

Revista de Administração e Contabilidade**Volume 16, Ano 2024****Feira de Santana, ID edição: 10.29327/2402066.15.1****ISSN: 2177-8426****A saúde financeira de uma revenda de combustíveis e derivados no varejo de acordo com as demonstrações contábeis****Clério José Bragança**

Faculdade CNEC Unaí

Email: clerio.sb@hotmail.com

Gevair Campos

Faculdade CNEC Unaí

Email: javas1989@gmail.com

Resumo

A presente pesquisa objetivou examinar a saúde financeira de uma revendedora de combustíveis e derivados no varejo. Para responder ao objetivo proposto, metodologicamente se classificou como qualiquantitativa, descritiva, bibliográfica, documental, e de campo. Os principais achados demonstram que: Os indicadores de liquidez do Posto SJ estão em um nível satisfatório, demonstrando sua capacidade de honrar seus compromissos de curto e longo prazo. No que tange aos indicadores de endividamento estão em um nível satisfatório, demonstrando sua capacidade de gerenciar suas dívidas. Quanto a rotatividade está em um nível satisfatório, demonstrando sua eficiência na gestão de seus ativos e no recebimento de seus pagamentos. Já rentabilidade está em um nível excelente, demonstrando sua capacidade de gerar lucro e de utilizar seus recursos de forma eficiente.

Palavras-chave: Indicadores financeiros. Liquidez. Endividamento. Rentabilidade. Rotatividade.

1 INTRODUÇÃO

Até cerca da metade dos anos 1900, a administração financeira focava principalmente em conseguir dinheiro de fontes externas. Mas depois, especialmente durante a crise de 1929/1930, as organizações precisaram se reestruturar para melhorar sua eficiência produtiva. Os trabalhos de Taylor, Fayol e Ford tiveram um papel importante nessa mudança. Novas ideias começaram a surgir em diferentes áreas do conhecimento, levando a outra reestruturação da administração financeira nos anos 1940. A partir daí, a administração financeira passou a buscar maximizar a riqueza dos acionistas ou proprietários. Assim, o objetivo principal da função financeira é fornecer recursos para as empresas cumprirem seus compromissos e ainda aumentarem sua riqueza (Assaf Neto & Silva, 2011; Assaf Neto, 2020).

De acordo com Silva (2016a), o que a administração financeira faz depende do tamanho da empresa. Em empresas pequenas, às vezes, essa responsabilidade é compartilhada entre o departamento de contabilidade e o dono do negócio. Já em empresas grandes, geralmente há uma divisão clara entre as áreas de finanças e controladoria. A administração financeira cuida de coisas como investimentos, financiamentos e gestão do dinheiro, enquanto a controladoria é responsável pelo planejamento de custos e impostos, por exemplo.

A administração financeira é uma ferramenta que ajuda os gestores a entenderem melhor os resultados obtidos. Alguns dos indicadores que ela utiliza incluem o aumento das vendas, o retorno sobre o capital, a valorização da empresa e sua reputação, entre outros. Portanto, a função dela é organizar informações contábeis, agregar valor a esses dados para ajudar os usuários a tomarem decisões (Silva, 2016a).

Segundo Megliorini & Vallim (2009), a administração financeira é responsável por gerenciar os ativos e passivos da empresa. Ela está presente em todas as atividades diárias da organização e influencia diretamente os outros departamentos. Além disso, é um campo de estudo que visa melhorar o processo de captação e investimento de recursos financeiros.

O objetivo da administração financeira é aumentar o valor dos recursos investidos pelos proprietários da empresa. Isso está alinhado com o desejo dos acionistas de receberem remuneração pelo capital investido, seja por meio de dividendos ou lucros (Silva, 2014).

Silva (2016a) diz que por muito tempo, a administração financeira das micro e pequenas empresas se resumia principalmente a receber e pagar contas. Por isso, era vista apenas como uma parte simples da administração geral. No entanto, a administração financeira só terá os resultados esperados se houver um planejamento financeiro adequado. Isso permitirá um planejamento de caixa que é crucial para a sobrevivência das empresas.

De acordo com Megliorini & Vallim (2009), o objetivo de uma empresa pode ser expresso de diferentes maneiras, como maximizar os lucros, aumentar a participação de mercado, maximizar as vendas e a riqueza dos proprietários etc.

Segundo Assaf Neto (2020), a administração financeira divide o risco empresarial em duas partes: risco operacional e risco financeiro. O risco operacional vem da própria natureza do negócio, considerando a sua estabilidade e pode ser afetado por vários fatores, como sazonalidade, estrutura de custos, dependência tecnológica e concorrência. Já o risco financeiro está relacionado com o endividamento da empresa, que pode ser reduzido ou eliminado com a entrada de capital próprio. Assim, uma empresa pode não ter risco financeiro, mas sempre terá risco operacional.

Schrickel (2000) aponta que o risco empresarial está relacionado com o ciclo de operações da empresa, que geralmente inclui quatro áreas de risco: fornecimento, produção, demanda e cobrança. Surgem algumas questões sobre esses riscos, como de onde vêm os suprimentos, se há mão de obra disponível, se há demanda de mercado, entre outras.

Dada a importância da análise das demonstrações contábeis e dos indicadores financeiros, este trabalho tem como objetivo examinar a saúde financeira de uma revendedora de combustíveis e derivados no varejo. Para isso, serão considerados os indicadores financeiros como os índices de liquidez, de rotatividade, os ciclos operacionais e financeiros, e indicadores de endividamento e rentabilidade.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Os métodos e as técnicas de uma pesquisa dizem respeito à metodologia, cujo significado da expressão se refere aos caminhos a se percorrerem em um determinado processo. Para este trabalho, interessa a metodologia científica, que se refere aos estudos dos métodos e técnicas de investigação e comprovação de uma pesquisa. Nesse caso, os métodos podem ser definidos como procedimentos a serem usados em um determinado processo para o alcance de sua finalidade e técnica seria como desenvolver esses procedimentos. Métodos, portanto, diz respeito às estratégias, e técnica é como serão aplicados os métodos (Ciribelli, 2003).

Para essa investigação se optou pela metodologia qualitativa, pois nela os métodos se assemelharam a interpretação de fenômenos que foram vivenciados no dia a dia do Posto SJ, e de forma descritiva (Macêdo, 2005).

Desse modo, segundo Oliveira (2016) a pesquisa descritiva procura analisar fatos ou fenômenos, fazendo uma descrição detalhada da forma como se apresentam esses fenômenos, fazendo esses fatos e fenômenos, ou mais precisamente, é uma análise em profundidade da realidade pesquisada.

Para Macêdo (2005) na pesquisa qualitativa as informações partem da indução para a generalização. Nesse sentido, o autor ainda diz que “A pesquisa qualitativa não tem por objetivo de quantificar, mas sim, de conhecer em profundidade determinado grupo de pesquisa, representativo da sociedade”.

Quanto aos métodos de abordagem, uma pesquisa pode ser classificada como quantitativa, qualitativa, ou ainda pode fazer o uso dos dois. Este é caso dessa pesquisa, que ao tratar de variáveis não quantitativas como qualidade do cliente, qualidade das análises, e outras, foi do tipo qualitativa, porém ao se referir a percentuais, valores de vendas, descontos etc., foram também do tipo quantitativa, sobrepondo essa sobre a primeira. O método quantitativo tem por objetivo enumerar ou quantificar as coisas ou elementos. Resumidamente pode se dizer que essa pesquisa é uma combinação de métodos qualitativos e quantitativos.

Para sustentar o desenvolvimento da pesquisa, fez-se um levantamento bibliográfico acerca das informações necessárias para compor o referencial teórico. Nesse caso, pesquisa bibliográfica, “[...] é aquela que se realiza a partir do registro disponível, decorrente de pesquisas anteriores em documentos impressos, como livros, artigos, teses etc.” (Lakatos & Marconi, 2017, p. 122).

Quanto a caracterização da organização objeto de estudo, o Posto São Jorge (SJ) nome fictício é uma empresa varejista, do ramo de revenda de petróleo e derivados, a qual encontra-se sediada na cidade Unaí-MG. A empresa movimenta entre venda à vista e a prazo o valor médio de R\$ 1.597.615,00 ao mês (ano de 20X3).

Por se tratar de um ramo onde o cliente em muitas das vezes está apenas de passagem, não é possível prever o seu número de clientes, sendo apenas registrado o número de atendimentos por período. O comércio de revenda de combustíveis encontra-se num setor altamente competitivo onde os preços são estabelecidos de acordo com a política e condições de cada empresa.

Utilizou-se para esta pesquisa vários relatórios e documentos históricos e atuais da referida empresa em questão, como: Balanço Patrimonial de 20X1 e de 20X2, Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) referente também ao mesmo período, relatório de entrada

e saída ou fluxo de caixa e ainda um questionário elaborado pelo próprio pesquisador, contendo 22 questões abertas aplicadas ao Sr. F.S.J. proprietário e gestor da empresa Posto São Jorge (SJ). Todo questionamento se referiu a assuntos relacionados diretamente com a empresa Posto SJ e seu sistema de crediário.

Tecnicamente e a seu tempo foram realizadas pesquisas documentais, por meios de documentos históricos e atuais, obtidos no departamento financeiro e creditício da referida empresa em questão, e para facilitar ao respondente, o questionário citado anteriormente, cujas respostas foram apresentadas e discutidas ao logo deste trabalho, foi encaminhado por meio eletrônico (via e-mail) ao Sr. F.S.J., proprietário, gestor e representante geral da empresa Posto SJ e da mesma forma devolvido ao pesquisador para análise e considerações necessárias.

Todos os dados desta pesquisa foram analisados por meio de estudos, observações e comparações entre a realidade encontrada na empresa Posto SJ e o que sugeriu a literatura.

Além da simulação da inversão dos valores entre os relatórios, foi também feito pelo pesquisador, ainda auxiliado pela área de contabilidade da empresa, uma simplificação na Demonstração dos Resultados (DRE) originais da empresa.

Por ser esta pesquisa, direcionada a um setor da empresa, onde um só respondente é capaz de responder todo questionário com precisão, não se usa população e/ou amostra. Tecnicamente e há seu tempo foram realizadas pesquisas documentais, por meios de documentos históricos e atuais, obtidos no departamento financeiro, creditício e contábil da referida empresa em questão.

De modo a contribuir com os objetivos deste trabalho, foi analisada a política de crédito bem como os procedimentos adotados pelo Posto SJ no seu processo de concessão de crédito e ainda sua capacidade ou situação financeira em suportar seu percentual de vendas a prazo (Correa Neto, 2013).

Ainda de acordo com Correa Neto (2013) sendo necessário para essa finalidade que se calculasse o seus índices de liquidez; atividade; endividamento e lucratividade cujas explicações estão expostas junto os resultados e discussões deste trabalho, na oportunidade e para melhor análise dos índices de atividade foi calculado o ciclo operacional (período em que a empresa leva para comprar, vender e receber suas vendas) e financeiro (tempo entre o pagamento a fornecedores e o recebimento das vendas) da empresa em questão.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Após a coleta de dados, e acesso aos documentos citados, fez se a análise e discussão dos resultados. Primeiramente analisou-se o questionário aplicado ao gestor e posteriormente a análise financeira com base nos documentos contábeis analisados.

4.1 Análise Entrevista com Diretor Posto SJ

Conforme informações retidas do questionário aplicado ao Sr. F.S.J. gestor proprietário e representante geral da empresa em estudo e ainda interpretações do pesquisador o faturamento mensal da empresa em 20X1 teve uma média de R\$ 1.565.333,60. Em 20X2 houve um pequeno aumento de aproximadamente 3,17% dessa média; passando para R\$ 1.614.895,04. Quanto ao ano de 20X3, até o mês de setembro, essa média sofreu uma pequena redução de aproximadamente 0,82%, atingindo o valor de R\$ 1.601.542,05 o que não significa que até o final do ano de 20X3, essa média não possa alcançar ou até mesmo superar a média do ano anterior.

Para se conseguir chegar, manter ou superar essa média de venda, o posto SJ tem usado como uma de suas estratégias, a diversificação nos meios de pagamentos oferecidos aos seus clientes, onde os mesmos têm as opções de pagarem em dinheiro; cheque à vista; cheque a prazo; Cartão de Débito/Crédito; Carta frete; Boleto bancário e Notas, sendo esta última, notas, a forma mais utilizada pelos seus clientes a qual não possui a formalização de um contrato o que de acordo com Silva (2016b) pode ser uma forma de assegurar ao credor o direito de recebimento mesmo contra a vontade do devedor. Nessa condição, o auxílio jurídico torna-se necessário.

Segundo Assaf Neto (2020) a carta-frete é uma modalidade de pagamento em vigor no Brasil há mais de 60 anos. Está proibida por lei desde 2010. Mesmo assim, continua sendo adotada e praticada livremente nas estradas brasileiras.

O valor médio mensal de venda para cada forma de pagamento e de acordo com Sr. F.S.J., apresenta-se da seguinte forma, para o ano de 20X1 não se tem registrado com detalhamento os valores das vendas, já para o ano de 20X2 e 20X3 foram detalhados conforme demonstrado na Tabela 1:

Tabela 1 - Faturamento Médio Mensal da Empresa nos Anos de 20X1, 20X2 e 20X3

	Ano de 20X1	Ano de 20X2	Ano de 20X3
	Valores em Reais R\$	Valores em Reais R\$	Valores em Reais R\$
Dinheiro		514.886,83	424.134,09
Cheque à vista		166.989,08	157.170,60
Total venda á vista		681.875,91	581.304,69
Cheque a prazo		40.326,19	39.874,83
Cartão débito/crédito		300.497,72	263.222,76
Carta frete		27.047,42	51.892,54
Boleto bancário/notas	558.670,67	565.147,80	665.247,23
Outros	1.006.662,93		
Total venda a prazo	558.670,67	933.019,13	1.020.237,36
Total das Vendas à Vista + Vendas à Prazo	1.565.333,60	1.614.895,04	1.601.542,05

Fonte: Dados da pesquisa.

Como pode ser observado o volume de venda a prazo, quando considerado todas as formas, cheque a prazo, cartão de crédito, boleto bancário e notas, chegam a superar o volume de venda feito com pagamento á vista, ou seja, aproximadamente 60% de suas vendas são feitas a prazo.

Os prazos praticados pela referida empresa, variam de acordo com o volume, perfil e histórico de cada cliente. Uma pessoa que já é cliente há muito tempo e nunca deu nenhum tipo de problema, ou seja, tem demonstrado capacidade de pagamento, os prazos podem chegar até 45 dias, porém um cliente novato o prazo pode ser apenas de uma semana, sendo assim, os prazos variam de 7 a 45 dias, sendo o prazo de 15 dias o mais ofertado.

Para aprovação de crédito, a empresa não faz o uso de um sistema de pontuação como sugere alguns autores, por exemplo, Assaf Neto & Silva (2011) citado neste estudo em questão. Porém exigindo-se mais ou menos os mesmos pré-requisitos sugeridos por esse tipo de sistema, ou seja, documentação pessoa, comprovante de endereço, comprovante de renda, referências, e não ter o CPF ou CNPJ registrado em nem um dos órgãos de proteção ou crédito SPC e SERASA, no caso de uma empresa o mesmo vale também para todos os sócios. Caso o cliente passe por essa primeira etapa não será exigida nenhuma garantia, o motivo é o gestor acreditar que a burocracia do processo de garantia acaba por dificultar a

venda, e ainda porque geralmente as vendas são pequenas e muito difícil para se conseguir uma garantia, sendo apenas e para alguns casos, exigido o avalista.

Quanto ao limite de crédito, Assaf Neto & Silva (2011) também sugere o sistema de pontuação, no entanto a empresa em estudo não possui uma fórmula ou sistema para esse cálculo, porém mantém uma espessa planilha, onde os valores ou limites são prefixados de acordo com o que o cliente apresenta como renda, por exemplo: clientes novatos, até R\$ 500,00 para cada caminhão que ele tenha em seu nome ou R\$ 800,00 para cada carreta, esses valores podem ser aumentados em até 4 vezes de acordo com o desempenho e pontualidade futura do cliente e para pessoas que não tenham caminhão libera-se até 20% de sua renda comprovada, o que também pode ser aumento de acordo com sua pontualidade.

Outra divergência encontrada no processo de crediário da empresa estuda, diz respeito ao seu processo de cobrança, que ao contrário do que sugere Tavares (1988) o qual diz ser esse um processo delicado e exigente de esforços e treinamentos das pessoas envolvidas, a empresa não possui um setor específico para esse serviço, sendo o mesmo feito por alguns setores da empresa, como administrativo, comercial e financeiro, sendo assim um setor especializado para esse serviço seria uma sugestão.

Modelo de cobrança do posto SJ, passo a passo, contato telefone, visita insistente, inclusão do CPF ou CNPJ no SPC e SERASA e por último, tentativa judicial, como podem ver, o seu método de cobrança, apesar de se iniciar com o contato telefônico em momento algum se fala em colaboração e vantagens oferecidas ao cliente como sugere Tavares (1988). Todo o processo de cobrança se inicia com no máximo 5 dias de vencidos, isso para clientes novatos, sendo que para clientes com um histórico interno mais antigo, tolera-se até 30 dias de vencido e só a partir de dessa tolerância é que o cliente passa a ser considerado como inadimplente.

Embora não seja hábito da empresa, baixar de seus relatórios, as perdas, fator percebido quando perguntado ao gestor o valor das perdas nos últimos cinco anos e sua resposta e de que não se houve perda (baixa) nesse período; ela conta hoje com uma inadimplência de aproximadamente R\$ 204.073,00 e uma insolvência, a qual está inclusa dentro da inadimplência, na casa de R\$ 142.147,00 (acúmulo de um período de pelo menos cinco anos).

Diante dos fatos ou números, e conforme sugere Assaf Neto & Silva (2011), como forma de incentivar o cliente a manter-se em dia com seus pagamentos junto à empresa ou até mesmo a reduzir o seus prazos para pagamentos, grandes descontos tem sido oferecido pela empresa, para forma de pagamento a vista, pagamento em dia ou com prazos reduzidos e caso não haja interesse ou condição por parte do cliente em manter se em dia com seus pagamentos os mesmos ainda acabam sendo punidos com a perda de descontos, pagamento de juros, redução de limites e até mesmo bloqueio temporário ou permanente de seu crédito e conforme Tavares (1988) os juros devem ter realmente esse caráter punitivo e assim evitar que o cliente opte pelo uso do prazo como fonte financiadora de alternativas melhores.

Ao confrontar a política de crédito do posto SJ ao sugerido por diversos autores no referencial teórico, percebe-se que a sua política de crédito possui alguns pontos positivos como, o uso parcial dos Cs do crédito, flexibilidade no processo de aprovação do crédito quando; por exemplo; o gestor diz que não solicita garantias por ser esse um processo

burocrático e dificultador da venda e também no processo de cobrança; quando diz que a tolerância varia de 5 a 30 dias dependendo perfil e histórico de cada cliente e conforme Silva (2016b), ser flexível ao estabelecer uma política de crédito, pode aumentar o volume de vendas de uma organização e consequentemente o risco.

Ainda nesse sentido e conforme Lemes Junior, Rigo & Cherobim (2010) citado por Maia (2012) a teoria de que a organização que concede crédito consegue vender mais do que se somente vendesse à vista acaba sendo comprovado na prática, bastando apenas que se observe o volume de vendas a prazo da empresa, ou seja, média de 60 % de suas vendas.

4.2 Saúde Financeira do Posto SJ

Segue cálculos explicações e detalhamento da situação operacional e financeira da empresa em questão. Vale ressaltar que os relatório ou demonstrações contábeis aqui considerados se referem aos exercícios dos anos de 20X1 e 20X2.

Conforme comentado no referencial teórico por Correa Neto (2013), os índices de liquidez medem a capacidade de a empresa honrar os seus compromissos e obrigações financeiras. Os cálculos desses índices são simples, basta apenas que se dividam os bens e direitos da organização, pelas suas obrigações (dívidas), onde o resultado dessa operação evidencia em unidade monetária a relação entre o que a empresa possui de bens e direitos e as suas obrigações, ou seja, para cada R\$ 1,00 (um real) de dívida quanto a empresa possui de bens para sua quitação.

Para melhor esclarecimento e interpretação dos resultados dessas operações segue exemplificação: ao dividir os bens e direitos de uma organização pelas suas obrigações e o resultado dessa operação apresentar-se maior que 1 (um) significa que a empresa possui uma folga financeira, ou seja, seus bens e direitos são maiores que suas obrigações e ao contrário; resultado menor que 1 (um) significa que há um aperto financeiro; sendo assim, o resultado igual a 1 (um) significa que os direitos e obrigações se equivalem, por tanto quanto mais distante de 1(um), maior ou menor será a folga ou o aperto financeiro da empresa.

De acordo com o cálculo de cada um desses índices, são considerados determinados tipos de disponibilidades ou recursos, bem como as obrigações necessárias. Por não ser o objetivo desse estudo, analisar o desempenho da empresa e sim a sua capacidade de pagamento, os índices de liquidez são calculados apenas para o ano de 20X2, último ano de exercício com as demonstrações contábeis disponíveis.

Os cálculos apresentados a seguir só são exibidos com dois resultados, para os índices que porventura possam ser afetados diretamente pela divergência entre os relatórios contábeis e internos da empresa em estudo.

Obtido pela razão entre o Ativo Circulante (caixas, bancos, estoques e clientes) e o Passivo Circulante, (dívidas de curto prazo: empréstimos, financiamentos, impostos e fornecedores) esse índice representa quanto a empresa tem de bens e direitos de curto prazo para cada unidade monetária de obrigações também de curto prazo. Para a análise desse índice deve-se prestar mais atenção na conta estoques, pois em muitos casos podem abrigar uma quantidade significativa de estoques obsoletos e ainda a conta cliente que também pode não apresentar garantia de recebimento dos seus valores. A divergência apresentada entre os relatórios contábeis (DRE e Balança Patrimonial) e os relatórios internos da empresa Posto SJ não afeta diretamente o seu índice de liquidez corrente.

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

Resultado de acordo os relatórios contábeis do posto SJ

$$\text{Índice de Liquidez Corrente} = \frac{1.221.920,23}{306.673,02}$$

$$\text{Índice de Liquidez Corrente} = 3,98$$

Segundo Gimenes (1999) deve-se analisar detalhadamente o ciclo financeiro, especificando os prazos de vencimento dos ativos e passivos. Comparando isoladamente o resultado apurado para esse índice, a empresa possui uma ótima liquidez, sendo que para cada R\$ 1,00 (um real) de dívida a empresa possui R\$ 3,98 (três reais e noventa e oito centavos) para o seu pagamento, o que representa uma folga relativamente grande, ou seja, R\$ 2,98 (dois reais e noventa e oito centavos) de folga para cada R\$ 1,00 (um real) de dívida, porém, para sua comprovação é preciso que a rotação dos componentes do ativo circulante estejam sendo mais rápida que a rotação dos componentes do passivo circulante, caso contrário pode haver complicações de ordem financeira, motivo pelo qual, deve esse índice, ser comparado com outros indicadores, como, quantidade e qualidade dos estoques, prazo e garantia de recebimento das vendas, e etc.

O índice de liquidez seca, similar ao índice de liquidez corrente é obtido por meio da divisão entre o ativo circulante, excluindo-se os estoques e o passivo circulante, evidencia quanto à empresa tem de bens e direitos para cada unidade monetária de obrigações de curto prazo, porém considerando apenas bens e direitos mais rapidamente conversíveis em dinheiro. Por não considerar os estoques, esse índice corrige a possibilidade de se estar contando com valores que de fato não exista, ou seja, estoques obsoletos. A divergência de relatórios também não afetou diretamente esse índice.

$$\text{Índice de Liquidez Seca} = \frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Resultado de acordo os relatórios contábeis

$$\text{Índice de Liquidez Seca} = \frac{1.221.920,23 - 247.408,33}{306.673,02}$$

$$\text{Índice de Liquidez Seca} = 3,18$$

De acordo com Vieira (2007) a Liquidez Seca (LS) representa a capacidade de pagamento no curto prazo sem considerar os estoques, que são considerados como elementos menos líquidos do ativo circulante. Assim como o índice de liquidez corrente, isoladamente o resultado para esse índice é muito bom, sendo que para cada R\$ 1,00 (um real) de dívida a empresa possui R\$ 3,18 (três reais e dezoito centavos) para sua quitação ou R\$ 2,18 (dois reais e dezoito centavos) de folga, porém aqui; com a possibilidade de mesmo sem a comparação com outros indicadores, esse resultado ser mais assertivo, uma vez que não está contando com a conta estoques a qual em muitos casos podem demandar certo

tempo para converter-se realmente em disponível, correndo apenas o risco de a conta cliente não se materializar totalmente como planejado.

O índice de liquidez imediata é obtido por meio da relação entre os Ativos Circulantes, onde além dos estoques também se exclui a conta Clientes ou Duplicatas a Receber e o Passivo Circulante, esse índice tem a mesma representatividade que os índices anteriormente comentados, porém considerando apenas bens e diretos com uma conversibilidade em dinheiro mais rápida que todos os outros índices.

O índice, aqui em evidência é fortemente afetado pela divergência apresentada entre os relatórios contábeis e internos da empresa, onde as contas Duplicatas a Receber e Disponibilidade são as que afetam diretamente o seu resultado, pois a conta Duplicatas a Receber que é apresentada no relatório contábil como sendo apenas R\$ 204.760,09 apresenta-se no relatório interno da empresa com o valor de R\$ 605.473,99, dessa forma a conta Disponibilidade também sofre grande alteração, ou seja, passa de R\$ 488.112,53 para R\$ 87.398,63.

$$\text{Índice de Liquidez Imediata} = \frac{\text{Disponível}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Resultado de acordo os relatórios contábeis

$$\begin{aligned}\text{Índice de Liquidez Imediata} &= \frac{488.112,53 + 191.628,83}{306.673,02} \\ \text{Índice de Liquidez Imediata} &= 2,22\end{aligned}$$

Resultado de acordo com a realidade da empresa

$$\begin{aligned}\text{Índice de Liquidez Imediata} &= \frac{87.398,63 + 191.628,83}{306.673,02} \\ \text{Índice de Liquidez Imediata} &= 0,91\end{aligned}$$

No caso da liquidez imediata e em particular para esse estudo, a apuração dos resultados traz duas premissas, uma de acordo com os relatórios contábeis da empresa onde o resultado é favorável, apresentando excelente folga financeira de R\$ 2,22 (dois reais e vinte e dois centavos) para cada R\$ 1,00 (um real) de dívida. Já ao considerar o relatório interno da empresa essa folga de R\$ 2,22, apresentada no seu relatório contábil, desaparece, sendo inclusive, apresentado um pequeno aperto financeiro onde para cada R\$ 1,00 (um real) de dívida a empresa possui apenas R\$ 0,91 (noventa e um centavos) para sua quitação; o que se explica talvez pela falta de uma melhor gestão financeira, principalmente na conta cliente que se encontra com o valor consideravelmente elevado (R\$ 605.473,99), dificultado assim a capacidade de a empresa cumprir suas obrigações imediatas.

Não se foi possível conseguir informações suficientes para saber o motivo dessa inversão de valores, apenas sabe-se que os registros internos da empresa de diferem de seus registros contábeis, porem essa divergência, induz ao questionamento da eficiência representada pelo cálculo desses índices, e ainda conforme Perera (2013) esses valores podem facilmente serem alterados, bastando apenas uma simples nota explicativa ou um

relaxamento nos padrões de concessão de crédito sem a provisão das perdas, o que parece ter acontecido com essa empresa.

O índice de liquidez geral considera todos os bens e direitos de curto e longo prazo (Ativo Circulante e Ativo não Circulante) bem como as obrigações de curto e longo prazo (Passivo Circulante e Passivo não Circulante). Para sua obtenção basta apenas que some todo o Ativo Circulante e Não Circulante e divida-se pela soma de todo o Passivo Circulante e não Circulante, evidenciando assim, a capacidade de a empresa saldar todas as suas obrigações a curto e longo prazo sem que precise envolver o seu ativo permanente (bens duradouros destinados a funcionalidade da empresa). Esse índice evidencia mais a uma situação de solvência que liquidez. Por considerar esse índice, muitas variáveis, onde algumas podem demandar certo tempo para concretização, é bom que se fique atento, pois pode ser que algo não ocorra como o planejado e venha afetar o seu resultado final. Como é esse um índice que considera todas as variáveis dos relatórios contábeis, a ordem em que são lançados os valores não pode alterar o seu resultado, portanto a divergência entre relatórios não afeta diretamente o seu resultado.

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

Resultado de acordo os relatórios contábeis:

$$\text{Índice de Liquidez Geral} = \frac{1.221.920,23 + 16.045,81}{306.673,02 + 82.527,34}$$

$$\text{Índice de Liquidez Geral} = 3,18$$

Segundo Vieira (2007) a Liquidez Geral (LG) consiste na relação entre os bens e direitos realizáveis que possui para pagar suas obrigações a curto e longo prazo. De modo generalizado, a empresa estudada apresenta-se uma liquidez expressivamente saudável, embora se saiba que para a comprovação dessa verdade é necessário um aprofundamento desse estudo, ou seja, é preciso que se tenha conhecimento a respeito, principalmente de seus estoques e de sua venda a prazo, (qual é a garantia que está duas contas tem em realmente converter-se em disponibilidades). Entretanto, os achados indicam que a empresa possui ativos 3,18 vezes maiores que suas obrigações. Ao longo desse estudo e de maneira possível são feitas comparações com as premissas aqui apresentadas, as dando maior ou menor sustentabilidade.

De acordo com Gitman (2009), os índices de atividade medem a velocidade com que as várias contas são convertidas em vendas ou caixa, ou seja, entradas ou saídas.

Os índices de atividades medem o tempo médio em que a empresa demora para remover os seus estoques, receber as duplicatas de seus clientes e pagar seus fornecedores. Para o cálculo desses índices considerou-se exercícios dos anos 20X1 e 20X2 da empresa estudada. Abaixo segue as fórmulas e cálculos desses índices.

O Prazo Médio de Rotação dos Estoques PMRE, indica a média de quantos dias a empresa demora para comprar e vender os seus estoques.

$$PMRE = \frac{ESTm}{CPV} \times DP$$

Sendo que, o ESTm (Estoque médio) = estoque do ano anterior (20X1) mais estoque do ano seguinte (20X2) dividido por 2 (dois)

$$ESTm = \frac{\text{Estoque do ano anterior} + \text{Estoque do ano seguinte}}{2}$$

$$ESTm = \frac{257.034,98 + 247.408,33}{2}$$

$$ESTm = 252.221,65$$

CPV (Custo dos Produtos Vendidos). Está informação encontra-se disposta na Demonstração de Resultado (DRE) da empresa em estudo e se refere ao ano de 20X2. O CPV foi 17.284.266,67.

DP = Dias do Período, geralmente considerado 360 dias (um ano).

$$PMRE = \frac{ESTm}{CPV} \times DP$$

$$PMRE = \frac{252.221,65}{17.284,266,67} \times 360$$

$$PMRE = 5,25 \text{ (6 dias)}$$

O Prazo Médio de Rotação dos Estoques (PMRE), segundo Silva (2016a) indica o número médio de dias em que os produtos ficam em estoque na empresa antes de serem vendidos. Quanto maiores forem os estoques, maior é a quantidade de recursos financeiros que a empresa comprometeu com este ativo.

A empresa possui uma alta rotatividade de seus estoques o que a princípio aparenta ser um ponto positivo para empresa. Para essa comprovação é preciso que esse índice seja comparado com outros indicadores como, prazo e garantia de recebimento das vendas e ainda a sua condição financeira para suportar estas vendas, uma vez que a empresa apresenta uma venda a prazo razoavelmente elevada.

Segundo Padoveze (2010) o prazo médio de recebimento das vendas é um indicador que tem por objetivo dar um parâmetro médio de quanto tempo em média a empresa demora para receber suas vendas diárias.

Prazo Médio de Recebimento das Vendas (PMRV), indica a média de quantos dias a empresa demora a receber suas vendas.

$$PMRV = \frac{DRm}{VL + IMP} \times Dp$$

Sendo que:

DRm (média das Duplicatas a Receber) = duplicatas a receber do ano anterior (20X1) somadas com as duplicatas a receber do ano seguinte (20X2) dividido por 2 (dois), logo a DRm de acordo com os relatórios contábeis da empresa

$$\begin{aligned} \text{DRm} &= \frac{\text{Duplicatas a receber ano anterior} + \text{Duplicatas a receber ano seguinte}}{2} \\ \text{DRm} &= \frac{94.805,13 + 204.760,09}{2} \\ \text{DRm} &= 149.782,61 \end{aligned}$$

Já DRm de acordo com relatório interno da empresa

$$\begin{aligned} \text{DRm} &= \frac{\text{Duplicatas a receber ano anterior} + \text{Duplicatas a receber ano seguinte}}{2} \\ \text{DRm} &= \frac{558.670,67 + 605.473,33}{2} \\ \text{DRm} &= 582.072,00 \end{aligned}$$

Pelo motivo de não ser apresentado nenhum tipo de devolução ou abatimento sobre as vendas a VL (Vendas líquidas ou receitas líquidas) + IMP (Imposto sobre as vendas) considera-se o valor da receita de venda apresentado na DRE de 20X2 da empresa em questão, sendo 19.378.740,51 (VL+ IMP).

DP = Dias do Período, geralmente considerado 360 dias (um ano), assim o PMRV de acordo com os relatórios contábeis da empresa.

$$\begin{aligned} \text{PMRV} &= \frac{\text{DRm}}{\text{VL} + \text{IMP}} \times \text{Dp} \\ \text{PMRV} &= \frac{149.782,61}{19.378.740,51} \times 360 \\ \text{PMRV} &= 2,78 \text{ (3 dias)} \end{aligned}$$

PMRV de acordo com relatório interno da empresa

$$\begin{aligned} \text{PMRV} &= \frac{\text{DRm}}{\text{VL} + \text{IMP}} \times \text{Dp} \\ \text{PMRV} &= \frac{582.072,00}{19.378.740,51} \times 360 \\ \text{PMRV} &= 10,81 \text{ (11 dias)} \end{aligned}$$

Como demonstra os resultados, a divergência entre os relatórios contábeis e internos da empresa influenciou profundamente esse resultado, ou seja, passou de 3 dias, quando considerado os relatórios contábeis, para 11 dias ao considerar os relatórios internos da empresa, porém mesmo com a divergência de valores, o prazo parece coerente uma vez que o prazo mais ofertado pela empresa é de 15 dias.

Prazo Médio de Pagamento das Compras (PMPC), indica a média de quantos dias a empresa demora para pagar seus fornecedores.

$$\text{PMPC} = \frac{\text{FORm}}{\text{C}} \times 360$$

Sendo,

FORm (média da conta fornecedores) = conta fornecedores do ano anterior (20X1) somado com a conta fornecedores do ano seguinte (20X2) dividido por 2 (dois), assim

$$\begin{aligned}\text{FORm} &= \frac{\text{Conta fornecedores ano anterior} + \text{Conta fornecedores ano seguinte}}{2} \\ \text{FORm} &= \frac{257.310,94 + 163.001,20}{2} \\ \text{FORm} &= 210.156,07\end{aligned}$$

C = estoque inicial somados com CPV subtraídos do estoque final, logo

$$\begin{aligned}\text{C (Compras)} &= \text{Estoque Inicial (EI)} + \text{CPV} - \text{Estoque Final (EF)} \\ \text{C (Compras)} &= 257.034,98 + 17.284.266,67 - 247.408,33 \\ \text{C (Compras)} &= 17.293.892,72\end{aligned}$$

Por fim, o Prazo Médio de Pagamento das Compras (PMPC) é

$$\begin{aligned}\text{PMPC} &= \frac{\text{FORm}}{\text{C}} \times 360 \\ \text{PMPC} &= \frac{210.156,07}{17.293.892,72} \times 360 \\ \text{PMPC} &= 4,37 \text{ (5 dias)}\end{aligned}$$

O Prazo Médio de Pagamento de Compras (PMPC) de acordo com Silva (2016a) e Manosso (2016) trata-se do tempo médio que a empresa leva para pagar seus fornecedores indicado em número de dias.

Para melhor análise do PMPC e demais índices de atividade foi calculado o ciclo operacional (período em que a empresa leva para comprar, vender e receber suas vendas) e financeiro (tempo entre o pagamento a fornecedores e o recebimento das vendas) da empresa em questão.

Para o cálculo dos ciclos financeiro e operacional são usadas as seguintes informações PMRE (6 dias), PMRV (3 dias) de acordo com os relatórios contábeis da empresa e PMRV (11) dias de acordo com os seus relatórios internos, e PMPC (5 dias), ou seja, os índices de atividades da empresa. O ideal é que o ciclo financeiro seja maior que o ciclo operacional, pois assim a empresa teria tempo suficiente para comprar, vender e receber suas vendas e só depois de concretizado o ciclo operacional e que faria o seu pagamento, caso contrário, ciclo operacional maior que o ciclo financeiro, significa que a empresa terá que custear o seu ciclo operacional, seja com recursos próprios ou de terceiros.

Ciclo operacional de acordo com os relatórios contábeis da empresa

$$\begin{aligned}\text{Ciclo operacional} &= \text{PMRE} + \text{PMRV} \\ \text{Ciclo operacional} &= 6 + 3 \\ \text{Ciclo operacional} &= 9 \text{ (dias)}\end{aligned}$$

Já o Ciclo operacional de acordo com os relatórios internos da empresa

$$\begin{aligned}\text{Ciclo operacional} &= \text{PMRE} + \text{PMRV} \\ \text{Ciclo operacional} &= 6 + 11 \\ \text{Ciclo operacional} &= 17 \text{ (dias)}\end{aligned}$$

Ciclo financeiro de acordo com os relatórios contábeis

$$\begin{aligned}\text{Ciclo financeiro} &= \text{Ciclo operacional} - \text{PMPC} \\ \text{Ciclo financeiro} &= 9 - 5 \\ \text{Ciclo financeiro} &= 4 \text{ (dias)}\end{aligned}$$

E o Ciclo financeiro de acordo com os relatórios internos

$$\begin{aligned}\text{Ciclo financeiro} &= \text{Ciclo operacional} - \text{PMPC} \\ \text{Ciclo financeiro} &= 17 - 5 \\ \text{Ciclo financeiro} &= 12 \text{ (dias)}\end{aligned}$$

Com relação ao Ciclo Operacional (CO) segundo Padoveze (2010) e Manosso (2016) acrescentam que de acordo como tempo médio utilizado pela empresa para atender a demanda da própria empresa quanto a dos clientes respectivamente se refletem de acordo com a demanda elaborada pelo processo produtivo no momento de produzir, estocar, vender e receber os valores referentes às vendas dos produtos comercializados.

Já o Ciclo Financeiro (CF) para Silva (2016a) e Manosso (2016) afirmam que quanto maior for o seu valor, pior para a empresa, pois representa um maior tempo de financiamento com outros recursos, que não os dos fornecedores, assim representando um maior custo.

Como demonstra os resultados, a empresa precisa melhorar o seu ciclo operacional e financeiro, pois está havendo uma incompatibilidade entre seus prazos, onde a empresa está tendo que custear seja com recursos próprios ou de terceiros, um período de 5 dias, resumidamente pode se dizer que a empresa está pagando seus fornecedores antes mesmo do recebimento de suas vendas; o ideal seria então que se conseguisse aumentar os seus prazos para pagamento a fornecedores de modo que esse aumento não signifique um custo maior que o custo pelo custeamento do prazo pelos dias de incompatibilidade ou se possível uma diminuição nos seus prazos de recebimento sem que também isso implique em prejuízos ou perda de clientes.

De acordo com Vieira (2007) os índices de endividamento relacionam a soma de capitais de terceiros com o capital próprio investido na empresa. É considerado um bom indicador de risco financeiro.

Os índices de endividamento esclarecem o tipo de capital utilizado pela empresa, ou seja, sua política de obtenção de recursos, evidenciando assim o seu grau de endividamento. Para essa finalidade considerou-se apenas os índices de endividamento geral, de imobilização do patrimônio líquido e do passivo não circulante/patrimônio líquido.

Indica quanto por cento do ativo total, está sendo financiado por capital de terceiros tanto de curto quanto de longo prazo.

$$\text{Endividamento geral} = \left(\frac{\text{Passivo circulante} + \text{Passivo não Circulante}}{\text{Ativo Total}} \right) \times 100$$

$$\text{Endividamento geral} = \left(\frac{306.673,02 + 82.527,34}{1.779.411,18} \right) \times 100$$

$$\text{Endividamento geral} = 21,87\%$$

Para Assaf Neto (2020) e Gomes e Laurindo (2014) o índice de endividamento geral mostra a relação dos recursos de terceiros e do total de ativos da empresa, ou seja, mede a proporção do ativo total financiada por terceiros, ou seja, quanto maior o endividamento geral da empresa, maior será a sua dependência de inserção de capital de terceiros.

Devido a empresa apresentar uma liquidez consideravelmente alta para quase todos os quocientes de liquidez, exceto para liquidez imediata, um endividamento geral de 21,87% parece coerente, desde que esse endividamento não dependa de uma quitação imediata, ou seja, esteja bem administrado e em seu tempo de entrada e saída de recursos.

Imobilização do patrimônio líquido indica quanto por cento do ativo não circulante está sendo financiado por capital próprio em princípio quanto menor melhor.

$$\text{Imobilização do patrimônio líquido} = \left(\frac{\text{Ativo não Circulante}}{\text{Patrimônio Líquido}} \right) \times 100$$

$$\text{Imobilização do patrimônio líquido} = \left(\frac{557.490,90}{1.390.210,82} \right) \times 100$$

$$\text{Imobilização do patrimônio líquido} = 40,10\%$$

A imobilização do patrimônio líquido segundo Bruni (2011) indica o quanto a empresa possui de seu capital próprio investido no seu ativo imobilizado. Ou seja, sempre que o índice for menor mais folgada se encontrará a empresa. Isoladamente o resultado de 40% do capital em imobilizado, aparenta se elevado, observações como, necessidade de investimento em capital de giro terão que ser feitas, mas quando se observa a condição de liquidez da empresa, conclui-se que é um número aceitável, sugerindo que uma parte significativa dos ativos da empresa é financiada pelo patrimônio líquido, no percentual de 40,10%.

Passivo não circulante/patrimônio líquido Mostra a relação entre o capital de terceiros de longo prazo e o capital próprio:

$$\frac{\text{Passivo não Circulante}}{\text{Patrimônio Líquido}} = \left(\frac{\text{Passivo não Circulante}}{\text{Patrimônio Líquido}} \right) \times 100$$

$$\frac{\text{Passivo não Circulante}}{\text{Patrimônio Líquido}} = \left(\frac{82.527,34}{1.390.210,82} \right) \times 100$$

$$\frac{\text{Passivo não Circulante}}{\text{Patrimônio Líquido}} = 5,94\%$$

Subentende-se que o passivo não circulante sobre patrimônio líquido segundo Bruni (2011) quanto menor o índice menor o resultado. Logo, um valor de 5,94% sugere uma proporção relativamente baixa de passivo não circulante em relação ao patrimônio líquido.

Conforme demonstra outros índices já discutidos anteriormente, o problema da empresa se demonstra no que se refere em curto prazo, portando a participação de apenas 6% de capital de terceiros envolvido no passivo não circulante parece muito coerente e interessante, pois assim caso a empresa necessite de recursos em curto prazo, pode ser que tenha a possibilidade de recorrer, por exemplo, a empréstimos de longo prazo.

Os índices de lucratividade têm como função medir o rendimento adquirido pela empresa em um determinado período. Segundo Bruni (2011) e Silva (2014) sobre os índices de lucratividade é preciso compreender o lucro, analisado de diferentes formas como o lucro bruto, o lucro operacional próprio ou o lucro líquido.

Os índices de lucratividade fazem a demonstração da rentabilidade da empresa. São eles os principais: margem bruta, margem operacional, margem líquida, taxa de retorno sobre o ativo total. Considerou-se para essa finalidade a DRE 20X2 (original e ajustada) do posto SJ.

Representa o percentual de retorno sobre as vendas onde são retirados apenas os custos dos produtos

$$\text{Margem bruta} = \left(\frac{\text{Lucro bruto}}{\text{Receita Operacional Líquida}} \right) \times 100$$

$$\text{Margem bruta} = \left(\frac{2.06.099.055}{19.378.740,51} \right) \times 100$$

$$\text{Margem bruta} = 10,83\%$$

A margem bruta segundo Silva (2014) representa quanto restou do valor das vendas após a dedução do custo dos produtos ou mercadorias vendidas. Em função da alta rotatividade dos estoques dessa empresa, uma margem de quase 11% parece significativa, porém é preciso que a se compare com seu resultado, ou seja, margem líquida. Uma margem bruta de 10,83% indica uma boa eficiência na produção e vendas.

A margem operacional de acordo com Bruni (2011) e Silva (2014) refere-se ao ganho relativo que a empresa teve após ter pago todos os seus custos e todas as suas despesas operacionais próprias, considerando seus gastos administrativos e comerciais, sem considerar os gastos com juros.

A margem operacional indica a eficiência operacional da empresa, evidencia a relação entre o Lucro operacional e a receita operacional líquida.

$$\text{Margem operacional} = \left(\frac{\text{Lucro operacional ou Lajir}}{\text{Receita Operacional Líquida}} \right) \times 100$$

De acordo com os relatórios contábeis, tem-se

$$\text{Margem operacional} = \left(\frac{533.273,47}{19.378.740,51} \right) \times 100$$

$$\text{Margem operacional} = 2,75\%$$

Já de acordo com a realidade da empresa, se tem

$$\text{Margem operacional} = \left(\frac{530.904,36}{19.378.740,51} \right) \times 100$$

$$\text{Margem operacional} = 2,75\%$$

Percebe-se que o processo operacional da empresa, dificulta muita a sua margem operacional, onde aproximadamente 8% da margem bruta se consomem no seu processo operacional. A incompatibilidade entre ciclo operacional e financeiro pode representar descontrole nos processos operacionais. Portanto, uma margem operacional de 2,75% sugere uma eficiência moderada na gestão dos custos operacionais.

Para Silva (2014) e Assaf Neto (2020) a margem líquida mede a eficiência global da empresa, indica quanto das receitas de vendas foram utilizadas para cobrir todos os custos e despesas incorridas e conseqüentemente quanto estas receitas produziram de lucro líquido para a empresa.

A margem líquida é a relação entre o lucro líquido e a receita operacional líquida:

$$\text{Margem Líquida} = \left(\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Operacional Líquida}} \right) \times 100$$

Considerando os relatórios contábeis, se tem

$$\text{Margem Líquida} = \left(\frac{405.287,84}{19.378.740,51} \right) \times 100$$

$$\text{Margem Líquida} = 2,09\%$$

Já de acordo com a realidade da empresa, tem-se

$$\text{Margem Líquida} = \left(\frac{403.487,32}{19.378.740,50} \right) \times 100$$

$$\text{Margem Líquida} = 2,08\%$$

Necessário seria que se a comparece com margens de outras empresas do mesmo ramo, mas em princípio não se apresentam como margens atrativas. Mas uma margem líquida de 2,09% sugere uma rentabilidade satisfatória.

A taxa de retorno sobre o ativo total indica a relação entre o lucro operacional e o ativo total. Também conhecido como ROA (*Return on Asset* – retorno sobre o ativo total)

$$\text{Taxa de Retorno Sobre o Ativo Total} = \left(\frac{\text{Lucro Operacional ou Lajir}}{\text{Ativo total}} \right) \times 100$$

Logo, considerando os relatórios contábeis, tem-se

$$\text{Taxa de Retorno Sobre o Ativo Total} = \left(\frac{533.273,47}{1.779.411,18} \right) \times 100$$

$$\text{Taxa de Retorno Sobre o Ativo Total} = 29,97\%$$

Após a inversão de valores entre os relatórios, tem-se

$$\text{Taxa de Retorno Sobre o Ativo Total} = \left(\frac{530.904,36}{1.779.411,18} \right) \times 100$$

$$\text{Taxa de Retorno Sobre o Ativo Total} = 29,84\%$$

Da mesma forma que as margens anteriores, necessário seria que se a comparece com margens de outras empresas do mesmo ramo, não se apresentam como margens atrativas, principalmente em função da grande quantidade de capital envolvido. Entretanto, uma taxa de retorno sobre o ativo total de 29,97% indica uma boa rentabilidade.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa teve como foco descrever sobre a “analisar a saúde financeira de uma revenda de combustíveis e derivados no varejo”, fazendo uso de alguns indicadores financeiros, como os índices de liquidez, de rotatividade, os ciclos operacionais e financeiros, e indicadores de endividamento e rentabilidade, para responder ao objetivo proposto.

Os indicadores de liquidez, conforme os achados, tem-se: O Posto SJ tem 3,98 reais em ativos circulantes para cada real de passivo circulante, o que indica uma boa capacidade de honrar seus compromissos de curto prazo. Mesmo sem considerar os estoques, ainda possui 3,18 reais em ativos circulantes para cada real de passivo circulante, demonstrando uma boa margem de segurança. Possui 2,22 reais em caixa e equivalentes para cada real de dívida de curto prazo, indicando uma boa capacidade de pagamento imediato. Se tem 3,18 reais em ativos totais para cada real de passivo total, demonstrando uma boa estrutura de capital.

Quanto a rotatividade, tem-se: O Posto SJ vende seus estoques em média a cada 6 dias, o que indica uma boa gestão de estoques. Ele recebe seus pagamentos em média a cada 3 dias, o que indica uma boa gestão de crédito. Ele paga seus fornecedores em média a cada 5 dias, o que indica uma boa gestão de contas a pagar.

No que tange ao ciclo operacional e financeiro, se tem: Ciclo Operacional de 9 dias, ou seja, o Posto SJ leva em média 9 dias para transformar seus investimentos em caixa. Já o Ciclo Financeiro de 4 dias, assim, leva em média 4 dias para receber seus pagamentos após vender seus produtos.

Quanto aos indicadores de endividamento, tem-se: O Posto SJ possui um nível de endividamento considerado baixo, com apenas 21,87% de seus ativos financiados por dívidas. Ele possui 40,10% de seus ativos imobilizados, o que pode indicar uma necessidade de maior liquidez. E possui um nível baixo de endividamento de longo prazo, com apenas 5,94% de seu patrimônio líquido financiado por dívidas de longo prazo.

Com relação a rentabilidade, se tem: O Posto SJ gera uma margem bruta de 10,83% sobre suas vendas, o que indica uma boa capacidade de gerar lucro bruto. Gera uma margem operacional de 2,75% sobre suas vendas, o que indica uma boa capacidade de gerar lucro operacional. Apresenta uma margem líquida de 2,09% sobre suas vendas, o que indica uma boa capacidade de gerar lucro líquido. O Posto SJ gera um retorno de 29,97% sobre seus ativos totais, o que indica uma excelente capacidade de gerar lucro a partir de seus investimentos.

Por fim, conclui-se que o Posto SJ apresenta uma boa situação financeira, com boa liquidez, rotatividade eficiente, baixo endividamento e boa rentabilidade. O Posto SJ pode

considerar aumentar sua liquidez e reduzir a imobilização do patrimônio líquido, mas no geral, a saúde financeira da empresa é boa.

Dentre as maiores limitações observadas durante a pesquisa é não ter encontrado parâmetros para estar comparando os resultados obtidos. Pois apesar de existir pessoas que não cumprem com os pagamentos em dia, ao ser aplicado os métodos e meios essenciais para concessão de crédito, bem como a forma correta dos meios de cobranças, como destacado anteriormente, poder-se-ia chegar com eficiência a um resultado positivo conforme demonstrado em cálculos e discussões anteriores.

Um fator intrigante observado pelo pesquisador e demonstrado por alguns autores nesta pesquisa trata-se da facilidade que as empresas têm em burlar os números apresentados em seus relatórios contábeis, sobre os quais as análises, por exemplo, da capacidade de pagamento são feitas. Mas, como podem ser observados, na própria empresa em estudo, foi evidenciada uma grande divergência entre seus relatórios internos e contábeis, diante dos fatos e ao que parecem, os órgãos de proteção ao crédito SPC, SERASA e outros, juntamente com a experiência profissional do analista, acabam sendo os meios mais eficazes na prevenção contra inadimplência e insolvência.

Espera-se também que este trabalho venha fornecer e auxiliar em novos estudos ou estratégias que facilitem a venda prazo, pois ainda que complicado e muito arriscado, o crediário apresenta-se como um forte auxílio para que o comércio em geral, alcance o seu sucesso.

REFERÊNCIAS

- ASSAF NETO, A. **Estruturas e análise de balanços**: um enfoque econômico-financeiro. 12. ed. São Paulo: Atlas, 2020.
- ASSAF NETO, A.; SILVA, C. A. T. **Administração do capital de giro**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2011.
- BRUNI, A. L. (2011). **A análise contábil e financeira**. 2. ed. São Paulo: Atlas.
- CIRIBELLI, M. C. **Projeto de pesquisa**: um instrumental da pesquisa científica. Rio de Janeiro: 7 Letras, 2003.
- CORREA NETO, M. **Gestão de crédito e análise econômico-financeira**. São Paulo: Saraiva, 2013.
- GIMENES, R. M. T. **Análisis del comportamiento de los administradores financieros respecto al coste y estructura de capital, aplicación a las cooperativas agropecuarias del estado del Paraná**. Tese (Doutorado). Universidade de León, Espanha. Doutorado em Ciências Econômicas e Empresariais. León-Espanha, 1999.
- GITMAN, L. J. **Princípios de Administração Financeira**. 12. ed. São Paulo: Pearson, 2009.
- GOMES, G. A.; LAURINDO, M. A. **Análise das demonstrações contábeis como ferramenta de gestão**: um estudo na empresa Trabalho de Conclusão de Curso (Ciências Contábeis), Instituto de Ensino Superior Blauro Cardoso de Mattos. Serra: FASERRA, 2014.
- LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. **Fundamentos de metodologia científica**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2017.
- MACÊDO, M. M. C. **Metodologia científica aplicada**. Brasília: Scala, 2005.
- MAIA, D. C. **A importância da análise de crédito no controle da inadimplência**: um estudo de caso em uma distribuidora de combustíveis brasileira – RJ. Monografia (Engenharia de Produção), Centro Universitário Estadual da Zona Oeste. Rio de Janeiro: UEZO, 2012.
- MANOSSO, T. **Análise dos índices de atividade das quatro maiores indústrias têxteis com ações listadas na Bm&FBovespa no triênio 2012-2014**. Monografia (Ciências Contábeis), Universidade de Caxias do Sul. Caxias do Sul: UCS, 2016.

- MEGLIORINI, E.; VALLIM, M. A. **Administração financeira**: uma abordagem brasileira. São Paulo: Pearson, 2019.
- OLIVEIRA, M. M. **Como fazer pesquisa qualitativa**. Petrópolis: Vozes, 2016.
- PADOVEZE, C. L. **Contabilidade gerencial**: um enfoque em sistema de informação contábil. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- PERERA, I. C. J. **Crédito**: história, fundamentos e modelos de análise. São Paulo: Saint Paul, 2013.
- SCHRICKEL, W. K. **Análise de crédito**: concessão e gerenciamento de empréstimos. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2000.
- SILVA, E. C. **Como administrar o fluxo de caixa das empresas**: guia de sobrevivência empresarial. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2014.
- SILVA, G. C. **Análise do desempenho econômico-financeiro de empresas da região do Vale do Taquari – RS**. Monografia (Ciências Contábeis), Centro Universitário UNIVATES. Lajeado-RS: UNIVATES, 2014.
- SILVA, J. P. **Análise financeira das empresas**. 13. ed. São Paulo: Atlas, 2016a.
- SILVA, J. P. **Gestão e análise de risco de crédito**. 9 ed. São Paulo: Cengage, 2016b.
- TAVARES, R. F. **Crédito e cobrança**. São Paulo: Atlas, 1998.
- VIEIRA, D. C. **Análise da situação financeira da Cooperativa Agroindustrial Lar em relação a 31 cooperativas agropecuárias do estado do Paraná**: uma análise aplicando um modelo de previsão de insolvência. Dissertação (Mestrado). Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional e Agronegócio, Unioeste, Campus de Toledo, 2007.