

ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICA DA EMPRESA “RX CONCURSOS”

Cláudio Lucas Vieira Batista¹

Rodrigo Silveira Xavier²

Resumo

O presente documento apresentará a descrição geral, o planejamento estratégico e a análise econômico-financeira de um projeto para abertura de uma empresa de serviços especializada em cursos preparatórios presenciais para concursos públicos. Serão expostas informações sobre o mercado, análise da concorrência, pontos fortes e fracos do empreendimento, bem como um interessante estudo baseado em indicadores de desempenho calculados sobre as principais demonstrações contábeis referentes a três exercícios sociais consecutivos da empresa, permitindo assim uma abordagem rica e completa do negócio proposto.

Palavras-chave: Plano de negócios; Ensino; Concursos Públicos; Análise econômico-financeira.

Abstract

This paper will present the general description, the strategic planning and the economic-financial analysis about a project aimed at starting a services company specialized in preparatory courses for public service exams. It will be described the market information, competitor analysis, strengths and weaknesses of the enterprise and an interesting analysis based on performance indicators about the main financial statements for three consecutive fiscal years of this company, information that will enable a rich and comprehensive approach of all the proposed business.

Keywords: Business plan; Education; Public Service Exams; Economic-financial analysis.

1. INTRODUÇÃO

Atualmente, é grande a demanda por cursos preparatórios para concursos e vestibulares, principalmente pelo fato de que o mercado de trabalho está cada vez mais exigente e não abre espaço para pessoas que não estejam preparadas para concorrer com outros candidatos, seja para ocupar cargos preenchidos através de concursos ou vagas em uma boa universidade.

Diante desse cenário, o setor de cursos preparatórios para concursos surge como um mercado promissor e lucrativo, beneficiado pelo número crescente de vagas abertas e de candidatos interessados em uma carreira mais estável e relativamente melhor remunerada.

¹ Graduado em Administração pela Escola de Administração e Negócios, da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul. E-mail: clvbatista91@gmail.com

² Graduado em Administração pela Escola de Administração e Negócios, da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul. E-mail: rodrigox@gmail.com

Sendo assim, será apresentado um plano de negócios para abertura de uma empresa especializada em concursos públicos, aqui denominada de RX Concursos - Curso Preparatório para Concursos Públicos, voltada para cursos presenciais na cidade de Campo Grande – MS.

Inicialmente, serão apresentados os aspectos gerais do projeto, com informações sobre o mercado e sobre a empresa, seus objetivos, serviços, público alvo, estrutura e demais características. Posteriormente, será exposto seu planejamento estratégico, com dados sobre a concorrência e análises baseadas no modelo SWOT, Cinco Forças de Porter e *Balanced Scorecard*.

Por fim, serão projetados os principais demonstrativos contábeis da empresa para os três primeiros exercícios, de modo a permitir a análise econômico-financeira deste plano de negócios, subsidiando assim a decisão quanto à sua aprovação e implantação.

2. DESENVOLVIMENTO

2.1 Descrição Geral do Projeto

O presente documento consiste em um projeto para abertura de uma empresa especializada em concursos públicos, denominada de RX Concursos - Curso Preparatório para Concursos Públicos Ltda., voltada para o oferecimento de cursos presenciais na cidade de Campo Grande – MS, conforme detalhadamente explanado a seguir.

2.1.1 Informações sobre o Mercado

O mercado de cursos para concursos vem crescendo rapidamente em nosso país. Ano após ano, a procura por esses serviços especializados aumenta consideravelmente, movimentando bilhões, apesar de ainda ser considerado um mercado relativamente recente, com muito ainda a ser explorado.

Segundo dados obtidos pela ANPAC (Associação Nacional de Proteção e Apoio aos Concursos), esse promissor nicho de mercado movimenta cerca de 50 bilhões de reais por ano, o que inclui cursos preparatórios, editoras especializadas em livros e apostilas e inscrições nos processos seletivos. O mercado de concursos no Brasil cresce 30% ao ano e o volume financeiro movimentado pelo setor de concursos só tende a aumentar.

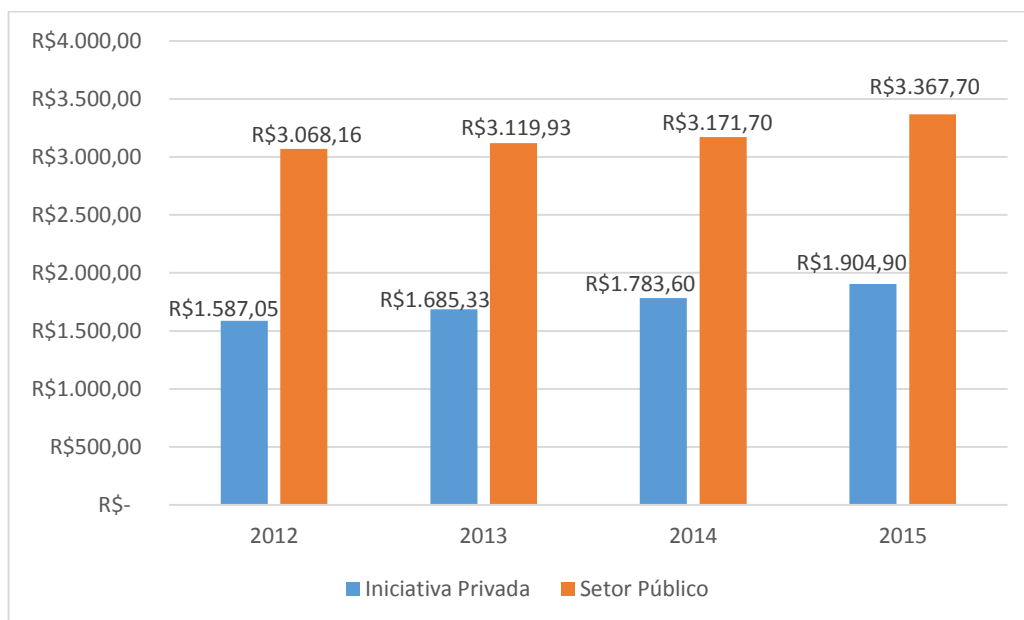
Vale destacar ainda que, com o atual receio de crise econômica, instabilidade e aumento de desemprego, a procura pelos empregos públicos aumenta ainda mais e muitas pessoas resolvem buscar o apoio de um bom curso preparatório para concursos, surgindo aí, um ramo de empreendimento atrativo e promissor.

Por tudo isso, é possível considerar este setor como um negócio de futuro, a menos que os concursos públicos sejam extintos, o que não há qualquer previsão para tal, dado a obrigação dos governos em realizar concursos públicos para prover cargos na administração desde a Constituição de 1988.

Além da quantidade crescente de vagas por si só já ajudar no desenvolvimento desse mercado, a questão salarial também pesa a favor da carreira pública. Dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) mostram que o setor paga, em média, 93% mais do que a iniciativa privada.

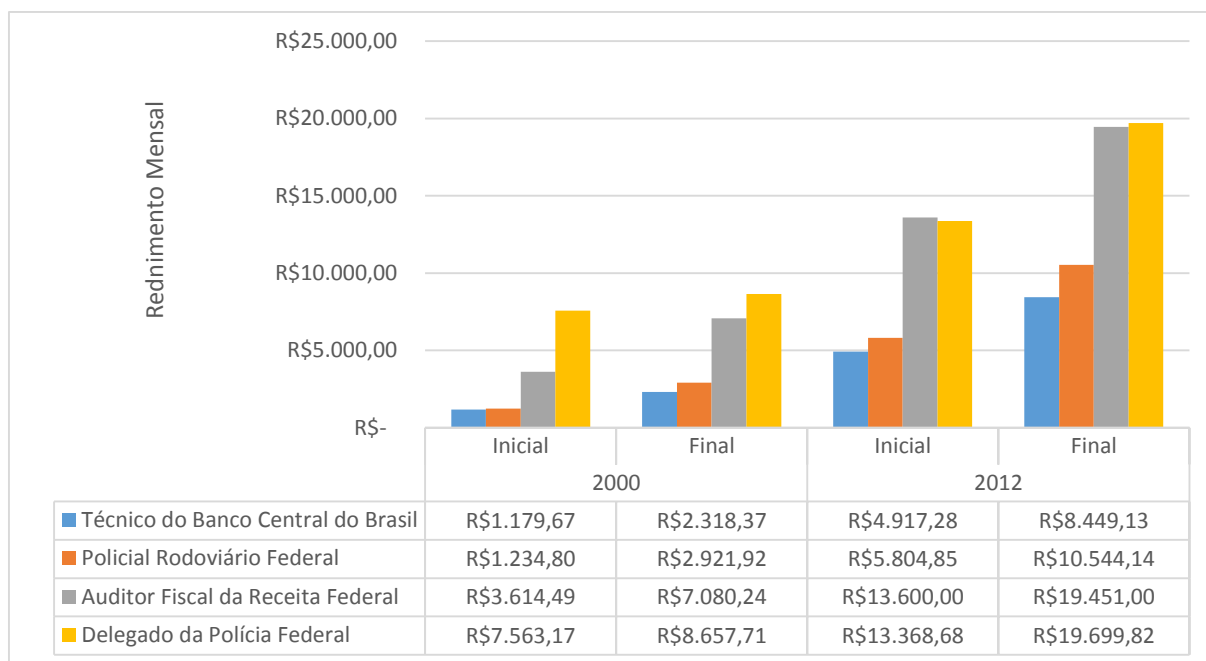
Enquanto o salário mínimo tem crescido pouco acima da inflação, a maioria das carreiras públicas contam com reajustes anuais e planos de carreiras que resultam em uma evolução salarial atrativa, conforme demonstram os gráficos abaixo.

Gráfico 01: Comparação da média salarial na iniciativa privada e do setor público.



FONTE: IBGE – Pesquisas Mensais de Emprego (PME) – 2012 a 2015.

Gráfico 04: Evolução dos salários de cinco carreiras da administração pública federal.



FONTE: IBGE – Pesquisa Mensal de Emprego (PME) – novembro/2012.

2.1.2 Tipo de Serviço Comercializado

De acordo com a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), a atividade a ser desenvolvida pela empresa se enquadra no grupo de outras atividades de ensino, sendo classificada na subclasse 8599-6/05: cursos preparatórios para concursos.

Podemos separar os cursos atualmente existentes em duas grandes modalidades (presenciais e à distância) e em dois tipos principais (extensivos e intensivos).

A modalidade presencial é ainda a mais tradicional e consiste basicamente no oferecimento de cursos em sala de aula, com professor e horários pré-definidos. Demanda mais tempo e disposição do aluno, por exigir um compromisso fixo semanal ou até mesmo diário, além da questão com deslocamento. Contudo, justamente por isso, é uma modalidade bastante procurada, principalmente por alunos que possuem dificuldade de estudar em casa por conta própria, não conseguindo se firmar em uma rotina própria de estudos.

Já a modalidade de cursos à distância é normalmente oferecida pela Internet, através de cursos em PDF e/ou vídeo aulas. O aluno recebe um *login*, que lhe permite acompanhar as aulas ao vivo e pegar conteúdo específico do curso, no site da empresa. Há alguns cursos preparatórios pela Internet que até disponibilizam professores em tempo real para tirar as dúvidas que os alunos possam vir a ter. Além de ser muito mais flexível para os alunos, o interessante dessa modalidade é que a empresa não precisa ter espaço físico para as salas de aula. Por outro lado,

são necessários maiores investimentos em tecnologia, de modo que os serviços prestados pela Internet sejam de qualidade.

Nos cursos extensivos, presenciais ou à distância, as matérias são ministradas de forma mais lenta, gradativa e detalhada, de modo que o aluno consiga aprender o que ainda não sabe. Em geral, são cursos muito mais completos. Os cursos intensivos, por sua vez, são mais sintetizados, dinâmicos e com carga intensa de informações, geralmente oferecidos após o lançamento de determinado edital, sendo, portanto, geralmente focado em um concurso específico. Seu público-alvo é o aluno que quer aprender, em um menor período de tempo, as matérias passadas no curso extensivo. Há ainda um subtipo que podemos denominar de superintensivos, que se destinam apenas à revisão dos conteúdos.

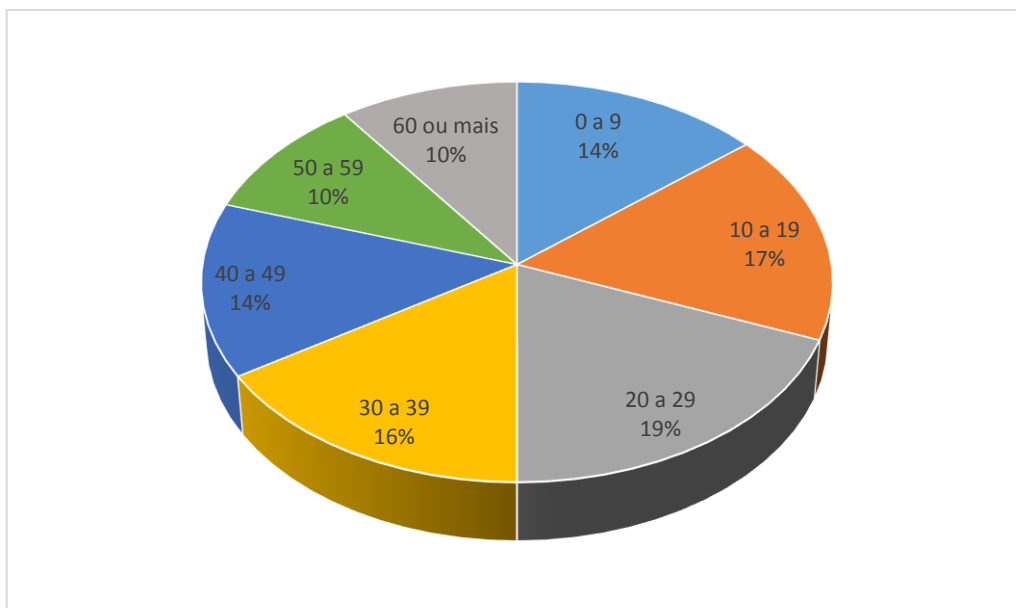
2.1.3 Público Alvo

Como já mencionado, o mercado consumidor de curso preparatórios vem crescendo ano após ano. Segundo estudo da Agência Nacional de Proteção e Apoio ao Concurso Público (AN-PAC), estima-se que existam atualmente mais de 12 milhões de brasileiros interessados em ingressar em carreiras públicas.

A análise da pirâmide etária dos servidores revela que os novos servidores públicos estão cada vez mais jovens. Na esfera federal, por exemplo, o número de funcionários com menos de 30 anos de idade cresceu 113% nos últimos 12 anos. "Existe uma percepção muito clara de que os jovens estão mais interessados em trabalhar em algum posto governamental", diz Bruna Tokunaga, gerente de orientação de carreira da Cia. de Talentos, consultoria especializada em recrutamento. "No último ano, segundo nossas pesquisas, o percentual de interessados em concursos públicos dobrou entre os profissionais em início de carreira."

Podemos observar no gráfico abaixo que a população de Campo Grande – MS é bem distribuída nas diversas faixas etárias, sendo que a mais representativa é de 20 a 29 anos. É justamente essa a idade em que se encontra grande parte do público-alvo do setor de cursos preparatórios para concursos, os jovens recém-formados que estão em busca de um bom e estável emprego público, além de outros profissionais ainda não estabelecidos que buscam melhorar de vida por essa via.

Gráfico 05: Distribuição da população de Campo Grande/MS por faixa etária.



FONTE: IBGE – Censo Demográfico de 2010.

Sendo assim, a empresa RX Concursos pretende atender a todos os públicos, mas tendo como público alvo principal os alunos interessados em concursos para cargos de ensino médio (bancários e técnicos administrativos, por exemplo) que representam a grande percentual do corpo discente.

2.1.4 Barreiras de Mercado e Market Share Estimado

Conforme Giansi (1996), as principais barreiras à entrada de concorrentes no mercado por empresas de serviços são: Economias de escala; Relação entre Capacidade Disponível e fatia de Mercado; Diferenciação de Serviços; Criação de Custo de Troca (*Switching Costs*); Redes de Distribuição; e Tecnologia de Informação e Base de Dados.

Sobre o primeiro obstáculo, o ponto central reside no fato de que gerar economia de escala é algo primordial nesse setor, uma vez que os custos fixos são significativos e, caso não se consiga um número no mínimo razoável de clientes para diluição destes, o negócio provavelmente se tornará inviável.

Quanto à diferenciação dos serviços, a barreira resulta do fato de que, como os serviços não podem ser patenteados, eles podem ser facilmente copiados tornando inutilizável a diferenciação para alguns tipos de serviços. Por isso, alguns serviços, como é o caso dos cursos preparatórios para concursos, desenvolvem um tipo de reputação através do tipo e da qualidade do serviço que produzem ou oferecem. Essa diferenciação cria barreiras à entrada, pois força os

ingressantes potenciais a investir para quebrar a lealdade dos consumidores às empresas consideradas excelentes em seu campo de atuação. A estratégia de diferenciação, portanto, estaria mais ligada ao nível de qualidade do serviço prestado, o qual pode ser difícil de ser igualado, pois depende muito da qualidade do corpo docente, que nos leva à terceira barreira de mercado.

A última e igualmente relevante barreira consiste no principal elemento do processo de ensino: o professor. No mundo dos concursos públicos, aqueles professores mais renomados tendem a ganhar fiéis seguidores e passam literalmente a carregar os clientes consigo.

Quanto ao *market share*, primeiramente é preciso esclarecer que este estrangeirismo significa participação de mercado e corresponde à fatia ou quota de mercado que uma empresa tem no seu segmento ou no segmento de um determinado produto. O *market share* serve para avaliar a força e as dificuldades de uma empresa, além da aceitação dos seus produtos.

Por ser uma nova entrante no mercado, espera-se no primeiro ano um *market share* em torno de apenas 10%, que irá naturalmente aumentando com o passar do tempo, pois a empresa precisará de certo tempo para mostrar a qualidade dos serviços oferecidos e seus resultados (número de aprovações), para então ganhar reconhecimento no mercado e fidelização dos clientes.

2.2 Planejamento Estratégico

2.2.1 Principais Concorrentes

Dentre os concorrentes analisados, constam dois cursos de renome nacional na modalidade virtual (Ponto dos Concursos e Estratégia Concursos), apenas para fins de comparação de preços e demais características, tendo em vista não estarem situados na região de Campo Grande/MS, como os demais.

Tabela 01: Quadro comparativo das principais informações sobre os concorrentes.

NOME DO CURSO PREPARATÓRIO:	NEON	LIBERA LIMES	MANDETTA	EXATO	PONTO	ESTRATÉGIA
ANOS NO MERCADO:	20	13	10	6	16	7
LOCALIZACAO:	CENTRO	CENTRO	CENTRO	BAIRRO CHÁCARA CACHOEIRA	BRASÍLIA/DF (NÃO POSSUEM UNIDADE FÍSICA).	
FUNCIONAMENTO:	SEG À SÁB	SEG À SÁB	SEG À SÁB	SEG À SÁB	TODOS OS DIAS	

PRESENCIAL:	SIM	SIM	SIM	SIM	NÃO	NÃO
À DISTÂNCIA:	SIM	SIM	SIM	NÃO	SIM	SIM
MATERIAL INCLUSO:	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM
MÉDIA DE PREÇO CURSO EXTENSIVO:	R\$ 350,50	R\$ 340,00	R\$ 369,60	R\$ 230,00	R\$ 265,25	R\$ 216,00
PREÇO DE CURSO INTENSIVO:	R\$ 1.300,00	R\$ 960,00	R\$ 1.249,98	R\$ 1300,00	R\$ 402,00	R\$ 791,66

FONTE: concepção dos autores, a partir de coleta de informações realizada em maio/2018.

No aspecto localização, a maioria está situada na região central, sendo que o que não está no centro, encontra-se em um bairro próximo. Isso demonstra a tendência que há neste sentido, o que torna esta região a mais indicada para instalar a empresa.

Em relação aos dias de funcionamento, salvo duas exceções, a grande maioria dos cursos oferece seus serviços de segunda a sábado, nos turnos matutino, vespertino e noturno, buscando atender os mais variados tipos de clientes.

Sobre os preços praticados, é possível notar uma certa homogeneidade, com montantes variando sobretudo em função da modalidade (presencial ou à distância) e do tipo (intensivo ou extensivo) de curso oferecido, sempre com material incluso no serviço. Importante ainda destacar o número expressivo de disciplinas oferecidas por algumas das empresas concorrentes.

2.2.2 Análise Modelo SWOT

A (matriz) análise SWOT é um acrônimo das palavras *strengths*, *weaknesses*, *opportunities* e *threats*, que significam respectivamente: forças, fraquezas, oportunidades e ameaças.

As forças são as aptidões mais fortes da empresa, as suas vantagens competitivas. As fraquezas, por sua vez, são as características que interferem ou prejudicam de algum modo o andamento do negócio, devendo ser gerenciadas com muita atenção. As oportunidades são forças externas que influenciam positivamente a empresa. Já as ameaças são forças externas que influenciam negativamente a empresa, devendo ser tratadas com muita cautela.

Um ponto interessante a ser destacado é que a crise econômica, apesar de representar oportunidades, também pode gerar possíveis ameaças ao setor, sobretudo se der origem a fortes cortes no orçamento público de modo a frear a realização de novos certames.

Com essas informações, temos a matriz abaixo, que nos permite visualizar de forma simples e clara o cenário geral da empresa, possibilitando maximizar as forças, tirar proveito das oportunidades, corrigir as fraquezas e se proteger das ameaças, listadas a seguir.

Tabela 02: Análise Matriz SWOT.

		PONTOS POSITIVOS	PONTOS NEGATIVOS
AMBIENTE INTERNO		FORÇAS	FRAQUEZAS
		<ul style="list-style-type: none"> - Professores reconhecidos; - Estrutura física de qualidade; - Preço competitivo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Empresa em início de atividade; - Inexperiência; - Falta de reconhecimento no mercado; - Cursos exclusivamente presenciais; - Dependência do corpo docente.
AMBIENTE EXTERNO		OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
		<ul style="list-style-type: none"> - Aumento de vagas em concursos públicos; - Aposentadorias de servidores públicos; - Demanda crescente, inclusive de trabalhadores já empregados; - Crise econômica. 	<ul style="list-style-type: none"> - Crise econômica; - Possíveis cortes no orçamento público; - Crescimento e domínio da modalidade de cursos à distância; - Alta disputa por poucos professores.

FONTE: Concepção dos autores.

2.2.3 Cinco Forças de Porter

O modelo das Cinco Forças de Porter (1998) busca identificar a intensidade das forças que regem o setor estudado, descrevendo o mercado de interesse com base nos seguintes elementos: fornecedores, concorrentes, novos entrantes, clientes e produtos substitutos. Quanto menores as forças competitivas, maior o poder da empresa frente a esses fatores e maiores as potenciais margens do negócio.

Fazendo uma breve análise da concorrência no setor com base no modelo das cinco forças ambientais proposto por Porter, pode-se inferir que não há muitas barreiras à entrada de novas empresas neste ramo, em virtude de o investimento inicial não ser elevado, de não haver importantes restrições governamentais e legais específicas à área, e de o mercado estar em franco crescimento. Um obstáculo significativo se encontraria nas economias de escala, uma vez que os custos fixos são significativos e, caso não se consiga um número no mínimo razoável de clientes para diluição destes, o negócio provavelmente se tornará inviável.

Quanto à força da rivalidade, o setor de Campo Grande/MS conta com empresas com anos de experiência e grande reconhecimento no mercado, conforme já analisado em tópico

anterior. Além disso, é de se esperar que a concorrência cada vez ficará maior, sendo importante a obtenção de um “status” de destaque no mercado, além da oferta de um serviço eficiente e eficaz, para não sofrer grandes impactos negativos ligados a ações dos concorrentes nos resultados finais.

Os produtos substitutos, na verdade, se encontram dentro do próprio setor, sendo os cursos não-presenciais substitutos dos presenciais e vice-versa. Contudo, embora os cursos à distância, realizados pela internet, tenham ganhado muitos adeptos, vários alunos ainda preferem os cursos presenciais, pois estes possuem determinadas características que a modalidade virtual não substitui e que facilitam na criação de uma rotina de estudos, sobretudo para aqueles alunos com menos disciplina e mais dificuldade de estudar por conta própria em casa.

Os principais “fornecedores” nesse mercado são basicamente os professores e representam um dos componentes mais importantes da empresa. O que poderia se tornar um obstáculo seria a alta disputa pelos profissionais de educação mais qualificados, o que faz toda a diferença no serviço oferecido, conforme já mencionado anteriormente neste plano de negócios.

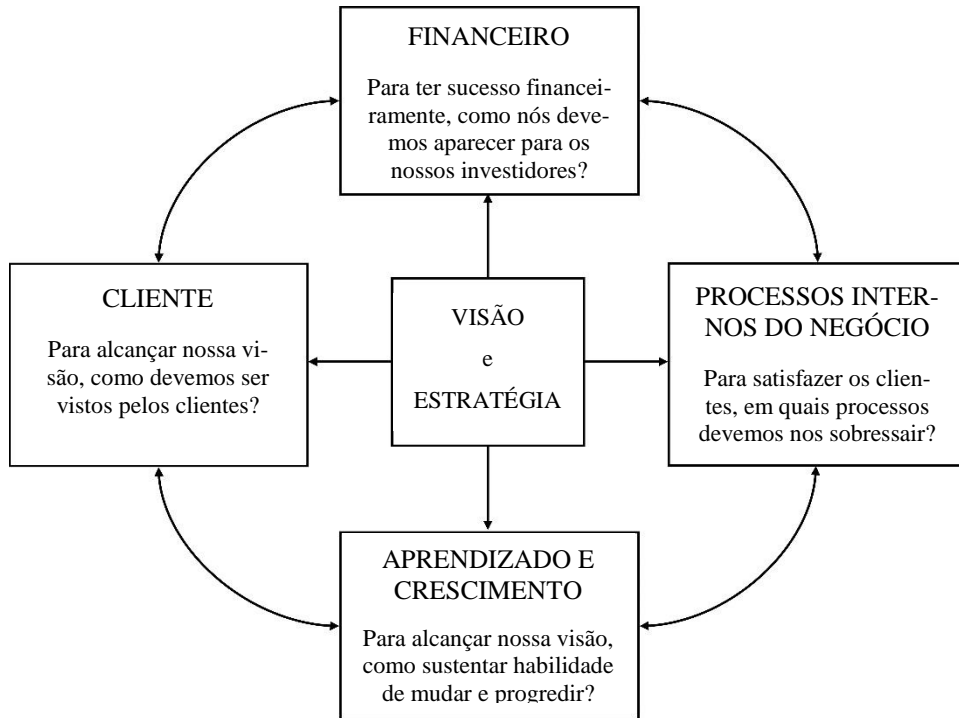
Já os compradores não constituem uma ameaça, não tendo grande poder de barganha, pois a previsão é de que nos próximos anos o número de clientes cresça progressivamente, em virtude da atratividade apresentada pelos concursos públicos no Brasil.

2.2.4 Balanced Scorecard

O *Balanced ScoreCard* (BSC), criado por Robert S. Kaplan e David P. Norton, é um método de avaliação intimamente associado ao planejamento estratégico da empresa, buscando traduzir e acompanhar a estratégia organizacional através de quatro indicadores: finanças, processos internos, clientes e aprendizagem/ inovação.

Basicamente, trabalha com uma relação causa-efeito partindo da ideia de que conhecimentos e habilidades dos empregados são fundamentos para inovações e melhorias, sendo que estes empregados capacitados, treinados e motivados melhoram seus processos internos de trabalho, o que conduz a clientes mais satisfeitos, que, por sua vez, leva a melhores resultados financeiros.

Figura 03: Representação visual do *Balanced Scorecard* (BSC).



FONTE: Adaptado de Kaplan e Norton (1997).

Portanto, nota-se que o BSC é uma ferramenta que vai além de indicadores puramente financeiros (como lucratividade, TIR etc) e busca uma análise global de diferentes (e igualmente importantes) aspectos. Assim, analisa-se a satisfação dos clientes, a imagem da empresa, a influência os processos internos, as melhorias internas as serem realizadas, dentre outros elementos, além de focar também na aprendizagem, capacitação, treinamento e desenvolvimento de pesquisas em inovação.

Aplicando essa metodologia na empresa RX Concursos, é possível elaborar o quadro abaixo, que orientará o desempenho da empresa rumo ao atingimento de sua visão.

Tabela 03: *Balanced Scorecard* aplicado à empresa RX Concursos.

PERSPECTIVA	OBJETIVOS	INDICADORES	METAS	INICIATIVAS
FINANCEIRO	Aumentar o faturamento.	Faturamento bruto.	Aumento de 30% do faturamento bruto em 12 meses.	Implantar campanha de marketing, divulgação.
	Aumentar o lucro por aluno.	Lucro por aluno.	Aumento de 10% da média de lucro por aluno nos próximos 12 meses.	Ampliar a venda de cursos na modalidade intensiva (maior margem de lucro).

CLIENTE	Captação de mais cliente.	Quantidade de novas matrículas.	Aumento de 15% de clientes ao ano.	<ul style="list-style-type: none"> - Descontos para os atuais alunos que convidem pessoas que se inscrevam em algum curso; - Desconto em novos cursos para alunos com histórico de aprovação em outros certames.
	Satisfação dos clientes.	Índice de satisfação dos clientes.	Índice de no mínimo 75% obtido nas pesquisas de satisfação feitas periodicamente com os alunos.	Realizar pesquisas de satisfação periodicamente para acompanhamento.
PROCESSOS INTERNOS	Melhorar o atendimento ao cliente.	Índice de satisfação dos clientes.	Índice de no mínimo 75% obtido nas pesquisas de satisfação feitas periodicamente com os alunos.	<ul style="list-style-type: none"> - Elaborar instruções de trabalho; - Buscar <i>feedback</i> constante dos alunos.
	Realizar o ensino de forma efetiva e eficaz.	Quantidade de aprovações.	Manter o percentual de no mínimo 30% dos aprovados em determinado concurso terem sido nossos alunos.	<ul style="list-style-type: none"> - Contratar corpo docente de qualidade; - Buscar <i>feedback</i> constante dos alunos; - Acompanhar desempenho dos alunos nos diversos concursos.
APRENDIZAGEM E CRESCIMENTO	Qualificar os funcionários, sobretudo da recepção.	Horas de treinamentos realizados por funcionário.	Mínimo de 2 horas semanais de treinamento por funcionário.	Desenvolver treinamentos periódicos.
	Realizar avaliações de desempenho 360°.	Médias individuais de avaliação de desempenho.	Média acima de 7 nas avaliações de desempenho.	<ul style="list-style-type: none"> - Analisar o desempenho operacional através de avaliações, remediando possíveis falhas; - Promover <i>feedback</i> de desempenho constante.

FONTE: Concepção dos autores.

2.3 Contabilidade e Análise Econômico-Financeira

2.3.1 Demonstrações Contábeis

Com base em dados extraídos do mercado e levando em consideração as informações do setor já apresentadas neste plano de negócios, sobretudo os números dos principais concorrentes, é possível projetar as demonstrações contábeis dos três primeiros exercícios sociais da empresa ora analisada.

Vale destacar que a RX Concursos é uma empresa de pequeno porte, exclusivamente voltada à prestação de serviços, parte do investimento inicial foi custeado com um financiamento bancário de cinco anos à taxa de 6,75% a.a., padrão praticado em operações subsidiadas na região. Por fim, vale mencionar que não foram considerados os efeitos da inflação e que a tributação considerada foi calculada com base no regime de Lucro Presumido.

2.3.1.1 Balanço Patrimonial

O Balanço Patrimonial (BP) é uma importante demonstração contábil que basicamente tem por finalidade apresentar os bens, direitos e obrigações da empresa, evidenciando qualitativa e quantitativamente a posição patrimonial e financeira da entidade em uma determinada data, normalmente 31 de dezembro de cada exercício social, com o fechamento do balanço anual coincidindo com o ano-calendário, o que é o caso da RX Concursos, conforme abaixo:

Tabela 04: BP da empresa RX Concursos referente ao primeiro exercício social.

BALANÇO PATRIMONIAL – 31/12/X1			
ATIVO		PASSIVO	
ATIVO CIRCULANTE	R\$ 99.005,20	PASSIVO CIRCULANTE	R\$ 46.180,94
Caixa	R\$ 194,00	Aluguéis a pagar	R\$ 3.500,00
BCM	R\$ 502,48	Salários a pagar	R\$ 9.150,00
Aplicações financeiras	R\$ 1.117,50	Fornecedores	R\$ 12.898,00
Clientes	R\$ 97.191,22	Encargos e tributos a recolher	R\$ 8.519,92
		Financiamento bancário	R\$ 12.113,02
ATIVO NÃO CIRCULANTE	R\$ 95.328,78	PASSIVO NÃO CIRCULANTE	R\$ 36.339,06
Realizável a Longo Prazo	R\$ 30.122,00	Financiamento bancário	R\$ 36.339,06
Investimentos	R\$ 0,00		
Imobilizado	R\$ 50.174,78	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	R\$ 111.813,98
<i>Máquinas e equipamentos</i>	R\$ 20.754,25	Capital Social	R\$ 100.000,00
<i>Móveis e utensílios</i>	R\$ 34.995,50	Reserva Legal	R\$ 590,70
<i>(Depreciação Acumulada)</i>	R\$ - 5.574,97	Reserva Estatutária	R\$ 1.181,40
Intangível	R\$ 15.032,00	Lucros/Prejuízos Acumulados	R\$ 10.041,88
TOTAL	R\$ 194.333,98	TOTAL	R\$ 194.333,98

FONTE: Concepção dos autores, com base em dados do setor.

Tabela 05: BP da empresa RX Concursos referente ao segundo exercício social.

BALANÇO PATRIMONIAL – 31/12/X2			
ATIVO		PASSIVO	
ATIVO CIRCULANTE	R\$ 107.156,72	PASSIVO CIRCULANTE	R\$ 55.671,24
Caixa	R\$ 202,10	Aluguéis a pagar	R\$ 3.800,00
BCM	R\$ 1.310,76	Salários a pagar	R\$ 11.075,00
Aplicações financeiras	R\$ 5.587,50	Fornecedores	R\$ 17.766,00
Clientes	R\$ 100.056,36	Encargos e tributos a recolher	R\$ 10.917,22
		Financiamento bancário	R\$ 12.113,02
ATIVO NÃO CIRCULANTE	R\$ 115.568,80	PASSIVO NÃO CIRCULANTE	R\$ 24.226,02
Realizável a Longo Prazo	R\$ 37.654,00	Financiamento bancário	R\$ 24.226,02
Investimentos	R\$ 0,00		
Imobilizado	R\$ 60.349,80	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	R\$ 142.828,26
<i>Máquinas e equipamentos</i>	R\$ 34.261,50	Capital Social	R\$ 100.000,00
<i>Móveis e utensílios</i>	R\$ 38.988,25	Reserva Legal	R\$ 2.230,02
<i>(Depreciação Acumulada)</i>	R\$ - 12.899,95	Reserva Estatutária	R\$ 3.278,64
Intangível	R\$ 17.565,00	Lucros/Prejuízos Acumulados	R\$ 37.319,61
TOTAL	R\$ 222.725,52	TOTAL	R\$ 222.725,52

FONTE: Concepção do autores, com base em dados do setor.

Tabela 06: BP da empresa RX Concursos referente ao terceiro exercício social.

BALANÇO PATRIMONIAL – 31/12/X3			
ATIVO		PASSIVO	
ATIVO CIRCULANTE	R\$ 116.237,35	PASSIVO CIRCULANTE	R\$ 68.346,32
Caixa	R\$ 177,50	Aluguéis a pagar	R\$ 4.000,00
BCM	R\$ 1.217,14	Salários a pagar	R\$ 13.980,00
Aplicações financeiras	R\$ 13.410,00	Fornecedores	R\$ 24.231,00
Clientes	R\$ 101.432,71	Encargos e tributos a recolher	R\$ 14.022,30
		Financiamento bancário	R\$ 12.113,02
ATIVO NÃO CIRCULANTE	R\$ 149.245,88	PASSIVO NÃO CIRCULANTE	R\$ 12.113,02
Realizável a Longo Prazo	R\$ 49.129,06	Financiamento bancário	R\$ 12.113,02
Investimentos	R\$ 0,00		
Imobilizado	R\$ 80.024,82	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	R\$ 185.023,89
<i>Máquinas e equipamentos</i>	R\$ 53.264,50	Capital Social	R\$ 100.000,00
<i>Móveis e utensílios</i>	R\$ 49.985,25	Reserva Legal	R\$ 4.615,23
<i>(Depreciação Acumulada)</i>	R\$ - 23.224,93	Reserva Estatutária	R\$ 4.770,43
Intangível	R\$ 20.092,00	Lucros/Prejuízos Acumulados	R\$ 75.638,23
TOTAL	R\$ 265.483,23	TOTAL	R\$ 265.483,23

FONTE: Concepção dos autores, com base em dados do setor.

2.3.1.2 Demonstração do Resultado do Exercício

A Demonstração de Resultado do Exercício (DRE) é um demonstrativo contábil voltado para a apresentação do resultado líquido (lucro ou prejuízo) obtido em determinado exercício social, através do confronto das receitas, custos e despesas do período, apuradas segundo o princípio contábil do Regime de Competência.

Este princípio, igualmente aplicado na confecção do balanço patrimonial, determina que as receitas e as despesas devem ser incluídas na operação do resultado do período em que ocorreram, sempre simultaneamente quando se correlacionam, independentemente de seu efetivo recebimento ou pagamento.

Tabela 07: DRE referente aos três primeiros exercícios financeiros da RX Concursos.

ANO	1	2	3
RECEITA BRUTA	R\$ 185.000,00	R\$ 217.000,00	R\$ 239.000,00
TRIBUTOS INCIDENTES SOBRE VENDAS	R\$ 16.002,50	R\$ 18.770,50	R\$ 20.673,50
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 168.997,50	R\$ 198.229,50	R\$ 218.326,50
CUSTO DO SERVIÇO PRESTADO	R\$ 73.196,72	R\$ 74.964,97	R\$ 75.699,99
LUCRO OPERACIONAL BRUTO	R\$ 95.800,78	R\$ 123.264,53	R\$ 142.626,51
DESPESAS COMERCIAIS	R\$ 21.148,60	R\$ 23.634,93	R\$ 24.313,95
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	R\$ 34.033,13	R\$ 35.363,41	R\$ 36.087,39
DESPESAS GERAIS	R\$ 17.016,57	R\$ 17.681,71	R\$ 18.043,69
DEPRECIÇÃO	R\$ 5.574,98	R\$ 7.324,98	R\$ 10.324,98
LUCRO ANTES DOS JUROS E IR - LAJIR	R\$ 18.027,50	R\$ 39.259,50	R\$ 53.856,50
RECEITAS FINANCEIRAS	R\$ 117,50	R\$ 587,50	R\$ 1.410,00
DESPESAS FINANCEIRAS	R\$ 2.113,02	R\$ 2.113,02	R\$ 2.113,02
LUCRO OPERACIONAL LÍQUIDO	R\$ 16.031,98	R\$ 37.733,98	R\$ 53.153,48
OUTRAS RECEITAS	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
OUTRAS DESPESAS	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
LUCRO ANTES DO IR E CSLL - LAIR	R\$ 16.031,98	R\$ 37.733,98	R\$ 53.153,48
IR E CSLL	R\$ 4.218,00	R\$ 4.947,60	R\$ 5.449,20
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$ 11.813,98	R\$ 32.786,38	R\$ 47.704,28
LUCRO ACUMULADO	R\$ 11.813,98	R\$ 44.600,36	R\$ 92.304,64

FONTE: Concepção do autores, com base em dados do mercado.

2.3.1.3 Fluxo de Caixa

Considerado um dos mais importantes demonstrativos de qualquer empresa, a Demonstração de Fluxo de Caixa (DFC) visa evidenciar a variação ocorrida no caixa e seus equivalentes, disponibilizando relevantes informações sobre o fluxo financeiro em determinado período.

Trata-se, portanto, de uma demonstração contábil essencial na análise de viabilidade econômica de um projeto, sobretudo por trabalhar com o movimento do dinheiro na empresa, utilizando o Regime de Caixa e não o de competência, ou seja, apropriando as receitas e despesas unicamente quando se recebe ou se paga mediante dinheiro ou equivalente.

Por essa razão, é por meio da DFC que se pode entender porque uma empresa que apresenta lucro (regime de competência) não necessariamente apresenta dinheiro em caixa, podendo inclusive vir a falência.

Tabela 08: DFC referente aos três primeiros exercícios financeiros da RX Concursos.

ANO	1	2	3
RECEITAS	R\$ 285.000,00	R\$ 217.000,00	R\$ 239.000,00
RECEBIMENTOS DE VENDAS	R\$ 185.000,00	R\$ 217.000,00	R\$ 239.000,00
INTEGRALIZAÇÃO DE CAPITAL	R\$ 100.000,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
DESPESAS	R\$ 306.544,98	R\$ 183.794,98	R\$ 204.794,98
INVESTIMENTO	R\$ 150.000,00	R\$ 17.500,00	R\$ 30.000,00
CUSTOS/DESPESAS FIXOS	R\$ 104.720,00	R\$ 104.720,00	R\$ 104.720,00
CUSTOS/DESPESAS VARIÁVEIS	R\$ 46.250,00	R\$ 54.250,00	R\$ 59.750,00
DEPRECIÇÃO (+)	R\$ 5.574,98	R\$ 7.324,98	R\$ 10.324,98
FLUXO DE CAIXA BRUTO	R\$ - 15.970,00	R\$ 40.530,00	R\$ 44.530,00
IMPOSTOS	R\$ 20.220,50	R\$ 23.718,10	R\$ 26.122,70
FLUXO OPERACIONAL LÍQUIDO	R\$ - 36.190,50	R\$ 16.811,90	R\$ 18.407,30
RENDIMENTO DE APLIC. FINANCEIRAS	R\$ 117,50	R\$ 587,50	R\$ 1.410,00
FINANCIAMENTO BANCÁRIO	R\$ 50.000,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
AMORTIZAÇÃO E JUROS	R\$ 12.113,02	R\$ 12.113,02	R\$ 12.113,02
SALDO FINAL EM CAIXA	R\$ 1.813,98	R\$ 5.286,38	R\$ 7.704,28
SALDO FINAL ACUMULADO	R\$ 1.813,98	R\$ 7.100,36	R\$ 14.804,64

FONTE: Concepção do autores, com base em dados do mercado.

Com base nos demonstrativos expostos até o presente momento, será apresentada a seguir uma minuciosa análise de tais relatórios contábeis, buscando-se avaliar a situação econômico-financeira da empresa por meio de diversos índices que, analisados em conjunto, permitirão chegar a uma conclusão sobre a performance da empresa quanto à sua estrutura, competitividade e capacidade de honrar suas obrigações, além de diagnosticar possíveis falhas e projetar um futuro presumível para o qual a empresa está caminhando.

2.3.2 Análise Econômico-financeira

2.3.2.1 Análise Horizontal

A análise horizontal das demonstrações financeiras consiste basicamente na análise comparativa da evolução individual de cada conta em períodos de tempo consecutivos, permitindo avaliar as estratégias adotadas pela empresa e seus reflexos no crescimento ou redução dos saldos de cada conta dos demonstrativos.

Tabela 09: Análise horizontal das contas do ativo do Balanço Patrimonial.

ATIVO	ANO 1	ANO 2	ANO 3
ATIVO CIRCULANTE	100,00%	108,23%	108,47%
Caixa	100,00%	104,18%	87,83%
BCM	100,00%	260,86%	92,86%
Aplicações financeiras	100,00%	500,00%	240,00%
Clientes	100,00%	102,95%	101,38%
	-	-	-
ATIVO NÃO CIRCULANTE	100,00%	121,23%	129,14%
Realizável a Longo Prazo	100,00%	125,00%	130,48%
Investimentos	-	-	-
Imobilizado	100,00%	120,28%	132,60%
<i>Máquinas e equipamentos</i>	100,00%	165,08%	155,46%
<i>Móveis e utensílios</i>	100,00%	111,41%	128,21%
<i>(Depreciação Acumulada)</i>	100,00%	231,39%	180,04%
Intangível	100,00%	116,85%	114,39%
TOTAL	100,00%	114,61%	119,20%

Tabela 10: Análise horizontal das contas do passivo do Balanço Patrimonial.

PASSIVO	ANO 1	ANO 2	ANO 3
PASSIVO CIRCULANTE	100,00%	120,55%	122,77%
Aluguéis a pagar	100,00%	108,57%	105,26%
Salários a pagar	100,00%	121,04%	126,23%
Fornecedores	100,00%	137,74%	136,39%
Encargos e tributos a recolher	100,00%	128,14%	128,44%
Financiamento bancário	100,00%	100,00%	100,00%
PASSIVO NÃO CIRCULANTE	100,00%	66,67%	50,00%
Financiamento bancário	100,00%	66,67%	50,00%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	100,00%	127,74%	129,54%
Capital Social	100,00%	100,00%	100,00%
Reserva Legal	100,00%	377,52%	206,96%
Reserva Estatutária	100,00%	277,52%	145,50%
Lucros/Prejuízos Acumulados	100,00%	371,64%	202,68%
TOTAL	100,00%	114,61%	119,20%

Tabela 11: Análise horizontal das contas da Demonstração do Resultado do Exercício.

ANO	1	2	3
RECEITA BRUTA	100,00%	117,30%	110,14%
TRIBUTOS INCIDENTES SOBRE VENDAS	100,00%	117,30%	110,14%
RECEITA LÍQUIDA	100,00%	117,30%	110,14%
CUSTO DO SERVIÇO PRESTADO	100,00%	102,42%	100,98%
LUCRO OPERACIONAL BRUTO	100,00%	128,67%	115,71%
DESPEAS COMERCIAIS	100,00%	111,76%	102,87%
DESPEAS ADMINISTRATIVAS	100,00%	103,91%	102,05%
DESPEAS GERAIS	100,00%	103,91%	102,05%
DEPRECIÇÃO	100,00%	131,39%	140,96%
LUCRO ANTES DOS JUROS E IR - LAJIR	100,00%	217,78%	137,18%
RECEITAS FINANCEIRAS	100,00%	500,00%	240,00%
DESPEAS FINANCEIRAS	100,00%	100,00%	100,00%
LUCRO OPERACIONAL LÍQUIDO	100,00%	235,37%	140,86%
OUTRAS RECEITAS	-	-	-
OUTRAS DESPEAS	-	-	-
LUCRO ANTES DO IR E CSLL - LAIR	100,00%	235,37%	140,86%
IR E CSLL	100,00%	117,30%	110,14%
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	100,00%	277,52%	145,50%
LUCRO ACUMULADO	100,00%	377,52%	206,96%

Tabela 12: Análise horizontal da Demonstração de Fluxo de Caixa.

ANO	1	2	3
RECEITAS	100,00%	76,14%	110,14%
RECEBIMENTOS DE VENDAS	100,00%	117,30%	110,14%
INTEGRALIZAÇÃO DE CAPITAL	100,00%	0,00%	#DIV/0!
DESPEAS	100,00%	59,96%	111,43%
INVESTIMENTO	100,00%	11,67%	171,43%
CUSTOS/DESPEAS FIXOS	100,00%	100,00%	100,00%
CUSTOS/DESPEAS VARIÁVEIS	100,00%	117,30%	110,14%
DEPRECIÇÃO (+)	100,00%	131,39%	140,96%
FLUXO DE CAIXA BRUTO	100,00%	353,79%	109,87%
IMPOSTOS	100,00%	117,30%	110,14%
FLUXO OPERACIONAL LÍQUIDO	100,00%	146,45%	109,49%
RENDIMENTO DE APLIC. FINANCEIRAS	100,00%	500,00%	240,00%
FINANCIAMENTO BANCÁRIO	100,00%	0,00%	0,00%
AMORTIZAÇÃO E JUROS	100,00%	100,00%	100,00%
SALDO FINAL EM CAIXA	100,00%	291,42%	145,74%
SALDO FINAL ACUMULADO	100,00%	391,42%	208,51%

É possível perceber uma tendência de crescimento do Patrimônio Líquido, por exemplo, em proporção superior à evolução do passivo, um dos reflexos finais da evolução das contas de resultado.

2.3.2.2 Análise Vertical

Utilizando a mesma metodologia comparativa de números-índice, a análise vertical dos demonstrativos contábeis permite verificar a evolução, ao longo do tempo, da composição percentual das contas de cada demonstração, auxiliando na indicação das contas com maior relevância e peso em relação ao montante global da empresa.

Nas análises verticais abaixo esquematizadas, é possível perceber que a conta mais significativa do ativo é a conta Clientes, sempre com participação acima de 35%, assim como a conta Capital Social se destaca no passivo total da empresa. Da mesma forma, interessante notar que o custo do serviço prestado consome de 30% a 40% da receita bruta, por exemplo.

Tabela 13: Análise vertical das contas do ativo do Balanço Patrimonial.

ATIVO	ANO 1	ANO 2	ANO 3
ATIVO CIRCULANTE	50,95%	48,11%	43,78%
Caixa	0,10%	0,09%	0,07%
BCM	0,26%	0,59%	0,46%
Aplicações financeiras	0,58%	2,51%	5,05%
Clientes	50,01%	44,92%	38,21%
	-	-	-
ATIVO NÃO CIRCULANTE	49,05%	51,89%	56,22%
Realizável a Longo Prazo	15,50%	16,91%	18,51%
Investimentos	0,00%	0,00%	0,00%
Imobilizado	25,82%	27,10%	30,14%
<i>Máquinas e equipamentos</i>	10,68%	15,38%	20,06%
<i>Móveis e utensílios</i>	18,01%	17,51%	18,83%
<i>(Depreciação Acumulada)</i>	-2,87%	-5,79%	-8,75%
Intangível	7,74%	7,89%	7,57%
TOTAL	100,00%	100,00%	100,00%

Tabela 14: Análise vertical das contas do passivo do Balanço Patrimonial.

PASSIVO	ANO 1	ANO 2	ANO 3
PASSIVO CIRCULANTE	23,76%	25,00%	25,74%
Aluguéis a pagar	1,80%	1,71%	1,51%
Salários a pagar	4,71%	4,97%	5,27%
Fornecedores	6,64%	7,98%	9,13%
Encargos e tributos a recolher	4,38%	4,90%	5,28%
Financiamento bancário	6,23%	5,44%	4,56%
PASSIVO NÃO CIRCULANTE	18,70%	10,88%	4,56%
Financiamento bancário	18,70%	10,88%	4,56%
	0,00%	0,00%	0,00%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	57,54%	64,13%	69,69%
Capital Social	51,46%	44,90%	37,67%
Reserva Legal	0,30%	1,00%	1,74%
Reserva Estatutária	0,61%	1,47%	1,80%
Lucros/Prejuízos Acumulados	5,17%	16,76%	28,49%
TOTAL	100,00%	100,00%	100,00%

Tabela 15: Análise vertical das contas da Demonstração do Resultado do Exercício.

ANO	1	2	3
RECEITA BRUTA	100,00%	100,00%	100,00%

TRIBUTOS INCIDENTES SOBRE VENDAS	8,65%	8,65%	8,65%
RECEITA LÍQUIDA	91,35%	91,35%	91,35%
CUSTO DO SERVIÇO PRESTADO	39,57%	34,55%	31,67%
LUCRO OPERACIONAL BRUTO	51,78%	56,80%	59,68%
DESPEAS COMERCIAIS	11,43%	10,89%	10,17%
DESPEAS ADMINISTRATIVAS	18,40%	16,30%	15,10%
DESPEAS GERAIS	9,20%	8,15%	7,55%
DEPRECIÇÃO	3,01%	3,38%	4,32%
LUCRO ANTES DOS JUROS E IR - LAJIR	9,74%	18,09%	22,53%
RECEITAS FINANCEIRAS	0,06%	0,27%	0,59%
DESPEAS FINANCEIRAS	1,14%	0,97%	0,88%
LUCRO OPERACIONAL LÍQUIDO	8,67%	17,39%	22,24%
OUTRAS RECEITAS	0,00%	0,00%	0,00%
OUTRAS DESPEAS	0,00%	0,00%	0,00%
LUCRO ANTES DO IR E CSLL - LAIR	8,67%	17,39%	22,24%
IR E CSLL	2,28%	2,28%	2,28%
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	6,39%	15,11%	19,96%
LUCRO ACUMULADO	6,39%	20,55%	38,62%

Tabela 16: Análise vertical da Demonstração de Fluxo de Caixa.

ANO	1	2	3
RECEITAS	100,00%	100,00%	100,00%
RECEBIMENTOS DE VENDAS	64,91%	100,00%	100,00%
INTEGRALIZAÇÃO DE CAPITAL	35,09%	0,00%	0,00%
DESPEAS	107,56%	84,70%	85,69%
INVESTIMENTO	52,63%	8,06%	12,55%
CUSTOS/DESPEAS FIXOS	36,74%	48,26%	43,82%
CUSTOS/DESPEAS VARIÁVEIS	16,23%	25,00%	25,00%
DEPRECIÇÃO (+)	1,96%	3,38%	4,32%
FLUXO DE CAIXA BRUTO	-5,60%	18,68%	18,63%
IMPOSTOS	7,09%	10,93%	10,93%
FLUXO OPERACIONAL LÍQUIDO	-12,70%	7,75%	7,70%
RENDIMENTO DE APLIC. FINANCEIRAS	0,04%	0,27%	0,59%
FINANCIAMENTO BANCÁRIO	17,54%	0,00%	0,00%
AMORTIZAÇÃO E JUROS	4,25%	5,58%	5,07%
SALDO FINAL EM CAIXA	0,64%	2,44%	3,22%
SALDO FINAL ACUMULADO	0,64%	3,27%	6,19%

2.3.2.3 Índices de Estrutura de Capital

Os índices de estrutura de capital ou de estrutura patrimonial avaliam a segurança que a empresa oferece aos capitais alheios e revelam sua política de obtenção de recursos e de alocação dos mesmos nos diversos itens do ativo. São indicadores extraídos do BP por meio da comparação de itens do ativo com itens do passivo e, em geral, estão relacionados com a composição dos financiamentos (passivo e PL) e com a medição do grau de imobilização de recursos.

Tabela 17: Índices de Estrutura de Capital sobre três exercícios sociais da RX Concursos.

NOME DO ÍNDICE	ANO 1	ANO 2	ANO 3
ENDIVIDAMENTO TOTAL OU GERAL	42,46%	35,87%	30,31%
ENDIVIDAMENTO DE CURTO PRAZO	23,76%	25,00%	25,74%
COMPOSIÇÃO DO ENDIVIDAMENTO	55,96%	69,68%	84,95%
PARTICIPAÇÃO DO CAPITAL PRÓPRIO	57,54%	64,13%	69,69%
RELAÇÃO ENTRE FONTES DE RECURSOS	73,80%	55,94%	43,49%
ÍNDICE D/E (DÍVIDAS/CAPITAL PRÓPRIO)	43,33%	25,44%	13,09%
IMOBILIZAÇÃO DO CAPITAL PRÓPRIO	58,32%	54,55%	54,11%
IMOBILIZAÇÃO DE REC. PERMANENTES	44,01%	46,64%	50,79%

A RX Concursos apresentou valores de EG sempre inferiores à 50%, um bom resultado, que indica um reduzido risco oferecido aos capitais de terceiros, além de evidenciar que o endividamento é menor do que o PL e que há predominância de capitais próprios investidos na empresa.

A empresa apresentou valores baixos em todos os anos, acompanhando a tendência apresentada pelo EG, contudo seria mais razoável apresentar ECP um pouco menor, de até 20%. Os valores obtidos já dão indícios de que a proporção do passivo circulante em relação ao EG está um pouco acima do ideal.

Quanto ao índice de Composição do Endividamento ou Composição das Exigibilidades (CE), a RX Concursos apresentou valores relevantes nesse indicador, sempre acima de 50% em todos os períodos, o que evidencia um comprometimento muito elevado com dívidas de curto prazo, corroborando assim esse ponto negativo que já havia sido preliminarmente sugestionado através do ECP. Ideal seria ter CE de até 30%.

O índice Participação do Capital Próprio (PCP) demonstra o percentual de participação das fontes próprias (patrimônio líquido) no financiamento do ativo total da empresa. Logicamente, a soma deste indicador com o EG resultará em 100%. Dessa forma, ao analisar os valores desses dois índices complementares, nota-se que a RX Concursos está sendo predominantemente financiada por capital próprio nos três períodos, o que, em geral, indica um menor risco.

O índice Relação entre as Fontes de Recursos (RFR) ou Participação de Capitais de Terceiros (PCT) estabelece a relação percentual entre os recursos de terceiros (PN + PNC) e os recursos próprios (PL). A RX Concursos apresentou valores inferiores a 100% em todos os anos analisados, o que indica a predominância de capital próprio (comprovando o que já havia sido indiretamente apresentado através dos índices EG e PCP), o que é um bom resultado, afinal, quanto menor for o valor desse indicador, mais capitalizada e, conseqüentemente mais tranquila é a situação da empresa, sobretudo por não ser tão dependente de capitais de terceiros.

O índice D/E, do inglês *debt/equity*, também conhecido como relação dívida financeira/patrimônio líquido, demonstra quantos reais de fontes externas geradoras de despesas financeiras a empresa captou para cada R\$ 1,00 de fonte própria. Conforme tabela acima, a RX

Concursos mostrou uma tendência decrescente nesse indicador, tendo apresentado valores elevados apenas no primeiro ano, o que é plenamente aceitável em razão da demanda por financiamento para custear parte do seu investimento inicial.

Referente ao índice de Imobilização do Capital Próprio (ICP) ou Imobilização do Patrimônio Líquido (IPL), não há um valor padrão para este índice, pois este dependerá dos mais diversos fatores, como setor, tamanho do empreendimento, momento de ampliação ou não da empresa, dentre outras variáveis. Contudo, a RX Concursos não tem dificuldades nessa área, pois apresentou valores excelentes nesse indicador, sempre inferiores a 100%.

O índice Imobilização de Recursos Permanentes (IRP) tem cálculo semelhante ao ICP, mas faz a comparação considerando também os recursos de terceiros de longo prazo (PNC) e não apenas o PL. Dessa forma, a RX Concursos apresentou valores igualmente bons.

2.3.2.4 Índices de Liquidez e de Cobertura

Os índices de liquidez são medidas de avaliação da capacidade financeira da empresa em honrar os compromissos par com terceiros. Evidenciam quanto a empresa dispõe de bens e direitos para fazer frente às obrigações assumidas no mesmo período.

Tabela 18: Índices de Liquidez e de Cobertura sobre três exercícios sociais da RX Concursos.

NOME DO ÍNDICE	ANO 1	ANO 2	ANO 3
LIQUIDEZ GERAL	1,56	1,81	2,06
LIQUIDEZ CORRENTE	2,14	1,92	1,70
LIQUIDEZ SECA	PREJUDICADO (NÃO HÁ ESTOQUES)		
LIQUIDEZ IMEDIATA	0,04	0,13	0,22
COBERTURA DE JUROS	853,16%	1857,98%	2548,79%
COBERTURA DE DÍVIDAS	-43,86%	21,04%	22,88%

As empresas que possuem Liquidez Geral acima de 1,00, como é o caso da RX Concursos, possuem uma ótima situação de liquidez, pois conseguem pagar inteiramente as suas dívidas com seu ativo realizável (e com sobra de recursos), sem precisar recorrer ao ativo imobilizado ou outras maneiras mais onerosas.

A RX Concursos apresentou excelente liquidez corrente, com índice sempre superior a 1,0 e, portanto, com capital de giro positivo, conforme ratificaremos mais adiante, durante o desenvolvimento da chamada Análise Dinâmica de Fleuriet. Porém, apesar de permanecer elevado no terceiro ano, vale destacar que há uma tendência decrescente nesse índice da empresa, o que demonstra que seu passivo circulante está crescendo em proporção superior ao seu ativo circulante, chegando cada vez mais perto de precisar comprometer seu ativo realizável a longo prazo.

Um problema dos índices de liquidez apresentados até aqui reside no fato de não revelarem a qualidade do ativo, não considerando a possível existência de estoques invendáveis ou duplicáveis incobráveis, por exemplo. O índice de Liquidez Seca (LS) tenta minimizar esta questão, sendo uma medida mais rigorosa por não considerar os estoques na avaliação da liquidez da empresa. Porém, por se tratar de uma empresa de serviços, a RX Concursos não apresenta estoque de produtos e, portanto, não pode ser avaliada por tal índice.

Quando é analisado o índice de Liquidez Imediata (LI), percebe-se que a RX Concursos apresentou resultados ruins nesse indicador, mostrando-se sem liquidez imediata, pois suas disponibilidades de curtíssimo prazo são insuficientes para honrar suas obrigações de curto prazo, evidenciando a forte dependência da conta Clientes do Ativo Circulante (contas a receber no curto prazo, porém sem liquidez tão imediata), o que pode vir a acarretar a necessidade por possíveis operações de crédito de antecipação de recebíveis, além de boa gestão das cobranças.

O índice de Cobertura dos Juros (ICJ) busca mostrar a capacidade da empresa de gerar caixa operacional para arcar com as despesas de juros. A RX Concursos apresenta valores muito elevados nesse sentido, chegando a conseguir cobrir mais de 25 vezes suas despesas com juros. Esses ótimos índices são explicados em razão do relativamente baixo endividamento bancário da empresa, somado à reduzida taxa obtida através de financiamento subsidiado com recursos do Fundo Constitucional de Financiamento do Centro-Oeste (FCO).

A empresa RX Concursos obteve um bom resultado no geral no indicador de cobertura de dívidas, apresentando valor negativo (incapacidade de pagar o passivo exigível com o fluxo de caixa operacional) apenas no primeiro ano, mas justificado pelo investimento inicial que gerou déficit de caixa nesse período, amparado graças ao financiamento bancário.

2.3.2.5 Índices de Atividade

Como veremos a seguir, tratam-se de índices que permitem conhecer a política de compra e venda adotada pela empresa, dando subsídios para constatar o nível de eficiência na gestão de recursos e a existência de perigosos descasamentos de recebimentos e pagamentos.

Tabela 19: Índices de Atividade sobre três exercícios sociais da RX Concursos.

NOME DO INDICADOR	MÉDIA DOS ANOS 1, 2 E 3
PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO	87,02 DIAS
PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO	149,96 DIAS
PRAZO MÉDIO DE ESTOQUE	0,00 DIAS (NÃO HÁ ESTOQUES)
CICLO OPERACIONAL	149,96 DIAS
CICLO FINANCEIRO	62,94 DIAS

O Prazo Médio de Pagamento (PMP), também denominado de Prazo Médio de Compras (PMC), exprime o prazo que a empresa vem obtendo de seus fornecedores para pagamentos das compras de matérias-primas e/ou mercadorias, ou seja, o número de dias que decorre, em média, entre a compra e o respectivo pagamento. Para fins de análise, os professores que prestam serviços para a RX Concursos foram contabilizados como fornecedores, em virtude da prestação de seus serviços como autônomos, recebendo por hora/aula ministrada, ao invés de salários mensais e contrato de trabalho. Outro ajuste permitido e necessário para o cálculo foi a substituição do denominador quantidade de compras pelo denominador custo dos serviços prestados.

A empresa RX Concursos, apresentou um Prazo Médio de Recebimento muito elevado quando comparado com o seu PMC, o que impactará diretamente no seu ciclo financeiro, conforme será demonstrado adiante.

O Prazo Médio de Estoque (PME) é um indicador muito importante para empresas comerciais e industriais, mas pouco expressivo para empresas prestadoras de serviços. Quando a empresa opera sem estoques, como é o caso da maioria das empresas prestadoras de serviço, bem como da RX Concursos, o prazo médio de produção e estocagem (PME) é considerado igual a zero.

O Ciclo Operacional (CO) demonstra o tempo decorrido entre o momento em que uma empresa adquire as matérias primas/mercadorias e o momento em que recebe o dinheiro relativo às vendas, podendo ser obtido através da soma dos indicadores PME e PMR. No caso da RX Concursos, não havendo estoques, o ciclo operacional coincide com o próprio PMR.

A RX Concursos apresentou um elevado Ciclo Financeiro, com mais de dois meses de duração, o que basicamente significa que, em média, a empresa paga pelos serviços dos professores e só 63 dias após esse pagamento recebe o dinheiro resultante das vendas das aulas.

2.3.2.6 Indicadores de Lucratividade

De forma simplificada, os índices de lucratividade apresentados na tabela a seguir devem ser interpretados levando em conta que, em geral, quanto maior for o valor do indicador, melhor para a empresa, pois maior será a lucratividade.

Tabela 20: Índices de Lucratividade sobre três exercícios sociais da RX Concursos.

NOME DO INDICADOR	ANO 1	ANO 2	ANO 3
MARGEM BRUTA	56,69%	62,18%	65,33%
MARGEM EBITDA	14,04%	23,80%	30,04%
MARGEM DA ATIVIDADE	10,67%	19,81%	24,67%
MARGEM LÍQUIDA	6,99%	16,54%	21,85%

A empresa analisada obteve Margem Bruta crescente ao longo dos três anos e sempre acima de 50%, sendo que, no terceiro ano, por exemplo, para cada R\$ 1,00 de prestação de serviço, R\$ 0,65 foi lucro bruto.

A Margem Ebitda (do inglês, *earnings before interest, taxes, depreciation and amortization*) é semelhante à Margem Bruta, mas compara o LAJIDA (lucro antes dos juros, impostos, depreciação e amortização) com as receitas líquidas do período. A empresa RX Concursos obteve bons resultados nesse indicador, com crescimento ano após ano.

A Margem da Atividade ou Margem Operacional de Lucro (MOL), manteve tendência crescente ao longo dos três anos.

Por fim, a Margem Líquida (ML) demonstra o percentual de cada real de venda que restou após a dedução de todas as suas despesas, inclusive as despesas financeiras, resultados de equivalência patrimonial, despesas e receitas não operacionais, IR e CSLL. Assim como os demais indicadores de lucratividade obtidos, a RX Concursos obteve ML crescente, atingindo mais de 20%, o que significa que, a cada R\$ 1,00 de receita líquida, R\$ 0,22 foi lucro de fato.

2.3.2.7 Indicadores de Rentabilidade

Enquanto os indicadores de lucratividade indicam percentuais de ganho obtido sobre as vendas realizadas, os indicadores de rentabilidade demonstram o percentual de remuneração do capital investido na empresa. De forma simplificada, os índices de rentabilidade abaixo apresentados devem ser interpretados tendo em mente que quanto maior o valor do indicador, melhor será para a empresa.

Tabela 21: Índices de Rentabilidade sobre três exercícios sociais da RX Concursos.

NOME DO INDICADOR	ANO 1	ANO 2	ANO 3
RENTABILIDADE DO ATIVO TOTAL	6,08%	15,72%	20,97%
RETORNO SOBRE O CAPITAL EMPREGADO	13,94%	19,83%	24,94%
RETORNO SOBRE O CAPITAL EMPREGADO APÓS IMPOSTOS	9,08%	16,32%	21,53%
RENTABILIDADE DO PATR. LÍQUIDO	10,57%	22,96%	25,78%
ROTAÇÃO DO ATIVO	86,96%	95,06%	89,44%
VALOR ECONÔMICO ADICIONADO	R\$ - 614,45	R\$ 18.186,84	R\$ 29.574,81

Foi constatada uma boa evolução no índice de Rentabilidade do Ativo Total (RsA), com tendência crescente e chegando a atingir consideráveis 20,97% no terceiro ano, o que é muito bom, por ser este um dos mais importantes indicadores, em razão de exprimir a rentabilidade da empresa em relação aos investimentos totais, representados pelo ativo total médio dos períodos.

O índice Retorno sobre o Capital Empregado, do inglês *Return on Capital Employed* (ROCE), propõe-se a mostrar a relação percentual entre o resultado gerado pelos ativos (lucro da atividade + receitas financeiras + resultado de equivalência patrimonial) e o montante de investimentos operacionais (ativo econômico ou capital empregado médio, que consiste basicamente na soma das contas de aplicações financeiras, investimento operacional no giro, investimentos, ativo imobilizado líquido e intangível líquido) essenciais às atividades-fim da empresa.

O índice Rentabilidade do Patrimônio Líquido (RPL), também denominado em inglês *Return on Equity* (ROE), indica quanto de prêmio os acionistas ou proprietários estão obtendo em relação aos seus investimentos na empresa. A RX Concursos novamente obteve bons resultados nesse índice, também com tendência crescente e chegando a atingir valor superior a 25%, acima da média anual de ganhos do mercado de aplicações e investimentos.

Como é possível verificar na tabela acima, a RX Concursos apresentou um bom desempenho no indicador de Rotação do Ativo (RA), sempre acima de 85%, o que representa praticamente a totalidade do ativo, ou seja, quase um giro completo em um único período, resultado financeiramente muito eficiente. Porém, é preciso ficar atento à pequena queda ocorrida do segundo para o terceiro exercício social, a fim de corrigir eventuais falhas e manter esse índice alto, sendo razoável ter como parâmetro um RA mínimo de 50%, que equivaleria a no máximo 2 anos para girar o ativo total.

Por fim, a RX Concursos obteve saldos crescentes ao longo dos exercícios sociais analisados, tendo o *Economic Value Added* (EVA) negativo apenas no primeiro ano, o que significa que, apesar de ter gerado resultado líquido positivo nesse exercício, este não foi suficiente para cobrir o custo do capital investido, dificuldade que já foi superada nos anos seguintes.

2.3.2.8 Alavancagem Operacional e Financeira

Um interessante estudo adicional a ser feito sobre a empresa RX Concursos diz respeito aos graus de alavancagem da empresa, que são indicadores relacionados a risco e retorno, conforme apresentado a seguir. Para fins de análise, serão levados em consideração apenas os graus de alavancagem obtidos entre o segundo e terceiro ano, tendo em vista que os graus de alavancagem anteriores sofrerão certa distorção em função do investimento inicial do primeiro ano.

Tabela 22: Graus de alavancagem da empresa RX Concursos.

NOME DO INDICADOR	ANO 1 - ANO 2	ANO 2 - ANO 3
GRAU DE ALAVANCAGEM OPERACIONAL	6,81	3,67

GRAU DE ALAVANCAGEM FINANCEIRA	1,51	1,22
GRAU DE ALAVANCAGEM TOTAL	10,26	4,49

A RX Concursos apresentou elevados níveis no Grau Alavancagem Operacional (GAO), o que pode acarretar consequências positivas ou negativas, dependendo da situação. Isso porque, apesar de o aumento nas vendas acarretar um aumento mais do que proporcional nos resultados, a mesma proporção será mantida em caso de queda nas vendas. Ou seja, com base no GAO de 3,67 obtido do segundo para o terceiro ano, é possível exemplificar da seguinte forma: um aumento de 10% na receita líquida de vendas, irá gerar um aumento de 36,70% no LAJIR, assim como uma queda de 10% na receita líquida de vendas irá acarretar em uma queda de 36,7% no LAJIR.

Referente ao Grau de Alavancagem Financeira (GAF), a RX Concursos apresentou resultados razoáveis, sempre superiores a 1, que indica a existência de alavancagem financeira. O GAF de 1,22 entre o segundo e terceiro exercícios sociais significa que, para um aumento ou redução de 10% no lucro da atividade, haverá um respectivo aumento ou redução de 12,20% no lucro líquido do período.

O Grau de Alavancagem Total (GAT) compara, portanto, a variação percentual do lucro líquido sobre a variação percentual das receitas líquidas. Naturalmente, a RX Concursos também apresentou alavancagem total entre os últimos períodos, no valor de 4,49, o que indica que uma variação de 10% na receita líquida de vendas.

2.3.2.9 Análise da Dinâmica Financeira

A análise final apresentada a seguir é feita a partir de um modelo desenvolvido por Fleuriet (2004) e fundamentado na dinâmica financeira das empresas.

Tabela 23: Análise dinâmica de Fleuriet aplicada aos três exercícios sociais da RX Concursos.

NOME DO INDICADOR	ANO 1	ANO 2	ANO 3
NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO	R\$ 63.123,30	R\$ 56.498,14	R\$ 45.199,41
CAPITAL DE GIRO DISPONÍVEL	R\$ 52.824,26	R\$ 51.485,48	R\$ 47.891,03
SALDO DE TESOURARIA	R\$ - 10.299,04	R\$ - 5.012,66	R\$ 2.691,62
RISCO CONJUNTURAL E ESTRUTURAL	INSATISFATÓRIA	INSATISFATÓRIA	SÓLIDA

A Necessidade de Capital de Giro (NCG) corresponde à necessidade líquida de investimento permanente de fundos para garantir o giro normal das operações de uma empresa. A RX Concursos apresentou NCG positiva em todos os períodos analisados, o que revela que a empresa necessita de financiamento para manter sua atividade operacional, mas com valores decrescendo ano após ano e quase totalmente amparados pelo capital de giro disponível.

Quanto ao Capital de Giro Disponível (CDG), como já visto através dos índices de liquidez, a RX Concursos apresenta capital de giro disponível, o que fica ratificado pelos CDG positivo em todos os períodos, retratando que a empresa sempre pode dispor de recurso estratégico líquido para financiar seu investimento no giro diário de suas operações.

Já o Saldo de Tesouraria (T) é a diferença entre os ativos e passivos de ocorrência errática (também denominados de financeiros ou acíclicos), como as contas referentes a saldo em caixa, aplicações financeiras, empréstimo bancários, dentre outras.

Fluriet (2004) explica que, a partir da composição desses indicadores, é possível definir o nível de risco conjuntural e estrutural da empresa vinculado à sua liquidez, enquadrando-a em um dos seis tipos de estrutura patrimoniais resumidos no quadro abaixo.

Tabela 24: Níveis de risco conjuntural e estrutural.

SITUAÇÃO DE LIQUIDEZ	CDG	NCG	T
EXCELENTE	POSITIVO	NEGATIVA	POSITIVO
SÓLIDA	POSITIVO	POSITIVA	POSITIVO
INSATISFATÓRIA	POSITIVO	POSITIVA	NEGATIVO
FRÁGIL	NEGATIVO	NEGATIVA	POSITIVO
MUITO RUIM	NEGATIVO	NEGATIVA	NEGATIVO
PÉSSIMA	NEGATIVO	POSITIVA	NEGATIVO

FONTE: Adaptado de Fleuriet, Kehdy e Blanc (2004).

Aplicando essa metodologia à RX Concursos, através da comparação entre as tabelas 23 e 24, nota-se que a empresa permaneceu enquadrada em uma situação “insatisfatória” de liquidez durante os dois primeiros exercícios, passando para uma situação “sólida” já no terceiro ano, ou seja, passou a se utilizar exclusivamente de recursos permanentes ($CDG > 0$) no financiamento de suas necessidades operacionais líquidas ($NCG > 0$), dispondo ainda de fundos de curto prazo ($T > 0$) suficientes para enfrentar os aumentos temporários de tais necessidades.

3. CONCLUSÃO

Esta análise teve por objetivo apresentar a análise econômico-financeira da abertura de uma empresa de cursos preparatórios para concursos públicos em Campo Grande/MS, denominada RX Concursos - Curso Preparatório para Concursos Públicos Ltda.

Através da descrição dos aspectos gerais do mercado e da empresa, constatou-se ser este um setor lucrativo, bastante promissor e ainda em forte expansão, capaz de propiciar retornos razoáveis sem demandar uma estrutura física tão dispendiosa, dando assim maior tranquilidade para a empresa focar a atenção na definição adequada de sua missão, visão, valores e objetivos, para então executar uma gestão de qualidade baseada em um bom planejamento estratégico.

Em seguida, durante a exposição do planejamento estratégico do empreendimento, foram trabalhadas informações sobre a concorrência e análises baseadas no modelo SWOT, Cinco Forças de Porter e *Balanced Scorecard*, permitindo-nos concluir que, embora o mercado ainda esteja em forte crescimento e sem grandes barreiras a novos entrantes, a empresa terá ao menos dois fortes concorrentes já estabelecidos na cidade, poderá ser obrigada a se adaptar à crescente modalidade de ensino a distância e, além disso, terá que conviver com um grande poder de barganha dos fornecedores (professores), em razão destes prestadores de serviços autônomos representarem o componente essencial da empresa, capaz de atrair inúmeros clientes apenas através da sua experiência e renome no mercado.

Por fim, foram projetadas as demonstrações contábeis referentes a três exercícios sociais consecutivos, que subsidiaram uma minuciosa análise econômico-financeira da empresa, realizada com base nos mais relevantes indicadores de desempenho. De modo geral, foi constatado que a empresa ora analisada apresentou bons resultados na maioria dos índices calculados, com algumas inconsistências pontuais, sobretudo no que se refere ao descasamento de recebimentos e pagamentos, que impactaram principalmente em seus indicadores de atividade e na dinâmica financeira da empresa.

Sendo assim, pode-se concluir que o projeto ora proposto está plenamente amparado por um adequado desempenho no que diz respeito à estrutura patrimonial, liquidez, cobertura, prazos médios, lucratividade, rentabilidade, alavancagem e dinâmica financeira, tendo apresentado dificuldades naturais no início da atividade empresarial, mas já superadas, conforme ficou evidenciado através do histórico de evolução geral apresentado pelos indicadores durante os períodos analisados.

REFERÊNCIAS

ANPAC – Associação Nacional de Proteção e Apoio aos Concursos. Disponível em: <<http://www.anpac.org.br>>. Acesso em: 15 e 16 mai. 2018.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS (ABNT). **NBR 10520: Apresentação de citações em documentos – Regras Gerais** – Rio de Janeiro, jul. 2001.

_____. **NBR 14724: Informação e documentação – Trabalhos acadêmicos – Apresentação**. Rio de Janeiro, dez 2005.

_____, **NBR 6023: Referências bibliográficas**. Rio de Janeiro, 2002.

COSTA, L. G. T. C. et al. **Análise Econômico-financeira de Empresas**. 3. ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2011.

COUTINHO, A. S.; MATTOS, C. C. et. al. **Contabilidade Financeira**. 2. ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2010.

DIEESE – Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos. Disponível em: <<http://www.dieese.org.br>>. Acesso em: 16 mai. 2018.

ESTRATÉGIA Concursos: Disponível em: <<https://www.estrategiaconcursos.com.br>>. Acesso em: 18 mai. 2018.

EXATO Concursos. Disponível em: <<http://exatocg.com.br>>. Acesso em: 18 mai. 2018.

FILHO, José Carlos F. A.; GONÇALVES, Danilo Amerio et. al. **Finanças Corporativas**. 11. ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2012.

FLEURIET, Michel; KEHDY, Ricardo; BLANC, Georges. **O Modelo Fleuriet**. Rio de Janeiro: Campus Elsevier, 2004.

GIANESI, I. G. N.; CORRÊA, H. L. **Administração Estratégica de Serviços: operações para satisfação do cliente**. São Paulo: Atlas, 1996.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 15 mai. 2018.

KAPLAN, R. e NORTON, D.P. **A Estratégia em Ação: Balanced Scorecard**. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1997.

LIBERA LIMES Instituto de Ensino. Disponível em: <<http://www.liberalimes.com.br>>. Acesso em: 18 mai. 2018.

LIMEIRA, A. L. F.; PINTO, A. A. G. et al. **Gestão de Custos**. 2. ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2008.

MANDETTA Cursos e Concursos. Disponível em: <<http://mandettaconcursos.com.br>>. Acesso em: 18 mai. 2018.

MONTGOMERY, C. A. e PORTER, M. **Estratégia: a busca da vantagem competitiva**. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1998.

NEON Concursos. Disponível em: <<http://neonconcursos.com.br>>. Acesso em: 18 mai. 2018.

PONTO dos Concursos. Disponível em: <<https://www.pontodosconcursos.com.br>>. Acesso em: 18 mai. 2018.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas, 2000.