma permanecerá estável mesmo que se modifique seu conjunto de obrigações. Com isso, nenhuma estrutura de capital será mais satisfatória do que outra para os investidores.

Esse estudo foi realizado sob a premissa de um mercado perfeito, independente de impostos e custos de transação para alcançarem a ideal estrutura de capital. Consideraram, também, a ausência dos custos de falência e agência (MODIGLIANI; MILLER, 1958).

Iniciando um estudo sobre os custos de agência, Jensen e Meckling (1976), menciona que os custos de agência surgem em qualquer situação que envolva esforço cooperativo, mesmo que não haja a separação explícita entre posse e controle. No entanto, é partir dessa separação que surge o problema geral da agência.

Para Fama e Jensen (1983) a separação da gestão e da propriedade implica em um risco, em que as estruturas de contratos de todas essas organizações separam a ratificação e o acompanhamento das decisões de início e implementação.

Sendo assim, pode-se afirmar que os custos de agência estão relacionados a estrutura de capital, com a existência de assimetria de informações, quando existem conflitos entre os credores, acionistas e gestores (BRITO; CORRAR; BATISTELLA, 2007).

Com a premissa de assimetria informacional, Myers e Majluf (1984) sinalizaram em suas pesquisas que a estrutura de capital pode ser influenciada por informações privilegiadas por uma das partes das empresas. Constataram que esses fatores influenciam as decisões de fontes de recursos para novos investimentos.

Todavia, foi para Myers (1984) que esses pressupostos de assimetria informacional contribuíram para a criação da teoria *Pecking Order Theory*(POT), onde pressupõe a existência de uma hierarquia nas fontes de financiamentos, ou seja, há a preferência de uma fonte de recursos em relação às outras.



Conforme David, Nakamura e Bastos (2009), a *POT* respalda-se nos preceitos da hierarquia para designar a primazia da captação de capital, sejam de terceiros ou próprios, para, assim, definir a estrutura de capital das empresas

Em síntese, Albanez, Valle e Corrar (2012), argumentam que a *POT* auxilia na deliberação das fontes de financiamento para amenizar as adversidades geradas pela assimetria de informação. Com isso, as firmas têm de eleger os recursos internos e externos. Caso fosse necessária a utilização de recursos externos as organizações deveriam optar pela emissão de dívidas ao lançamento de ações, ou seja, a escolha influenciaria na determinação do título com menor sensibilidade à informação.

Estrutura de Capitais

Existem apenas duas fontes de recursos para uma empresa: recursos próprios e recursos de terceiros (empréstimos, financiamentos e debêntures). A principal diferença entre estas fontes de capital está na natureza das obrigações do fluxo de caixa, como pode ser visto abaixo:

No capital de terceiros, o fluxo de caixa é contratual representado pela obrigatoriedade do pagamento do principal e os encargos contratuais, não sendo uma função da performance operacional da empresa. No capital próprio, o fluxo de caixa é residual, representado pelo pagamento dos dividendos;

O fluxo de caixa contratual tem mais prioridade legal do que o fluxo de caixa residual;

As despesas financeiras oriundas de capital de terceiros são dedutíveis do imposto de renda, diferentemente do pagamento de dividendos;

O fluxo de caixa contratual tem um prazo de maturidade (data em que o pagamento deve ser totalmente cumprido) previamente definida, enquanto no fluxo residual, os dividendos são pagos por prazo indeterminado;

No fluxo de caixa residual, os acionistas têm o controle total ou principal na administração da empresa; enquanto no fluxo de caixa contratual têm um papel passivo, quando muito, ao poder de veto em decisões financeiras que a empresa venha a tomar.

O Capital Próprio e suas Principais Características

Embora a maioria das pessoas pense em capital próprio como sendo ações ordinárias, a demanda por este tipo de capital depende basicamente de duas situações: se a empresa é capital



fechado ou de capital aberto (com ações na bolsa de valores), bem como das características de crescimento e de risco que a empresa possa ter.

As empresas de capital fechado têm poucas opções de captação de recursos próprios, tendo em vista que não podem emitir ações no mercado de capitais. Consequentemente, estas empresas dependem dos proprietários e alguma entidade privada (capital de risco) para atender à demanda exigida de capital próprio a fim de que possam operar e se expandir.

As empresas de capital aberto têm uma gama maior de escolha, posto que suas ações são negociadas nas bolsas de valores, potencializando o seu número de investidores.

Contrair recursos de terceiros, seja por meio de empréstimos, financiamentos ou debêntures, cria uma obrigação fixa para os pagamentos do principal e dos encargos financeiros, bem como proporciona ao credor prioridade de pagamentos, caso a empresa esteja com problemas financeiros.

Empréstimos e Financiamentos: São recursos captados diretamente em instituições financeiras que compõem o mercado de capitais.

Debêntures: São títulos privados de dívida emitidos por empresas de capital aberto. A empresa que emite a debênture confere ao seu titular o direito de crédito contra ela, podendo também ser convertida em ações da empresa.

3. METODOLOGIA

Segundo Lakatos e Marconi (1991) a metodologia é a descrição dos procedimentos a serem seguidos para alcançar os objetivos propostos na pesquisa.

Essa pesquisa buscou descobrir como é formada a estrutura de capital da Natura S.A com dados dos anos de 2014 e 2015, buscando identificar se a empresa, de acordo com os dados analisados, apresenta mais capitais de terceiros, mais capitais próprios ou esta combinação está equilibrada.

Neste estudo utilizou-se como metodologia a pesquisa descritiva, bibliográfica e documental. Isso porque as informações foram descritas no decorrer da pesquisa, foi necessitado para a realização desta pesquisa, sites, livros e artigos especializados no assunto e documental, pois algumas informações nessa pesquisa ainda não recebeu um tratamento analítico.

Na estrutura de capitais, apresentam-se três índices: capital de terceiros, composição do endividamento e imobilização do patrimônio líquido. O primeiro é composto pelo capital total investido na empresa que não pertence aos acionistas/sócios. O segundo é o total de obrigações em



curto prazo, em relação ao passivo a longo prazo e o passivo circulante. Por fim, imobilização do patrimônio líquido, na qual revela o quanto este foi investido no ativo permanente. Conforme Matarazzo (1995), afirma que quanto mais a empresa investir no Ativo Permanente, menos recursos próprios sobrarão para o Ativo Circulante e, em consequência, maior será a dependência a capitais de terceiros para o financiamento do Ativo Circulante

Logo, destacam-se as seguintes fórmulas:

$$CT = \frac{CT}{PL} \quad CI = \frac{PC}{CT} \quad IPL = \frac{AP}{PL}$$

CT: Capital de Terceiros

PL: Patrimônio Líquido

AP: Ativo Permanente

PC: Passivo circulante

Os dados que foram obtidos na pesquisa foram analisados e os resultados serão descritos a seguir.

4. RESULTADOS

A análise será feita através do Balanço patrimonial dos anos de 2014 e 2015. No Balanço é apresentado controladora e consolidado. Um balanço de uma empresa controladora significa que ela possui empresas” controladas” por ela, ou seja, possui 50% do capital ou mais sobre elas. Já um balanço consolidado é basicamente transformar esse grupo de empresas em um só.

Na análise feita, identificamos o capital de terceiros, composição do endividamento e imobilização do patrimônio líquido. O capital de terceiros vai demonstrar qual o percentual a empresa possui de terceiros, a composição de endividamento vai ser percentual de obrigações no curto prazo em relação ao exigível a longo prazo anual e passivo circulante e por fim, a imobilização do patrimônio líquido, que revela quanto do PL da empresa foi investido no ativo permanente. Abaixo o Balanço Patrimonial da Natura S.A

	CONTROLADORA	
<u>ATIVOS</u>	2015	2014

CIRCULANTES		
Caixa e equivalentes de caixa	53.127	53.648
Títulos e valores mobiliários	1.808.328	1.258.196
Contas a receber de clientes	677.117	690.557
Estoques	208.113	202.145
Impostos a recuperar	124.953	73.733
Partes relacionadas	9.026	6.995
Instrumentos financeiros derivativos	697.761	316.377
Outros ativos circulantes	202.780	177.396
Total dos ativos circulantes	3.781.205	2.779.047
NÃO CIRCULANTES		
Impostos a recuperar	31.055	19.884
Imposto de renda e contribuição social diferidos	48.525	6.222
Depósitos judiciais	238.498	218.131
Outros ativos não circulantes	7.500	60.673
Investimentos	2.001.232	1.631.882
Imobilizado	558.105	540.933
Intangível	500.491	396.672
Total dos ativos não circulantes	3.385.406	2.874.397
TOTAL DOS ATIVOS	7.166.611	5.653.444

	CONSOLIDADO	
<u>ATIVOS</u>	2015	2014
CIRCULANTES		
Caixa e equivalentes de caixa	1.591.843	1.164.174
Títulos e valores mobiliários	1.191.836	531.812
Contas a receber de clientes	909.013	847.487
Estoques	963.675	889.977
Impostos a recuperar	320.392	240.329
Partes relacionadas	-	-
Instrumentos financeiros derivativos	734.497	317.023
Outros ativos circulantes	307.450	248.482
Total dos ativos circulantes	6.018.706	4.239.284
NÃO CIRCULANTES		
Impostos a recuperar		
Imposto de renda e contribuição social diferidos	289.437	182.706
Depósitos judiciais	212.608	147.763
Outros ativos não circulantes	287.795	263.324
Investimentos		85.655
Imobilizado		
Intangível	1.752.350	1.672.147

Total dos ativos não circulantes	816.481	609.204
	3.376.275	2.960.799
TOTAL DOS ATIVOS	9.394.981	7.200.083

	CONTROLADORA	
PASSIVO E PATRIMONIO LÍQUIDO	2015	2014
CIRCULANTES		
Empréstimos e financiamentos	1.624.686	1.294.241
Fornecedores e outras contas a pagar	230.100	237.965
Fornecedores - partes relacionadas	149.393	304.105
Salários, participações nos resultados e encargos sociais	95.580	101.628
Obrigações tributárias	629.374	391.396
Provisão para aquisição de participação de não controladores	190.658	48.221
Outras obrigações	94.230	50.881
Total dos passivos circulantes	3.014.021	2.428.437
NÃO CIRCULANTES		
Empréstimos e financiamentos	2.922.983	1.834.195
Obrigações tributárias	78.501	63.324

Imposto de renda e contribuição social diferidos		
Provisão para perda com investimentos em controladas	21.519	
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	51.035	54.418
Provisão para aquisição de participação de não controladores		97.244
Outros passivos não circulantes	50.366	52.126
Total dos passivos não circulantes	3.124.404	2.101.307
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Capital social	427.073	427.073
Ações em tesouraria	37.851	-37.851
Reservas de capital	134.706	137.278
Reservas de lucros	409.472	189.277
Dividendo adicional proposto	123.133	449.273
Ajustes de avaliação patrimonial	28.347	(41.350)
Patrimônio líquido atribuído aos acionistas controladores da Sociedade	1.028.186	1.123.700
Participação dos acionistas não controladores no		
patrimônio líquido das controladas		
Total do patrimônio líquido	1.028.186	1.123.700



TOTAL DOS PASSIVOS E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	7.166.611	5.653.444
---	-----------	-----------

	CONSOLIDADO	
PASSIVO E PATRIMONIO LÍQUIDO	2015	2014
CIRCULANTES		
Empréstimos e financiamentos	2.161.383	1.466.599
Fornecedores e outras contas a pagar	802.887	599.621
Fornecedores - partes relacionadas		
Salários, participações nos resultados e encargos sociais	201.200	210.515
Obrigações tributárias	1.047.961	715.468
Provisão para aquisição de participação de não controladores	190.658	48.221
Outras obrigações	168.831	78.572
Total dos passivos circulantes	4.572.920	3.118.996
NÃO CIRCULANTES		
Empréstimos e financiamentos	3.374.497	2.514.611
Obrigações tributárias	87.744	98.992
Imposto de renda e contribuição social diferidos	34.073	

Provisão para perda com investimentos em controladas		
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	77.858	75.763
Provisão para aquisição de participação de não controladores		97.244
Outros passivos não circulantes	170.122	145.798
Total dos passivos não circulantes	3.744.294	2.932.408
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Capital social	427.073	427.073
Ações em tesouraria	-37.851	-37.851
Reservas de capital	134.706	137.278
Reservas de lucros	409.472	189.277
Dividendo adicional proposto	123.133	449.273
Ajustes de avaliação patrimonial	(28.347)	(41.350)
Patrimônio líquido atribuído aos acionistas controladores da Sociedade	1.028.186	1.123.700
Participação dos acionistas não controladores no		
patrimônio líquido das controladas	49.581	24.979
Total do patrimônio líquido	1.077.767	1.148.679
TOTAL DOS PASSIVOS E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	9.394.981	7.200.083

Utilizando as informações deste balanço junto com as fórmulas descritas acima, chegou-se ao seguinte resultado:

ESTRUTURA DE CAPITAIS				
	CONTROLADORA		CONSOLIDADO	
	2015	2014	2015	2014
CAPITAL DE TERCEIROS	5,97	4,03	7,72	5,27
COMPOSIÇÃO DE ENDIVIDAMENTO	0,49	0,54	0,55	0,52
IMOBILIZAÇÃO DO PL	2,98	2,29	2,38	1,99

O capital de terceiros, tanto na controladora, quanto no consolidado apresenta valores elevados, porém a composição de endividamento é baixa. Na imobilização do PL, percebe-se que os valores não variaram muito, mostrando que pouco recurso de capital próprio foi destinado para os ativos permanentes. Por isso, é importante procurar outros artigos que trataram da análise de estrutura de capitais.

5. CONCLUSÃO

Quando uma empresa adota uma estrutura de capital, o gestor de uma entidade deve estabelecer um equilíbrio financeiro, onde recursos de longo prazo financiam necessidades de longo prazo e recursos de curto prazo financiam necessidades de curto prazo.

Percebe-se uma extrema dependência em relação ao capital de terceiros que a empresa possui e também reflete uma dependência desse capital para atender compromissos financeiros. A composição de endividamento está considerável, significando uma maior folga em relação às dívidas e compromissos existentes em curto prazo. Porém o que devesse levar em consideração que uma empresa com elevado capital de terceiros atrai poucos investidores, visto que este tipo de empresa é considerado de alto risco financeiro. Se no futuro precisa de capital, pode acontecer de atrair poucos investidores interessados.



6. REFERÊNCIAS

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de metodologia científica**. 5ª ed. São Paulo. Atlas. 2003;

PORTAL SÃO FRANCISCO. **História da Natura**. Disponível em: <https://www.portalsaofrancisco.com.br/curiosidades/historia-da-natura>. Acesso em: 4 jan. 2021.

TREASY. **Custo de Capital: o guia completo para decidir entre Capital Próprio e Capital de Terceiros!**. Disponível em: <https://www.treasy.com.br/blog/custo-de-capital-capital-proprio-x-capital-de-terceiros>. Acesso em: 29 mar. 2021.

Wladimir. **O que é estrutura de capital de uma empresa?** Disponível em: <http://www.wrprates.com/o-que-e-estrutura-de-capital-de-uma-empresa/>. Acesso em: 16.jul.2017

ALBANEZ, T.; VALLE, M. R.; CORRAR, L. J. Fatores institucionais e assimetria informacional influência na estrutura de capital de empresas brasileiras. **Revista de Administração da Mackenzie**, v. 13, n. 2, p. 76-105, 2012.

GONÇALVES, D. L.; BISPO, O. N. A. Análise dos fatores determinantes da estrutura de capital de companhias de construção civil inseridas no segmento Bovespa. **Revista de Contabilidade e Controladoria**, v. 4, n. 1, p.110-130, 2012.

DURAND, D. Cost of Debt and Equity Funds for Business: Trends and Problems of Measurement. **Conference on Research on Business Finance**, New York, 1952.

FAMA, Eugene F.; JENSEN, Michael C. Separation of Ownership and Control. **Journal of Law and Economics**, v. 26, n. 2, p. 301-325, 1983.

JENSEN, M. C.; MECKLING, W. Theory of firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. **Journal of Financial Economics**, v. 3, n. 4, p. 305-360, 1976.

MODIGLIANI, F.; MILLER, M. H. Corporate income taxes and the cost of capital: a correction. **The American Economic Review**, v. 53, n. 3, p. 433-443, 1963.

MYERS, S. C. Determinants of corporate borrowing. **Journal of Financial Economics**, v. 5, n. 1, p. 147-175, 1977.

MYERS, S. C. The capital structure puzzle. **The Journal of Finance**, v. 39, n. 3 p. 575-592, 1984.



MYERS, S. C.; MAJLUF, N. S. Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. **Journal of Financial Economics**, v. 13, n. 1, p. 187-221, 1984.

DAVID, M.; NAKAMURA, W. T.; BASTOS, D. D. Estudos dos modelos *trade-off* e *pecking order* para as variáveis de endividamento e *payout* em empresas brasileiras (2000-2006). **Revista de Administração da Mackenzie**, v. 10, n. 6, p. 132-153, 2009

Mota, A.G. Finanças da Empresa – da teoria à prática. 5ª Ed. Lisboa: Edições Sílabo, 2012

DAMODARAN. A. Applied Corporate Finance, 3ª Ed, John Wiley & Sons, 2010

MATARAZZO. Dante C. Análise Financeira de Balanços, Abordagem Básica e Gerencial, 3ª Ed, São Paulo: Atlas, 1995.

APLICAÇÃO DO MODELO DE KANITZ NA EMPRESA GERDAU NO ANO DE 2015

Denner Guilherme Oliveira e Silva
Luiz Carlos Lassen

RESUMO

O presente trabalho tem por objetivo realizar uma análise financeira segundo o modelo de Kanitz, que visa a importância de um dos princípios contábeis o da “continuidade” que retrata que uma empresa não será aberta com o intuito de abrir falência, tendendo a permanecer por um longo período de tempo em funcionamento. Essa aplicação permite aos gestores uma parametrização das informações relevantes às operações organizacionais.

Palavras-chave: Análise financeira; continuidade; falência.

1. INTRODUÇÃO

Os maiores jornais do país estão dizendo que a melhor empresa para se investir em 2017 na Bolsa de Valores (BM&FBOVESPA) é a Gerdau, você acreditaria nessas informações? Ou gostaria de possuir um parâmetro para analisar os números que a empresa publicou, então, nesse estudo iremos apresentar um modelo para análise desses dados, gerando informação para uma possível tomada de decisão.

Esse trabalho consiste em uma análise conforme o modelo de Kanitz na empresa Gerdau S/A, quem não gostaria de saber se realmente a companhia está em uma situação boa, ou está caminhando para falência. O modelo escolhido tem por objetivo prever a possibilidade de falência de organização, procura-se analisar se a mesma está em uma situação ruim “insolvência”, está na fase de atenção, em que todo cuidado é pouco “penumbra” ou uma fase boa “solvência”.

O professor Stephen Charles Kanitz, realizou um estudo com as 500 maiores e melhores empresas brasileiras, editada pela Revista Exame. Conforme analisado todos os balanços, criou uma fórmula, dando o nome de **Termômetro de Insolvência** em que consiste dizer o grau que a empresa se encontra, dividindo em 3 (três) possíveis respostas: Solvente, Penumbra e Insolvente.

O objetivo desse trabalho é aplicar o modelo de Kanitz na empresa Gerdau S/A, com as demonstrações contábeis publicadas pela mesma no ano de 2016, referente aos dados de 2015, baseada na empresa controladora em seu próprio *sítio* eletrônico, e discorrer sobre os resultados obtidos.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

A fórmula consiste na aplicação dos seguintes dados, sendo: Fórmula de Insolvência = $0,05.X1 + 1,65.X2 + 3,55.X3 - 1,06.X4 - 0,33.X5$. Trata-se de uma consolidação de outros coeficientes como de liquidez, endividamento e de rentabilidade, sendo publicada por KANITZ em 1976

$$X1 = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

$$X2 = \frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}}$$

$$X3 = \frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques}}{\text{Passivo Circulante}}$$

$$X4 = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$$

$$X5 = \frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

Fonte: KASSAI & KASSAI

Os coeficientes que estão representados acima, significam respectivamente:

X1 refere-se ao cálculo do Rentabilidade do Patrimônio,

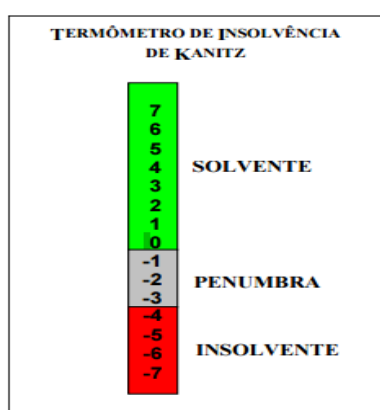
X2 é a Liquidez Geral,

X3 é a Liquidez Seca,

X4 é a Liquidez Corrente,

X5 o Grau de Endividamento.

A forma de melhor visualização das possíveis situações são as seguintes:



Fonte: KASSAI & KASSAI

Quando a empresa está com os números positivos a partir de 0 (zero), considera-se que a mesma está em uma boa situação (solvência), se está de 0 (zero) a -3 (três negativos) encontra-se em situação de transição/alerta (penumbra), agora se está com resultados abaixo de -4 (quatro negativos), está em estado de falência (insolvência).

O artigo “**uma análise do modelo de kanitz aplicado em pequenas e médias empresas do setor de confecções**”, cujos autores são COSTA Danielle Martins Duarte, SILVA Paulo Márcio, abordam a análise de Kanitz em pequenas e médias empresas do setor de confecções pela importância econômica no país. Realizaram esse estudo com 8 empresas, e identificou-se que empresas inativas estão em Penumbra, desta forma, conclui-se que o coeficiente responde ao que se propõe.

3. RESULTADOS E DISCUSSÕES

APLICAÇÃO DO MODELO DE KANITZ NAS CONTAS DA GERDAU CONTROLADORA DO ANO DE 2015

X1	Lucro Líquido	-4551438	-0,14		
	Patrimônio Líquido	31685801			
				FÓRMULA DE KANITZ	
				0,05	-0,007182141
X2	Ativo Circulante + Realizável a Longo Prazo	2619418	0,259	1,65	0,426782551
	Passivo Circulante + Exigível a Longo Prazo	10127030		3,55	3,772385098
				1,06	1,529345638
X3	Ativo Circulante - Estoque	529696	1,063	0,33	0,105470583
	Passivo Circulante	498470			
				SOMA	2,557169288
X4	Ativo Circulante	719182	1,443		
	Passivo Circulante	498470			
X5	Passivo Circulante + Exigível a Longo Prazo	10127030	0,32		
	Patrimônio Líquido	31685801			

Fonte: Autor

Usou-se como base para realizar os cálculos as demonstrações contábeis, publicadas pela entidade, logo, sendo de autoria própria. A empresa está em situação de solvência apresentando o **resultado de 2,55** (positivo), entende-se que está com liquidez, mesmo a sua rentabilidade do patrimônio (X1) dando um resultado negativo (-0,14), tendo em vista o prejuízo que a mesma obteve no lucro líquido do exercício no ano de 2015. Os demais resultados todos foram positivos ainda mais os índices de liquidez seca (X3) e corrente (X4), dando mais de 1,0. O grau de endividamento geral (X5) representando apenas 0,32 (quanto mais próximo de 0, melhor), já a liquidez geral (X2) sendo 0,26 sendo maior que 0.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Contudo, conforme apresentamos, todos os resultados que obtivemos com o decorrer desse estudo, a empresa Gerdau está em estado de “solvência” (positivo), onde não está operando em déficit de recursos, entretanto, pode ter um lucro líquido negativo no ano de 2015. Por parte da controladora, teve seu índice de rentabilidade negativo, porém, os índices de liquidez foram acima de 1, dando um resultado de solvente na entidade.

5. REFERÊNCIAS

DUARTE, C. D. M; MÁRCIO., Silva Paulo. UMA ANÁLISE DO MODELO DE KANITZ APLICADO EM PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS DO SETOR DE CONFECÇÕES: nao tem. **6ª Jornada Científica e Tecnológica e 3º Simpósio de Pós-Graduação do IFSULDEMINAS.**



mar./2021. Disponível em:
<https://jornada.ifsuldeminas.edu.br/index.php/jcpoa/jcpoa/paper/viewFile/463/529>. Acesso em: 29
mar. 2017.

KANITZ, Stephen Charles. Como prever falências. São Paulo: Mc Graw-Hill do Brasil, 1978. 176p.

KANITZ, Stephen Charles. **Indicadores contábeis financeiros – previsão de insolvência: a experiência da pequena e média empresa brasileira.** Tese de Livre-Docência entregue ao Departamento de Contabilidade da FEA/USP, 1976. Acesso em: 29 mar. 2017.

KASSAI & KASSAI, José Roberto e Silvia. **Desvendando o termômetro de insolvência de kanitz.** Acesso em: 29 mar. 2017.



UMA ANÁLISE DA CAPACIDADE FINANCEIRA DA EMPRESA NESTLÉ BRASIL LTDA NO ANO DE 2015 E 2016

Arialdo da Silva Coutinho

1. INTRODUÇÃO

Com a crise que veio transformando o cenário econômico do Brasil nos últimos anos, muitas empresas foram afetadas diminuindo assim sua capacidade econômica para manter suas operações, fazer novos investimentos, honrar os compromissos para com os sócios, entre outros. Com intuito de mostrar a situação financeira da empresa Nestlé Brasil Ltda, faremos uma análise das Demonstrações Contábeis, especificamente do Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado do Exercício da empresa no ano de 2015 e 2016.

Existem vários métodos para verificar a situação financeira de uma empresa, porém, para este estudo foram analisados apenas os índices de liquidez e o termômetro de Kenitz. Estes dois objetos de análise, mostrarão ao fim desse estudo como estava a saúde financeira da empresa no ano de 2015 e no ano subsequente. Os índices de liquidez, irão mostrar a capacidade da empresa em efetuar pagamento de seus compromissos, e o termômetro de Kanitz mostrará além da capacidade de honrar seus compromissos, bem como, se conseguirá manter-se no mercado a que pertence nos próximos anos.

A empresa Nestlé foi criada na Suíça em 1866 e chegou ao Brasil em 1921 para comercializar o leite condensado *Milkmaid*, hoje conhecido como *Leite Moça*, produto tradicional da empresa. Desde então, a empresa não parou de crescer em nosso país, atualmente comercializa mais de 1.000 itens do ramo alimentício, emprega mais de 20 mil colaboradores diretos, e gera outros 200 mil empregos indiretos. Com tamanha influência no mercado nacional, é de grande importância uma análise para verificar a situação financeira da empresa nesses tempos de recessão econômica.

2. ABORDAGEM TEÓRICA

No estudo em questão, iremos utilizar dois métodos para a análise da situação financeira da empresa Nestlé: índice de liquidez e o termômetro de Kanitz. Os dados utilizados nas análises serão extraídos do Balanço patrimonial para elaboração dos índices de liquidez e do Balanço Patrimonial (BP) e da Demonstração do resultado do exercício (DRE) para compor o termômetro de Kanitz.



2.1 Índice de liquidez

A principal função do índice de liquidez é evidenciar a capacidade da empresa de honrar seus compromissos, ao curto e ao longo prazo, com seus fornecedores, sócios, etc. Quanto maior for o resultado da liquidez, melhor será a situação financeira da instituição, por isso, é ideal que esse resultado seja maior que um.

Os índices de liquidez utilizados para compor as análises são: liquidez geral, liquidez corrente, liquidez seca e liquidez imediata. Cada um busca analisar uma conta ou grupo de contas que estão inseridos no Balanço patrimonial divulgado pela empresa conforme legislação pertinente.

2.1.1 Índice de liquidez geral

O índice de liquidez geral, consegue mostrar como se encontra a situação financeira da instituição ao curto e ao longo prazo, para isso, faz-se uma comparação das contas do ativo circulante (créditos disponíveis, investimento a curto prazo, direitos sobre clientes e estoques) adicionado do realizável a longo prazo (créditos cujo recebimento passam do exercício financeiro) e do ativo não circulante (obrigações com vencimento no exercício financeiro subsequente), mais o exigível a longo prazo (obrigações com prazo superior a um ano).

Com a liquidez geral, é possível ter uma ideia das condições da empresa em quitar todas as suas obrigações no caso de encerramento de suas atividades, sem que seja necessário utilizar recursos de seus ativos permanentes.

2.1.2 Índice de liquidez corrente

No caso do índice de liquidez corrente, o foco é mostrar a capacidade de pagamento a curto prazo, nesse caso, utiliza-se o total das contas do ativo circulante dividindo-as pelo total do passivo circulante, ou seja, se a empresa tem recursos suficientes para quitar suas dívidas de curto prazo. Toda via, alguns pontos precisam ser levados em consideração nesse tipo de análise, tais como: o aumento súbito das contas a receber, inchaço de estoques, entre outros não devem ser analisados nesse índice. José Pereira, em seu livro *Análise Financeira das Empresas* afirma: “Liquidez corrente indica o quanto a empresa possui em dinheiro mais bens e direitos realizáveis no curto prazo (próximo exercício), comparado com suas dívidas a serem pagas no mesmo período”.



2.1.3 Índice de liquidez seca

O índice de liquidez seca, mostra de forma mais precisa a real situação de liquidez da empresa, uma vez que são retirados da análise os estoques, estes são considerados fonte de incerteza caso precise ser transformado em disponíveis rapidamente. Nessa análise será feita a divisão do ativo circulante menos os estoques pelo passivo circulante.

Para José Pereira, em seu livro *Análise Financeira das Empresas*, “Liquidez Seca indica quanto a empresa possui em disponibilidades (dinheiro, depósitos bancários à vista e aplicações financeiras de liquidez imediata), Aplicações financeiras a curto prazo e duplicatas a receber, para fazer face ao seu passivo circulante”.

2.1.4 Índice de liquidez imediata

Esta análise, mostrará o quanto de disponibilidades a empresa tem para quitar seus compromissos ao curto prazo, ou seja, o quanto a empresa dispõe de imediato para pagar suas dívidas. Com a facilidade de conseguir empréstimo no mercado financeiro, esse fator não está sendo de grande relevância para realização dessa análise.

No geral, quanto maior os indicadores de liquidez, melhor será a situação financeira da empresa, porém, com relação ao índice de liquidez imediata isso não é o mais aconselhável, pois um índice elevado pode significar muitos recursos ociosos.

Para chegarmos ao resultado desse índice, faremos a divisão das disponibilidades existentes no ativo circulante (caixa, banco, aplicações de curto prazo, etc.) pelo passivo circulante (obrigações de curto prazo).

2.2 Termômetro de Kanitz

No Brasil, foram desenvolvidos alguns estudos com a finalidade de diagnosticar ou prever a insolvência nas grandes e pequenas empresas. E nesse contexto, o explorador foi Stephen Charles Kanitz que, em 1972, construiu o modelo denominado “termômetro de insolvência”, adotando a seguinte função discriminante:

$$FI = (0,05.X1) + (1,65.X2) + (3,55.X3) - (1,06.X4) - (0,33.X5)$$

FI = fator de insolvência



$X1 = \text{lucro líquido} / \text{patrimônio líquido}$

$X2 = (\text{ativo circulante} + \text{realizável a longo prazo}) / \text{passivo exigível}$

$X3 = (\text{ativo circulante} - \text{estoques}) / \text{passivo circulante}$

$X4 = \text{ativo circulante} / \text{passivo circulante}$

$X5 = \text{exigível total} / \text{patrimônio líquido}$

Na divulgação de seu estudo, KANITZ não mostra como chegou à fórmula de cálculo, apenas afirma que se trata de um instrumento estatístico: “Para calcular o fator de insolvência [...] usamos uma combinação de índices, ponderados estatisticamente [...]. Trata-se de uma ponderação relativamente complexa [...]”. IUDÍCIBUS, em seus estudos de análise de balanços, faz menção ao modelo encontrado por Kanitz: “Stephen C. Kanitz construiu o termômetro de insolvência, por outro lado, não revelou a metodologia empregada para construir o termômetro”.

Podemos notar que o modelo de Kanitz é formado com base nos índices de liquidez, já que dos 5 índices usados, 3 são índices de liquidez, ou seja, Liquidez Geral, Liquidez Seca e o de Liquidez Corrente. Com a obtenção dos cálculos forma-se o fator de insolvência, que deverá ser comparado com o “termômetro”, considerando a seguinte escala, com variações abaixo e acima de 0:

- Resultados abaixo de -3 indicam situação próxima da falência;
- Resultados acima de 0, menores probabilidades de falência;
- Resultado entre 0 e -3, representam uma situação de dúvida, na qual o fator de insolvência não é suficiente para definir a situação da empresa. Essa área é denominada de “penumbra”.

Kanitz assegura que quanto mais baixo for o valor do fator de insolvência, maiores são as possibilidades de falência no prazo de um ano; assim como, quanto maior o fator, menores as probabilidades de vir a falir.

3. METODOLOGIA

Como forma de apresentar as informações, a pesquisa desse estudo se deu de forma bibliográfica quantitativa descritiva, através de dados coletados em *sites* relacionados ao tema proposto e em livros de alguns autores especializados em análises da situação financeira empresarial, que inclui vastos estudos acerca do tema em questão. Os dados coletados para análise, foram o Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado do Exercício da empresa Nestlé Brasil Ltda do exercício financeiro de 2015 e 2016 divulgado pela empresa.



O Balanço Patrimonial é uma das principais demonstrações contábeis instituída por lei e tem por finalidade evidenciar a situação financeira da empresa em um determinado momento, nele estão alocadas de forma quantitativa e qualitativa as contas de bens e direitos e obrigações da empresa, motivo pelo qual é utilizado para as análises dos índices de liquidez e termômetro de Kanitz.

A Demonstração do Resultado do Exercício é uma demonstração contábil também instituída por lei, e tem objetivo de apresentar os resultados obtidos na operação da empresa durante o período de um ano. Nas análises dos índices de liquidez, serão utilizados somente dados do Balanço Patrimonial, já para a análise de insolvência de Kanitz, serão usados alguns dados do Balanço Patrimonial e outros da Demonstração do Resultado do Exercício, divulgado nos dois períodos.

4. RESULTADOS DAS ANÁLISES

Primeiramente faremos as análises dos índices de liquidez, em seguida mostraremos a análise do termômetro de Kanitz. A seguir serão apresentados os balanços patrimoniais e a demonstração do resultado do exercício, nesta sequência:

BALANÇO PATRIMONIAL DA EMPRESA NESTLÉ S/A		
	2016	2015
Encerramento do Exercício:	31/dez	31/dez
Total do Ativo Circulante	61941	58035
Caixa e Investimentos de Curto Prazo	14372	10536
Caixa e Equivalentes de Caixa	12250	8681
Investimentos de Curto Prazo	2122	1855
Contas a Receber, Líquido	26308	26370
Contas a receber - comércio, Líquido	24766	24673
Inventário	17324	17168
Despesas Antecipadas	1415	1354
Outros Ativos Circulantes, Total	2522	2606

Total do Ativo Não Circulante	256650	245343
Imobilizado – Líquido	53521	52187
Ágio, Líquido	65716	64809
Intangíveis, Líquido	40179	38433
Investimentos de Longo Prazo	30629	27506
Realizável a Longo Prazo	270	263
Outros Ativos de Longo Prazo, Total	4394	4111
Outros Ativos, Total		
Total do Passivo Circulante	74472	66953
A Pagar/Acumulado		
A Recolher/Auferidos	34610	32546
Investimentos de Curto Prazo	7338	6940
Notas a Receber/Empréstimos de Curto Prazo		
Parcela Circulante das Obrigações de Arrendamento Mercantil	26675	21583
Outros Passivos Circulantes, Total	5849	5884
Total do Passivo Não Circulante	135433	121772
Total de Endividamento de Longo Prazo	22427	22467
Endividamento de Longo Prazo	22427	22467
Obrigações de Arrendamento Mercantil		
Total de Endividamento	49102	44050
Imposto de Renda Diferido	7055	6203
Participação de Acionistas Não Controladores	2818	3276
Outros Passivos, Total	28661	22873

Total do Patrimônio Líquido	121217	123571
Ações Ordinárias, Total	622	638
Lucros Retidos (Prejuízos Acumulados)	169563	177700
Ações em Tesouraria – Ordinárias	-2395	-11453
Outros Patrimônios Líquidos, Total	-36573	-43314
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	256650	245343
Ações Ordinárias em Circulação	3098.02	3084.47
Valores em milhões de R\$		

Fonte: Investing.com

DRE DA EMPRESA BRASIL LTDA		
	total 2016	total 2015
Encerramento do Exercício:		
Receita Total	89469	88785
Receita	89469	88785
Custos de Receitas, Total	44199	44730
Lucro Bruto	45270	44055
Total de Despesas Operacionais	76306	76377
Despesas com vendas, gerais e administrativas	29544	28643
Pesquisa e Desenvolvimento	1736	1678
Despesas extraordinárias (Lucro)	1095	1480



Outras Despesas Operacionais, Líquidas	-268	-154
Receitas Operacionais	13163	12408
Receita de Juros (Despesas)	-637	-624
Lucro Antes dos Impostos	12526	11784
Provisão para Imposto de Renda	4413	3305
Lucro Líquido depois Despesas com Imposto	8113	8479
Participação dos Acionistas Minoritários	-352	-401
Patrimônio Líquido de Controladas	770	988
Lucro Líquido Antes de Itens Extraordinários	8531	9066
Lucro Líquido	8531	9066
Lucro Disponível ao Acionista Ordinário Excluindo Itens Extraordinários	8531	9066
Lucro Líquido Diluído	8531	9066
Número Médio Ponderado de Ações – Diluído	3109	3113.26
Lucro Diluído Por Ação Excluindo Itens Extraordinários	1.43	1.46
Dividendos por Ações - Distribuição Primária de Ações Ordinárias	2.3	2.25
Lucro normalizado diluído por Ação	1.69	1.66
Valores em milhões		

Fonte: Investing.com

Os resultados obtidos para os índices de liquidez estão ordenados conforme tabela abaixo:

Índices de liquidez 2016
Liquidez corrente

Índices de liquidez 2015
Liquidez corrente

ativo circulante		ativo circulante	
passivo circulante		passivo circulante	
61941	0,831	58035	0,866
74472		66953	
Liquidez seca		Liquidez seca	
ativo circ. – estoques		ativo circ. – estoques	
passivo circulante		passivo circulante	
44617	0,599	40867	0,610
74472		66953	
Liquidez imediata		Liquidez imediata	
Disponível		Disponível	
passivo circulante		passivo circulante	
28744	0,385	21072	0,314
74472		66953	
Liquidez geral		Liquidez geral	
ativo circulante + RLP		ativo circulante + RLP	
passivo circulante + ELP		passivo circulante + ELP	
92840	0,958	85804	0,959
96899		89420	

Fonte: confecção própria

Conforme mostram os resultados na tabela acima, os índices de liquidez da empresa Nestlé nos dois períodos analisados não são favoráveis, uma vez que nenhum resultado chegou ao coeficiente 1, conforme vimos antes, a situação financeira da empresa estaria confortável se esses resultados



fossem maiores que 1, ressalvando apenas o índice de liquidez imediata, que um resultado maior que 1 poderia significar que os recursos disponíveis estão ociosos.

No índice de liquidez corrente, o resultado obtido foi de 0,866 e 0,831 para os anos de 2015 e 2016 respectivamente, isso significa dizer que para cada 1 real de dívida de curto prazo com terceiros que a empresa possui, ela tem disponível bens e direitos de curto prazo (ativo circulante) apenas 0,831 e 0,866 para quitação dessa dívida.

Falando agora sobre o índice de liquidez seca, observamos que o resultado obtido foi inferior ao da liquidez anterior, esse índice apresentou 0,610 e 0,599, no ano de 2015 e 2016 respectivamente, mostrando então que para cada 1 real de dívida de curto prazo que a empresa possuía com terceiro, ela tem disponível de bens e direitos de curto prazo apenas 0,610 e 0,599 para quitação dessa dívida.

O índice de liquidez imediata nos mostra que para cada 1 real de obrigações de curto prazo em 2015 e 2016 ela possuía apenas 0,314 e 0,385 de recursos para pagar essas obrigações.

E no índice de liquidez geral, os valores apresentados para quitação das dívidas de curto e longo prazo são: 0,958 e 0,959, ou seja, para cada real de dívida a empresa possuía apenas 0,958 e 0,959 respectivamente para os anos de 2015 e 2016.

No contexto geral das análises, podemos observar que a saúde financeira da empresa Nestlé apresentou situação bastante delicada nos anos de 2015 e ano de 2016, pois os resultados obtidos mostram que nos dois períodos, ela não disponibilizava recursos para quitar suas dívidas de curto e longo prazo, uma vez que o resultado de nenhum índice chegou ao coeficiente 1, número mínimo, segundo pesquisadores, para que uma empresa esteja em boas condições financeira.

Outro ponto que podemos observar é que os valores obtidos nos dois anos foram praticamente idênticos, com uma pequena queda no ano de 2016, ou seja, a empresa já estava com problema em 2015 e se agravou um pouco mais em 2016, conforme mostram os resultados.

Outra análise efetuada foi a do termômetro de Kenitz, no qual o resultado será mostrado na tabela a seguir:

Termômetro de Kanitz 2016		
X1	lucro líquido	
	patrimônio líquido	

Termômetro de Kenetz 2015		
X1	lucro líquido	
	patrimônio líquido	

8531		0,070
121217		
X2	AC + realizável a LP	
	exigível total	
92840		0,958
96899		
X3	ativo circulante – estoques	
	passivo circulante	
44617		0,599
74472		
X4	ativo circulante	
	Passivo circulante	
61941		0,831
74472		
X5	PC + exigível a LP	
	patrimônio líquido	
96899		0,799
121217		

9066		0,073
123571		
X2	AC + realizável a LP	
	exigível total	
85804		0,959
89420		
X3	AC – estoques	
	passivo circulante	
40867		0,610
66953		
X4	aitvo circulante	
	Passivo circulante	
58035		0,866
66953		
X5	PC + exigível a LP	
	patrimônio líquido	
89420		0,723
123571		

Fonte: confecção própria

Colocando os valores na fórmula teremos os seguintes resultados:

Ano de 2016:

$$FI = (0,05.X1) + (1,65.X2) + (3,55.X3) - (1,06.X4) - (0,33.X5)$$



$$FI= (0,05*0,070) + (1,65*0,958) + (3,55*0,599) - (1,06*0,831) - (0,33*0,799) =$$

$$FI= 0,03 + 1,58 + 2,12 - 0,88 - 0,26$$

$$FI= 2,59$$

Ano de 2015:

$$FI= (0,05.X1) +(1,65.X2) +(3,55.X3) -(1,06.X4) -(0,33.X5)$$

$$FI= (0,05*0,073) +(1,65*0,959) +(3,55*0,610) -(1,06*0,866) - (0,33*0,723) =$$

$$FI= 0,03 + 1,58 + 2,16 - 0,91 - 0,23$$

$$FI= 2,63$$

Com os resultados obtidos, podemos observar que a empresa Nestlé Brasil Ltda apresenta um índice de solvência bem acima do mínimo determinado por Kanitz como situação crítica com grande possibilidade de insolvência. Sendo assim a empresa tem grande possibilidade de manter suas operações no mercado brasileiro.

5. CONCLUSÃO

Diante do que foi proposto, conseguimos analisar a situação financeira da empresa Nestlé e verificamos o seguinte: os índices de liquidez mostraram que a empresa não apresentava um cenário favorável para quitar suas obrigações de curto e longo prazo, nenhum dos índices tiveram resultado igual a 1, número considerado ideal para uma boa saúde financeira. Porém, para situação de solvência, os resultados obtidos nas análises do termômetro de Kanitz colocaram a instituição em condições favoráveis para continuar atuando no mercado brasileiro.

Reforçamos que existem outros métodos que podem verificar as condições financeiras, de rentabilidade e de operações das empresas. Os dois métodos escolhidos mostraram condições financeira diferentes, isso não significa dizer que essa é a real situação financeira da empresa Nestlé. Por isso, recomendamos estudos mais detalhados, visto que o mercado atuante brasileiro é muito dinâmico, somado com outros fatores de gestão, pode melhorar ou piorar a situação econômica da empresa.



6. REFERÊNCIAS

ARANHA, José A. Moura; LINS FILHO, Oduvaldo da Silva. Modelos de previsão de insolvências: o termômetro de Kanitz na avaliação de empresas do setor de aviação comercial. *Jornada Científica do Centro-Oeste de Economia e Administração*, v. 5, 2005.

KASSAI, José Roberto; KASSAI, Silvia. Desvendando o termômetro de insolvência de Kanitz. *ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO*, v. 22, 1998.

SOUZA, VS MOREIRA; LIQUIDEZ, L. H. *A saúde financeira das empresas*. 2003.

KANITZ, Stephen Charles. *Como prever falências*. São Paulo: McGRAW-HILL, 1978.



ANÁLISE DA AMBEV A PARTIR DOS QUOCIENTES DE LIQUIDEZ E TERMÔMETRO DE KANITZ

Ronei de Araújo Mimo

RESUMO

O objetivo do trabalho é fazer uma análise dos índices de liquidez e do termômetro de Kanitz da companhia Ambev S.A., empresa do ramo de bebidas fundada em 1999, da união entre a cervejaria Brahma e Companhia Antártica. O presente trabalho, é de natureza bibliográfica e foi desenvolvido a partir da leitura das obras de autores que discorrem sobre esse tipo de assunto, sendo uma abordagem que compreende os resultados das análises das demonstrações contábeis e sua aplicação na praticada análise de balanços. Os resultados encontrados da empresa estudada, se mostraram positivos em relação ao termômetro de Kanitz, mas não tão positivos em relação aos quocientes de liquidez como poderemos observar no desenvolvimento do trabalho. As demonstrações contábeis utilizadas para o desenvolvimento do mesmo foram o Balanço Patrimonial (BP) e a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE).

Palavras chaves: Análise de balanços. Quocientes de liquidez. Termômetro de Kanitz.

1.INTRODUÇÃO

A contabilidade é tão antiga quanto o comércio. Devido à necessidade de se registrar a movimentação entre os clientes, busca assim uma forma de se anotar os procedimentos para a apresentação das informações, e mesmo para que haja um controle de tudo que foi comercializado. Neste sentido, a necessidade de analisar também se remete a tempos antigos assim como a contabilidade. É claro que com avanço das gerações, houve mudanças no sentido de acompanhar o desenvolvimento da sociedade, e com a contabilidade não foi diferente.

O objetivo que norteou o desenvolvimento deste trabalho, foi ampliar conhecimentos com relação às formas de análise financeira, para levar à decisão necessária de uma maneira bastante eficaz. Assim, o mesmo propõe-se desenvolver um trabalho que vise esclarecer métodos de análise, utilizados, para analisar os quocientes de liquidez que possam analisar de uma forma objetiva esses índices e o termômetro de Kanitz, onde avalia a solvência das empresas. O estudo está centrado no Balanço da companhia Ambev S.A, retirado das demonstrações contábeis da mesma, apresentados a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), que corresponde aos exercícios de 2016 e 2015. O trabalho está dividido em partes, onde em uma primeira análise se faz uma abordagem teórica do assunto, descrição da metodologia aplicada e apresentação dos resultados.



De acordo com o IBGE, em torno de metade das empresas abertas fecham as portas após 4 anos de atividade, e neste contexto o uso da contabilidade de forma gerencial pode ser útil na administração de uma empresa. As análises de balanço podem oferecer informações de muita relevância neste sentido.

O objetivo geral, é o de demonstrar por meio da análise do Balanço Patrimonial o desenvolvimento da empresa e a capacidade de pagamento, podendo servir como uma ferramenta importante para tomada de decisões tanto para administradores, gestores, investidores, acionistas, como para qualquer outra pessoa interessada nos resultados de determinadas empresas. Outro dos objetivos em relação ao termômetro de Kanitz é fornecer informação através de dados do BP e da DRE sobre a solvência da empresa e como isso pode ser útil na tomada de decisões. Outro objetivo é o de demonstrar em que consiste a análise de balanço e qual sua importância para a contabilidade, mostrando assim as diversas formas de se interpretar o Balanço Patrimonial.

A metodologia utilizada para o desenvolvimento deste trabalho consiste, basicamente, em fontes de pesquisas de conhecimento público, como: os livros que serviram de base para as análises elaboradas, e as análises das demonstrações contábeis.

2. ABORDAGEM TEÓRICA

A Contabilidade caracteriza-se como uma ferramenta eficiente de fornecer informações aos gestores sobre a direção da empresa, a necessidade da implementação de novas tecnologias que auxiliem o processo produtivo no processo de gestão e na melhoria do controle interno. Neste sentido, segundo afirma Iudícibus (1998, p.19) “Uma boa análise de balanços é importante para os credores, investidores em geral, agência governamentais e até acionistas, ela não é menos necessária para a gerência.”

Ainda de acordo com o autor, a análise de balanços deve ser entendida dentro de suas possibilidades e limitações existentes. Afirma o autor, que ela apresenta mais problemas que soluções. Analisando neste sentido, a análise de balanços torna-se de fundamental importância para o controle gerencial da administração. Como cita IUDÍCIBUS:

“Arte de saber extrair relações úteis, para o objetivo econômico que tivermos em mente, dos relatórios contábeis tradicionais e de suas extensões e detalhamentos, se for o caso.” (IUDÍCIBUS, 1998 p.20).



Todas as decisões empresariais estão embasadas em informações, e essas, são geradas pela contabilidade, através do profissional contador que tem um papel fundamental dentro de uma organização. A orientação para investir, comprar ou vender vem sempre ligada a informações dos relatórios contábeis, através das demonstrações contábeis e neste sentido, sem dúvida, a análise de balanços tem um papel fundamental. De acordo com Iudícibus a necessidade de analisar balanços é tão antiga como a própria contabilidade.

A análise de balanços é de fundamental importância para a empresa que pretende evoluir, pois através dela pode-se obter informações importantes sobre sua posição econômica e financeira. São os analistas que tiram conclusões, através de dados relevantes, como se a empresa analisada em um determinado momento merece crédito ou não, se a mesma tem capacidade de honrar suas obrigações, se está sendo bem administrada, se sua atividade operacional oferece uma rentabilidade que satisfaz as expectativas dos proprietários e se irá falir ou se continuará operando, entre outros fatores.

As análises do Balanço Patrimonial e do DRE, fornecem a organização informações que possibilitam a verificação do seu desempenho, comparando períodos diferentes, empresas, possibilitando o foco da sua análise em contas pré-determinadas pela empresa, extraindo assim informações relevantes para o planejamento e gerenciamento da organização.

O Balanço Patrimonial (BP) reflete a posição das contas patrimoniais em determinado momento, afirma Iudícibus (1998). O BP representa as chamadas contas patrimoniais, sendo representadas pelo Ativo, Passivo e Patrimônio Líquido. O ativo evidencia os bens e direitos, o Passivo as obrigações e o Patrimônio Líquido evidencia os recursos dos sócios aplicados na empresa. Para uma boa análise de balanços o BP se torna o principal instrumento junto com a (DRE) Demonstração de Resultados do Exercício, sendo de fundamental importância as informações extraídas dos mesmos.

“A demonstração do resultado de exercício é um resumo ordenado das receitas e despesas da empresa em determinado período, afirma “ (IUDÍCIBUS, 1998, p.48). Através da DRE se pode extrair informações de fundamental importância para a tomada de decisões.

De acordo com (CPC 02), “As demonstrações contábeis são uma representação estruturada da posição patrimonial e financeira e do desempenho da entidade.” O objetivo das demonstrações contábeis é o de proporcionar informação acerca da posição patrimonial e financeira da entidade, para que seja útil aos usuários em suas avaliações e tomada de decisões econômicas.



Iudícibus (1998, P.98) afirma que “a técnica de análise financeira por quociente é um dos mais importantes desenvolvimentos da Contabilidade (...)”.

2.1 Análise dos quocientes de liquidez

Assim como cita IUDÍCIBUS “Este tópico engloba os relacionamentos entres contas do balanço que refletem uma situação estática de posição de liquidez ou o relacionamento entre fontes diferenciadas de capital”. Sendo que, a finalidade da análise é fornecer bases para inferir o que poderá acontecer futuramente.

2.2 Quociente de liquidez imediata

Segundo Iudícibus (1998, P. 99) “Este quociente representa o valor de quanto dispomos imediatamente para saldar nossas dívidas de curto prazo”. Ou seja, ele demonstra o quanto a empresa tem disponível para honrar os seus compromissos para um período curto. É formado pelas disponibilidades/passivo circulante.

2.3 Quociente de liquidez corrente

“Este quociente relaciona quantos reais dispomos, imediatamente disponíveis e conversíveis em curto prazo em dinheiro, com relação as dívidas a curto prazo.” (IUDÍCIBUS, 1998, P.100). É considerado uns dos melhores índices para demonstrar e indicar a situação de liquidez da empresa. Sua composição é formada pelo ativo circulante/passivo circulante.

2.4 Quociente de liquidez seco

“Esta é uma variante muito adequada para se avaliar conservadoramente a situação da liquidez da empresa”. Eliminando-se os estoques, estamos eliminando uma fonte de incerteza. Afirma Iudícibus (1998, P. 102). Este índice, é formado pelas contas do ativo circulante, menos os estoques divididos pelo passivo circulante. Segue abaixo fórmula:

$$\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques} / \text{Passivo Circulante}$$

2.5 Quociente de liquidez geral

De acordo com Iudícibus (1998, P.102) “ Este quociente serve para detectar a saúde financeira (no que se refere à liquidez) de longo prazo de todo o empreendimento. ” Aqui o problema pode ser



em relação aos prazos, pois, muitas vezes os índices de liquidez seca e corrente apresentam índices favoráveis em razão dos empréstimos

Segundo Iudícibus” o uso dos quocientes tem como finalidade principal permitir ao analista extrair tendências e comparar os quocientes com padrões preestabelecidos. A finalidade da análise é, mais do que retratar o que aconteceu no passado, é fornecer bases para inferir o que poderá acontecer no futuro.” Pode-se entender, que o destaque dos quocientes é fornecer as informações necessárias para a tomada de decisões, pois essas informações permitem ao gestor ter uma visão da situação da liquidez da empresa a curto e longo prazo, conferindo assim umas das premissas mais importantes da contabilidade que fornece informações para a tomada de decisão.

3. METODOLOGIA

O presente trabalho usou como fonte de embasamento, análises de conhecimento público, como: sites especializados sobre o assunto, bem como, em livros que serviram de base para as análises elaboradas. Com isso, fez-se uma análise do balanço da Ambev S.A. apresentando os quocientes de liquidez, bem como, os índices de solvência da companhia, embasando o Termômetro de Kanitz.

As análises estarão centradas nos quocientes de liquidez acima apresentados. Estaremos detalhando cada um deles e apresentando os índices extraídos da referida análise.

4. RESULTADOS

4.1 Balanço patrimonial da Ambev S.A em 31 de dezembro de 2016 e 2015

Ativo	2016	2015
Caixa e equivalentes de caixa	7.876.849	13.620.161
Aplicações Financeiras	282.771	215.106
Instrumentos financeiros derivativos	196.655	1.512.381
Contas a receber	4.368.059	4.165.670
Estoques	4.347.052	4.338.172



Imposto de renda e contribuição social a recuperar	4.693.724	2.398.655
Demais impostos a recuperar	729.586	796.317
Outros ativos	1.392.155	1.268.027
Ativo circulante	23.886.851	28.314.489
Aplicações financeiras	104.340	118.628
Instrumentos financeiros derivativos	16.326	51.376
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	4.493	557.377
Demais impostos a recuperar	343.147	335.376
Imposto de renda e contribuição social diferidos	2.268.142	2.749.852
Outros ativos	1.973.584	2.140.223
Benefícios a funcionários	33.503	8.637
Investimentos	300.115	714.925
Imobilizado	19.153.836	19.140.087
Ativo intangível	5.245.881	5.092.198
Ágio	30.511.200	30.953.066
Ativo não circulante	59.954.567	61.861.745
Total do ativo	83.841.418	90.176.234
Passivo e patrimônio líquido	2016	2015
Contas a pagar	10.868.757	11.833.689



Instrumentos financeiros derivativos	686.358	4.673.010
Empréstimos e financiamentos	3.630.604	1.282.573
Conta garantida		2.539
Salários e encargos	686.627	915.542
Dividendos e juros sobre o capital próprio a pagar	1.714.401	598.573
Imposto de renda e contribuição social a recolher	904.240	1.245.298
Impostos, taxas e contribuições a recolher	3.378.178	3.096.798
Opção de venda concedida sobre participação em controlada	6.735.849	6.370.742
Provisões	168.636	123.149
Passivo circulante	28.773.650	30.141.913
Contas a pagar	237.802	110.042
Instrumentos financeiros derivativos	27.022	145.119
Empréstimos e financiamentos	1.765.706	2.316.903
Imposto de renda e contribuição social diferidos	2.329.722	2.473.535
Impostos, taxas e contribuições a recolher	681.424	909.957
Opção de venda concedida sobre participação em controlada	471.792	1.023.682
Provisões	765.370	499.524
Benefícios a funcionários	2.137.657	2.221.926
Passivo não circulante	8.416.495	9.700.688



Total do passivo	37.190.145	39.842.601
-------------------------	-------------------	-------------------

Patrimônio líquido

Capital social	57.614.140	57.614.140
----------------	------------	------------

Reservas	64.230.028	62.574.774
----------	------------	------------

Ajuste de avaliação patrimonial	-77.019.120	-71.857.031
---------------------------------	-------------	-------------

Patrimônio líquido de controladores	44.825.048	48.331.883
--	-------------------	-------------------

Participação de não controladores	1.826.225	2.001.750
-----------------------------------	-----------	-----------

Total do patrimônio líquido	46.651.273	50.333.633
------------------------------------	-------------------	-------------------

Total do passivo e patrimônio líquido	83.841.418	90.176.234
--	-------------------	-------------------

Análise dos índices de liquidez

Índices de liquidez período de 2016

Liquidez corrente	0,83
-------------------	------

Liquidez seca	0,68
---------------	------

Liquidez imediata	0,28
-------------------	------

Liquidez geral	0,77
----------------	------

Índice de liquidez período de 2015

Liquidez corrente	0,94
-------------------	------



Liquidez seca	0,80
Liquidez imediata	0,46
Liquidez geral	0,86

Quocientes de liquidez de 2016

Liquidez corrente: Analisando o período de 2016, observamos que o índice de liquidez corrente que é formado pelo ativo circulante/passivo circulante, apresenta um 0,83 disponível para cada 1 que a empresa deve. Não sendo um índice adequado, pois se tivesse que honrar seus compromissos a curto prazo este quociente indica que que empresa não teria disponibilidades suficiente para fazê-lo.

Quociente de liquidez seca: Em relação a este quociente que é formado pelo ativo circulante-estoque/passivo circulante, o mesmo apresenta 0,80 disponível para cada 1 de obrigações, desta forma, apresentando um quociente abaixo do ideal.

Quociente de liquidez imediata: Este índice formado pelas disponibilidades/passivo circulante, é o que a empresa tem disponível para honrar compromissos de forma imediata, e seu quociente de 0,46 de disponibilidade para cada 1 de compromisso assumido é muito baixo, caso a empresa necessite afrontar esses compromissos de forma imediata.

Quociente de liquidez geral: O objetivo deste quociente é apresentar um aspecto geral sobre a liquidez geral da empresa, ou seja, aqui envolve todos bens e direitos a curto e longo prazo, assim como todas as obrigações de curto e longo prazo. É formado pelo ativo circulante + o realizável a longo prazo/passivo circulante + exigível a longo prazo. Em relação a este quociente, a companhia apresenta 0,86 para cada 1 em compromissos, abaixo do ideal pois em uma análise de forma geral a empresa deve mais do que tem disponível para honrar seus compromissos assumidos.

Quociente de liquidez período 2015

Índice de liquidez período de 2015

Liquidez corrente	0,94
Liquidez seca	0,80



Liquidez imediata	0,46
Liquidez geral	0,86

Quociente de liquidez corrente: Esse quociente revela o quanto a empresa disponha a curto prazo para quitar suas dívidas. Sua composição está formada pelo ativo circulante/passivo circulante. Na análise referente ao período de 2015, a liquidez corrente apresenta um índice de 0,94, ou seja, muito próximo de 1 o que significa que para cada 1 real de dívida a curto prazo a empresa possui 0,94 para pagar, um pouco abaixo do ideal que seria um índice superior a 1.

Quociente de liquidez seco: Este quociente que é formado pelo ativo circulante-estoque/passivo circulante. Seu índice é de 0,80 para 1 de obrigações a curto prazo, mas neste caso o estoque não avaliado para evitar distorções na análise. Esta análise elimina influências e distorções que algum critério de avaliação de estoques poderia criar.

Quociente de liquidez imediata: Este quociente indica de quanto dispomos imediatamente para saldar nossas dívidas a curto prazo, sendo formado pelo disponível/passivo circulante. É um índice de extrema importância, pois avalia a capacidade da empresa de fazer frente a compromissos a curto prazo. No caso analisado, o índice apresenta um valor de 0,46 para cada 1 de obrigações, o que demonstra, conforme o balanço patrimonial, que a capacidade da empresa de fazer frente a compromissos de curto prazo é pequena.

Quociente de liquidez geral: Esse quociente detecta a saúde financeira da empresa, mas aqui faz necessário com prazos das dívidas, pois a depender do caso pode causar variações ou interpretações equivocadas. É formado pelo ativo circulante + o realizável a longo prazo/passivo circulante + exigível a longo prazo. Durante o período analisado, a empresa apresenta um índice de 0,86 para cada 1 de compromissos a pagar, está, portanto, abaixo do ideal para uma boa solvência.

Analisando os dois períodos aqui estudados, não vislumbra-se grandes diferenças em relação um ao outro, as análises sofreram poucas variações. Cabe ressaltar que bem está abaixo do ideal pois todos os quocientes analisados se mostraram inferior a 1, mostrando assim que as obrigações estão por cima dos direitos da companhia.

Enfim, essas análises são de fundamental importância para os gestores, administradores para a tomada de decisão, que deve ser feita sempre com base em dados e análises confiáveis.



5. O TERMÔMETRO KANITZ

O termômetro de Kanitz é uma fórmula matemática, criada para que possa ser avaliada a chamada solvência das empresas. Esta fórmula, foi com a necessidade para avaliar os casos de falências e concordatas nos anos 70 e 80, devido ao choque econômico que afetava de forma considerável o desempenho das empresas públicas e privadas. O termômetro de insolvência de Kanitz, é utilizado para prever falência das empresas.

Este índice, nos dá a possibilidade de definir se uma determinada empresa está em condições de honrar seus compromissos financeiros, bem como, de definir se ela terá possibilidade de se manter no mercado em que atua nos próximos anos. Para fazer a avaliação as informações são extraídas do balanço patrimonial e da demonstração do resultado de exercício.

Se o fator de insolvência se situar entre 0 e -3 significa penumbra, ou seja, a empresa corre sérios riscos de problemas financeiros. Se o fator após os cálculos ficar em entre -4 e -7 pode-se dizer que a empresa está insolvente, com grandes possibilidades de abrir concordata ou falência. Acima de 0 a empresa está solvente, ou seja, apresentar índices positivos significa que a saúde financeira da empresa está boa.

Fórmula de Kanitz

$$FI = 0,05 X1 + 1,65 X2 + 3,55 X3 - 1,06 X4 - 0,33 X5$$

FI = fator de insolvência

X1 = lucro líquido/patrimônio líquido

X2 = (ativo circulante + realizável a longo prazo) / passivo exigível

X3 = (ativo circulante - estoques) / passivo circulante

X4 = ativo circulante/ passivo circulante

X5 = exigível total/patrimônio líquido



Demonstração de resultados do exercício -DRE da Ambev 2016 E 2015

	2016	2015
Receita líquida	45.602.561	46.720.141
Custo dos produtos vendidos	-16.677.959	-16.061.371
Lucro bruto	28.924.602	30.658.770
Despesas logísticas	-6.085.538	-5.833.169
Despesas comerciais	-5.924.974	-5.344.710
Despesas administrativas	-2.166.097	-2.281.256
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	1.223.036	1.936.023
Itens não recorrentes	1.134.331	-357.160
Lucro operacional	17.105.360	18.778.498
Despesas financeiras	-4.597.952	-3.562.429
Receitas financeiras	895.947	1.294.226
Resultado financeiro líquido	-3.702.005	-2.268.203
Participações no resultado de controladas e coligadas	-4.985	3.094
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	13.398.370	16.513.389
Imposto de renda e contribuição social	-314.973	-3.634.248
Lucro líquido do exercício	13.083.397	12.879.141
Atribuído à:		
Participação dos controladores	12.546.610	12.423.771
Participação de não controladores	536.787	455.370



Lucro por ação ordinária (básico) - R\$	0.80	0.79
Lucro por ação ordinária (diluído) - R\$	0.79	0.79

Resultados da aplicação do termômetro de Kanitz período 2016:

$$X1=0,04$$

$$X2=0,77$$

$$X3=0,68$$

$$X4=0,51$$

$$X5=0,80$$

Fórmula de Kanitz

$$F1 = 0,05 X1 + 1,65 X2 + 3,55 X3 - 1,06 X4 - 0,33 X5$$

$$0,05*0,4+1,65*0,77+3,55*0,68-1,06*0,51-0,33*0,80= 2,88$$

O resultado apresentado para o período de 2016 foi de **2,88** o que significa que a empresa se encontra solvente e em boas condições financeiras.

Resultados da aplicação do termômetro de Kanitz período 2015:

$$X1= 0,25$$

$$X2= 1,14$$

$$X3=0,80$$

$$X4=0,56$$

$$X5=0,79$$

$$F1 = 0,05 X1 + 1,65 X2 + 3,55 X3 - 1,06 X4 - 0,33 X5$$

$$F1: 0,05x0,25+1,65X1,14+3,55X0,80-1,06X0,56-0,33X0,79= 3,88$$

No período analisado o fator de solvência foi de 3,88 acima de 0 o que significa que neste período a empresa gozava de boa saúde financeira.



Observando os dois períodos analisados em consonância com BP e A DRE, a empresa analisada encontra-se em uma excelente condição de solvência. Vale ressaltar que todas estas análises aqui apresentadas são de fundamental importância, pois as mesmas fornecem informações relevante de cunho financeiro, econômico e administrativo sendo muito importante o seu uso na tomada de decisões, que é uns do papel mais importante de contabilidade fornecer informações para a tomada de decisão.

6. CONCLUSÃO

Este trabalho teve o objetivo de mostrar a importância dos quocientes de liquidez e o termômetro Kanitz, para avaliar os índices de liquidez e capacidade solvência das empresas. Estas análises se fazem através do balanço patrimonial e a demonstração do resultado do exercício, extraíndo dos mesmos os índices analisados. A pesquisa foi realizada por meio de livros que abordavam o assunto proposto, e uma análise balanço da companhia Ambev S.A. A utilização dessas ferramentas de análise é de fundamental importância para gestores, administradores e investidores na hora da tomada de decisões. Fornecendo, desta forma, informações úteis e relevantes para as referidas tomadas de decisões. Mas, para que estas análises consigam atingir a sua devida importância, faz-se necessário à sua elaboração com um profissional da área de análises, pois é ele quem vai avaliar o ramo da organização comparando-a com outras e analisando com eficácia se os resultados dos índices são positivos ou negativos e emitindo um relatório de fácil entendimento.

7. REFERÊNCIAS

CPC. **Comitê de pronunciamentos contábeis**. Disponível em: <http://www.cpc.org.br/CPC>. Acesso em: 11 jul. 2017.

GOV.BR. **Comissão de Valores Mobiliários**. Disponível em: <http://www.cvm.gov.br/>. Acesso em: 10 jul. 2017.

IUDÍCIBUS, Sergio. **Análise de balanços**. 7ª edição, São Paulo: Editora Atlas, 1998.

KASSAI, José; KASSAI, Silvia. **Desvendando o termômetro de insolvência de kanitz**. Disponível em: <http://www.anpad.org.br/admin/pdf/enanpad1998-ccg-08.pdf>. Acesso em 14 de julho de 2017.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. 9ª edição. São Paulo: Editora Atlas, 2003.



ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS NATURA COSMÉTICOS S/A

Andressa Bastos
Lilian de Oliveira Gouveia

RESUMO

Este trabalho tem como principal objetivo, fazer uma análise de viabilidade econômico-financeira da empresa Natura Cosméticos S/A, que procura identificar por meio dos Índices de Liquidez a saúde financeira da empresa, medindo a sua capacidade de pagamento frente a suas obrigações de curto/médio e longo prazo. As informações para o cálculo desses índices, serão retiradas unicamente do Balanço patrimonial do ano de 2013 a 2015, e serão utilizados quatro índices de liquidez, tais como, liquidez corrente, liquidez seca, liquidez imediata, liquidez geral.

Palavras-chave: Análise das Demonstrações Contábeis, Índices de Liquidez, Natura.

Abstract:

This work has as main objective to make an analysis of the economic and financial viability of the company Natura Cosmetics S/A, which seeks to identify through the Liquidity Indices the financial health of the company by measuring its ability to pay the company against its short- / Medium and long term. The information for the calculation of these indices will be taken only from the balance sheet of the year 2013 to 2015, four liquidity indices will be used, such as; Liquidity, dry liquidity, immediate liquidity, general liquidity.

Keywords: Analysis of Financial Statements, Liquidity Ratios, Nature.

1. INTRODUÇÃO

A Análise das Demonstrações Financeiras pode ser entendida como um conjunto de técnicas que mostra a situação econômico-financeira da empresa em determinado momento, por meio de indicadores.

O estudo apresentado, aborda os seguintes indicadores: Liquidez Imediata, Liquidez Corrente, Liquidez Seca e Liquidez Geral; e avalia a capacidade que a empresa possui de satisfazer compromissos de pagamento de dívidas com terceiros. Dessa forma, através dos indicadores de liquidez, pode-se avaliar o equilíbrio ou desequilíbrio financeiro da empresa.

A empresa Natura S/A que atua com o desenvolvimento, a industrialização e a comercialização, na sua maioria através de vendas diretas realizadas por suas Consultoras, de cosméticos, fragrâncias em geral e produtos de higiene pessoal. Os dados utilizados para análise



referem-se aos anos de 2013 a 2015 e foram retirados do site da empresa, onde constam as demonstrações padronizadas de acordo com a legislação vigente.

A análise feita na empresa Natura Cosméticos, tem por objetivo evidenciar a importância da Análise das Demonstrações Financeiras, aplicando as técnicas de Análise de Indicadores Financeiros. Deste modo, o objetivo deste estudo é apresentar a situação econômico-financeira da empresa Natura S/A, no ano de 2013 a 2015, com base nos índices utilizados como instrumentos de análise.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Os indicadores de liquidez, visam medir a capacidade da empresa de pagar suas dívidas, ou seja, sua habilidade em cumprir corretamente as obrigações assumidas. São utilizados para avaliar a capacidade de pagamento, isto é, constituem uma apreciação sobre se a empresa tem capacidade para saldar seus compromissos. Essa capacidade de pagamento pode ser avaliada, considerando: longo prazo, curto prazo ou prazo imediato (MARION, 2007, pág.83).

Dessa forma, os indicadores de liquidez exprimem uma posição financeira da empresa em um dado momento de tempo. Matarazzo (1998, p.169) registra que os índices de liquidez mostram a base da situação financeira da empresa e completa que “não são índices extraídos do fluxo de caixa que comparam as entradas com as saídas de dinheiro”. “São índices que, a partir do confronto dos Ativos Circulantes com as dívidas, procuram medir quão sólida é a base financeira da empresa”.

2.1 Liquidez imediata

Revela a capacidade de liquidez imediata da empresa para saldar seus compromissos de curto prazo, isto é, o quanto a empresa possui de dinheiro em caixa, nos bancos e em aplicações de liquidez imediata para cada real do Passivo Circulante. Trata-se de um índice pouco relevante, pois relaciona dinheiro com valores que vencerão em datas diferentes.

Fórmula: $Liquidez\ Imediata = \frac{Disponível}{Passivo\ Circulante}$

Passivo Circulante

2.2 Liquidez seca

Liquidez Seca, de acordo com Silva (2006, p.314) “indica quanto a empresa possui em disponibilidades, aplicações financeiras em curto prazo e duplicatas a receber, para fazer face a seu



passivo circulante”. Seguindo o mesmo raciocínio dos índices de liquidez geral e corrente, quanto maior melhor.

Fórmula: *Índice de Liquidez Seca* = *Ativo Circulante - Estoques*

Passivo Circulante

É variante adequada para se avaliar conservadoramente a situação de liquidez da empresa, eliminando o estoque do numerador, demonstrando que se a empresa sofresse uma paralisação de suas vendas ou se seu estoque se tornar obsoleto, quais seriam as chances de pagar suas dívidas com o que tem de disponível e duplicatas a receber.

2.3 Liquidez corrente

Liquidez corrente indica quanto existe em dinheiro, mais bens e direitos realizáveis a curto prazo, comparado com suas obrigações a serem pagas no mesmo período, sendo que, “quanto maior a liquidez corrente, mais alta se apresenta a capacidade da empresa em financiar suas necessidades de capital de giro” (ASSAF NETO, 2006, p.191).

Logo, se o índice de Liquidez Corrente for superior que \$ 1,00, de maneira geral, indica a existência de um capital circulante (capital de giro) líquido positivo, se menor que \$1,00, conclui-se que seu capital de giro líquido será negativo (ativo circulante menor que passivo circulante). Segue fórmula para cálculo da Liquidez Corrente:

Fórmula: *Índice Liquidez Corrente* = *Ativo Circulante*

Passivo Circulante

2.4. Liquidez geral

Esse quociente serve para detectar a saúde financeira a curto e longo prazo da empresa, indicando quanto a empresa possui de Ativo Circulante e Realizável em Longo Prazo, para cada \$1,00 de dívida total, sendo ela, utilizada como uma medida de segurança financeira da empresa a longo prazo, revelando sua capacidade de assumir todos os compromissos. Sendo avaliado pela fórmula conforme Assaf Neto (2007, p. 120):

Fórmula: *Índice de Liquidez Geral* = *Ativo Circulante + Realizável a Longo Prazo*

Passivo Circulante + Exigível a Longo Prazo

De acordo com Silva (2006, p.307), “a interpretação do índice de liquidez geral é no sentido de quanto maior, melhor, mantidos constantes os demais fatores”. Analisando este indicador, subentende-se que, se a empresa fosse parar suas atividades naquele momento, deveria pagar suas dívidas com seu disponível mais seus realizáveis, sem precisar envolver o ativo permanente.

3. RESULTADOS

Para alcance dos resultados, foram retirados os valores do B.P da Natura Cosméticos S/A do ano de 2013 ao ano de 2015, e aplicados na fórmula de índices, e a partir daí realizado a análise. A seguir apresentação do BP e as fórmulas utilizadas:

BALANÇO PATRIMONIAL NATUA S/A			
	31/12/2015	31/12/2014	31/12/2013
Ativo Total	9.394.981	7.200.083	6.248.321
Ativo Circulante	6.018.706	4.239.284	3.512.933
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.591.843	1.164.174	1.016.293
Aplicações Financeiras	1.191.836	531.812	293.015
Contas a Receber	909.013	847.487	807.001
Estoques	963.675	889.977	799.521
Tributos a Recuperar	320.392	240.329	181.104
Outros Ativos Circulantes	1.041.947	565.505	415.999
Ativo Realizável a Longo Prazo	807.444	679.448	818.398
Tributos Diferidos	212.608	147.763	193.767
Outros Ativos Não Circulantes	594.836	531.685	624.631
Imobilizado	1.752.350	1.672.147	1.439.704

Intangível	816.481	609.204	477.286
------------	---------	---------	---------

Quadro1: Balanço Patrimonial (Ativo Total)

Passivo Total	9.394.981	7.200.083	6.248.321
Passivo Circulante	4.572.920	3.118.996	2.326.840
Obrigações Sociais e Trabalhistas	201.200	210.515	177.636
Fornecedores	802.887	599.621	706.586
Obrigações Fiscais	1.047.961	715.468	659.309
Empréstimos e Financiamentos	2.161.383	1.466.599	693.117
Outros	359.489	126.793	90.192
Provisões	0	0	0
Passivos sobre Ativos Não-Correntes a Venda e Descontinuados	0	0	0
Passivo Não Circulante	3.744.294	2.932.408	2.753.231
Empréstimos e Financiamentos	3.374.497	2.514.611	2.200.789
Passivos com Partes Relacionadas	0	0	0
Outros	87.744	98.992	215.647
Tributos Diferidos	34.073	0	0
Adiantamento para Futuro Aumento Capital	0	0	0
Provisões	247.980	318.805	336.795
Passivos sobre Ativos Não-Correntes a Venda e Descontinuados	0	0	0
Lucros e Receitas a Apropriar	0	0	0

Participação dos Acionistas Não Controladores	49.581	24.979	22.613
---	--------	--------	--------

Quadro2: Balanço Patrimonial (Passivo Total)

Patrimônio Líquido	1.028.186	1.123.700	1.145.637
Capital Social Realizado	427.073	427.073	427.073
Reservas de Capital	96.855	99.427	66.458
Reservas de Reavaliação	0	0	0
Reservas de Lucros	532.605	638.550	659.005
Lucros/Prejuízos Acumulados	0	0	0
Ajustes de Avaliação Patrimonial	-28.347	-41.350	0
Ajustes Acumulados de Conversão	0	0	0
Outros Resultados Abrangentes	0	0	-6.899
Adiantamento para Futuro Aumento Capital	0	0	0

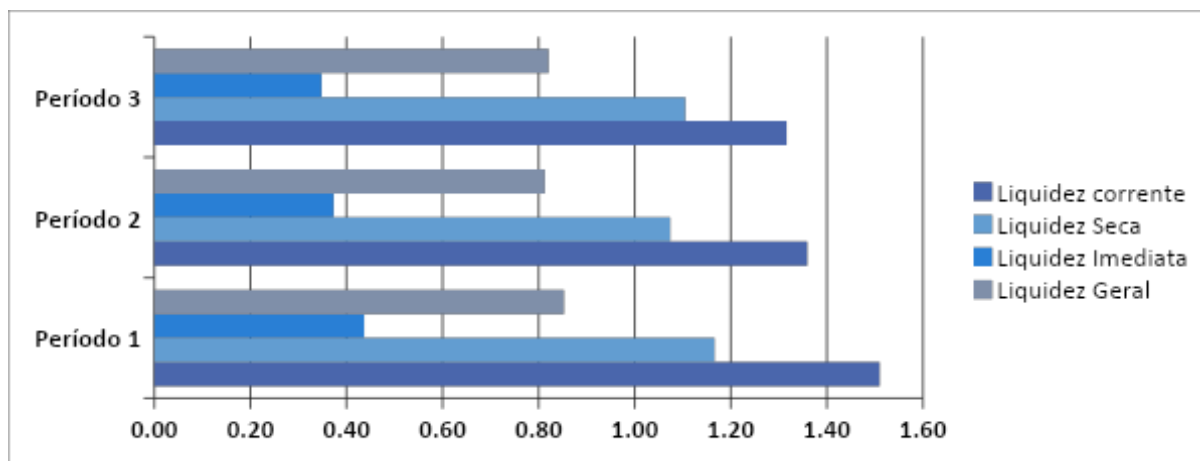
Quadro2: Balanço Patrimonial (Patrimônio Líquido)

Tabela1: Fórmulas Índices

Índice	Fórmula	2013	2014	2015
Liquidez Imediata	$\frac{\text{Disponível}}{\text{Passivo Circulante}}$	0,44	0,37	0,35
Liquidez Seca	$\frac{\text{Disp.} - \text{Est.-Desp ant.}}{\text{Passivo Circulante}}$	1,17	1,07	1,11
Liquidez Corrente	$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$	1,51	1,36	1,32

Liquidez Geral	$\frac{AC}{PC+PNC} + \frac{R.L.P}{R.L.P}$	0,85	0,81	0,82

Grafico1: Índices Natura Cosméticos.



Como pode ser observado, o Índice de Liquidez Imediata da empresa Natura sofreu decréscimo ao longo dos três períodos analisados, assim diminui a capacidade de a empresa liquidar suas dívidas de curto prazo, ou seja, de R\$ 0,44 em 2013 caiu para R\$ 0,35 em 2015 essa queda se justifica em função do Passivo Circulante que crescerem mais que o disponível, enquanto o PC cresceu 96,5% o disponível cresceu apenas 56,6%.

O Índice de Liquidez Geral sofre um pequeno decréscimo de 0,85 em 2013 para 0,81 em 2014, devido ao aumento do PC de 71,5% para 57% do AC, diminuindo a capacidade da empresa liquidar suas dívidas de longo prazo, apesar do AC crescer mais que o PC com crescimento de 71,3 % o R.L.P cresce somente 8,6% enquanto o PNC cresce 35,9% e a conta que mais se destaca são os empréstimos e financiamentos com o crescimento de 53,3%.

O Índice de Liquidez Seca apesar de ter sofrido uma redução de 1,17 no ano de 2013 para 1,07 ainda conserva um bom resultado, sendo que em 2015 cresceu para 1,11, ou seja, a empresa poderá cumprir com suas obrigações sem comprometer seus estoques.

O Índice de Liquidez Corrente vem diminuindo ao longo dos três períodos analisados, mesmo com essa queda, a empresa ainda tem a capacidade de cumprir com suas obrigações, essa queda deve-



se ao fato do ativo circulante não ter acompanhado a tendência de alta do passivo circulante, enquanto o AC cresceu 56,6% o PC cresceu 96,6% e a conta que mais se destaca no PC são os empréstimos, com crescimento de 59%.

4. CONCLUSÕES

Esse estudo propôs realizar uma discussão teórica sobre o principal tema abordado – Indicadores Econômico-Financeiros - aplicando os indicadores selecionados, na empresa Natura S/A. O trabalho teve como objetivo principal, analisar o ângulo de Liquidez, a fim de analisar se os resultados demonstram uma situação econômico-financeira favorável para a empresa analisada, nos exercícios de 2013 a 2015.

Dessa forma, entende-se que o objetivo principal foi atendido, por meio das análises dos índices de liquidez imediata, geral, corrente e seca, constatou que apesar de a empresa está em decréscimo nos seus índices, ela ainda consegue honrar seus compromissos, pois mesmo com esses decréscimos, ela ainda mantém resultados satisfatórios.

REFERÊNCIAS

MARION, José Carlos Marion. **Análise das Demonstrações Contábeis: Contabilidade Empresarial**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

MATARAZZO, Dante C. **Análise Financeira de Balanços: Abordagem Básica e Gerencial**. 6.ed. São Paulo: Atlas, 2003.

SILVA, José Pereira. **Análise Financeiras das Empresas**. 8.ed. São Paulo: Atlas, 2006.

ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura e Análise de Balanços: Um Enfoque Econômico e Financeiro**. 8.ed. São Paulo: Atlas, 2006

ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças Corporativas e Valor**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2007.



RESUMOS

801 STUDIOS: UMA APLICAÇÃO A PARTIR DA METODOLOGIA CANVAS

Augusto José da Rosa

1. INTRODUÇÃO

O Canvas - Business Model Canvas - é uma ferramenta de gerenciamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos ou existentes. É um mapa pré-formatado, contendo nove blocos do modelo de negócios. O Canvas foi inicialmente proposto por Alexander Osterwalder, baseado no seu trabalho anterior sobre Business Model Ontology.

As descrições formais do negócio se tornam os nove blocos para construir suas atividades. O Canvas é um esquema visual que possibilita às pessoas co-criarem modelos de negócios, analisando nove elementos que toda empresa ou organização possuem:

1. proposta de valor
2. parcerias chaves;
3. atividades chaves;
4. recursos chaves;
5. relacionamento com clientes;
6. segmentos de clientes;
7. canais de distribuição;
8. estrutura de custos; e
9. fluxo de receitas

Essa metodologia, possibilita descrever e pensar sobre o modelo de negócios da organização do empreendedor, de seus concorrentes ou qualquer outra empresa. Os nove componentes do Canvas cobrem as 4 principais áreas de um negócio: clientes, oferta, infraestrutura e viabilidade financeira. Segundo Pimenta (2015), o Canvas é uma das ferramentas mais utilizadas por empreendedores e empresas para iniciar um negócio ou para inovar em empresas já constituídas.

A ferramenta Canvas em formato de um quadro permite analisar o modelo de negócios que está sendo criado, remodelado, adaptado com o pensamento visual, que consiste em usar desenhos para representar situações ou ideias.



2. DESENVOLVIMENTO

Um estúdio de gravação musical, com enfoque na criatividade e criação de conceitos musicais. Indo de encontro ao que é oferecido hoje por grandes estúdios musicais, a 801 Studios busca trazer um ambiente criativo bem abastecido, um preço - tanto para ensaios diários quanto para ensaios ocasionais - acessível para todos, um equipamento de qualidade com a confiança de músicos experientes, além de trazer inovações quanto a qualidade criacional e inovação musical, misturando estilos e gostos diferentes.

O mercado da música é recheado de empresas que priorizam o lucro, esquecendo a qualidade daquilo que é lançado, sua sonoridade e mensagem a ser passada ao mundo, lançando apenas para fazer um videoclipe bombar pelas redes sociais. A música esteve presente em todas as culturas e povoações conhecidas, desde os sumérios até os dias de hoje, variando estilos, gostos, motivos, causas, religiões e instrumentos.

Cada ritmo criado por qualquer povo, cria uma lembrança única para cada tipo de música, e, anos mais tarde, qualquer música que saia dessa zona conhecida, causa um certo estranhamento no ouvinte, por isso, adaptações precisam ser feitas. Como exemplo disso, poderia citar a música Waves, do produtor, cantor e compositor holandês *Mr. Probz* em parceria com o, DeeJay e produtor, Robin Schulz, que puseram uma levada tropical e eletrônica em uma música melancólica europeia, levando-a para mais perto dos jovens que frequentam as baladas em qualquer parte do mundo, a música fez um sucesso absurdo, se comparado com sua versão original lançada um ano antes da parceria entre os dois produtores, na época, a música era unicamente de autoria de *Mr. Probz*.

Essa mistura rítmica, incorporada em músicas de diferentes estilos, trouxe ao mundo bandas como Queen, com a música *Bohemian Rhapsody*, que traz três estilos musicais diferentes e distintos: Pop, Ópera e Hard Rock. Nas gravadoras e produtoras contemporâneas brasileiras, este tipo de interação é realmente difícil de encontrar.

Levando isso em consideração, surge a ideia da criação deste estúdio, com enfoque na liberdade criativa de cada indivíduo. A música é mais do que apenas um ritmo, uma melodia e uma letra, a música é algo que embala gerações, muda vidas, conduz histórias e cria um ambiente especial para qualquer situação. A música é sentimento e devoção, que se deve deixar conduzir.

Quando foi a primeira vez que você ouviu a música “Evidências”, do Chitãozinho e Xororó? Quem te apresentou a música “Cheia de Manias”, da banda Raça Negra? Quantos anos você tinha na



primeira vez que escutou a música “Quero te Encontrar”, de Claudinho e Buchecha? Música transcende o tempo, transcende gerações.

A música mudou, os padrões da música mudaram, o que não muda é a transmissão de sentimentos que ocorre, desde a primeira nota, até o último acorde.

Para montar um negócio de sucesso são necessárias parcerias que engrandeçam qualquer negócio. Para a criação de uma gravadora nestes padrões, seriam necessárias duas parcerias chaves: a Audio Som e o Grupo RVA de rádio. A Audio Som, entraria emprestando o equipamento e o local inicial para início dos trabalhos. O Grupo RVA seria crucial para o marketing da empresa, e em seguida, quando as bandas e artistas desenvolverem seus próprios estilos e sons, para a distribuição das músicas.

As atividades chaves do estúdio são o “barateio” dos ensaios, tanto para bandas quanto para artistas independentes procurando o primeiro ensaio, quanto para bandas querendo ensaiar quatro vezes por semana, e a produção musical dos artistas, com apoio de outras bandas e artistas, além de produtores musicais, equipamento de primeira e acompanhamento personalizado.

Para gravar e ensaiar, uma banda precisa de recursos como caixas de som, instrumentos, uma mesa de som e um espaço isolado acusticamente. A relação com os clientes, se baseia em confiança, cara a cara e na conversa.

Ao contrário dos estúdios convencionais, o estúdio 801, traz como proposta de valor o apoio para o registro musical, músicos extras com experiência para gravações específicas, ambiente de criação musical, instrutores de canto e performance, horários flexíveis e gravação de qualidade a preços justos.

A distribuição de músicas nos dias atuais, se dá por meio de aplicativos de músicas (Spotify, Itunes, etc.), sites (do artista e da gravadora), redes sociais (Facebook, Instagram, Twitter, Snapchat, etc.) e por meio das rádios, tanto AM, quanto FM.⁷

O público alvo é composto por músicos em geral, artistas iniciantes, bandas estruturadas e músicos independentes. O custo da empresa é o registro musical, o registro da marca (801 Studios) e funcionários - produtores musicais, produtores, executivos, compositores, empresários, músicos extra para as gravações, além da necessidade de isolar acusticamente o espaço.



Visando o lucro, a cobrança das gravações de álbuns e singles, a cobrança pelos ensaios, a venda dos direitos autorais, o marketing do lançamento dos álbuns, além das bandas que queiram assinar contratos e queiram representar a gravadora em seus shows.

3. CONCLUSÃO

A essência da ideia é a criação musical, o incentivo a criatividade e a acessibilidade para qualquer pessoa que queira trabalhar e viver pela música. É necessário dar a oportunidade para as pessoas encontrarem o seu estilo, a sua música, ou, se preferir, a trilha sonora da sua vida.

4. REFERÊNCIAS

Administradores. **CANVAS: O que é e para que serve?** Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/empreendedorismo/canvas-o-que-e-e-para-que-serve/109236/>>. Acesso em: 20 de novembro de 2018.



MATILHA HOTEL

Eduardo Sündermann
Pedro Reginatto Neto
Jonatan Koroch De Aguiar

1. INTRODUÇÃO

Segundo Pimenta (2015) é uma das ferramentas mais utilizadas no meio empreendedor para começar um negócio ou para inovar em empresas existentes. O Canvas, em formato de quadro, se divide em 9 componentes e abrange as 4 áreas de um negócio (clientes, oferta, infraestrutura e viabilidade financeira), possibilitando analisar o modelo de negócios que está sendo desenvolvido ou remodelado, que usa desenhos com a finalidade de representar situações que ajudam a projetar a ideia. E projetado neste modelo do Canvas, realizamos o projeto do nosso empreendimento, que consiste em desenvolver um hotel voltado para cães que visa priorizar o bem estar dos “pets”.

2. DESENVOLVIMENTO

Conforme uma pesquisa realizada pela Faculdade de Medicina Veterinária da Universidade de São Paulo (USP), no Brasil 44,3% dos 65 milhões de domicílios possui ao menos um cachorro. E segundo um levantamento feito pelo site “Dog Hero”, foi constatado que 39% de donos de cães não os levam nas viagens, 36% afirmou levar sempre que possível e 7% leva de vez em quando e 17% dos entrevistados afirmou sempre viajar com seu pet.

Com base nesses dados apresentados, e visando um mercado amplo para explorar, projetamos uma hotelaria voltada para cachorros. O local a ser realizado o empreendimento é na propriedade de um participante do projeto, onde os cães podem brincar, gastar energia e entrar em contato com a natureza, tudo isso por conta do local ser afastado do caos urbano. Em relação a estrutura, necessitaremos de dormitórios, brinquedos e piscina.

Os serviços disponibilizados pelo Matilha Hotel, correspondem em hospedagem, higienização, musicoterapia, atividades na piscina, passeios diários e o plano ouro. Para acomodar nossos hóspedes de forma segura e higiênica, os animais terão um espaço limpo e aconchegante para o descanso e proporcional ao tamanho dele, a higienização dos cães se dá por fazer a tosa, não voltado para a beleza, mas sim, visando saúde deles e por garantir a limpeza através do banho, a musicoterapia servirá para tranquilizá-los e deixá-los sintonizados com o nosso ambiente, a piscina canina dará a



eles uma melhora na força com os exercícios e também proporcionará um melhora físico-motora, os passeios diários farão com que os “pets” se familiarizem com a estrutura externa do Matilha e entre em contato com a tranquilidade da região interiorana.

Os clientes que desejarem um atendimento personalizado e de alta qualidade para seus animais de estimação, podem contar com o Plano Ouro do Matilha Hotel. O Plano Ouro compreende em possibilitar o uso de um aplicativo que permite: ver os cães através de câmeras de monitoramento, para garantir a segurança e deixar os clientes sempre informados sobre a real situação de seus companheiros, selecionar a ração de preferência para os seus animais e configurar o horário das atividades e da alimentação.

3. CONCLUSÃO

Durante o planejamento do projeto, podemos perceber algumas dificuldades para conseguir concretizar a ideia, como por exemplo: a dificuldade de desenvolver um software de qualidade e que atenda as necessidades propostas em nosso Plano Ouro, a de obter os primeiros clientes, pois teríamos que investir em publicidade e a de construir a estrutura base do estabelecimento, para que ele funcione. Entretanto, temos como pontos positivos, a redução de custos com terrenos, por já ter um local próprio e favorável para criar o Hotel e também por não precisar contratar muitos funcionários, pois nós, integrantes do projeto, estaríamos trabalhando e atuando como os funcionários do hotel.

4. REFERÊNCIAS

PIMENTA, Marcelo Severo. O quadro de modelo de negócios: um caminho para criar, recriar e inovar em modelos de negócios, 2015. Disponível em: <[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/be606c09f2e9502c51b09634badd2821/\\$File/4439.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/be606c09f2e9502c51b09634badd2821/$File/4439.pdf)>. Acesso em 20 de novembro de 2018.

Redação O POVO Online. No Brasil, 44% dos donos de cachorros e 45% que têm gatos consideram pets como filhos, 2016. Disponível em: <<https://www.opovo.com.br/noticias/brasil/2016/07/no-brasil-44-dos-donos-de-cachorros-e-45-que-tem-gatos-consideram-p.html>> Acesso em: 20 de novembro de 2018.

Teixeira, Zé Enrico. A difícil tarefa de conciliar viagens com animais de estimação, 2015. Disponível em: <<https://emails.estadao.com.br/noticias/moda-e-beleza,a-dificil-tarefa-de-conciliar-viagens-com-animais-de-estimacao,1735246>> Acesso em: 20 de novembro de 2018.



BSWAP: COM BASE NO CANVAS

Christian Kronbauer Kappaun

Marthina Mohr Bender

1. INTRODUÇÃO

O CANVAS foi criado pelo Alexander Osterwalder e foi introduzido no mercado como um modelo de negócio por meio da sua obra *Business Model Generation*. Essa metodologia consiste em um negócio/empresa apresentado graficamente em um quadro com nove blocos, que representam os principais pontos que devem ser levados em consideração quando se pensa em começar um novo empreendimento.

Segundo o Osterwalder, o seu padrão de negócio descreve a lógica de criação, a entrega e a captura de valor por parte de uma organização. Justamente facilitando no momento da definição do plano de negócio de uma forma bastante eficiente e simples, dividido em nove segmentos: proposta de valor, parcerias chaves, atividades chaves, recursos chaves, relacionamento com clientes, segmentos de clientes, canais de distribuição, estrutura de custos e fluxo de receitas (HSM, 2017).

2. DESENVOLVIMENTO

O princípio da ideia desenvolvido a partir do modelo CANVAS teve como base a troca de livros, no entanto, a ideia principal do projeto teve o foco direcionado para as pessoas que lêem com frequência e desembolsam um custo elevado na compra dos livros. Além disso, busca-se contribuir com o meio ambiente, no qual na produção de livros destrói-se milhões de árvores anualmente.

A plataforma consistiria no desenvolvimento de um software capaz de apresentar para o usuário um ambiente de troca de livros, que capacitaria a interação entre as pessoas, e mais do que isso, facilitaria no problema abordado anteriormente, o qual as despesas com livros e a preocupação sustentável são as principais essências da ideia.

Um objetivo secundário do projeto seria a rentabilidade do programa, que seria exercida principalmente a partir de anúncios e, além disso, seria estabelecida a troca baseada em pontos, que consistiria em determinar uma quantidade de pontos para cada livro, sendo que o filtro para designar o valor em pontos de cada livro seriam definidos com relação ao número de páginas, gênero, popularidade e estado de conservação. Com a iniciativa dos pontos poderíamos vender os mesmos e também propor uma espécie de vinculação com a livrarias, que seriam determinadas a partir da



compra de livros online nas páginas das mesmas sendo efetuadas pelos usuários do nosso aplicativo, com isso, poderíamos gerar pontos aos nossos usuários e receber pelo anúncio do empreendimento de livros.

3. CONCLUSÃO

Inicialmente, quando começamos a desenvolver o modelo do nosso empreendimento, tivemos algumas dificuldades com os termos utilizados nos segmentos do CANVAS, pois não compreendíamos com certeza o que cada um significava. Mas as pesquisas e o modelo que recebemos facilitaram esse processo, sendo assim, mais uma forma de entender e aprender mais sobre o plano de negócio. A construção do CANVAS auxiliou no momento da elaboração do negócio e da apresentação do mesmo, uma vez que ele aborda os pontos centrais e mais importantes de todo o empreendimento. Sempre retomando a ideia e nos lembrando o principal objetivo do projeto.

Referências

VOITTO. **O que é o Canvas e como utilizá-lo?** Disponível em: <<https://www.voitto.com.br/blog/artigo/o-que-e-o-canvas>>. Acesso em: 20 de novembro de 2018.

Ecommerce de Sucesso. **O que é o Canvas e como você pode fazer o seu?** Disponível em: <<https://ecommercedesucesso.com.br/o-que-e-o-canvas-e-como-fazer-o-seu/>>. Acesso em: 20 de novembro de 2018

ARTIGOS. **CANVAS: O que é e para que serve?** Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/empreendedorismo/canvas-o-que-e-e-para-que-serve/109236/>>. Acesso em: 20 de novembro de 2018.

HSM. **O “canvas” do modelo de negócios.** Disponível em: <<https://experience.hs m.com.br/posts/o-canvas-do-modelo-de-negocio>>. Acesso em: 20 de novembro de 2018.

OSTERWALDER, Alexander. **Business Model Generation – Inovação em Modelos de Negócios: um manual para visionários, inovadores e revolucionários** / Alexander Osterwalder, Yves Pigneur. – Rio de Janeiro, RJ: Alta Books, 2011.



DADOS SOCIOECONÔMICOS DE PRODUÇÃO DO PRODUTO FLORESTAL NÃO-MADEIRÁVEL (PFNM) PINHÃO DAS ARAUCÁRIAS

Djenifer Priscila Bohn
Gabriela Leandro
Jean Marcos da Silva
Cleidimar da Silva Barbosa

RESUMO

Os PNFMs são todos os produtos de origem florestal que não seja madeira, por exemplo: Folhas, frutos, flores e etc. Logo, considera-se o pinhão como sendo um PFNM que é originário da árvore araucária, uma das espécies nativas mais importantes do Sul do Brasil. Seu grande valor madeireiro o condenou a quase extinção no final do século 20 e, atualmente, a espécie se encontra incluída na lista oficial de espécies ameaçadas de extinção (BRASIL,2008). A produção do pinhão é uma alternativa viável, pois serve como fonte de alimentação e inclusive de renda, sendo assim, muitas pessoas como produtores rurais, extrativistas vivem em torno deste, gerando qualidade de vida para suas famílias (comunidades tradicionais, indígenas e agricultores familiares). E também devido ao pinhão ser rico em minerais, como cobre, zinco, manganês, ferro, magnésio, cálcio, fósforo, enxofre e sódio e evita doenças. Muitas regiões tem o pinhão como sendo um alimento símbolo e cultivam a sua gastronomia, logo, está presente em muitas festas que coincidem com a época de sua colheita que seria de abril a agosto, também por sua produção ser nesse período onde há escassez de recursos florestais. Por isso é de extrema importância a pesquisa e o estudo sobre o pinhão já que o mesmo traz inúmeros benefícios à saúde.

Palavras-chaves: PFNM, Pinhão, Araucária, Renda, Alimentação.

INTRODUÇÃO

Devido a extração das florestas ou do cultivo em sistemas agroflorestais ocorre aumento dos produtos não tradicionais, como por exemplo o Pinhão que é considerado um PFNM (Produto Florestal Não- Madeirável). Por meio do mesmo, muitas pessoas conseguem seu sustento, tanto na questão financeira quanto para sua alimentação. Segundo José Evaldo Gonçalo, “Os estudos sobre os mercados para esses produtos são ainda insuficientes para atender a demanda crescente de informações que os produtores de base familiar necessitam para organizar a produção e melhorar a renda nas suas unidades produtivas.”

Este estudo objetivou a coleta de dados socioeconômicos de produção do PFNM Pinhão das Araucárias.

RESULTADOS E DISCUSSÕES

Na seguinte tabela pode-se analisar o volume total e preços médios de comercialização do pinhão, de 2007 a 2011, nos principais mercados atacadistas da área de ocorrência natural da araucária. Observa-se que as regiões de SP possuem um volume de produção mais elevado em comparação ao Paraná, Rio Grande do Sul e Santa Catarina, e outro fato observado seria o preço em cada região, pois locais que possuem escassez de alimentos tendem a ter um preço mais elevado. O quadro 1 abaixo é uma disposição, em toneladas, do Pinhão na Centrais Estaduais de Abastecimento – Ceasa dos estados do Sul e São Paulo.

Quadro 1. Preço e volume de produção do PFM Pinhão.

Ano	Ceagesp-SP		Ceasa-PR		Ceasa-RS		Ceasa-SC	
	Volume (t)	Preço (R\$ por kg)	Volume (t)	Preço (R\$ por kg)	Volume (t)	Preço (R\$ por kg)	Volume (t)	Preço (R\$ por kg)
2007	898,22	1,15	929,06	1,78	427,09	2,21	292,12	2,38
2008	1.253,36	1,19	936,64	2,11	359,93	2,37	475,66	2,71
2009	1.067,80	1,39	614,81	2,18	284,10	2,65	225,82	2,54
2010	1.028,72	1,29	898,87	1,95	434,94	2,25	363,84	1,84
2011	1.010,24	1,41	1.168,00	1,70	829,22	2,08	391,38	2,15
Média		1,29		1,94		2,31		2,32

Fonte: Pesquisa Florestal Brasileira.

O quadro 1 demonstra que à medida que o volume médio de disponibilização do PFM Pinhão vai aumentando, o preço pago por kg tende a diminuir. Esta é a lógica da escassez: quanto mais disponibilidade houver, mais barato tende a ser o produto.

Certamente o pinhão possui um grande valor econômico para essas regiões, e outras mais, pois o mesmo é um grande gerador de renda para muitas famílias rurais ou extrativistas que descendem desta cultura rica, que certamente influencia socioeconomicamente, principalmente em épocas de eventos ligados ao pinhão, como exemplo citam-se: Festa Nacional do Pinhão, em Lages, SC, a Festa do Pinhão de São José dos Pinhais, PR, de Inácio Martins, PR, de Pinhão, PR e de São Francisco de Paula, RS, assim como a Feira do Pinhão, em Curitiba, PR, e tradicionalmente em festas juninas. Geralmente o pinhão é servido cozido, logo ele perde um pouco de seus nutrientes, mas não deixa de ser rico em proteínas e de trazer benefícios à saúde.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Pelo fato de o pinhão, originários da araucária, ser necessário tanto para questão de alimentação quanto para fonte de renda de muitas pessoas, é fundamental o seu manejo de forma correta, pois uma vez que o mesmo está em extinção, não existe mais tantos biomas deste gênero, por este viés agregar a sustentabilidade na bagagem de cada cidadão. Por isso que é de tamanha importância a pesquisa e o estudo do mesmo.

REFERÊNCIAS

Andrigo Danner Moeses; , Zanette Flávio; , Zanetti Ribeiro Juliana. O cultivo da araucária para produção de pinhões como ferramenta para a conservação. **Pesquisa Florestal Brasileira**, Colombo, v. v. 32 out./dez. 2012, n. N. 72, p. p. 441-451, out. 20. Disponível em: <file:///C:/Users/User/Desktop/Projeto%20araucárias/379-4382-2-PB.>. Acesso em: 19 nov. 2018.

José Evaldo Gonçalo. Gestão e comercialização de produtos florestais não madeireiros (pfnm) da biodiversidade no Brasil. **Enegep 2006**, Fortaleza, 9 d./11 .



DISCUTINDO SOBRE CIDADANIA, DEVERES E DIREITOS

Josiane Paula da Luz

O Projeto de Extensão “Discutindo sobre cidadania, deveres e direitos” surge pela necessidade e importância de instigar crianças e adolescentes em vulnerabilidade social a promoverem sua autonomia por meio de reflexões e ações sobre o que é cidadania, deveres e direitos, utilizando-se de práticas lúdicas, gerando uma postura crítica de suas realidades. Dentre os objetivos específicos estão: promover reflexões sobre o que é ser um cidadão ativo, dotado de deveres e direitos; conhecer e refletir sobre aspectos do Estatuto da Criança e do Adolescente - ECA, sobretudo como um texto normativo que contém tanto deveres quanto direitos; e promover a emancipação e a responsabilidade social e ambiental por meio de debates e reflexões sobre a postura da criança e do adolescente em relação ao consumo consciente, sustentabilidade e noções sobre o Código de Defesa do Consumidor - CDC; As ações extensionistas tiveram início em abril e ocorrem semanalmente na ONG PARESP, nas quartas-feiras, das 13h30min às 16h. Os encontros iniciam com uma discussão do tema em questão (cidadania, ECA ou CDC) por meio de uma sensibilização inicial, atividade principal, e atividade registro, buscando-se adotar metodologias variadas e lúdicas, observando-se a faixa etária e desenvolvimento de cada turma. A atividade registro forma ao final dos encontros com cada turma um “livro” que será socializado em forma de amostra entre as turmas da ONG PARESP quando do encerramento do Projeto. Como resultados parciais observam-se o envolvimento e as reflexões realizadas nos momentos de discussão com os estudantes e também nos registros onde os estudantes percebem que são sujeitos dotados de deveres e direitos e possuem um papel a cumprir na sociedade, exigindo uma postura atenta e proativa como cidadão, possibilitando assim uma leitura de mundo mais crítica e reflexiva, o que gera empoderamento para propor e realizar mudanças de realidade.

Palavras-chave: Cidadania. Crianças. ONG PARESP.



D-Market: uma inovação tecnológica

Leonardo Gabriel Reiter
Samuel Matias Finkler
Victor Emanuel Ferreira

1. INTRODUÇÃO

O Canvas é um esquema visual que possibilita as pessoas cocriarem modelos de negócios analisando 9 elementos que toda empresa ou organização possuem: proposta de valor, parcerias chaves, atividades chaves, recursos chaves, relacionamento com clientes, segmentos de clientes, canais de distribuição, estrutura de custos e fluxo de receitas (HSM, 2017). Sendo assim, utilizamos essa ferramenta para desenvolver o nosso plano de negócios, que consiste em um aplicativo para compras em supermercados(D-Market).

2. DESENVOLVIMENTO

Conforme Sampaio (2018) o marketplace oferece uma plataforma comum para que várias empresas vendam seus produtos. Essa plataforma intermedeia o processo de cobrança e, em muitos casos, também assume uma certa parcela da responsabilidade sobre a garantia da entrega e da qualidade do produto vendido.

Tendo em mente esse conceito de marketplace, nossa ideia de negócio é criar um aplicativo para compras online em supermercados. Os usuários podem efetuar as suas compras pelo aplicativo e estas são entregues na sua casa por entregadores através do pagamento de uma taxa. O nosso lucro é obtido por taxas sobre as vendas e com anúncios no aplicativo. Desta forma, o aplicativo é rentável tanto para nós quanto para os supermercados.

Os requisitos a seguir são os que precisamos antes de começar nosso negócio. Conhecimento das linguagens de programação para desenvolvimento da plataforma; Contato com os donos de supermercados para apresentar a proposta e analisar a sua viabilidade; Obtenção de registros e licenças para o funcionamento da plataforma.

Todos aqueles que não estiverem dispostos a ir ao supermercado fazer as suas compras poderão utilizar o nosso aplicativo. Iremos divulgar o nosso produto em jornais, rádios, outros aplicativos parceiros e nos próprios supermercados. Inicialmente o aplicativo contará com supermercados locais e em seguida o objetivo é a expansão, até alcançar todo o território nacional.



Não teremos nenhum custo no desenvolvimento da plataforma, apenas com publicidade para entrar no mercado de negócios. Nós cobraremos uma taxa de 10% sobre a venda e um valor fixo mensal (negociável) para anúncios no app.

Pensando nisso, planejamos o desenvolvimento do aplicativo D-Market, com base no modelo Canvas, após a construção da nossa planilha com todos os requisitos, parcerias, investimentos entre outros pontos importantes para a realização do mesmo.

3. CONCLUSÃO

Acredita-se que esse negócio será muito bem-sucedido, porque todos os envolvidos obterão lucros. O supermercado aumentará as suas vendas e não precisará pagar nenhum valor fixo pelo uso do aplicativo e nós receberemos porcentagens sobre as vendas. Outro fator positivo é o baixo custo para desenvolvimento do software, já que os integrantes do grupo possuem conhecimentos na área da programação e são capazes de desenvolver o aplicativo. O principal desafio para o sucesso do negócio, é a entrada no mercado de negócios. Assim, imaginamos que serão necessários investimentos com publicidade, para que o aplicativo se torne conhecido e as pessoas comecem a utilizá-lo.

4. REFERÊNCIAS

HSM. **O “canvas” do modelo de negócios**. Disponível em:

<<https://experience.hsm.com.br/posts/o-canvas-do-modelo-de-negocio>>. Acesso em: 21 de nov. de 2017.

SAMPAIO, Daniel. **O que é um e-commerce**: A diferença entre e-commerce e marketplace.

Disponível em: <<https://marketingdeconteudo.com/e-commerce-guia/>>. Acesso em: 21 de nov. de 2017.



INSTITUTO DE PROGRAMAS ECOLÓGICOS (IPE)

Amanda Gabriele Ribeiro
Ana Karolina Pereira Kaufmann

Resumo

A população mundial está em constante crescimento e, por conta disso, a produção agrícola deve adquirir mais eficiência ao longo dos anos. Por conta disso, tem sido desenvolvida uma intensa fabricação e comercialização de agrotóxicos. Seja para eliminar insetos ou para fazer com que os alimentos cresçam mais rápido, esses produtos possuem altos teores de elementos tóxicos, que prejudicam a natureza e os seres que deles se alimentam. Organizações voltadas para a saúde já mostram índices em que milhares de pessoas e animais contraem doenças e/ou vem à óbito por conta de compostos químicos presentes nesses insumos. Sendo assim, até que ponto a justificativa do crescimento populacional poderá ser usada como pretexto para essas intoxicações? Não há outras alternativas? Atualmente, as notícias de produções orgânicas se espalham por diversos meios e atraem as pessoas que buscam uma alimentação mais saudável e limpa. Nota-se produções em grande escala, como os arrozais do Movimento Sem-Teto, por exemplo, mostrando a possibilidade de uma grande produção sem a utilização de nenhum componente químico. Entretanto, muitos produtores ainda não têm informações e acesso suficientes para conseguir desenvolver sua produção dessa forma e, assim, pensou-se na proposta de desenvolver o Instituto de Programas Ecológicos (IPE), que terá o intuito de ministrar cursos voltados para o ensino de meios para a produção orgânica. Os assuntos dos cursos abrangerão insumos, pesticidas e fertilizantes orgânicos, com especificações para cada tipo de cultura agrícola. Essas também serão diversificadas, sendo para os produtores que desejam continuar com suas produções ou para aqueles que desejam abranger mais e/ou diferentes plantações. Os alunos terão material para a produção em aula, para que assim possam levar a prática para suas produções.

Palavras-chave: Ecologia. Cultura agrícola. Ensino.



INOVEFLORES: Jardins Suspensos

Jennifer da Silva Silva

Conhecidos como Jardins da Babilônia, local onde foram construídos, os jardins suspensos, enfeitam frente de casas desde o século VI, conhecidos também, como uma das sete maravilhas do mundo antigo. Atualmente, os jardins suspensos fazem sucesso marcando presença em diversas casas e apartamentos, pois além de trazer mais frescor e beleza, necessita de pouco espaço e pode ser montado em diversos ambientes. A InoveFlores tem como objetivo estimular as pessoas a cultivarem esses jardins e para que isso ocorra, o passo inicial é divulgar pelas mídias sociais o jardim suspenso da própria empresa, assim, as pessoas poderão conhecer e entender tanto os propósitos da empresa e como funcionam os jardins. As vantagens da iniciativa da InoveFlores é que, ao mesmo tempo que plantamos as flores, também reutilizamos materiais que já não são mais úteis para as pessoas, por exemplo: botas de borracha, garrafas de vidro e pets, cuias, potes, copos ou qualquer outro objeto da preferência do cliente. Então, cada vez que um cliente estiver interessado em receber nossa ajuda para a montagem dos jardins suspensos, ele tem a oportunidade de cuidar de suas flores, e assim que as flores estiverem com mudinhas, eles retornam a entrar em contato conosco para que nós possamos recolher essas mudas para disponibilizar para os próximos clientes. Para a montagem da empresa, precisamos investir primeiramente em flores, água, terra e equipamentos para o plantio das mesmas. As análises feitas até o momento, permitem afirmar que este projeto é de suma importância para a sociedade, pois além de ter um caráter social, que não visa lucros, mas sim apoio da comunidade, permite que as pessoas tenham jardins mais bonitos e também possam se conscientizar de que alguns materiais necessariamente não precisam ir para o lixo e muito menos ficarem jogados em algum canto, mas sim podem ter alguma finalidade correta e útil. Como síntese geral, podemos afirmar que, como um empreendedorismo social utilizamos o que há de melhor na nossa empresa, ajudando as pessoas e também o meio ambiente, da forma mais bonita possível e também resolvendo um possível problema real das pessoas.

Palavras-chave: Agricultura; Orgânicos; Instituição.



Plantas em garrafas – PLANGA: Proposta de negócios sustentáveis

Ester Gil Bedatty
Fabíola Martins Imperatori
Josiéli Aline de Andrade

1. INTRODUÇÃO

A partir dos anos de 1990, um modelo de negócios passou a receber destaque, conhecido como Business Model Canvas ou “Quadro de Modelo de Negócios”, que foi inicialmente proposto por Alexander Osterwalder e foi introduzido no mercado por meio do seu livro Business Model Generation (A geração dos modelos de negócios). A metodologia deste protótipo compõe-se em representar o modelo de negócio graficamente em um quadro, por meio da divisão do mesmo em nove blocos que representam os principais pontos que devem ser levados em consideração quando se pensa em novos negócios, com isso, tem-se a possibilidade de descrever e pensar sobre o modelo de negócios da organização do empreendedor, de seus concorrentes ou qualquer outra empresa. Em tempos de reciclar, reduzir e reutilizar percebeu-se a necessidade de criar uma proposta de trabalho de negócios sustentáveis chamado de economia sustentável, em que há a integração dos aspectos sociais, econômicos e ambientais onde suas atividades caracterizam-se como instrumentais necessários para implantação e efetivação do desenvolvimento sustentável. A partir dos princípios apresentamos até o momento, apresentaremos o nosso projeto chamado de Plantas em Garrafas – PLANGA: Proposta de negócios sustentáveis

2. DESENVOLVIMENTO

2.1 Traços da economia sustentável

A economia sustentável é um conjunto de ações que levam em conta não só o lucro, mas também a qualidade de vida dos seres e a harmonia com a natureza. Nesse tipo de economia, a ideia de regeneração da natureza passa a ser considerada como um bem a ser preservado para a própria continuação da atividade econômica.

Dentre os autores que defendem a economia sustentável está o economista brasileiro Ricardo Abramovay que apoia a ideia de uma escola econômica de pensamento que reúne ética, preservação ambiental e sociedade. Entre seus trabalhos, está a publicação do livro “Muito Além da Economia Verde”, nele o autor dialoga com o leitor a partir da perspectiva de vários pontos, e um deles é a vida econômica:

O grande desafio para que se alcance uma vida econômica em que ética e respeito aos limites dos ecossistemas estejam no centro das decisões exprime-se bem na palavra emergência:



trata-se de uma expressão usada em diferentes áreas do conhecimento, mas, sobretudo, na biologia[...]. Ela trabalha com conceitos (mutação, adaptação, nichos, por exemplo) que explicam como certos processos ocorrem, reunindo elementos empíricos específicos aos eventos em questão, mas não fórmula leis científicas pretensamente universais da evolução. Nesse sentido, a emergência de diferentes formas de vida não possui uma direção definida nem responde a uma orientação, um sentido e muito menos a uma intenção. Fenômenos naturais emergem como resultado de inúmeras circunstâncias, e não como produto necessário de um processo intencional. (ABRAMOVAY, 2012, p - 188).

Assim, estamos vivendo o século do caos ambiental, onde o capitalismo vence a maioria das preservações ambientais. Pensando nisso, foi criado o projeto Plantas em Garrafas – PLANGA: Proposta de negócios sustentáveis, pois como Thiago Mattos diz “A experiência nos mostra que, nesses casos, é preciso esperar um pouco. Só com o passar dos anos é que vamos conseguir separar o que realmente foi emblemático. E o que foi apenas fugaz, temporário e efêmero”. A ideia do projeto não é fazer uma revolução e sim, algo emblemático.

A ideia para o PLANGA é que sejam vasos autoirrigáveis confeccionados a partir de garrafas de plástico recicláveis. Esse tipo de vaso é dotado de um reservatório de água acoplados a eles, de forma a permitir que as plantas têm acesso à água permanentemente, na medida necessária. Dentro de cada vaso, haverá um cordão, que, em contato com a água do reservatório, será responsável por transferi-la deste para a terra do vaso, como uma raiz artificial.

As vantagens dos vasos autoirrigáveis são que eles dispensam o uso de “pratinhos”, evitam a proliferação de mosquitos, o dono do vaso aprenderá a quantidade de água que a planta necessita e o mesmo poderá se ausentar por dias sem se preocupar com a reposição de água. Além do mais, esses vasos podem ser decorados de acordo com o gosto de cada um e nele podem ser plantados diversos tipos de flores e hortaliças.

Como esse projeto é desenvolvido com base na economia sustentável, não se pensa em lucrar a partir dos vasos e sim, ensinar como fazê-los. Esse ensinamento se dará em forma de oficinas em floriculturas, secretária de meio ambiente e organizações ambientais que tenham interesse de firmar essa parceria.

2.2 Importância do modelo CANVAS em projeto de empresa



Cada vez mais pessoas optam por produtos verdes. Uma pesquisa realizada por uma empresa de consultorias, a Mintel, comprova que 68% de americanos compram produtos sustentáveis. Empresas sustentáveis estão cada vez mais tomando conta do mercado, pois muito mais que conseguir grandes lucros, há um olhar especial para o meio ambiente. PLANGA possui um olhar mais centrado em sustentabilidade, visto que a ideia é reutilizar garrafas pets para confecção de vasos auto irrigáveis de flor já que as mesmas seriam descartadas na natureza. Além disso, o projeto foi estruturado em CANVAS, como citado anteriormente, que, diferente de um plano de negócio, tem muito mais chances de dar certo, segundo VITORIA (2017). Ainda de acordo com a escritora, CANVAS é um modelo mais prático e rápido de fazer, visto que um plano de negócio demanda muitas semanas ou até meses, CANVAS pode ser feito em dias. Isso comprova que o projeto tem grandes chances de funcionar, pois utiliza-se o CANVAS e não prejudica o meio ambiente.

3.REFERÊNCIAS

ABRAMOWAY, Ricardo. **Muito Além da Economia Sustentável**. Editora Abril, 2012.

ECOMMERCE DE SUCESSO. **O que é o Canvas e como você pode fazer o seu?** Disponível em: <<https://ecommercedesucesso.com.br/o-que-e-o-canvas-e-como-fazer-o-seu/>>. Acesso em: 20 nov. 2018.

ECYCLE EQUIPE. **Entenda a Economia Sustentável**. Disponível em: <<https://www.ecycle.com.br/6253-economia-sustentavel>>. Acesso em: 20 nov. 2018.

GONÇALVES, Victor. **O que é o Canvas e como utilizá-lo?** Disponível em: <<https://www.voitto.com.br/blog/artigo/o-que-e-o-canvas>>. Acesso em: 20 nov. 2018.

MINISTÉRIO DO MEIO AMBIENTE. **Ecomercados e Negócios Sustentáveis**. Disponível em: <<http://www.mma.gov.br/governanca-ambiental/economia-verde/ecomercados-e-neg%C3%B3cios-sustent%C3%A1veis.html>>. Acesso em: 20 nov. 2018.

MOTA, Gleison. **CANVAS: O que é e para que serve?** Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/empreendedorismo/canvas-o-que-e-e-para-que-serve/109236/>>. Acesso em: 20 nov. 2018.

REDAÇÃO EMPREENDEDORES WEB. **Ideia de negócios sustentáveis e lucrativos**. Disponível em: <<https://www.empreendedoresweb.com.br/ideias-de-negocios-sustentaveis-e-lucrativos/>>. Acesso em: 20 nov. 2018.

RUFFO, Gustavo Henrique. **Um novo modelo de negócios mais sustentável desencoraja o consumo de recursos**. Disponível em: <<https://www.ecycle.com.br/component/content/article/35-atitude/2274-um-novo-jeito-de-fazer-negocios.html>>. Acesso em: 20 nov. 2018.



VITORIA, Gabriela. **Qual a Diferença entre modelo de negócios, CANVAS e plano de negócios?** Disponível em: <<https://www.superempreendedores.com/startups/diferenca-entre-canvas-e-plano-de-negocios/>>. Acesso em: 21 nov. 2018.

WIKIPÉDIA. **Business Model Canvas.** Disponível em: <https://pt.wikipedia.org/wiki/Business_Model_Canvas>. Acesso em: 20 nov. 2018.

WIKIPÉDIA. **Ricardo Abramoway.** Disponível em: <https://en.wikipedia.org/wiki/Ricardo_Abramovay>. Acesso em: 20 nov. 2018.

PRO.ORG: PROGRAMA DE ASSISTÊNCIA ORGANIZACIONAL

Gabriela Fries Kist
Laura de Souza
Luana Francine da Silva

Resumo

A organização empresarial tem o objetivo de planejar estrategicamente o modo como as atividades irão ocorrer, visando o crescimento da empresa. Este é o momento de detalhar, de forma clara, todas as funções e atribuições de cada colaborador e departamento envolvido nas demandas diárias da empresa. Entre seus benefícios estão: aumentar a rentabilidade, maior satisfação do cliente, custos menores, incremento no desenvolvimento de competências e compartilhamento de conhecimentos das atividades da empresa. Dessa forma, o Pro.Org possui a finalidade de auxiliar empresas quanto a organização, de acordo com as necessidades e objetivos das mesmas. Para isso, o programa contrata especialistas em organização empresarial, os quais formulam um plano de ação para cada empresa, demonstrando a teoria na prática. Com o plano de ação finalizado, a empresa é acompanhada durante o processo de execução das ações. Vale salientar que o Pro.Org não possui fins lucrativos, buscando parcerias para os custos como marketing (divulgação dos serviços prestados em mídias sociais) e cachê para palestrantes. Desse modo, o programa visa auxiliar o gerenciamento das entidades, colaborando para o alcance do sucesso das mesmas.

Palavras-chaves: empreendedorismo. Pro.Org. Gestão.



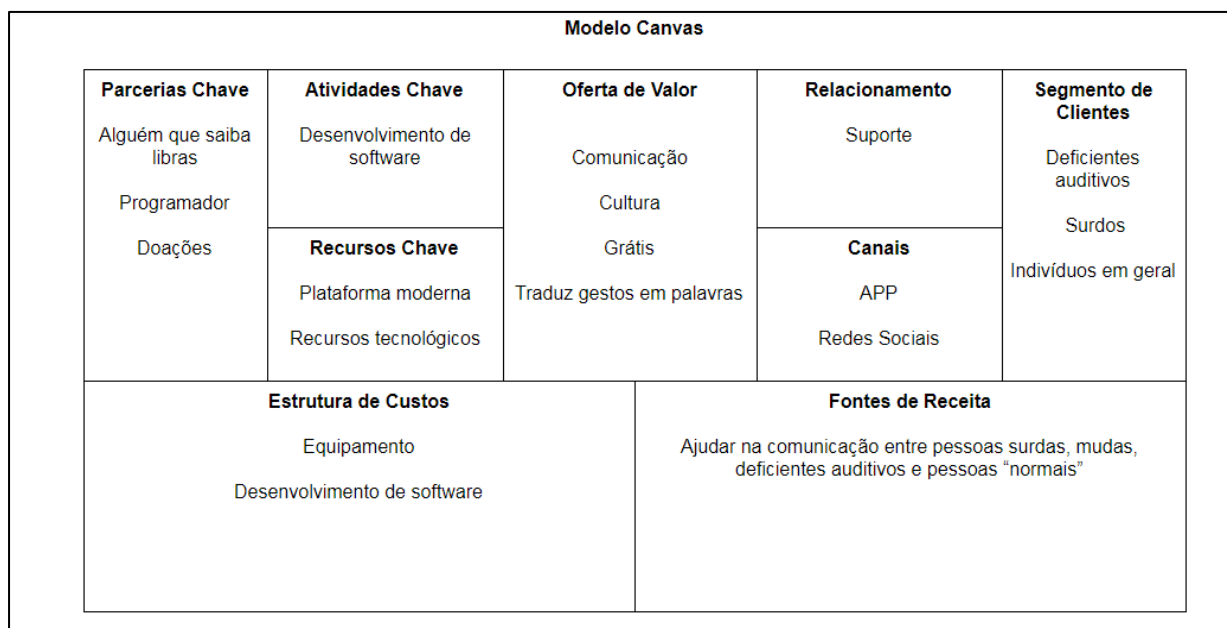
To Talk: uma ideia de negócios com base no CANVAS

Arthur Vogt

1. INTRODUÇÃO

O Canvas é uma ferramenta de planejamento estratégico para criar modelos de empreendimentos novos ou existentes. As ideias descritas nos blocos constituem a concepção do negócio, ou seja, “a forma como você irá operar e gerar valor ao mercado, definindo seus principais fluxos e processos, permitindo uma análise e visualização do seu modelo de atuação no mercado” (SEBRAE). Abaixo encontram-se os itens do Canvas:

- **Oferta de valor:** o que sua empresa vai oferecer para o mercado que realmente terá valor para os clientes;
- **Segmento de clientes:** quais segmentos de clientes serão foco da sua empresa;
- **Os canais:** como o cliente compra e recebe seu produto e serviço;
- **Relacionamento com clientes:** como a sua empresa se relacionará com cada segmento de cliente;
- **Atividades chave:** quais são as atividades essenciais para que seja possível entregar a Proposta de Valor;
- **Recursos chave:** são os recursos necessários para realizar as atividades-chave;
- **Parcerias chave:** são as atividades-chave realizadas de maneira terceirizada e os recursos principais adquiridos fora da empresa;
- **Fontes de receita:** são as formas de obter receita por meio de propostas de valor;
- **Estrutura de custos:** São os custos relevantes necessários para que a estrutura proposta possa funcionar.



Fonte: dados da pesquisa.

2. DESENVOLVIMENTO

To Talk é uma ideia de empreendimento social, foi criada a partir do problema encontrado na falta de auxiliares na comunicação entre deficientes auditivos e não deficientes. Consiste no desenvolvimento de um aplicativo, o qual utilizaria a câmera do celular para “ler” os movimentos das mãos do deficiente auditivo e os traduzir para áudio e/ou texto, usando Libras como base para interpretação. Caso fosse visto necessário a construção de um dispositivo auxiliar para o aplicativo, com uma câmera mais precisa, este também estaria no plano de desenvolvimento do empreendimento.

Para o desenvolvimento da plataforma, seria necessário encontrar alguém que seja fluente em Libras, assim como suporte para a construção do dispositivo (caso necessário). Já em relação a programação do sistema em si, esta será realizada pelos autores do empreendimento, com a possibilidade de futura continuação pela comunidade de desenvolvedores. Principalmente tendo em vista que é um software livre, ou seja, será disponibilizado para quem deseja o estudar, continuar e/ou modificar.



3. CONCLUSÃO

To Talk oferece uma ideia inovadora que procura atingir de forma positiva o maior número de pessoas possível. Tentamos com ele ajudar a minoria que são os deficientes auditivos e diminuir as diferenças sociais e o distanciamento experienciados por estes. Acreditamos que este empreendedorismo possui a capacidade de mudar a vida das pessoas e tornar do mundo um lugar melhor.

Ao desenvolver o aplicativo, o principal obstáculo encontrado será, provavelmente a programação da parte de “leitura” de movimentos do software. Necessitando uma tecnologia mais precisa para capturar os gestos e um software com capacidade rápida de interpretação, tornando o funcionamento do programa rápido e preciso.

Entretanto, quando modelamos o Canvas deste projeto percebemos algumas possíveis dificuldades a encontrar durante a aplicação do mesmo. Dentre elas, encontrar parceiros para nos ajudar financeiramente, aprender e aplicar Libras no sistema, e principalmente manter o desenvolvimento contínuo da plataforma entregando um bom aplicativo para o uso dos clientes.

4. REFERÊNCIAS

SEBRAE. **Canvas:** como estruturar seu modelo de negócio. Disponível em: <<http://www.sebraepr.com.br/PortalSebrae/artigos/Canvas:-como-estruturar-seu-modelo-de-neg%C3%B3cio>>. Acesso em: 20 nov. 2018.



SOS BABÁS: Uma nova forma de contratar sua babá

Brenda Lopes

Mayara Steffens

1. INTRODUÇÃO

O CANVAS foi criado em meados dos anos 2000, ele possibilita às pessoas a criarem modelos visuais de seus negócios com imagens, o que permite uma visão do projeto como um desenho e não como uma folha de texto, o que possibilita e ajuda a pensar e analisar sua proposta de negócio. Sendo ele, constituído por nove componentes que cobrem quatro áreas de um negócio, sendo: cliente, oferta, infraestrutura e viabilidade financeira. Esse modelo de desenvolvimento faz com que outras pessoas contribuam para a execução do empreendimento.

O empreendedorismo é uma iniciativa de implementar um novo negócio ou mudanças em empresas já existentes, o que exige da pessoa uma capacidade de idealizar, coordenar e realizar projetos, serviços e negócios.

2. DESENVOLVIMENTO

A SOS Babás foi criada com o intuito de facilitar a contratação de babás para famílias de todas as classes sociais, oportunizando para as associadas uma renda extra e para famílias uma forma rápida, segura e barata de contratar esse tipo de serviço.

Para a produção do Canvas, foram feitas pesquisas para sabermos de valores para a criação do site, o preço para a contratação de babás e melhores formas de divulgação. Descobrimos que o valor das babás podíamos calcular pelo número e idade das crianças que ficariam a sua supervisão, descolamento que ela teria até lá e as horas que ela passaria com as crianças.

Em relação ao desenvolvimento do site, analisamos algumas possibilidades, a primeira delas para dar seguimento a ideia foi fazer um empréstimo, logo após pensamos na possibilidade de aceitar colocar anúncios no nosso site para que ao longo do tempo conseguíssemos juntar o dinheiro para manter o mesmo no ar, também pensamos na possibilidade de alguns usuários do nosso site de livre e espontânea vontade realizarem doações.

Ao analisarmos quem nosso site ajudaria, notamos que disponibilizamos uma nova forma de mulheres que quisessem acrescentar sua renda mensal fazerem isso, afinal nos seus tempos livres poderiam ir e cuidar de uma criança, logo em seguida teria os pais que teria com quem deixar seus

filhos e poderiam fazer suas coisas tranquilamente e depois vem as crianças as quais teriam uma nova pessoa para fazer contato e aprender coisas diferentes.

3. CONCLUSÃO

Ao pensar em algum empreendedorismo que poderíamos realizar logo surgiu a ideia de um site para contratar babás, afinal sabemos como muitas vezes é difícil para uma mãe achar uma babá que ela possa confiar para deixar seus filhos, então após pensar e começar a elaborar nossa ideia reparamos como isso realmente continha muitas questões fundamentais, como demonstra a seguinte imagem:

Parceiros chaves <ul style="list-style-type: none"> • Famílias • Bancos 	Atividades chaves <ul style="list-style-type: none"> • Contratação de babás • Renda extra para as babás 	Preposições de valores <ul style="list-style-type: none"> • Rápido, confiável e barato • Uma nova forma de contratar sua babá 	Relacionamento <ul style="list-style-type: none"> • Contratações 	Segmento de clientes <ul style="list-style-type: none"> • Famílias • Pessoas que estejam associadas ao site para prestar serviço de baba
	Recurso chaves <ul style="list-style-type: none"> • Site moderno • Baixo custo 		Canais <ul style="list-style-type: none"> • Redes sociais • Boca a boca • Rádio 	
Custos <ul style="list-style-type: none"> • Criação do site • Domínio do Site • Pessoa para o suporte do Site 		Receita <ul style="list-style-type: none"> • Valor a ser definido com a baba, considerando tempo, distância e idade. 		

O CANVAS nos proporcionou uma nova forma de planejar nosso projeto, através dele conseguimos elaborar e visualizar melhor um modelo de negócio que talvez pudesse dar certo, nos trazendo, de certa forma, uma satisfação pessoal.

4. REFERÊNCIAS

MAZUCANTE. RENAN. **O que é Empreendedorismo ? Conceito, Tipos e Características – Empreenda do Zero, Crie Seu Negócio e Vire Seu Próprio Chefe!.** Disponível



em:<<https://carreiraempreendedorismo.com/o-que-e-empreendedorismo/>>. Acesso em 20 nov. 2018.

MOTA. GELISON. **CANVAS: O que é e para que serve?**. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/mobile/artigos/empreendedorismo/canvas-o-que-e-e-para-que-serve/109236/>>. Acesso em: 20 nov. 2018.



TF ORG: Plantando oportunidades e colhendo resultados

Larissa Soares

Resumo

O cultivo de produtos orgânicos tem sido uma grande tendência nos últimos anos, e baseado na ação de hortas comunitárias, o projeto TF Org: Plantando oportunidades e colhendo resultados, tem o objetivo de promover essa prática sustentável entre os moradores de rua, através de parcerias com entidades interessadas no apoio ao projeto, tanto com doações de ferramentas, sementes, etc. O espaço para o cultivo seria cedido pelo município, de preferência no mesmo local onde os moradores estão instalados. O cultivo dos produtos é realizado pelos próprios moradores, trazendo assim a oportunidade de produzir o próprio alimento através dos esforços dos próprios beneficiários. O projeto seria divulgado através de mídias sociais e pelo contato direto com as pessoas. A proposta não visa lucros, mas sim um caixa para futuros gastos, seja com ferramentas ou com semente, através da venda dos produtos que forem produzidas a mais que o necessário. O modelo de negócio foi desenvolvido com o auxílio da metodologia do Canvas - um esquema visual que possibilita às pessoas criarem modelos de negócios analisando 9 elementos que toda empresa ou organização possui: proposta de valor, parcerias chaves, atividades chaves, recursos chaves, relacionamento com clientes, segmentos de clientes, canais de distribuição, estrutura de custos e fluxo de receitas.

Palavras-chaves: Empreendedorismo. Orgânico. Oportunidade.

REFERÊNCIAS

CANAL TECH. **Conheça as 20 marcas que mais fazem sucesso nas mídias sociais.** Disponível em: . Acesso em: 28 de agosto de 2018.

DICIONÁRIO FINANCEIRO. **Empreendedorismo.** Disponível em: Acesso em: 28 de agosto de 2018.

MATTOS, Tiago. **Vai Lá E Faz: Como empreender na era digital e tirar as ideias do papel.** Belas Letras. 2017.

UPRISE: Experiências para autoconhecimento

Mathyna Weber

1. INTRODUÇÃO

O planejamento e desenvolvimento de uma ideia de negócio requer estratégia e cuidados em diversos aspectos. Para auxiliar o empreendedor a organizar suas ideias e estruturar o modelo de negócio, ferramentas como o Business Model Canvas foram criadas. O Canvas trata de esboçar modelos empreendedores de forma visual, usando um mapa de nove blocos. Em cada um deles são tratados os principais aspectos a serem observados quando uma empresa é criada, entre eles a proposta de valor, o segmento de clientes, o relacionamento com estes, a atividade-chave, os recursos e parcerias principais, as receitas e os custos. Esta estrutura permite ao idealizador organizar o que tem em mente e potencializar o futuro desenvolvimento da empresa.

2. DESENVOLVIMENTO

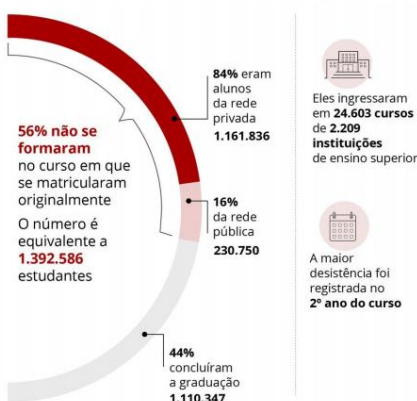
Através do Canvas foi construída a ideia do presente empreendimento, a UPRISE. Seu principal objetivo é oferecer experiências para autoconhecimento, que auxiliem nossos jovens clientes na decisão de seu futuro, seja na escolha da profissão ou na matrícula de um curso. Esta ideia foi desenvolvida com base no problema da grande evasão de estudantes no ensino superior decorrente da desistência dos mesmos por não se identificarem com o curso que escolheram. A frequência de escolhas equívocas pode ser explicada pelo fato de que estudantes provenientes do ensino médio entram para a faculdade quase imediatamente, sem saber de fato quais são seus interesses e sem experiências que possam ajudá-los a escolher o rumo certo a seguir.

Você já pensou no que irá fazer após o Ensino Médio?

Desistência no Ensino Superior 2010

2010

Fonte: Inep/MEC, 2017



Para que a escolha seja bem-sucedida, faz-se necessário o cumprimento de três aspectos: o estudante deve pesquisar diversas áreas do conhecimento, reconhecer quais delas mais se adequam à personalidade do mesmo e, o mais importante, conhecer bem a si mesmo. O autoconhecimento é uma tarefa que exige tempo para ser completada, mas a UPRISE sugere um período de seis meses sabáticos para fazer a diferença na decisão do cliente. Durante esse período, o jovem exercita o desenvolvimento da criatividade, a realização pessoal, a expansão de fronteiras e o acúmulo de experiências, aspectos essenciais para auxiliá-lo a se autoconhecer.

6 meses sabáticos: o diferencial para seu futuro



As principais atividades oferecidas para estes seis meses são períodos de trabalho voluntário em diversas partes do Brasil ou internacionalmente, dependendo do pacote adquirido, sendo contabilizadas as horas de atividade para uso futuro (ingresso em faculdades no exterior e bolsas de estudo). O cliente também pode participar de aulas teste em cursos de seu interesse e participar de oficinas em diversas áreas do conhecimento, fornecidas pela própria UPRISE.

A empresa também mantém parcerias com outras instituições interessadas em contratar jovens para vagas temporárias com melhor custo-benefício, além de contar com uma relação de interessados nas vagas ofertadas e intermediarmos a contratação para o empresário.



Proposta:

Experiências	Oficinas	Intercâmbio	Certificação
<ul style="list-style-type: none">- Trabalho remunerado ou voluntário em diversas partes do Brasil- Testes em aulas presenciais em faculdades	<p>Atividades oferecidas na própria sede da empresa.</p> <ul style="list-style-type: none">- Línguas- Estudo de culturas- Culinária- Programação- Aulas diferenciadas- Debates entre os alunos- Troca de experiências- Apoio psicológico	<p>Ainda quer ir mais longe em busca de suas experiências? Não tem problema.</p> <ul style="list-style-type: none">- Pacotes para vários países, incluindo passagens, moradia e trabalho.	<p>Já imaginou ao final de toda essa experiência, além de se encontrar, ganhar um documento legal que pode te ajudar no futuro?</p> <p>Se você tem planos de ingressar no ensino superior no exterior, nosso certificado de atividades extracurriculares com certeza vai lhe auxiliar</p>

Fonte: Autor

3. CONCLUSÃO

A UPRISE preza acima de tudo pela expansão de experiência e conhecimento dos jovens interessados, a fim de que os mesmos possam realizar suas escolhas de forma mais adequada à sua personalidade. A evasão elevada do ensino superior e a sensação geral de ansiedade perante o futuro entre os jovens são aspectos que podem ser dissolvidos de forma simples, basta que haja maior autoconhecimento entre este público. Esta é a principal meta do presente empreendimento: facilitar aos nossos clientes o desenvolvimento de seus futuros.



WORKEY: a chave para o seu sucesso

Eduarda Oliveira

Resumo

As tendências futuristas estão baseadas na preocupação ambiental, sendo uma das principais ameaças o uso abusivo de papel, em que para produzir 1 tonelada são necessárias 2 toneladas de madeira, alta quantidade de água (mais que qualquer outra atividade industrial) e muita energia. Portanto, tendo em vista esse risco ao meio ambiente e a necessidade de inovação na era tecnológica, em que as pessoas buscam sucessivamente a praticidade e a otimização do tempo, e conseqüentemente, a praticidade está sendo o principal objetivo de muitas pessoas e empresas, por que não facilitar também a comunicação entre empregadores e empregados? Com esse objetivo que o software “WorKey: a chave para o seu sucesso” foi pensado, para facilitar a comunicação entre empresas contratantes e pessoas que buscam por um trabalho, sem necessitar da impressão de currículos. Visando a comodidade do usuário, o software terá duas versões, uma mobile e outra desktop, no qual a versão mobile será dedicada aos usuários que almejam encontrar um emprego e a versão desktop para as empresas que procuram profissionais capacitados. A empresa poderá disponibilizar oportunidades de empregos, e assim, conseguirá observar os interessados nas vagas, visitar seus respectivos perfis, contendo todos os dados pessoais e profissionais dos mesmos. A pessoa física terá uma página principal com informações editáveis, com dados profissionais e pessoais e também poderá buscar pelo cargo que deseja e se candidatar as vagas de interesse. Ambas terão a opção de configurações do usuário, onde poderão trocar suas senhas, observar informações do software e efetuar logout. Além da fácil usabilidade, o software se apresenta como um empreendimento altamente promissor, por necessitar de pouco investimento inicialmente e por ser desenvolvido por seus idealizadores em conjunto com empresas parceiras.

Palavras-chave: Software, praticidade, meio ambiente.