AVALIAÇÃO DO DESEMPENHO EMPRESARIAL DAS LOJAS MARISA S/A E LOJAS RENNER S/A

ASSESSMENT OF THE BUSINESS PERFORMANCE OF SHOPS Marisa S/A AND SHOPS RENNER S/A

Elder Luiz Pires Silva[1]
Luciano Moura Costa Dória[2]

RESUMO

O presente artigo tem como tema de estudo as Demonstrações Financeiras de duas companhias abertas – Lojas Marisa S/A e Lojas Renner S/A. O intuito desta é de contribuir para que os discentes de contabilidade possam analisar as demonstrações financeiras, tendo em vista aprofundar a análise com o uso de técnicas adicionais. A pesquisa proporcionará aos estudantes um melhor entendimento de como trazer a análise das demonstrações para uma prática empresarial permitindo, assim, que essa ferramenta seja, de fato, útil para tomada de decisão, identificando os pontos fracos das entidades e buscar soluções para diminuí-los e apontar os pontos fortes. Todavia, esta pesquisa irá mostrar as técnicas utilizadas para analisar as demonstrações financeiras, tais como: os índices de liquidez; de rentabilidade; de estrutura de capital, além das análises horizontal e vertical. Com estes elementos, foi possível constatar que a Renner é mais lucrativa do que a Marisa. Além dos resultados obtidos com as técnicas citadas, a revista Exame diz que a primeira teve rentabilidade de 21,5% e a segunda de 13,3%.

Palavras-chave: Demonstrações Financeiras. Técnicas. Tomada de decisão.

ABSTRACT

The present Article has as subject of study the Financial Statements of two companies - Shops Marisa S/A and Shops Renner S/A. The aim of this is to help the students of accounting can analyze the financial statements, with a view to deepening analysis with the use of additional techniques. The survey will give the students a better understanding of how to bring the analysis of demonstrations for a business practice, so that this tool is, in fact, useful for decision making, identifying the weak points of the entities and seek solutions to diminish them and pointing out the strong points. However, this research will show the techniques used to analyze the financial

[1] Msc. Internacional em Auditoria e Gestão Empresarial na Universidad Europea del Atlántico; Esp. em Docência e Gestão do Ensino Superior na Universidade Estácio de Sá e em Direito do Trabalho pela UNOPAR; Bacharel em Administração pela UNIFCV e em Ciências Contábeis na FAINOR; e, Professor/Tutor nos Cursos de Graduação e Pós-Graduação. E-mail: eldder.piress@yahoo.com.br

[2] Orientador da pesquisa, Mestre em Contabilidade pela Fundação Visconde de Cairu – FVC, docente nos cursos de graduação da Faculdade Independente do Nordeste e na Universidade do Sudoeste da Bahia (lucianomcdoria@gmail.com).

statements, such as: the indices of liquidity; profitability; capital structure, in addition to the horizontal and vertical analysis. With these elements, it was possible to demonstrate that Renner is more profitable than the Marisa. In addition to the results obtained with the techniques mentioned, Exame magazine says that the first had profitability of 21.5% and the second of 13.3 %.

Keywords: Financial Statements. Techniques. Decision-Making.

1 INTRODUÇÃO

A Análise de Balanços é “a arte de saber extrair relações úteis, para o objetivo econômico que tivermos em mente, dos relatórios contábeis tradicionais e de suas extensões e detalhamentos, se for o caso” (IUDÍCIBUS, 2009, p.20).

Diante desse conceito, o analista de balanços preocupa-se com as demonstrações financeiras, pois elas precisam ser transformadas em informações que permitam concluir se a empresa merece ou não crédito, se vem sendo bem ou mal administrada, se tem ou não condições de pagar suas dívidas e, se é ou não lucrativa, entre outras dúvidas.

Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado do Exercício são as mais utilizadas como parâmetros para a indicação da saúde financeira das organizações, optou-se em estudá-las, tomando como base as Demonstrações Financeiras das companhias abertas – Lojas Marisa s/a e Lojas Renner s/a – que são empresas de moda feminina e masculina no Brasil.

Nessa perspectiva, o presente estudo tem por objetivo avaliar o desempenho empresarial, de forma que se possa identificar o desempenho econômico-financeiro das companhias. Isso é realizado, segundo Silva (2010) através de: coleta e conferência da documentação para análise; padronização das demonstrações contábeis; processamento – cálculo dos indicadores; análise dos indicadores e relatórios; e, conclusão – elaboração do parecer.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A análise, planejamento e controle financeiro consistem em coordenar, monitorar e avaliar todas as atividades da empresa..., bem como participar ativamente das decisões estratégicas, planejamento as atividades da empresa no longo prazo, mensurando os riscos em relação ao retorno esperado (HOJI, 2012, p. 17).

Segundo o autor, os administradores das organizações devem monitorar os setores da empresa, para verificar se o andamento dos mesmos está fluindo de acordo com o planejado. Além disso, devem ficar alertas com as tendências do mercado para, com isso, saber realizar seus projetos de planejamento estratégico corretamente.

Partindo desse pressuposto, os gestores das organizações devem realizar uma análise detalhada dos seguintes indicadores, segundo Cruz (2012):

- **Indicadores de liquidez:** liquidez corrente, liquidez seca, liquidez imediata e liquidez geral;
- **Indicadores de rentabilidade:** giro do ativo, margem líquida sobre vendas, rentabilidade do ativo total e rentabilidade do patrimônio líquido; e,
- **Indicadores de estrutura de capital:** endividamento, composição do endividamento e imobilização do patrimônio líquido.

Esses indicadores apesar de distinguir-se uns dos outros, devem ser analisados em conjunto, principalmente, com as análises horizontal/vertical. Isso, porque com a análise de somente um indicador não irá evidenciar a situação financeira da empresa.

Para Padoveze (2010, p. 217) o índice de liquidez corrente, tem por objetivo verificar a capacidade de pagamento da empresa dos valores de curto prazo. Enquanto que o índice de liquidez seca, segundo Iudícibus, (1982) “é uma maneira muito adequada de se avaliar conservadoramente a situação de liquidez da empresa”. Ou seja, este índice serve para verificar a tendência financeira da empresa em cumprir, ou não, com as suas obrigações a curto prazo, mas desconsiderando os seus estoques, pois estes podem ser obsoletos e não representar a realidade dos saldos apresentados no Balanço contábil. É importante também observar que se a empresa possui um estoque muito elevado, os analistas ou investidores vão considerar que não existem políticas adequadas de compras e vendas.

Conforme Padoveze (2010, p. 218), o índice de liquidez imediata,

> é o indicador mais claro de liquidez, uma vez que considera apenas os ativos financeiros efetivamente disponíveis para serem utilizados na execução de qualquer pagamento de curto prazo. Partindo da premissa de que tanto os estoques, quanto as duplicatas a receber de clientes não podem ser

> realizados financeiramente em condições normais, pois são necessários às operações da empresa.

Por outro lado, a liquidez geral é o quociente que evidencia se os recursos financeiros aplicados no Ativo Circulante e no Ativo Realizável a Longo Prazo são suficientes para cobrir as obrigações totais, ou seja, quanto à empresa tem de Ativo Circulante mais Realizável a Longo Prazo, para cada unidade monetária de obrigação total (RIBEIRO, 1997).

Já os índices de rentabilidade, segundo Cruz (2012, p. 72):

> buscam evidenciar o quanto de retorno os sócios e investidores estão tendo em relação ao capital investido na empresa. Percebe-se que esses índices não indicam produtividade e sim lucratividade, ou seja, se a empresa consegue remunerar satisfatoriamente os sócios e terceiros.

Fica claro então, que o interesse dos investidores com os índices de rentabilidade, é que eles demonstrem a lucratividade e a remuneração dos recursos aplicados, não interessando, portanto, a produção da empresa.

Para finalizar os índices, temos os índices de estrutura de capital que:

> revela o grau de endividamento da empresa. A análise desse indicador por diversos exercícios mostra a política de obtenção de recursos da empresa. Isto é, se a empresa vem financiando o seu Ativo com Recursos Próprios ou de Terceiros e em que proporção. (TÉLES, 2003, p. 5)

O endividamento, segundo Padoveze (2010,p. 220) tem “a finalidade de medir a estrutura de financiamento da companhia. É um número que evidencia o reflexo das políticas de alavancagem financeira da empresa e financiamento do capital de giro a cada final de período”.

Porém, para efetuar uma análise completa das demonstrações de uma companhia, necessita-se das análises Vertical e Horizontal, onde, segundo Matarazzo (2010, p. 170),

> aponta qual o principal credor e como se alterou a participação de cada credor nos últimos dois exercícios. Ou então, os índices indicam que a empresa teve reduzida sua margem de lucro; a Análise Vertical/Horizontal apontará, por exemplo, que isso se deveu ao crescimento desproporcional das despesas administrativas.

Diante dos conceitos apresentados, por diversos autores sobre análise de balanços, o objetivo deste, é demonstrar a importância das Demonstrações Contábeis

para análise, através de índices financeiros, e de avaliar duas empresas no ramo comercial de vestuário e acessórios através dos índices de Liquidez, Rentabilidade e Estrutura de Capital.

3 METODOLOGIA

Com base nos conceitos de Gil (1999), Raupp e Beuren (2003), o tipo de pesquisa utilizada é exploratória descritiva de abordagem quantitativa, pois desenvolve e proporciona uma visão geral acerca de determinado fato, descrevendo características de determinada população ou fenômeno, utilizando técnicas padronizadas de coletas de dados. Utilizando-se de instrumentos estatísticos, tanto na coleta quanto no tratamento dos dados.

Os dados foram levantados através de Balanços e DREs disponibilizados no site das seguintes companhias abertas: Marisa s/a e Lojas Renner s/a referente aos exercícios de 2012, 2011 e 2010, todas no ramo comercial de departamento. As informações extraídas foram analisadas através do Sistema de Análise Financeira de Balanço dos autores Matarazzo e Cruz.

4 ANÁLISE DO CENÁRIO E ECONÔMICA

4.1 MARISA LOJAS S/A

A Marisa Lojas S.A. (“Companhia” ou “Marisa”), incorporada no Brasil, com sede na Rua James Holland, 422, na cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, constituída em 28 de abril de 1959, é uma Companhia de capital aberto e está listada na BM&FBOVESPA S.A. – Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros sob o código de negociação AMAR3. O controle da Companhia é exercido por um grupo de acionistas domiciliados no País. De acordo com o relatório da administração, a Companhia é o maior varejista de moda feminina e íntima do Brasil com foco na Classe C, além de atuar nos segmentos varejistas de artigos de vestuário em geral e outros próprios de lojas de departamentos, além da importação de mercadorias e da venda de produtos pela Internet, e, por meio de suas controladas, também atua na administração de cartões de crédito próprio (modalidade de “Private Label” e “Co-branded” – Marisa Itaucard), e nas áreas de Logística e Financeira.

Conforme o mesmo relatório, o primeiro semestre de 2012 começou com

as vendas do setor de varejo de vestuário afetadas, em continuidade com a desaceleração econômica já observada no quarto trimestre de 2011, com a taxa de inadimplência ainda alta, o nível de endividamento alto e a confiança do consumidor baixa. Neste período, iniciaram-se importantes planos buscando retomar o ritmo de crescimento das vendas e ainda melhorar a eficiência operacional.

Diante disso, foi lançado o Plano de Eficiência, que segundo a administração da Marisa tem como objetivo buscar melhorias e sinergias nas operações. Onde tinha o comprometimento de reduzir R$ 52 milhões de Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas e este objetivo foi superado com a redução de R$ 55,4 milhões. Com isso as despesas com Vendas, Gerais e Administrativas consolidadas passaram de 34% da Receita Líquida Consolidada em 2011 para 32% em 2012. Embora o Plano tenha maior contribuição durante o ano de 2012, a cultura de orçamento restritivo e de busca por sinergias permanece na Companhia e deve nortear os passos da companhia nos próximos anos.

4.2 LOJAS RENNER S/A

As Lojas Renner S.A. (a “Controladora”) é uma sociedade anônima com matriz em Porto Alegre, Estado do Rio Grande do Sul, listada na Bolsa de Valores de São Paulo (“BM&FBovespa”: LREN3). Tem como atividade principal o comércio no varejo de artigos de vestuários, de artigos de esportes e de outros artigos próprios de lojas de departamentos no mercado nacional. Complementam as atividades da Controladora e de suas controladas (em conjunto a “Companhia” ou “Consolidado”), o comércio varejista de utilidades domésticas, artigos de cama, mesa e banho, móveis e artigos para decoração, a importação de mercadorias, participação societária em outras sociedades, seja exercendo o controle ou participando em caráter permanente com investimento relevante em seu capital, como sócia quotista ou acionista, bem como a administração de bens próprios e a realização de empreendimentos diversos, isoladamente ou em conjunto com outras sociedades, a intermediação de serviços financeiros, tais como intermediação de empréstimos pessoais, financiamento de compras, seguros e títulos de capitalização, cartão bandeira, entre outras.

Atualmente, segundo a administração da Renner, ela já é a 11ª mais valiosa do Brasil e a primeira do varejo. Conforme o relatório da administração, mulheres entre 18 e 39 anos de idade, na faixa de consumo médio-alto da população brasileira, são

o público-alvo da Companhia, representando a maior parcela de seus clientes. O relacionamento com esse público é prioridade para as Lojas Renner, que pretende estar sempre ao lado de seus clientes, sendo percebida como cúmplice da mulher moderna, capaz de superar seus anseios e necessidades de consumo.

Para a administração da companhia, a certeza de que o crescimento nos negócios se baseia no modo com o qual a Companhia se relaciona com seus diferentes públicos está presente no modelo de gestão adotado nas Lojas Renner. Esta crença norteia o dia a dia das atividades, especialmente considerando a atuação no segmento de varejo, onde as operações envolvem o relacionamento direto e contínuo com milhões de clientes, centenas de fornecedores, grande número de colaboradores e elevada exposição frente à comunidade em geral.

De acordo com o relatório da administração, ao final do exercício de 2012 a Renner teve crescimento de 19,3% nas vendas totais e de 20,6% na geração de caixa operacional. Resultados como esses foram obtidos com muita dedicação e trabalho, seguindo um modelo de operação claramente definido, com metas estabelecidas e planejamento e execução consistentes. E, claro, com as pessoas certas, nas posições certas, pois acreditam que o crescimento do negócio é proporcional ao engajamento dos colaboradores, que na pesquisa de clima de 2012 chegou ao nível recorde de 76%, faixa onde se encontram posicionadas as empresas consideradas de “alta performance”.

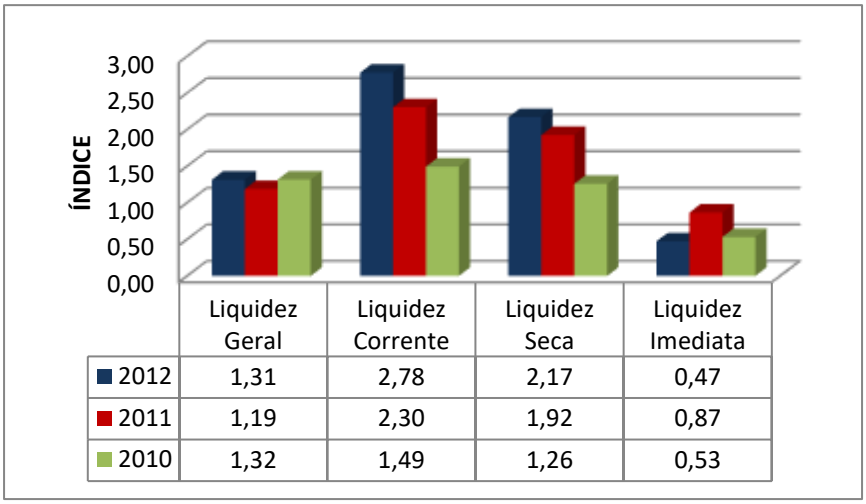
Com isso, o volume e a receita nominal de vendas no comércio brasileiro apresentaram, respectivamente, crescimento de 8,4% e 12,3% no acumulado do ano, de acordo com a Pesquisa Mensal de Comércio (PMC) realizada pelo IBGE. No entanto, a mesma pesquisa indica que o segmento de tecidos, vestuário e calçados registrou alta de 6,4% na receita nominal de vendas no período, enquanto que a Renner cresceu 18,0%. Ainda que não tenha se repetido a euforia de consumo vista nos últimos anos, a Renner apresentou crescimentos maiores do que a média do setor, indicando a possibilidade de ganhos efetivos na sua participação de mercado.

5 ANÁLISE FINANCEIRA

5.1 MARISA S/A

Os índices de liquidez da Marisa Lojas S/A, apesar de apresentar

resultados favoráveis, houve oscilações significativas nos índices de liquidez geral e imediata. Para uma melhor ilustração, segue abaixo um gráfico com os resultados da análise feita nos índices de liquidez:



	Liquidez Geral	Liquidez Corrente	Liquidez Seca	Liquidez Imediata
2012	1,31	2,78	2,17	0,47
2011	1,19	2,30	1,92	0,87
2010	1,32	1,49	1,26	0,53

Gráfico 1 - Indicadores de Liquidez da Marisa S/A. Vitória da Conquista/BA, 2013.

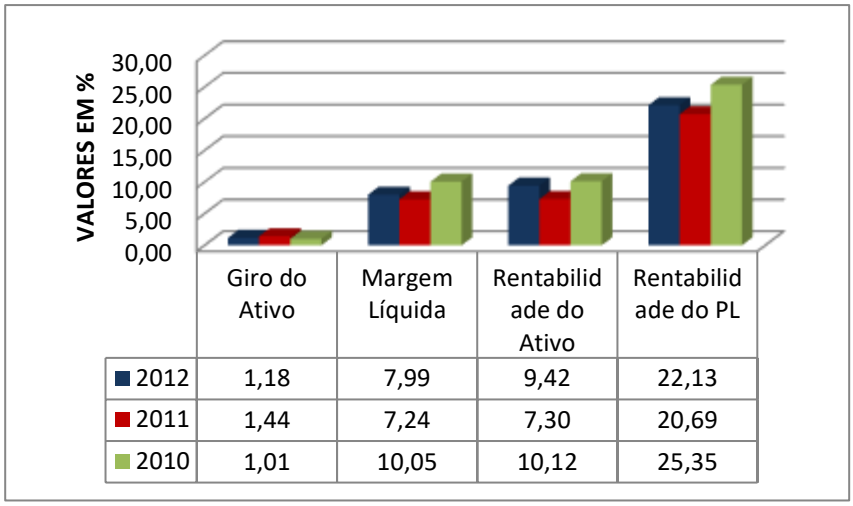
Com relação à liquidez geral de 2010 para 2011, foi observado um pequeno decréscimo ocorrido pelo aumento do passivo. Com base na análise horizontal/vertical, as contas que mais tiveram aumento no passivo a curto e longo prazo foram os parcelamentos de tributos em mais de 60%, dividendos a pagar em 131,78% no curto prazo e, empréstimos e financiamentos com aumento expressivo de 909,62% no longo prazo. Já no ano de 2012 a liquidez voltou a ter um aumento, mas, não superou o índice de 2010. Os fatos que contribuíram para essa evolução foi o aumento no ativo circulante e não circulante. No primeiro as contas a receber aumentaram 38,4% e os estoques 58,4% com relação a 2010. E, no segundo o imobilizado cresceu 42,2%. A queda dos empréstimos e financiamentos em 82,41% do passivo circulante, também contribuiu neste resultado.

A liquidez imediata no período de 2010 para 2011, como visto no gráfico 1, houve um pequeno aumento. Por outro lado, em 2012 este índice volta a cair, pois as disponibilidades teve um decréscimo de 45,3% e um aumento significativo no passivo circulante. Isso, porque a Marisa possivelmente aplicou seus recursos em outros ativos, não significando, assim, que ela não seja capaz de saldar suas dívidas, pelo fato da maior parte delas serem de longo prazo.

Por outro lado, os índices de liquidez corrente e seca obtiveram ótimos resultados. Este, tanto de 2010 para 2011 quanto de 2010 para 2012 houve crescimento, pois em 2011 o ativo circulante cresceu 16,3% e o passivo circulante um

decréscimo de 24,58%. E, apesar da evolução do ativo circulante ter sido de 14,45% no ano de 2012, o fato que contribuiu para a evolução deste, foi à queda do passivo circulante em 38,44%. Aquele, também veio crescendo nos anos de 2011 e 2012 com relação ao ano base 2010. Isso se deu pelo fato do aumento do ativo circulante, tendo valores mais expressivos no aumento das contas a receber em 38,4% e nos estoques 58,4% e, na diminuição do passivo circulante onde sobressaiu a queda em 94,28% nos parcelamentos de tributos.

Os indicadores de rentabilidade apresentaram na análise bons resultados, apesar de não ter superado os da Renner S/A. A seguir, o gráfico dois ilustra as oscilações dos índices de rentabilidade:



	Giro do Ativo	Margem Líquida	Rentabilidade do Ativo	Rentabilidade do PL
2012	1,18	7,99	9,42	22,13
2011	1,44	7,24	7,30	20,69
2010	1,01	10,05	10,12	25,35

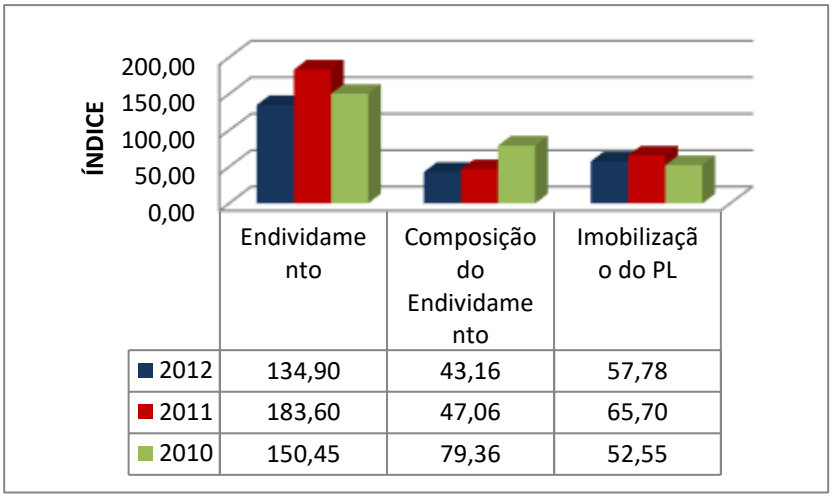
Gráfico 2 - Indicadores de Rentabilidade da Marisa S/A.
Vitória da Conquista/BA, 2013.

O giro do ativo de 2010 para 2011 observou-se uma oscilação favorável, devido o aumento de 18% na receita líquida e no ativo total. De 2010 para 2012 o crescimento deste índice foi menor, pelo fato da Marisa S/A ter investido no imobilizado em 42,2% para conseguir a eficiência necessária na geração de lucro.

Quanto aos demais índices, ambos tiveram decréscimo. A margem líquida que evidencia o percentual de lucro dos sócios, de 2010 para 2011 teve um declínio de 2,81% devido à diminuição do lucro líquido em 14,9%. Já em 2012, este obteve um aumento de 0,75% em relação ao ano anterior, mas, comparando com o ano base 2010, evidenciou-se uma queda de 2,07%, pois neste ano houve um aumento expressivo nos custos de mercadorias vendidas em 41,2% e nas despesas operacionais em 40,5% que dificultou uma elevação maior no lucro líquido.

A Companhia optou em ganhar no giro do que na margem, ou seja, ela conseguiu gerar lucro sem realizar altos investimentos. Por isso, de acordo a análise feita, a rentabilidade do ativo obteve queda tanto em 2011 quanto em 2012, o último de 0,7% e o primeiro de 2,82%. Por fim, temos a rentabilidade do patrimônio líquido que obteve declínios nos períodos analisados. Mas, apesar disso, obteve resultados satisfatórios. De acordo com a análise horizontal/vertical, no ano de 2011 se deu pela queda do lucro líquido. E, em 2012 apesar de ter também ter havido um declínio, os sócios investiram no imobilizado, diminuindo, assim, o recebimento dos dividendos para que no futuro pudessem obter um retorno maior.

Por fim, temos os indicadores de estrutura de capital que tiveram oscilações expressivas. A seguir, o gráfico três com os resultados dos índices de endividamento, composição do endividamento e imobilização do patrimônio líquido:



	Endividamento	Composição do Endividamento	Imobilização do PL
2012	134,90	43,16	57,78
2011	183,60	47,06	65,70
2010	150,45	79,36	52,55

Gráfico 3 - Indicadores de Estrutura de Capital da Marisa S/A.
Vitória da Conquista/BA, 2013.

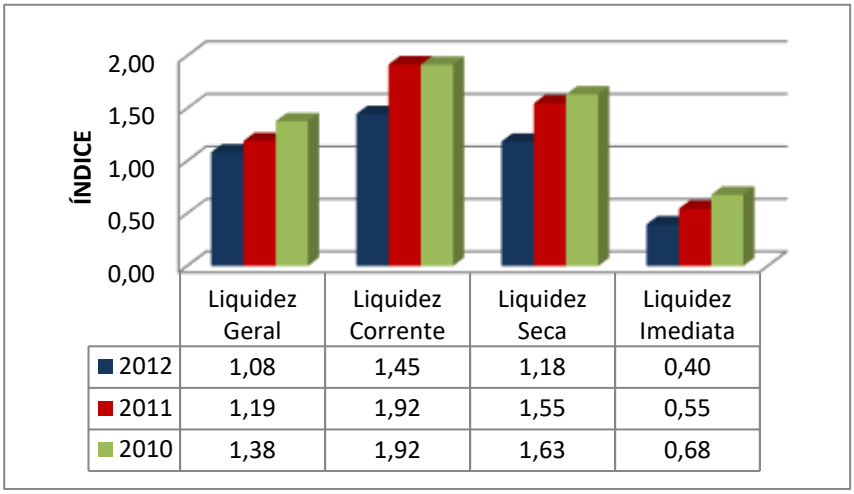
O endividamento da Companhia cresceu de 2010 para 2011, por causa do declínio do patrimônio líquido e um aumento expressivo de 226,18% no passivo não circulante, pelo fato do auto crescimento dos empréstimos e financiamentos realizados pela companhia. No ano de 2012 houve uma queda neste de 15,55% devido à diminuição no passivo circulante de 38,44%, um pequeno decréscimo no exigível a longo prazo e um aumento de 26,24% no patrimônio líquido.

O resultado da análise mostrou resultados favoráveis na composição do endividamento. Em 2011 e 2012 o passivo circulante obteve um declínio, naquele de 24,58% e neste de 38,44%. E, como visto anteriormente aumentou seu exigível a longo prazo.

Quanto à imobilização do patrimônio líquido, ocorreram variações de aumento. Em 2011 pelo investimento no imobilizado de 33,9% e no intangível de 15,5% e, com isso, simplesmente obteve 4,22% de crescimento no patrimônio líquido. A elevação no ano de 2012 foi menor, pois a conta reserva de lucros teve um acréscimo de 120,37%, ou seja, houve um aumento no lucro líquido, fazendo com que os sócios imobilizassem menos o capital próprio.

5.2 LOJAS RENNER S/A

A companhia encontra-se em boa situação financeira, no que tange aos índices de liquidez. A seguir, o gráfico quatro mostrando as variações ocorridas neste índice:



	Liquidez Geral	Liquidez Corrente	Liquidez Seca	Liquidez Imediata
2012	1,08	1,45	1,18	0,40
2011	1,19	1,92	1,55	0,55
2010	1,38	1,92	1,63	0,68

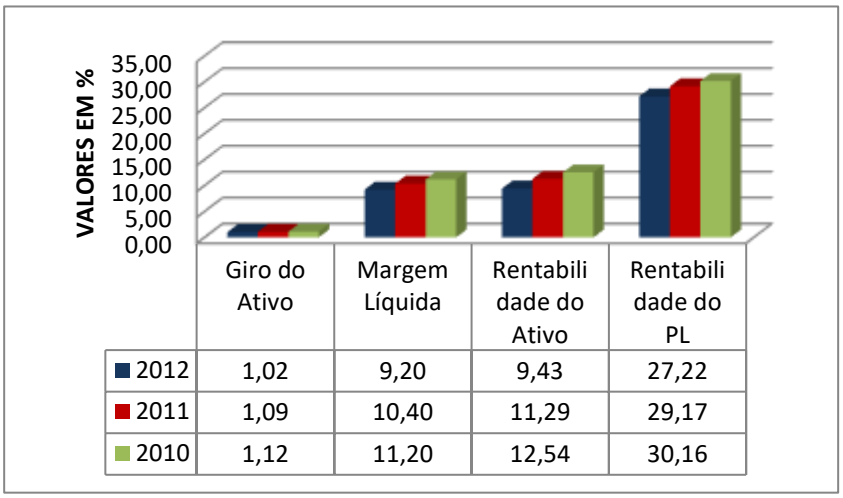
Gráfico 4 - Indicadores de Liquidez da Renner S/A. Vitória da Conquista/BA, 2013.

Apesar de ter apresentado bons resultados nos indicadores de liquidez, os índices de liquidez geral e seca tiveram um queda. Aquele nos exercícios entre 2010 e 2011 houve uma oscilação negativa devido o aumento exorbitante na conta de Empréstimos e Financiamentos de 233,90% no passivo circulante e em Outras Obrigações de 242% no não circulante; comparando 2010 com 2012, este índice continuou caindo porque o passivo circulante aumentou 76,5%. Este, entre 2010 e 2011 teve uma pequena queda devido à diminuição de 46,7% em Outras Contas a Receber no ativo circulante e aumento de 8,48% no passivo circulante. Em 2012 continuou a cair pelo mesmo motivo do indicador de liquidez geral.

O índice de liquidez corrente manteve-se no mesmo nível de 2010 para 2011, pois o ativo circulante cresceu 8,7%. No mesmo período a liquidez imediata caiu pelo fato das disponibilidades ter tido um decréscimo de 15,4% e aumento no passivo circulante. No ano de 2012, a liquidez corrente obteve uma queda pelo fato do passivo circulante ter crescido mais do que o ativo circulante com aumento de 33,3%. Nesse mesmo ano, o indicador da liquidez imediata teve um decréscimo pelo mesmo motivo, além disso, as disponibilidades da Renner obteve uma queda de 0,1%.

Os índices de rentabilidade da Renner apesar de ter declinado nos

períodos analisados, teve resultados acima da média, comparando com a Marisa. Para resumir os resultados dos indicadores de rentabilidade, segue abaixo gráfico cinco:



	Giro do Ativo	Margem Líquida	Rentabilidade do Ativo	Rentabilidade do PL
2012	1,02	9,20	9,43	27,22
2011	1,09	10,40	11,29	29,17
2010	1,12	11,20	12,54	30,16

Gráfico 5 - Indicadores de Rentabilidade da Renner S/A. Vitória da Conquista/BA, 2013.

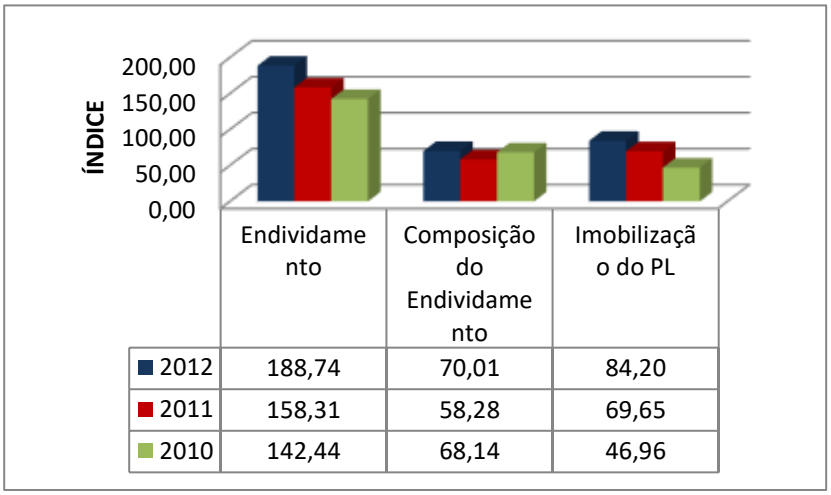
Diante da análise feita, viu-se que a companhia necessita investir no seu ativo para conseguir uma receita favorável, pois se pôde observar nos períodos o declínio no giro do ativo. Isso se deu pelo aumento do imobilizado de 45,3% e intangível de 205,9%, entre 2010 e 2011. E, em 2012 cresceu 105,1% e 282,5% respectivamente.

Quanto ao percentual de lucratividade dos sócios, a margem líquida que é o indicador que o evidencia, sofreu quedas. Isso, porque segundo relatório da companhia optou em um novo projeto de visual merchandising e a remodelação de lojas importantes, bem como a boa aceitação das coleções. A melhora do ambiente macroeconômico também contribuiu para o resultado. Isto pode ser evidenciado em 2011, onde a receita líquida aumentou 17,7% enquanto o lucro líquido 9,4%. A queda do lucro líquido se deu, principalmente, pelo aumento do custo das mercadorias vendidas em 16,3%. Já em 2012, progrediu 40,4% na receita e 15,4% no lucro. Apesar disso, este índice continua favorável para os acionistas.

Temos também a rentabilidade do ativo e do patrimônio líquido. O primeiro sofreu decréscimos pelo simples fato da companhia em 2011 aumentar seu ativo em 21,5% e 2012 em 53,5%, enquanto o percentual do lucro líquido não cresceu na mesma proporção. Com relação ao retorno do capital aplicado pelos sócios, a rentabilidade do patrimônio líquido que evidencia este percentual, apesar de ter

declinado apresentou bons resultados. Fato que ocorreu porque o patrimônio líquido aumentou mais do que o lucro líquido. Em 2011, aquele aumentou 13,9% e em 2012 cresceu 27,8%.

Finalizando, veremos agora os resultados dos indicadores de estrutura de capital. Para uma melhor visualização, segue gráfico seis:



	Endividamento	Composição do Endividamento	Imobilização do PL
2012	188,74	70,01	84,20
2011	158,31	58,28	69,65
2010	142,44	68,14	46,96

Gráfico 6 - Indicadores de Estrutura de Capital da Renner S/A.
Vitória da Conquista B/A, 2013.

O endividamento da companhia só cresceu nos períodos analisados. De 2010 para 2011, devido o aumento excessivo nas contas de empréstimos e financiamentos no passivo circulante e em outras obrigações no não circulante.

Quanto à composição das dívidas de curto prazo, houve oscilações favoráveis e desfavoráveis. Favoráveis, porque em 2011 as contas financiamentos operacionais caiu em 55,15% e nos salários e contribuições sociais de 17,02%, fazendo com que este índice obtivesse uma queda. Por outro lado, em 2012 foi um pouco desfavorável, pois este indicador teve um aumento de 11,73%. O fator determinante para esse resultado foi o crescimento do passivo circulante em 76,5%.

Por último temos a imobilização do patrimônio líquido que cresceu gradativamente de 2010 a 2012. O crescimento no imobilizado de 45,3% e no intangível de 205,9% são os principais fatores para este aumento em 2011. Pelo mesmo motivo, porém, com um percentual de 105,1% e 282,5% respectivamente, em 2012 aumentou 14,55%.

6 RESULTADOS E DISCURSÕES

Após a análise financeira da Marisa S/A e Renner S/A, iremos agora cruzar os dados das duas companhias para verificar as devidas ponderações. A seguir, a tabela 1 resume os resultados quantitativos de ambas:

Tabela 1 - COMPARAÇÃO DOS INDICADORES ANALISADOS

INDICADORES	MARISA			RENNER		
	2012	2011	2010	2012	2011	2010
Liquidez Geral	1,31	1,19	1,32	1,08	1,19	1,38
Liquidez Corrente	2,78	2,30	1,49	1,45	1,92	1,92
Liquidez Seca	2,17	1,92	1,26	1,18	1,55	1,63
Liquidez Imediata	0,47	0,87	0,53	0,40	0,55	0,68
Giro do Ativo	1,18	1,44	1,01	1,02	1,09	1,12
Margem Líquida	7,99	7,24	10,05	9,20	10,40	11,20
Rentabilidade do Ativo	9,42	7,30	10,12	9,43	11,29	12,54
Rentabilidade do PL	22,13	20,69	25,35	27,22	29,17	30,16
Endividamento	134,90	183,60	150,45	188,74	158,31	142,44
Composição do Endividamento	43,16	47,06	79,36	70,01	58,28	68,14
Imobilização do PL	57,78	65,70	52,55	84,20	69,65	46,96

Visualizando a tabela acima, podemos ver que os índices de liquidez da Marisa S/A encontram-se mais favoráveis do que os da Renner S/A. Apesar dos decréscimos apresentados na Renner, estes índices, evidenciam que a capacidade de pagamento das entidades encontra-se em boas condições, pois segundo os autores estudados os valores devem ser igual ou acima de 1,0. É importante salientar, que ambas as companhias são capazes de saldar suas dívidas apenas com suas contas a receber, como evidenciado na índice de liquidez seca.

Em pesquisa realizada no site da revista Exame, pode-se observar alguns resultados das maiores e menores empresas do mercado, dentre eles destaca-se os de crescimento e rentabilidade.

A Marisa no ano de 2012 cresceu 12,3%, enquanto a Renner 11,3% segundo a Exame. A companhia que teve melhor colocação com relação à rentabilidade foi a Renner com 21,5%, enquanto que a Marisa teve uma rentabilidade de 13,3%. Esse fato pode ser evidenciado na tabela 1, onde mostra separadamente o resultado de cada índice deste grupo. É importante salientar, que a margem líquida, como visto no referencial teórico, evidencia o percentual de lucro dos sócios, neste

encontrou-se bons resultados, apesar dos decréscimos ocorridos em ambas as companhias.

A análise econômica mostrou que tanto a Marisa quanto a Renner fizeram altos investimentos para que pudessem alcançar bons crescimentos financeiros e organizacionais. Isso, fez com que o endividamento de ambas ficasse alto. No caso da Marisa S/A, segundo relatório da administração está relacionado à estratégia de otimização de estrutura de capital implementada ao longo do ano de 2011, que deverá contribuir significativamente para criação de valor para os acionistas. Por lado, a Lojas Renner S/A optou em emitir debêntures, que segundo as notas explicativas:

> ... Foi deliberado pelo Conselho de Administração em 13 de junho de 2011... Emitiu 30.000 (trinta mil) debêntures nominativas, escriturais não conversíveis em ações, da espécie quirografária, da quarta emissão da Companhia, com valor unitário de R$ 10 na data da emissão (15 de julho de 2011), perfazendo o montante total de R$ 300.000.
> A quinta emissão de debêntures foi deliberada pelo Conselho de Administração em 11 de junho de 2012... Emitiu 30.000 (trinta mil) debêntures simples, não conversíveis em ações, da espécie quirografária, em até duas séries, com o valor unitário de R$ 10 na data da emissão (15 de junho 2012), totalizando o montante de R$ 300.000 (trezentos milhões de reais), que foram objeto de distribuição pública.

Os recursos dessas debêntures foram destinados a melhorar a estrutura de capital da companhia, além de manter um nível adequado de caixa e financiamento de sua estratégia de expansão orgânica. Abaixo, as características das debêntures mencionadas segundo as notas explicativas:

Tabela 2 - Características das debêntures extraído da nota explicativa 13 c.

	Debêntures - 4ª emissão		**Debêntures - 5ª emissão**	
	Série 1	**Série 2**	**Série 1**	**Série 2**
Montante	215,1 milhões	84,9 milhões	220 milhões	80 milhões
Prazo Final	5 anos	6 anos	6 anos	7 anos
Taxa Inicial	CD I+ 1,35% A.A.	IPCA + 8,15% A.A.	CDI + 1,05% A.A.	IPCA + 5,70% A.A.
Taxa Final	CD I+ 1,10% A.A.	IPCA + 7,80% A.A.	CDI + 0.97% A.A.	IPCA + 5,70% A.A.
Amortizações	Principal: ao final do 4º e 5º anos e juros: semestralmente	Principal: ao final do 4º, 5º e 6º anos eu juros; anualmente	Principal: ao final do 4º, 5º e 6º anos e juros: semestralmente	Principal: ao final do 5º, 6º e 7º anos e juros: semestralmente

Para finalizar esta discussão, temos a composição do endividamento que mostra o percentual de capital de terceiros no curto prazo, em 2012 chegou a 43,16% na Marisa e na Renner 70,01%.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante da análise realizada, constatou-se que a Lojas Renner S/A obteve melhores resultados do que a Marisa S/A, mas, ela também alcançou resultados favoráveis.

Os resultados obtidos na análise evidenciaram que ambas as companhias possuem uma estrutura sólida nos seus planos traçados no curto e longo prazo. Os indicadores mostraram que ambas fizeram investimentos para alcançar os objetivos de crescimento.

Os índices de liquidez mostram a situação de solvência da empresa. Nas companhias analisadas, observou-se que a Marisa obteve melhores resultados. Por outro lado, a Renner apesar de não ter superado a companhia anterior, apresentou bons resultados nestes indicadores.

Apesar das dificuldades em encontrar a média de mercado de entidades do setor de lojas departamento, através do trabalho realizado, foi possível conhecer a situação financeira das companhias analisadas pelos indicadores apresentados. No que tange a rentabilidade, segundo a revista Exame, a Renner e a Marisa ficam atrás das Lojas Americanas que se enquadra no mesmo setor. A rentabilidade desta, no ano passado foi de 44,3%.

Com relação à estrutura de capital, ficou claro que a Marisa no último ano possui menos de 50% de capitais de terceiros, enquanto que a Renner mais de 70%. Todavia, segundo os autores estudados, é melhor possuir dívida no longo prazo do que no curto prazo, pois a empresa terá mais tempo para quitar o investimento feito.

Viu-se que a Análise das Demonstrações Contábeis é de suma importância na verificação da situação econômico-financeira da companhia e, com base nesta análise, ajudar os administradores na tomada de decisão.

Em suma, o estudo das companhias Marisa S/A e Lojas Renner S/A, permitiu conhecer na prática o funcionamento e o valor da análise financeira, pois através desta técnica é possível notar a evolução dos elementos patrimoniais e traçar um perfil das políticas financeiras de alcance e alocação de recursos.

REFERÊNCIAS

ANASTÁCIO, Adolfo Caliston. **Análise das demonstrações contábeis e sua importância na verificação da situação econômico-financeira das empresas**.

Florianópolis, 2004.

CRUZ, José Sóstenes Silva. **Análise financeira de Balanços**. São Paulo: Rêspel, 2012.

HOJI, Masakazu. **Administração Financeira na prática: guia para educação financeira corporativa e gestão financeira pessoal** – 4ª ed. São Paulo: Atlas, 2012.

http://exame.abril.com.br/negocios/melhores-e-maiores

http://lojavirtual.lojasrenner.com.br/

http://professorsostenes.com.br/downloads-e-aulas/

http://www.marisa.com.br/

http://www.portaleducacao.com.br/financas/artigos/20009/indices-de-rentabilidade

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Análise de Balanços** – 10ª ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MARION, José Carlos. **Introdução à Contabilidade Gerencial**. São Paulo: Saraiva, 2011.

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise Financeira de Balanços: abordagem gerencial** – 7ª ed. São Paulo: Atlas 2010.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade Gerencial: um enfoque em sistemas de informação contábil** – 7ª ed. São Paulo: Atlas, 2010.

PRESTES, Maria Luci de Mesquita. **A pesquisa e a construção do conhecimento científico: do planejamento aos textos, da escola à academia** – 4ª ed. São Paulo: Rêspel, 2011.

RAUPP, Fabiano Maury, BEUREN, Ilse Maria. **Metodologia da pesquisa aplicável ás Ciências Sociais**.

SILVA, Alexandre Alcântara da. **Estrutura, análise e interpretação das demonstrações contábeis** – 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2010.

TÉLES, Cristhiane Carvalho. **Análise dos Demonstrativos Contábeis Índices de Endividamento.** Belém, 2003.