



## CRESCIMENTO SEM DOR

Gerenciando a empresa para crescer e gerar valor.

Sergio Volk

30/08/11



## SUMÁRIO

- Longo prazo X Curto prazo.
- Objetivo da empresa.
- Foco no Curto prazo.
- Modelo de Curto prazo.
- Demonstrativos.
- Balanço.
- Os ciclos da empresa.
- Tipos de balanços.
- Classificação da empresa.
- Políticas e coeficientes.
- Crescer sustentavelmente.
- Modelos propostos: I e II.



## LONGO PRAZO X CURTO PRAZO

- As finanças de LP tratam das decisões de financiamento e investimento das companhias e de seus investidores ou credores.

Capital Próprio x Capital de Terceiros (BNDES, debêntures, leasing, etc.), estrutura de capital, D/E...



## LONGO PRAZO X CURTO PRAZO

- As finanças de CP contemplam o capital de giro da companhia que reflete o seu ciclo operacional em que os eventos são repetitivos.



## OBJETIVO DA EMPRESA

Gerar uma rentabilidade sobre o capital aportado pelos sócios acima do custo de oportunidade dos mesmos, ou seja, gerar valor.



## PESQUISA REALIZADA PELA IBM COM 1.900 DIRETORES FINANCEIROS EM 81 PAÍSES

### PERFIL DE DIRETOR FINANCEIRO ALTERA O LUCRO

- I- 33% SÃO CONSOLIDADORES DE RESULTADOS.
- II- 32% SÃO GESTORES EFICIENTES.
- III- 23% SÃO INTEGRADORES DE VALOR COM CAPACIDADE ANALÍTICA.
- IV – 12% SÃO CONSULTORES PARCIAIS.

“A CAPACIDADE ANALÍTICA É UMA PARTE DA  
ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA MAIS NOVA”



## PESQUISA REALIZADA PELA Price Waterhouse Coopers

- Para entender um pouco mais a fundo a crise de 2008, a PwC realizou uma pesquisa junto a CFOs, de 330 empresas em 26 países, dentre os quais o Brasil, com o objetivo de reunir opiniões a respeito.
- Os entrevistados constataram que as boas práticas de gestão financeira e de riscos financeiros se provaram consistentes, quando efetivamente implementadas, particularmente aquelas que tratam da **gestão de liquidez**.



## CRISES

- O crash de 1929
- Segunda guerra mundial – 1939/1944
- Choque do petróleo – 1973/1979
- Moratória Mexicana – 1982
- O susto de 1987 (Segunda feira negra) – Down Jones cai 22,6%
- O efeito tequila – 1994
- A crise asiática – 1997





## CRISES

- A crise Russa – 1998
- Estouro da bolha – 1999
- Os ataques terroristas – 11/09/2001
- O efeito tango – 2001/2002
- A crise do subprime e quebra do Lehman Brothers.– 2008
- Rebaixamento da nota dos títulos dos EUA - 2011



# PLANOS

- Plano Cruzado I – 1985
- Plano Cruzado II (cruzadinho)
- Plano Bresser – 1987
- Plano Verão – 1989
- Plano Collor I – 1990
- Plano Collor II – 1991
- Plano Real - 1994



## FOCO NO CURTO PRAZO

- Normalmente o administrador financeiro, no dia a dia, tem pouca flexibilidade de obter fontes de financiamentos “compatíveis” (taxas e prazos).
- O acesso a fontes compatíveis normalmente tem regras estabelecidas em estatutos que vetam algumas operações quanto ao montante ou quanto a modalidade. Muitas vezes dependem de aprovação em assembleias.



## FOCO NO CURTO PRAZO

- Gerar valor no curto prazo através do:  
Ciclo operacional – que consiste, comprar, produzir e vender;  
  
Ciclo econômico – ligado ao processo produtivo, e;  
  
Ciclo financeiro (Caixa) – ditado pelas políticas de compras, estoques e vendas.



## FOCO NO CURTO PRAZO

- Nosso modelo prevê um crescimento para companhia baseado na geração de recursos, ou seja, baseado no auto financiamento do Capital de Giro, desde que tenha:
- maior demanda para o produto,
- recursos para investimentos fixos ou ociosidade,
- e um acordo no conflito de agência.



## MODELO DE CURTO PRAZO

- Tem por objetivo maximizar a utilidade da informação contábil para os tomadores de decisões.

Olhar o futuro da empresa através da atividade operacional (comprar, produzir e vender).

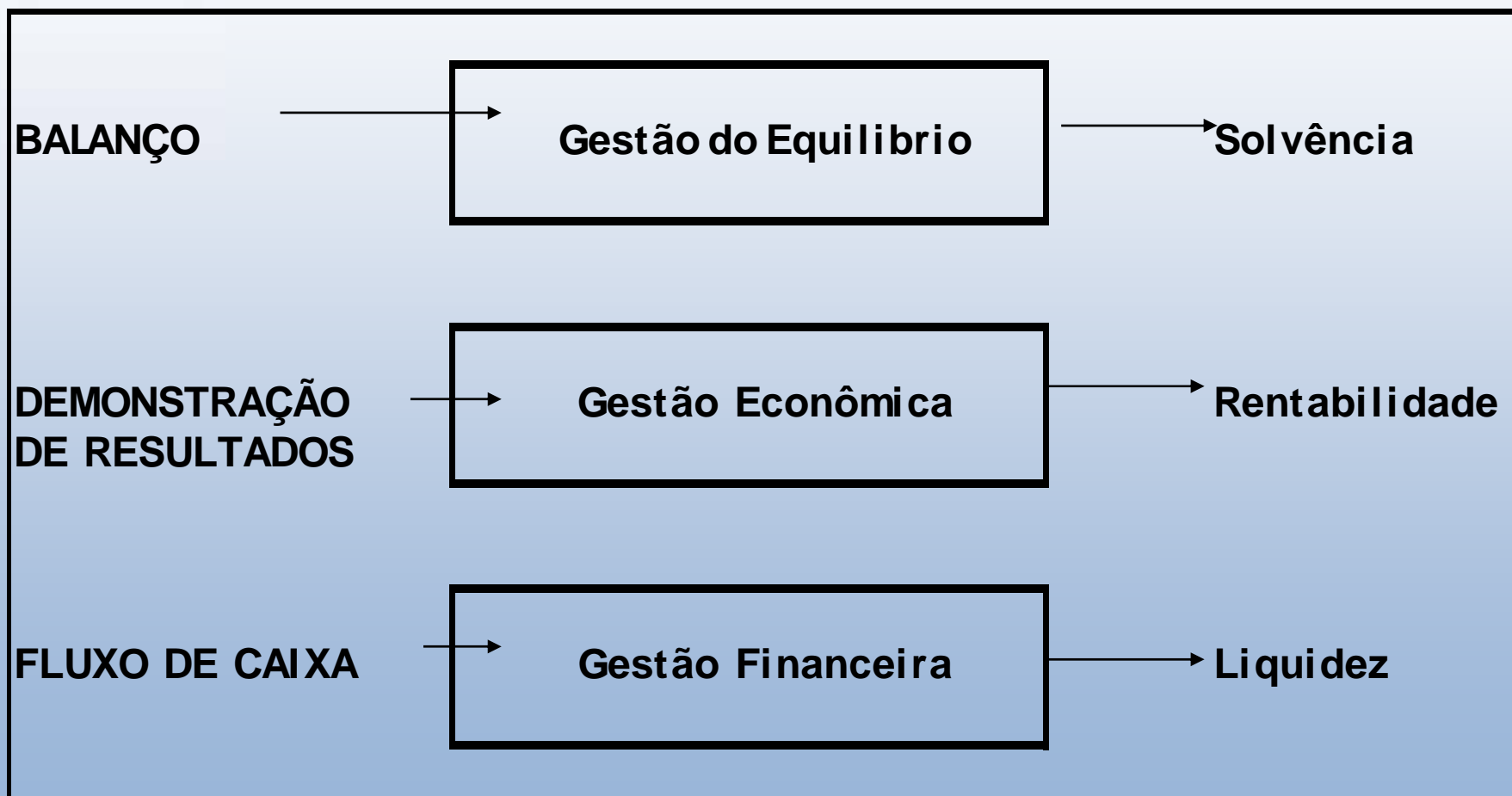


## MODELO DE CURTO PRAZO

- O entendimento contábil e da performance empresarial com base na análise das demonstrações financeiras é fator crítico para o êxito na gestão de empresas.
- O tripé que sustenta uma companhia é a liquidez, rentabilidade e solvência.



# DEMONSTRATIVOS





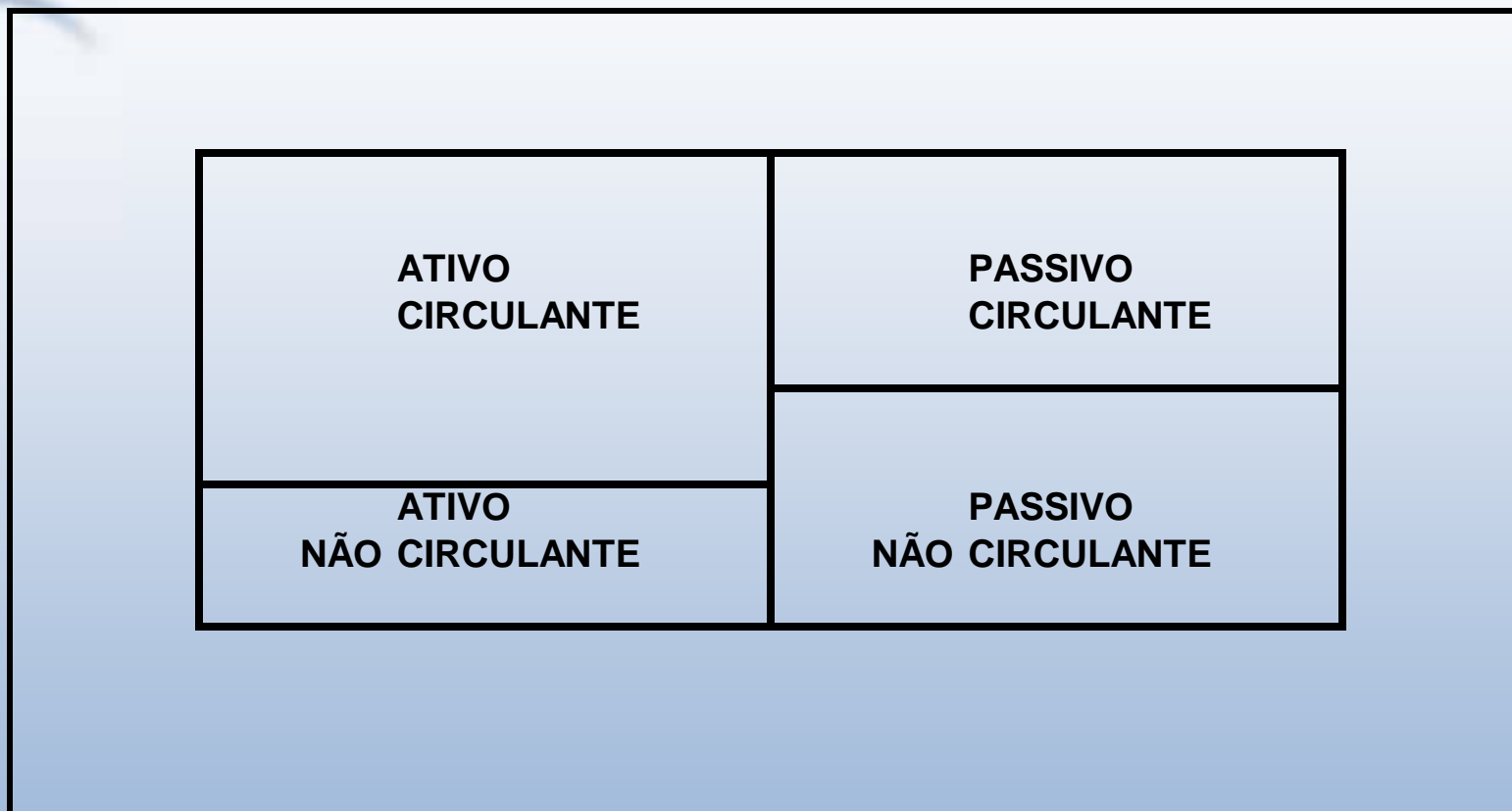


## BALANÇO E SUA ORDENAÇÃO

- **ATIVO**
- **ATIVO CIRCULANTE**
  - Disponível, Créditos, Estoques, Despesas Antecipadas
- **ATIVO NÃO CIRCULANTE**
- **ATIVO REALIZÁVEL A LONGO PRAZO**
  - Créditos com Pessoas Ligadas, Empréstimos Compulsórios, Títulos a Receber
- **ATIVO PERMANENTE**
  - Investimentos
  - Imobilizado
  - Diferido
  
- **PASSIVO**
- **PASSIVO CIRCULANTE**
  - Fornecedores, Tributos a Pagar, Salários e Encargos, Empréstimos e Financiamento de Instituições Financeiras
- **PASSIVO NÃO CIRCULANTE**
- **PASSIVO EXIGÍVEL A LONGO PRAZO**
  - Debêntures, Financiamentos, Adiantamentos,
- **RESULTADO DE EXERCÍCIOS FUTUROS**
  - Receita Futura (-) Despesa/Custo Futuro
- **PATRIMÔNIO LÍQUIDO**
  - Capital Social
  - Reservas de Capital
  - Reservas de Reavaliação
  - Reservas de Lucros
  - Lucros e Prejuízos Acumulados



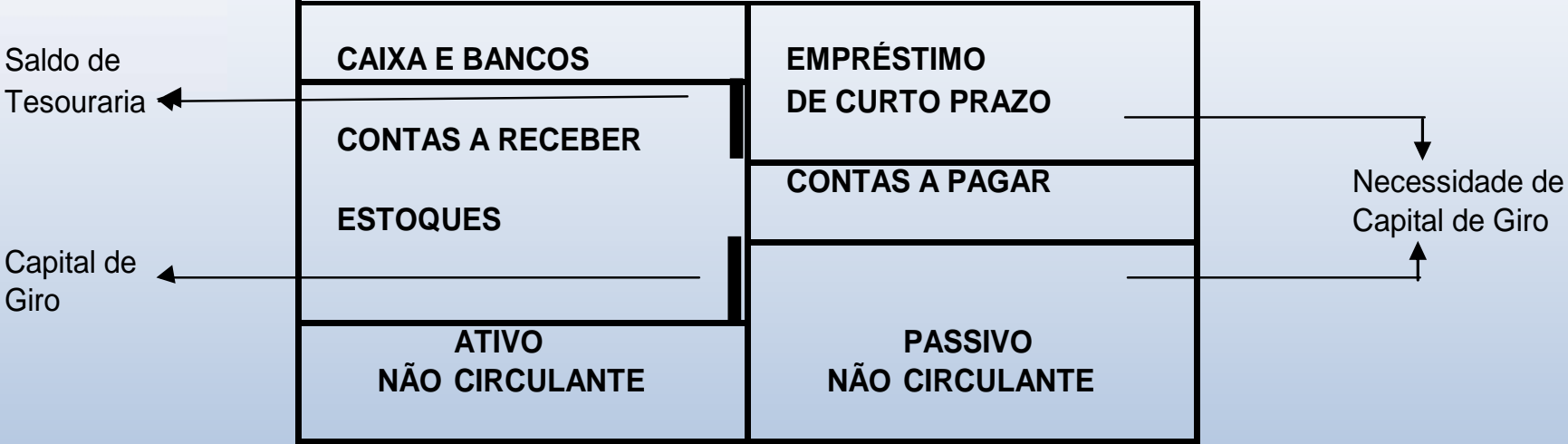
# BALANÇO



**Capital de Giro Líquido = Ativo Circulante - Passivo Circulante    ou  
= Ativo Não Circulante - Passivo Não Circulante**



# BALANÇO



$$T = CDG - NCG$$



## NCG E T

Empresa A				Empresa B			
At. Circ.		Pas. Circ.		At. Circ.		Pas. Circ.	
Caixa	300	Fornecedores	300	Caixa	200	Fornecedores	100
Clientes	200	Obrig. Fiscais	100	Clientes	400	Obrig. Fiscais	50
Estoques	400	Emprestimos	200	Estoques	300	Emprestimos	450
	<b>900</b>		<b>600</b>		<b>900</b>		<b>600</b>

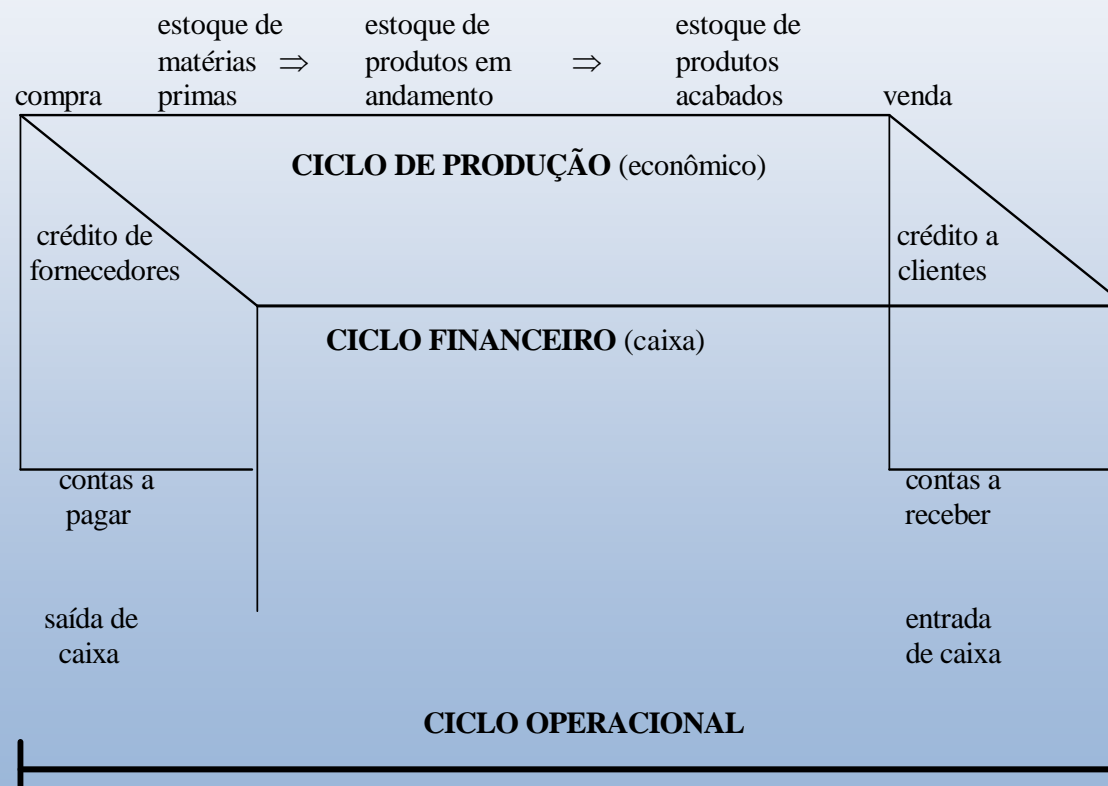
$$\text{Liquidez Corrente} = \frac{\text{Ativo circulante}}{\text{Passivo Circulante}} = \frac{900}{600} = 1,5$$

	Empresa A	Empresa B
(+) Clientes	200,00	400,00
(+) Estoques	400,00	300,00
(-) Forenedores	-300,00	-100,00
(-) Obrig. Fiscais	-100,00	-50,00
(=) NCG	200,00	550,00
(+) Caixa	300,00	200,00
(-) Emprestimos	-200,00	-450,00
(=) Tesouraria	100,00	-250,00



# OS CICLOS DA EMPRESA

## CICLO ECONÔMICO, CICLO FINANCEIRO E CICLO OPERACIONAL



Definições:



## CICLOS

- Ciclo Operacional – é o período que a empresa leva desde a compra da matéria prima até o recebimento das vendas de seus produtos.
- Ciclo Econômico - considera apenas os acontecimentos de natureza econômica, envolvendo desde a compra de matéria prima até a venda de produtos.



## CICLOS

- Ciclo Financeiro – focaliza as movimentações de caixa, abrangendo o período entre o momento em que a empresa realiza os pagamentos e o momento em que recebe pelas vendas.



# TIPOS DE BALANÇO

Tipo 1

20	30
60	40
20	30

$$\begin{aligned} T &= 20-30=-10 \\ NCG &= 60-40= 20 \\ CDG &= \_20+30=10 \end{aligned}$$

Tipo 2

20	10
50	40
30	50

$$\begin{aligned} T &= 20-30 =10 \\ NCG &= 50-40 =10 \\ CDG &= \_30+50 =20 \end{aligned}$$





## TIPOS DE BALANÇO

Tipo 3

20	30
40	50
40	20

$$\begin{aligned} T &= 20 - 30 = -10 \\ NCG &= 40 - 50 = -10 \\ CDG &= 40 + 20 = -20 \end{aligned}$$

Tipo 4

30	10
30	40
40	50

$$\begin{aligned} T &= 30 - 10 = 20 \\ NCG &= 30 - 40 = -10 \\ CDG &= 40 + 50 = 10 \end{aligned}$$



## CLASSIFICAÇÃO DA EMPRESA

<b>Tipo</b>	<b>CDG</b>	<b>NCG</b>	<b>T</b>	<b>Situação</b>	<b>NOTA</b>
I	+	-	+	Excelente	8,33 a 10,00
II	+	+	+	Sólida	6,67 a 8,32
III	+	+	-	Insatisfatória	5,00 a 6,66
IV	-	-	+	Alto Risco	3,33 a 4,99
V	-	-	-	Muito Ruim	1,67 a 3,32
VI	-	+	-	Péssima	0,00 a 1,66



# EXAME DE SANGUE

Método: colorimétrico UV.

---

**Colesterol total** Valor de Referência

Resultado : **165 mg/dL** Adequado: 100 a 200 mg/dL

Últimos Resultados: (28/12/10) = 140 (15/01/11) = 161

Material: soro  
Método: enzimático, colorimétrico

---

**Colesterol LDL** Valor de Referência

Resultado : **99 mg/dL** Inferior a 130 mg/dL

Últimos Resultados: (28/12/10) = 79 (15/01/11) = 96

Material: soro  
Método: cálculo derivado (Friedewald)

---

**Colesterol HDL** Valor de Referência

Resultado : **53 mg/dL** superior a 40 mg/dL

Últimos Resultados: (28/12/10) = 48 (15/01/11) = 52

Material: soro  
Método: enzimático, colorimétrico

---

Responsável: THOMAZ EDSON FILGUEIRAS

Dr. João C. Bellingieri    Dra. M<sup>ª</sup> Rita E. Araujo    Dr. Thomaz E. Filgueiras    Dr. Nelson Medeiros Jr.  
CRM 24335                      CRM 64281                      CRM 24746                      CRM 45048



# POLITICAS E COEFICIENTES

$$\text{NCG} = \text{ESTOQUES} + \text{CONTAS A RECEBER} - \text{CONTAS A PAGAR}$$

$$\frac{\text{NCG}}{\text{VENDAS}} = \frac{\text{ESTOQUE}}{\text{VENDAS}} + \frac{\text{CONTAS A RECEBER}}{\text{VENDAS}} - \frac{\text{CONTAS A PAGAR}}{\text{VENDAS}}$$

$$\frac{\text{NCGx360}}{\text{VENDAS}} = \frac{\text{ESTOQUEx360}}{\text{VENDAS}} + \frac{\text{CONTAS A RECEBERx360}}{\text{VENDAS}} - \frac{\text{CONTAS A PAGARx360}}{\text{VENDAS}}$$

$$\frac{\text{NCGx360}}{\text{VENDAS}} = \frac{\text{ESTOQUEx360}}{\text{CPV}} \times \frac{\text{CPV}}{\text{VENDAS}} + \frac{\text{CONTAS A RECEBERx360}}{\text{VENDAS}} - \frac{\text{CONTAS A PAGARx360}}{\text{COMPRAS}} \times \frac{\text{COMPRAS}}{\text{VENDAS}}$$

$$\frac{\text{NCGx360}}{\text{VENDAS}} = \text{Prazo Médio de Rotação de Est.} \times \frac{\text{CPV}}{\text{VENDAS}} + \text{Prazo Médio de Recebimento} - \text{Prazo Médio de Pagamentos} \times \frac{\text{COMPRAS}}{\text{VENDAS}}$$



## POLITICAS E COEFICIENTES

- As políticas influenciam o Ciclo Financeiro através do: PMEst., PMRec. e PMPag.
- O NCG é influenciado pelo ciclo financeiro e pelos coeficientes econômicos: CPV/Vendas e Compras/Vendas.

$$\frac{\text{NCGx360}}{\text{VENDAS}} = \text{Prazo Médio de Rotação de Est.} \times \frac{\text{CPV}}{\text{VENDAS}} + \text{Prazo Médio de Recebimento} - \text{Prazo Médio de Pagamentos} \times \frac{\text{COMPRAS}}{\text{VENDAS}}$$



## CRESCER SUSTENTAVELMENTE

- Alterar as políticas de prazos (PMR, PME e PMP).
- Alterar os coeficientes econômicos.
- Autofinanciamento.



## MODELO - dados

Demonstrações de Resultados	R\$	%
Vendas	2.400	100,0
(-)CMV	1.440	60,0
Lucro Bruto	960	40,0
(-)Despesas Operacionais	888	37,0
Lucro Líquido	72	3,0

Balço Patrimonial	R\$		FÓRMULAS	% DE VENDAS
Caixa e Bancos	20			
Duplicatas a Receber	300	45 dias	PMRV $300/2400 * 360$	
Estoques	300	75 dias	PMRE $300/1440 * 360$	(60%/2400)= 1.440
Total do Ativo Circulante	620			
Ativo Permanente	360			
Total do Ativo	980			
Fornecedores	200	60 dias	PMPC $200/1200 * 360$	(50%/2400)= 1.200
Outros	74	30 dias	PMP $74/888 * 360$	(37%/2400)= 888
Empréstimos bancários	246			
Total do Passivo Circulante	520			
Patimnio Líquido	460			
Total do Passivo	980			

Compras=Estoque final-Estoque inicial+CMV

$$1200 = 300 - 540 + 1440$$



## MODELO

	P.M.	Coef.	dias de venda
Duplicatas a Receber	45 dias	100%	45
Estoques	75 dias	60%	45
Fornecedores	60 dias	50%	-30
Outros	30 dias	37%	-11,1
			48,9

Coef: Fatores econômicos

Estoque esta sendo medido pela composição de custos.

Compras/Vendas indica o percentual das compras em relação as vendas.

<b>dias de venda</b>	<b>48,9</b>
<b>venda diária</b>	<b>6,67</b>
<b>NCG</b>	<b>326</b>

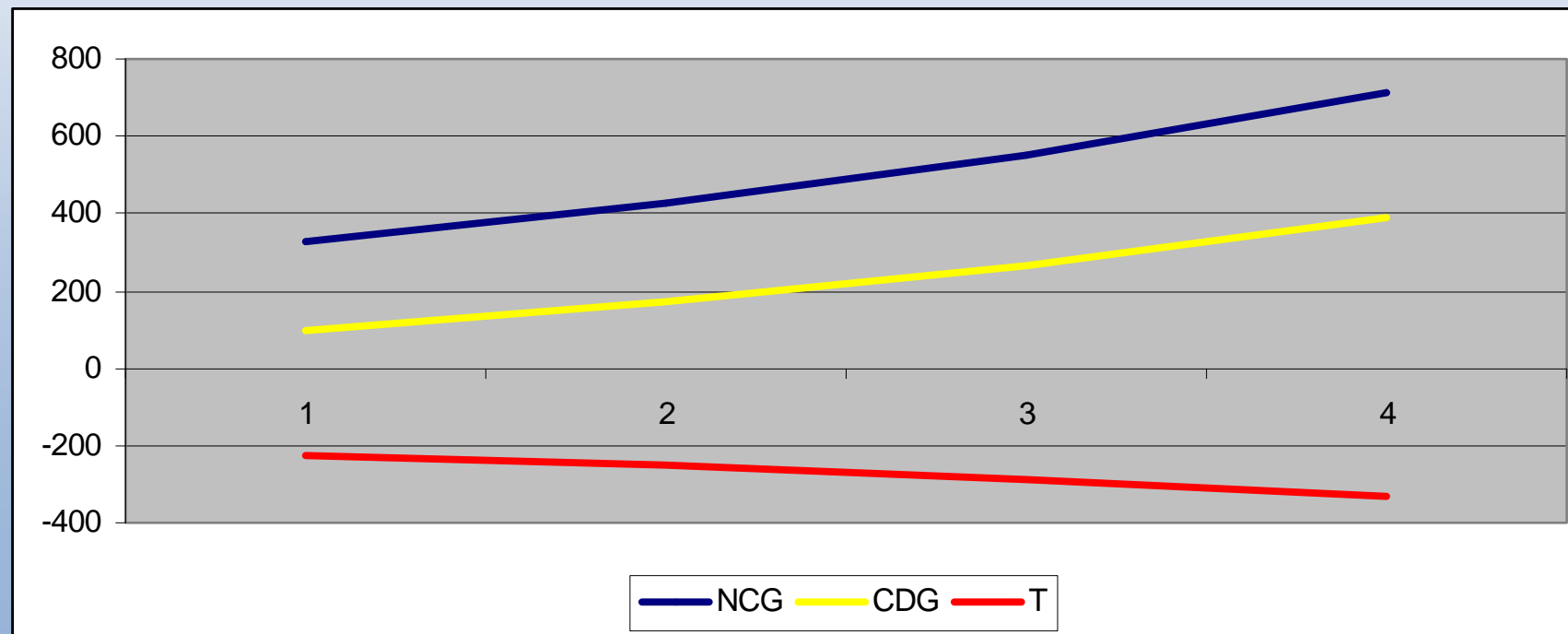




# MODELO I

Crescimento anual de 30%

<b>Vendas</b>	<b>2400</b>	<b>3120</b>	<b>4056</b>	<b>5273</b>
<b>NCG (13,58% das vendas)</b>	<b>326</b>	<b>424</b>	<b>551</b>	<b>716</b>
<b>Autofinanciamento (3% das vendas)</b>	<b>72</b>	<b>94</b>	<b>122</b>	<b>158</b>
<b>CDG</b>	<b>100</b>	<b>172</b>	<b>266</b>	<b>387</b>
<b>T</b>	<b>(226)</b>	<b>(252)</b>	<b>(285)</b>	<b>(329)</b>





## MODELO I

**Crescimento anual de 20%**

<b>Vendas</b>	<b>2.400</b>	<b>2.880</b>	<b>3.456</b>	<b>4.147</b>
<b>NCG (13,58% das vendas)</b>	<b>326</b>	<b>391</b>	<b>469</b>	<b>563</b>
<b>Autofinanciamento (3% das vendas)</b>	<b>72</b>	<b>86</b>	<b>104</b>	<b>124</b>
<b>CDG</b>	<b>100</b>	<b>172</b>	<b>258</b>	<b>362</b>
<b>T</b>	<b>(226)</b>	<b>(219)</b>	<b>(211)</b>	<b>(201)</b>



# MODELO I

<b>NCG/Vendas</b>	<b>0,1358</b>
<b>LL/Vendas</b>	<b>0,03</b>
<b>LL/V/NCG/V</b>	<b>22,09%</b>

**Crescimento anual de 22,09%**

<b>Vendas</b>	<b>2.400</b>	<b>2.930</b>	<b>3.577</b>	<b>4.368</b>
<b>NCG (13,58% das vendas)</b>	<b>326</b>	<b>398</b>	<b>486</b>	<b>593</b>
<b>Autofinanciamento (3% das vendas)</b>	<b>72</b>	<b>88</b>	<b>107</b>	<b>131</b>
<b>CDG</b>	<b>100</b>	<b>172</b>	<b>260</b>	<b>367</b>
<b>T</b>	<b>(226)</b>	<b>(226)</b>	<b>(226)</b>	<b>(226)</b>



# MODELO I

Crescimento anual de 20%

1

<u>Ativo</u>		<u>Passivo</u>	
Caixa	20	Fornec	200
Duplicatas	300	Outros	74
Estoques	300	Empre	246
Permanen	360	PL	460
<b>Total</b>	<b>980</b>		<b>980</b>
CDG	100		
T	(226)		
NCG	326		

2

<u>Ativo</u>		<u>Passivo</u>	
Caixa	20	Fornec	240
Duplicatas	360	Outros	88,8
Estoques	360	Empre	239,2
Permanen	360	PL	532
<b>Total</b>	<b>1100</b>	<b>Total</b>	<b>1100</b>
CDG	172		
T	(219)		
NCG	391		

3

<u>Ativo</u>		<u>Passivo</u>	
Caixa	20	Fornec	288
Duplicatas	432	Outros	107
Estoques	432	Empre	231
Permanen	360	PL	618
<b>Total</b>	<b>1244</b>	<b>Total</b>	<b>1.244</b>
CDG	258		
T	(211)		
NCG	469		



<b>Demonstrações de Resultados</b>		R\$	%		
Vendas		2.400	100,0	dias de venda	48,9
(-)CMV		1.440	60,0	venda diária	6,67
Lucro Bruto		960	40,0	NCG	326
(-)Despesas Operacionais		888	37,0		
Lucro Líquido		72	3,0		

<b>Demonstrações de Resultados</b>		R\$	%		
Vendas		2.880	100,0%	dias de venda	48,9
(-)CMV		1.728	60,0%	venda diária	8,00
Lucro Bruto		1.152	40,0%	NCG	391
(-)Despesas Operacionais		1066	37,0%		
Lucro Líquido		86	3,0%		

<b>Demonstrações de Resultados</b>		R\$	%		
Vendas		3.456	100,0%	dias de venda	48,9
(-)CMV		2.074	60,0%	venda diária	9,60
Lucro Bruto		1.382	40,0%	NCG	469
(-)Despesas Operacionais		1279	37,0%		
Lucro Líquido		104	3,0%		



Crescimento anual de 20%

1

Ativo		Passivo	
Caixa	20	Fornec	200
Duplicatas	300	Outros	74
Estoques	300	Empre:	246
Permanent	360	PL	460
<b>Total</b>	<b>980</b>		<b>980</b>
CDG	100		
T	(226)		
NCG	326		

Demonstrações de Res	R\$	%
Vendas	2.400	100,0
(-)CMV	1.440	60,0
Lucro Bruto	960	40,0
(-)Despesas Operacionais	888	37,0
Lucro Liquido	72	3,0

dias de venda	48,9
venda diária	6,67
NCG	326

2

Ativo		Passivo	
Caixa	20	Fornec	240
Duplicatas	360	Outros	88,8
Estoques	360	Empre:	239,2
Permanent	360	PL	532
<b>Total</b>	<b>1100</b>	<b>Total</b>	<b>1100</b>
CDG	172		
T	(219)		
NCG	391		

Demonstrações de Res	R\$	%
Vendas	2.880	100,0%
(-)CMV	1.728	60,0%
Lucro Bruto	1.152	40,0%
(-)Despesas Operacionais	1066	37,0%
Lucro Liquido	86	3,0%

dias de venda	48,9
venda diária	8,00
NCG	391

3

Ativo		Passivo	
Caixa	20	Fornec	288
Duplicatas	432	Outros	107
Estoques	432	Empre:	231
Permanent	360	PL	618
<b>Total</b>	<b>1244</b>	<b>Total</b>	<b>1.244</b>
CDG	258		
T	(211)		
NCG	469		

Demonstrações de Res	R\$	%
Vendas	3.456	100,0%
(-)CMV	2.074	60,0%
Lucro Bruto	1.382	40,0%
(-)Despesas Operacionais	1279	37,0%
Lucro Liquido	104	3,0%

dias de venda	48,9
venda diária	9,60
NCG	469



# MODELO I

Quando o Lucro é computado no mesmo ano.				
Vendas	2.400	3.080	3.950	5.070
NCG (13,58% das vendas)	326	418	536	689
Autofinanciamento (3% das vendas)	72	92	119	152
CDG	172	264	383	535
T	(154)	(154)	(154)	(154)
Tx.Cresc.		28%	28%	28%

Crescimento anual de 22,09%				
Vendas	2.400	2.930	3.577	4.368
NCG (13,58% das vendas)	326	398	486	593
Autofinanciamento (3% das vendas)	72	88	107	131
CDG	100	172	260	367
T	(226)	(226)	(226)	(226)



## MODELO II

<u>Ciclo de Financeiro (Políticas)</u>	Dias
Duplicatas a Receber	45
Estoques	75
Ciclo operacional	120
Fornecedores	-60
Ciclo de caixa	60
Despesas operacionais	-30

<u>Demonstrações de Resultados</u>	R\$
Vendas	1,000
(-)CMV	0,600
(-)Despesas peracionais	0,370
Total de Custos	0,970
Lucro Liquido (Caixa)	0,030

<u>Montante de Caixa necessário por R\$1,00</u>		R\$
CMV	$R\$0.600 \times (60/120) =$	R\$0,3000
Despesas Operacionais	$R\$0,370 \times (30/120) =$	R\$0,0925
Caixa necessario por ciclo		R\$0,3925
Caixa gerado por R\$ vendido		R\$0,0300
<u>Taxa de Auto Financiamento</u>		
Taxa de Auto Financiamento	$R\$0,03/R\$0,3925$	7,64
Ciclos por ano	360/120	3
Taxa de Crescimento anual	7,64x3	22,93





## FOCO NA LIQUIDEZ

- “Uma empresa pode, por um determinado período operar sem lucros, desde que possua um fluxo de caixa adequado. O oposto não é verdade. De fato, um aperto na liquidez costuma ser mais prejudicial do que um aperto nos lucros.” (Peter Drucker).
- “Cash flow is the pulse – the key vital sign of a company”. (Jack Welch).



# BALANÇO

I - BALANÇO PATRIMONIAL CIA. SIDERURGICA NACIONAL

R\$ mil

ATIVOS		2010	2009	PASSIVOS E PATRIMÔNIO LÍQUIDO		2010	2009
<b>ATIVO CIRCULANTE</b>		15.793.688	12.835.473	<b>PASSIVO CIRCULANTE</b>		4.455.955	3.998.066
Caixa e equivalentes a caixa	T	10.239.278	7.970.791	Contas a Pagar de Fornecedores	NCG	521.156	504.223
Títulos e Valores Mobiliários	T			Empréstimos	T	1.308.632	1.113.920
Contas a Receber (clientes)	NCG	1.367.759	1.327.941	Impostos a Vencer(sobre o faturamento)	NCG	275.991	336.804
Estoques	NCG	3.355.786	2.605.373	Obrigações Trabalhistas	NCG	164.799	134.190
Outras Contas a Receber	T	344.081	170.780	Outras Contas a Pagar	NCG	1.854.952	1.618.574
Impostos a Recuperar(não incidentes s/fat.)	T	473.787	744.774	Empr. Relacionadas	T		
Impostos Diferidos	T			Dividendos a Pagar	T		
Pagamentos Antecipados	NCG	12.997	15.814	IR e Contr. Social	T		
Impostos a Recuperar (sobre faturamento)	NCG			Provisão para Férias e 13	PRO	330.425	290.355
Provisão para Créditos de Liquid. Duvidosa	PRO			Debêntures	T		
<b>ATIVO NÃO CIRCULANTE</b>				<b>PASSIVO NÃO CIRCULANTE</b>			
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>		5.664.879	5.977.222	<b>EXIGIVEL A LONGO PRAZO</b>		25.522.571	20.137.927
Imposto de renda e cont. diferidos	CDG			Empréstimos e financiamentos	CDG	18.780.815	13.153.681
Impostos a recuperar	CDG	1.592.941	1.957.058	Contas a pagar de fornecedores	CDG		
Depósitos judiciais	CDG			Adiantamentos de clientes	CDG		
Partes relacionadas	CDG	479.120	479.120	Imposto de renda e cont. diferidos	CDG		30.040
Outros	CDG	3.592.818	3.541.044	Imposto e contribuições a recolher	CDG		
				Dividendos a pagar	CDG		
				Provisões para contingências	PRO	2.674.321	3.287.883
				Outros	CDG	4.067.435	3.666.323
				<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		7.822.688	6.589.510
Investimentos	CDG	16.342.647	11.912.808	Capital social realizado	CDG	1.680.947	1.680.947
Imobilizado em andamento	CDG	2.103.624	321.902	Reservas de capital	CDG	30	30
Imobilizado	CDG	13.776.567	11.133.347	Reservas de reavaliação	CDG		
Intangível	CDG	462.456	457.559	Reservas de lucros	CDG	6.141.711	4.908.533
Diferido	CDG						
<b>TOTAL</b>		<b>37.801.214</b>	<b>30.725.503</b>			<b>37.801.214</b>	<b>30.725.503</b>



# DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

## II - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

R\$ mil

	2010	2009
(+) Receita Bruta de Vendas e/ou Serviços	14.450.510	10.978.364
Venda de Produtos	14.450.510	10.978.364
Revenda de Mercadorias		
Prestação de Serviços		
(-) Deduções da Receita Bruta	-	-
Devoluções e Descontos Comerciais		
Impostos e Contribuições		
(=) Receita Líquida de Vendas e/ou Serviços	14.450.510	10.978.364
(-) Custo de Bens e/ou Serviços Vendidos	(7.686.742)	(7.022.119)
(=) Resultado Bruto	6.763.768	3.956.245
(-) Despesas/Receitas Operacionais	(3.676.880)	(641.448)
Com Vendas	(677.962)	(635.784)
Gerais e Administrativas	(536.857)	(480.072)
Financeiras		
(+) Receitas Financeiras	643.140	586.025
(-) Despesas Financeiras	(2.554.598)	(832.460)
(+) Outras Receitas Operacionais	92.478	1.416.735
(-) Outras Despesas Operacionais	(643.081)	(695.905)
Resultado da Equivalência Patrimonial		13
(=) Resultado Operacional	3.086.888	3.314.797
(=) Resultado Não Operacional	-	-
(+) Receitas		
(-) Despesas		
(=) Resultados Antes Tributação/Participações	3.086.888	3.314.797
(-) Provisão para IR e CSLL	(570.697)	(699.616)
(-) IR Diferido		
Participações/Contribuições Estatutárias		
(=) Lucro/Prejuízo do Período	2.516.191	2.615.181



# RECLASSIFICAÇÃO EM NCG E T

ATIVO		2010	2009	PASSIVO		2010	2009
<b>CIRCULANTE</b>				<b>CIRCULANTE</b>			
Contas a Receber	NCG	1.367.759	1.327.941	Contas a Pagar de Fornecedores	NCG	521.156	504.223
Estoques	NCG	3.355.786	2.605.373	Impostos a Vencer	NCG	275.991	336.804
Pagamentos antecipados	NCG	12.997	15.814	Obrigações Trabalhistas	NCG	164.799	134.190
Impostos a Recuperar (sobre faturamento)	NCG	-	-				
Subtotal	NCG	4.736.542	3.949.128	Outras Contas a Pagar	NCG	1.854.952	1.618.574
Disponibilidades	T	10.239.278	7.970.791	Subtotal	NCG	2.816.898	2.593.791
Títulos e Valores Mobiliários	T	-	-	Empréstimos	T	1.308.632	1.113.920
Outras Contas a Receber	T	344.081	170.780	Empr. Relacionadas	T	-	-
Impostos a Recuperar(não incidentes s/fat.)	T	473.787	744.774	Dividendos a Pagar	T	-	-
Impostos Diferidos	T	-	-	IR e Contr. Social	T	-	-
Subtotal	T	11.057.146	8.886.345	Subtotal	T	1.308.632	1.113.920
Total Circulante		15.793.688	12.835.473	Total Circulante		4.125.530	3.707.711

	2010	2009
(+) Contas a Receber	1.367.759	1.327.941
(+) Estoques	3.355.786	2.605.373
(+) Pagamentos antecipados	12.997	15.814
(+) Impostos a Recuperar (sobre faturamento)	-	-
(+) Outros		
<b>(=) Aplicação de Capital de Giro</b>	4.736.542	3.949.128
(-) Contas a Pagar de Fornecedores	521.156	504.223
(-) Obrigações Trabalhistas	164.799	134.190
(-) Impostos a Vencer	275.991	336.804
(-) Outras Contas a Pagar	1.854.952	1.618.574
<b>(=) Fontes de Capital de Giro</b>	2.816.898	2.593.791
<b>(=) Necessidade Líq.de Capital de Giro</b>	1.919.644	1.355.337

	2010	2009
(+) Disponibilidades	10.239.278	7.970.791
(+) Títulos e Valores Mobiliários	-	-
(+) Outras Contas a Receber	344.081	170.780
(+) Impostos a Recuperar(não incidentes s/fat.)	473.787	744.774
(+) Impostos Diferidos	-	-
<b>(=) Demais Contas do Ativo Circulante</b>	11.057.146	8.886.345
(-) Empréstimos	1.308.632	1.113.920
(-) Empr. Relacionadas	-	-
(-) Dividendos a Pagar	-	-
(-) IR e Contr. Social	-	-
<b>(=) Demais Contas do Passivo Circulante</b>	1.308.632	1.113.920
<b>(=) T-Tesouraria</b>	9.748.514	7.772.425



## CLASSIFICAÇÃO DE SUA EMPRESA

Ano	2010	2009
<b>NCG</b>	<b>1.919.644</b>	<b>1.355.337</b>
<b>T</b>	<b>9.748.514</b>	<b>7.772.425</b>
<b>CDG</b>	<b>11.337.733</b>	<b>8.837.407</b>

**T=CDG-NCG**

2010	2009
+	+
+	+
+	+

**SÓLIDA SÓLIDA**



## POLÍTICAS FINANCEIRAS

	2010	2009
	Dias	Dias
<b>Política de Crédito: Recebimento em dia de vendas</b>	34	44
<b>Política de Estoques Estoque em dia de vendas</b>	84	85
<b>Política de Compras Fornecedores em dia de vendas</b>	13	17
<b>Outros</b>	11	15
<b>NCG</b>	94	97
<b>Coefficientes</b>		
<b>Clientes a prazo relação a receita bruta</b>	100%	100%
<b>Composição de custos em relação a receita bruta</b>	53%	64%
<b>Relação entre compras e receita bruta</b>	58%	58%
	25%	
<b>PMR=Clientes / Receita Bruta x 360</b>	34	44
<b>PME=Estoques / Custos x 360</b>	157	134
<b>PMC=Fornecedores / Compras x 360</b>	22	28
<b>PM</b>	44	
<b>Ciclo Financeiro</b>	125	149



# PRESENÇA NO MUNDO





OBRIGADO!

Sérgio Volk

Fone: 11 8145.5996

E-mail: [volk@uol.com.br](mailto:volk@uol.com.br)

[www.magno.com.br](http://www.magno.com.br)





Despesas operacionais não lançadas no contas a pagar (outros) e sim apenas no resultado.

<u>Demonstrações de Resultados</u>	R\$	%
Vendas	2.400	100,0
(-)CMV	<u>1.440</u>	<u>60,0</u>
Lucro Bruto	960	40,0
(-)Despesas Operacionais	<u>888</u>	<u>37,0</u>
Lucro Líquido	72	3,0

<u>Balço Patrimonial</u>	R\$		FÓRMULAS	% DE VENDAS
Caixa e Bancos	20			
Duplicatas a Receber	300	45 dias	PMRV $300/2400 * 360$	
Estoques	300	75 dias	PMRE $300/1440 * 360$	(60%2400)= 1.440
Total do Ativo Circulante		620		
Ativo Permanente	360			
Total do Ativo		980		
Fornecedores	200	60 dias	PMPC $200/1200 * 360$	(50%2400)= 1.200
Outros				
Empréstimos bancários	320			
Total do Passivo Circulante		520		
Patimónio Líquido	460			
Total do Passivo		980		



	P.M.	Coef.	dias de venda
Duplicatas a Receber	45 dias	100%	45
Estoques	75 dias	60%	45
Fornecedores	60 dias	50%	-30
Outros			60

dias de venda	60
venda diária	6,67
NCG	400



#### Crescimento anual de 20%

Vendas	2.400	2.880	3.456	4.147
NCG (13,58% das vendas)	400	480	576	691
Autofinanciamento (3% das vendas)	72	86	104	124
CDG	100	172	258	362
T	(300)	(308)	(318)	(329)

#### Crescimento anual de 30%

Vendas	2400	3120	4056	5273
NCG (13,58% das vendas)	400	520	676	879
Autofinanciamento (3% das vendas)	72	94	122	158
CDG	100	172	266	387
T	(300)	(348)	(410)	(492)

#### Crescimento anual de 18%%

Vendas	2.400	2.832	3.342	3.943
NCG (13,58% das vendas)	400	472	557	657
Autofinanciamento (3% das vendas)	72	85	100	118
CDG	100	172	257	357
T	(300)	(300)	(300)	(300)

NCG/Vendas	0,1667
LL/Vendas	0,03
LL/V/NCG/V	18,00%