

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

PROJETO INTEGRADO

PROJEÇÃO DE UMA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

AREZZO&CO

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
OUTUBRO 2019

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

PROJETO INTEGRADO

PROJEÇÃO DE UMA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

AREZZO&CO

MÓDULO DE FUNDAMENTOS EMPRESARIAIS

Fundamentos de Contabilidade – Prof. Max Streicher Vallim

Fundamentos de Administração – Prof. Marcelo Alexandre Correia da Silva

Fundamentos de Economia – Profa. Gilberto Peixoto de Carvalho Filho

Fundamentos de Finanças – Profa. Renata E. de Alencar Marcondes

Fundamentos de Direito – Prof. Marcelo Ferreira Siqueira

Estudantes:

Adail Domingos da Silva Junior – RA 19000715

Emely Beatriz Rodrigues de Souza – RA 19001012

João Pedro Frizo – RA 19000022

Mariana Gabrieli dos Santos Castro – RA 19001365

Renato Selegato Burgês – RA 19000024

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

OUTUBRO 2019

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	4
2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA.....	5
3 PROJETO INTEGRADO.....	6
3.1 FUNDAMENTOS DE ADMINISTRAÇÃO.....	6
3.1.1 VISÃO, MISSÃO E VALORES.....	6
3.1.2 CONCORRENTES.....	6
3.1.3 CLIENTES.....	7
3.1.4 APRESENTAR O ORGANOGRAMA DA EMPRESA.....	8
3.2 FUNDAMENTOS DE CONTABILIDADE.....	9
3.2.1 BALANÇO PATRIMONIAL E DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO.....	9
3.2.2 ANÁLISE DA LIQUIDEZ E ENDIVIDAMENTO.....	11
3.2.3 ANÁLISE DA RENTABILIDADE.....	14
3.2.4 CONCLUSÃO SOBRE A ANÁLISE FINANCEIRA.....	15
3.3 FUNDAMENTOS DE ECONOMIA.....	15
3.3.1 O MERCADO.....	15
3.3.2 QUAL A SITUAÇÃO DA EMPRESA?	15
3.3.3 QUAIS AS INFORMAÇÕES RELEVANTES DO SETOR QUE EXERCEM INFLUÊNCIA NO NEGÓCIO DA EMPRESA?	16
3.3.4 PROJEÇÃO DO CENÁRIO FUTURO DA EMPRESA.....	16
3.4 FUNDAMENTOS DE FINANÇAS.....	17
3.4.1 VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL)	17
3.5 FUNDAMENTOS DE DIREITO.....	19
3.5.1 TIPO DA EMPRESA.....	19
3.5.2 FORMAS DE TRIBUTAÇÃO.....	19
4. CONCLUSÃO.....	20
5. REFERÊNCIAS.....	21

1 INTRODUÇÃO

O projeto tem como objetivo apresentar a empresa AREZZO&CO, em todo o contexto empresarial, envolvendo as unidades de estudo e todo conhecimento adquirido através das mesmas.

Se tratando de Fundamentos de Administração, várias questões importantes são apresentadas, como a missão, a visão e os valores, a necessidade de conhecer quem são seus concorrentes, quem são os clientes, ou seja, qual é o principal público alvo da empresa, e por fim, classificar o organograma. Em Fundamentos de Contabilidade, está presente o balanço patrimonial, os índices de liquidez, endividamento e rentabilidade, concluindo com a análise financeira. No conteúdo de Fundamentos de Economia, analisou-se o atual mercado em que a Arezzo, se encontra, apresentando a projeção do cenário futuro da empresa, concluindo com o conteúdo de Fundamentos de Finanças, com o cálculo do VPL, usando a taxa Selic. Por fim, a parte de Fundamentos de Direito, que classifica qual tipo da empresa e também suas questões tributárias. Todos os conteúdos estão completamente ligados, assim, sendo possível verificar fatores necessários para que a organização permaneça estável e estabilizada no mercado.

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa AREZZO INDÚSTRIA E COMÉRCIO S/A, inscrita no CNPJ 16.590.234/0001-46, foi fundada em 1972, pelos irmãos empreendedores Anderson Birman e Jefferson Birman, em Belo Horizonte - MG, iniciaram os negócios com uma modesta fábrica, que produzia 50 pares de sapatos na garagem da casa da família. No princípio a produção era voltada para sapatos masculinos, vendendo seus produtos às lojas multimarcas, mas no ano de 1974, direcionaram-se também ao mercado de sapatos femininos, e logo em seguida a primeira loja foi inaugurada, própria para o comércio feminino, se destacando por calçados com aspectos de design e estilo. Na década de 1980, consolidou-se como uma fábrica de calçados com capacidade produtiva de dois milhões de pares por ano. Em 1986, a empresa foi inserida no modelo de franquia, a partir desse período a AREZZO mudou seu objetivo de fabricante, para administradora de uma rede de varejo, dedicando-se no desenvolvimento de conceitos de marca e moda, além disso, passou a investir cada vez mais em diversas ações nos pontos de venda e as operações de franquias foram fortalecidas, fazendo com que seus produtos fossem comercializados em todo o território nacional.

Em 2002, iniciou a expansão internacional, com a exportação de calçados e participações em eventos. Em 2007, Anderson, decidiu comprar a parte do seu irmão da empresa, em seguida, fez união com a Schultz (fundada por seu filho Alexandre, em 1995), formando assim o GRUPO AREZZO. Desde então, começaram a se concentrar na diversificação da marca, criando uma grife de luxo com o nome de Alexandre Birman, ostentando em modelos artesanais e com altos preços de venda. Logo se estenderam para a linha Uomo, exclusiva em sapatos masculinos e Bambini para crianças. Inauguraram lojas em Xangai, na China, em 2008, criando uma fidelização abrangente no mercado mundial. Para expandir ainda mais os negócios, iniciaram a coleção de óculos escuros, apostando também em linhas de cosméticos como autobronzeadores, hidratantes e esfoliantes específicos para cuidados com as pernas e pés, além de um lançamento de uma linha de esmaltes, em 2009. O sucesso com os esmaltes foi tão grande que no ano seguinte lançaram a linha AREZZO BEAUTY, que consiste em produtos de maquiagens, como gloss, batons, sombras em pó, kits de sombras e delineador.

Atualmente o destaque da marca AREZZO são os calçados femininos, com uma grande variedade de modelos. O sucesso da marca está baseado em conceito, alta qualidade e design contemporâneo, com produção terceirizada, considera-se a única grande empresa brasileira do setor de calçados que não tem fábricas, a maioria de suas coleções são produzidas no Vale dos Sinos, no Rio Grande do Sul. O forte posicionamento da Arezzo, fez com que seja considerada uma das marcas preferidas neste segmento e mais consumidas no Brasil, e com forte comércio no exterior.

3 PROJETO INTEGRADO

3.1 FUNDAMENTOS DE ADMINISTRAÇÃO

3.1.1 VISÃO, MISSÃO E VALORES

AREZZO&CO, tem como visão ser líder no Brasil, em calçados e bolsas de moda, com presença internacional, satisfazendo os consumidores com as marcas mais desejadas, gerando valor perene para todos os públicos. Sua missão é identificar e interpretar tendências e comportamentos, proporcionando a melhor experiência e oferecendo o produto certo na hora certa, ou seja, seu objetivo é antecipar o desejo de consumo da mulher brasileira. Sendo assim, seus valores estão ligados à transparência, meritocracia, alinhamento, humildade, desafio, autenticidade, envolvimento, flexibilidade, paixão, união.

3.1.2 CONCORRENTES

A organização tem como objetivo, manter seu crescimento significativo dentro do mercado ao decorrer dos anos, seja em território nacional, ou como também internacional, se atentando sempre aos desenvolvimentos dos seus concorrentes. Dentre os principais estão a Santa Lolla, Corello, Capodarte, Carmen Steffens e Via Uno. Em destaque está a Santa Lolla, que obteve um progresso considerável, pois a demanda de interessados na marca e nos produtos é constante desde 2002. Em 2004, foi o ano de inauguração da primeira loja em modelo de franquia, totalizando atualmente 130 lojas no território brasileiro. Visto que a Santa Lolla, está adquirindo seu espaço no mercado, com grande potencial de crescimento, a Arezzo, fez uma negociação para aquisição da marca, que

ainda está em andamento, afinal, está sendo analisado todos os termos e condições desta potencial operação.

Realizando uma visão geral do relacionamento da empresa com seus concorrentes, é possível identificar que por conta dos resultados que a Arezzo vem apresentando, a mesma se mantém estável, mas mesmo assim, a organização fica sempre atenta ao desenvolvimento de cada marca, para que sempre tenha planos preparados para execução, caso seja necessário.

3.1.3 CLIENTES

A Arezzo, é líder no segmento de calçados femininos no Brasil, seu principal público alvo são clientes das classes A e B.

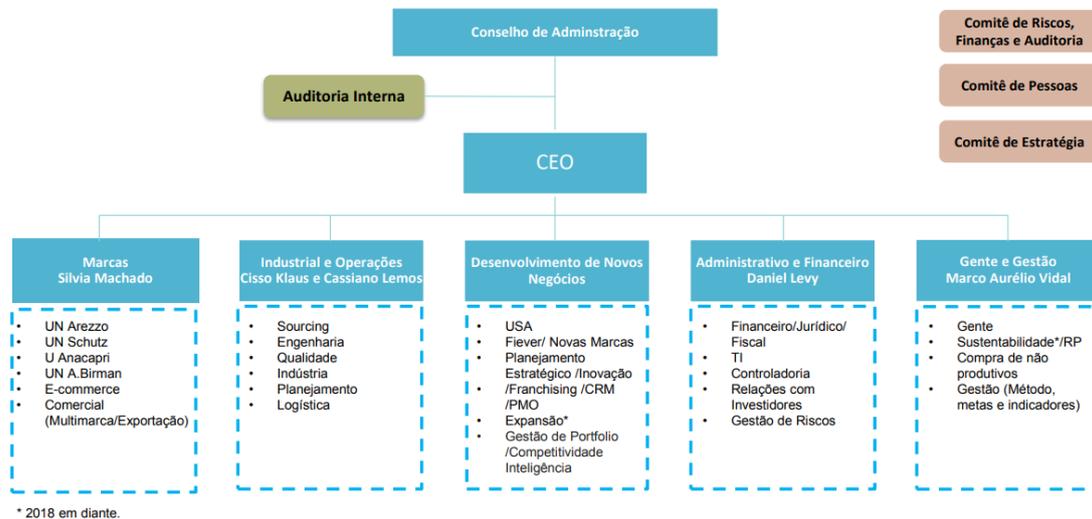
Criar um relacionamento com o cliente é algo que a organização acredita e pratica, afinal, relacionar-se com o público de interesse é antecipar suas necessidades e fazer com que os mesmos se sintam importantes, e para isso, uma equipe engajada e que tenha claramente conhecimento da missão e valores da empresa, faz com que seus objetivos sejam alcançados.

Um exemplo de um caso que viralizou nas mídias digitais, foi o da cliente Maria do Carmo Vorcaro, que por ser cadeirante tinha dificuldade em encontrar calçados que atendiam suas necessidades, sendo assim, adquiriu através da loja online, um tênis com zíper lateral, acreditando que iria facilitar, de acordo com suas atividades cotidianas, porém, quando recebeu o tênis, viu que o zíper era na verdade um detalhe estético, e por essa causa, devolveu o produto esclarecendo o motivo. Como a Arezzo, se preocupa em atender a necessidades dos seus clientes, surpreendeu Maria do Carmo, pois fabricaram um modelo exclusivo para cadeirante, mas dessa vez, com um zíper funcional, e ainda com seu nome gravado na palmilha.

É evidente a importância e os bons resultados que surgem no momento em que a empresa decide se relacionar com seus clientes, buscando superar suas expectativas e encantar, isso gera marketing positivo, fidelização de clientes, atrai novos consumidores e principalmente, valoriza a marca.

3.1.4 APRESENTAR O ORGANOGRAMA DA EMPRESA

O organograma pode ser representado graficamente, sendo utilizado para apresentar a estrutura de hierarquia das organizações.



O Conselho é composto por 7 membros, dos quais 2 são independentes, e possuem alto engajamento com o planejamento estratégico da Arezzo&Co.

- **Conselho da Administração:**

Alexandre Birman (Conselheiro e atual CEO da Arezzo&Co.)

Alessandro Carlucci (Presidente)

José Bolonha (Vice-Presidente)

Paula Bellizia (Conselheiro Independente)

Guilherme A. Ferreira (Conselheiro Independente)

Juliana Rozenbaum (Conselheiro)

Luiz Fernando Giorgi (Conselheiro)

- **Comitês:**

Riscos, Auditorias e Finanças: Guilherme A. Ferreira (Coordenador)

Estratégia e Marcas: Juliana Rozenbaum (Coordenador)

Pessoas: José Bolonha (Coordenador)

3.2 FUNDAMENTOS DE CONTABILIDADE

3.2.1 BALANÇO PATRIMONIAL E DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO.

O Balanço Patrimonial, é uma demonstração contábil com finalidade de apresentar uma posição econômica, financeira e contábil de uma organização.

Conta	Descrição	2018	%	Horiz	2017	%	Horiz	2016	%	Horiz
1	Ativo Total	1.045.032	100,0	115,2	1.049.899	100,0	115,7	907.148	100,0	100
1.01	Ativo Circulante	842.001	80,6	119,2	855.237	81,5	121,1	706.229	77,9	100
1.02	Ativo Não Circulante	203.031	19,4	101,1	194.662	18,5	96,9	200.919	22,1	100
2	Passivo Total	1.045.032	100,0	115,2	1.049.899	100,0	115,7	907.148	100,0	100
2.01	Passivo Circulante	255.889	24,5	126,8	356.825	34,0	176,8	201.830	22,2	100
2.02	Passivo Não Circulante	77.801	7,4	218,4	28.114	2,7	78,9	35.619	3,9	100
2.03	Patrimônio Líquido	711.342	68,1	106,2	664.960	63,3	99,3	669.699	73,8	100

Realizando uma comparação dos índices de um ano para o outro no Balanço Patrimonial, é possível identificar que houve variações, mas a maioria não se destaca como a mudança no Passivo Não Circulante.

Conta	Descrição	2018	%	Horiz	2017	%	Horiz	2016	%	Horiz
2.02	Passivo Não Circulante	77.801	7,4	218,4	28.114	2,7	78,9	35.619	3,9	100
2.02.01	Empréstimos e Financiamentos	67.440	6,5	249,0	18.016	1,7	66,5	27.079	3,0	100
2.02.01.01	Empréstimos e Financiamentos	67.440	6,5	249,0	18.016	1,7	66,5	27.079	3,0	100
2.02.01.01.01	Em Moeda Nacional	67.440	6,5	249,0	18.016	1,7	66,5	27.079	3,0	100

O Balanço, apresenta que a mudança significativa que ocorreu de 2017 para 2018, foi devido aos Empréstimos e Financiamentos, e Moeda Nacional, ou seja, o aumento do Passivo, nesse caso, é positivo, pois só houve alteração por conta do investimento, isso significa que no futuro, haverá retorno.

A DRE (Demonstração do Resultado do Exercício), é uma demonstração que tem como objetivo evidenciar a formação do resultado líquido, através das receitas, custos e despesas da empresa, apresentando se a mesma obteve lucro ou prejuízo.

Conta	Descrição	2018	%	Horiz
3.01	Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	1.526.659	100,0	123,2
3.02	Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	- 815.987	-53,4	118,3
3.03	Resultado Bruto	710.672	46,6	129,4
3.04	Despesas/Receitas Operacionais	- 519.393	-34,0	130,5
3.05	Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	191.279	12,5	126,4
3.06	Resultado Financeiro	- 21.281	-1,4	-375,1
3.07	Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	169.998	11,1	108,3
3.08	Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	- 27.354	-1,8	67,0
3.09	Resultado Líquido das Operações Continuadas	142.644	9,3	122,8
3.11	Lucro/Prejuízo Consolidado do Período	142.644	9,3	122,8

Conta	Descrição	2017	%	Horiz
3.01	Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	1.360.474	100,0	109,8
3.02	Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	- 736.706	-54,2	106,8
3.03	Resultado Bruto	623.768	45,8	113,6
3.04	Despesas/Receitas Operacionais	- 450.135	-33,1	113,1
3.05	Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	173.633	12,8	114,7
3.06	Resultado Financeiro	9.300	0,7	163,9
3.07	Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	182.933	13,4	116,5
3.08	Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	- 28.463	-2,1	69,7
3.09	Resultado Líquido das Operações Continuadas	154.470	11,4	133,0
3.11	Lucro/Prejuízo Consolidado do Período	154.470	11,4	133,0

Conta	Descrição	2016	%	Horiz
3.01	Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	1.239.110	100,0	100
3.02	Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	- 689.819	-55,7	100
3.03	Resultado Bruto	549.291	44,3	100
3.04	Despesas/Receitas Operacionais	- 397.965	-32,1	100
3.05	Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	151.326	12,2	100
3.06	Resultado Financeiro	5.674	0,5	100
3.07	Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	157.000	12,7	100
3.08	Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	- 40.851	-3,3	100
3.09	Resultado Líquido das Operações Continuadas	116.149	9,4	100
3.11	Lucro/Prejuízo Consolidado do Período	116.149	9,4	100

Com a análise da DRE, é claro que a maior variação foi no Resultado Financeiro, de 2016 para 2018, houve um crescimento de 34%.

Conta	Descrição	2018	%	Horiz	2017	%	Horiz	2016	%	Horiz
3.06	Resultado Financeiro	(21.281)	(1,4)	(375,1)	9.300	0,7	163,9	5.674	0,5	100
3.06.01	Receitas Financeiras	40.039	2,6	112,3	33.847	2,5	94,9	35.658	2,9	100
3.06.01.01	Receitas Financeiras	22.992	1,5	66,8	30.041	2,2	87,3	34.414	2,8	100
3.06.01.02	Variações Cambiais Ativas	17.047	1,1	1370,3	3.806	0,3	305,9	1.244	0,1	100
3.06.02	Despesas Financeiras	(61.320)	(4,0)	204,5	(24.547)	(1,8)	81,9	(29.984)	(2,4)	100
3.06.02.01	Despesa Financeira	(26.633)	(1,7)	118,7	(19.783)	(1,5)	88,2	(22.428)	(1,8)	100
3.06.02.02	Variações Cambiais Passivas	(34.687)	(2,3)	459,1	(4.764)	(0,4)	63,0	(7.556)	(0,6)	100

De acordo com o aumento significativo no Resultado Financeiro, a maior alteração foi nas Variações Cambiais Ativas.

Unindo as informações, é possível verificar que as variações notáveis, tanto no Balanço Patrimonial como na DRE, estão completamente ligados a moeda, e a investimentos, ou seja, com essa alteração, é possível identificar grandes chances de que a empresa atinja ótimos resultados no futuro, e não em um futuro distante, muito pelo contrário, um futuro próximo.

3.2.2 ANÁLISE DA LIQUIDEZ E ENDIVIDAMENTO

Liquidez é um índice muito importante em uma organização, e a mesma corresponde a facilidade com que um ativo pode se transformar em caixa para o pagamento do passivo, ou seja, para o pagamento das dívidas da empresa.

	2018	2017	2016
Liquidez Imediata	0,03	0,03	0,02
Liquidez Corrente	3,29	2,40	3,50
Liquidez Seca	2,70	2,08	2,95
Liquidez Geral	2,67	2,34	3,15

- **Quociente de Liquidez Imediata = Disponibilidades / Passivo Circulante**

A Liquidez Imediata, se refere a quantidade de saldo disponível em caixa, que a empresa possui para quitação de todas suas dívidas imediatamente.

- **Quociente de Liquidez Corrente = Ativo Circulante / Passivo Circulante**

A Liquidez Corrente, mede a quantidade de saldo disponível a curto prazo para a quitação de todas as dívidas da organização.

- **Quociente de Liquidez Seca = Ativo Circulante – Estoque / Passivo Circulante**

A Liquidez Seca, assemelha-se a Liquidez Corrente, o que é diferente comparando os dois índices, é que a Seca, subtrai todo o saldo presente no estoque.

- **Quociente de Liquidez Geral = Ativo Circulante + Ativo Realizável a Longo Prazo / Passivo Circulante + Passivo Não Circulante**

A Liquidez Geral, apresenta o índice de pagamento de dívidas de acordo com os recebimentos de longo prazo.

Os quocientes de Liquidez Corrente, Seca e Geral, estão em perfeito estado, a empresa tem o suficiente para pagar duas dívidas, de curto e longo prazo, de acordo com as especificações de cada índice. No entanto, a Liquidez Imediata, não tem o suficiente para o objetivo de saldar dívidas.

O índice de Endividamento, é um indicador da saúde financeira da empresa, pois ele mede quanto a empresa tem de dívidas sobre seu patrimônio e ativo circulante.

ENDIVIDAMENTO	2018	2017	2016
Quociente de Participação de Capitais de Terceiros sobre os Recursos Totais (Quantidade)	0,32	0,37	0,25
Quociente de Participação das Dívidas de Curto Prazo sobre o Endividamento Total (Qualidade)	0,77	0,93	0,85

- **Endividamento (Quantidade) = Passivo Circulante + Passivo Não Circulante / Passivo Circulante + Passivo Não Circulante + Patrimônio Líquido**

O Endividamento de Quantidade, é o percentual de saldo devedor em relação aos fundos totais e também é o percentual do ativo total financiada com recursos de terceiros.

- **Endividamento (Qualidade) = Passivo Circulante / Passivo Circulante + Passivo Não Circulante**

O Endividamento de Qualidade, é o saldo que vence a curto prazo, no endividamento total.

No caso da Arezzo, os índices de endividamento até sofreram alterações de um ano para o outro, mas não foram expressivas, ou seja, a situação está controlada, a empresa possui uma quantidade de endividamento proporcional aos investimentos e a todas as questões econômicas da empresa e existe qualidade nos endividamentos, ou seja, é grande o percentual de vencimentos a curto prazo.

3.2.3 ANÁLISE DA RENTABILIDADE

A Taxa de Retorno sobre Investimentos (TRI), representa o valor ganho da empresa, ou seja, quanto ela ganhou por cada real investido.

$$\text{TRI} = \text{Lucro} / \text{Ativo}$$

A Taxa de Retorno do Patrimônio Líquido (TRPL), é literalmente o retorno obtido com o investimento, em relação ao Patrimônio Líquido da empresa.

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

2018				
		MARGEM	GIRO ATIVO	PAYBACK
TRI	14%	9%	146%	7
TRPL	20%	-	-	5

2017				
		MARGEM	GIRO ATIVO	PAYBACK
TRI	15%	11%	130%	6
TRPL	23%	-	-	4

2016				
		MARGEM	GIRO ATIVO	PAYBACK
TRI	13%	9%	137%	10
TRPL	17%	-	-	7

Comparando todos os anos, a TRI e TRPL, sempre apresentou um percentual positivo em relação ao retorno dos investimentos, apenas em 2016, que o tempo de retorno na TRI foi extenso, pois apresentou que em aproximadamente 10 anos a empresa obteria retorno, nos anos seguintes os períodos diminuíram, sendo em 2018, TRI de 7 anos para período de retorno e a TRPL, em torno de 5 anos para atingir retorno dos investimentos.

3.2.4 CONCLUSÃO SOBRE A ANÁLISE FINANCEIRA

A Arezzo CO, é uma organização de grande porte, que mostra ter domínio em relação a sua situação atual e seus objetivos futuros. Todos às variações que pareciam ser negativas, na verdade são positivas, pois a organização tem um grande potencial no Brasil, mas tem interesse e está tomando decisões de investimentos para crescer no mercado exterior, por esse motivo algumas variações podem parecer negativas, mas na verdade estão investindo agora, para colher frutos muito maiores futuramente.

3.3 FUNDAMENTOS DE ECONOMIA

3.3.1 O MERCADO

A AREZZO&CO, atua no mercado de moda feminina, operando principalmente no Brasil, porém possui projetos em andamento, com o objetivo de trazer o crescimento no mercado exterior, fidelizando sua marca em todo o mundo. Seus produtos são comercializados a base de couro, com o objetivo de maior durabilidade e uma estética diferenciada. O público alvo está concentrado nas classes A e B, possuindo cerca de 12% no market share do setor de calçados, bolsas e acessórios de todo mercado

3.3.1 QUAL A SITUAÇÃO DA EMPRESA

Feita as análises necessárias, é possível afirmar que a AREZZO&CO possui uma situação financeira sólida e muito positiva no quesito Lucro Líquido que cresce a cada ano. É uma empresa que consegue honrar com todos os seus compromissos (passivos) por conta da boa estruturação, como por exemplo, a nota divulgada no site exame, mostra que a Arezzo, foi uma das poucas do setor têxtil sem prejuízo na crise, e conta ainda que a empresa teve uma alta anual no lucro de 9% de 2012 a 2017, enquanto seus concorrentes cresceram apenas 7%. Além disso ela ainda investe bastante no comércio interno e externo, sempre expandindo as negociações.

3.3.3 QUAIS AS INFORMAÇÕES RELEVANTES DO SETOR QUE EXERCEM INFLUÊNCIA NO NEGÓCIO DA EMPRESA?

Inaugurar novas lojas focadas na marca Anacapri, é uma meta que a Arezzo, vem alcançando nos últimos anos, justamente porque a marca tem preços mais baixos e assim consegue atingir um público inferior a classe A e B, o que tem tudo a ver com o momento atual do nosso país, onde recentemente foi liberado os Saques Imediatos do FGTS, com o objetivo de injetar R\$28 bilhões na economia. Outra medida tomada pelo atual governante foi o 13º salário do bolsa família; ambas atitudes injetam dinheiro no país, favorecendo os mais necessitados e consequentemente o comércio.

A posição da Arezzo, de investir em produtos que vão custar mais barato para o consumidor, é justamente para que a marca possa alcançar todos os tipos de clientes, aumentando sua popularidade e lucro.

3.3.4 PROJEÇÃO DO CENÁRIO FUTURO DA EMPRESA

Observando a DRE da Arezzo, é possível verificar que a empresa cresceu de R\$116.149 milhões em 2016, para R\$154.470 milhões em 2017, um aumento de R\$38.321 milhões. Já em 2018, a empresa fechou o ano com o Resultado Líquido de R\$142.644 milhões, o que significa um crescimento de R\$26.496 milhões, em relação a 2016 e uma queda de R\$11.826 milhões, em relação a 2017 por conta de uma expansão acertada que a empresa fez nos Estados Unidos, que necessitou de uma quantia alta para investimento, como nos mostra o site EXAME em 24 de outubro de 2018. A notícia nos traz um relatório do Bradesco BBI, que afirma que a empresa dobrará de valor nos próximos quatro anos. Essa estratégia foi a saída para o crescimento de longo prazo, declarou o presidente da companhia. O que se espera é o desenvolvimento da marca no mercado para deslanchar e inaugurar mais lojas próprias, caso essas previsões aconteçam, segundo o EXAME, o banco de investimentos espera um crescimento de venda nos Estados Unidos de 35% ao ano para os próximos cinco anos, o que fará com que as vendas atinjam 115 milhões de dólares. Assim, o Resultado Líquido da empresa nos próximos anos tende a aumentar em relação aos anos anteriores.

De acordo com a DRE da empresa, atualmente, de acordo com os investimentos apresenta uma projeção de crescimento médio de 19% ao ano, o que nos mostra que em 2019 seu Resultado Líquido será de R\$169.748 milhões em 2020 o valor de R\$202.003

milhões, em 2021 R\$240.385 milhões, e em 2022 a quantia de R\$286.049 milhões, o dobro do seu Resultado Líquido em 2018, graças ao investimento internacional que ela fez nesse ano.

Conta	Descrição	2018	2019	2020	2021
3.01	Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	1.526.659	1.816.724	2.161.902	2.572.663
3.02	Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	- 815.987	- 971.024	-1.155.518	-1.375.066
3.03	Resultado Bruto	710.672	845.700	1.006.384	1.197.597
3.04	Despesas/Receitas Operacionais	- 519.393	- 618.077	-	-
3.05	Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	191.279	227.623	270.873	322.339
3.06	Resultado Financeiro	-	-	-	-
3.07	Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	21.281	25.324	30.135	35.860
3.08	Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	169.998	202.299	240.738	286.479
3.08	Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	-	-	-	-
3.09	Resultado Líquido das Operações Continuadas	27.354	32.551	38.735	46.094
3.09	Resultado Líquido das Operações Continuadas	142.644	169.748	202.003	240.385
3.11	Lucro/Prejuízo Consolidado do Período	142.644	169.748	202.003	240.385

3.4 FUNDAMENTOS DE FINANÇAS

3.4.1 VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL)

O Valor Presente Líquido, se trata de uma projeção da sucessão de valores futuros, descontados uma taxa correta de juros e subtraindo o custo do investimento inicial. Esse cálculo é realizado porque o dinheiro que iremos receber futuramente não terá o mesmo valor que possui no presente. Se trata de uma técnica para analisar se os investimentos são ou não viáveis e algumas de suas vantagens são: considera-se o valor do dinheiro no tempo, o custo de capital da empresa (TMA) e pode ser aplicado a qualquer fluxo de caixa (seja convencional e não convencional).

Investimento inicial, tempo de investimento, fluxo de caixa e o retorno dentro desse período são pontos que são levados em consideração na realização desse cálculo. Já a interpretação do resultado, deve ser feita da seguinte maneira:

- Caso o resultado for positivo, as receitas são maiores que as despesas, considera-se o projeto viável para o investidor que conseguirá bons retornos financeiros, valorizando o seu dinheiro.
- Caso o resultado seja negativo, as despesas são maiores que as receitas, sendo assim, o investidor não terá bons retornos financeiros e conseqüentemente prejuízo, considera-se o projeto inviável.

- Há também a possibilidade de o resultado ser 0, as despesas e as receitas são iguais, indicando que o investidor não terá lucro e nem prejuízo, a decisão de investir é neutra.

A fórmula da VPL é dada pela seguinte equação:

$$VPL = FC_0 + \frac{FC_1}{(1+TMA)^1} + \frac{FC_2}{(1+TMA)^2} + \dots + \frac{FC_n}{(1+TMA)^n}$$

Neste trabalho, para o cálculo, utilizamos a taxa Selic, que é uma taxa básica de juros que compõe a economia brasileira. O Selic é um sistema eletrônico que atualiza as operações e posições das instituições financeira usada no mercado interbancário para financiamento de operações, tratando-se de um sistema usado pelo governo (principalmente pelo Banco Central), a fim de controlar emissão, compra e venda de títulos, a mesma possui relação direta com a inflação, medida pelo IPCA (índice de preços para o consumidor amplo), influenciando na economia como um todo. Atualmente a Selic está 5,0 % a. a. (atualizada dia 30/10/2019).

2018	2019	2020	2021
142.644	169.748	202.003	240.385
142.644	161.644	183.222	207.653
VPL	695.163		

3.5 FUNDAMENTOS DE DIREITO

3.5.1 TIPO DA EMPRESA

Arezzo CO, é inscrita como uma sociedade anônima com fins lucrativos, ou seja, é uma sociedade cujo capital é dividido por ações. As pessoas que as compram são chamados de acionistas e a responsabilidade de cada um para com a empresa se dará pelo valor das ações adquiridas.

As também denominadas S/A, S.A ou SA podem ter o seu capital fechado que são ações subscritas por pessoas e não negociadas na bolsa de valores, ou então ter seu capital aberto que é o caso da AREZZO&CO, que possui ações ordinárias nominativas, negociadas na bolsa de valores, sendo assim, a Assembleia Geral é composta por seus acionistas e suas deliberações são tomadas levando em consideração o número de ações que cada votante possui, que confere ao acionista o direito de votar elegendo e destituindo diretores, bem como decidindo os destinos da sociedade.

A administração dessa sociedade compete ao Conselho de Administração, a Assembleia Geral, ao Conselho Fiscal e uma Diretoria que cumpre a Constituição através de seus estatutos sociais.

3.5.2 FORMAS DE TRIBUTAÇÃO

A AREZZO&CO tem como forma de tributação o Lucro Real por dois motivos, o primeiro deles é porque possui em seu faturamento anual uma Receita que ultrapassa a marca de R\$78 milhões de reais. E outra regra para implantar o Lucro Real é se a empresa que obtém lucros, rendimentos ou ganhos de capital oriundos do exterior, que também é o caso da empresa em questão.

Esse regime é um meio de apuração das alíquotas de tributação para o IRPJ (Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas) e da CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido). Sendo considerado a mais complexa forma de tributação, o regime de cálculo do Lucro Real é feito baseado nos valores do lucro líquido da empresa, deduzindo desse valor os gastos e as despesas da empresa, o valor atingido é o que corresponde ao Lucro Real da empresa, e as alíquotas serão calculadas baseando-se nesse valor. O cálculo do IRPJ será feito com a alíquota de 15% e a CSLL tem como base a alíquota de 9%. Já a alíquota do PIS muda: passa de 0,65% para 1,65%. E a do COFINS passa de 3% para 7,6% da Receita.

4. CONCLUSÃO

A AREZZO&CO, é inscrita como Sociedade Anônima, que possui capital aberto, as ações são negociadas na bolsa de valores e a responsabilidade da mesma fica por conta de seus acionistas que possuem o direito de tomar decisões através das Assembleias Gerais, bem como eleger e nomear diretores, decidindo o futuro da empresa.

Através das pesquisas realizadas para o cumprimento desse projeto, podemos identificar que a AREZZO&CO, tem como objetivo maior, expandir o negócio para um perímetro mundial, onde sua marca seja reconhecida, não somente por ser de grife e ter uma ótima qualidade, mas também uma marca que se preocupa em superar as expectativas do público, sendo assim, a empresa apostou altos investimentos, focando também na marca Anacapri, que faz parte do grupo, e é classificada por ter um custo menor aos seus consumidores, e por isso, conquista cada vez mais clientes. Uma organização com situação financeira sólida e muito positiva no quesito Lucro Líquido, que cresce a cada ano, consegue honrar com todos os seus compromissos, e por conta do seu comprometimento, prevê que irá dobrar de valor nos próximos quatro anos, afinal, tem trabalhado para que isso ocorra, em todos os quesitos, desde o cuidado com os seus clientes e qualidade dos produtos, à investimentos maiores no exterior.

5. REFERÊNCIAS

BM&FBOVESPA. **Empresas Listadas**. Disponível em: http://www.bmfbovespa.com.br/pt_br/produtos/listados-a-vista-e-derivativos/rendavariavel/empresaslistadas.htm / Acesso em: 20 de agosto de 2019.

AREZZO&CO. **Institucional**. Disponível em: <http://arezzoco.com.br/> Acesso em: 20 de agosto de 2019.

SALOMÃO, KARIN. **A estratégia que pode levar a Arezzo a dobrar nos próximos anos**. Disponível em: <https://exame.abril.com.br/negocios/a-estrategia-que-pode-levar-a-arezzo-a-dobrar-nos-proximos-anos/> Acesso em: 5 de setembro de 2019.

GODOY, DENYSE. **Arezzo foi uma das poucas do setor têxtil sem prejuízo na crise**. Disponível em: <https://exame.abril.com.br/blog/primeiro-lugar/arezzo-foi-uma-das-poucas-do-setor-textil-sem-prejuizo-na-crise/> Acesso em: 6 de setembro de 2019.

BRASIL ESCOLA. **Estrutura e análise financeiro-econômica das demonstrações contábeis**. Disponível em: <https://monografias.brasilecola.uol.com.br/administracao-financas/estrutura-analise-financeiroeconomica-das-demonstracoes-.htm/> Acesso em: 22 de setembro de 2019.