

IDEAU

DESENVOLVIMENTO DE DASHBOARD COM INDICADORES FINANCEIROS E NÃO FINANCEIROS

DASHBOARD DEVELOPMENT WITH FINANCIAL AND NON- FINANCIAL INDICATORS

DESARROLLO DE DASHBOARD CON INDICADORES FINANCIEROS Y NO FINANCIEROS

Bruno Rauta

Graduando em Ciências Sociais Aplicadas pelo Instituto de Desenvolvimento Educacional do Alto Uruguai (UNIDEAU), Getúlio Vargas, Rio Grande do Sul, Brasil. E-mail: brunorauta1@gmail.com

Gustavo Rossetto

Graduando em Ciências Sociais Aplicadas pelo Instituto de Desenvolvimento Educacional do Alto Uruguai (UNIDEAU), Getúlio Vargas, Rio Grande do Sul, Brasil. E-mail: g.rossetto99@gmail.com

Kauany Camila Kocziceski

Graduanda em Ciências Sociais Aplicadas pelo Instituto de Desenvolvimento Educacional do Alto Uruguai (UNIDEAU), Getúlio Vargas, Rio Grande do Sul, Brasil. E-mail: kauanykocziceski15@gmail.com

Rafaela Brustolin

Graduanda em Ciências Sociais Aplicadas pelo Instituto de Desenvolvimento Educacional do Alto Uruguai (UNIDEAU), Getúlio Vargas, Rio Grande do Sul, Brasil. E-mail: rafaela.brustolin2002@gmail.com

RESUMO

O presente artigo integra informações referentes a indicadores gerenciais e ao desenvolvimento de um dashboard, assuntos estes que foram estudados em sala de aula, e aprofundados os conhecimentos através de pesquisas em artigos científicos, sites na internet e leitura de livros. Tendo como objetivo mensurar e medir aspectos financeiros e não financeiros da empresa. Identificar esses indicadores relevantes é essencial para garantir que a empresa possa monitorar sua saúde financeira, satisfação do cliente, eficiência operacional e outros aspectos-chave. Além disso, as implicações práticas deste estudo são notáveis. O estudo apresentado tem o potencial de impactar o setor agropecuário, oferecendo novas perspectivas sobre gestão eficiente de recursos, otimização da produção e maximização de lucros através de indicadores financeiros e não-financeiros. Ao entender melhor questões financeiras, de produção e de

Submitted on: 09.10.2023 | Accepted on: 09.11.2024 | Published on: 09.30.2024

negócios, os profissionais podem tomar decisões mais eficientes e eficazes, promovendo avanços significativos.

Palavras-chave: Indicadores Gerenciais. Dashboard. Variação Cambial. Importação e Exportação.

ABSTRACT

This article integrates information related to management indicators and the development of a dashboard, subjects that were studied in the classroom, and deepened knowledge through research in scientific articles, websites and reading books. Aiming to measure and measure financial and non-financial aspects of the company. Identifying these relevant indicators is essential to ensure that the business can monitor its financial health, customer satisfaction, operational efficiency, and other key aspects. Moreover, the practical implications of this study are remarkable. The presented study has the potential to impact the agricultural sector, offering new perspectives on efficient resource management, production optimization and profit maximization through financial and non-financial indicators. By better understanding financial, production, and business issues, professionals can make more efficient and effective decisions, driving significant advancements.

Keywords: Management Indicators. Dashboard. Exchange Rate Variation. Import and Export.

RESUMEN

Este artículo integra información sobre indicadores de gestión y la elaboración de un tablero, temas que se estudiaron en el aula y se profundizó el conocimiento a través de investigaciones en artículos científicos, sitios web y lectura de libros. Con el objetivo de medir y medir los aspectos financieros y no financieros de la empresa. Identificar estos indicadores relevantes es esencial para garantizar que la empresa pueda monitorear su salud financiera, la satisfacción del cliente, la eficiencia operativa y otros aspectos clave. Además, las implicaciones prácticas de este estudio son notables. El estudio presentado tiene el potencial de impactar el sector agrícola, ofreciendo nuevas perspectivas sobre la gestión eficiente de recursos, la optimización de la producción y la maximización de ganancias a través de indicadores financieros y no financieros. Al comprender mejor las cuestiones financieras, productivas y comerciales, los profesionales pueden tomar decisiones más eficientes y efectivas, promoviendo avances significativos.

Palabras clave: Indicadores de Gestión. Tablero. Variación del Tipo de Cambio. Importación y Exportación.

1 INTRODUÇÃO

Para ter sucesso, as empresas precisam acompanhar tanto o desempenho financeiro quanto o operacional. Segundo Silva (2001) ele define os indicadores financeiros tradicionais como importantes, mas não os suficientes para prever o futuro. Os indicadores não financeiros, como satisfação do cliente e eficiência operacional, igualmente cruciais para identificar áreas de melhoria e impulsionar o crescimento.

O desenvolvimento de um Dashboard com indicadores financeiros e indicadores não financeiros de uma empresa é uma prática comum para monitorar e avaliar o desempenho organizacional de uma forma mais abrangente. Segundo Mitchell e Ryder (2013), o Dashboard é uma ferramenta presente em sistemas de informação gerencial, sendo um sistema específico de desempenho, no qual constam índices-chaves baseados em metas ou em objetivos e que permitem aos usuários monitorar, analisar, e gerenciar sobre o andamento de atividades institucionais e organizacionais, através de métricas e indicadores.

O atual artigo do Projeto de Aperfeiçoamento Teórico e Prático (PATP), foi desenvolvido pelos discentes do 7º semestre do curso de Ciências Contábeis da Faculdade IDEAU de Getúlio Vargas/RS, sendo monitorados pelos seus respectivos professores. Tendo como propósito desenvolver um painel de indicadores gerenciais com objetivo de medir aspectos financeiros e não financeiros de uma empresa.

Para atingir os objetivos que foram propostos, os acadêmicos realizaram reuniões virtuais e presenciais com a intenção de definir dados e informações da empresa. Também foram realizadas pesquisas bibliográficas e descritivas sobre o assunto abordado.

O artigo divide-se em cinco partes sendo elas, a primeira uma introdução breve do artigo, a segunda parte o desenvolvimento onde faz uma breve explicação dos conteúdos estudados no semestre que estarão sendo aplicados nos resultados e discussões, a terceira parte é a metodologia que utilizamos, onde se desenvolvem as técnicas e abordagens para a coletas de dados. Já na

quarta fase é onde colocamos tudo em que foi realizado até a terceira fase em prática, onde apresentamos dados reais da empresa, e na última parte apresenta-se a conclusão do artigo onde se faz uma análise de todos os dados para ver se há necessidade de apresentações de melhorias ou não.

2 DESENVOLVIMENTO

2.1 DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS E INDICADORES

A Comissão de Valores Monetários (CVM, 2013) afirma que a análise das informações contábeis e financeiras é o ponto inicial para que se conheça a companhia na qual se pretende investir ou com a qual se pretende manter negócios; permite que se elabore um retrato evolutivo patrimonial e financeiro da empresa, através da análise dos indicadores obtidos da análise dos demonstrativos contábeis. A análise fundamentalista, nas premissas adotadas pela CVM, se baseia em objetivos buscados no médio e longo prazo e nas seguintes pressuposições: possibilidade de medição da relação entre valor e fatores financeiros; estabilidade; correção de desvios ao longo do tempo; fundamentalismo dos modelos de avaliação para que se possam determinar os valores reais praticados pela companhia.

Segundo, Marion (2012) afirma que a análise das demonstrações elaboradas pela contabilidade das empresas, considerando a própria evolução histórica, envolvida na elaboração dos demonstrativos em questão, sempre foram e continuam sendo o eixo fundamental das análises financeiras, de modo que se possa apurar com detalhes aspectos de eficiência administrativa e de preocupação com os concorrentes. Transmite credibilidade aos interessados, reforçado pela adoção de parecer da auditoria independente e demais demonstrativos contábeis e financeiros exigidos pela CVM.

A análise fundamentalista de acordo com Pinheiro (2009) procura analisar toda informação disponível no mercado sobre determinada empresa, com a finalidade de obter seu verdadeiro valor, e assim formular uma recomendação de investimento. Ao considerar não apenas os números financeiros, mas

também os aspectos qualitativos do negócio, a análise fundamentalista busca oferecer uma visão holística e fundamentada para os investidores, permitindo-lhes tomar decisões mais informadas e estratégicas no mercado financeiro.

Segundo Stephen Penman (2010), na análise fundamentalista, uma variedade de indicadores é utilizada para avaliar o desempenho e a saúde financeira de uma empresa, incluindo índices de liquidez, rentabilidade e endividamento. Entre esses indicadores, destaca-se a análise da estrutura de capital, composta pelo capital próprio, representando os recursos dos acionistas, e pelo capital de terceiros, que engloba as dívidas e obrigações financeiras da empresa.

2.1.1 Capital próprio e de terceiros

Segundo Nascimento (1998, p.196), o custo do capital próprio é o custo de oportunidade do investidor, por representar a expectativa de retorno do capital que ele possui, e é o parâmetro que utilizará para decidir entre aplicar seu capital na empresa ou em outras oportunidades de negócio.

“O custo de capital de terceiros é a remuneração exigida pelos credores de dívidas da empresa. É o custo hoje, geralmente líquido do IR, para se levantar recursos de empréstimos e financiamentos no mercado” (Assaf Neto, 2019, p. 514). Ou seja, ele representa o retorno exigido pelos credores.

Segundo Assaf Neto (2019), o custo de capital de terceiros é definido de acordo com os passivos onerosos identificados nos empréstimos e financiamentos mantidos pela empresa. Este custo de terceiros é representado por K_i e, diante da dedutibilidade fiscal permitida aos encargos financeiros, pode também ser apurado após a respectiva provisão para Imposto de Renda, reduzindo seu custo final.

“O custo do capital é uma das noções mais importantes em finanças corporativas... O custo de capital próprio, por exemplo, é o retorno que os investidores exigem sobre suas ações. O custo de capital de terceiros é a taxa de juros que a empresa precisa pagar sobre seus empréstimos e títulos de dívida.” Ross, Westerfield e Jordan (2013). Portanto, o custo influencia

diretamente nas estratégias de financiamento e investimento. Além disso, é importante avaliar a saúde financeira da empresa e seu desempenho por meio de indicadores de investimentos e análise do patrimônio líquido.

2.1.2 Indicadores de investimentos e patrimônio líquido

Os indicadores de investimentos e o patrimônio líquido são pilares essenciais na análise financeira de empresas. Os indicadores, como o ROI (Return Over Investment, que significa em português, Retorno sobre o Investimento) o ROE (Return on Equity, em português, Retorno sobre o Patrimônio), desempenham papéis fundamentais ao oferecer insights sobre o desempenho e as perspectivas de lucratividade. Por outro lado, o patrimônio líquido é uma medida tangível da solidez financeira da empresa, indicando sua capacidade de cobrir obrigações. A análise conjunta desses aspectos é crucial para investidores, permitindo uma visão abrangente da viabilidade de investimento e orientando decisões informadas (Padoveze, 2016).

Os indicadores de investimento são ferramentas essenciais para os investidores avaliarem o desempenho financeiro e a saúde de uma empresa. Além de métricas como ROI, margem líquida e índice de lucratividade, eles incluem também indicadores de liquidez, eficiência e endividamento, entre outros. Esses indicadores fornecem informações sobre a rentabilidade, eficiência operacional, capacidade de pagamento de dívidas e utilização de ativos da empresa. Permitem que os investidores comparem o desempenho de diferentes empresas, identifiquem tendências ao longo do tempo e tomem decisões de investimento mais fundamentadas (Bodie *et. al.*, 2014).

A análise integrada dos indicadores de investimentos e do patrimônio líquido oferece uma abordagem holística para avaliar empresas. Enquanto indicadores como o ROI podem sugerir oportunidades de compra, a análise do patrimônio líquido revela a capacidade de sustentação financeira da empresa. Ao considerar tanto o desempenho quanto a solidez financeira, investidores podem tomar decisões mais informadas e alinhadas com seus objetivos, garantindo uma análise abrangente do potencial de retorno e da estabilidade

financeira a longo prazo (Padoveze,2016).

2.1.3 Equivalência patrimonial

Indicadores de investimentos, como ROI e margem líquida, são cruciais para avaliar o desempenho financeiro de empresas e orientar decisões de investimento. Eles proporcionam insights sobre a rentabilidade e eficiência operacional. Por outro lado, a equivalência patrimonial é um método contábil utilizado para contabilizar investimentos em empresas onde o investidor tem influência significativa. Esse método ajusta o valor do investimento com base na participação nos lucros ou prejuízos da empresa investida, fornecendo uma visão precisa do desempenho do investimento ao longo do tempo. Ambos os conceitos são fundamentais para investidores avaliarem e monitorarem seus investimentos de maneira eficaz (Bodie *et. al.*, 2014).

2.2 INDICADORES FINANCEIROS E NÃO-FINANCEIROS

Segundo Costa (2010), uma maneira de verificar o desempenho das empresas é transformar as informações contidas nas demonstrações contábeis em forma de porcentagens e indicadores. Essa abordagem permite uma análise mais comparativa e detalhada do desempenho financeiro ao longo do tempo e em relação a outras empresas do mesmo setor, facilitando a identificação de tendências e pontos de melhoria.

A análise financeira visa relatar, a posição econômico-financeira atual, as causas que determinam a evolução apresentada e as tendências futuras. Para Schier (2007) a análise das demonstrações financeiras extrai o máximo possível de informações, por meio da interpretação dos dados disponibilizados pelas demonstrações contábeis e financeiras, tratadas em conformidade com as premissas contábeis, pois sua principal finalidade é fornecer informações precisas para os usuários das informações tomarem decisões.

Copeland, Koller e Murrin (2000, p. 91) citam que as empresas devem ter dois conjuntos de metas: “financeiras, que orientam a alta administração, e não-

financeiras inspiradoras, que motivam o desempenho de toda organização”. Na perspectiva destes autores, as empresas necessitam de “objetivos não-financeiros para inspirar e guiar o comportamento dos funcionários”

Indicadores financeiros e não financeiros desempenham papéis cruciais na avaliação e gestão empresarial. Enquanto os financeiros oferecem uma análise retrospectiva do desempenho, os não financeiros orientam ações presentes e futuras. É fundamental integrar ambos para uma gestão eficiente e sustentável, considerando não apenas o passado, mas também as perspectivas futuras da empresa (Padoveze, 2016).

2.3 ANÁLISE VERTICAL E HORIZONTAL

A análise vertical é um método de avaliação financeira que foca no percentual de cada demonstração financeira em relação a uma base específica, geralmente a receita total. A análise fornece uma imagem detalhada da estrutura de custos, despesas e lucros da empresa em comparação com o volume de negócios global. Ao dividir cada demonstração financeira pela receita total, a análise vertical apresenta cada componente separadamente em relação à receita total, facilitando a comparação de empresas de diferentes tamanhos ou setores. (Bodie, Kane; Marcus, 2014)

A análise horizontal é fundamental para acompanhar a evolução dos resultados financeiros ao longo do tempo. Ao comparar dados financeiros de diferentes períodos de tempo, os investidores podem identificar tendências como o crescimento consistente das receitas, reduções de custos ou flutuações significativas nos lucros. Esta compreensão do desempenho financeiro de uma empresa fornece informações valiosas para prever o seu desempenho futuro e tomar decisões de investimento informadas. (Bodie, Kane; Marcus, 2014)

Ao integrar essas duas técnicas de análise, os investidores obtêm uma visão completa da situação financeira da empresa. A análise vertical mostra a estrutura financeira atual, enquanto a análise horizontal fornece uma visão geral da evolução ao longo do tempo. Em conjunto, estas ferramentas permitem aos investidores avaliar o potencial de crescimento, a estabilidade financeira e a

competitividade de uma empresa com base em decisões de investimento. (Bodie, Kane; Marcus, 2014).

2.4 DASHBOARDS

Few (2006) afirma que “dashboards são exibições visuais de informações importantes, organizadas e apresentadas em uma única tela de forma que um ou mais objetivos possam ser alcançados”. Segundo Buchsbaum (2012) “dashboards devem representar informações visuais exibidas em uma única tela, além disso, possuem numerosas formas de interação que servem como um ponto inicial para as demais informações presentes em uma organização”

Complementando, Duarte (2012) afirma que “dashboards podem ser considerados sistemas de apoio à decisão, uma vez que sua interface gráfica abriga indicadores de performance de um negócio, possibilitando a tarefa de gestão e servindo de apoio à tomada de decisão”. O sucesso de um dashboard está intimamente ligado à sua capacidade de exibir informações relevantes para um determinado contexto, uma vez que se torna comum sua utilização por diferentes pessoas ocupando diferentes cargos dentro das instituições.

2.5 COMÉRCIO INTERNACIONAL NO BRASIL

O comércio é pertinente ao ser humano e o acompanha desde o começo da civilização. Conhecer o princípio e o progresso do comércio internacional é compreender as bases que progrediram nessa atividade econômica, cultural e social em diferentes nações e ocasiões. Além disso, esse entendimento nos ajuda a conhecer melhor o seu atual funcionamento (Tripoli; Prates, 2016).

Ao analisar o comércio internacional à primeira vista, de modo geral, tem-se a impressão que nada mais seria do que uma expansão do comércio interno, podendo, pois, ser observado através da aplicação dos mesmos métodos habitualmente usados (Ratti, 2004). Nem um país consegue produzir todos os bens e serviços de que sua sociedade precisa. Como opção, os países têm buscado especializar-se em algumas atividades para desta forma consiga

manter seu país de origem e levá-lo para países que necessitam do produto.

Certamente, tanto o comércio interno quanto o comércio internacional dispõem de várias afinidades no que se diz respeito a determinados pontos. Um e outro estão embasados nas necessidades e desejos humanos e possuem, como objetivo principal, a satisfação desses desejos e necessidades (Ratti, 2004). “Dessa maneira, o comércio promove uma melhora nas condições de vida das pessoas” (Tripoli; Prates, 2016, p. 20).

2.5.1 Importação

Para que se possa ter uma clareza maior, é necessário conceituar a importação. Segundo MALUF (2000) Importação pode ser definida como o ingresso de mercadorias em determinado país, oriundas do exterior, havendo na maioria dos casos, conseqüentemente, a saída de divisas como contrapartida. Complementando, Lopez e Gama (2010, p. 303) conceituam a importação como “a entrada de mercadoria em um país, precedente do exterior”.

Segre (2012, p.45) afirma que “quando os países não têm a capacidade de produzir a totalidade dos produtos para atender a suas necessidades, se especializarem-se nas atividades produtivas para se encontrar mais aptos e permutarem, entre si, o que não produzem.”. Cada vez mais as organizações optam por terceirizar uma ou mais atividades relacionadas à execução e gerenciamento dos aspectos logísticos, operacionais, burocráticos, tributários, entre outros, onde os serviços de importação de mercadorias são transferidos a um especialista. (Receita Federal, 2010).

Existem dois tipos de importação, são elas: direta ou indireta, sendo que esta última se divide em por encomenda ou por conta e ordem de terceiros. Pode-se dizer, que quando o importador traz mercadorias do exterior, para uso próprio, ou para revenda a terceiros, sem que estes tenham participado na decisão do importador, trata-se de importação direta (Silber, 2006).

2.5.2 Exportação

Com a necessidade de se adequarem à nova realidade mundial, as grandes, médias e pequenas empresas, vêm nas exportações uma alternativa boa para o crescimento, conseqüentemente aumentam sua lucratividade e em contrapartida colaboram com o desenvolvimento do país. Segundo Ratti (2004, p.29) “A exportação vem a ser a remessa de bens de um país a outro. Em um sentido amplo poderá compreender, além dos bens propriamente ditos, também os serviços ligados (frete, seguros, serviços bancários etc)”.

Segre (2018, p.35) afirma que “quando bem realizada a exportação aumenta a competitividade da empresa, seu desenvolvimento, sua experiência e seu posicionamento estratégico perante os demais países”. Os autores (DIAS e RODRIGUES, 2013), pensam que as empresas desejam exportar para aumentar sua produção, produtividade, recursos financeiros, ocupação da fábrica, geração de empregos, entre outros fatores. Porém é importante entender o mercado e fazer um planejamento antes de inserir-se no mesmo.

2.6 PROTEÇÃO E VARIAÇÃO CAMBIAL

A proteção cambial dispõe de estratégias implementadas por empresas ou investidores para diminuir os riscos relacionados à volatilidade das taxas de câmbio. De forma para proteger o valor de ativos, receitas ou passivos é realizada essas estratégias em moedas estrangeiras contra flutuações desfavoráveis nas taxas de câmbio. A diversificação geográfica, faturamento em moeda local e o hedging, que se utilizam de instrumentos financeiros derivativos, para fixar uma taxa de câmbio específica para transações futuras em moeda estrangeira são um meio de proteger contra o risco cambial (Vazquez, 2015).

Já a variação cambial refere-se à alteração nas taxas de câmbio em diferentes moedas ao longo de um período. São afetadas por uma variedade de situações, incluindo políticas econômicas, dados macroeconômicos, instabilidade geopolítica e especulação do mercado. As variações têm implicações significativas para as organizações de forma que impactam nos

custos e receitas, trazem riscos de crédito e liquidez, além de desafios na gestão do caixa (Dias; Rodrigues, 2013).

3 METODOLOGIA

O presente artigo se deu por meio do estudo e análise de dados da empresa x, no qual atua no ramo agropecuário. O artigo foi desenvolvido através de leituras, pesquisas em artigos científicos, sites e livros online do sistema Unimestre contendo informações essenciais para a construção do referencial teórico e metodologia.

A pesquisaleitua realizada envolveu a aplicação de dois métodos distintos, a fim de proporcionar uma análise abrangente e detalhada do contexto em questão. A metodologia adotada neste estudo combinou tanto a pesquisa bibliográfica e quantitativa, buscando uma compreensão aprofundada dos fenômenos em análise.

Conforme Oliveira (1997, p. 119) “a pesquisa bibliográfica tem por finalidade conhecer as diferentes formas de contribuição científica que se realizaram sobre determinado assunto ou fenômeno”. Segundo Gil (2002), “a pesquisa quantitativa é aquela que se utiliza de técnicas estatísticas para coleta e análise de dados, com o objetivo de descrever e explicar as relações entre variáveis”.

Para a estruturação do projeto envolveu uma abordagem colaborativa e interativa entre os acadêmicos que fizeram encontros presenciais e online. Essa escolha estratégica permitiu a troca constante de experiências, conhecimentos e ideias, possibilitando a construção coletiva do artigo conforme solicitado pelos docentes do semestre. Para a construção do item Análise de Resultados, foi realizado um estudo de caso, buscando entender como a empresa funciona, conhecer sobre a legislação e analisar a estruturação.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Foi desenvolvido uma análise na empresa “X”, onde foi elaborado um

painel de dashboards, gráficos com indicadores gerenciais com o objetivo de determinar aspectos financeiros e não financeiros da empresa. Com a utilização de teorias e práticas executadas em sala de aula, foi visível efetuar a prévia e ter os elementos para estudo, contudo juntando as análises, se deu o resultado para a organização dos dados e tabelas, que originaram gráficos que possam ser verificados e estudados para controles gerenciais da empresa.

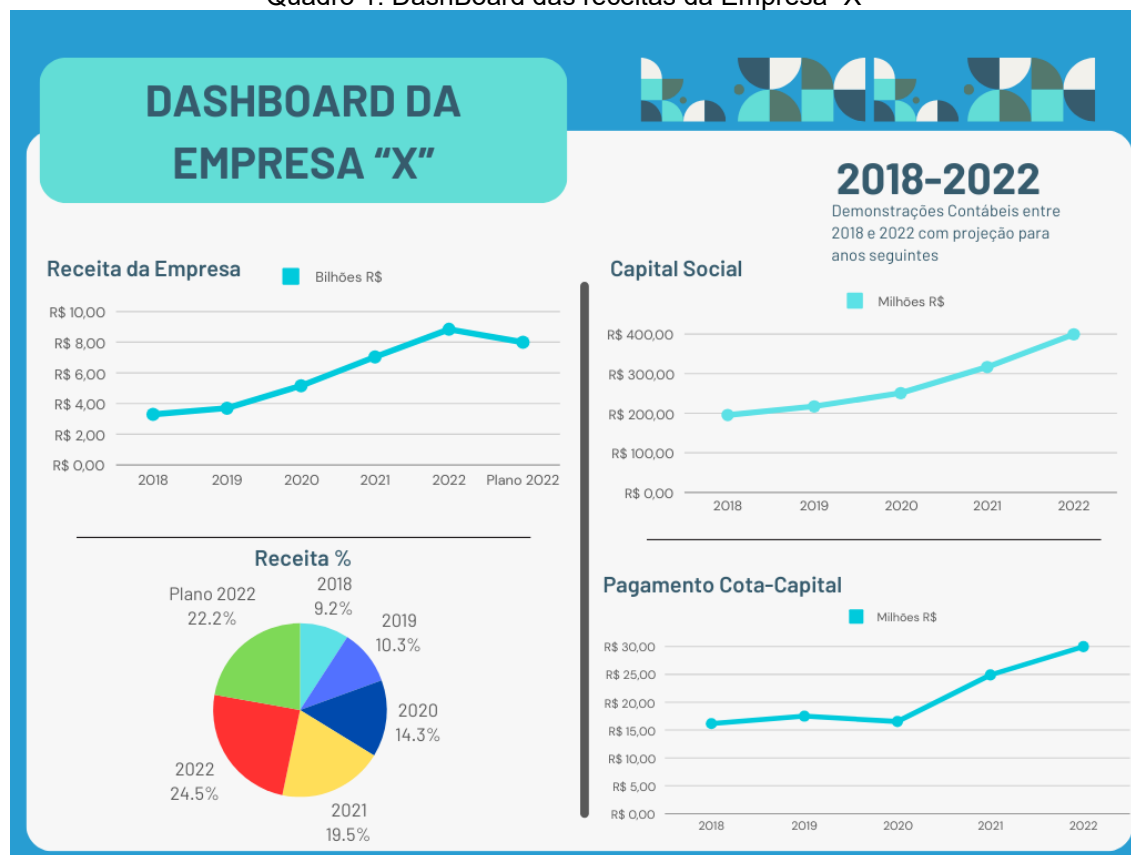
A organização foi fundada em 1967 com matriz localizada em Chapecó, Santa Catarina, e filiais espalhadas em diversas regiões. A empresa escolhida pelo grupo trabalha no setor cooperativo e agropecuário. Fica acordado entre as partes que o nome da empresa não será exposto no artigo, utilizando-se em seu lugar a expressão “empresa X”. Os dados foram fornecidos através de sites web, assim disponibilizado para os integrantes do grupo para o projeto inclui receitas, indicadores, capital-social, negócios e tabelas.

4.1 INDICADORES FINANCEIROS E DASHBOARD QUE EXPRESSAM OS VALORES DA EMPRESA “X”

A empresa se destaca por vários setores que possui produção tanto da parte rural, indústria, tudo que gera valor ao agronegócio, por meio da cooperação de associados e produtores rurais. Através da integridade, comprometimento, entusiasmo, o envolvimento com a comunidade e inovação são algumas características da organização que está cada vez mais forte no mercado e vem se expandindo com o tempo nessa atuação coletiva.

As características acima são apenas algumas das situações que tornam a empresa cada vez mais sólida no mercado profissional. Abaixo, no Quadro 01, vemos a evolução na receita da empresa, em bilhões, entre os anos 2018 e 2022, e qual era sua projeção para o ano de 2022. Ele é crucial para entender o crescimento financeiro da empresa ao longo desses anos. Observa-se uma tendência de crescimento constante, indicando uma expansão positiva. Esse aumento pode ser atribuído a vários fatores de produção e recebimentos de produtos.

Quadro 1: DashBoard das receitas da Empresa "X"



Fonte: Autores da pesquisa, 2024.

O Capital Social mostra como foi constituído e sua evolução com o tempo. Como podemos verificar no Quadro 1 acima, seu crescimento é explícito para a solidez financeira e a capacidade de captação de recursos da organização. A confiança em investidores a longo tempo é um diferencial onde a empresa só ganha com isso e ao mesmo tempo aumenta a experiência no ramo enquanto tem lucro com o capital aplicado.

A cota-capital na Empresa "X" é uma forma de participação financeira dos associados na cooperativa, refletindo o seu envolvimento e transações realizadas com a mesma. Quanto mais os associados comprarem e venderem produtos através da organização, maior será o valor acumulado em suas cotas-capitais. Esse mecanismo incentiva a fidelidade e o crescimento mútuo, recompensando diretamente o engajamento dos membros com a cooperativa. Assim, a cota-capital torna-se um indicador da contribuição individual para o sucesso coletivo da Empresa "X".

Os pagamentos realizados para as cotas de capital é um elemento crucial para o funcionamento e sucesso de organizações. No gráfico 03, podemos perceber que entre o ano de 2020 e 2022, teve uma regularidade nesses pagamentos e acabou tendo um aumento, onde demonstra tanto a saúde financeira da empresa, que vem crescendo com o tempo e tendo mais visibilidade no mercado.

4.1.1 Demonstrativo de Resultados do Exercício (DRE) da empresa “X”

O Demonstrativo de Resultados do Exercício (DRE) é um relatório financeiro fundamental que apresenta a performance financeira de uma empresa ao longo de um período específico, geralmente um ano. Ele detalha as receitas, despesas e lucros da empresa, fornecendo uma visão clara de sua lucratividade. No Quadro 02 abaixo, é possível analisar e comparar dois exercícios subsequentes, no ano de 2022 por mais que o ingresso de receita tenha sido superior ao de 2021 a sobra final foi menor. Um dos principais fatores foi o custo de venda/dispêndio no qual resultou em uma receita bruta menor, algumas razões que podem ter contribuído; Aumento nos Preços dos Insumos, Mudança nos Fornecedores, Custos Logísticos, Inflação, Aumento na Mão de Obra. Através desses resultados é possível entender a saúde da empresa e fazer o seu planejamento financeiro futuro, através de uma visão mais clara.

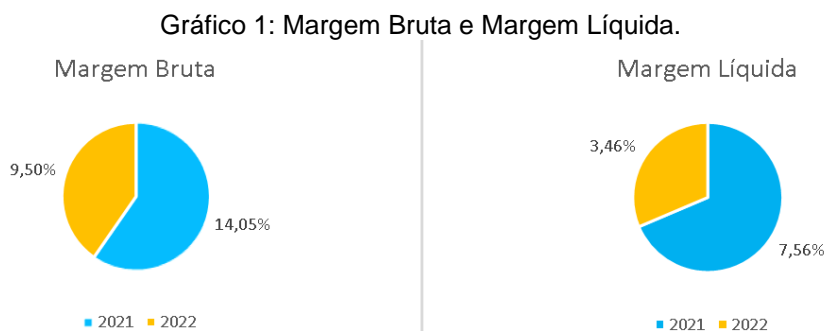
Quadro 2 - DRE da Empresa “X”

DESCRIÇÃO DAS CONTAS	NE	2022	2021
INGRESSO/RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	4.3.1 e 4.3.2	8.411.224.055	6.652.549.216
(-) DISPÊNDIOS/CUSTOS DE VENDAS	4.3.3	(7.612.151.892)	(5.717.555.537)
(=) SOBRA BRUTA	4.3.4	799.072.163	934.993.679
(-) DISPÊNDIOS/DESPESAS OPERACIONAIS	4.3.5	(607.162.003)	(517.504.692)
(+/-) OUTROS RESULTADOS OPERACIONAIS	4.3.6	135.090.259	185.842.175
(=) SOBRA LÍQUIDA ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO		327.000.419	603.331.162
(+/-) RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO	4.3.7	12.263.370	(39.621.920)
(=) RESULTADO OPERACIONAL LÍQUIDO ANTES DOS IMPOSTOS		339.263.789	563.709.242
(-) IMPOSTOS E CONTRIBUIÇÕES	4.3.8	(48.153.677)	(60.427.700)
(=) SOBRAS DO EXERCÍCIO		291.110.113	503.281.542

Fonte: Autores da pesquisa, 2024

Diante do DRE, apresentado acima no quadro, conseguimos obter mais

informações relevantes e financeiras da empresa, conseguindo constar também sua margem bruta e líquida, onde podemos ver no Gráfico 1.

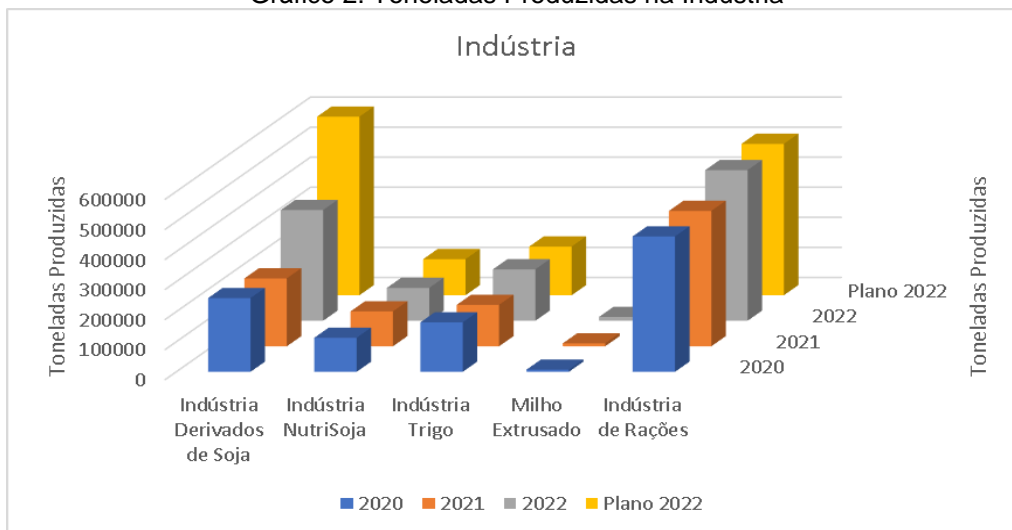


Fonte: Autores da pesquisa, 2024.

4.2 INDICADORES DE NEGÓCIOS, INDÚSTRIAS, PRODUÇÃO

Analisou-se os dados de indicadores de negócios e produção da empresa, onde o mesmo é uma ferramenta essencial para análise e gestão econômica. No ramo agropecuário os indicadores desempenham um papel crucial devido às peculiaridades dessa indústria, como a sazonalidade, a dependência dos fatores climáticos e a volatilidade dos preços das commodities. Indicadores dos negócios, das indústrias, das produções, da margem bruta, ajudam a monitorar a sustentabilidade econômica das operações agrícolas, garantindo que a empresa possa enfrentar períodos de adversidade e aproveitar as oportunidades do mercado.

Gráfico 2: Toneladas Produzidas na Indústria

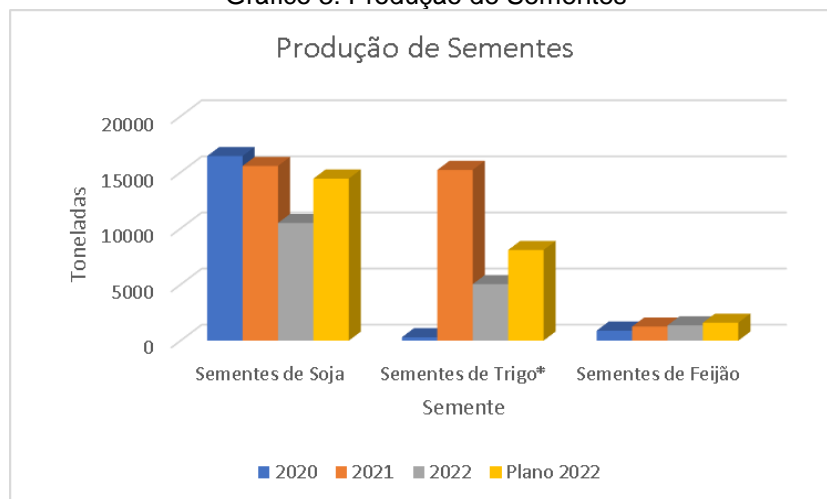


Fonte: Autores da pesquisa, 2024.

Observa-se uma tendência de crescimento constante, indicando uma tendência positiva na expansão da empresa. Esse aumento, pode ser atribuído nos Gráficos 3 e 4 a seguir, respectivamente, pelos fatores de produção e recebimentos de produtos.

Contudo, existem flutuações anuais nas produções de sementes, podendo ter variações muito degradantes de ano em ano, por um dos principais fatores envolvendo a climática. É crucial nesse momento que a empresa crie um plano específico para cada tipo de produto, controlando para não prejudicar na sua receita, preservando a rentabilidade.

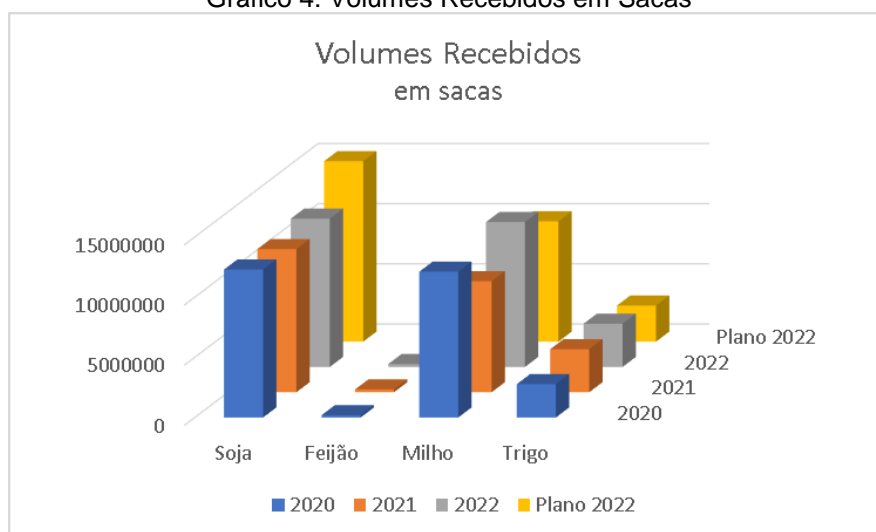
Gráfico 3: Produção de Sementes



Fonte: Autores da pesquisa, 2024.

No Gráfico 3, podemos perceber uma baixa de produção no ano de 2020, o que ocorre é que *O beneficiamento da produção historicamente ocorre em grande parte no mês de dezembro, em 2020 foi prorrogado para janeiro de 2021. Também no ano de 2022 parte do beneficiamento vai ocorrer em janeiro de 2023. Conseqüentemente o que ocasionou na oscilação da análise do gráfico neste produto.

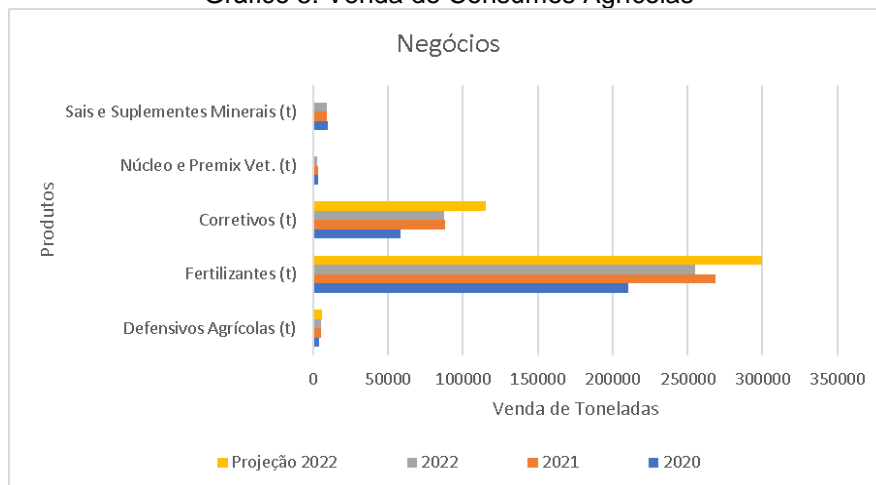
Gráfico 4: Volumes Recebidos em Sacas



Fonte: Autores da pesquisa, 2024.

A indústria, as produções, os volumes recebidos não são nada sem as vendas dos insumos necessários para cultivar as plantações. No gráfico 5, analisamos o foco principal dos negócios, ou seja, as vendas que são parte das flutuações de períodos necessários. A análise e o monitoramento contínuos desse indicador é essencial para a tomada de decisões estratégicas e para garantir a sustentabilidade financeira da empresa.

Gráfico 5: Venda de Consumos Agrícolas

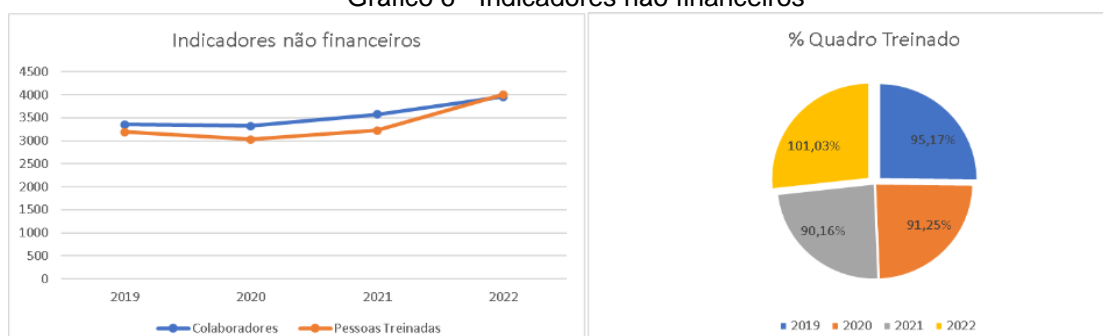


Fonte: Autores da pesquisa, 2024.

4.3 INDICADORES NÃO-FINANCEIROS

Indicadores não financeiros são importantes, pois fornecem insights essenciais como satisfação dos clientes, colaboradores, sustentabilidade e outros que contemplam a análise financeira da empresa. O gráfico abaixo, demonstra a quantidade de colaboradores e pessoas treinadas, onde pode ser percebido o aumento de colaboradores e pessoas treinadas durante o período analisado.

Gráfico 6 - Indicadores não financeiros



Fonte: Autores da pesquisa, 2024.

5 CONCLUSÃO

Em síntese, este estudo explorou indicadores financeiros e não financeiros, sob uma perspectiva de analisar a empresa, possibilitando desta

forma evidenciar dados e informações. Sendo observado dados retirados do site oficial da empresa, relatando informações sobre crescimento de capital social, receita, produção, vendas, informações de colaboradores e de pessoas que foram treinadas durante o passar dos anos.

O desenvolvimento de um dashboard que integra indicadores financeiros representa um avanço significativo na gestão empresarial. Essa abordagem oferece uma visão abrangente do desempenho organizacional, permitindo que as empresas avaliem tanto sua saúde financeira quanto sua eficácia operacional. Ao reunir informações baseadas pelo anexo encontrado no site da empresa, destaca-se informações baseadas nos anos de 2018 a 2022 apresentando a receita em bilhões da empresa estudada, o crescimento do capital social dos sócios e o pagamento da cota-capital, em uma única plataforma visual, o dashboard simplifica o processo de análise e tomada de decisões. Essa integração também promove uma compreensão mais profunda das interações entre diferentes áreas da empresa, identificando oportunidades de melhoria e alinhando estratégias com objetivos organizacionais.

Concluimos que uma abordagem integrada, considerando tanto os aspectos financeiros quanto os não financeiros, são essenciais para uma gestão empresarial eficaz. Os dashboards emergem como ferramentas poderosas para a visualização e análise desses indicadores, facilitando a tomada de decisões informadas.

Diante disso, é fundamental que as empresas adotem uma estratégia abrangente de monitoramento de desempenho, utilizando não apenas indicadores financeiros tradicionais, mas também métricas não financeiras relevantes. Somente assim elas poderão identificar áreas de melhoria, impulsionar o crescimento e garantir uma posição competitiva no mercado globalizado e volátil de hoje.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, A., GUAUST LIMA, F. **Curso de Administração Financeira**. 4ª. ed. São Paulo: Atlas, 2019.

BODIE, Zvi; KANE, Alex; MARCUS, Alan. **Fundamentos de Investimentos**. AMGH: Grupo A, 2014.

BUCHSBAUM, Paulo. **DASHBOARDS - Introdução ao conceito**. [s. L.]: Fórum de Varejo, 2012. 11 p.

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS (Brasil). **O Mercado de Valores Mobiliários Brasileiro / Comissão de Valores Mobiliários, Comitê Consultivo de Educação**. - Rio de Janeiro: CVM, 2013.

COPELAND, T. E.; KOLLER, T. & MURRIN, J. (2000) - **Avaliação de empresas – valuation: calculando e gerenciando o valor das empresas**. Macron Books. São Paulo.

COSTA, R. S. **Contabilidade para Iniciantes em Ciências Contábeis e Cursos Afins**. São Paulo: Editora Senac, 2010.

DIAS, Reinaldo; RODRIGUES, Waldemar. **Comércio exterior: teoria e gestão**. 3. ed. São Paulo: Grupo Gen, 2013.

DUARTE, João Carlos Assunção. **Dashboard Visual, Uma ferramenta de Business Intelligence**. 2012.

FEW, Stephen. (2006). **Information Dashboard Design : The Effective Visual Communication of Data / S. Few**.

GIL, Antônio Carlos. **Como Classificar as Pesquisas?** In: GIL, A. C. Como elaborar projetos de pesquisa. 4 ed. São Paulo: Atlas S.A, 2002.

LOPEZ, J. M. C.; GAMA, M. **Comércio exterior competitivo**. 4. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2010.

MALUF, S. N. **Administrando o Comércio Exterior do Brasil**. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

MARION, J. C. **Análise das Demonstrações Contábeis: contabilidade empresarial**. São Paulo: Atlas, 2006.

MITCHELLI, J. J., and Ryder, A. J. (2013). **Developing and using dashboard indicators in student affairs assessment**. New Directions for Student Services, 2013

NASCIMENTO, Auster Moreira. Uma contribuição para o estudo dos custos de

oportunidade. Dissertação (Mestrado em Contabilidade) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. São Paulo: Universidade de São Paulo, 1998.

OLIVEIRA, Silvio Luiz de. **Tratado de metodologia científica: projetos de pesquisas**, TGI, TCC, monografias, dissertações e teses. São Paulo: Pioneira, 1997.

PADOVEZE, Clóvis L. **Planejamento Orçamentário - 3ª edição revista e ampliada**. Cengage Learning Brasil, 2016.

PENMANN, STEPHEN. "**Financial Statement Analysis and Security Valuation**" 4ª ed. Mcgraw-Hill international Editions, 2010

PINHEIRO, Juliano Lima. **Mercado de capitais: fundamentos e técnicas**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

RATTI, B. **Comércio internacional e câmbio**. 10 ed. São Paulo: Aduaneiras, 2004.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. Disponível em:
<https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/assuntos/aduana-e-comercio-exterior/manuais/subportais-aduana-e-comercio-exterior/importacao> . Acesso em: 18 ago. de 2024.

ROSS, WESTERFIELD, JORDAN & LAMB. "**Fundamentos de Administração Financeira**" 9ª ed., Mcgraw-Hill 2013.

SCHIER, C. U. C. **Controladoria: como instrumento de gestão**. Curitiba: Juruá, 2007.

SEGRE, German. **Manual Prático de Comércio Exterior**. São Paulo: Atlas, 2012 e 5. ed. São Paulo: Grupo GEN, 2018.

SILBER, S. D. (Org.); VASCONCELLOS, M. A. S. de (Org.); LIMA, M. F. (Org.); **Gestão de negócios internacionais**. São Paulo: Editora Saraiva, 2006.

SILVA, P. R. (2001) - Contribuição para o entendimento dos indicadores de valor baseados no mercado: uma proposta alternativa para o market value added (MVA®). Tese de Doutorado em Contabilidade, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.

TRIPOLI, A. C. K.; PRATES, R. C. **Comércio internacional: teoria e prática**. 1 ed. Curitiba: InterSaberes, 2016.

VAZQUEZ, José L. **Comércio Exterior Brasileiro, 11ª edição**. Grupo GEN, 2015.