



CENTRO UNIVERSITÁRIO UNIVATES
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

**ANÁLISE DA LUCRATIVIDADE LÍQUIDA DE UMA EMPRESA
ALIMENTÍCIA DE VENÂNCIO AIRES**

João André Xavier

Lajeado, outubro de 2016

João André Xavier

**ANÁLISE DA LUCRATIVIDADE LÍQUIDA DE UMA EMPRESA
ALIMENTICÍA DE VENÂNCIO AIRES**

Monografia apresentada ao curso de Administração, do Centro Universitário UNIVATES, como parte da exigência para a obtenção do título de Bacharel em Administração de Empresas.

Orientador: Prof. Me. Ilocir José Fuhr

Lajeado, outubro de 2016

AGRADECIMENTOS

Inicialmente gostaria de agradecer a minha família pelo apoio.

Mas principalmente a minha mãe que vem sendo minha amiga, colega e fonte de inspiração para a criação e desenvolvimento deste trabalho. Só espero um dia ser pai, profissional e pessoa a altura da pessoa que você é.

Merece meu agradecimento também o orientador que me guiou durante a realização dessa monografia, Ilcir José Fuhr. Pela dedicação, pelo conhecimento e pelo profissional que é, muito obrigado por tudo que foi compartilhado durante estes momentos.

Finalizando, quero agradecer a todos que de alguma forma me acompanharam durante a minha vida acadêmica, e em especial aos que colaboraram para a realização deste trabalho.

“Não deixe que seus medos tomem o lugar de seus sonhos”

(Walt Disney).

RESUMO

O presente estudo foi realizado com a finalidade de descobrir qual é a tendência da lucratividade líquida de uma empresa alimentícia localizada em Venâncio Aires. Para isso, foi realizado uma análise, com a utilização de pesquisas qualitativa e quantitativa, onde foi encontrada a lucratividade líquida dos últimos 5 anos. Na etapa qualitativa, foi aplicada entrevista com a proprietária da empresa, que atua diretamente na sua administração. Já na etapa quantitativa, foram analisados dados documentais, especialmente as entradas e saídas do fluxo de caixa. Foram mensuradas as receitas e despesas; analisado o comportamento dos fluxos de caixa; elaborada a curva de lucratividade líquida e comparada com a inflação, referentes aos últimos 5 anos. Além de apresentar os conceitos sobre custos e despesas, entradas e saídas, fluxo de caixa, análise do fluxo de caixa, demonstração do resultado do exercício (DRE), ciclos, giro de caixa, margem de lucro e outros assuntos que permitam obter a lucratividade líquida através do fluxo de caixa.

Palavras-chave: Fluxo de caixa. Tendência da lucratividade. Empresa de alimentação.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Contas de ingressos e desembolsos	28
Figura 2 – Fluxo de caixa.....	50
Figura 3 – Extratos bancários mensais	50

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Faturamento e crescimento percentual das padarias e confeitarias	40
Gráfico 2 – Relação de crescimento entre receitas de vendas e lucro	57
Gráfico 3 – Comparação de indicadores.....	58
Gráfico 4 – Indicadores já descontado a inflação	59
Gráfico 5 – Tendência da Lucratividade	60
Gráfico 6 – Tendência da Lucratividade descontada a inflação.....	61

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Principais características dos sistemas de custeio.....	18
Quadro 2 - Diferentes classificações do sistema de custeio	19
Quadro 3 - Estrutura dos custos e preço pelo sistema de custeio integral.....	20
Quadro 4 - Estrutura dos custos e preço pelo sistema de custeio marginal	21
Quadro 5 - Estrutura dos custos e do preço pelo sistema de custeio por atividade.....	22
Quadro 6 - As duas formas de custeio integral no comércio.....	25
Quadro 7 - Sistema de custeio marginal no comércio.....	26
Quadro 8 - Sistema de custeio por atividade no comércio	27
Quadro 9 - Estrutura da demonstração do resultado do exercício (DRE).....	36
Quadro 10 - Indicadores.....	39
Quadro 11 - Fluxo de caixa com entradas e saídas de 2011 á 2015	52
Quadro 12 - DRE (Demonstrativo do Resultado do Exercício).....	54
Quadro 13 - Análise horizontal da DRE	55
Quadro 14 - Análise vertical da DRE	56
Quadro 15 – Comparação de indicadores.....	58

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	11
1.1 Problema de pesquisa	12
1.2 Objetivos	13
1.2.1 Objetivo geral.....	13
1.2.2 Objetivos específicos	13
1.3 Delimitação do estudo	13
1.4 Justificativa	14
2 REFERENCIAL TEÓRICO	15
2.1 Classificação dos custos	15
2.1.1 Custos e despesas diretas.....	16
2.1.2 Custos e despesas indiretas	16
2.1.3 Custos e despesas variáveis.....	17
2.1.4 Custos e despesas fixas	17
2.2 A estrutura básica do sistema de custeio	18
2.2.1 Síntese das características dos sistemas de custeio	18
2.2.2 Sistemas de custeio nas empresas industriais	19
2.2.2.1 O custeio integral nas empresas industriais.....	19
2.2.2.2 O custeio marginal nas empresas industriais	20
2.2.2.3 O custeio por atividade (ABC) nas empresas industriais	21
2.2.3 A estrutura de custos no comércio	22
2.2.3.1 Custos relativos à aquisição das mercadorias.....	22
2.2.3.2 Despesas relativas à venda das mercadorias.....	23
2.2.3.3 Os componentes fixos do custo no comércio	24
2.2.4 Os sistemas de custeio no comércio	24
2.2.4.1 O sistema integral no comércio	24
2.2.4.2 O custeio marginal no comércio.....	26
2.2.4.3 O custeio por atividade (ABC) no comércio.....	26
2.3 Despesas	27

2.3.1 Despesas administrativas.....	27
2.3.2 Diferença contábil entre custos e despesas	28
2.4 Recebimentos e desembolsos	28
2.5 Receitas operacionais e não-operacionais.....	29
2.6 Fluxo de caixa.....	29
2.6.1 Fluxo de caixa operacional	31
2.7 Análise do fluxo de caixa	31
2.8 Giro de caixa	32
2.9 Análise de balanços em valores relativos	32
2.9.1 Análise vertical	32
2.9.2 Análise horizontal	33
2.10 Modelos de administração de caixa	33
2.10.1 Modelo de caixa mínimo operacional.....	33
2.10.2 Modelo de Baumol	34
2.10.3 Modelo de Miller e Orr	34
2.10.4 Modelo sazonal.....	34
2.10.5 Terceirização	34
2.11 Demonstração do resultado do exercício (DRE)	35
2.12 Margens de lucro.....	37
2.12.1 Índice de margem bruta	37
2.12.2 Índice de margem operacional.....	38
2.12.3 Índice de margem líquida.....	38
2.13 Indicadores econômicos	39
3 MÉTODO	42
3.1 Tipos de pesquisa	42
3.1.1 Quanto aos seus objetivos	43
3.1.1.1 Pesquisa exploratória.....	43
3.1.1.2 Pesquisa descritiva.....	43
3.1.2 Quanto à natureza da abordagem.....	43
3.1.3 Quanto à forma da abordagem.....	44
3.1.3.1 Qualitativa	44
3.1.3.2 Quantitativo.....	44
3.1.4 Quanto aos procedimentos técnicos	45
3.2 Unidade de análise e sujeito do estudo	46
3.3 A coleta e tratamento dos dados	46
3.4 A apresentação, análise e interpretação dos dados	46
3.5 Limitação do método	47
4 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA.....	48
5 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS	49
5.1 Receitas e Despesas.....	49
5.2 Comportamento dos fluxos de caixa.....	51

5.3 Curva de lucratividade líquida.....	56
5.4 Lucratividade versus Inflação	57
5.5 Tendência da lucratividade líquida	60
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	62
6.1 Implicações gerenciais.....	63
6.2 Implicações acadêmicas	64
6.3 Sugestões de pesquisas futuras.....	64
REFERÊNCIAS.....	65

1 INTRODUÇÃO

No mundo corporativo, a competição tem se acirrado a cada dia. Diante desta realidade, não existe espaço para empresas que não estejam preparadas. Em todas as áreas organizacionais isto se faz necessário, sendo a área financeira uma delas.

A conjuntura socioeconômica no Brasil fornece às empresas um cenário de grandes turbulências e incertezas, tornando a preservação da liquidez um fator vital, segundo Zdanowicz (2004). E isso pode ser confirmado pelo relatório de sobrevivência das empresas do SEBRAE (2013), onde cerca de 24% das brasileiras fecham antes de completarem 2 anos. No Rio Grande do Sul esta taxa é de 25%.

Para que se possa entender como anda o desempenho da empresa dentro de um cenário tão competitivo e turbulento, é necessário acompanhar o seu fluxo e sua lucratividade líquida. Conforme Gitman (2004), o fluxo de caixa, é essencial para a empresa e deve ser a primeira preocupação do administrador financeiro, tanto na gestão das finanças do dia-a-dia quanto no planejamento e na tomada de decisões estratégicas.

Mas para que se possa avaliar a lucratividade líquida da empresa é necessário que antes se entenda os custos e despesas, as entradas e saídas, ou seja, a estrutura do seu fluxo de caixa, o modelo que utiliza para administrá-lo, como funcionam os seus ciclos etc. Além de estruturar a demonstração do resultado do exercício (DRE) e de forma que permita calcular as margens de lucro, assim segundo Zadanowicz (2004), permite que o fluxo de caixa, reflita com precisão, a situação econômica da empresa, em termos financeiros, no futuro.

Seguindo o raciocínio, tem-se um interessante paradoxo da gestão financeira. Como a empresa em estudo está inserida neste contexto e objetiva crescimento neste mercado tão competitivo, faz-se necessária uma análise de qual é a tendência do comportamento da sua lucratividade líquida ao longo do tempo.

1.1 Problema de pesquisa

A gestão financeira representa uma das principais atividades de qualquer empresa. Sendo assim, é necessário que ela acompanhe efetivamente os montantes captados e os resultados obtidos, com o objetivo de gerenciar tais recursos, levando a uma melhor operacionalização, segundo Matias (2007).

Muitas empresas não sobrevivem aos seus primeiros anos por falta de controle financeiro ou mais precisamente, por não acompanhar seu fluxo de caixa. Desta forma elas não são capazes de planejar e orientar seus recursos de forma a aproveitar as oportunidades, não conseguem se preparar para diferentes cenários, acabam surpreendidas e pegas de forma despreparada, o que leva a seu conseqüente fechamento, conforme Frezatti (2009).

A empresa do ramo de alimentação de Venâncio Aires não utiliza muitos métodos de controle. Na área financeira a situação não é diferente. Seu gestor desconhece a totalidade das entradas, saídas e o lucro da empresa, por misturar despesas pessoais e outras não inerentes ao negócio. Dentro de um cenário competitivo e economicamente instável, a falta de controle torna-se uma falha grave, que pode levar à falência, segundo Frezatti (2009). Uma empresa que espera continuar crescendo e se mantendo forte no mercado precisa conhecer seu potencial e sua capacidade de investimento e retorno.

O trabalho busca fazer uma análise documental e histórica dos últimos 5 anos do fluxo de caixa separando as despesas pessoais e não inerentes ao negócio, para determinar o seu lucro e as entradas e saídas reais da empresa, além de fazer análises verticais e horizontais. Com esses dados em mãos, fazer uma projeção para o próximo ano.

Desta forma surge a seguinte pergunta: Qual é a tendência do

comportamento da lucratividade líquida de uma empresa do ramo da alimentação de Venâncio Aires?

1.2 Objetivos

Os objetivos deste estudo foram divididos em geral e específicos.

1.2.1 Objetivo geral

Identificar a tendência do comportamento da lucratividade líquida de uma empresa do ramo da alimentação de Venâncio Aires.

1.2.2 Objetivos específicos

- Mensurar receitas e despesas referentes aos últimos 05 anos;
- Analisar o comportamento dos fluxos de caixa referentes aos últimos 05 anos;
- Elaborar curva de lucratividade líquida dos últimos 05 anos;
- Comparar curva da lucratividade líquida com o comportamento da inflação nos últimos 05 anos.

1.3 Delimitação do estudo

A estratégia de pesquisa utilizada neste trabalho será o estudo de caso, o qual será realizado numa empresa do ramo da alimentação, localizada no centro, da cidade de Venâncio Aires. Para o estudo serão levantados os movimentos diários dos últimos 5 anos.

1.4 Justificativa

Uma boa gestão de caixa pode ser a diferença entre o sucesso e o fracasso de uma empresa, com ou sem crise econômica. É justamente uma má administração financeira que ajuda a explicar porque cerca de 60% das empresas criadas no Brasil quebram antes de completar cinco anos de vida, segundo levantamento feito pelo Sebrae-2013.

Como em muitas empresas de pequeno e médio porte o fluxo de caixa é a única fonte de controle financeiro, segundo Andrade (2016), mas como em muitas empresas familiares e não é diferente nesta as despesas pessoais estão misturadas as despesas da empresa, assim como suas contas bancárias, o que não permite aos seus gestores terem conhecimento sobre a real lucratividade, nem sobre a entradas e saídas totais.

O trabalho visa conhecer o comportamento econômico-financeiro da empresa nos últimos anos, e obter informações imprescindíveis para futuras tomadas de decisões. Uma boa organização financeira torna o negócio sólido e evita surpresas. E permite que empresa realize investimentos sem comprometer o seu capital de giro e até mesmo determinar os resultados desses investimentos ao longo do tempo.

A realização deste trabalho, em quanto aluno da Univates, possibilita aplicar na prática os conceitos teóricos, aprendidos durante o período de graduação. Para a universidade, entende-se que este trabalho demonstrara o quão profundo e importante pode ser uma análise minuciosa de um fluxo de caixa ao longo de um período em empresas onde esta é sua única fonte de controle financeiro.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Neste capítulo apresenta-se a revisão da literatura que servirá de embasamento para a presente pesquisa, que realizará um estudo de caso com a finalidade de descobrir qual é a tendência da lucratividade líquida numa empresa de alimentação de Venâncio Aires. Neste sentido, são apresentados diversos aspectos referentes à Administração Financeira de Curto Prazo.

Neste contexto, são abordados elementos financeiros que abrangem a gestão de curto prazo, Custos, a estrutura básica do sistema de custeio (na indústria e comércio), Despesas, Recebimentos e Desembolsos, Receitas Operacionais e Não-operacionais, Fluxo de caixa, Análise do fluxo de caixa, Giro de caixa, Ciclos, Modelos de administração de caixa, Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) e Margens de Lucro.

Além disso, são apresentados alguns indicadores que permitirá saber como a empresa está frente a economia e seus concorrentes.

2.1 Classificação dos custos

Os custos podem ser divididos em diretos e indiretos e fixos e variáveis.

2.1.1 Custos e despesas diretas

Os custos e despesas variáveis devem ser classificados diretamente a cada unidade vendida. Consiste nos materiais diretos de fabricação do produto e mão de obra direta, afirmam Bruni e Famá (2012). Exemplos:

- Custos envolvidos na compra de mercadorias ou envolvidos na utilização de materiais diretos no processo de fabricação dos bens;
- Despesas com vendas, como ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias e serviços), PIS (Programa de Integração Social)/Cofins (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social), taxação sobre o lucro presumido (modalidade aplicável em alguns casos); comissões sobre vendas, franquias, valores de locação proporcionais às vendas, etc.;
- Despesas financeiras do giro;
- Salários dos operários.

Relacionados às despesas financeiras derivadas do financiamento do tempo de estocagem da mercadoria na organização, mais prazos de recebimento do valor dos produtos vendidos, segundo Bertó e Beulke (2013).

2.1.2 Custos e despesas indiretas

São custos e despesas que dão suporte ao funcionamento das atividades. Como características principais apresentam, em geral, a dificuldade de serem quantificados em cada unidade vendida, a impossibilidade de serem medidos e identificados, conforme Bertó e Beulke (2013). Exemplos típicos desses custos e despesas são: diferentes tipos de depreciação, água, seguros, locações de prédios, manutenção, equipamentos, material de limpeza, despesas administrativas etc. A presença cada vez maior de custos e despesas indiretas causa dificuldades para sua devida apropriação.

Custos indiretos, conforme Bruni e Famá (2012, p. 11), “necessitam de aproximações, isto é, algum critério de rateio, para serem atribuídos aos produtos”.

Exemplos seguros e alugueis da fábrica, supervisão de diversas linhas de produção.

2.1.3 Custos e despesas variáveis

Estes custos/despesas estão mais relacionados com o volume vendido, do que, com a identificação em si entre os custos/despesas com o produto ou mercadoria ou serviço, afirma Bertó e Beulke (2013). São exemplos: custos da matéria prima, ICMS de venda, PIS/ Cofins etc. Esses custos e despesas costumam variar conforme o numero de unidades produzidas e comercializadas, uma vez, que estão diretamente relacionadas a elas.

Os custos variáveis, segundo Bruni e Famá (2012), são genericamente tratados como fixos em sua forma unitária, ou seja, que estão diretamente relacionados ao volume produzido. Exemplos: os gastos com matéria-prima, embalagens etc.

2.1.4 Custos e despesas fixas

Sua principal característica é a de manter-se inalterada indiferente do volume produzido, dentro de certo limite, ou seja, dentro de certo limite de produção seja maior ou menor a quantidade produzida eles continuaram iguais, discorrem Bertó e Beulke (2013). Exemplos são: depreciação, manutenção, folha de pagamento da administração, aluguel etc. Sendo assim quanto maior a quantidade produzida menor o custo/despesa por unidade e vice-versa.

Custos fixos, destaca Bruni e Famá (2012), possuem uma característica interessante são variável quanto a unidade, ou seja, aumentam ou diminuem conforme a quantidade produzida, pois dependem da economia de escala. Ainda podem ser agrupados em: custo fixo operacional – relativos a operação das instalações da empresa, como imposto predial, seguro etc.; custo fixo de capacidade – custo relativo as instalações da empresa, refletindo a capacidade instalada da empresa, como depreciação, amortização etc.

2.2 A estrutura básica do sistema de custeio

Como a estrutura básica do sistema de custeio fixo se apresenta de forma diferenciada conforme a setor onde ela é aplicada, seja de indústria, comércio ou serviço, será apresentado primeiro um resumo com as principais características de cada um dos três sistemas de custeio: o Integral (Absorção), o Marginal (Variável) e o por Atividade (ABC) e sua posterior aplicação dentro do setor de indústria e comércio.

2.2.1 Síntese das características dos sistemas de custeio

O Quadro 1 resume as principais características dos sistemas de custeio

Quadro 1 - Principais características dos sistemas de custeio

Custo Integral (Absorção) Características:	<ul style="list-style-type: none"> • Preço é função do custo • Calcula o custo total do produto • Estabelece um resultado do produto • É um sistema rígido inflexível
Custeio Marginal (Variável) Características:	<ul style="list-style-type: none"> • Preço é função de mercado • Calcula o custo variável do produto • Obtém margem de contribuição do produto • Altamente flexível
Custeio por Atividade (ABC) Características:	<ul style="list-style-type: none"> • Preço é função da percepção do valor e da gestão de custos • Calcula o custo direto do produto • Obtém contribuição operacional do produto • Medianamente flexível

Fonte: Bertó e Beulke (2013, p. 41).

O sistema de custeio pode ser utilizado de três formas. O custeio integral, como sua nomenclatura já permite entender, ele tem por característica principal a distribuição de todos os custos e despesas aos produtos. Pode ser feita pelo sistema de custeio marginal onde só parte das despesas é atribuída aos produtos. E pelo sistema por atividade, que tem por característica ser mais preciso, mas também requer um sistema de gerenciamento mais moderno.

De forma similar aos custos, os sistemas de custeio também podem receber diferentes classificações. Conforme o Quadro 2.

Quadro 2 – Diferentes classificações do sistema de custeio

Características	Classificação
Mecânica de acumulação	<p>Ordem específica: quando são transferidos para determinadas solicitações de fabricação. Adequado para empresas que produzem bens ou serviços sob encomenda, apresentam demanda intermitente ou fabricação de lotes com características.</p> <p>Processo: quando a empresa é caracterizada por apresentar produção contínua, com produtos apresentados em unidades idênticas, produção em massa e demanda constante.</p>
Grau de absorção	<p>Por absorção: quando os custos indiretos são transferidos aos produtos ou serviços.</p> <p>Direto: quando, no cálculo do custo dos produtos ou serviços produzidos, apenas os custos diretos – isto é, os que estão associados de forma clara aos produtos – são incorporados. Custos indiretos são considerados periódicos e lançados diretamente no Demonstrativo de resultado do exercício, não sendo incorporados ao cálculo do custo dos produtos e serviços.</p>
Momento de apuração	<p>Pós-calculados: equivalente aos custos reais apurados no final do período.</p> <p>Pré-calculados: representam o custo alocado ao produto mediante taxas predeterminadas de custo indireto de fabricação, elaboradas com base na média dos custos indiretos de fabricação passados, em possíveis mudanças futuras e no volume de produção.</p> <p>Padrão: custo cientificamente predeterminado, constituindo base para avaliação do desempenho efetivo. Representa o quanto o produto deveria custar.</p>

Fonte: Bruni e Famá (2012, p. 15).

Os sistemas de custeio referem-se às formas como os custos são registrados e transferidos internamente dentro da entidade. Identificam os custos dos estoques de produção e de produtos acabados.

2.2.2 Sistemas de custeio nas empresas industriais

As empresas industriais têm por objetivo a transformação de matérias-primas, mais componentes agregados diretos em produtos acabados. Além de custos operacionais próprios e a agregação de serviço de terceiros. Para isso três sistemas diferentes de custeio podem ser utilizados o Integral, o Marginal e o por Atividade.

2.2.2.1 O custeio integral nas empresas industriais

O custeio integral se caracteriza pela alocação de todos os custos aos

produtos. Portanto, todos os custos diretos e os operacionais a eles são somados. O mesmo ocorre com as despesas administrativas, que neste tipo de sistema é rateado sobre os custos com materiais diretos, mais os custos operacionais ou então usualmente mais utilizado sobre os custos operacionais. Além das despesas administrativas, são agregadas as financeiras de giro, as tributárias diretas e as despesas de venda para formar o custo total dos produtos, segundo Bertó e Beulke (2013). Conforme no Quadro 3 a estrutura dos custos e do preço pelo sistema de custeio integral (Absorção):

Quadro 3 – Estrutura dos custos e preço pelo sistema de custeio integral

Estrutura dos custos e preço do produto
A- Materiais diretos (matérias-primas, componentes etc.)
B- Custos operacional (patrimonial, pessoal, materiais indiretos e utilidades)
C- Despesas administrativas (gerenciais, comerciais etc.)
D= A+B+C= Custos Independentes do Preços
E- Despesa financeira do giro (% PV)
F- Despesas tributarias diretas (% PV)
G- Despesas direta com vendas (% PV)
H= D+F+G custo total
I= Resultado (\$ e/ou % PV)
J= H+I preço de venda (função de custo)

Fonte: Bertó e Beulke (2013, p. 42).

O Quadro 3 apresenta a fórmula de cálculo do custeio integral na indústria e como este sistema forma o preço de venda final do produto.

O custeio integral ou pleno ou gastos totais, segundo Bruni e Famá (2012, p. 18), “correspondem à soma de todos os valores consumidos pela empresa para elaboração do produto ou prestação do serviço, incluindo custos e despesas”.

2.2.2.2 O custeio marginal nas empresas industriais

O custeio marginal se forma a partir da apropriação dos custos variáveis aos produtos. Os materiais diretos são de natureza variável. Já os custos de origem operacional são em parte variáveis e em parte fixos. Portanto, sua divisão ocorre

apropriando somente os primeiros aos produtos. Além das despesas financeiras de giro, as despesas tributárias diretas e as despesas de venda que são também apropriadas para formar o custo total dos produtos, conforme Bertó e Beulke (2013), as despesas administrativas são consideradas fixas e, portanto, não são apropriadas. O Quadro 4 mostra a estrutura dos custos e preço do produto pelo sistema de custeio marginal:

Quadro 4 – Estrutura dos custos e preço pelo sistema de custeio marginal

Estrutura dos custos e preço do produto
A- Materiais diretos (Matérias-primas, componentes etc.)
B- Custos operacional variável (pessoal, utilidades etc.)
C= A + B Custo independente variável do preço (PV)
D- Despesa financeira do giro (% PV)
E- Despesa tributaria direta (% PV)
F- Despesa direta com vendas (% PV)
G= C + D + E + F Custo Variável
H= (I – G) Margem de contribuição (contribuição de cobertura) (\$ e/ou PV)
I= Preço de venda (função de mercado)

Fonte: Bertó e Beulke (2013, p. 43).

O Quadro 4 apresenta a fórmula de cálculo do custeio marginal na indústria e como este sistema forma o preço de venda final do produto.

2.2.2.3 O custeio por atividade (ABC) nas empresas industriais

O custeio por atividade é formado a partir da atribuição de todos os custos diretos aos produtos. Já os custos operacionais podem ser divididos entre aqueles que podem ser diretamente direcionados as atividades (fixos e variáveis) e aqueles que não podem ser (fixos e variáveis). Além das despesas administrativas, são agregadas as despesas financeiras de giro, as despesas tributárias diretas e as despesas de venda para formar o custo total dos produtos, segundo Bertó e Beulke (2013). O Quadro 5 mostra a estrutura dos custos e preço do produto pelo sistema de custeio por atividade (ABC):

Quadro 5 - Estrutura dos custos e do preço pelo sistema de custeio por atividade

Estrutura dos custos e de preço do produto
A- Materiais diretos (matérias-primas, componentes etc.)
B- Custos operacional direto (pessoal, utilidades etc)
C- Despesas administrativas direcionadas
D= A + B + C Custo independente direto do preço (PV)
E- Despesas financeiras do giro (% PV)
F- Despesas tributarias diretas (% PV)
G- Despesas diretas com vendas (% PV)
H= D + E + F + G Custo direto
I= (J – H) Contribuição operacional (\$ e/ou %PV)
J= H + I Preço de venda (função de percepção do valor e da gestão de custos)

Fonte: Bertó e Beulke (2013, p. 44).

O custeio baseado em atividades, conforme Bruni e Famá (2012), se diferencia por não utilizar bases convencionais de rateio como os outros sistemas, mas as atividades desenvolvidas dentro da organização para alocar os custos, evitando as distorções comuns a outros sistemas.

2.2.3 A estrutura de custos no comércio

A diferença principal na formação dos custos entre a indústria e comércio, está no fato de as indústrias transformarem matérias primas variadas em produtos acabados. Já no comércio há apenas a aquisição e revenda das mercadorias. A exceção dessa regra está em alguns setores do comércio (supermercados, por exemplo), onde ocorre tanto a produção de alguns artigos, como apenas a aquisição e revenda de outros, afirmam Bertó e Beulke (2013). No comércio em termos genéricos os custos podem ser divididos em custos relativos à aquisição das mercadorias, os componentes fixos no comércio e as despesas relativas as vendas.

2.2.3.1 Custos relativos à aquisição das mercadorias

O custo das mercadorias está tipicamente relacionado aos custos variáveis

direto no comércio. Este valor é considerado para efeito gerencial o de custo de reposição da mercadoria. Sendo assim, a cada vez que houver uma mudança no preço por parte do fornecedor, este deve ser considerado para o cálculo do novo valor de venda, independente se ainda haver estes itens em estoque, segundo Bertó e Beulke (2013). Ainda sobre ele deve ser considerado alguns valores como a inclusão/exclusão de tributos, fretes de compra pagos pela empresa compradora, seguros e taxas e demais despesas incidentes sobre a aquisição da mercadoria até sua chegada ao destino, conforme a formula do custo da mercadoria:

+ Valor básico atual da mercadoria do fornecedor;
+ Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), quando houver essa incidência;
+ Frete, seguros, taxas etc., quando ocorrem e forem pagos pelo comprador;
(-) ICMS recuperável da compra (quando não for substituto). Na hipótese do ICMS substituto, este estará agregado ao valor básico da mercadoria.

= Custo da mercadoria adquirida

Fonte: Do autor, adaptado de Berto e Beulke (2013).

2.2.3.2 Despesas relativas à venda das mercadorias

Estas despesas referem-se às incidentes diretamente no ato da venda das mercadorias. Segundo Bertó e Beulke (2013), são constituídas pelos custos variáveis diretos de venda, as despesas financeiras do giro (as despesas financeiras relativas ao financiamento do ativo permanente (exemplo aquisição de equipamentos, edificações etc.), as despesas financeiras relativas ao financiamento do ativo circulante (estocagem, prazo de vendas etc.)), as despesas diretas com vendas (comissões de vendas, frete de entrega de mercadoria, propaganda ou campanhas promocionais ligadas diretamente a um produto), e as despesas tributárias diretas (despesas tributárias não vinculadas diretamente ao valor de venda (o imposto territorial urbano, o imposto para licenciamento de veículos, o imposto sindical etc.), despesas tributárias relacionadas diretamente com o valor e o volume das vendas (ICMS, o PIS, a Cofins etc.).

2.2.3.3 Os componentes fixos do custo no comércio

São as despesas relativas a estrutura de funcionamento do comércio, tanto operacionais como administrativas, conforme Bertó e Beulke (2013). E estão relacionadas à recepção, à estocagem, às movimentações internas, às vendas e alguns casos ao recebimento do numerário referente à venda (caixa de supermercado, por exemplo).

2.2.4 Os sistemas de custeio no comércio

A diferença da indústria para o comércio, na formação dos custos, reside no fato que no comércio não ocorre a transformação de matérias primas em produtos acabados, mas a aquisição e a revenda de mercadorias, exceto em alguns casos onde alguns artigos são produzidos internamente estes devem ser tratados como os itens da indústria, exemplo um supermercado onde há a fabricação de pães, bolos e etc. Apesar das diferenças o comércio também tem seus custos e despesas como qualquer outra empresa. Para apropriá-los devidamente podem ser utilizados três sistemas diferentes de custeio: o Integral, o Marginal e o por Atividade.

2.2.4.1 O sistema integral no comércio

No sistema de custeio integral no comércio, assim como na indústria se caracteriza pela apropriação de todos os custos e despesas às mercadorias. Neste sistema as despesas administrativas e operacionais são apropriadas usualmente como uma incidência percentual sobre a receita e somado ao *mark-up*, ou marcador, segundo Bertó e Beulke (2013). Conforme as formulas a seguir:

$$\frac{\text{Despesas operacionais de um período}}{\text{Receita operacional do mesmo período}} = x 100$$

$$\frac{\text{Despesas administrativas de um período}}{\text{Receita operacional desse mesmo período}} = x 100$$

$$\frac{\text{Despesas administrativas de um período}}{\text{Receita operacional desse mesmo período}} = x 100$$

$$\frac{\text{Despesas administrativas de um período}}{\text{Receita operacional desse mesmo período}} = x 100$$

Este método pode ser limitado, conforme o autor (*idem*), as despesas operacionais e administrativas de natureza fixa são transformadas em custos variáveis o que pode não corresponder à realidade. A partir disto se desenvolveu duas formas de se distribuir os custeios integrais a modalidade com as despesas operacionais e as despesas administrativas apropriadas como incidência sobre o preço de venda e a modalidade com incidência sobre o custo de aquisição da mercadoria, como mostra o Quadro 6:

Quadro 6 – As duas formas de custeio integral no comércio

Modalidade com as despesas operacionais e as despesas administrativas apropriadas como incidência sobre o preço de venda
<p>A- Custo da mercadoria adquirida B- Despesas operacionais (% sobre o preço de venda) C- Despesas administrativas (% sobre o preço de venda) D- Despesa financeira do giro (% sobre o preço de venda) E- Despesas tributarias direta (% sobre o preço de venda) F- Despesas diretas com vendas (% sobre o preço de venda)</p> <p>G- $A + B + C + D + E + F =$ custo total H- Resultado (\$ e/ou % sobre o preço de venda)</p> <p>I- $G + H =$ Preço de venda</p>
Modalidade com as despesas operacionais e as despesas administrativas como uma incidência sobre o custo de aquisição da mercadoria
<p>A- Custo da mercadoria adquirida B- Despesa operacional (incidência sobre o custo de aquisição) C- Despesas administrativas (incidência sobre o custo de aquisição)</p> <p>D- $A + B + C =$ Custo independente do preço</p> <p>E- Despesas financeiras de giro (% sobre o preço de venda) F- Despesas tributarias diretas (% sobre o preço de venda) G- Despesas diretas com vendas (% sobre o preço de venda)</p> <p>H- $D + E + G =$ Custo total I- Resultado (\$ e/ou % sobre o preço de venda)</p> <p>J- $H + I =$ Preço de venda</p>

Fonte: Bertó e Beulke (2013, p. 50).

O Quadro 6 apresenta as duas formas de cálculo pelo sistema de custeio no

comercio e como o preço final do produto é formado a partir dele.

2.2.4.2 O custeio marginal no comércio

Assim como ocorre na indústria, o sistema marginal no comércio se caracteriza pela apropriação de todos os custos e despesas variáveis aos produtos. E, portanto, as despesas administrativas e operacionais consideradas fixas não apropriadas aos produtos, segundo Bertó e Beulke (2013). Conforme a formula apresentada no Quadro 7:

Quadro 7 – Sistema de custeio marginal no comércio

A estrutura dos custos no sistema de custeio marginal
A- Custo da mercadoria adquirida
B- Despesas financeiras de giro (% sobre o preço de venda)
C- Despesas tributarias (% sobre o preço de venda)
D- Despesas diretas com vendas (% sobre o preço de venda)
E- $A + B + C + D = \text{Custo variável}$
F- Preço de venda
G- $F - E = \text{Margem de contribuição (\\$ e/ou \% sobre o preço de venda)}$

Fonte: Do autor, adaptado de Bertó e Beulke (2013).

O quadro apresenta de que forma pode ser feito o cálculo de distribuição dos custos no sistema de custeio marginal no comércio e como o preço final do produto de forma a partir dele.

2.2.4.3 O custeio por atividade (ABC) no comércio

O custeio por atividade, apresenta uma maior dificuldade no comércio, se comparado a indústria. Essas dificuldades se referem a grande quantidade de mercadorias e a dificuldade de identificar os custos relativos a cada produto, mas à medida que as despesas administrativas e operacionais poderem ser identificados a cada unidade, segundo Bertó e Beulke (2013), estes podem ser distribuídos conforme a Quadro 8.

Quadro 8 – Sistema de custeio por atividade no comércio

A estrutura dos custos da mercadoria no sistema ABC	
A-	Custos das mercadorias adquiridas
B-	Despesas operacional direta
C-	Despesas administrativas diretas
D-	$A + B + C =$ Custo independente direto do preço
E-	Despesas financeiras do giro
F-	Despesas tributarias
G-	Despesas diretas com vendas
H-	$D + E + F + G =$ Custos direto de mercadoria
I-	Preço de venda
J-	$I - J =$ Contribuição operacional (\$ e/ou % sobre o preço de venda)

Fonte: Do autor, adaptado de Bertó e Beulke (2013).

O quadro apresenta de que forma pode ser feito o cálculo de distribuição dos custos no sistema de custeio por atividade no comércio e como o preço final do produto se forma a partir dele.

A empresa não gera apenas custos para produzir, mas também despesas.

2.3 Despesas

Na sua essência, as despesas são gastos com a estrutura de funcionamento da empresa relativos à recepção, à estocagem, às movimentações internas, às vendas etc. E sua ocorrência está mais atrelada a um período de tempo do que ao volume de vendas, conforme Bertó e Beulke (2013). E podem ser de vendas, financeiras, operacionais e administrativas.

2.3.1 Despesas administrativas

Despesas administrativas, como o nome sugere, são todas as despesas relacionadas com a administração da empresa. Estas despesas em sua maioria são de natureza fixa, segundo Bertó e Beulke (2013).

2.3.2 Diferença contábil entre custos e despesas

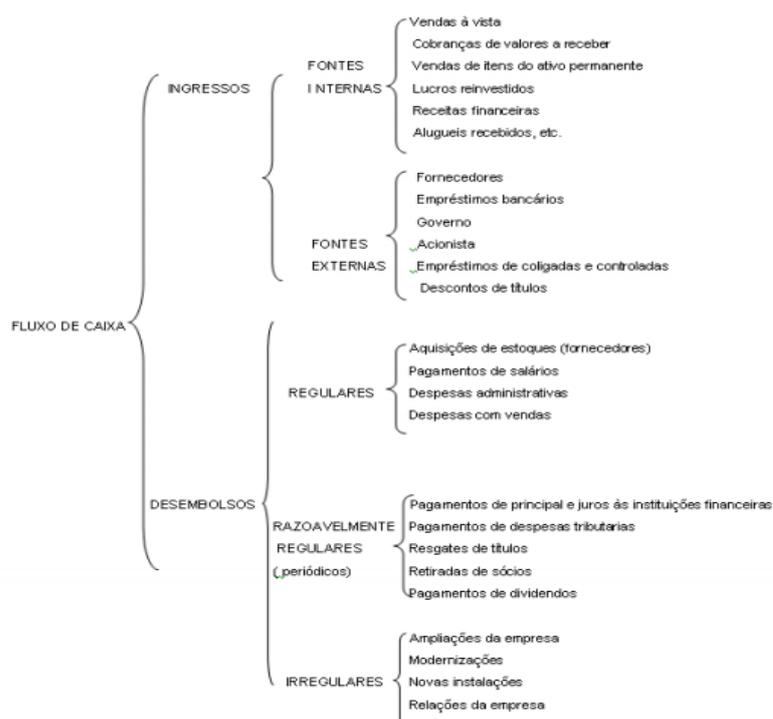
A primeira polêmica da contabilidade de custos refere-se à distinção entre custos e despesas. Os custos são bens e serviços utilizados na elaboração de outros produtos e serviços, e estão ligados diretamente a sua produção. As despesas são gastos não relacionados diretamente a realização de produtos ou serviços, mas as despesas administrativas e/ou com vendas e incidência de juros (despesas financeiras), conforme Bruni e Famá (2012).

Além dos custos e despesas, também é necessário apresentar sobre os recebimentos e desembolsos que são parte importante do fluxo de caixa.

2.4 Recebimentos e desembolsos

Recebimentos pode ser simplesmente classificado como entradas de recursos financeiros no caixa da entidade e desembolsos como saída de recursos do caixa da empresa, segundo Bruni e Famá (2012). Na Figura 1, observar-se algumas contas de ingressos e desembolsos.

Figura 1 - Contas de ingressos e desembolsos



Os ingressos são todas as entradas de caixa e bancos, como vendas à vista, a prazo, recebimento em atraso, aumentos de capital social, descontos de duplicatas, vendas de itens do ativo permanente, alugueis recebidos e receitas financeiras. E os desembolsos são todos os pagamentos decorrentes do processo de produção, comercialização e distribuição de produtos pela empresa, segundo Zdanowicz (2004).

2.5 Receitas operacionais e não-operacionais

As receitas operacionais, são todos os ingressos e desembolsos diretamente relacionado com a atividade fim da empresa. Os principais ingressos operacionais são as vendas à vista, recebimentos, descontos cauções e cobranças de duplicatas de vendas a prazo realizadas pela empresa; os principais desembolsos operacionais são as compras de matéria-prima à vista e a prazo, salários e ordenados com os encargos sociais pertinentes, custos indiretos de fabricação, despesas administrativas, de venda, financeiras e tributarias, conforme Zdanowicz (2004).

As receitas não-operacionais, são todos os ingressos e desembolsos não relacionados diretamente com a atividade fim da empresa. Como exemplo: imobilizações, venda de itens do ativo permanente, receitas financeiras, alugueis recebidos ou pagos, amortizações de empréstimos ou de financiamentos, pagamentos de contraprestações (*leasing*) etc.

2.6 Fluxo de caixa

A gestão do fluxo de caixa deve ser uma preocupação de todas as organizações sejam elas com ou sem fins lucrativos, pequenas ou grandes empresas, pois seu correto gerenciamento permite o atingimento dos objetivos de forma adequada, afirma Frezatti (2009).

No que se refere ao instrumento fluxo de caixa, autor (*idem*), diz que o nível de acerto do fluxo é importante e traz benefícios a toda a empresa; contudo, seu sucesso só poderá ser atingido se o fluxo de caixa for considerado como um

instrumento gerencial da organização e não só do tesoureiro. E que todos os setores da empresa devem ser capazes de lê-lo e acompanhá-lo.

O fluxo de caixa, segundo Matias (2007), é um instrumento que busca o resultado entre as entradas e saídas de recurso em um determinado período de tempo.

Zdanowicz (2004, p. 126), expressa de forma genérica o projeto do fluxo de caixa da seguinte forma:

$$\text{SFC} = \text{SIC} + \text{I} - \text{D}$$

Onde:

SFC = Saldo Final de Caixa

SIC = Saldo Inicial de Caixa

I = Ingressos

D = Desembolsos

Os fluxos de caixa são cíclicos e poderão ser classificados, segundo Zdanowicz (2004), em:

- Regulares – são aqueles ingressos e desembolsos que a empresa recebe e paga regularmente, como: recebimento de vendas e pagamento de salários de funcionários.
- Razoavelmente – são as entradas e saídas de caixa que ocorrem de tempo em tempo, quase sempre em períodos iguais. Podem ser aquisições e pagamentos de matéria-prima secundária ou amortização de empréstimos e financiamentos.
- Irregulares – são todos recebimentos e pagamentos realizados pela empresa de forma inesperada, ou seja, sem um planejamento prévio. Podem ser compra de uma peça do ativo imobilizado, pagamento de uma ação trabalhista ou multa aplicada à empresa.

2.6.1 Fluxo de caixa operacional

O fluxo de caixa operacional é composto somente por itens que estão estritamente ligados à atividade fim da empresa, ou seja, é formado pelos ingressos e desembolsos operacionais, segundo Zdanovicz (2004). Ele deve ser superior ao lucro líquido após o imposto de renda, porque o fluxo de caixa é resultado da atividade econômica da empresa, portanto, as despesas não desembolsadas como a depreciação, por não terem sido desembolsadas não podem ser consideradas no cálculo. O fluxo de caixa operacional pode ser calculado em uma equação bem simples e de fácil entendimento: Lucro antes de juros e impostos de renda + Desvalorização – Juros e imposto de renda; o resultado também pode ser encontrado na DRE pelo nome de lucro operacional.

O fluxo de caixa operacional, conforme Zdanovicz (2004), é uma fonte confiável para se medir o sucesso de uma organização. Afinal, uma empresa pode estar vendendo uma grande quantidade de produtos e ainda assim ter dificuldade em pagar suas contas sem este tipo de controle.

2.7 Análise do fluxo de caixa

Não basta apenas atualizar diariamente o fluxo de caixa, nem criar métodos sofisticados de estrutura-lo, é necessário que ele seja analisado, segundo Frezatti (2009). Essas análises devem ser feitas a cerca da consistência, comparação e otimização:

- Análise de consistência: visa se assegurar que as informações adequadas foram obtidas e consideradas na projeção. Podem ser feitas ao dispor de um plano de contas detalhado nos mapas auxiliares e/ou pela análise comparativa;
- Análise comparativa: visa saber em que direção o fluxo de caixa está seguindo, se está melhorando ou piorando, quais mudanças andam ocorrendo e em que velocidade. Podem ser feitas através das comparações com o mês anterior, com o ano anterior, com o plano de negócios etc;

- Análise de otimização: visa otimizar os resultados. Pode ser feito através de questionamentos como: o fluxo operacional utilizado é o mais adequado para a realidade da empresa? etc. E/ou com simulações de resultados para avaliar o potencial e relevância dos resultados face a novos riscos.

2.8 Giro de caixa

O giro de caixa pode ser simplesmente definido como quantas vezes o ciclo de caixa se repete em um determinado período, segundo Matias (2007). Conforme Santos (2009), quanto menor o ciclo financeiro, maior será o giro de caixa. Por isso é desejável que a empresa tenha alto giro de caixa, de modo que reduza sua necessidade de capital de giro.

Há dois tipos de análise: horizontal e vertical.

2.9 Análise de balanços em valores relativos

As duas principais características de análise de uma empresa são a comparação dos valores obtidos em determinado período com aqueles levantados em períodos anteriores e o relacionamento desses valores com outros afins. Esse processo de comparação, indispensável ao conhecimento da situação de uma empresa, é representado pela análise vertical e análise horizontal.

2.9.1 Análise vertical

A análise vertical tem por objetivo mostrar a importância de cada conta em relação a demonstração financeira a que pertence e, através da comparação com padrões do ramo ou com percentuais da própria empresa em anos anteriores. Busca verificar os percentuais associados aos valores de determinado ano assumindo o total deste ano como sendo igual a 100%. A partir daí todos os demais valores do ano são convertidos em percentuais do total. A análise vertical permite analisar a

composição percentual do total e a composição dos demais números em determinado ano, afirma Bruni (2011).

A análise vertical é também um processo comparativo, expresso em porcentagem, que se aplica ao se relacionar uma conta ou grupo de contas com um valor afim ou relacionável, identificado no mesmo demonstrativo conforme Assaf Neto (2012). Dessa forma, dispondo-se dos valores absolutos em forma vertical, pode-se apurar facilmente a participação relativa de cada item contábil no Ativo, no Passivo ou na Demonstração de Resultados, e sua evolução no tempo.

2.9.2 Análise horizontal

Análise horizontal é a comparação que se faz entre os valores de uma mesma conta ou grupo de contas, em diferentes exercícios sociais. É basicamente um processo de análise temporal, desenvolvido por meio de números-índices, afirma Assaf Neto (2012).

Análise Horizontal busca verificar a evolução temporal do número a partir de um ano-base. Assumimos os valores de determinado ano como sendo igual a 100%. A partir daí, todos os demais valores são convertidos em percentuais do ano-base, a evolução dos números contidos nas diferentes contas contábeis é analisada ao longo dos anos. conforme Bruni (2011).

2.10 Modelos de administração de caixa

Há diferentes modelos de administração de caixa. Segundo Matias (2007), são cinco modelos: de caixa mínimo operacional, de Baumol, de Miller e Orr, modelo sazonal e terceirização.

2.10.1 Modelo de caixa mínimo operacional

É considerado o modelo menos sofisticado, mas capaz de estabelecer um

padrão mínimo de investimento em um fluxo de caixa. O caixa mínimo operacional pode ser encontrado pela divisão das saídas totais de caixa dividido pelo giro de caixa, conforme Matias (2007).

2.10.2 Modelo de Baumol

O modelo de Baumol é muito utilizado na administração de estoques, por empregar o conceito de lote econômico de compras. Permitindo ao administrador fazer investimento e só sacar quando necessário, afirma Matias (2007).

2.10.3 Modelo de Miller e Orr

O modelo de Miller e Orr leva em consideração a imprevisibilidade, ou seja, o comportamento aleatório do caixa. Segundo Matias (2007), neste modelo busca-se estabelecer os limites máximos e mínimos da necessidade de recursos financeiros, de forma que se o caixa passar do limite máximo o recurso excedente possa ser investido e quando atingir o mínimo, recursos devem ser resgatados para que não haja falta de liquidez imediata.

2.10.4 Modelo sazonal

O modelo sazonal pode ser utilizado por empresas onde o fluxo de caixa segue certos padrões de necessidade de caixa que podem ser previstas sejam semanas ou mensais, afirma Matias (2007).

2.10.5 Terceirização

Modelo no qual as empresas terceirizam a administração do seu fluxo de caixa, conforme Matias (2007), bancos e outras estruturas financeiras vem oferecendo os serviços de *cash management*, desde que as empresas tenham um sistema ERP para fazer a ligação entre as instituições financeiras e as organizações.

2.11 Demonstração do resultado do exercício (DRE)

O lucro do período pode ser melhor apresentado, com os custos, despesas e receitas que o formam. Para este fim se utiliza a demonstração do resultado do exercício (DRE), segundo Matias (2007). Cujo formato simplificado é apresentado pelo Quadro 9.

Quadro 9 - Estrutura da demonstração do resultado do exercício (DRE)

Receita Bruta de Vendas
(-) Deduções da Receita Bruta
(=) Receita Líquida de Vendas
(-) Custos dos Produtos Vendidos
(=) Lucro Bruto
(-) Despesas Operacionais
De Vendas
Administrativas
Receitas Financeiras
Despesas Financeiras
Outras
(+) Resultados Não-Operacionais
(=) Lucro Antes IR e CS
(-) Provisão IR e CS
(=) Lucro Líquido

Fonte: Matias (2007, p. 32).

Onde:

- Receita Bruta de Vendas: corresponde ao total de vendas do período;
- Deduções da Receita Bruta: são formados pelas devoluções, descontos concedidos e imposto sobre vendas;
- O custo dos produtos vendidos: é constituído pelos valores que representam o quanto foi gasto para produzir os produtos que foram vendidos, incluindo os gastos com matéria-prima, mão-de-obra e os gastos gerais de fabricação;
- As despesas são os valores gastos para a obtenção das receitas (e não na produção dos produtos), e podem ser separados em despesas de

vendas, financeiras e administrativas;

- Os resultados não-operacionais: se constituem pelos ganhos ou perdas obtidas em operações que não estão correlacionadas com o objetivo da empresa (exemplo, venda de imobilizado etc);
- Provisão de IR e CS: é o valor estimado que será gasto com o Imposto de Renda (IR) e Contribuição Social (CS).

O Lucro Bruto pode ser encontrado diminuindo-se da receita bruta de vendas as deduções da receita bruta, que formam a receita líquida de vendas menos os custos dos produtos vendidos forma o Lucro Bruto; que nada mais é do que o lucro sem as despesas operacionais e sem descontar o imposto de renda e contribuição social. A receita líquida se forma com o lucro bruto menos as despesas operacionais e mais os resultados não operacionais; que nada mais é do que o lucro sem os impostos (IR e CS). O lucro líquido forma-se diminuindo da receita líquida os impostos (IR e CS); ou seja, é o lucro obtido pela empresa em um determinado período de tempo, conforme Matias (2007).

2.12 Margens de lucro

Margem de lucro é a porcentagem que a empresa vai ter de lucro sobre uma venda, ou seja, é adicionada aos custos totais, de um produto ou serviço, formando o preço final. E pode ser dividida em Bruta, Operacional e Líquida.

2.12.1 Índice de margem bruta

O índice de margem bruta (IMB), representa em porcentagem o quanto a empresa obteve lucro, após ter pago todos os custos dos produtos ou mercadorias, segundo Bruni (2011). E pode ser encontrada pela fórmula:

$$\text{IMB} = [(\text{Vendas Líquidas} - \text{Custos}) / \text{Vendas Líquidas}] \times 100 = (\text{Lucro Bruto} / \text{Vendas Líquidas}) \times 100$$

Quando o índice tem uma elevação positiva, significa que a empresa teve um aumento de lucro na relação entre custos dos produtos e preço de venda. E uma redução do índice, significa o contrário, que houve uma redução do preço de venda e/ou aumento nos custos.

2.12.2 Índice de margem operacional

O índice de margem operacional (IMO) representa em porcentagem quanto a empresa lucrou após ter pago todos os custos e despesas operacionais próprias, não incluindo despesas financeiras ou imposto de renda, conforme Bruni (2011). E pode ser calculada pela fórmula:

$$\text{IMO} = [(\text{Lucro Operacional próprio ou LAJIR}) / \text{Vendas Líquidas}] \times 100$$

Corresponde ao ganho que a empresa teve após ter pago todos os custos e despesas, sem contar com os gastos com juros.

2.12.3 Índice de margem líquida

O índice de margem líquida (IML) representa em porcentagem quanto a empresa obteve de lucro, após pagar todos os custos, despesas e impostos, comenta Bruni (2011). E pode ser encontrada pela fórmula:

$$\text{IML} = (\text{Lucro Líquido} / \text{Vendas Líquidas}) \times 100$$

Este índice quanto mais alto, melhor é a lucratividade da empresa.

Mas para saber o quanto a empresa está bem é necessário comparar a sua lucratividade com indicadores econômicos gerais e do setor.

2.13 Indicadores econômicos

Para entender melhor o resultado da empresa é necessário que ela seja comparada com o desempenho de outras empresas e indicadores, conforme Zdanowicz (2004). Como: a inflação, produto interno bruto (PIB), desempenho de vendas do setor de supermercados, de panificação e confeitaria etc. Esses indicadores permitem comparar o desempenho da empresa com outras empresas e a economia. O Quadro 10 apresenta alguns indicadores:

Quadro 10 - Indicadores

Indicadores	2011	2012	2013	2014	2015
PIB (%)	3,9%	0,9%	2,5%	0,10%	-3,8%
Taxa Selic	11%	7,25%	10%	11,75%	14,25%
IPCA-IBGE	6,5%	5,84%	5,91%	6,41%	10,71%
IPCA- Alimentos	7,18%	9,86%	8,48%	8,06%	12,03%
Indicador Abras – índice nacional de vendas nominal	%	5,30%	5,36%	2,24%	-1,9%

Fonte: Do autor, adaptado Lira, Alves, Tayra (2016).

Onde:

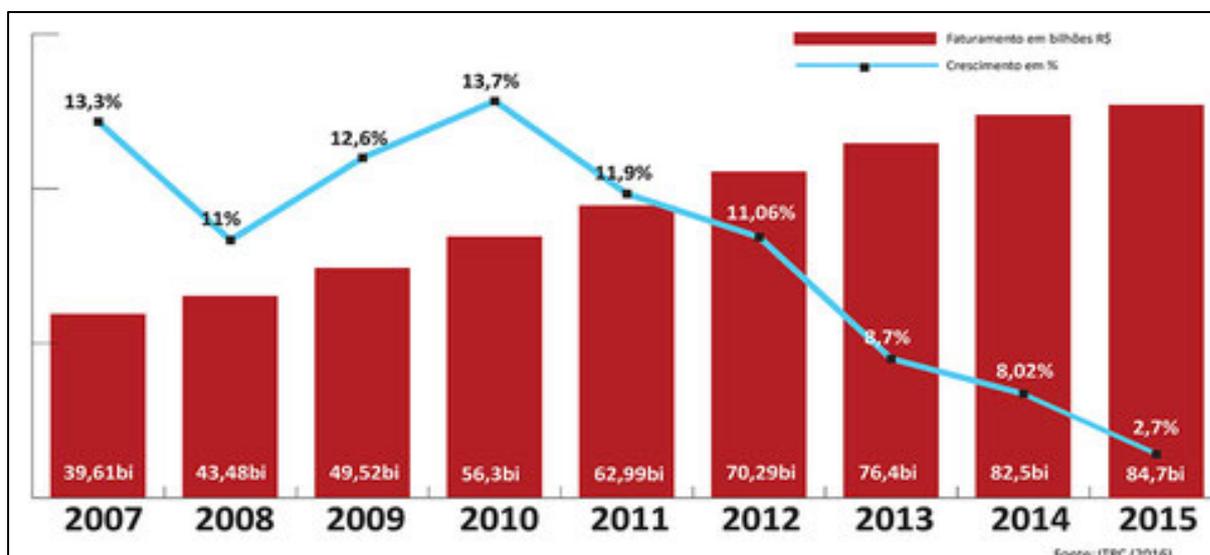
- PIB: é a sigla para Produto Interno Bruto, e representa a soma, em valores monetários, de todos os bens e serviços finais produzidos numa determinada região, durante um determinado período.
- Taxa Selic: a sigla SELIC é a abreviação de Sistema Especial de Liquidação e Custódia, que nada mais é que um sistema computadorizado utilizado pelo governo, a cargo do Banco Central do Brasil, para que haja controle na emissão, compra e venda de títulos. A Taxa Selic é obtida pelo cálculo da taxa média ponderada dos juros praticados pelas instituições financeiras.
- IPCA-IBGE: O IPCA (Índice de Preços ao Consumidor Amplo), medido mensalmente pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), foi criado com o objetivo de oferecer a variação dos preços no comércio para o público final. O IPCA é considerado o índice oficial de inflação do país.
- IPCA-Alimentos: O IPCA-Alimentos (Índice de Preços ao Consumidor

Amplio), também medido pelo IBGE, foi criado para medir apenas a variação de preço dos alimentos e bebidas em um determinado período de tempo.

- Indicador Abras – Índice nacional de vendas: O Índice Nacional de Vendas ABRAS é uma pesquisa mensal sobre o desempenho das vendas do setor supermercadista que possibilita o cálculo e análise das vendas do setor – TOTAL BRASIL, considerando as comparações NOMINAIS e REAIS do mês atual em relação ao mês anterior; do mês atual em relação ao mesmo mês do ano anterior e as variações acumuladas no ano.

Como a empresa atua tanto do ramo de mercado quanto de padaria, é necessário a comparação com ambos os setores. O Gráfico 1 apresenta o faturamento e o crescimento percentual de ano para ano, das padarias e confeitarias, conforme o Instituto Tecnológico de Panificação e Confeitaria (ITPC):

Gráfico 1 – Faturamento e crescimento percentual das padarias e confeitarias



Fonte: ITPC (2016).

As empresas do segmento de Panificação e Confeitaria brasileiras registraram um crescimento de 2,7%, com o faturamento chegando a R\$ 84,7 bilhões em 2015. A partir de 2010 já se nota uma desaceleração nos números de faturamento do setor. Este levantamento foi realizado pelo Instituto Tecnológico de Panificação e Confeitaria (ITPC) em parceria com a Associação Brasileira da Indústria de Panificação e Confeitaria (ABIP), através de pesquisa em mais de 1.018 empresas de todo o país, abrangendo representantes do setor de todos os portes.

É extremamente importante a comparação do resultado da empresa com o de outras empresas e a economia. Porque segundo Zdanowicz (2004, p. 60) “É mediante a comparação dos resultados auferidos com os padrões internos pré-fixados ou com os resultados obtidos fora da empresa, que se poderá visualizar o progresso ou retrocesso ocorrido”.

3 MÉTODO

O presente capítulo tem por objetivo apresentar o método, ou seja, como foi desenvolvida a pesquisa. Serão descritos os métodos e procedimentos adotados para a coleta e análise dos dados, para que se possa obter um resultado satisfatório.

Neste sentido, este estudo pretende identificar a tendência do comportamento da lucratividade líquida numa empresa do ramo alimentício localizada no Vale do Taquari.

A respeito do método, Andrade (1997, p. 109), afirma que: “quando o homem começou a interrogar-se a respeito de fatos do mundo exterior, na cultura e na natureza, surgiu a necessidade de uma metodologia científica”. Segundo o autor (*Ibidem*) a metodologia é um caminho ou um conjunto de métodos que se seguidos levam ao conhecimento.

A pesquisa se subdivide em quatro tipos principais.

3.1 Tipos de pesquisa

Os quatro tipos de pesquisa subdividem-se quanto a: Objetivos, Natureza, Forma e Procedimentos Técnicos.

3.1.1 Quanto aos seus objetivos

Em relação aos objetivos, pode-se classificar as pesquisas como exploratórias, descritivas e explicativas. Para o presente trabalho será necessário a utilização da pesquisa exploratória e da descritiva.

3.1.1.1 Pesquisa exploratória

Pode-se considerar esta uma pesquisa de cunho exploratória, pois não há trabalho anterior realizado na empresa em análise. Neste sentido a pesquisa exploratória segundo Collis e Hussey (2005, p. 24), “é realizada sobre um problema ou questão de pesquisa quando há poucos ou nenhum estudo anterior em que possamos buscar informações sobre a questão ou o problema.”

Na etapa exploratória foram levantados dados através de entrevista em profundidade com os dois sujeitos da pesquisa, ou seja, as propriedades de análise.

3.1.1.2 Pesquisa descritiva

Foi descrito o diagnóstico da etapa exploratória, mas especialmente, os resultados desta pesquisa. Pesquisa descritiva segundo Barros e Lehfeld (2000 p. 70), “... procura descobrir a frequência com que um fenômeno ocorre, sua natureza, características, causas, relações e conexões com outros fenômenos”. Ainda segundo eles, ela engloba dois tipos, a pesquisa documental/bibliográfica e a pesquisa de caso.

Foram descritos os relatos os relatos dos sujeitos da pesquisa bem como o comportamento da lucratividade ao longo dos últimos exercícios.

3.1.2 Quanto à natureza da abordagem

A classificação quanto a natureza da abordagem pode ocorrer de duas formas básica ou aplicada. Considerando esta uma pesquisa de natureza aplicada, pois se

aplica a um caso específico, ou seja, seus resultados não podem ser aplicados a outro caso ou empresa.

Gil (2010, p. 27) define pesquisa aplicada como “pesquisas voltadas à aquisição de conhecimentos com vistas à aplicação numa situação específica”. Segundo Andrade (1997), um trabalho científico original entende-se como aquele realizado pela primeira vez, que contribua com novas descobertas e conquistas para o conhecimento científico.

3.1.3 Quanto à forma da abordagem

Quanto à forma da abordagem, uma pesquisa pode ser qualitativa e/ou quantitativa. Nesta direção, esta pode ser considerada uma pesquisa qualitativa e quantitativa.

3.1.3.1 Qualitativa

Os aspectos relacionados à pesquisa qualitativa estarão presentes na entrevista com a diretora da empresa, buscando informações e identificar a visão do administrador perante a empresa.

De acordo com Gonçalves e Meirrelles (2004), as pesquisas qualitativas são de natureza subjetiva, ou seja, se baseiam em objetos reais, mas requerem a interpretação subjetiva de quem os analisa, e se valem de linguagem verbal ou escrita; no caso de ciências sociais aplicadas.

Os aspectos relacionados à pesquisa qualitativa estão presentes na coleta de dados na forma perguntas abertas e a observação dos dados encontrados.

3.1.3.2 Quantitativo

Considera-se este estudo de cunho quantitativo, pois seus dados podem ser quantificados, ou seja, estão a traduzir opiniões e informações em números de

forma que possam ser classificados e analisados.

Segundo Collis e Hussey (2005), o método quantitativo é objetivo e focado em mensurar fenômenos e envolve a coleta e análise de dados numéricos.

Esta é uma pesquisa principalmente de cunho quantitativa, pois se apoia em uma análise de dados matemáticos, que requerem cálculos.

3.1.4 Quanto aos procedimentos técnicos

Uma pesquisa pode ser classificada, quanto aos seus procedimentos técnicos, em bibliográfica, documental, experimental, levantamento, estudo de campo, estudo de caso e pesquisa-ação, dentre outros. Neste trabalho, foi necessária a utilização das pesquisas classificadas como bibliográfica, documental e estudo de caso.

Conforme Gonçalves e Meirelles (2004, p. 64), “os estudos de caso são métodos adotados para explicar os fenômenos ou problemas que representam características peculiares, alguma maneira de ver, reagir com destaque que justifique o esforço de pesquisa”.

Segundo Gil (2010), a pesquisa documental e a bibliográfica são muito parecidas e sua grande diferença está na natureza das fontes. Enquanto a pesquisa documental se vale de materiais que ainda não receberam análises, a pesquisa bibliográfica se vale de contribuições de diversos autores.

Ainda segundo ele, “a principal vantagem da pesquisa bibliográfica reside no fato de permitir ao investigador a cobertura de uma gama de fenômenos muito mais ampla do que aquela que poderia pesquisar diretamente”(GIL, 2010, p. 45).

Para atingir os objetivos propostos neste projeto, mostrou-se necessário a utilização do estudo de caso. O estudo de caso foi escolhido, por este ser um estudo profundo sobre um determinado assunto, no caso o fluxo de caixa de uma empresa alimentícia do Vale do Taquari, de forma a ampliar e detalhar o conhecimento a seu respeito.

A pesquisa bibliográfica foi utilizada pelo autor para se familiarizar e aprofundar seus conhecimentos a respeito dos assuntos abordados neste presente trabalho. A pesquisa documental é a base deste trabalho onde o pesquisador encontrou os dados para responder ao problema de pesquisa.

3.2 Unidade de análise e sujeito do estudo

Para a realização desta pesquisa, foi utilizada como unidade de análise a empresa do ramo alimentício com sede no Vale do Taquari. O sujeito da pesquisa será a proprietária.

Conforme Vergara (2004), na pesquisa para que se possa obter êxito o pesquisador necessita de dados que irão ser fornecidas por pessoas, estes denominados de sujeitos da pesquisa.

3.3 A coleta e tratamento dos dados

A coleta de dados tem a finalidade de reunir informações para responder ao problema de pesquisa em questão. Portanto, serão utilizadas fontes documentais e entrevistas para a realização do presente estudo.

Gil (2010) reforça que dados importantes surgirão na análise documental, tornando desnecessário obtê-las mediante interrogação, a não ser que se deseje confrontá-los.

A principal fonte de pesquisa para este trabalho, foram os registros diários do fluxo de caixa, para a interpretação e entendimento de alguns destes dados o pesquisador pode se valer de entrevistas informais e não estruturadas, além de outros documentos da empresa e de pesquisa bibliográfica.

3.4 A apresentação, análise e interpretação dos dados

Para a apresentação, análise e interpretação dos dados, primeiro os dados de

fluxo de caixa foram tabulados, calculados e analisados de forma quantitativa.

Segundo Lakatos e Marconi (2002), após os dados serem coletados, devem ser classificados e elaborados de forma sistêmica, seguindo os passos de selecionar, codificar e tabular.

Com os resultados da análise quantitativa, novas análises foram realizadas, para determinar o que estes resultados significam para a empresa, qual é sua real situação financeira e como estes dados podem contribuir para suas futuras tomadas de decisão.

3.5 Limitação do método

Todo método apresenta algumas limitações que precisam ser consideradas, como este se trata de um estudo de caso.

Segundo Gil (2010, p. 38), é preciso ter cuidado, pois “a análise de um ou de poucos casos de fato fornece uma base muito frágil para generalização.” No entanto, o propósito do estudo de caso é estudar uma situação específica de forma exaustiva e profunda, gerando um conhecimento específico e totalmente personalizado a aquela situação.

Como este trabalho se trata de um estudo de caso seus resultados só podem ser utilizados na empresa em questão, ou seja, seus dados não poderão ser aplicados a nenhuma outra empresa.

4 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

Empresa em estudo atua no ramo alimentício, consolidando-se nos últimos doze anos neste mercado. Realiza a produção dos seus produtos de padaria e confeitaria além da comercialização da linha de mercado em seu estabelecimento no Vale do Taquari. Possui 12 funcionários e um faturamento anual acima de R\$ 1,6 milhões, com projeção de crescimento de 14% para este ano.

Situada na região central da cidade em uma rua de grande circulação, que é entrada principal para três bairros, além de ser uma das rotas de saída da cidade. Seus clientes são principalmente da classe C.

As informações deste capítulo foram coletadas durante a entrevista realizada com a proprietária da empresa. Uma mulher trabalhadora, que ao adquirir experiência profissional na área de padaria e confeitaria resolveu empreendedor por conta própria, aceitando o desafio de ter seu próprio negócio, e que como a maioria dos iniciantes, passou por inúmeras dificuldades no início, por falta de experiência e também de conhecimento, tendo em vista que completou somente o ensino médio e não possui nem uma formação.

A sua gestão financeira se resume a manter o fluxo de caixa, sem qualquer análise. Sendo assim a empresa desconhece a sua lucratividade, além de suas margens. Esta situação motivou a realização deste presente trabalho, que pretende trazer e esclarecer informações relevantes sobre o tema. Encontrado a sua lucratividade, não apenas atual, mas de anos anteriores para entender a sua tendência e suas principais influencias.

5 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

No presente capítulo são apresentados e analisados os dados da pesquisa, cujo objetivo foi identificar a tendência do comportamento da lucratividade líquida de uma empresa do ramo da alimentação do Vale do Taquari. Para tanto, foram estabelecidos objetivos específicos. O primeiro deles buscou mensurar receitas e despesas referentes aos últimos 05 anos. Visando proteger a empresa em estudo, os dados foram alterados, de forma que não refletem a realidade.

5.1 Receitas e Despesas

As Receitas dos 05 anos foram mensuradas por meio da análise do fluxo de caixa da empresa e dos extratos bancários das contas jurídicas. As vendas a vista são registradas diariamente no fluxo, mas as vendas em cartão de crédito não são registradas. Assim ambos foram analisados para se obter as receitas totais, que foram somadas e separadas de forma mensal.

As Despesas foram mensuradas também através da análise do fluxo de caixa e dos extratos bancários.

Tendo em vista o objetivo de identificar a tendência do comportamento da lucratividade líquida da empresa estudada, verificou-se necessária primeiro coleta e análise dos dados documentais da organização, demonstrados nas Figuras 3 e 4.

Figura 2 – Fluxo de caixa

Fonte: Elaborada pelo autor, com base em dados da empresa.

O Fluxo de Caixa da empresa se resume simplesmente a um registro em um caderno de todas as entradas e saídas diárias.

Em média são 18 a 20 registros por dia. Portanto considerou-se 18 registros por dia, vezes 363 dias por ano em que a empresa esta aberta, vezes os 5 anos analisados, são mais de 32 mil registros, separados, analisados e somados individualmente.

Figura 3 – Extratos bancários mensais



Fonte: Elaborada pelo autor, com base em dados da empresa.

Os extratos são retirados pela proprietária todos os meses, das duas contas jurídicas da empresa, neles constam todas as entradas de cartão de credito e as

despesas pagas com cartão.

Outro objetivo teve o propósito de analisar o comportamento dos fluxos de caixa referentes aos últimos 05 anos.

5.2 Comportamento dos fluxos de caixa

O comportamento dos fluxos de caixa foi analisado a partir das receitas e despesas que foram separadas mensalmente. E somadas anualmente, de forma a permitir a construção da DRE.

Para permitir a análise, as despesas foram separadas em administrativas, operacionais, impostos, custo com as mercadorias e pró-labore. As despesas operacionais ainda foram subdivididas em salários (todas as despesas relacionadas a remuneração dos funcionários), água, luz e outros.

Para tornar a análise o mais precisa possível os valores para o pró-labore e dos produtos utilizados ou retirados pela família ficaram fixados, em R\$ 5.000,00 para o pró-labore em 2011 e R\$ 1.200,00 para as mercadorias, que foram diretamente descontadas do custo das mercadorias. De forma a manter os valores atualizados nos anos seguintes, o salário da proprietária foi corrigido pela inflação IPCA-IBGE e os produtos pela IPCA-Alimentos. As contas de água e luz foram divididas 40% e 15% respectivamente para despesa pessoal, uma vez que a empresa e casa da proprietária dividem os mesmos relógios ou contadores. Como demonstra o Quatro 11, com os fluxos de caixa de 2011 a 2015:

Quadro 11 – Fluxo de caixa com entradas e saídas de 2011 à 2015

2011													
	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	TOTAL
Receitas de vendas	R\$ 74.788,43	R\$ 73.722,03	R\$ 86.790,51	R\$ 97.962,70	R\$ 97.642,24	R\$ 90.453,95	R\$ 108.302,85	R\$ 103.815,00	R\$ 100.888,32	R\$ 89.648,54	R\$ 84.242,35	R\$ 92.434,49	R\$ 1.100.691,41
Imposto (simples nacional)	R\$ 2.748,32	R\$ 2.547,80	R\$ 2.842,74	R\$ 2.578,10	R\$ 3.332,18	R\$ 2.679,73	R\$ 3.047,39	R\$ 2.431,83	R\$ 2.652,00	R\$ 2.866,81	R\$ 2.183,99	R\$ 2.946,83	R\$ 32.857,72
Custo das mercadorias compradas	R\$ 48.942,69	R\$ 46.979,49	R\$ 59.087,21	R\$ 52.896,68	R\$ 57.262,61	R\$ 55.303,43	R\$ 54.020,96	R\$ 64.059,55	R\$ 52.733,72	R\$ 57.710,60	R\$ 51.852,03	R\$ 55.390,08	R\$ 656.239,05
Despesas com Salários	R\$ 7.442,23	R\$ 9.607,61	R\$ 8.581,27	R\$ 7.417,07	R\$ 7.760,67	R\$ 8.272,78	R\$ 7.644,17	R\$ 8.905,35	R\$ 7.904,51	R\$ 7.088,31	R\$ 10.019,50	R\$ 13.718,75	R\$ 104.362,22
Luz	R\$ 1.615,06	R\$ 1.554,88	R\$ 1.554,87	R\$ 1.548,52	R\$ 1.281,16	R\$ 1.268,22	R\$ 1.195,90	R\$ 1.186,03	R\$ 1.333,44	R\$ 1.233,78	R\$ 1.391,79	R\$ 1.665,85	R\$ 16.829,50
Água	R\$ 105,50	R\$ 107,42	R\$ 107,42	R\$ 109,90	R\$ 116,22	R\$ 92,30	R\$ 119,90	R\$ 110,46	R\$ 108,40	R\$ 113,12	R\$ 113,12	R\$ 91,59	R\$ 1.295,35
Outros	R\$ 1.698,75	R\$ 838,94	R\$ 1.700,76	R\$ 1.524,57	R\$ 1.430,50	R\$ 2.491,80	R\$ 2.106,42	R\$ 1.927,53	R\$ 1.583,09	R\$ 1.440,59	R\$ 1.248,08	R\$ 1.756,83	R\$ 19.747,86
Despesas Administrativas	R\$ 338,00	R\$ 489,50	R\$ 412,00	R\$ 700,40	R\$ 420,20	R\$ 400,20	R\$ 319,00	R\$ 280,00	R\$ 375,38	R\$ 400,00	R\$ 365,00	R\$ 270,00	R\$ 4.769,68
Pró-labore	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 60.000,00
Resultado	R\$ 6.897,88	R\$ 6.596,39	R\$ 7.504,24	R\$ 26.187,46	R\$ 21.038,70	R\$ 14.945,49	R\$ 34.849,11	R\$ 19.914,25	R\$ 29.197,78	R\$ 13.795,33	R\$ 12.068,84	R\$ 11.594,56	R\$ 204.590,03

2012													
	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	TOTAL
Receitas de vendas	R\$ 75.473,49	R\$ 78.642,07	R\$ 86.621,69	R\$ 90.080,04	R\$ 104.646,73	R\$ 110.011,00	R\$ 119.731,21	R\$ 113.284,80	R\$ 113.593,48	R\$ 103.132,02	R\$ 96.719,34	R\$ 103.124,60	R\$ 1.195.060,47
Imposto (simples nacional)	R\$ 2.096,48	R\$ 2.847,08	R\$ 2.715,15	R\$ 2.946,06	R\$ 3.195,81	R\$ 3.399,20	R\$ 3.423,03	R\$ 3.384,05	R\$ 3.056,40	R\$ 4.003,35	R\$ 3.609,81	R\$ 3.600,00	R\$ 38.276,42
Custo das mercadorias compradas	R\$ 50.230,29	R\$ 45.434,58	R\$ 57.049,81	R\$ 58.002,86	R\$ 66.612,58	R\$ 57.824,27	R\$ 66.849,40	R\$ 65.855,64	R\$ 61.641,30	R\$ 72.581,07	R\$ 59.563,98	R\$ 63.538,34	R\$ 725.184,12
Despesas com Salários	R\$ 10.023,49	R\$ 9.303,83	R\$ 10.444,02	R\$ 10.131,35	R\$ 10.148,89	R\$ 10.893,93	R\$ 12.828,32	R\$ 10.980,57	R\$ 11.472,73	R\$ 10.508,10	R\$ 14.560,98	R\$ 20.112,20	R\$ 141.408,41
Luz	R\$ 1.703,57	R\$ 1.766,30	R\$ 1.799,33	R\$ 1.512,81	R\$ 1.360,02	R\$ 1.476,86	R\$ 1.281,18	R\$ 1.316,42	R\$ 1.568,93	R\$ 1.563,38	R\$ 1.428,38	R\$ 1.764,77	R\$ 18.541,95
Água	R\$ 113,15	R\$ 103,69	R\$ 113,12	R\$ 107,29	R\$ 108,40	R\$ 108,40	R\$ 116,22	R\$ 119,01	R\$ 126,14	R\$ 121,18	R\$ 119,01	R\$ 114,05	R\$ 1.369,66
Outros	R\$ 2.527,50	R\$ 2.356,99	R\$ 2.445,83	R\$ 2.525,34	R\$ 2.849,46	R\$ 2.364,03	R\$ 2.185,16	R\$ 2.889,80	R\$ 3.073,09	R\$ 2.587,05	R\$ 2.033,25	R\$ 2.944,82	R\$ 30.782,32
Despesas Administrativas	R\$ 255,00	R\$ 250,00	R\$ 595,00	R\$ 460,20	R\$ 544,80	R\$ 436,60	R\$ 395,00	R\$ 395,20	R\$ 400,00	R\$ 407,00	R\$ 335,00	R\$ 384,00	R\$ 4.857,80
Pró-labore	R\$ 5.325,00	R\$ 5.325,00	R\$ 5.325,00	R\$ 5.325,00	R\$ 5.325,00	R\$ 5.325,00	R\$ 5.325,00	R\$ 5.325,00	R\$ 5.325,00	R\$ 5.325,00	R\$ 5.325,00	R\$ 5.325,00	R\$ 63.900,00
Resultado	R\$ 3.199,01	R\$ 11.254,60	R\$ 6.134,43	R\$ 9.069,13	R\$ 14.501,77	R\$ 28.182,71	R\$ 27.327,90	R\$ 23.019,11	R\$ 26.929,89	R\$ 6.035,89	R\$ 9.743,93	R\$ 5.341,42	R\$ 170.739,79

(Continua...)

2013													
	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	TOTAL
Receitas de vendas	R\$ 93.276,61	R\$ 89.118,45	R\$ 112.114,19	R\$ 102.767,74	R\$ 117.353,63	R\$ 112.455,02	R\$ 116.379,17	R\$ 118.578,29	R\$ 111.778,53	R\$ 113.111,95	R\$ 108.311,57	R\$ 120.243,73	R\$ 1.315.488,88
Imposto (simples nacional)	R\$ 3.906,15	R\$ 3.448,30	R\$ 3.540,80	R\$ 4.147,63	R\$ 3.819,92	R\$ 3.699,20	R\$ 3.471,15	R\$ 3.788,90	R\$ 3.847,46	R\$ 3.484,56	R\$ 3.580,00	R\$ 3.636,87	R\$ 44.370,94
Custo das mercadorias compradas	R\$ 57.055,67	R\$ 55.682,88	R\$ 59.237,49	R\$ 70.072,87	R\$ 68.047,35	R\$ 70.604,77	R\$ 75.061,85	R\$ 67.466,43	R\$ 75.586,69	R\$ 67.643,42	R\$ 60.821,03	R\$ 79.141,44	R\$ 806.421,89
Despesas com Salários	R\$ 11.585,65	R\$ 12.510,68	R\$ 13.085,40	R\$ 12.162,67	R\$ 12.904,06	R\$ 11.190,02	R\$ 16.853,20	R\$ 10.952,75	R\$ 10.877,56	R\$ 12.101,82	R\$ 14.963,56	R\$ 17.719,85	R\$ 156.907,22
Luz	R\$ 1.736,60	R\$ 1.751,00	R\$ 1.298,85	R\$ 1.130,16	R\$ 1.231,07	R\$ 1.111,28	R\$ 1.072,08	R\$ 1.084,11	R\$ 1.1170,01	R\$ 1.131,94	R\$ 1.370,02	R\$ 1.370,09	R\$ 25.457,21
Água	R\$ 109,08	R\$ 116,04	R\$ 111,75	R\$ 109,09	R\$ 121,18	R\$ 123,97	R\$ 124,22	R\$ 137,82	R\$ 137,82	R\$ 132,50	R\$ 140,15	R\$ 140,14	R\$ 1.503,76
Outros	R\$ 1.941,98	R\$ 2.461,53	R\$ 2.491,87	R\$ 3.448,76	R\$ 3.840,26	R\$ 2.626,93	R\$ 2.801,56	R\$ 3.784,27	R\$ 2.372,85	R\$ 2.988,82	R\$ 2.738,57	R\$ 2.883,54	R\$ 34.380,94
Despesas Administrativas	R\$ 362,40	R\$ 355,60	R\$ 580,00	R\$ 785,00	R\$ 360,60	R\$ 609,00	R\$ 430,00	R\$ 390,00	R\$ 360,00	R\$ 395,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 5.427,60
Pró-labore	R\$ 5.636,00	R\$ 5.636,00	R\$ 5.636,00	R\$ 5.636,00	R\$ 5.636,00	R\$ 5.636,00	R\$ 5.636,00	R\$ 5.636,00	R\$ 5.636,00	R\$ 5.636,00	R\$ 5.636,00	R\$ 5.636,00	R\$ 67.632,00
Resultado	R\$ 10.943,08	R\$ 7.156,42	R\$ 26.132,03	R\$ 5.275,56	R\$ 21.393,19	R\$ 16.853,85	R\$ 10.929,11	R\$ 25.338,01	R\$ 1.790,14	R\$ 19.597,89	R\$ 18.662,24	R\$ 9.315,80	R\$ 173.387,32

2014													
	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	TOTAL
Receitas de vendas	R\$ 93.768,02	R\$ 100.847,42	R\$ 117.056,98	R\$ 116.263,18	R\$ 122.251,17	R\$ 125.834,34	R\$ 129.015,20	R\$ 142.009,47	R\$ 129.471,21	R\$ 129.319,68	R\$ 134.159,13	R\$ 147.089,73	R\$ 1.487.085,53
Imposto (simples nacional)	R\$ 3.477,65	R\$ 5.358,38	R\$ 5.358,38	R\$ 4.500,00	R\$ 4.098,72	R\$ 4.314,10	R\$ 4.033,50	R\$ 4.527,38	R\$ 4.600,00	R\$ 4.800,00	R\$ 5.032,15	R\$ 5.000,00	R\$ 55.100,26
Custo das mercadorias compradas	R\$ 66.589,58	R\$ 57.731,13	R\$ 74.388,91	R\$ 73.533,58	R\$ 76.741,53	R\$ 80.513,37	R\$ 62.576,26	R\$ 91.733,57	R\$ 88.243,54	R\$ 78.711,48	R\$ 68.476,03	R\$ 88.790,57	R\$ 908.029,55
Despesas com Salários	R\$ 14.352,11	R\$ 16.877,31	R\$ 11.806,35	R\$ 14.860,42	R\$ 13.488,75	R\$ 13.056,54	R\$ 13.757,54	R\$ 17.644,53	R\$ 15.401,55	R\$ 15.773,20	R\$ 23.361,06	R\$ 15.658,85	R\$ 186.038,21
Luz	R\$ 1.694,95	R\$ 1.704,85	R\$ 1.515,49	R\$ 1.290,47	R\$ 1.605,35	R\$ 1.223,60	R\$ 1.530,00	R\$ 1.870,00	R\$ 2.441,68	R\$ 2.805,00	R\$ 2.956,27	R\$ 2.975,00	R\$ 23.612,66
Água	R\$ 140,15	R\$ 144,00	R\$ 148,43	R\$ 144,00	R\$ 144,00	R\$ 145,44	R\$ 140,84	R\$ 144,00	R\$ 151,37	R\$ 144,00	R\$ 144,00	R\$ 144,00	R\$ 1.734,23
Outros	R\$ 1.970,20	R\$ 1.960,50	R\$ 3.056,79	R\$ 3.836,14	R\$ 3.998,97	R\$ 3.583,86	R\$ 4.361,31	R\$ 3.366,39	R\$ 4.165,96	R\$ 4.369,85	R\$ 3.293,62	R\$ 3.329,84	R\$ 41.293,43
Despesas Administrativas	R\$ 470,00	R\$ 492,80	R\$ 480,00	R\$ 570,00	R\$ 489,70	R\$ 470,20	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 491,80	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 5.864,50
Pró-labore	R\$ 5.970,00	R\$ 5.970,00	R\$ 5.970,00	R\$ 5.970,00	R\$ 5.970,00	R\$ 5.970,00	R\$ 5.970,00	R\$ 5.970,00	R\$ 5.970,00	R\$ 5.970,00	R\$ 5.970,00	R\$ 5.970,00	R\$ 71.640,00
Resultado	-R\$ 896,62	R\$ 10.608,45	R\$ 14.332,63	R\$ 11.558,57	R\$ 15.714,15	R\$ 16.557,23	R\$ 36.165,75	R\$ 16.273,60	R\$ 8.005,31	R\$ 16.266,15	R\$ 24.446,00	R\$ 24.741,47	R\$ 193.772,69

2015													
	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	TOTAL
Receitas de vendas	R\$ 123.122,88	R\$ 126.776,30	R\$ 139.537,50	R\$ 137.712,19	R\$ 153.719,98	R\$ 150.191,70	R\$ 146.625,31	R\$ 141.050,96	R\$ 132.941,77	R\$ 140.138,86	R\$ 140.820,64	R\$ 160.046,40	R\$ 1.692.684,49
Imposto (simples nacional)	R\$ 5.901,78	R\$ 5.207,09	R\$ 5.553,55	R\$ 5.696,52	R\$ 5.898,22	R\$ 6.064,51	R\$ 6.271,68	R\$ 6.666,58	R\$ 6.213,76	R\$ 3.242,01	R\$ 6.400,04	R\$ 5.735,46	R\$ 68.851,20
Custo das mercadorias compradas	R\$ 66.888,85	R\$ 83.055,13	R\$ 94.663,26	R\$ 90.853,73	R\$ 83.077,09	R\$ 97.911,77	R\$ 82.527,56	R\$ 79.259,36	R\$ 82.893,45	R\$ 76.871,80	R\$ 93.006,77	R\$ 85.702,99	R\$ 1.016.711,76
Despesas com Salários	R\$ 18.963,55	R\$ 15.511,25	R\$ 18.754,55	R\$ 18.291,53	R\$ 17.272,34	R\$ 17.735,41	R\$ 19.541,69	R\$ 18.554,56	R\$ 17.260,07	R\$ 18.764,77	R\$ 23.283,46	R\$ 24.845,05	R\$ 228.778,23
Luz	R\$ 3.400,00	R\$ 3.400,00	R\$ 3.231,40	R\$ 3.531,47	R\$ 5.208,29	R\$ 4.013,48	R\$ 3.613,29	R\$ 3.559,42	R\$ 4.409,66	R\$ 2.755,71	R\$ 4.292,27	R\$ 3.737,40	R\$ 45.152,39
Água	R\$ 138,00	R\$ 138,00	R\$ 126,07	R\$ 138,00	R\$ 140,84	R\$ 127,49	R\$ 151,15	R\$ 151,17	R\$ 141,72	R\$ 141,72	R\$ 157,22	R\$ 151,17	R\$ 1.702,55
Outros	R\$ 3.535,02	R\$ 2.653,55	R\$ 5.556,43	R\$ 4.527,83	R\$ 3.538,66	R\$ 4.092,05	R\$ 5.756,07	R\$ 4.297,13	R\$ 3.959,25	R\$ 8.781,89	R\$ 4.351,21	R\$ 5.362,78	R\$ 56.411,87
Despesas Administrativas	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 575,90	R\$ 635,00	R\$ 435,00	R\$ 440,95	R\$ 813,50	R\$ 475,00	R\$ 435,00	R\$ 560,00	R\$ 6.290,35
Pró-labore	R\$ 6.610,00	R\$ 79.320,00											
Resultado	R\$ 17.205,68	R\$ 9.721,28	R\$ 4.562,24	R\$ 7.583,11	R\$ 31.398,64	R\$ 13.001,99	R\$ 21.718,87	R\$ 21.511,79	R\$ 10.640,36	R\$ 22.495,96	R\$ 2.284,67	R\$ 27.341,55	R\$ 189.466,14

Fonte: Elaborada pelo autor, com base em dados da empresa.

Os quadros trazem os resultados das entradas e saídas de caixa mensal da empresa de janeiro de 2011 a dezembro de 2015. Ao analisar os fluxos de caixa o detalhe mais importante é que não há valores negativos, ou seja, em nem um mês as saídas são maiores que as entradas de caixa nos 5 anos analisados, isso demonstra uma boa consistência financeira e que também remete ao fato de não sofrer com grandes sazonalidades ou que sejam significativas a ponto de requerer maiores observações individuais.

Outro fato curioso que se nota é que não há um padrão ou relação entre os resultados de mês para mês se comparados de um ano para outro.

O Quadro 12 apresenta os fluxos de caixa adaptados para a DRE de 2011 a 2015:

Quadro 12 – DRE (Demonstrativo do Resultado do Exercício)

	2011	2012	2013	2014	2015
RECEITAS DE VENDAS	R\$ 1.100.691,41	R\$ 1.195.060,47	R\$ 1.315.488,88	R\$ 1.487.085,53	R\$ 1.692.684,49
(-) Imposto (simples nacional)	R\$ 32.857,72	R\$ 38.276,42	R\$ 44.370,94	R\$ 55.100,26	R\$ 68.851,20
(=) ENTRADA REAL DE VENDAS	R\$ 1.067.833,69	R\$ 1.156.784,05	R\$ 1.271.117,94	R\$ 1.431.985,27	R\$ 1.623.833,29
(-) Custo das mercadorias vendidas	R\$ 661.458,38	R\$ 707.640,06	R\$ 803.042,61	R\$ 892.375,42	R\$ 999.379,21
(=) LUCRO BRUTO	R\$ 406.375,31	R\$ 449.143,99	R\$ 468.075,33	R\$ 539.609,85	R\$ 624.454,08
(-) Despesas	R\$ 147.004,61	R\$ 196.960,14	R\$ 223.676,73	R\$ 258.543,03	R\$ 338.335,39
Despesas Operacionais	R\$ 142.234,93	R\$ 192.102,34	R\$ 218.249,13	R\$ 252.678,53	R\$ 332.045,04
Despesa com Salário	R\$ 104.362,22	R\$ 141.408,41	R\$ 156.907,22	R\$ 186.038,21	R\$ 228.778,23
Despesa com Luz	R\$ 16.829,50	R\$ 18.541,95	R\$ 25.457,21	R\$ 23.612,66	R\$ 45.152,39
Despesa com Água	R\$ 1.295,35	R\$ 1.369,66	R\$ 1.503,76	R\$ 1.734,23	R\$ 1.702,55
Despesa Outros	R\$ 19.747,86	R\$ 30.782,32	R\$ 34.380,94	R\$ 41.293,43	R\$ 56.411,87
Despesas Administrativas	R\$ 4.769,68	R\$ 4.857,80	R\$ 5.427,60	R\$ 5.864,50	R\$ 6.290,35
(=) LUCRO ANTES DO PRÓ-LABORE	R\$ 259.370,70	R\$ 252.183,85	R\$ 244.398,60	R\$ 281.066,82	R\$ 286.118,69
(-) Pró-labore	R\$ 60.000,00	R\$ 63.900,00	R\$ 67.632,00	R\$ 71.640,00	R\$ 79.320,00
(=) LUCRO LIQUIDO	R\$ 199.370,70	R\$ 188.283,85	R\$ 176.766,60	R\$ 209.426,82	R\$ 206.798,69

Fonte: Elaborada pelo autor, com base em dados da empresa.

A DRE foi formada pelas somas das entradas e saídas mensais dos fluxos de caixa, mas para a sua construção foi necessário determinar o custo das mercadorias vendidas que é resultante, do estoque inicial foram somadas as compras de mercadorias no período e descontado o estoque final, como na empresa não á um controle de estoque, foi utilizado o levantamento realizado anualmente, permitindo assim determinar as entradas reais de vendas, o lucro bruto e o lucro liquido que é objetivo deste trabalho.

Para analisar a DRE (resultante dos fluxos de caixa) e o lucro liquido dele resultante, foram feitas análises horizontais e verticais.

Quadro 13 – Análise horizontal da DRE

	2012	2013	2014	2015
RECEITAS DE VENDAS	8,57%	10,08%	13,04%	13,83%
(-) Imposto (simples nacional)	16,49%	15,92%	24,18%	24,96%
(=) ENTRADA REAL DE VENDAS	8,33%	9,88%	12,66%	13,40%
(-) Custo das mercadorias vendidas	6,98%	13,48%	11,12%	11,99%
(=) LUCRO BRUTO	10,52%	4,21%	15,28%	15,72%
(-) Despesas	33,98%	13,56%	15,59%	30,86%
Despesas Operacionais	35,06%	13,61%	15,78%	31,41%
Despesas com Salário	35,50%	10,96%	18,57%	22,97%
Despesa com Luz	10,18%	37,30%	-7,25%	91,22%
Despesa com Água	5,74%	9,79%	15,33%	-1,83%
Despesa Outros	55,88%	11,69%	20,11%	36,61%
Despesas Administrativas	1,85%	11,73%	8,05%	7,26%
(=) LUCRO ANTES DO PRÓ-LABORE	-2,77%	-3,09%	15,00%	1,80%
(-) Pró-labore	6,50%	5,84%	5,93%	10,72%
(=) LUCRO LIQUIDO	-5,56%	-6,12%	18,48%	-1,25%

Fonte: Elaborada pelo autor, com base em dados da empresa.

De 2011 para 2012 o crescimento das vendas foi de 8,57%, passando para 10,08%, depois 13,40% e chegando a 13,83% em 2015. O lucro líquido não seguiu essa mesma tendência de 2011 para 2012 ele caiu 5,56%, voltou a cair novamente no ano seguinte em 6,12% e de 2013 para 2014 subiu em 18,48% voltando a cair em 1,25% no ano seguinte.

O lucro bruto vem crescendo acima das vendas, exceto de 2012 para 2013 onde as vendas cresceram 10,08% em quanto o bruto cresceu apenas 4,21%. Mas então o que vem causando a queda no lucro? O que justifica a queda na lucratividade é exatamente o crescimento das despesas bem acima do lucro bruto e das vendas, elas cresceram em 2012 33,98% em relação a 2011, se alongarmos essa relação de 2011 a 2015 o crescimento foi de 136%, em quanto no mesmo período as vendas cresceram 54%, ou seja, as despesas cresceram mais do que o dobro das vendas. Essa relação ficara mais evidente com a análise vertical apresentada no Quadro 14.

Quadro 14 – Análise vertical da DRE

	2011	2012	2013	2014	2015
RECEITAS DE VENDAS	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
(-) Imposto (simples nacional)	2,99%	3,20%	3,37%	3,71%	4,07%
(=) ENTRADA REAL DE VENDAS	97,01%	96,80%	96,63%	96,29%	95,93%
(-) Custo das mercadorias vendidas	60,09%	59,21%	61,05%	60,01%	59,04%
(=) LUCRO BRUTO	36,92%	37,58%	35,58%	36,29%	36,89%
(-) Despesas	13,36%	16,48%	17,00%	17,39%	19,99%
Despesas Operacionais	12,92%	16,07%	16,59%	16,99%	19,62%
Despesas com Salário	9,48%	11,83%	11,93%	12,51%	13,52%
Despesa com Luz	1,53%	1,55%	1,94%	1,59%	2,67%
Despesa com Água	0,12%	0,11%	0,11%	0,12%	0,10%
Despesa Outros	1,79%	2,58%	2,61%	2,78%	3,33%
Despesas Administrativas	0,43%	0,41%	0,41%	0,39%	0,37%
(=) LUCRO ANTES DO PRÓ-LABORE	23,56%	21,10%	18,58%	18,90%	16,90%
(-) Pró-labore	5,45%	5,35%	5,14%	4,82%	4,69%
(=) LUCRO LIQUIDO	18,11%	15,76%	13,44%	14,08%	12,22%

Fonte: Elaborada pelo autor, com base em dados da empresa.

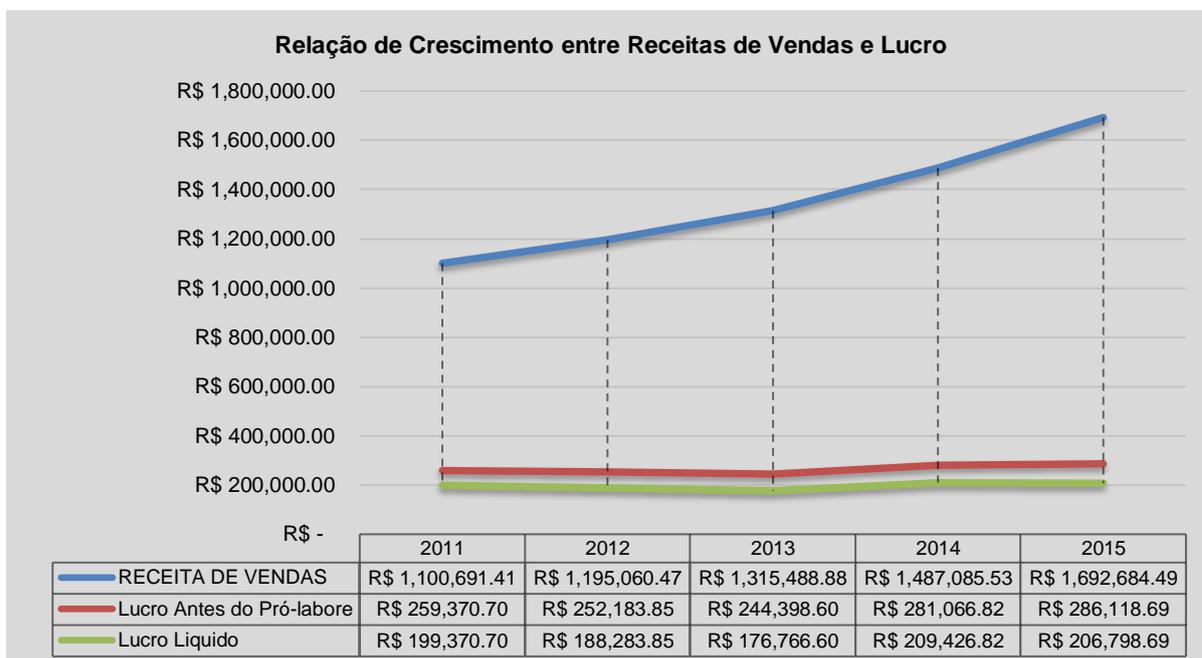
O quadro apresenta a distribuição vertical dos valores da DRE. Possibilitando assim verificar a diferença de distribuição de ano para ano. Em 2011 as despesas representavam 13,36% das receitas de vendas, em quanto o lucro líquido representava 18,11%. Se observamos até 2015 as despesas crescem exponencialmente em quanto o lucro cai em ritmo muito similar, em 2015 os gastos representam 19,99% em quanto o resultado final representa 12,22%, ou seja, a diferença nas despesas de 2011 para 2015 foi de um crescimento de 6,63%, em quanto no lucro a queda foi de 5,89%, demonstrando uma grande relação.

Outro objetivo específico buscou elaborar a curva de lucratividade líquida dos últimos 05 anos.

5.3 Curva de lucratividade líquida

A curva de lucratividade líquida foi elaborada com base na DRE adaptada do fluxo de caixa. Com o objetivo de determinar a curva da lucratividade o Gráfico 2 apresenta a curva de crescimento das receitas de vendas, do lucro antes do pró-labore e do lucro líquido (ou após o pró-labore).

Gráfico 2 – Relação de crescimento entre receitas de vendas e lucro



Fonte: Elaborada pelo autor, com base em dados da empresa.

As receitas de vendas cresceram exponencialmente de ano para ano, mas claramente o lucro não vem acompanhando essa mesma tendência. Fica evidente que não há uma curva no lucro, ou seja, ele praticamente se manteve inalterado de 2011 para 2015.

Outro objetivo específico teve o propósito de comparar a curva da lucratividade líquida com o comportamento da inflação nos últimos 05 anos.

5.4 Lucratividade versus Inflação

A lucratividade líquida foi comparada ao comportamento da inflação e de outros indicadores, como o PIB (produto interno bruto), Taxa Selic, IPCA-IBGE (Índice de Preços ao Consumidor Amplo, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), IPCA-Alimentos (de comida e bebidas), Indicador Abras – Índice nacional de vendas (é uma pesquisa mensal sobre o desempenho das vendas do setor supermercadista), ITPC (Instituto Tecnológico de Panificação e Confeitaria).

As barras demonstram o crescimento em porcentagem dos resultados de ano para ano, no primeiro de 2011 para 2012, até o ultimo de 2014 para 2015. Como a Abras e o ITPC só fazem levantamento do crescimento de vendas, estes foram comparados ao crescimento das vendas da empresa e também a sua receita líquida, para tornar possível o entendimento do comportamento da organização frente a inflação e ao mercado em que atua. Mas para que a avaliação seja realmente relevante e realiste é necessário que a inflação seja descontada desses valores coo apresenta o Gráfico 4:

Gráfico 4 – Indicadores já descontado a inflação



Fonte: Elaborada pelo autor, com base em dados da empresa.

O gráfico apresenta o crescimento das vendas do setor supermercadista, das padarias e confeitarias, da empresa e de sua lucratividade líquida.

De 2011 para 2012 o crescimento das vendas da empresa foi menor tanto se comparada ao indicador Abras, quanto ao ITPC e seu lucro teve uma queda negativa de 11,40%. De 2012 para 2013 as vendas cresceram mais que o ITPC e menos que o Abras, ficando quase entre os dois e seu lucro caiu desta vez 12,03%. Já de 2013 para 2014 as venda cresceram 6,63%, bem acima dos outros dois indicadores de vendas e desta vez o lucro cresceu 12,07%, acima do que qualquer

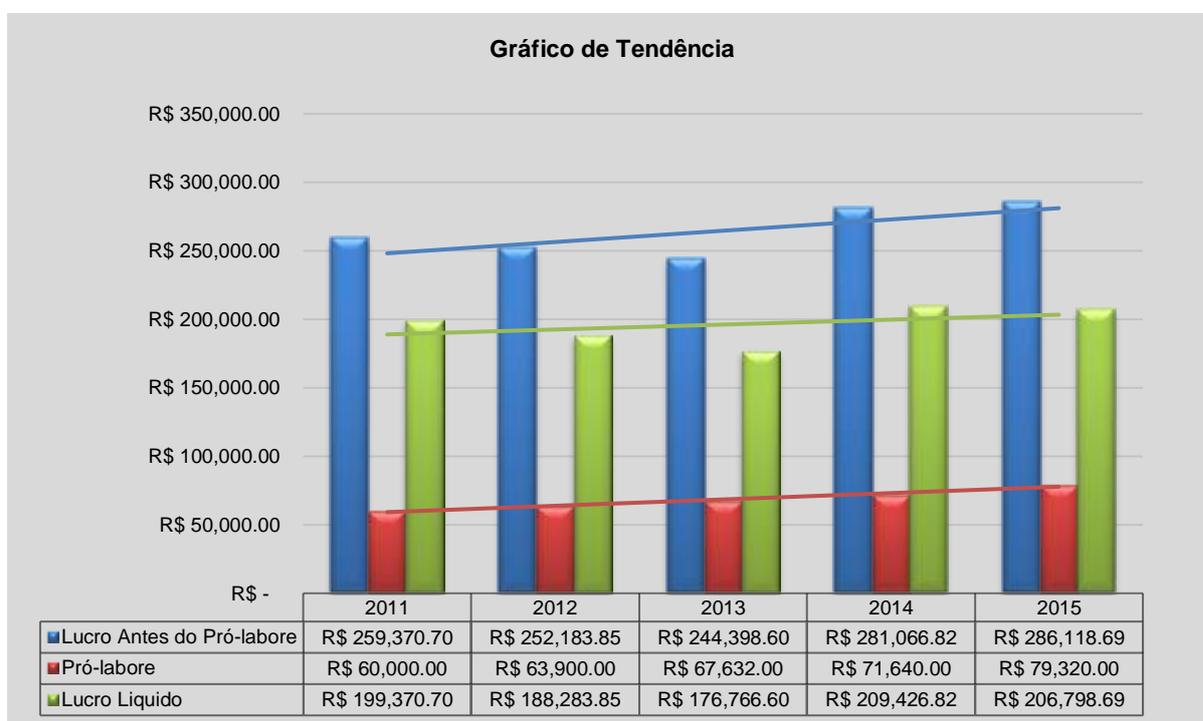
outro indicador. E de 2014 a 2015 a empresa teve um crescimento 3,12% em suas vendas, em quanto o indicador Abras caiu 3,76% e o ITPC 8,01% e seu lucro voltou a cair novamente em 11,96%. Ou seja, nos dois últimos anos a empresa vem ganhando mercado de forma consistente, mas seu lucro ao mesmo tempo vem sofrendo grandes oscilações.

A partir do atendimento aos objetivos específicos, tornou-se possível responder ao objetivo geral, ou seja, identificar a tendência do comportamento da lucratividade líquida de uma empresa do ramo da alimentação de Venâncio Aires.

5.5 Tendência da lucratividade líquida

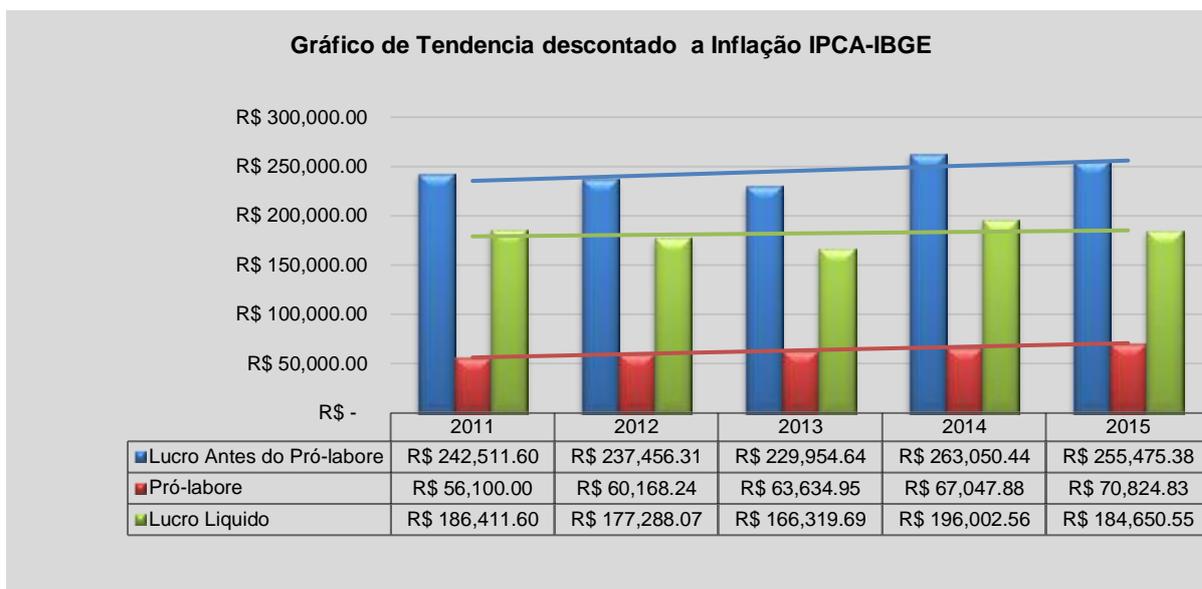
A tendência da lucratividade foi elaborada através do resultado líquido da DRE é apresentado a partir dos Gráficos 5 e 6:

Gráfico 5 – Tendência da Lucratividade



Fonte: Elaborada pelo autor, com base em dados da empresa.

Gráfico 6 – Tendência da Lucratividade descontada a inflação



Fonte: Elaborada pelo autor, com base em dados da empresa.

Os gráficos demonstram a relação entre a lucratividade líquida, o pró-labore e as linhas de tendência linear. O lucro tende a horizontalidade quase completa no final dos 5 anos analisados, com crescimento quase insignificativo. Isso demonstra que a empresa necessita de ajustes internos e que correções são necessárias. E para avaliar os resultados que estão trazendo, é necessário que o lucro líquido seja continuamente avaliado, de forma a validar os resultados das ações corretivas adotadas.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente capítulo apresenta as considerações finais da pesquisa, cujo objetivo geral foi de descobrir qual é a tendência da lucratividade líquida de uma empresa alimentícia localizada em Venâncio Aires. Para tanto, foram estabelecidos objetivos específicos.

Por meio do primeiro deles foi possível mensurar todas as receitas e despesas, ou seja, as entradas e saídas de caixa. Dando assim as bases de dados que permitem o desenvolvimento dos próximos objetivos e suas respectivas análises.

Outro objetivo permitiu estabelecer os fluxos de caixa e soma-los de forma anual, permitindo analisa-los. Com isso foi possível determinar que a empresa não sofre sazonalidades significativas e não há meses de saldos negativos em seu fluxo, isso demonstra uma solidez financeira. Avaliações mais profundas nos meses tendem a não ser recomendadas uma vez que fatores como vendas a prazo, prazo de pagamento a fornecedores e etc, não foram consideradas neste estudo, estes fatores não trazem diferenças significativas anualmente, mas mensalmente podem trazer.

Com a soma de forma anual das entradas e saídas foi possível a adaptação em uma DRE, de forma a determinar o lucro e permitindo assim a aplicação de análises horizontais e verticais, o que permitiu constatar que a receita de vendas vem aumentando de ano a ano em uma escala bem consistente e o seu lucro líquido não vem acompanhando o mesmo ritmo. Principalmente pelo incremento anual nos

salários e energia elétrica, o que requer atenção e correções. É nítida a relação entre o crescimento dessas despesas e a redução no percentual de lucro em relação à receita. Sabe-se que esses custos estão em grande parte relacionados a linha de padaria e confeitaria, então para corrigir isto bastaria um aumento no preço de venda desses produtos de forma a compensar esses aumentos e ou redução nesses custos.

Outro fato que justifica esse aumento nos custos sem serem repassados aos produtos é o fato de a empresa não ter controle sobre seus custos de produção, o que pode ser adotado pela organização para corrigir o problema de forma mais precisa e até mais efetiva.

Por meio de outro objetivo, foi possível analisar a curva da lucratividade. Que por meio de seu estabelecimento, tornou-se, ainda mais visível que a lucratividade não vem acompanhando o crescimento das vendas.

O próximo objetivo permitiu analisar o desempenho da empresa frente a inflação e outros indicadores, que permitiram constatar que a empresa vem crescendo e ganhando mercado independentemente dos cenários adversos, ou seja, seu desempenho de vendas vem muito bem.

O último objetivo específico permitiu estabelecer qual é a tendência da lucratividade líquida, que por meio dela, foi possível constatar que a lucratividade tende a um crescimento quase nulo, respondendo assim ao objetivo deste trabalho.

6.1 Implicações gerenciais

Mesmo com alguns problemas, a empresa demonstra uma grande solidez financeira, por vários fatores, mas pode ser destacado o crescimento de suas vendas e o ganho de mercado, mesmo em meio a crise e fato de não possuir dívidas.

Com algumas medidas simples a empresa pode voltar a atingir as suas melhores margens de lucratividade. E para saber como a empresa vem crescendo e quais resultados essas medidas vem trazendo é importante que a empresa continue

avaliando a seu fluxo de caixa e comparando-o com os anos anteriores e com outros indicadores sempre que possível.

6.2 Implicações acadêmicas

O estudo mostrou os conceitos, as variáveis e os índices para a análise da lucratividade líquida, aplicados dentro dos contextos mais comuns da atividade empreendedora. Considerando este a principal implicação gerencial que o trabalho apresenta.

Serve de fonte de pesquisa e estudo sobre a lucratividade líquida, apresentando implicações acadêmicas, pois traz os principais conceitos, e a sua aplicação em uma empresa. Retratando o uso na prática, da teoria.

Durante todo o curso de administração nos ensinam a lidar com análises e tomadas de decisões com base em dados gerenciais, mas em pequenas empresas esses dados nem sempre existem ou estão disponíveis. Mesmo elas sendo maioria no país, pouco vemos sob como encontrar esses dados, nem o quanto é realmente desafiador e revelador essa busca. Este estudo é certamente um exemplo disso. Ainda percebo que existe uma lacuna entre a teoria e a prática, que pode ser chamada de adaptação e requer grande esforço e persistência para ser superada.

6.3 Sugestões de pesquisas futuras

Em organizações onde a única forma de controle financeiro é o fluxo de caixa, é imprescindível que análises como estas sejam aplicadas, pois trazem números e bases importantes para as tomadas de decisão futuras, a ponto de influenciar no sucesso ou fracasso em um mercado tão competitivo.

E com a finalidade de tornar este estudo relevante é interessante que seja aplicado a outras empresas do mesmo ramo, para que se possa entender como esta e outras estão frente a seus concorrentes e a economia, de forma a validar este e outros estudos bem como comparar os seus resultados.

REFERÊNCIAS

ANDRADE, Maria Margarida de. **Introdução à metodologia de trabalho científico**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Augusto Tiburcio. **Administração do Capital de Giro**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

BARROS, Aidil Jesus da Silveira; LEHFELD, Neide Aparecida de Souza. **Fundamentos de metodologia científica: um guia para a iniciação científica**. 2. ed. São Paulo: Pearson Education, 2000.

BERTÓ, Dalvio José; BEULKE, Rolando. **Gestão de custos**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

BRUNI, Adriano Leal. **A análise contábil e financeira**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

BRUNI, Adriano Leal; FAMÁ, Rubens. **Gestão de custos e formação de preços: com aplicações na calculadora HP12c e excel**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

COLEÇÃO ESTUDOS E PESQUISAS: Sobrevivência das Empresas no Brasil. Brasília, DF: SEBRAE: Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas, 2013.

COLLIS, Jill; HUSSEY, Roger. **Pesquisa em administração: um guia prático para alunos de graduação e pós-graduação**. 2. ed. Porto Alegre, 2005.

FREZATTI, Fábio. **Gestão do fluxo de caixa diário: como dispor de um instrumento fundamental para o gerenciamento do negócio**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

GIL, Antônio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GITMAN, Laurence J. **Princípios de administração financeira**. São Paulo: Harbra, 2004.

GONÇALVES, Carlos Alberto; MEIRELLES, Anthero de Moraes. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas, 2004.

HOJI, Masakazu. **Administração Financeira**: uma abordagem prática – matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, análise, planejamento e controle financeiro. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Técnicas de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas 2002.

LIRA, Moisés; ALVES, Fabiana; TAYRA, Flávio. **ABRAS Economia**. 64. ed. [S.l.]: Associação Brasileira de Supermercados, 2016.

MATIAS, Alberto Borges. **Finanças corporativas de curto prazo**: a gestão do valor do capital de giro. São Paulo: Atlas, 2007.

PROPAN. **Perfil da Panificação**: Indicadores 2015. jan. 2016. Disponível em: <<http://www.propan.com.br/institucional.php?idcat=9>>. Acesso em: 02 jul. 2016.

SANTOS, Cosme dos. **Guia prático para a elaboração do demonstrativo de resultados**. 2. ed. Curitiba: Juruá, 2009.

SANTOS, Edno Oliveira. **Administração financeira da pequena e média empresa**. São Paulo: Atlas, 2001.

SILVA, Edson Cordeiro da. **Como administrar o fluxo de caixa das empresas**. São Paulo: Atlas, 2010.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas, 2004.

ZDANOWICZ, José Eduardo. **Fluxo de caixa**: uma decisão de controle financeiro. 10. ed. Porto Alegre: Sagra Lazzato, 2004.