

Avaliação de desempenho Econômico-Financeira: um estudo de caso em indústrias simuladas de capital aberto

Shirley Flores Vega, Claudelino Martins Dias Junior, Aryane Kautnick, Ricardo Niehues Buss

Resumo: A avaliação de desempenho usualmente se dá a partir da utilização de indicadores de resultado e constitui instrumento essencial na busca de qualificação das decisões por parte de seus gestores, bem como orienta a política de investimentos de seus acionistas e potenciais investidores. Com objetivo de avaliar o desempenho econômico-financeiro de empresas industriais simuladas de capital aberto, este estudo vale-se de uma abordagem quali-quantitativa, preliminarmente a partir da seleção de indicadores de performance que orientam análises horizontais e verticais. A pesquisa apresenta-se como descritiva, valendo-se de base conceitual na definição de um modelo de referência para o alcance do objetivo proposto. Desta forma, os resultados sugerem que empresas que controlam seus indicadores financeiros por meio de uma política mais coerente de investimentos, obtêm maior rentabilidade e, por conseguinte, permanecem mais atrativas.

Palavras chave: Avaliação de empresas, Indicadores de performance, Capital aberto, Empresas simuladas.

Performance Economic and Financial Evaluation: a case study in open capital simulated industries

Abstract: Performance evaluation is usually based on the use of result indicators and is an essential tool in the search for qualification of decisions by its managers, as well as guiding the investment policy of its shareholders and stakeholders. With the goal of evaluate the economic and financial performance of publicly traded simulated industrial companies, this study uses a qualitative and quantitative approach, firstly from the selection of performance indicators that guide horizontal and vertical analysis. The research is descriptive, using a conceptual basis in the definition of a reference model to achieve the proposed objective. In this way, the results suggest that companies that control their financial indicators through a more coherent investment policy, obtain higher profitability and are remain more atratives.

Key-words: Company valuation, Performance indicators, Open capital, Simulated enterprises.

1. Introdução

Conhecer a situação econômico-financeira da empresa é do interesse de gestores, credores, fornecedores e investidores. Mas outros usuários também possuem esse interesse como bolsas de valores, empregados, instituições de pesquisa, órgãos de controle, além de potenciais compradores (PADOVEZE; BENEDICTO, 2010). Todos esses buscam saber se a empresa possui risco de solvência, seu percentual de endividamento ou se seus lucros correspondem a média do mercado.

No ambiente interno da organização ou representado pela ação gerencial a avaliação da situação econômico-financeira faz parte do dia-a-dia das operações, já que os resultados almejados, em sua maioria, podem ser traduzidos em resultados econômicos e que podem vir ou não a ser alavancados por decisões financeiras. Nesse sentido, os resultados buscados pautam-se em resultados econômicos, porém poderão se concretizar por meio de resultados financeiros. Como exemplo, deve-se avaliar se a rentabilidade de um novo investimento é

maior que o seu custo financeiro, ou seja, se trata-se de uma boa decisão.

Uma análise econômico-financeira utiliza informações contidas em demonstrações contábeis, nas Sociedades Anônimas de capital aberto são publicadas trimestralmente, para extrair informações utilizadas no processo de tomada de decisão (PADOVEZE; BENEDICTO, 2010 e SANTOS et al, 2016). Por meio desse tipo de análise os gestores são capazes de mensurar o desempenho e, conseqüentemente, estabelecer metas possíveis e ainda identificar problemas e oportunidades (GITMAN, 2010). Castro (2015) cita ainda que os indicadores resultantes dessa análise podem ser usados em outras áreas como, por exemplo, a área de Recursos Humanos, de forma a orientar uma política de remuneração variável por desempenho ou resultado. Os indicadores mais específicos permitem ainda controlar o desempenho de cada divisão (BRUNSTEIN, 2008).

Este estudo se propõe avaliar o desempenho de indústrias de capital aberto a partir da demonstração de seus resultados, valendo-se de indicadores de performance econômicos e financeiros. Neste sentido, primeira parte do estudo busca “explicar” como se dá a avaliação e análise de desempenho econômico-financeiro, os tipos de análises e os indicadores existentes. A segunda parte trata da metodologia utilizada no levantamento e coleta de dados utilizados. Conclui-se com a verificação dos resultados, dado o objetivo inicialmente proposto.

2. Referencial Teórico

A complexidade do ambiente empresarial não permite análises que tenham em conta somente visões unilaterais. Usualmente, dentre as várias perspectivas que se pode ter de uma empresa, destaca-se uma econômica e financeira e, não raras vezes, tidas como diretrizes empresariais (GITMAN, 2010; ALAN RUSSEL, 2013 e Pimentel et al., 2017).

A análise econômica sob o desempenho de uma empresa é independente, por exemplo, do tipo de pagamento que o cliente optou por fazer, pois essa análise usa o regime de competência, ou seja, mesmo se o montante das receitas for proveniente de vendas a prazo a margem de lucro calculada considera o valor à vista (MEGLIORI; VALLIM, 2009). Este método gera um problema complexo, qual seja, o dimensionamento da necessidade de capital de giro, necessário para cobrir esse gap deixado pela teoria econômica. Müller e Antonik (2008) defendem que os ciclos usuais são os representados em Figura 1.

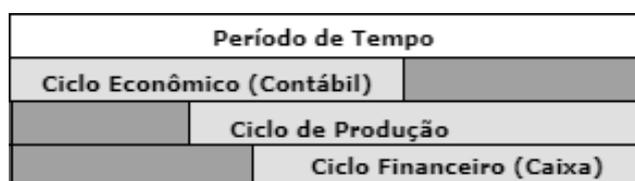


Figura 1 - Os Ciclos de Avaliação das Empresas
Fonte: Adaptada de Muller; Antonik (2008)

O ciclo financeiro pode ser entendido como o nível de liquidez dos ativos, devendo este ser obtido a partir da melhor combinação entre a origem de recursos e sua aplicação. Isto é, resumidamente, o quanto a empresa deve se alavancar financeiramente (MEGLIORINI; VALLIM, 2009 e ZANOLA; SILVA, 2017).

Um exemplo de decisão financeira é optar por vender a prazo mesmo necessitando dinheiro no caixa durante esse período para consumos da produção. A decisão de aumentar o capital de giro da empresa para ter maior participação de mercado. A decisão financeira obtém

sucesso quando o lucro gerado pela operação descontados os custos e despesas é capaz de remunerar o capital dos proprietários custo financeiro é menor que o lucro obtido com a operação (GITMAN, 2010). Alguns indicadores financeiros medem o quanto essas estratégias obtém de sucesso.

Já o ciclo da produção, ou também visto como sistema de produção, mostra seu desempenho por meio de sua eficiência (pelo maior ou menor giro de seus ativos) e custos capazes de afetar diretamente as margens de lucratividade definidas.

Entende-se como desempenho o resultado da realização de uma atividade ou um conjunto de atividades obtidos em determinado período, podendo ser avaliado por indicadores (SANTOS et al, 2017). Quando se avalia o desempenho, deve-se incluir a avaliação e o controle dos resultados e também das atividades, requerendo a mensuração ou quantificação de um desempenho planejado e um realizado. Para Santos et al (2017) a análise financeira constitui mais importante ferramenta de avaliação de resultados e, por analogia, do desempenho.

2.1. Avaliação de desempenho econômico-financeira

A análise econômico-financeira envolve um conjunto de procedimentos aplicados de forma inter-relacionada, obtém por meio de indicadores que mensuram o retorno sobre o capital investido (MEGLIORINI; VALLIM, 2009, ASSAF NETO, 2010 e SANTOS et al, 2016). Esses indicadores são capazes de dar “pistas” sobre problemas ou oportunidades a serem investigados.

O uso desses indicadores permite a realização de uma análise comparativa com outras empresas do mesmo setor. Dessa forma cada setor terá indicadores mais relevantes e que refletem em certa medida, o grau de competitividade das empresas. Podem ainda serem procedidas outras comparações, por meio de períodos passados, períodos orçados, padrões do setoriais, padrões internacionais, padrões médios dos concorrentes (PADOVEZE, 2010; GITMAN, 2010; CARVALHO et al, 2016).

Os indicadores mostram sintomas e a análise adicional permite definir as causas. Observa-se que os indicadores não devem ser utilizados de forma isolada, mas como parte de uma análise composta de diversas ferramentas (GITMAN, 2010). As mais usadas, e que formam um conjunto de análise financeira são a análise vertical e a análise horizontal (PADOVEZE, 2010).

2.1.1. Avaliação Vertical (AV)

Trata-se de analisar a participação percentual ou de estrutura dos elementos contábeis. No caso do Balanço Patrimonial, 100% seria o total do ativo e do passivo. Já para a Demonstração de Resultados, 100% equivale ao valor total de receita operacional líquida (MEGLIORINI; VALLIM, 2009 e ASSAF NETO, 2010). Esse tipo de análise é mais significativa na análise da Demonstração de Resultados do Exercício onde é possível verificar a estrutura de custos e despesas da empresa percentualmente de cada elemento do demonstrativo.

2.1.2. Avaliação Horizontal (AH)

Essa análise fornece um panorama da evolução dos elementos das demonstrações contábeis ao longo dos anos (MEGLIORINI; VALLIM, 2009, PADOVEZE, 2010 e GITMAN, 2010). Nessa análise, tem-se a comparação entre contas de mesma natureza, no entanto, em exercícios diferentes. Deve-se considerar efeitos inflacionários, esta análise indica o crescimento ou

diminuição dos valores ao longo dos exercícios.

2.1.3. Avaliação Final (AF)

Trata-se de um relatório contendo conclusões, obtidas com as análises dos demonstrativos contábeis. Deve ser bem objetiva e descrever a situação da empresa e, se possível, sugerindo recomendações para ações futuras (GITMAN, 2010).

2.2. Indicadores econômicos-financeiros

Os indicadores financeiros são divididos em 5 categorias básicas: indicadores de liquidez; atividade; endividamento; rentabilidade e valor de mercado (MEGLIORINI; VALLIM, 2009 e PADOVEZE, 2010). Os três primeiros medem o risco, a rentabilidade mede o retorno (GITMAN, 2010). O valor de mercado é o mais utilizado por investidores em busca de ações com valores atrativos.

2.2.1. Indicadores de lucratividade e rentabilidade

A análise de rentabilidade mede o retorno sobre o capital investido, é considerada por muitos autores como a parte mais importante de uma avaliação econômico-financeira (PADOVEZE & BENEDICTO, 2010; FERNANDES et al., 2014). Parte-se da premissa de que uma empresa rentável não terá problemas de solvência ou capacidade de pagamento, pois sua saúde financeira decorre de sua rentabilidade. Acredita-se que “problemas de liquidez advém, provavelmente, de uma inadequada rentabilidade passada ou mau redirecionamento de seus lucros ou fundos” (PADOVEZE; BENEDICTO, 2010, p. 119). Assim, destaca-se duas formas de olhar para a rentabilidade do patrimônio líquido: pela ótica operacional ou pela ótica financeira.

Quanto à rentabilidade operacional, leva-se em consideração a capacidade de geração de margem de lucro juntamente com o conceito de giro do ativo, que define a necessidade de maior ou menor margem sobre as vendas. Já para a análise da rentabilidade financeira leva-se em consideração onde está indo o lucro, verificando se a estrutura de capital da empresa está aumentando a rentabilidade do capital próprio (PADOVEZE, 2010).

A análise da geração de lucro homenageia sua criadora, uma empresa norte-americana chamada Dupont, a qual verificou que esses dois componentes, giro e margem, quando maximizados, provocam maior rentabilidade operacional (PADOVEZE, 2010 e GITMAN, 2010). Significa que uma maior produtividade é representada pela velocidade com que os ativos são operacionalizados e vendidos. Padoveze e Benedicto (2010, p. 121) ressaltam que “se a margem é o elemento para obter rentabilidade, o caminho é o giro”. Desta maneira, quanto mais vendas a empresa fizer, mais produtivo é o ativo. No entanto, Padoveze (2010) e Gitman (2010) destacam que uma rentabilidade boa ou ruim está atrelada ao conceito de custo de capital. A Figura 2 demonstra os principais indicadores de lucratividade e rentabilidade.

Indicadores de Lucratividade e Rentabilidade		
Margem Bruta $\frac{\text{Lucro Bruto}}{\text{Vendas}}$	Margem Líquida $\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas}}$	Margem Operacional - EBIT $\frac{\text{EBIT}}{\text{Vendas}}$
<p>Conceito: Indica o lucro/margem a cada R\$ 1 de vendas após pagamentos dos custos de produtos vendidos (CPV)</p> <p>Análise: Quanto maior, melhor Depende do setor/produto e deve ser associada ao giro</p>	<p>Conceito: Indica o lucro/margem a cada R\$ 1 de vendas após a dedução de todos os custos e despesas, incluindo juros e impostos</p> <p>Análise: Quanto maior, melhor Depende do setor/produto e deve ser associada ao giro do capital próprio</p>	<p>Conceito: Indica o lucro/margem a cada R\$ 1 de vendas após pagamentos dos custos de produtos vendidos, despesas e custos operacionais</p> <p>Análise: Quanto maior, melhor Depende do setor/produto Deve ser associada ao giro do ativo</p>
Retorno Sobre o Patrimônio Líquido (ROE) $\frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Ativo Total}}$	Análise DuPont DuPont = Margem Líquida x Giro do Ativo x Alavancagem	
<p>Conceito: Indica o lucro sobre cada R\$ 1 de capital próprio investido ou seja a remuneração do Capital Próprio</p> <p>Análise: Quanto maior, melhor Entre 12% a 15% é considerado bom; abaixo, fraco; acima, ótimo</p>	<p>Conceito: Permite verificar quais componentes com maior impacto na rentabilidade da empresa. A margem, o giro dos ativos ou a alavancagem</p> <p>Análise: Quanto maior, melhor</p>	
		Alavancagem $\frac{\text{Ativo}}{\text{Capital Próprio}}$

Figura 2 - Indicadores de Lucratividade e Rentabilidade

Fonte: Adaptado de PADOVEZE (2010); ASSAF NETO (2010); GITMAN (2010); MÜLLER; ANTONIK (2008)

2.2.2. Indicadores de liquidez

A liquidez da empresa é medida pela capacidade de cumprir suas obrigações a curto prazo, ou seja, sua capacidade de sobreviver a curto prazo (GITMAN, 2010, MÜLLER; ANTONIK, 2008 e PADOVEZE, 2010). A liquidez a curto prazo é denominada liquidez corrente, a liquidez geral dimensiona a capacidade de cumprimento das obrigações a médio e longo prazos. A liquidez seca é igual a liquidez corrente descontado o valor dos estoques (ver Figura 3).

Müller e Antonik (2008, p. 117) comentam que “quando comparadas a liquidez corrente e a seca é possível avaliar a dependência da empresa sobre a rotatividade de seus estoques” enfatizam que “nem a liquidez corrente, nem a seca, nem mesmo a geral garantem a capacidade de pagamento das organizações”. Isso porque é uma capacidade potencial e não a verdadeira realização desse compromissos financeiros. Outro cuidado ao analisar esses indicadores é compará-los com o setor. De outra forma, uma boa liquidez sugere indicadores maiores que 1,0, porém na construção civil indicadores entre 1,5, 2,0 ou até mesmo 3,0 são péssimos e inviáveis. Já no varejo, que possui alta rotatividade, trabalha-se com indicadores de liquidez menores que 1,0.

Indicadores de Liquidez	
<p>Análise Geral: Indica a capacidade de pagamento a longo prazo. MAIOR que 1 é desejável; MENOR que 1 risco de inadimplência; IGUAL a 1 equilíbrio - Tomar cuidado com excesso de liquidez (maior que 3)</p>	
Liquidez Corrente $\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$	Liquidez Seca $\frac{\text{Ativo Circulante (-) Estoques}}{\text{Passivo Circulante}}$
<p>Conceito: Indica o valor de haveres e direitos de curto prazo a cada R\$ 1 de obrigações de curto prazo</p> <p>Análise: Quanto maior, melhor Acima de 1, sendo considerado normal 1,50</p>	<p>Conceito: Idem liquidez corrente, excluindo os estoques</p> <p>Análise: Entre 0,6 e 0,7</p>
Liquidez Geral $\frac{\text{Ativo Circulante + Ativo Realizável a Longo Prazo}}{\text{Passivo Circulante + Passivo Realizável a Longo Prazo}}$	
<p>Conceito: Indica a capacidade de pagamento a longo prazo</p> <p>Análise: Quanto maior melhor</p>	

Figura 3 – Indicadores de Liquidez

Fonte: Adaptado de PADOVEZE (2010); ASSAF NETO (2010); GITMAN (2010); MÜLLER; ANTONIK (2008)

2.2.3. Indicadores de endividamento

Com o uso desses indicadores é possível conhecer sobre as políticas de obtenção de recursos próprios e de terceiros da empresa (MEGLIORINI; VALLIM, 2009). Já para Gitman (2010, p. 49) os indicadores de endividamento mostram “o volume de dinheiro de terceiros usados para gerar lucros”. Gitman (2010) destaca que é dada forte relevância a dívidas de longo prazo porque elas comprometem o caixa com uma série de pagamentos. E ainda ressalta que quanto mais capital de terceiros a empresa possui frente a seu ativo total, maior será sua alavancagem. A Figura 4 resume os indicadores que podem ser utilizados na avaliação do endividamento, sendo: endividamento financeiro; geral; índice de cobertura de juros; e índice de alavancagem.

Indicadores de Endividamento			
Endividamento Financeiro	Endividamento Geral	Índice de Cobertura de Juros	
$\frac{\text{Empréstimos e Financiamentos}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	$\frac{\text{Passivo Circ. + Exigível de L. Prazo}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	$\frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Juros de Financiamentos}}$	
Conceito: Indicador de solvência ou cobertura de dívida com credores bacârios	Conceito: Indicador de solvência ou cobertura de dívida com todos os credores	Conceito: Indica a capacidade de pagamento dos juros com capital de terceiros. Indica o número de vezes que a empresa gera lucro (resultado operacional) para cobrir as despesas com pagamento de juros	
Análise: Até 1,00. Acima de 1,00 no Brasil é considerado excessivo	Análise: Até 1,00. Acima de 1,00 no Brasil é considerado excessivo	Análise: Quanto maior, melhor	
Alavancagem	Índice de Alavancagem		
$\frac{\text{Ativo}}{\text{Capital Próprio}}$	$\text{Dívida Líquida} = \text{Dívida Bruta} - \text{Caixa e Aplicações de Liquidez}$ $\frac{\text{Dívida Líquida}}{\text{EBITDA}}$		
Conceito: mede a participação de capital de terceiros no ativo total	Conceito: mede a capacidade de uma empresa honrar seu endividamento frente a sua proxy de geração de caixa		
Análise: Quanto maior, melhor Dependendo da margem líquida e do giro do ativo			

Figura 4 – Indicadores de Endividamento

Fonte: Adaptado de PADOVEZE (2010); ASSAF NETO (2010); GITMAN (2010); MÜLLER; ANTONIK (2008)

2.2.4. Indicadores de atividade

Os indicadores de atividade medem a velocidade de transformação das vendas em caixa, bem como a eficiência em que os ativos totais estão sendo utilizados (MÜLLER; ANTONIK, 2008 e GITMAN, 2010). O giro de estoque mede a liquidez dos estoques e o giro do ativo mede a eficiência com que a empresa usa seus ativos para gerar vendas (GITMAN, 2010). A Figura 5 demonstra como se obtém esses indicadores.

Indicadores de Atividade	
Giro do Ativo	Giro de Estoques
$\frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo Total}}$	$\frac{\text{Custo do Produto Vendido}}{\text{Total dos Estoques}}$
Conceito: Indica a eficiência da empresa no uso de seus ativos de forma a contribuir para suas vendas	Conceito: Indica quantas vezes os estoques giram em determinado período e visa verificar quanto os estoques estão demorando para ser liquidados
Análise: Quanto maior melhor, quanto mais giro maior a possibilidade de reduzir a Margem Operacional	Análise: Quanto maior melhor, dependendo do setor

Figura 5 - Indicadores de Atividade

Fonte: Adaptado de PADOVEZE (2010); ASSAF NETO (2010); GITMAN (2010); MÜLLER; ANTONIK (2008)

A seguir é apresentada a metodologia utilizada na avaliação do desempenho das empresas simuladas de capital aberto analisadas.

3. Metodologia

Para análise proposta, foram considerados alguns fatores como considerar as limitações dos dados das demonstrações contábeis das empresas estudadas. No entanto, essas dispõem de informações muito próximas às de um ambiente real, tais como: taxa de juros; inflação; variação cambial etc.

As demonstrações contábeis utilizadas para a análise são o resultado das operações de 8 (oito) trimestres de 5 (cinco) empresas simuladas. Cada empresa foi gerida por um grupo gestor formado em média por 3 (três) alunos de graduação em Administração. Apesar do processo de gestão ter em conta indicadores específicos para o exercício das funções: comercial; financeira; produção; e recursos humanos, como anteriormente mencionado objetiva-se especificamente avaliar o desempenho econômico-financeiro das empresas. Observa-se que, como critério preliminar foi utilizado para o cálculo das taxas reais a partir das taxas nominais com o objetivo de remover a influência da inflação nos indicadores.

Ademais, foram utilizadas as seguintes demonstrações: Balanço Patrimonial; Demonstração de Resultados do Exercício e o Fluxo de Caixa. A Figura 6 demonstra as variáveis que foram utilizadas para identificação dos indicadores relevantes na avaliação do desempenho econômico-financeiro.



Figura 6 - Análise do Desempenho Econômico-Financeiro

Fonte: Adaptado de PADOVEZE (2010)

Para representar a análise do desempenho econômico-financeiro das cinco empresas simuladas do setor industrial escolheram-se duas delas (a mais valorizada e a menos valorizada segundo o i-bolsa), respectivamente a Growth GDR SA e a Dharma. A seguir apresentam-se a discussão e a análise dos resultados.

4 Discussão e Análise dos Resultados

Tendo-se em conta que o principal indicador econômico é o ROE porque determina o custo de oportunidade de negócio. Pois este já classifica se a empresa tem um desempenho eficiente ou não. De forma associada deve se considerar o nível de risco assumido, neste caso para o setor industrial. Que, por convenção, apresenta margens consideradas como “baixas” frente o setor serviços.

O próximo indicador centra-se na margem líquida que, quando associada ao giro do ativo, se converte em rentabilidade ou lucro, de acordo com Gitman (2010) e Padoveze (2010). O que pode ser observado na quinta coluna da Figura 7 (Growth Média) é que a empresa apresenta margens líquidas maiores que a média do setor e um giro de seu ativo médio de 0,5%, proporcionalmente, igual à média do setor. Porém, o giro de seus estoques de 1,75% mantém superior à média do setor de 1,45%. Ou seja, uma boa combinação entre giro e margem coloca a empresa num patamar econômico muito rentável em seu segmento.

Indicadores Econômico-Financeiros das empresas simuladas Dharma e Growth						
Indicadores de Rentabilidade e Lucratividade		Dharma último período	Dharma Média	Setor Média	Growth Média	Growth último período
Margem Líquida	Análise: Quanto maior, melhor Depende do setor/produto e deve ser associada ao giro do capital próprio	-14,73%	-0,5%	4,57%	9,3%	15,42%
Margem Operacional - EBIT	Quanto maior, melhor Depende do setor/produto Deve ser associada ao giro do ativo	-8,52%	1%	7,8%	13%	20,85%
Margem Bruta	Quanto maior, melhor Depende do setor/produto e deve ser associada ao giro	32,20%	31%	31,9%	34%	38,85%
Retorno sobre o Capital Próprio (ROE)	Quanto maior, melhor - entre 12% a a 15% é considerado bom; abaixo, fraco; acima, ótimo	-38,54%	-0,46%	4,7%	7,0%	13,22%
Indicadores de Rentabilidade e Lucratividade		Dharma último período	Dharma Média	Setor Média	Growth Média	Growth último período
Giro do Ativo	Quanto maior melhor, quanto mais giro maior a possibilidade de reduzir a Margem Operacional	0,89	0,48	0,48	0,5	0,48
Giro de Estoques	Quanto maior melhor, dependendo do setor	3,39	1,57	1,45	1,75	1,29

Figura 7 - Indicadores de Rentabilidade e Lucratividade Médios

Fonte: Autoria própria

De outro lado, a empresa Dharma apresenta um ROE médio negativo de -0,46%, em paralelo, possui um giro de estoques acima da média do setor (1,57%). Porém as margens baixas obtidas refletem um política de preços equivocada. No entanto, sua margem líquida e EBITDA negativas, o que tende acabar com a rentabilidade da empresa. O giro de estoques acima da média para o último período observado (3,39%) é decorrendo período sazonal, no entanto, colocando-se muito acima da média do setor (1,57%). O que sugere a adoção de uma política de competição por preço, com o impacto já evidenciado em suas margens.

Observando-se ainda o que Padoveze e Benedicto (2010) afirmam, que a saúde financeira da empresas decorre de sua rentabilidade, destaca-se essa combinação “perfeita” a partir de

um análise pelo método Dupont em Figura 8.

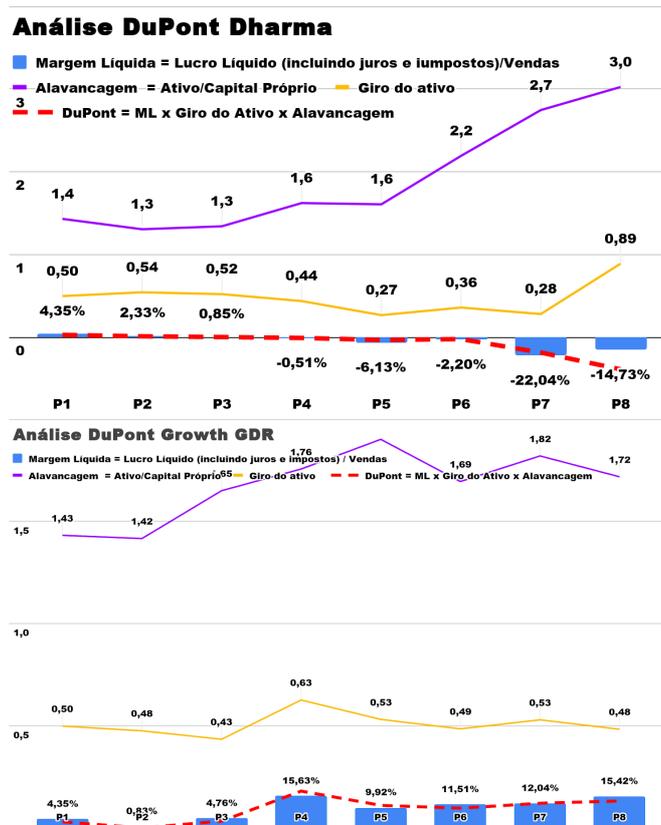


Figura 8 - Análise DuPont Dharma e GDR Growth SA
 Fonte: Autoria própria

A análise Dupont ajuda entender os componentes da rentabilidade, sendo: a margem líquida; o giro do ativo e a alavancagem. Segundo Gitman e Padoveze (2010) a maximização desses componentes resulta em aumentos de rentabilidade. A Figura 8 sugere comportamentos parecidos do giro do ativos e da alavancagem, porém a “melhor combinação” da rentabilidade, está atrelada a margem líquida obtida pela empresa Growth GDR SA, bem como pelo seu potencial de alavancagem financeira dos ativos.

Ainda de acordo com Gitman (2010) a rentabilidade mede o retorno sobre o investimento e a liquidez e endividamento medem o risco do investimento. Quanto ao risco, sugere a incapacidade da empresa assumir suas obrigações a curto prazo a média 13,03% da Dharma foi supervalorizada, considerando que por muitos períodos permaneceu com dinheiro em caixa, adotando uma política de comercialização à vista. Porém, obtendo baixo retorno sobre o ativo. No último período o índice de liquidez corrente foi de 0,98%, apresentando indícios de solvência, no entanto, associado a um alto grau de endividamento de 0,94%.

As médias de liquidez para o setor apresentaram-se altas e dependentes dos estoques. Nesse quesito, no último período (período sazonal) a Growth GDR SA fugiu a essa tendência. No entanto, a liquidez de curto prazo de 0,45% constitui um ponto fraco da empresa, considerando que esse indicador deveria estar entre 0,6% e 0,7% (ver Figura 9).

Indicadores Econômico-Financeiros das empresas simuladas Dharma e Growth						
Indicadores de Liquidez		Dharma último período	Dharma Média	Setor Média	Growth Média	Growth último período
Liquidez Corrente (Curto Prazo)	Quanto maior, melhor Acima de 1, sendo considerado normal 1,50	0,98	13,03	3,49	3,29	1,16
Liquidez Seca (Curto Prazo sem estoques)	Quanto maior, melhor Entre 0,6 e 0,7	0,66	7,7	1,86	2,17	0,45
Liquidez Geral (Longo Prazo)	Quanto maior, melhor té 1,00. No BR cima de 1,00, é considerado excessivo	1,31	1,72	0,55	2,12	1,03
Análise Geral: Tomar cuidado com excesso de liquidez - acima de 3,0						

Figura 9 - Indicadores de Liquidez da Empresa Dharma e GDR Growth SA

Fonte: Autoria Própria.

Segundo Megliorini e Vallim (2009) os indicadores de endividamento revelam as decisões financeiras sobre as políticas de financiamento de capital da empresa. Neste sentido, é possível identificar que a Growth GDR SA decidiu financiar suas operações com aproximadamente 40,73% de capital de terceiros em seu último período de decisões (ver Figura 10), patamar médio observado ao longo de todos os demais períodos.

Indicadores Econômico-Financeiros das empresas simuladas Dharma e Growth						
Indicadores de Endividamento		Dharma Média	Dharma último período	Setor Média	Growth Média	Growth último período
Endividamento Geral	Quanto menor, melhor Até 1,00. No BR > 1,00 é considerado excessivo	43%	65,06%	33%	42%	40,73%
Grau de Endividamento	Quanto menor, melhor Numero de vezes que há de capital de 3os cada 1 R\$ de CP.	0,94	2,03	0,89	0,74	0,73
Alavancagem	O número de vezes do ativo total a cada 1 R\$ de capital próprio. Quanto maior, melhor quando associado a ML e ao Giro Quanto maior, maior participação de capital de terceiros no ativo	1,91	3,0	1,47	1,67	1,72

Figura 10 - Indicadores de Endividamento da Empresa Dharma e GDR Growth SA

Fonte: Autoria Própria.

A Figura 11 demonstra o comportamento da liquidez corrente, seca e a geral, bem como o endividamento geral da Dharma e da Growth GDR SA. Destaca-se uma atípica alta na liquidez da Dharma nos primeiros períodos de atividade em função da adoção, já mencionada, de uma política de vendas à vista e pagamento também à vista dos fornecedores com alto volume de dinheiro em caixa, seguida de uma que abrupta queda de sua liquidez, sugerindo indícios de insolvência. Já a Growth GDR SA manteve uma liquidez constante com tendência de queda nos primeiros períodos, mas com muita estabilidade desde a segunda metade de seu período de gestão, sugerindo boa capacidade de quitar suas dívidas com credores e fornecedores.

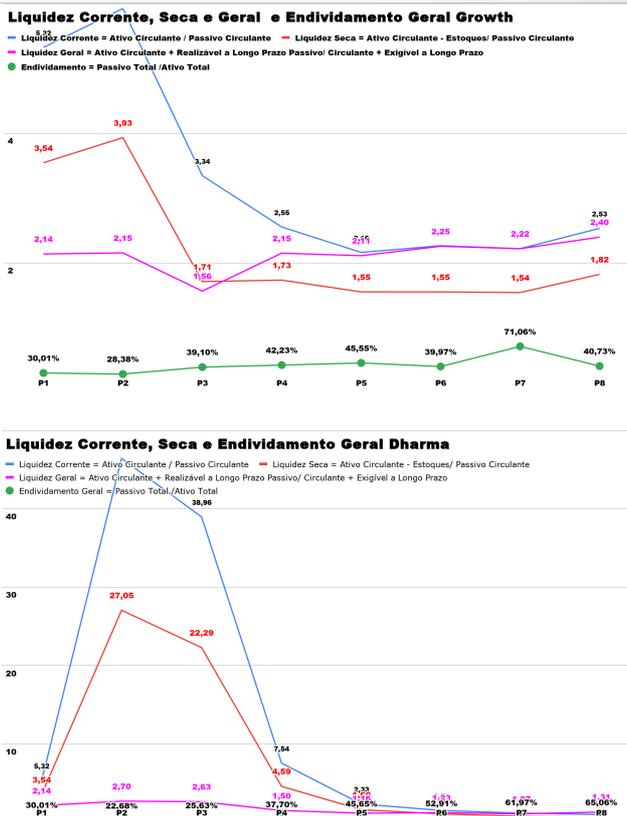


Figura 11 - Liquidez Corrente, Seca e Geral da Empresa Dharma

Fonte: Autoria própria

Ainda de acordo com Padoveze (2010), um bom ROE encontra-se entre 12 % a 15%, portanto, nenhuma das empresas apresenta um BOM rendimento sobre o capital dos acionistas, estando mais próxima dessa avaliação a Growth GDR SA, com uma média de 7% e crescimento de 13,22% no último período sazonal, dada o aumento médio de suas vendas para 35%. Portanto, observa-se o pouco nível de competitividade entre empresas, quiçá pelo comportamento conservador das decisões de seus gestores.

5. Considerações finais

De um modo geral, os *stakeholders* buscam saber se a empresa possui risco de solvência, se está muito endividada ou se seus lucros correspondem a média do mercado, de forma a conhecer seu funcionamento e capacidade de realizar investimentos. A avaliação do desempenho econômico-financeiro utiliza informações contidas em demonstrações contábeis como insumo do processo de tomada de decisão (PADOVEZE; BENEDICTO, 2010). Por meio dessa avaliação demonstra-se resultados frente a concorrentes e padrões de mercado, bem como pode reorientar o alcance de metas, por meio da identificação de problemas e eventuais oportunidades detectadas (GITMAN, 2010).

As duas empresas de capital aberto escolhidas como objeto de avaliação de desempenho apresentam os maiores e menores indicadores do i-bolsa (Growth GDR SA e Dharma). Neste sentido, o objetivo do estudo foi alcançado, na medida em que avaliou o desempenho econômico-financeiro dessas indústrias, possibilitando a seus gestores enxergá-las sob um panorama de sustentabilidade econômica e, de forma mais ampla, qualificar a gestão de seus ativos financeiros, considerando que a maioria delas apresenta um ROE muito baixo, baixa competitividade e pouca alavancagem.

Referências

- ALAN RUSSELL, L.; LANGEMEIER, M. R.; BRIGGEMAN, B. C. The impact of liquidity and solvency on cost efficiency. **Agricultural Finance Review**, v. 73, n. 3, p. 413-425, 2013.
- ASSAF NETO, A. **Estrutura e análise de balanço**. São Paulo: Atlas 2010.
- BRUNSTEIN, Israel. **Economia de empresas: gestão econômica de negócios**. São Paulo: Atlas, 2008.
- CARVALHO, Antonio Oliveira De; RIBEIRO, Ivano; CIRANI, Claudia Brito Silva; CINTRA, Renato Fabiano. Organizational resilience: a comparative study between innovative and non-innovative companies based on the financial performance analysis. **International Journal of Innovation: IJI Journal**, 2016, Vol.4(1), pp.58-69.
- CASTRO, Jessica Kopak. **Avaliação de desempenho financeiro de empresas brasileiras de energia a partir da análise fatorial e árvore de decisão**. Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis, 143 p., 2015.
- FERNANDES, Flavia; FERREIRA, Maria Edneia; RODRIGUES, Eduardo Ribeiro. Análise de rentabilidade utilizando o modelo dupont: estudo de caso em uma operadora de planos de saúde. **Revista de Gestão em Sistemas de Saúde**, Vol.3(2), p.30(15),2014.
- GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 12ª Edição. São Paulo: Pearson Addison Wesley, 2010.
- MEGLIORINI, Evandir; VALLIM, Marco Aurélio. **Administração financeira: uma abordagem brasileira**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.
- MÜLLER, Aderbal Nicolas; ANTONIK, Luis Roberto. **Análise Financeira: uma visão gerencial: guia prático com sugestões e indicações da análise financeira das organizações**. São Paulo: Atlas, 2008.
- PADOVEZE, Clóvis Luís; BENEDICTO, Gideon Carvalho de. **Análise das Demonstrações financeiras**. 2. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2010.
- SCHMIDT, Paulo; DOS SANTOS, José Luiz. **Introdução à avaliação de empresas**. São Paulo: Atlas, 2006.
- PIMENTEL, Solange; WAGNER, Igarashi; SEGATE, Flávia. Percepções de micro e pequenos empresários quanto à utilidade de informações financeiras. **RIC**, 2017, Vol.11(3), pp.1-12.
- SANTOS, George Wandermont Almeida Dos; DE OLIVEIRA, Carlos Andre; DE SOUZA, Lieda Amaral; AOUAR, Walid Abbas El-; BARRETO, Lais Karla Da Silva. Financiamento do ciclo operacional no setor de distribuição de gás natural canalizado do nordeste brasileiro. **Revista Exacta**, 2016, Vol.14(3), p.367(17).
- SANTOS, Vilmaria Nilda Dos; SILVA, Thiago Bruno de Jesus; LAY, Luis Antonio; NASCIMENTO, Leandro; VALERETTO, Gerson João. Estratégias organizacionais e o desempenho das empresas que realizaram initial public offering (IPO). **GESTÃO. Org: Revista Eletrônica de Gestão Organizacional**, 01 March 2017, Vol.15(1), pp.46-60.
- ZANOLLA, Ercílio; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **O valor da liquidez: um estudo exploratório nas empresas brasileiras do setor de energia elétrica**. REAd. Revista Eletrônica de Administração (Porto Alegre), 01 April 2017, Vol.23(1), pp.118-136.