



UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

**PROJETO INTERDISCIPLINAR**

ANÁLISE FINANCEIRA E ECONÔMICA COM BASE EM  
INDICADORES PARA TOMADA DE DECISÃO

**LOJAS MARISA S.A.**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO 2017

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

**PROJETO INTERDISCIPLINAR**

ANÁLISE FINANCEIRA E ECONÔMICA COM BASE EM  
INDICADORES PARA TOMADA DE DECISÃO

**LOJAS MARISA S.A.**

Módulo 06 – Controladoria

Controladoria – Prof. Marcelo de Castro Cicconi

Análise das Demonstrações Contábeis – Prof. Antonio Donizeti Fortes

Contabilidade Gerencial – Prof. Luiz Fernando Pancine

Finanças Corporativas – Prof. Max Streicher Vallim

Gestão Estratégica de Custos – Prof. Rodrigo Simão da Costa

Alunos:

Daniele Cristina Faustino, RA 15001256

Janaina da Silva Pinto, RA 15001478

Liandra Marinho Ranzani, RA 15000152

Matheus Bartolomeu Scaramussa, RA 15000209

Milena Aparecida da Silva, RA 15000345

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO 2017

## SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	5
2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA	7
3 PROJETO INTERDISCIPLINAR	8
3.1 CONTROLADORIA	8
3.1.1 MODELOS PARA ELABORAÇÃO DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO	12
3.2 ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS	17
3.2.2 ANÁLISE VERTICAL E HORIZONTAL	17
3.2.3 ÍNDICE DE LIQUIDEZ CORRENTE	17
3.2.4 ÍNDICE DE LIQUIDEZ SECA	17
3.2.5 ÍNDICE DE LIQUIDEZ IMEDIATA	18
3.2.6 ÍNDICE DE LIQUIDEZ GERAL	20
3.2.7 PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO DE VENDAS	20
3.2.8 PRAZO MÉDIO DE COMPRAS	21
3.2.9 PRAZO MÉDIO DE RENOVAÇÃO DE ESTOQUES	22

3.2.10 GRAU DE ENDIVIDAMENTO	23
3.2.11 ÍNDICE DE PARTICIPAÇÃO DO CAPITAL DE TERCEIROS	23
3.2.12 COMPOSIÇÃO DO ENDIVIDAMENTO	24
3.3 CONTABILIDADE GERENCIAL	25
3.3.1 PONTO DE EQUILÍBRIO CONTÁBIL	25
3.3.2 PONTO DE EQUILÍBRIO FINANCEIRO	26
3.3.3 PONTO DE EQUILÍBRIO ECONÔMICO	27
3.3.4 INFLUÊNCIA DO PONTO DE EQUILÍBRIO	29
3.4 FINANÇAS CORPORATIVAS	32
3.4.1 INDICADORES DE RENTABILIDADE	32
3.4.2 EBITDA, EBIT E NOPAT	36
3.4.3 EVA	37
3.5 GESTÃO ESTRATÉGICA DE CUSTOS	40
3.5.1 CLASSIFICAÇÃO DOS CUSTOS	41
3.5.2 FLUXO DE CUSTOS	42
3.5.3 CUSTOS PARA AVALIAÇÃO DE ESTOQUES	44
4 CONCLUSÃO	48

REFERÊNCIAS

50

ANEXOS

53

## 1 INTRODUÇÃO

O objetivo do projeto interdisciplinar desse módulo foi analisar a situação econômica e financeira da empresa escolhida, no caso, as Lojas Marisa, com base nos indicadores para a tomada de decisão. Para elaboração do mesmo, foram abordadas cinco disciplinas:

A primeira disciplina é a Controladoria, ministrada pelo professor Marcelo de Castro Cicconi. Nesta disciplina, serão abordados os indicadores de desempenho da empresa, análises através de um planejamento estratégico e elaboração de metas para alcançar objetivos e alavancar a situação econômica e financeira da empresa.

A segunda disciplina é a Análise das Demonstrações Contábeis, ministrada pelo professor Antonio Donizeti Fortes. Na mesma, serão vistas as Análises Verticais e Horizontais do Balanço e DRE da empresa, vimos também, o índice de liquidez corrente, índices de liquidez seca, índice de liquidez imediata - índice de liquidez geral, índice de participação de capital de terceiros, prazo médio de recebimento de vendas, prazo médio de pagamento de compras, prazo médio de renovação de compras, grau de endividamento e composição de endividamento.

A terceira disciplina é a Contabilidade Gerencial, ministrada pelo professor Luiz Fernando Pancine. Nesta disciplina, serão abordados os pontos de equilíbrio da empresa, para a realização de uma avaliação sobre seu estado financeiro e uma análise, através de gráficos, mostrando assim, o ponto de equilíbrio contábil, financeiro e econômico da empresa. Através dessas informações foram traçadas projeções.

A quarta disciplina é a de Finanças Corporativas, ministrada pelo professor Max Streicher Vallim. Nesta unidade de estudo, será necessário calcular a taxa de retorno sobre o investimento, onde representará o poder de ganho da empresa. Também será necessário calcular a taxa de retorno sobre o patrimônio líquido, onde visará o capital investido no empreendimento. Será analisada a taxa de retorno, para demonstrar o poder de ganho na empresa. Será avaliado o EBITDA das lojas Marisa, no qual seria o lucro

antes dos juros, imposto de renda, depreciação e amortização. E por último o EVA-Valor Econômico

Agregado com intuito de verificar quanto que a empresa ganhou acima do seu custo de capital.

A quinta disciplina é a de Gestão Estratégica de Custos, ministrada pelo professor Rodrigo Simão da Costa. Nessa disciplina, serão abordados conceitos sobre todos os tipos de custos, como os custos diretos, indiretos, fixos e variáveis; com uma explicação sobre como cada tipo desse se relaciona com o produto a ser fabricado. Será visto o fluxo de custos e ainda conceitos sobre a departamentalização e no que isso pode contribuir para a empresa.

## 2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

As lojas Marisa, é uma das maiores lojas de roupas femininas do Brasil. Ela desenvolve e comercializa sua marca corporativa, onde possui uma variedade de produtos de qualidade e com preços baixos. Seu slogan é “De mulher para Mulher, Marisa”, ela possui um forte brilho pela mulher brasileira.

Ela foi fundada em 1948, por Bernardo Goldfarb, e sua primeira loja foi em São Paulo. As lojas Marisa começou a vender bolsas, e foi assim que o fundador identificou o interesse pelas lojas, e começou as vendas dos produtos em geral. Então a partir de 1949, passaram a utilizar o nome Marisa, oferecendo não somente bolsas, mas também vestuários. Em 1999 as lojas Marisa se ampliaram, oferecendo produtos para moda masculina e infantil. Hoje, ela possui mais ou menos 13.000 funcionários.

Sua Razão Social é: MARISA LOJAS S.A, o CNPJ da loja é: 61.189.288/0001-89, seu endereço atual: Rua James Holland, nº. 422, no Bairro da Barra Funda, São Paulo, SP. Seu setor de atividade é têxtil e vestuário. É um comércio varejista onde possui vestuários e acessórios.

Os principais clientes da Marisa são as mulheres de classe C. Seus principais concorrentes são: Riachuelo, C&A, Renner e Lojas Americanas, entre outros. Nas lojas Marisa, aproximadamente 88% dos produtos vendidos tem a marca Marisa, é utilizado marcas de terceiros apenas em linhas.

Hoje, existem mais de 375 lojas espalhadas por todo Brasil, e se tornou a maior rede de lojas em moda íntima feminina. Ela também é bastante procurada pela qualidade de seus produtos e pelo preço acessível.



### 3 PROJETO INTERDISCIPLINAR

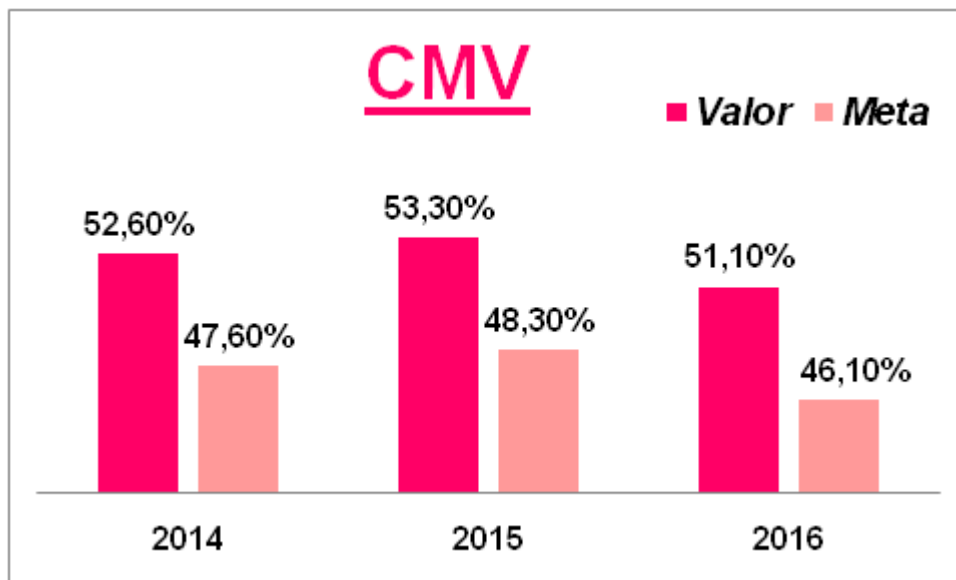
#### 3.1 CONTROLADORIA

Os indicadores de desempenho são ferramentas que permitem controlar a produtividade e estabelecer objetivos para a empresa, através de dados e de um planejamento estratégico.

O planejamento estratégico são os procedimentos, os passos que devem ser realizados para alcançar o objetivo, através de uma estratégia, que deve ser planejada através do ambiente interno e externo da empresa.

A seguir, apresentaremos os indicadores de desempenho das Lojas Marisa:

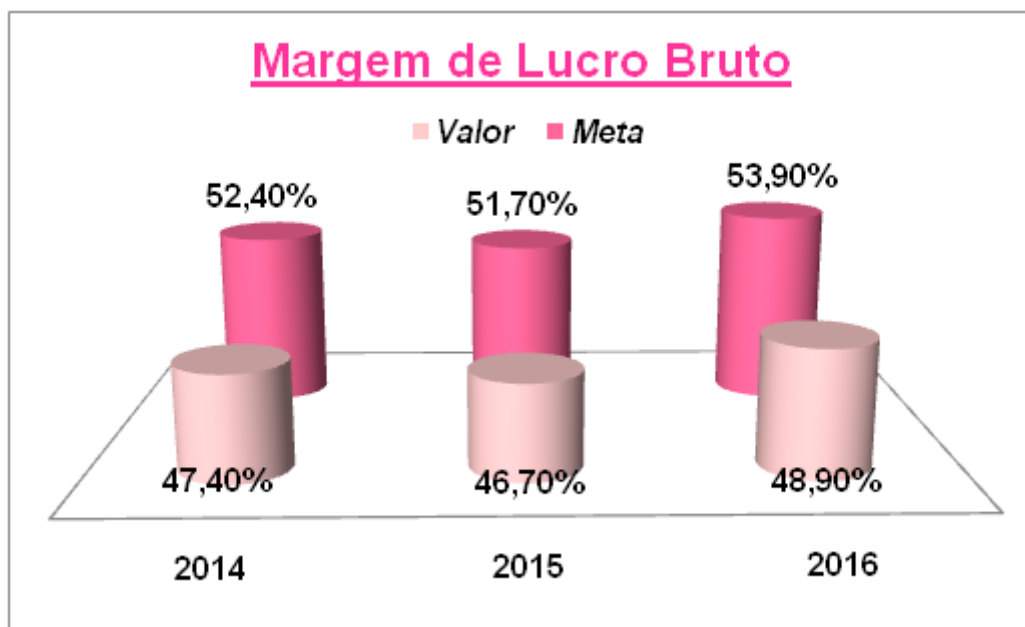
Custo da Mercadoria Vendida



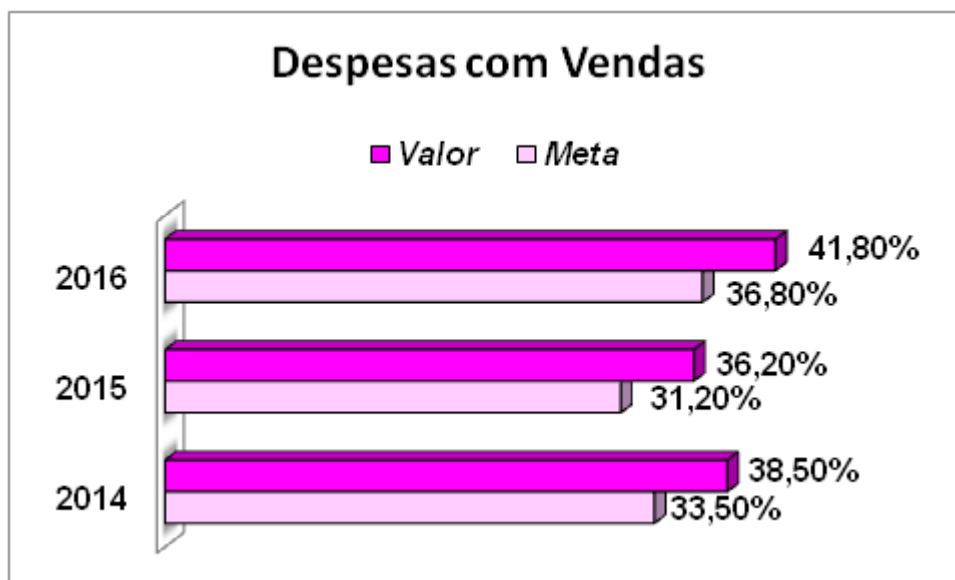
O CMV (Custo da Mercadoria Vendida) teve uma leve diminuição entre os últimos dois períodos. A variação entre 2015 e 2016 foi de aproximadamente 2%. No último ano 2016, ele teve seu índice mais baixo. Estabelecemos uma meta de 5% de redução desse custo, para que possamos melhorar os resultados econômico-financeiros da empresa.

Margem de Lucro Bruto

A margem do Lucro Bruto obteve uma importante expansão no último ano (2016), devido ao efeito positivo da postergação da Liquidação de Verão. Entendemos também, que a maior parte dos ganhos de margem da companhia, estão relacionados à melhor gestão dos estoques. Sugerimos um aumento de 5% ao ano da margem.



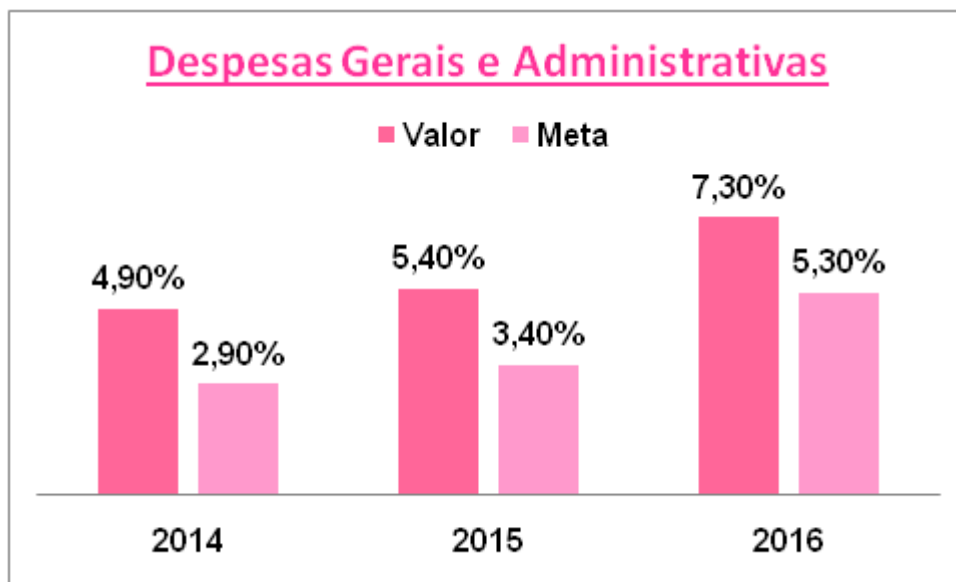
#### Despesas com Vendas



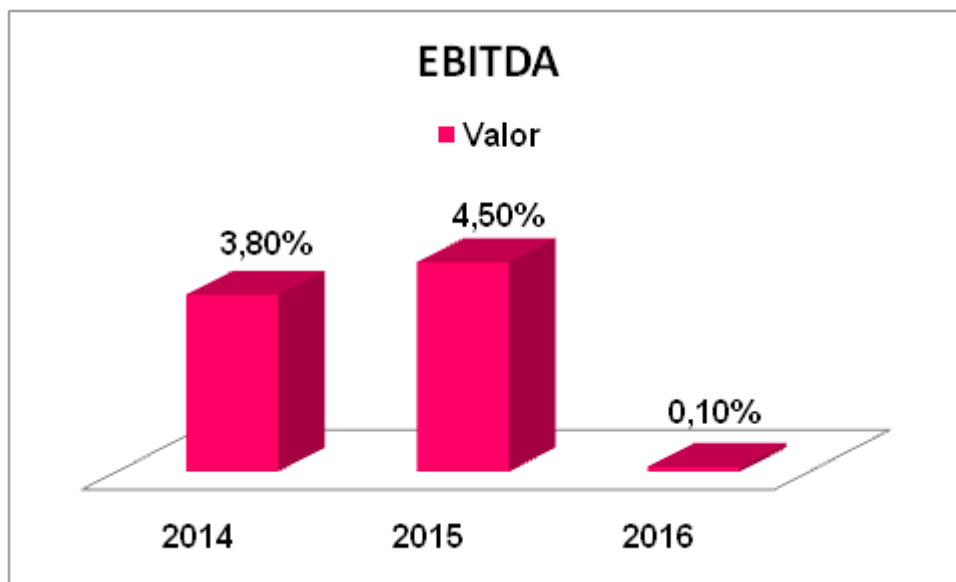
As despesas com vendas cresceram cerca de 3% de 2015 para 2016. Desconsiderando o efeito não comparável da remuneração da folha de pagamento e o maior nível de investimento em marketing e pela. A redução proposta é de 5% dessas despesas ao ano.

## Despesas Gerais e Administrativas

As despesas gerais e administrativas tiveram uma variação de aproximadamente 2% de 2015 para 2016, que também foram impactadas por itens não comparáveis. A redução sugerida dessa despesa é de 2% ao ano.



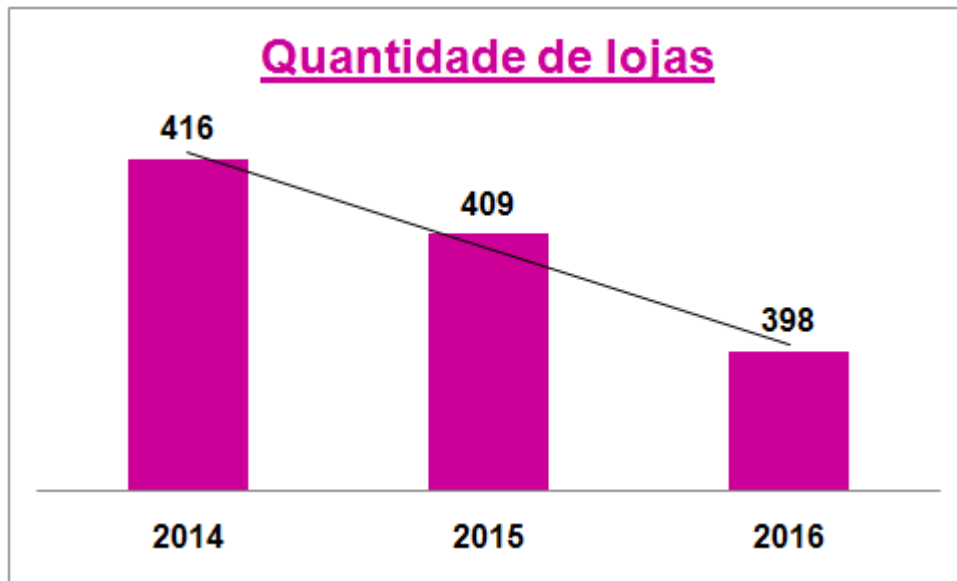
## EBITDA



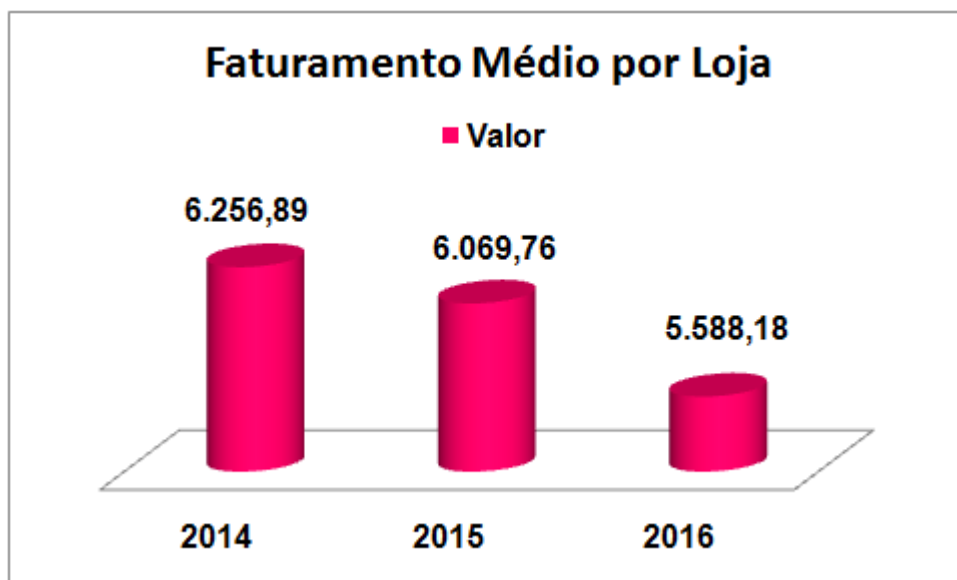
O EBITDA teve uma forte redução no último ano de 2016. Não obstante o impacto material dos vários itens não comparáveis mencionados em outros indicadores acima, verificamos que a principal queda dos resultados tem sido a queda nas vendas.

## Número de Lojas Existentes

O número de lojas da empresa Marisa passou para 398 em 2016, cerca de 10 lojas foram fechadas de 2015 para 2016. Acreditamos que isso ocorreu devido à redução das vendas e ao aumento do CMV e das despesas com vendas.



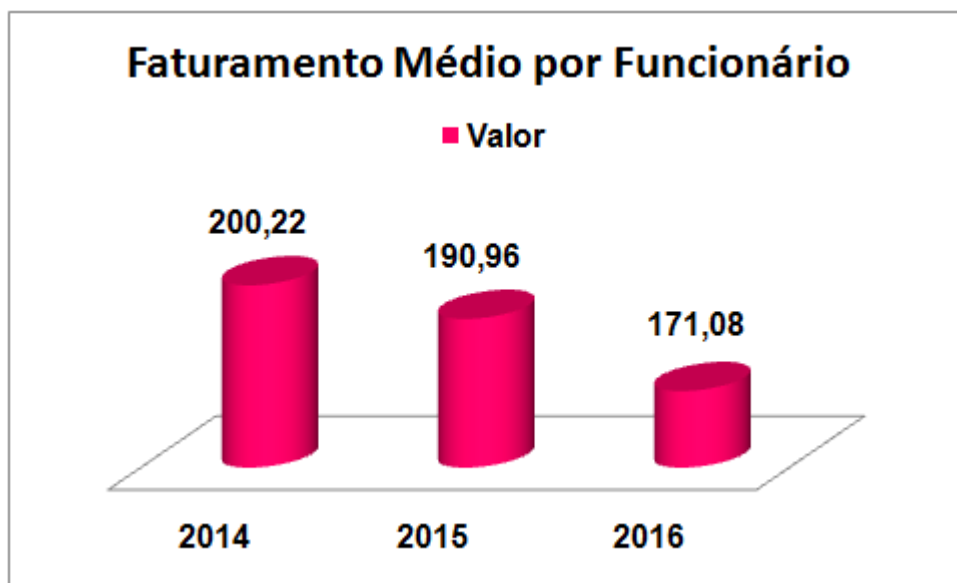
## Faturamento Médio por Loja



O faturamento médio por loja caiu cerca de R\$480,00 de 2015 para 2016. Isso se deve a quedas das vendas e a alteração de quantidade de lojas de um período para o outro.

## Faturamento Médio por Funcionário

O faturamento médio por funcionário teve uma oscilação de aproximadamente R\$20,00, comparando os dois últimos períodos. Isso ocorre pela variação nas vendas, com funcionários e com a quantidade de lojas.



### 3.1.1 MODELOS PARA ELABORAÇÃO DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Abaixo segue, respectivamente, a Matriz Swot, Missão, Visão e Valores das Lojas Marisa:

#### Forças:

- Qualidade no mercado competitivo
- Marca reconhecida
- Preço justo
- Muitos anos no mercado
- Facilidade de compra, cartão da própria empresa

#### Fraquezas

- Poucos funcionários no atendimento
- Falta de atenção com os clientes em algumas seções

## Oportunidades

- Marketing de divulgação
- Parcerias
- Tecnologia (loja virtual)

## Ameaças

- Concorrência com outras lojas do mesmo segmento, com preço dos produtos similares (C&A, RIACHUELO, RENNER, PERNAMBUCANAS)
- Desemprego dos consumidores

Alta da inflação e dos juros

## Missão do Grupo Marisa

A Marisa se dedica à comercialização de produtos de moda, sobre os quais a mulher detém a decisão de compra. Os produtos oferecidos refletem tendências de comportamento e têm a melhor relação custo-benefício do mercado. Trabalhamos para garantir a satisfação dos clientes, fornecedores, colaboradores e acionistas.

## Visão

### **Imagem I – Visão Geral**



Fonte:

[www.mzweb.com.br/marisa/web/arquivos/AMAR3\\_Apresentacao\\_Institucional\\_201203\\_PORT.pdf](http://www.mzweb.com.br/marisa/web/arquivos/AMAR3_Apresentacao_Institucional_201203_PORT.pdf)

## Valores

### Ética

Nossa conduta e nossas decisões são pautadas pelos valores éticos da sociedade, abrangendo os níveis sociais, legais, organizacionais e individuais. Respeitamos as regras morais e de boa convivência social entre as pessoas com quem interagimos no dia a dia. Seguimos, e obedecemos, as leis em vigor no país. Observamos as normas da empresa, os princípios corporativos e o código de conduta estabelecidos. Acreditamos nos princípios descritos acima e os praticamos, por ser esta a única forma de dar existência à Ética.

### Respeito às Pessoas

Respeitamos as pessoas, independentemente de sexo, idade, formação, origem, posição social e credo. Acreditamos na diversidade de ideias, talentos e opiniões e na personalidade individual de nossos colaboradores. Encaramos com naturalidade as diferenças ou eventuais divergências e incentivamos o desenvolvimento individual. Valorizamos todas as pessoas, não só aquelas que trabalham na Marisa, mas também aquelas com quem nos relacionamos fora da empresa: clientes, fornecedores e parceiros no negócio.



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

### Compromisso com os Clientes

O foco de nossa atuação são nossos clientes, para os quais oferecemos produtos de qualidade, que seguem as tendências de moda e têm a melhor relação custo-benefício. Nosso sucesso depende de nossa capacidade de identificar, entender e trabalhar os comportamentos relacionados a estilos de vida e moda de todos os consumidores de produtos e serviços Marisa. Procuramos identificar oportunidades de desenvolvimento de novos produtos, formatos de loja, experiências de compra e formas de atendimento.

### Comprometimento com o Resultado

Nosso sucesso é fruto de muito trabalho e total comprometimento de todas as pessoas que atuam na Marisa com o resultado da empresa. Fazemos sempre o melhor da melhor forma possível. Construimos e implementamos planos de trabalho estruturados que nos indicam claramente os caminhos a serem trilhados e quais ações devem ser empreendidas para concretizar nossa ambição estratégica. Perseguimos constantemente o atendimento e a superação de nossas metas e objetivos corporativos, funcionais e individuais.

### Meritocracia

Valorizamos e reconhecemos os colaboradores da Marisa pelos resultados do trabalho e mérito pessoal. Acreditamos que a meritocracia proporciona maior justiça e transparência nos processos de avaliação de desempenho e definição de recompensas e/ou promoções.

### Agilidade / Antenados

Agilidade é fundamental para o sucesso no varejo. Encaminhamos nossas ações e decisões com o senso de urgência e rapidez demandado pela dinâmica do setor em que trabalhamos. Somos uma empresa atenta, bem informada, ligada aos acontecimentos que podem impactar nossas atividades no presente e influenciar as tendências futuras de nosso negócio.



## Inovação

Inovação para a Marisa é o desenvolvimento e a exploração (bem-sucedida) de novas ideias, que resultam em crescimento de faturamento, melhoria no atendimento a clientes e no ambiente de trabalho e satisfação de nossos colaboradores, acesso a novos mercados, redução de custos e aumento das margens de lucro, entre outros benefícios. Usamos a criatividade para inovar nossos produtos, formatos de lojas, processos e gestão, diferenciando a Marisa em um ambiente de competição intensa.

Apresentar modelos que auxiliam o Planejamento Estratégico onde representam, ou podem vir a representar, riscos de continuidade para o negócio, se não detectadas oportunamente e se ações não forem tomadas para minimizá-las ou neutralizá-las.

## 3.2 ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

### 3.2.1 Análise Vertical e Horizontal do Balanço Patrimonial - BP

O objetivo da Análise Vertical é determinar a relevância de cada conta em relação a um valor total. No balanço, calcula-se a participação relativa das contas, tomando-se o seu capital social. O ativo e o passivo será sempre 100 %, é calculada em porcentagem, e envolve o olhar para cima e para baixo nas colunas do Balanço Patrimonial (  $\text{Total do ativo} / \text{contas} * 100$ ). Na Análise Horizontal, demonstra o crescimento ou queda ocorrida em itens que constituem as demonstrações contábeis em períodos consecutivos. Essa análise compara-os dentro de um mesmo período, esta comparação é feita olhando horizontalmente ao longo dos anos nas demonstrações contábeis e nos indicadores (ano 2014/ano2015 \*100-100 ) logo, chegaremos à porcentagem para ambas as Análises.

Veja os resultados no anexo A (Ativo) na página 53 e o anexo B (Passivo) na página 55.

### 3.2.2 Análise Vertical e Horizontal da Demonstração do Resultado do Exercício - DRE

A Análise Vertical da Demonstração do Resultado do Exercício, o referencial será a receita líquida de vendas. A DRE estabelece vendas líquidas de 100% e, então calcular a porcentagem de vendas líquidas para custo, despesa, receitas e outras categorias (receita líquida de vendas / pelas contas \* 100). A análise horizontal, é calculada da mesma forma do Balanço Patrimonial, mas a referência para o cálculo é a RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS (ano 2014/ano2015 \*100-100 ), chegaremos ao entanto, na porcentagem .

Veja os valores no anexo C na página 58.

### 3.2.3 Índice de Liquidez Corrente

Segundo BLATT (2001, pág.75), afirma que: “ A liquidez corrente indica a solidez do embasamento financeiro da empresa da empresa frente aos seus compromissos de curto prazo. Expressa quantas vezes os ativos circulantes de uma empresa “cobrem” os passivos circulantes.”

Demonstra a parcela do Patrimônio Líquido da empresa , que se encontra comprometida por dívidas, e demonstra a dependência da empresa em relação aos empréstimos bancários com as instituições financeiras. Lembrando que, contabilmente o curto prazo é correspondente a 12 meses (1 ano), o resultado será apresentado em R\$, se o resultado for superior a R\$ 1,00, significa que a empresa representa um bom estado financeiro, ou seja, possui mais de R\$ 1,00 em seu Ativo Circulante para cada R\$ 1,00 de dívida de curto prazo. Se o resultado for inferior a R\$1,00, a empresa demonstra que não há condições em seu ativo circulante para cumprir suas necessidades em curto prazo, mas se o resultado for igual a R\$1,00 significa que a empresa consegue pagar seus comprometimentos , mas não sobrar dinheiro em seu caixa. Para se chegar ao resultado deve-se fazer:

(ATIVO CIRCULANTE / PASSIVO CIRCULANTE).

Veja os resultados abaixo:

<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
R\$ 1,81	R\$ 2,24	R\$ 2,19

### **3.2.4 Índice de Liquidez Seca**

O índice de liquidez seca , é uma versão oposta da liquidez corrente. Este índice exclui os estoques do ativo circulante e fornece uma medida ligeiramente mais complexa da liquidez da empresa. A liquidez seca de uma empresa mostra analiticamente quando comparado com uma média do ramo de atividade da empresa, também apresenta seu resultado em R\$ . Assim , sempre que a empresa apresentar seu resultado maior que R\$ 1,00 , ela possui mais de R\$ 1,00 em seu ativo circulante para cada R\$ 1,00 de dívida de curto prazo , excluindo os estoques. Se o resultado apresentar igual a R\$1,00, significa que para cada R\$1,00 de obrigações disponível no curto prazo

, excluindo os estoques, não haverá sobra de ativos e nem de obrigações a serem pagas. Se o seu resultado for menor que R\$1,00, a para cada R\$1,00 de obrigações disponível no curto prazo, excluindo os estoques, não haverá sobra de ativos e nem de obrigações a serem pagas.

( Ativo Circulante - Estoques / Passivo Circulante )

Veja os resultados abaixo:

2014	2015	2016
R\$ 1,41	R\$ 1,85	R\$ 9,97

### 3.2.5 Índice de Liquidez Imediata

A liquidez imediata, mostra as disponibilidades de uma empresa, são elas as disponibilidades ou disponíveis: (caixa + banco + aplicações financeiras) com todas as obrigações em curto prazo, que se encontra no passivo circulante. O resultado também é apresentado em R\$ .

Sendo assim, se a empresa apresentar um resultado maior que R\$ 1,00, ela possui um valor maior para cumprir com suas obrigações e haverá sobra em seu ativo circulante.

Quando representado igual a R\$1,00, a empresa cumpre com suas obrigações, mas não há sobra em seu ativo circulante.

Se for representado menor que R\$1,00, significa que a empresa não conseguirá cumprir com suas obrigações, pois não há disponibilidade em seu ativo circulante.

(DISPONIBILIDADE/ PASSIVO CIRCULANTE)

Veja os resultados abaixo :

2014	2015	2016
R\$ 0,05	R\$ 0,05	R\$ 0,05

### 3.2.6 Índice de Liquidez Geral

De acordo com Blatt, 2001 , pág 74 diz que :

A liquidez geral Mostra a solidez do embasamento financeiro da empresa . a longo prazo . Considerando tudo que a empresa converterá em dinheiro ( curto e longo prazo) , e relacionando com tudo o'que a empresa já assumiu como dívida (curto e longo prazo) .

Mostra também a capacidade da empresa em pagar suas obrigações. Seu resultado também será apresentado em R\$.

Sendo assim: Maior que R\$1,00 - Para cada R\$1,00 de obrigações a empresa possui um valor maior para pagar suas obrigações em curto, médio e longo prazo.

Igual a R\$1,00 - A empresa possui para cada R\$1,00 de suas obrigações , em suas disponibilidades.

Menor que R\$1,00- A empresa possui um valor menor que R\$ 1,00 em suas disponibilidades de curto , médio e longo prazo.

= ( ATIVO CIRCULANTE + REALIZÁVEL A LONGO PRAZO / PASSIVO CIRCULANTE + PASSIVO NÃO CIRCULANTE )

Veja os Resultados abaixo

2014	2015	2016
R\$ 1,02	R\$ 1,29	R\$ 1,24

### 3.2.7 Prazo Médio de Recebimento de Vendas

Indica em média, quantos dias a empresa espera para receber suas vendas. Quando uma empresa realiza uma venda a prazo , é como se ela estivesse financiando gratuitamente seus clientes. A empresa que vende a prazo, muitas vezes recorrem ao desconto de duplicatas , aonde os encargos financeiros são bastante elevados. Ainda que as duplicatas a receber sejam bancadas por recursos próprios, normalmente não há

retorno adequado para o capital próprio . A conta de clientes exige aplicações de capital de giro, que poderá ser próprio ou de terceiros.

(CONTAS A RECEBER/ VENDAS \* 360 )

Veja os resultados abaixo:

2014	2015	2016
95	26	24

### 3.2.8 Prazo Médio de Compras

Indica em média, quantos dias a empresa demora para pagar suas compras. O valor das compras, nem sempre são indicados no balanço patrimonial. Este indicador é usado geralmente em empresas comerciais, como as compras não são apresentadas no balanço, é necessário que olhemos para a Demonstração do Resultado do Exercício. Para saber em quantos dias em empresa deverá pagar suas compras .

Para achar o valor das compras é necessário usar a fórmula do CMV:

( ESTOQUE INICIAL + COMPRAS - ESTOQUE FINAL )

Veja os cálculos :

ANO 2014

CMV = 1.778.4055

ESTOQUE INICIAL (2013) 342.277

ESTOQUE FINAL (2014) 372.590

COMPRAS = 342.277+372.590+1.778.405

COMPRAS = 2.493.272

ANO 2015

CMV =1.788.118

ESTOQUE INICIAL (2014) 372.590

ESTOQUE FINAL (2015) 329.607

COMPRAS = 372.590+329.607+1.788.118 .

COMPRAS = 1.745.135

ANO 2016

CMV = 1.540.545

ESTOQUE INICIAL (2015) 329.607

ESTOQUE FINAL (2016) 338.238

COMPRAS = 329.607+338.238+1.540.545

COMPRAS = 2.208.390

Para achar o prazo médio de pagamento de compras, usa-se :

(FORNECEDORES + DUPLICATAS A PAGAR / COMPRAS \*100 )

Veja os resultados abaixo :

2014	2015	2016
35	42	48

### 3.2.9 Prazo Médio de Renovação de Estoques

Este indicador , mostra em quantos dias a empresa leva para vender o seu estoque .será mostrado em dias que uma unidade está no estoque.

Geralmente todas as empresas adotam algum tipo de nível de estoque de matéria prima , produtos em elaboração, produtos acabados ou mercadorias.

Neste caso, exige um capital de giro para financiá-lo. Quanto maior for o estoque em números de dias, maior será a necessidade da empresa em recursos financeiros .

Para se chegar no resultado, basta utilizar a seguinte fórmula :

( CMV / ESTOQUES )

Veja os resultados abaixo :

2014	2015	2016
5	5	5

### 3.2.10 Grau de Endividamento

O grau de Endividamento, mostra a dependência da empresa em relação ao capital de terceiros, através do exigível total e o patrimônio líquido.

Podemos achar o Exigível Total, basta seguir a seguinte fórmula: PASSIVO CIRCULANTE + PASSIVO NÃO CIRCULANTE .

Para saber se a empresa necessitará de capital de terceiros, utilizamos a seguinte fórmula: EXIGÍVEL TOTAL / PATRIMÔNIO LÍQUIDO.

O valor, será mostrado em R\$, ou seja, se indicar um valor maior que R\$1,00, significa que a empresa depende de capital de terceiros.

Veja os resultados abaixo:

Exigível Total	2014	2015	2016
Total	R\$ 1.812.710,00	R\$ 1.713.290,00	R\$ 1.632.413,00
<b>Grau de Endividamento</b>	R\$ 11,63	R\$ 1,59	R\$ 1,61

### 3.2.11 Índice de Participação do Capital de Terceiros

Este Índice, mostra o percentual do capital total que é financiado pelo capital de terceiros, ou seja, qual a proporção do capital total, a empresa tem somente “posse” e



não ‘propriedade’. Apresenta seu resultado em %, quanto maior o resultado, maior será a necessidade da participação de capital de terceiros na empresa .

Para sabermos se a empresa precisará de participação de capital de terceiros, deveremos seguir a seguinte fórmula :

$$(EXIGÍVEL \text{ TOTAL} / \text{ATIVO TOTAL} * 100)$$

Veja os resultados abaixo:

<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
134,64	16,53	161,97

### **3.2.12 Composição do Endividamento**

O Grau de endividamento mostra o percentual de capital de terceiros que se encontra no curtos prazos ( passivo circulante ) e nos longos prazos ( passivo não circulante). Verifica também a composição do endividamento . Semelhante ao Índice de participação de capital de terceiros, apresenta seu resultado em porcentagem, sendo assim, quanto maior for o resultado , maior é a concentração de capitais de terceiros no curto prazo ( passivo circulante ).

Para chegarmos ao resultados , utilizamos a seguinte fórmula :

$$\text{PASSIVO CIRCULANTE} / \text{EXIGÍVEL TOTAL} * 100$$

Vejamos o resultado abaixo:

<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
51,21	48,49	4,44

### 3.3 CONTABILIDADE GERENCIAL

Neste tópico serão abordados os Pontos de Equilíbrio da empresa, que são eles contábil, financeiro e econômico. O ponto de equilíbrio é uma das melhores ferramentas para uma análise de custo volume e lucro, ele tem como objetivo mostrar a quantidade de volume que precisa ser vendido para obter um equilíbrio, ou seja, a empresa passa a não ter lucro e nem prejuízo. A partir desse ponto, os números que tiverem acima ou abaixo, representa lucro ou prejuízo. Pode-se ver agora um conceito simples sobre o ponto de equilíbrio segundo Bruni (2002, pág. 246):

Devemos ressaltar que o conceito de equilíbrio em Economia é similar ao conceito da Física, em que a situação de equilíbrio só se altera se outro fator ocorrer, tirando o corpo da inércia inicial. Em vista disso, há quem aconselhe o uso da denominação Ponto de Ruptura – do inglês break-even-point.

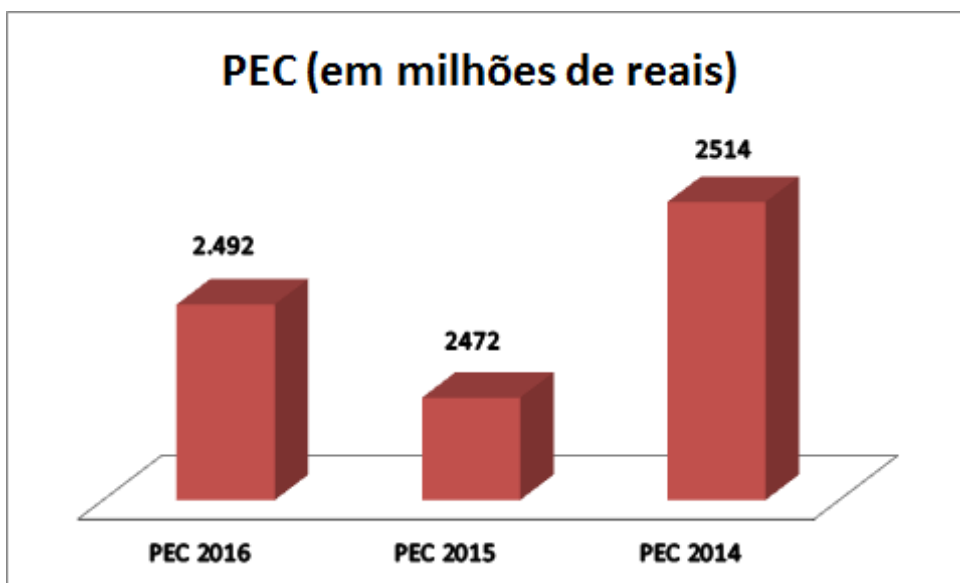
#### 3.3.1 Ponto de Equilíbrio Contábil

O ponto de equilíbrio contábil é o ponto onde o lucro será 0, isso significa que, todas as despesas foram supridas pela margem de contribuição. Todas as informações foram adquiridas realizando uma análise da DRE. Foram analisados os 3 últimos anos da empresa, subsequentemente sendo 2014, 2015 e 2016.

**FÓRMULA: custos e despesas fixas / margem de contribuição.**

PEC	VALORES
2016	2.492.634 R\$
2015	2.472.385 R\$
2014	2.514.714 R\$

A seguir veja o gráfico com a análise do PEC nos anos de 2014, 2015 e 2016.



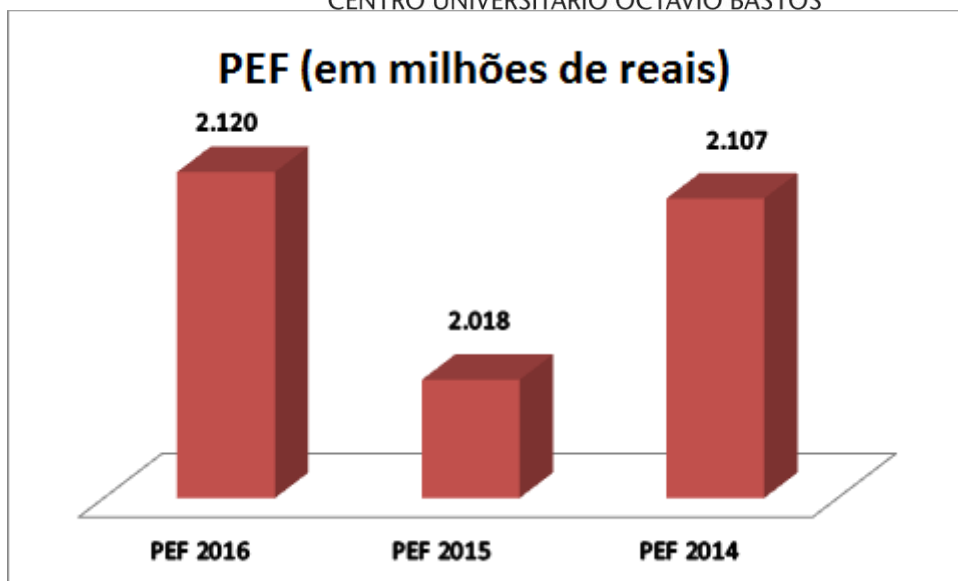
### 3.3.2 Ponto de Equilíbrio Financeiro

O ponto de equilíbrio financeiro também foi feito utilizando os dados da DRE, a diferença está na fórmula, onde é subtraído a depreciação fazendo-se assim um entendimento melhor sobre o lucro da empresa;

**Fórmula: custos e despesas fixas - depreciação/ margem de contribuição.**

PEF	VALORES
2016	2.120.069 R\$
2015	2.018.596 R\$
2014	2.107.774 R\$

Veja no gráfico a seguir o PEF dos anos de 2016, 2015 e 2014.



### 3.3.3 Ponto de Equilíbrio Econômico

O ponto de equilíbrio econômico é parecido com o contábil, a diferença é que ele acrescenta o lucro desejado pela empresa, ou seja, com pesquisas e projeções chegam a um número percentual tratado como meta para o próximo período ou até mesmo uma base para o mesmo, lembrando que as informações para o cálculo são utilizadas sempre do último período.

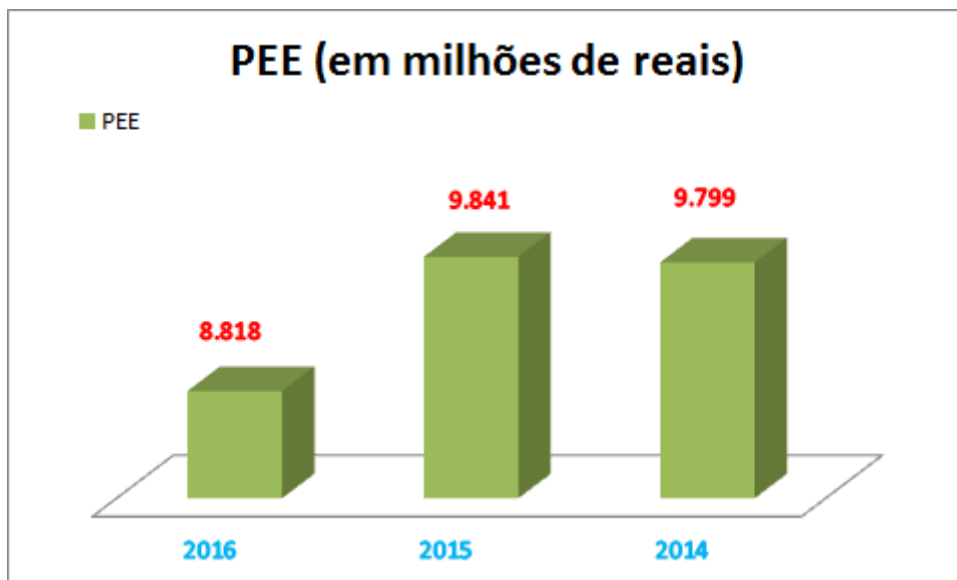
**FÓRMULA:** custos e despesas fixas + lucro desejado / margem de contribuição.

PEE	VALORES
2016	9.779.545 R\$
2015	9.841.032 R\$
2014	8.818.375 R\$

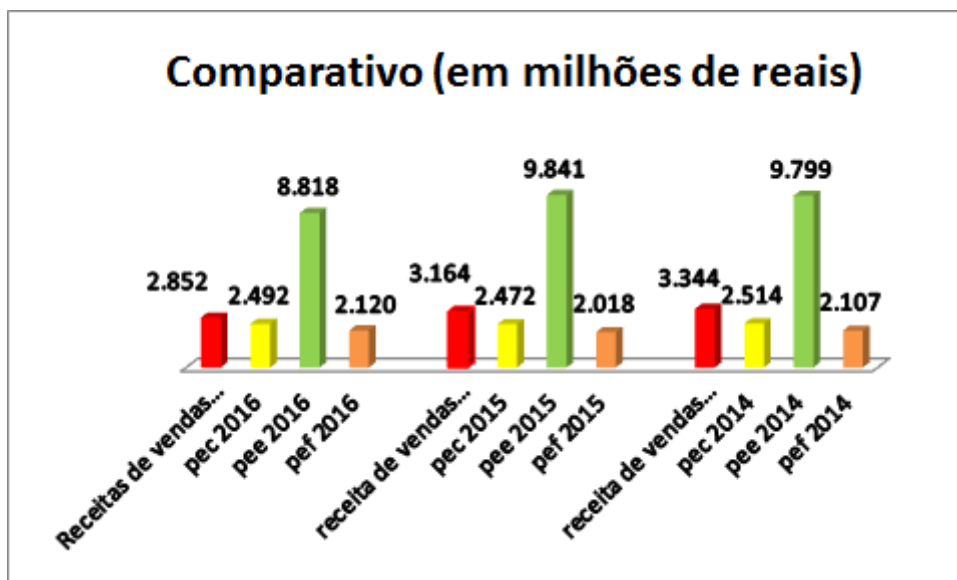
Os 2% utilizados como lucro desejado, foi feito com base em informações sobre o próximo período na área têxtil, e com base também nos últimos anos da empresa, colocando-se assim uma margem de 2%. Porém por a empresa ter tido um prejuízo nos últimos anos, os cálculos foram baseados no aumento 2% da receita líquida e fazendo o

cálculos com base nela, somando-se assim custos e despesas fixas + receita líquida (2% a mais ).

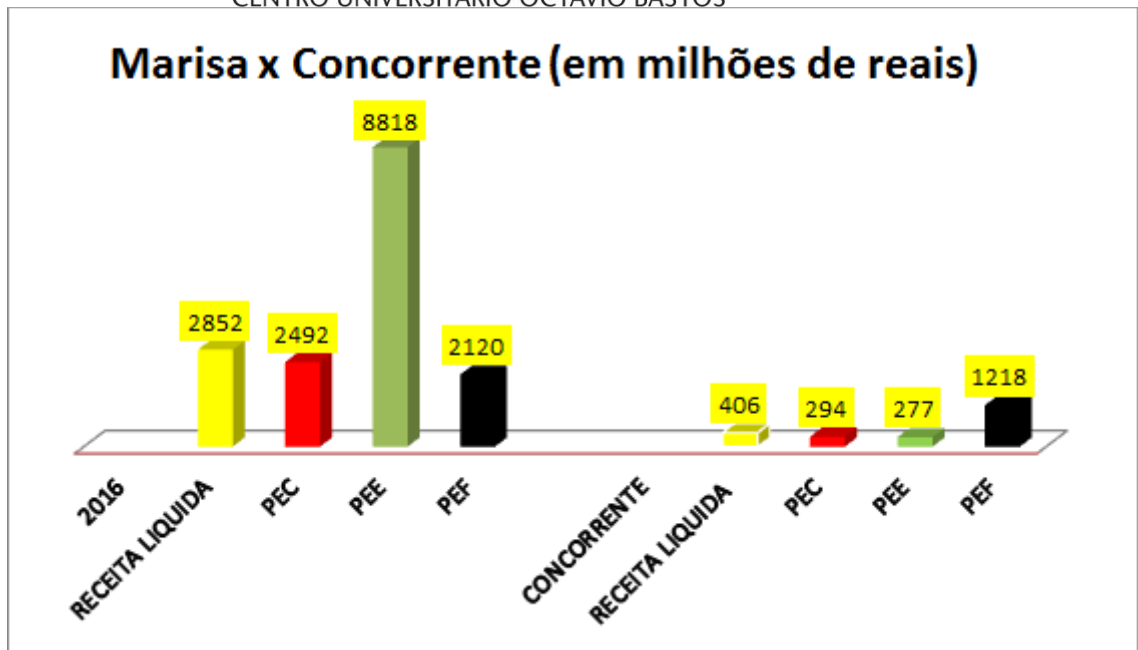
Veja a respectiva análise no gráfico a seguir:



Com base em todas as informações dos pontos de equilíbrio, obteve-se uma análise de todos os anos fazendo-se assim um comparativo entre eles. Também foi feita uma comparação com o concorrente, veja a análise no gráfico abaixo:



O gráfico, mostra a diferença entre a receita líquida, PEC, PEE e PEF nos anos 2016,2015,2014, observa-se que a receita foi diminuindo nos decorrer dos anos.



Em comparação com o concorrente a diferença está no numero maior da receita.

### 3.3.4 Influência do Ponto de Equilíbrio

O Ponto de Equilíbrio tem influências nas tomadas de decisão de uma empresa, com ele você pode obter projeções, gráficos e com isso traçar estratégias para um melhor rendimento futuro além de analisar os custos fixos e variáveis, fazendo isso uma melhor e mais profundo análise de suas demonstrações.

Com a análise dos custo fixos e variáveis podem ser tomadas as decisões dos preços, pelo método de absorção segundo Bruni (2002, pág.232) “A relação entre os custos fixos e variáveis consiste em importante etapa na análise de formação de preços e projeção de lucros obtidos a diversos níveis possíveis de produção e vendas.”

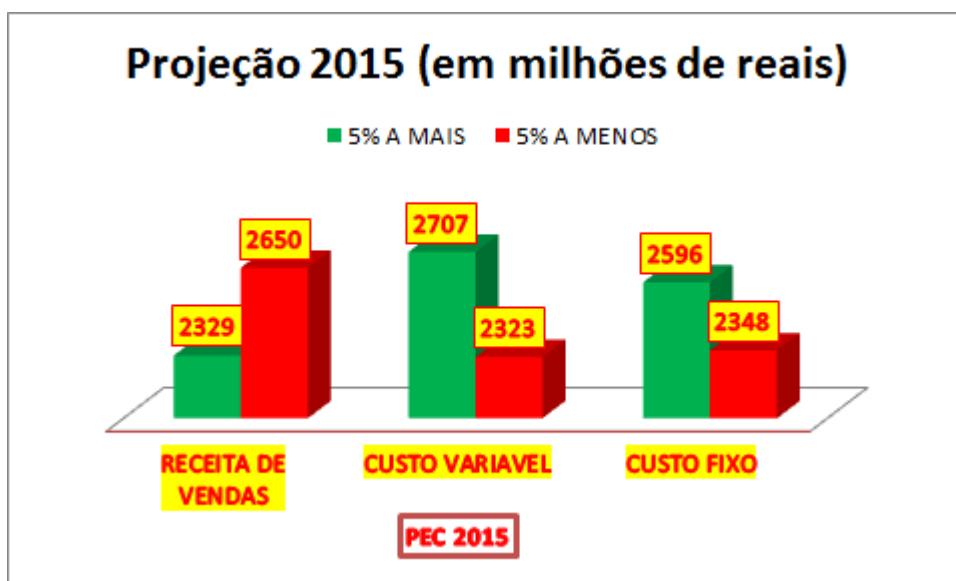
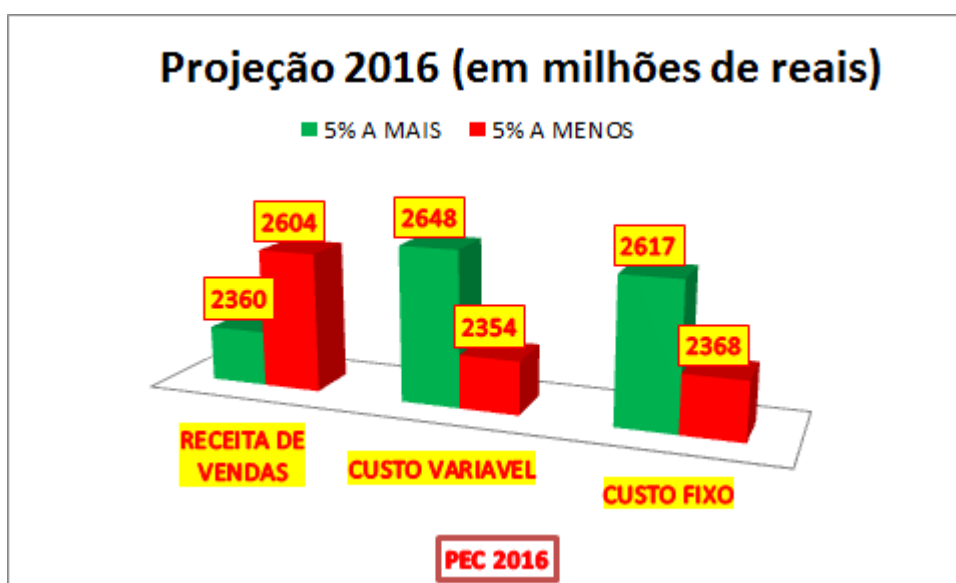
Além do mais, o Ponto de equilíbrio é importantíssimo para análise de custo volume e lucro.Segundo Bruni (2002,pág.246)

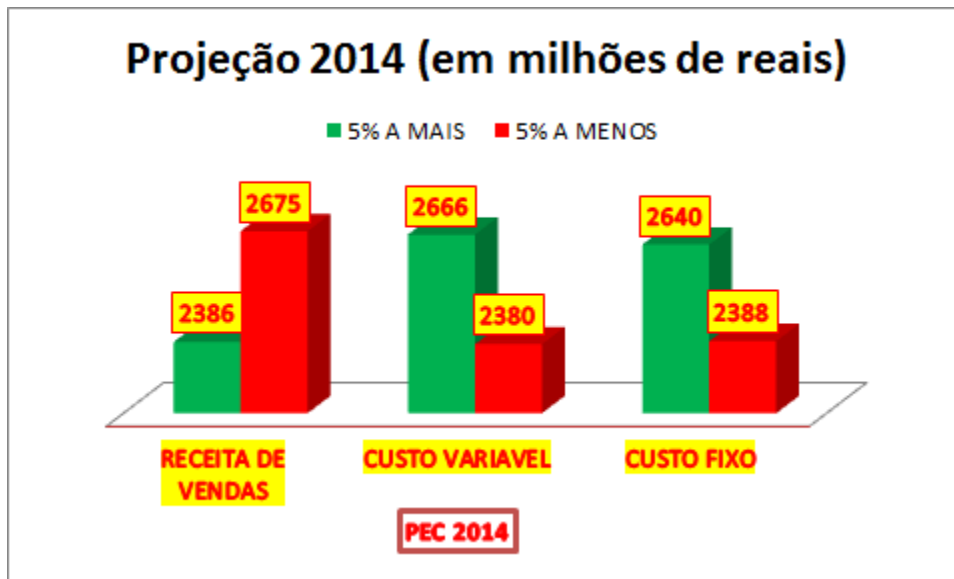
Devemos ressaltar que o conceito de equilíbrio em Economia é similar ao conceito da Física, em que a situação de equilíbrio só se altera se outro fator ocorrer, tirando o corpo da inércia inicial. Em vista disso, há quem aconselhe o uso da denominação Ponto de Ruptura – do inglês break-even-point.

E ainda segundo Cogam (1999, pág. 23) “Esse paradigma caracteriza uma Segunda fase que se estendeu dos anos quarenta até os anos oitenta. Introduziu a distinção entre custos fixos e variáveis levando a análise do custo-volume-lucro e ao custeio direto, em contraposição ao custeio por absorção.”

Com base no conceito da influência do ponto de equilíbrio foram feitas projeções simulando aumento e diminuição no valor de 5% nos custos fixos, custo variável e receita de vendas dos anos 2016,2015,2014.

veja os gráficos a seguir mostrando essas simulações:







## 3.4 FINANÇAS CORPORATIVAS

No tópico de finanças corporativas será avaliado dois indicadores importantes para análise da empresa. Entre eles serão indicadores de rentabilidade e Eva (Economic Value Added) que em português significa Valor Econômico Agregado.

Os indicadores de rentabilidade de acordo com (Andrich et tal, 2014 p. 114) diz: Objetivam identificar o retorno obtido pela empresa sobre o capital investido, seja ela própria, seja de terceiros. [...] o capital próprio é representado pelo Patrimônio Líquido, e o capital de terceiros pelo Passivo Circulante somado ao Passivo Não Circulante.

A avaliação de rentabilidade é realizada com base nas informações constantes no **Balço Patrimonial** e na **Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)**.

Por meio das contas de balanço e resultado é necessário ser mensurado os seguintes índices abaixo:

- Retorno sobre o investimento
- Retorno sobre o patrimônio líquido

Antes mesmo de analisar a rentabilidade da empresa, é necessário conhecer as contas e os grupos que a compõem para o resultado, entre elas: Ativo Total; Lucro Líquido e o Patrimônio Líquido.

Os indicadores de rentabilidade são os que mais interessam para os sócios, pois, onde é constatado as remunerações dos recursos aplicados.

O indicador Eva (Economic Value Added) surgiu pela falta de indicador de desempenho para real criação das riquezas da empresa. O Eva foi criado pela consultoria Stern Stewart & C.o em Nova York e o seu objetivo era mensurar um determinado investimento da empresa se está trazendo ganhos para seus acionistas.

O valor do Eva seria o valor dos bens que são produzidos pela empresa, depois de deduzir os seus custos dos insumos adquiridos de terceiros como: bens intermediários; matérias- primas; serviços) utilizados em sua produção, bem como a dedução do custo de capital dos acionistas de forma a compensar o risco.

### 3.4.1 – Indicadores de Rentabilidade



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

Referente o indicador de rentabilidade temos o TRI (taxa de Retorno sobre o Investimento) conhecido como ROI. De acordo com (Andrich et tal, 2014 p. 114) diz:

O chamado retorno sobre o investimento (Return On Investment-ROI) tem como principal finalidade demonstrar o desempenho do capital investido ( próprio e terceiros). Para isso relaciona o Lucro Líquido com o Ativo Total.

Veja Fórmula:

$$\text{ROI} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Total}}$$

Ativo Total

A resultante do cálculo do retorno sobre o investimento apresenta-se em **reais**. Assim, o índice **maior** do que R\$1,00 indica um retorno sobre o investimento superior a 100%.

O TRI representa o poder de ganho da empresa, quanto ela ganhou por 1 real investido.

Abaixo terão os indicadores(TRI) da empresa Marisa dos anos 2014, 2015 e 2016:

$$2014- \text{TRI} = \frac{\text{R\$ } 51.082,00}{\text{R\$ } 2.968.588} = 1,72\%$$

Em 2014 as lojas Marisa obteve um poder de ganho de 1,72%, por esse motivo, ela ficou positivo, ela conseguiu ter um retorno com os seus investimentos.

$$2015- \text{TRI} = \frac{-\text{R\$ } 35.764,00}{\text{R\$ } 2.832.135} = -1,26\%$$

No ano de 2015 o TRI da Marisa ocorreu uma porcentagem negativa de 1,26%, isso quer dizer que, ela não obteve investimento neste ano, por sua vez, as suas vendas foram baixas, e os seus gastos foram maiores.

$$2016- \text{TRI} = \frac{-\text{R\$ } 88.006}{\text{R\$ } 2.644.049} = -3,33\%$$

No ano de 2016 a sua taxa em percentual do TRI aumentou o seu negativo obtendo um total de 3,33%, isso quer dizer que, a empresa vendeu bem menos, e não obteve um investimento nenhum.



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

O indicador de rentabilidade possui também o TRPL (taxa de Retorno sobre o Investimento) de acordo com (Andrich et tal, 2014 p. 114) diz:

O chamado retorno sobre o patrimônio líquido (Return On Equity-ROE) tem como principal objetivo demonstrar o retorno auferido pelo acionista sobre o capital investido (patrimônio líquido), relacionado ao Lucro Líquido com o Patrimônio Líquido.

Veja Fórmula:

$$\text{ROE: } \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

A resultante do cálculo do retorno sobre o patrimônio líquido apresenta-se em **reais**. Assim, um índice **maior** do que 1 indica um retorno sobre o patrimônio líquido acima de 100%.

O ROE agrega o valor de uma determinada empresa à partir de seus próprios recursos e do dinheiro dos investidores.

Abaixo será mostrado o indicador do ROE dos anos 2014, 2015 e 2016:

$$2014 \text{ ROE} = \frac{\text{R\$ } 51.082}{\text{R\$ } 1.155.878} = 4,42\%$$

Em 2014 as lojas Marisa obteve um total de 4,42% do seu TRPL, isso quer dizer que, nesse ano, ela obteve um retorno muito bom sobre o seu patrimônio líquido.

$$2015 \text{ ROE} = \frac{-\text{R\$ } 35.764}{\text{R\$ } 1.118.845} = -3,20\%$$

Já em 2015 ela teve um percentual negativo de 3,20%, no entanto, ela teve nenhum retorno sobre o patrimônio, ficando no vermelho esse índice.

$$2016 \text{ ROE} = \frac{-\text{R\$ } 88.006}{\text{R\$ } 1.011.636} = -8,70\%$$

No ano de 2016, foi o pior ano com o índice TRPL de 8,70% negativo. Ocorreu prejuízos, por contas das vendas, dos gastos, e por conta disso, obteve nenhum investimento sobre o seu patrimônio líquido.



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

Referente a análise da TRI, é importante saber o significado da Margem de Lucro que nada mais é do que quantos centavos de cada um real de venda restaram após a dedução de todas as despesas. E a fórmula da margem de lucro é:

$$\text{Margem de Lucro} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas}}$$

Abaixo terá a margem de lucro anual dos anos 2014, 2015 e 2016:

#### **MARGEM DE LUCRO**

2014	1,53%
2015	-1,13%
2016	-3,08%

É um índice de lucratividade, quanto maior esse índice melhor.

É de suma importância também o índice do giro do ativo na empresa, pois, ela significa um índice de produtividade. Quanto maior esse índice, melhor. Quanto mais for gerado suas vendas, mais eficientes seus ativos serão utilizados.

Veja fórmula abaixo:

$$\text{Giro do ativo} = \frac{\text{Vendas}}{\text{Ativo Total}}$$

Abaixo terá a os resultados do giro do ativo dos anos 2014, 2015 e 2016:

#### **GIRO DO ATIVO**

2014	112,17%
2015	111,75%
2016	107,89%

Este índice significa a eficiência com que a empresa trabalha e utiliza o seu ativo, com o objetivo de gerar reais de vendas.

Concluindo o resultado da margem de lucro e o giro do ativo, o grande problema está na margem de lucro, pois, a partir de 2015 ela começou a ser negativo, onde foi caindo a sua lucratividade. Já o giro do ativo, todos os anos foi positivo, porém, a cada ano foi diminuindo essa porcentagem, concluindo que as lojas Marisa todos os anos conseguiu ficar positivo com o seu giro, não trazendo prejuízos para a loja.

Para poder demonstrar o poder de ganho fazendo a análise da TRI, pode ser usado a seguinte forma abaixo:

$$TRI = \text{Margem de Lucro} \times \text{Giro do Ativo}$$

Quanto maior esse valor melhor para a empresa.

Esses índices de rentabilidade acima é de suma importância para a empresa, por esse motivo, é muito importante que a empresa faça os lançamentos corretamente, e as fórmulas dos índices de rentabilidade estejam corretos para que o administrador possa tomar as decisões corretas para o bom andamento e decisões futuras de sua empresa.

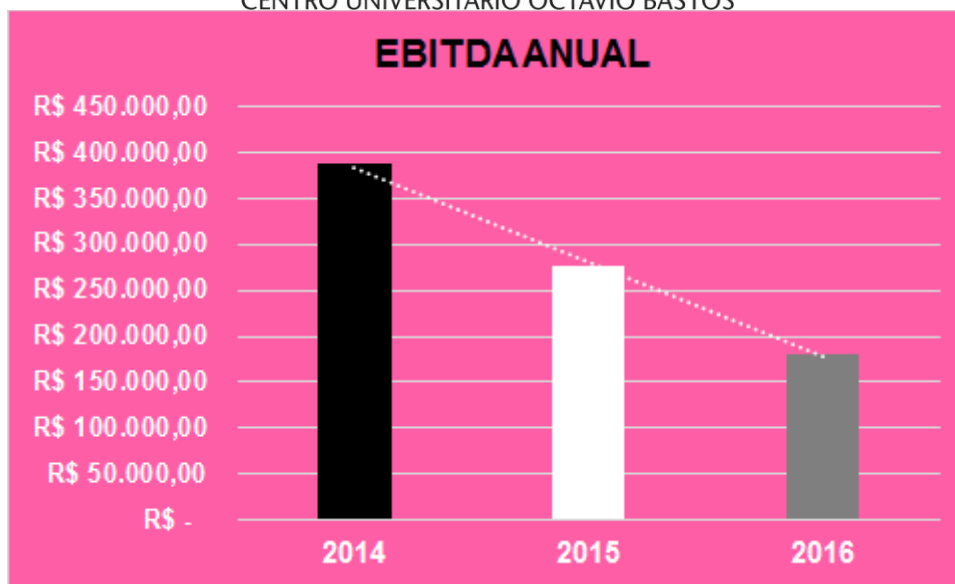
### **3.4.2 – EBITDA, EBIT E NOPAT**

De acordo com Luz (2014, p. 60) diz:

O EBITDA [...] foi traduzido em português como Lucro antes do Juros, Impostos (sobre lucros), Depreciações/exaustões e Amortizações, corresponde ao conceito de LAJIDA (Lucro antes dos Juros, Impostos, Depreciação e Amortização) e mede a capacidade de geração operacional de caixa, ou seja, o quanto de caixa as empresas geram mediante sua atividade operacional, sem considerar os efeitos financeiros e tributários e o consumo dos ativos via depreciação e amortização.

Ele é um indicador de desempenho econômico geral, não é afetado pelas flutuações das taxas de juros. Esse tipo de índice é uma ferramenta importante para se medir e acompanhar o desempenho operacional da empresa, para embasar determinadas decisões.

Abaixo, indicador do EBITDA da empresa Marisa anual de 2015 e 2016 de acordo com site da Bovespa:



EBITDA 2014= 387.236 2015= R\$ 275.875 e 2016= 180.735

No ano de 2014 o seu EBITDA teve um aumento, onde ocorreu mais vendas se compararmos com os outros anos. Entre o ano de 2015 e 2016 ocorreu uma diferença do EBITDA de R\$ 95.140,00 isso quer dizer que, no ano de 2015 a empresa estava melhor, pois, ela vendeu mais, obteve um melhor rendimento antes dos impostos e suas tributações, onde ela trabalhou mais com seu caixa, sua vida operacional.

O EBIT conhecido no Brasil como Lajir, são os lucros antes dos juros e impostos (imposto de renda e contribuição sobre o lucro líquido). Este tipo de ferramenta apresenta para o usuário da informação contábil, o seu verdadeiro lucro contábil, a partir das suas atividades ligadas ao negócio, ou seja, quando a empresa obteve lucro e só considerasse as operações realizadas pela atividade fim da empresa (Lunelli).

O indicador NOPAT é um indicador que é representado como o lucro operacional líquido de um negócio. Contudo, o NOPAT é a receita líquida menos os custos e as despesas operacionais, deduzindo alguns reajustes específicos como cada negócio e os Impostos sobre a renda. Este indicador retrata a realidade, dos lucros da empresa já subtraindo os impostos sobre a renda.

### 3.4.3 – EVA

Referente o conceito de Eva de acordo com (Rigon, 2012) cita:

O EVA é um indicador do valor econômico agregado que possibilita a executivos, acionistas e investidores uma nítida visão acerca da rentabilidade do capital empregado na empresa. Ou seja, mostra se este foi bem ou mal investido em termos de geração de riquezas para o empreendimento, possibilita analisar o resultado, os recursos aplicados e a estrutura de capital.

O EVA foi criado com a finalidade de avaliar se, a cada ano, a empresa está ganhando dinheiro suficiente para pagar o custo do capital que administra.

De forma direta é o lucro líquido operacional depois dos impostos (NOPAT-Net Operating Profit After Taxes) deduzido do custo de capital de terceiros e do custo de capital próprio.

O EVA negativo não significa necessariamente que a empresa está a falência, mas sim, um alerta para os sócios repensarem suas estratégias de atuações.

Por esse motivo, conforme Blatt (2001, p.142) diz:

Acompanhe o seguinte raciocínio: o acionista tem, em tese, duas opções para o seu dinheiro. Uma é colocá-lo na empresa. A outra, investir no mercado financeiro (fundos, ações, poupança, etc.). Se ele escolher a primeira alternativa, seu dinheiro deve render, no mínimo, o mesmo que as aplicações financeiras, não é? Para que isso aconteça, a empresa deve se tornar mais valiosa. O EVA é um lucro operacional menos o custo do capital investido. Se a empresa agregou valor, o EVA será positivo. Caso contrário, será negativo, e o acionista terá feito um mau negócio.

As vantagens do índice EVA é:

- Auxilia em plano, projetos e estratégias na empresa;
- Cria uma série de interesses, porque representa a forma mais socialista de capitalismo; entre outros.

A fórmula matemática do Eva é igual ao seu lucro operacional líquido da empresa menos o seu custo do capital investido. É portanto, igual a soma do capital de giro, ativo permanente e outros ativos operacionais, sendo por sua vez, multiplicado por uma taxa de juros (custo do capital de terceiros, ou seja, de dívidas) e por uma taxa e risco (custo do capital próprio), Blatt (2001) onde teremos a seguinte forma:

$$EVA = ROL - (CCI \times WACC)$$

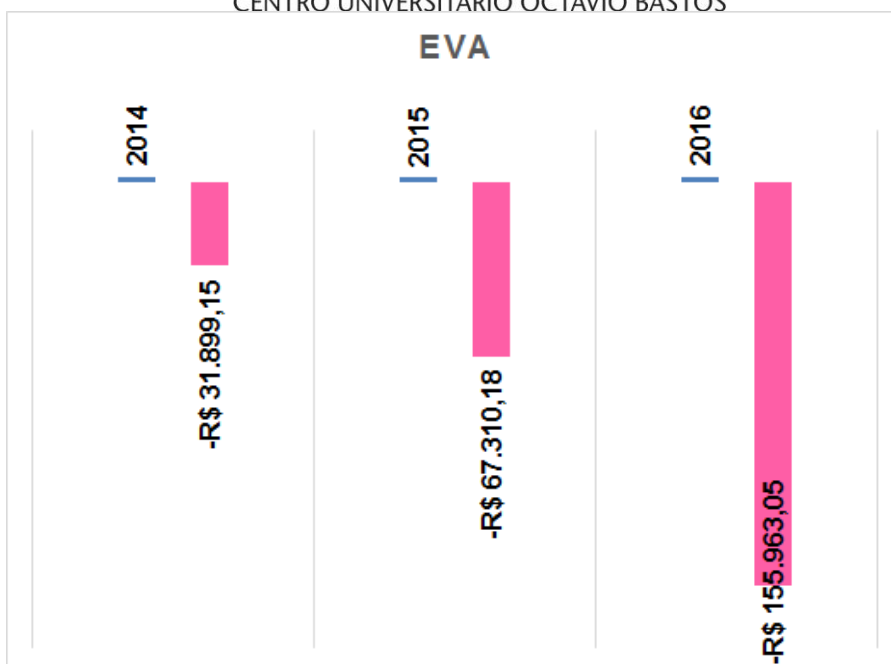
EVA= Economic Value Added

ROL= Resultado Operacional Líquido

CCI= Custo do Capital Investido

Abaixo será demonstrado o valor do EVA anual de 2014 à 2016 da empresa

Marisa:



Para encontrar o EVA, foi necessário achar a taxa KI, utilizando a taxa do CDI que seria o custo do dinheiro no mercado financeiro, ela é de suma importância, pois, serve como referência para o preço do dinheiro na economia. Em 2014 foi utilizado 11,20%, 2015 13,58% e 2016 14,32%. Outra taxa utilizada foi o KE, o custo do capital de terceiros. Foi utilizado 8,50% da taxa, que seria uma taxa que atualmente a maioria das empresas utilizam para realizar esse tipo de cálculo. Em seguida foi encontrado o WACCE, que seria a multiplicação do Ki e do Ke, com as porcentagens encontradas do passivo e do patrimônio líquido. Por último foi necessário multiplicar o custo do capital pelo investimento, onde foi possível subtrair o resultado operacional líquido pelo custo do capital investido.

De acordo com o gráfico acima, pode ser notado que no ano de 2014 até o ano de 2016 o resultado do Eva foi negativo a cada ano, trazendo esse número muito alto para as lojas Marisa. Pode-se concluir que, o seu valor econômico foi mal agregado, ou seja, foi mal investido na empresa. Contudo, a empresa não obteve nenhum retorno sobre o seu investimento. A cada ano a empresa não está ganhando dinheiro suficiente para pagar o custo do capital que administra.



### 3.5 GESTÃO ESTRATÉGICA DE CUSTOS

Nesta matéria foram abordados vários conceitos sobre custo. Será apresentado os diversos tipos de classificação dos custos; como custo variável, fixo, direto e indireto; apresentando como esses custos atuam e qual a melhor forma para saber decifrá-los. Será abordado ainda conceitos e explicações sobre o Fluxo de Custos; também como os custos atuam na avaliação dos estoques e alguns conceitos sobre a departamentalização, o que ela é e como ela funciona.

Segundo Cruz (2012, pág.25) a abordagem conceitual de custos :

(...) têm como principal objetivo compreender a relação da produção de um bem ou serviço com os recursos consumidos nesse processo. Nesse sentido, podemos dizer que o entendimento das abordagens de custo está diretamente relacionado à compreensão da gestão e da operação dos gastos da empresa, que, por meio de suas atividades, procura espaço em meio às necessidades de nossa sociedade.

De acordo com as análises feitas por Cruz (2012) no mesmo capítulo, os gastos da empresa envolvem não só os custos, mas também as despesas e os investimentos.

Os custos são gastos que estão diretamente relacionados com a produção. São gastos necessários para a fabricação do produto. Um exemplo que pode ser dado é a energia elétrica consumida no setor de produção da empresa.

As despesas já são gastos que não são consumidos na produção. Estes são geralmente relacionados a gestão da empresa, como a área administrativa por exemplo.

Os investimentos são aqueles que a empresa gasta pensando em um benefício futuro a ela. São por exemplo relacionados a imobilizado, tecnologia, entre vários outros.

Existem ainda as perdas e os desembolsos. As perdas podem ser normais ou anormais. As perdas normais são consideradas como uma despesa mesmo, já faz parte da rotina da empresa e pode ser por exemplo da área de produção. Já as anormais acontecem de maneira inesperada, como um incêndio ou enchente por exemplo, e essas não devem ser consideradas como um custo, elas devem ser creditadas no estoque.

Já os desembolsos ocorrem quando a empresa paga algum bem ou serviço que foi adquirido. Ele acontece quando é efetuada a saída do caixa da empresa.

## 3.5.1 – Classificação dos Custos

Os custos têm uma classificação que, deve ser amplamente conhecida pelas empresas, já que ela é fundamental para uma boa gestão dos custos da mesma.

Os custos podem ser classificados conforme o produto ou serviço, onde temos os custos variáveis e os custos fixos.

De acordo com os conceitos de Cruz (2012,pág 39) os custos variáveis são aqueles que são constantes por unidades, ou seja, ele varia conforme a quantidade produzida, se a quantidade é maior ele conseqüentemente se torna maior, e assim vice e versa.. Tem se como um exemplo a matéria prima utilizada para fazer algum produto. Os custos fixos já são constantes,e não dependem da quantidade de fabricação. Se a empresa produzir em menor ou em maior quantidade não causa interferência sobre ele. Um exemplo a ser citado pode ser o aluguel da fábrica.

A outra classificação para os custos identifica onde ele ocorre. Nesta também são divididos em dois tipos, o direto e o indireto.

Com as análises de Cruz (2012, pág 34-38) os custos diretos são atribuídos a um produto facilmente, são aqueles que realmente são utilizados na fabricação do produto, como exemplo a matéria- prima e a mão de obra para fabricar o produto.

Os custos indiretos não são diretamente atribuídos no produto, são custos que estão de uma maneira mais isolada, como a manutenção da máquinas e equipamentos, a energia elétrica, entre outros.

Os CIF (Custos Indiretos de Fabricação) são distribuídos aos seus respectivos produtos por meio de rateios.

Os rateios são geralmente utilizados quando não é possível mensurar a quantidade de alguma coisa em certo produto,por exemplo; isso é o que acontece com os Custos Indiretos de Fabricação.

Com os conhecimentos de Meglorini (2011,pág 50) eles são em geral. rateados com base na mão de obra direta.

Os custos indiretos se dividem em: materiais indiretos, mão de obra indireta e outros custos indiretos.

Os materiais indiretos são aqueles que não tem integração física no produto, e normalmente não há como quantificá-lo. A mão de obra indireta é aquela onde o

trabalho exercido não é direto na transformação do produto e geralmente não é possível determinar o tempo gasto com esse tipo de trabalho. Já os custos indiretos são os demais incorridos na fábrica e também não pode ser mensurados em quantidade.

Existe certa dificuldade em estabelecer uma base para o rateio, onde nesta os produtos não sejam subavaliados ou superavaliados; o correto é estabelecer uma base onde seja possível minimizar ao máximo esses efeitos. Há algumas bases que são mais comuns, onde o resultado é o mais próximo possível do correto. Conforme Meglorini (2011, pág 52) pode-se citar dois exemplos de bases:

- a) área ocupada pelos departamentos para ratear custos com aluguel, depreciação do prédio e impostos prediais;
- b) potência instalada dos departamentos, em quilowatts-hora, para ratear o custo da energia elétrica; (...)

É importante que quando escolhidas as bases estas não sejam trocadas com tanta frequência, até mesmo para efeitos de comparação da própria empresa.

Com o resultado do rateio a empresa pode ver o quanto ela está gastando de cada fator em determinado setor, e isso se torna fundamental para ela poder verificar como anda seus resultados.

### **3.5.2 – Fluxo de Custos**

No fluxo de custos os custos de produção são classificados em 3 elementos básicos, que são: os materiais diretos, mão - de - obra e os custos indiretos de fabricação.

Segundo VanDerbeck, Nagy (2001, pág.22) “os custos de materiais se tornam parte de certo produto fabricado, e que podem ser prontamente identificados com ele, são classificados como custos de materiais direto”.

Esses materiais são os que são utilizados de maneira primordial na fabricação, onde sem ele não é possível começar a fazer o produto. Tem se como exemplo o tecido usado para fazer uma roupa.

Os materiais que são usados em uma segunda estação, são os indiretos, como um lubrificante utilizado nas máquinas, por exemplo.

Os custos de mão-de-obra são divididos também, em direta e indireta. A direta, são os empregados que trabalham de forma direta com a produção, pode ser quem

trabalha no chão de fábrica, por exemplo. Já as indiretas são por exemplo o pessoal que faz a manutenção, que não está totalmente ligado ao produto.

Já os custos indiretos de fabricação, segundo as análises feitas por VanDerbeck, Nagy (2001, pág 23) incluem todos os custos que fazem parte da fabricação dos produtos, exceto os custos diretos e a mão de obra direta.

No fluxo de Custos, segundo VanDerbeck, Nagy (2001, pág 23)

Todos os três elementos do custo de manufatura fluem pela conta de estoques de produtos em processo. Os custos de materiais diretos e de mão-de-obra direta usados na produção são debitados diretamente na conta de Produtos em Processo. Todos os outros custos de fábrica \_ mão-de-obra indireta, materiais indiretos e outras despesas de fábrica são debitados na conta de custos indiretos de fabricação e mais tarde são transferidos para a conta de Produtos em Processo. Quando os produtos são acabados, os custos totais incorridos na produção dos produtos são transferidos da conta de Produtos em Processo para a conta de estoques de produtos acabados. Quando produtos são vendidos, os custos incorridos para fabricá-los são transferidos da conta de Produtos Acabados para a conta de Custo de Produtos vendidos.

Desse modo, pode-se ver que no fluxo de custos, temos os materiais diretos, a mão-de-obra direta e os custos indiretos de fabricação, também chamados de CIF, que se juntam e viram produtos em processo. Esse produto em processo, se torna produto acabado que está pronto para ir para o mercado. Ao ser vendido, ele gera Custo de Produtos Vendidos ou também chamado de CPV.

Existem dois sistemas de contabilidade de custo: O sistema por Ordem e o sistema por Processo.

Segundo VanDerbeck, Nagy (2001, pág. 237) :

(...) um sistema de acumulação de custo por ordem é apropriado quando os produtos são fabricados, ou serviços são prestados, com base em pedidos especiais. Um sistema de acumulação de custo por processo é usado quando produtos de natureza similar, ou homogêneos, são fabricados, ou serviços são prestados, em uma operação contínua.

No sistema por ordem a empresa fica à espera do pedido do cliente, ela somente fabrica se ela tiver a encomenda para fazer. Somente com a autorização do cliente é que elas iniciam a fabricação do produto. Os custos de materiais, mão-de-obra e CIF são acumulados em cada ordem e então são divididos pela quantidade produzida, assim o resultado será o custo unitário da ordem. A empresa consegue determinar nesse sistema o custo de cada ordem completa, e ainda verificar os custos incorridos nas ordens que ainda estão incompletas.

No sistema por processo, segundo as análises de Meglorini(2011.,pág 73) a empresa tem uma fabricação de produtos continua, ela já tem o produto na prateleira à espera do cliente.Os custos são acumulados por processo,ou seja, pelos departamentos, ou ainda pelas fases de produção e para achar o custo unitário de um produto é mais facilitado, já que se pode fazer isso somando os custos unitários de todos os processos e dividindo o resultado pela produção.

Segundo Meglorini (2011, pág.81):

(...) os custos das unidades prontas em um departamento são transferidos para o departamento seguinte, até que os produtos sejam concluídos, quando, então são transferidos para o estoque de produtos acabados. Assim,quando um departamento transfere produtos ao departamento seguinte, os custos acumulados até então passam a constituir matéria-prima nesse próximo departamento.

### **3.5.3 – Custos para Avaliação dos Estoques**

Os estoques constituem um grupo muito importante dentro da empresa, já que uma variação positiva por exemplo, aumenta o resultado da empresa, e assim sucessivamente.

Segundo Bertó,Beulke (2005, pág.03):

O estoque pode apresentar -se de diversas formas dependendo do ramo de atividade da empresa. Em sua forma, mais ampla, ele se configura nas empresas industriais e costuma-se apresentar de três formas:

- materiais adquiridos e ainda não utilizados;
- produtos em fase de elaboração (estoques que já agregaram materiais e custos do trabalho, mas que ainda não estão terminados, não estão disponíveis para venda);
- produtos prontos (já agregaram todos os materiais e custos necessários do trabalho, mas ainda não foram vendidos).

Quando se trata das empresas comerciais ela só tem estoque de mercadoria adquirida e ainda não- vendida.

O estoque das empresas podem ser avaliados por três métodos: PEPS( Primeiro a Entrar e Primeiro a Sair), UEPS ( Último a Entrar e Primeiro a Sair) e Custo Médio Ponderado( Valor médio ponderado do saldo).

No Brasil, o UEPS é proibido, então podem ser utilizados somente os outros dois métodos.

De acordo com os conceitos de Ferreira (2007, pág.104) no PEPS o primeiro produto a entrar no estoque é o primeiro que irá receber a baixa nele. No UEPS, o

último produto a ser lançado será primeiro a sair. E no Custo Médio Ponderado será feito uma média ponderada dos produtos e a baixa no estoque deve ser dada no valor dessa média.

O custeio por absorção segundo as análises de Ferreira (2007, pág.158), considera como componentes elementos com ligação direta e indireta com a produção. Esse sistema é utilizado para na identificação de diversos sistemas de acumulação, nesse caso os custos fixos são aplicados na produção e incluídos no estoque.

Cada produto é formado pelos custos variáveis unitários e pela quantidade de custo fixo que lhe é atribuída. Desse modo, o custo unitário do produto pode ser afetado dependendo da quantidade produzida, já que o custo fixo pode se alterar se a produção aumentar.

O custeio por absorção é dado pela seguinte fórmula:  $\text{Custos} = (\text{Custos fixos} + \text{Custos Variáveis}) / \text{Produção do Período}$ .

Nesse custeio, se considera os custos variáveis e os fixos, no total ou em parte dele. Quando se tem todos os custos fixos incorporados no produto, tem-se o custeio por absorção total.

No Custeio por Absorção segundo análises de Shultz, Silva, Borgert (2008) o custeio por absorção consiste nos rateios dos custos e é o método adotado por toda contabilidade brasileira.

Antes existiam outros métodos de custeios que também eram utilizados, como o Custeio Variável, porém com o passar dos anos foi vindo que ele estava incompatível com as normas contábeis e societárias brasileiras. Foi onde, o Custeio por Absorção passou a ser amplamente utilizado pela contabilidade brasileira e hoje é utilizado por todos na Contabilidade Financeira, Gerencial, entre outros.

Segundo as análises feitas por Meglorini, 2001, (pág 64-72), existe um método de apropriar os custos indiretos chamado de departamentalização, que consiste em dividir os departamentos da empresa em centros de custos. Ela pode dividir cada departamento em setores e desses setores fazer o centro de custos, podendo um departamento ter vários centros de custo.

Em um primeiro passo, pode dividir os departamentos da fábrica em dois, onde um trabalha com os produtos, como departamento de pintura, usinagem, etc. O outro

departamento será o que não trabalha com os produtos, como o administrativo, de controle de qualidade, etc; que pode ser chamado de um departamento auxiliar.

No departamento dos produtos é mais fácil, já que sempre os produtos irão passar por ele, sendo assim pode ratear os custos de acordo com as horas utilizadas por exemplo. Já o departamento auxiliar não tem uma base para rateio, no entanto, esse tipo de departamento trabalha para outros departamentos, podendo jogar esses custos nos departamentos beneficiados. Assim, os departamentos da produção além dos seus custos indiretos próprios receberão os custos indiretos de seus departamentos auxiliares.

Para facilitar, pode-se fazer um mapa com os custos indiretos identificando nele os departamentos produtivos e os auxiliares. Então é necessário desmembrar as contas de cada departamento e decidir a base de rateio a ser utilizada, assim, separar os Custos Próprios dos Custos Comuns.

Os Custos Próprios devem ser jogados nas contas específicas do seu departamento, como a Mão-de-obra indireta, materiais diversos e depreciação. Já os Custos Comuns são lançados na coluna TOTAIS para serem rateados. Assim, é feito os rateios de custos comuns com base no mapa feito.

Depois é necessário fazer os rateios nos departamentos auxiliares e efetuado esse rateio todos os custos indiretos estarão concentrados no departamento produtivo. No departamento produtivo um método fácil de ratear é por horas trabalhadas.

E desse modo, o mapa da departamentalização estará pronto para ser utilizado pela empresa. E assim, a empresa terá todos seus custos classificados e com o tratamento correto, e isso será de extrema importância para a empresa saber como está indo a produção dos seus produtos e o que está sendo consumido em cada etapa desse processo e assim ela terá uma base melhor da sua produção.

Os custos que foram abordados estão mais voltados para as empresas industriais que são as que fabricam os produtos. A Lojas Marisa S.A. é uma empresa do setor de comércio que usa sua marca nos produtos que oferece, porém não é ela que os produz. Ela revende produtos de diversas áreas porém com seu nome.

Sobre as empresas comerciais nesse assunto, Meglorini (2001, pág 05) diz:

Assim como a empresa industrial, a comercial também incorre diariamente em uma série de gastos para realizar suas atividades operacionais, os quais incluem a compra de mercadorias para revenda, a aquisição de material de



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS  
escritório, o pagamento de taxas e impostos, a manutenção dos bens  
patrimoniais, a folha de pagamento, etc.

Os custos e as despesas podem ser de forma separada, os seus custos podem ser os custos dos produtos vendidos, e suas despesas as de vendas e administrativas, entre outras.

Já que ela é uma empresa comercial seus custos não são associados à fabricação dos seus produtos. Ela tem uma série de gastos, mas que estão associados às mercadorias que ele revende e não ao produto em sua fabricação.



O principal objetivo do Projeto Interdisciplinar do módulo 06º Ciências Contábeis foi utilizar todas as disciplinas para ser analisado a parte financeira e econômica das lojas Marisa. O intuito foi trabalhar com vários tipos de indicadores para tomada de decisão.

Na disciplina de Finanças Corporativas a sua participação foi importante para a tomada de decisão financeira, utilizando as demonstrações necessárias para o resultado. Seu principal objetivo foi maximizar a valorização e administrar os riscos que podem acontecer, e prever se o seu funcionamento se está trabalhando de forma coerente com a realidade.

Em relação a disciplina de Análise das Demonstrações Contábeis pode-se perceber que, a empresa MARISA, está com seu lucro baixo, sendo assim, tendo que depender de capitais de terceiros.

Para poder pagar suas compras, a empresa demonstrou uma pequena demora em dias.

Ela só conseguirá pagar suas contas de curto prazo, se vender seus estoques e receber de seus clientes.

A disciplina de Controladoria, foi essencial para a elaboração do projeto interdisciplinar, pois a partir da análise dos indicadores de desempenho, foi necessário estudar a situação financeira da empresa e estabelecer metas de melhorias através um planejamento estratégico, que serão fundamentais para a tomada de decisão.

Na disciplina de Gestão Estratégica de Custos foram vistos que a empresa Marisa SA é do setor de comércio e por isso ela sofre diretamente os custos de produção do seu produto. Ela tem custos relacionados a revenda dos produtos mas não com a fabricação.

E na disciplina de Contabilidade Gerencial depois de calcular, o ponto de equilíbrio contábil, financeiro e econômico (PEC, PEF, PEE); conclui-se que a empresa deve tomar algumas medidas nos próximos anos em relação a seu lucro líquido, pois ele está negativo e com isso seu (PEE) fica muito abaixo dos seus concorrentes e com

relação aos outros dois pontos, não foi encontrado nenhum tipo de problema mais sério, como foi mostrado nas análises dos gráficos.

## REFERÊNCIAS

ANDRICH, Emir Guimarães et al. Finanças Corporativas. 1 edição. Curitiba, Ed. Intersaberes, 2014.

Apresentação Institucional, 2012. Disponível em:  
[http://www.mzweb.com.br/marisa/web/arquivos/AMAR3\\_Apresentacao\\_Institucional\\_201203\\_PORT.pdf](http://www.mzweb.com.br/marisa/web/arquivos/AMAR3_Apresentacao_Institucional_201203_PORT.pdf). Acesso: 04 de novembro de 2017.

BLATT, Adriano. ANÁLISES DE BALANÇOS- estruturação e avaliação das Demonstrações Financeiras e Contábeis. São Paulo. Editora Makron Books, 2001.

BRUNI, Adriano Leal, FAMÁ, Rubens. Gestão de Custos e Formação de Preços: com aplicações na calculadora HP 12c e Excel, 1 edição. São Paulo: Atlas, 2002.

CAMARGO, Renata de Freitas. EVA, ou Economic Value Added: o que é Valor Agregado e como calcular o EVA?. 2017. Disponível em:  
<https://www.treasy.com.br/blog/eva-valor-economico-adicionado> e acesso em: 28/10/2017.

COGAN, Samuel, Custos e Preços: Formação e análise, 1 edição. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2002.

CRUZ, June Alisson Westarb, Gestão de Custos: perspectivas e funcionalidades(livro eletrônico), 1ed. Curitiba, Ed. Intersaberes, 2012. Disponível em:  
<http://unifeob.bv3.digitalpages.com.br/users/publications/9788582122891/pages/163>

Demonstrações Financeiras, 2014. Disponível em:  
[http://www.valor.com.br/sites/default/files/upload\\_element/13-02-2015-marisa-balanco.pdf](http://www.valor.com.br/sites/default/files/upload_element/13-02-2015-marisa-balanco.pdf). Acesso em: 10 de novembro de 2017.

Demonstrações Financeiras, 2015. Disponível em:  
[http://www.valor.com.br/sites/default/files/upload\\_element/26-02\\_marisa\\_lojas\\_balanco.pdf](http://www.valor.com.br/sites/default/files/upload_element/26-02_marisa_lojas_balanco.pdf). Acesso: 10 de novembro de 2017.

Demonstrações Financeiras, 2016. Disponível em:

[http://www.valor.com.br/sites/default/files/upload\\_element/24.02.2017\\_balanco\\_lojas\\_marisa.pdf](http://www.valor.com.br/sites/default/files/upload_element/24.02.2017_balanco_lojas_marisa.pdf). Acesso: 10 de novembro de 2017

Descrição da empresa. Disponível em: <http://www.marisa.com.br/conheca-marisa> Acesso em: 11-10-2017.

Descrição da empresa . Disponível em :

<http://www.cnpjbrasil.com/e/empresa/lojas-marisa/61189288035721> Acesso em: 11-10-2017.

Descrição da empresa. Disponível em:

<http://mundodasmarcas.blogspot.com.br/2006/08/marisa-de-mulher-para-mulher.html>  
Acesso em: 11-10-2017

FERREIRA, José Antônio Stark, Contabilidade de Custos, 2007, Pearson Prentice Hall, São Paulo. Disponível em :  
<http://unifeob.bv3.digitalpages.com.br/users/publications/9788576051183/pages/5>

LIMA, Jaziel. Valore Brasil. 2017. Disponível em:  
<http://www.valorebrasil.com.br/2017/07/01/o-que-e-ebitda-e-qual-a-diferenca-entre-ebitda-lucro-liquido-e-nopat/>. acesso em: 28/10/2017.

Lojas Marisa, 2017. Disponível em: [https://pt.wikipedia.org/wiki/Lojas\\_Marisa](https://pt.wikipedia.org/wiki/Lojas_Marisa)  
Acesso em 12 de novembro de 2017.

Lojas Marisa. Informações Cadastrais. Disponível em:  
<http://ri.marisa.com.br/show.aspx?idCanal=AOoHOGSEjJdmHWSnjKNm3g==> acesso em: 25/10/2017.

LUNELLI, Reinaldo Luiz. Qual a diferença entre Ebitda e Ebit? Disponível em:  
<http://www.portaldecontabilidade.com.br/tematicas/ebitda-x-ebit.htm>. Acesso em: 28/10/2017.

LUZ, Érico Eleutério da. Análise e Demonstração Financeira. São Paulo. Editora Pearson Education do Brasil. 2014.

Acesso em: 26-10-2017



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

MEGLORINI, Evandir, Custos, 2001, Ed. Makron Books, São Paulo.

Disponível em:

<http://unifeob.bv3.digitalpages.com.br/users/publications/9788534612692/pages/5>

Mundo das Marcas. Marisa. 2013. Disponível em:

<http://mundodasmarcas.blogspot.com.br/2006/08/marisa-de-mulher-para-mulher.html>

acesso em: 24/10/2017.

RIGON, Mayara Roberta. EVA (valor econômico agregado). 2012. Disponível em: [https://www.jurisway.org.br/v2/dhall.asp?id\\_dh=7510](https://www.jurisway.org.br/v2/dhall.asp?id_dh=7510) acesso em: 28/10/2017.

Acesso em :04-11-2017

SHULTZ, Charles Albino; SILVA, Maria Zanievicz da; BORGET, Altair; É O CUSTEIO POR ABSORÇÃO O ÚNICO MÉTODO ACEITO PELA CONTABILIDADE? – MEF15761 - IR, 2008 . Disponível em: <http://www.etcnico.com.br/paginas/mef15761.htm>

## ANEXOS

### ANEXO A: Ativo (Balço Patrimonial)

<u>Descrição</u>	<u>2014</u>	<u>AV %</u>	<u>2015</u>	<u>AV%</u>	<u>AH %</u>	<u>2016</u>	<u>AV %</u>	<u>AH %</u>
Ativo Total	2968588		2832135		-4,60	2644049		-6,64
Ativo Circulante	1979467	66,68	1862804	65,77	-5,89	1590533	60,16	-14,62
Caixa e Equivalentes de Caixa	47362	1,60	45156	1,59	-4,66	36041	1,36	-20,19
Aplicações Financeiras	463318	15,61	506457	17,88	9,31	383017	14,49	-24,37
Aplicações Financeiras Avaliadas a Valor Justo	463318	15,61	506457	17,88	9,31	383017	14,49	-24,37
Títulos para Negociação								
Títulos Disponíveis para Venda	463318	15,61	506457	17,88	9,31	383017	14,49	-24,37
Aplicações Financeiras Avaliadas ao Custo Amortizado								
Títulos Mantidos até o Vencimento								
Contas a Receber	980364	33,02	831241	29,35	-15,21	675857	25,56	-18,69
Clientes	980364	33,02	831241	29,35	-15,21	675857	25,56	-18,69
Outras Contas a Receber								
Estoques	372590	12,55	329607	11,64	-11,54	338238	12,79	2,62
Ativos Biológicos								
Tributos a Recuperar	51091	1,72	81815	2,89	60,14	93384	3,53	14,14
Tributos Correntes a Recuperar	51091	1,72	81815	2,89	60,14	93384	3,53	14,14
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	#N/D		#N/D			40302	1,52	
Demais tributos a recuperar	#N/D		#N/D			53082	2,01	
Despesas Antecipadas								
Outros Ativos Circulantes	64742	2,18	68528	2,42	5,85	63996	2,42	-6,61
Ativos Não-Correntes a Venda								
Ativos de Operações Descontinuadas								
Outros	64742	2,18	68528	2,42	5,85	63996	2,42	-6,61

Títulos e Valores Mobiliários	205	0,01	328	0,018	60,00	965	0,036	194,21
Instrumentos Financeiros	14609		21506	0,76		0		
Outros	49928	1,68	46694	1,65	-6,48	63031	2,38	34,99
Ativo Não Circulante	989121		969331	34,23	-2,00	105351	39,84	8,68
		33,32				6		
Ativo Realizável a Longo Prazo	271320	9,14	340351	12,02	25,44	492670	18,63	44,75
Aplicações Financeiras Avaliadas a Valor Justo	14010	0,47	12796	0,45	-8,665	29656	1,12	131,76
Títulos para Negociação								
Títulos Disponíveis para Venda	14010	0,47	12796	0,45	-8,665	29656	1,12	131,76
Aplicações Financeiras Avaliadas ao Custo Amortizado								
Títulos Mantidos até o Vencimento								
Contas a Receber								
Clientes								
Outras Contas a Receber								
Estoques								
Ativos Biológicos								
Tributos Diferidos	184566	6,22	270792	9,56	46,72	371852	14,06	37,320
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	184566	6,22	270792	9,56	46,72	371852	14,06	37,32
Despesas Antecipadas								
Créditos com Partes Relacionadas	1174	0,04	0			1529	0,06	
Créditos com Coligadas								
Créditos com Controladores								
Créditos com Outras Partes Relacionadas	1174	0,04	0			1529	0,058	
Outros Ativos Não Circulantes	71570	2,41	56763	2,00	2069	89633		57,91
					%			
Ativos Não-Correntes a Venda								

## Anexo B : Passivo (Balanço Patrimonial)

Descrição	2016	AV %	AH	2015	AV %	2014	AV%	AH
Passivo Total	2644049		-6,64	2832135		2968588		-4,60
Passivo Circulante	725588	27,44	-12,67	830820	29,34	930395	31,34	-10,70
Obrigações Sociais e Trabalhistas	75641	2,86	11,47	67860	2,40	59543	2,01	13,97
Obrigações Sociais	12822	0,48	15,65	11087	0,39	7514	0,25	47,55
Obrigações Trabalhistas	62819	2,38	10,65	56773	2,00	52029	1,75	9,12
Fornecedores	293001	11,08	42,62	205439	7,25	245248	8,26	-16,23
Fornecedores Nacionais	235435	8,90	21,56	193685	6,84	231811	7,81	-16,45
Fornecedores Estrangeiros	57566	2,18	389,76	11754	0,42	13437	0,45	-12,53
Obrigações Fiscais	91843	3,47	-18,24	112338	3,97	147329	4,96	-23,75
Obrigações Fiscais Federais	29902	1,13	-24,30	39503	1,39	70692	2,38	-44,12
Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar	3406	0,13	-28,52	4765	0,17	23400	0,79	-79,64
PIS e Cofins a Pagar	25555	0,97	9,46	23347	0,82	41862	1,41	-44,23
Outras Obrigações Fiscais	941	0,04	-91,74	11391	0,40	5430	0,18	109,78
Obrigações Fiscais Estaduais	61374	2,32	-14,26	71583	2,53	76301	2,57	-6,18
Obrigações Fiscais Municipais	567	0,02	-54,71	1252	0,04	336	0,01	272,62
Empréstimos e Financiamentos	110247	4,17	-69,71	364017	12,85	365360	12,31	-0,37
Empréstimos e Financiamentos	102007	3,86	-42,57	177617	6,27	179095	6,03	-0,83
Em Moeda Nacional	102007	3,86	-42,57	177617	6,27	179095	6,03	-0,83
Em Moeda Estrangeira								
Debêntures	6084	0,23	-96,65	181540	6,41	180574	6,08	0,53
Financiamento por Arrendamento Financeiro	2156	0,08	-55,64	4860	0,17	5691	0,19	-14,60
Outras Obrigações	154856	5,86	90,79	81166	2,87	112915	3,80	-28,12
Passivos com Partes Relacionadas	6673	0,25	10,74	6026	0,21	6047	0,20	-0,35
Débitos com Coligadas								
Débitos com Controladores								
Débitos com Outras Partes Relacionadas	6673	0,25	10,74	6026	0,21	6047	0,20	-0,35



Outros	148183	5,60	97,21	75140	2,65	106868	3,60	932,69
Dividendos e JCP a Pagar								
Dividendo Mínimo Obrigatório a Pagar	0			0		12132	0,41	
Obrigações por Pagamentos Baseados em Ações								
Receita Diferida	6811	0,26	78,53	3815	0,13	13000	0,44	-70,65
Parcelamento de Tributos						0		
Aluguéis a pagar	23608	0,89	4,79	22529	0,80	22899	0,77	-1,62
Outras Obrigações	31582	1,19	-35,28	48796	1,72	58837	1,98	-17,07
Instrumentos Financeiros	31582	1,19	-35,28	48796	1,72	58837	1,98	-17,07
Outras Obrigações	69679	2,64		#N/D		#N/D		
Fornecedores Convênio	16503	0,62		#N/D		#N/D		
Provisões								
Provisões Fiscais Previdenciárias Trabalhistas e Cíveis								
Provisões Fiscais								
Provisões Previdenciárias e Trabalhistas								
Provisões para Benefícios a Empregados								
Provisões Cíveis								
Outras Provisões								
Provisões para Garantias								
Provisões para Reestruturação								
Provisões para Passivos Ambientais e de Desativação								
Passivos sobre Ativos Não-Correntes a Venda e Descontinuados								
Passivos sobre Ativos Não-Correntes a Venda								
Passivos sobre Ativos de Operações Descontinuadas								
Passivo Não Circulante	906825	34,30	2,76	882470	31,16	882315	29,72	0,02
Empréstimos e Financiamentos	711277	26,90	-3,10	734043	25,92	774349	26,08	-5,21

# UNifeob

CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

Reserva de Incentivos Fiscais								
Dividendo Adicional Proposto								
Ações em Tesouraria								
Reserva de Opção de Compra de Ações	#N/D			9102	0,32	8413	0,28	8,19
Lucros/Prejuízos Acumulados	0			-35764	-1,26			
Ajustes de Avaliação Patrimonial								
Ajustes Acumulados de Conversão								
Outros Resultados Abrangentes	-6215	-0,24	-221,10	5132	0,18	7090	0,24	-27,62
Patrimônio Líquido Consolidado	1011636	38,26	-9,58	1118845	39,51	1155878	38,94	-3,20
Capital Social Realizado	899597	34,02	0,00	899597	31,76	661493	22,28	35,99
Reservas de Capital	1246	0,05						
Ágio na Emissão de Ações								
Reserva Especial de Ágio na Incorporação								
Alienação de Bônus de Subscrição								
Opções Outorgadas								
Ações em Tesouraria								
Adiantamento para Futuro Aumento de Capital								
Reserva de Opção de Compra de Ações	1246	0,05		#N/D		#N/D		
Reservas de Reavaliação								
Reservas de Lucros	117008	16,13	-53,17	249880	8,82	487295	16,42	-48,72
Reserva Legal	42568	1,61	0,00	42568	1,50	42568	1,43	0,00
Reserva Estatutária								
Reserva para Contingências								
Reserva de Lucros a Realizar								
Reserva de Retenção de Lucros	74440	2,82	-62,44	198210	7,00	436314	14,70	-54,57
Reserva Especial para Dividendos Não Distribuídos								
Provisões Cíveis	9378	0,35	-12,05	10663	0,38	10341	0,35	3,11
Outras Provisões								
Provisões para Garantias								
Provisões para Reestruturação								

## Anexo C: Demonstração do Resultado do Exercício - DRE

Descrição	2016	AV %	AH %	2015	AV%	AH %	2014	AV %
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	2852785		10,94	3164906		5,68	3344593	
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	1540545	54,00	16,07	1788118	56,50	-0,54	1778405	53,17
Resultado Bruto	1312240	46,00	4,92	1376788	43,50	13,76	1566188	46,83
Despesas/Receitas Operacionais	1302885	46,00	0,24	1306055	41,27	5,01	1371501	41,01
Despesas com Vendas	929500	32,58	-3,26	899176	28,41	12,19	1008755	30,16
Despesas Gerais e Administrativas	217112	32,58	-15,26	183976	5,81	-8,20	168888	5,05
Perdas pela Não Recuperabilidade de Ativos								
Outras Receitas Operacionais	49437	1,73	11,57	55155	1,74	-11,74	48681	1,46
Outras Despesas Operacionais	205710	7,21	32,09	271719	8,59	-11,47	240560	7,19
Outras Despesas Operacionais	34330	1,20	112,39	72914	2,30	-31,44	49988	1,49
Despesas com Depreciação	171380	59,97	16,00	198805	6,28	-4,14	190572	5,70
Resultado de Equivalência Patrimonial	0			6339	0,20	-68,78	1979	0,06
Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	9355	0,33	656,10	70733	2,23	175,24	194687	5,82
Resultado Financeiro	154270	5,00	-4,88	146741	4,64	-5,78	138256	4,13
Receitas Financeiras	61215	2,15	94,54	119087	3,76	-47,72	62263	1,86
Despesas Financeiras	215485	7,55	23,36	265828	8,40	-24,57	200519	6,00
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	144915	5,08	-47,55	76008	2,40	-25,76	56431	1,69
Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	-56909	-2,00	-29,28	-40244	-1,27	-	5349	0,16
						113,29		
Corrente	37147	1,30	21,07	44974	1,42	82,69	82161	2,46
Diferido	94056	32,91	-9,40	85218	2,69	-9,86	76812	2,30
Resultado Líquido das Operações Continuadas	88006	-3,00	-	-35764	-1,13	-	51082	1,53
			140,64			242,83		
Resultado Líquido de Operações Descontinuadas								
Lucro/Prejuízo Líquido das Operações Descontinuadas								
Ganhos/Perdas Líquidas sobre Ativos de Operações Descontinuadas								

Lucro/Prejuízo Consolidado do Período	88006	30,79		35764	1,13	42,83	51082	1,53
Atribuído a Sócios da Empresa Controladora	88006	3,08		35764	1,13	42,83	51082	1,53
Atribuído a Sócios Não Controladores								
Lucro por Ação - (Reais / Ação)								
Lucro Básico por Ação								
ON	0,43122			0,18604			0,27533	0,00
Lucro Diluído por Ação								
ON	0,43122			0,18604			0,27533	0,00