

O DESEMPENHO ECONÔMICO E FINANCEIRO PRÉ E PÓS A CONVERGÊNCIA CONTÁBIL BRASILEIRA AOS PADRÕES IFRS: UM ESTUDO DE CASO DAS LOJAS RENNER

RESUMO

As recentes mudanças na legislação societária brasileira, junto ao processo de convergência contábil aos padrões IFRS, trouxeram novos conceitos e práticas contábeis, privilegiando, sobretudo, a transparência e a confiabilidade das informações. Estas razões alavancaram este estudo, que almejou diagnosticar, por meio de um estudo de caso, os impactos provocados no seu desempenho econômico e financeiro da Lojas Renner após a promulgação da Lei nº 11.638/07 e a aplicação dos padrões IFRS. A pesquisa está classificada como qualitativa e quantitativa, apresentada sob a forma descritiva, a qual utilizou os demonstrativos contábeis dos exercícios financeiros de 2004 até 2011, comparando, por índices, os quatro períodos que antecederam as referidas alterações com os quatro exercícios posteriores. As conclusões obtidas apontaram para uma participação nítida das normas internacionais no aumento dos níveis dos indicadores de lucratividade, referentes à margem bruta e à margem operacional, assim como a evolução positiva do índice de liquidez imediata. Elas também provocaram resultados negativos nos indicadores de giros e prazos. O EBITDA, por sua vez, chegou a sofrer alterações, contudo, irrelevantes. O endividamento obteve ligeira melhora, com mudanças substanciais no perfil das obrigações da Companhia, entretanto, não há evidências de participação da aplicação das IFRS ou da Lei nº 11.638/07, bem como no comportamento dos indicadores de rentabilidade, que melhoram no período após alterações das normas contábeis, contudo, sem indícios de participação das mesmas nos resultados.

Palavras-chave: Desempenho econômico e financeiro; Convergência contábil brasileira; Setor têxtil.

Área Temática: Contabilidade para Usuários Externos

1 INTRODUÇÃO

Tradicionalmente, a contabilidade praticada no Brasil era conhecida por buscar atender exclusivamente às exigências do Fisco. Os empresários se reportavam aos profissionais Contadores sempre para que estes formalizassem tanto os atos e fatos administrativos como os operacionais da entidade, e, principalmente, para que fizessem a contabilidade de maneira a apenas evitar problemas futuros perante o Fisco.

A partir de meados da década de 1990, com a aceleração do movimento de abertura da economia brasileira, aumenta o volume de investidores estrangeiros atuando no mercado de capitais brasileiro. Além disso, algumas empresas brasileiras começam a acessar o mercado externo através da listagem de suas ações em bolsas de valores estrangeiras (COMISSÃO VALORES MOBILIÁRIOS, [2006?]). A partir daí, as companhias brasileiras começam a ter contato com acionistas mais exigentes e que estão acostumados a investir em mercados com práticas contábeis bem mais acuradas.

Junto ao constante acréscimo de investidores estrangeiros soma-se uma maior participação de investidores institucionais brasileiros de grande porte e mais conscientes de seus direitos, de modo a valorizar cada vez mais a informação contida nas demonstrações contábeis (COMISSÃO VALORES MOBILIÁRIOS, [2006?]).

Com o intuito de atender essa nova demanda de exigências, bem como a maior procura dos *stakeholders* pela informação, criou-se a necessidade de que as práticas contábeis fossem compreendidas em qualquer lugar do mundo. Nesse contexto é instituída a Lei nº 11.638/07, que altera dispositivos da Lei nº 6.404/76, e trata a convergência da contabilidade brasileira aos padrões IFRS, *International Financial Reporting Standards*, que é um conjunto de normas internacionais elaboradas pelo IASB, *International Accounting Standards Board*, (COSTA; YAMAMOTO; THEÓPHILO, 2011).

O benefício percebido por uma empresa que adota os IFRS é que suas demonstrações contábeis tornam-se mais confiáveis na percepção de investidores e credores. Segundo Cardoso (2011) tal confiabilidade decorre da comparabilidade, da completude informacional e da própria qualidade da informação prestada.

Entretanto, segundo previsão de Braga e Almeida (2008), as mesmas mudanças promovidas pela nova lei, que irão permitir o custo reduzido e uma taxa de riscos menores para o acesso das empresas brasileiras a capitais externos; ainda poderão provocar impactos significativos nos resultados da companhia, tendo em vista a inclusão, nas práticas contábeis, de novos procedimentos e demonstrações obrigatórias, bem como a modificação e extinção de critérios relevantes que envolvem a sistemática de apresentação e mensuração dos eventos da companhia, conforme preconiza a Lei nº 11.638/07.

Diante destes aspectos, surge o problema a ser verificado: quais os impactos que a introdução dos padrões IFRS e da Lei nº 11.638/07 no desempenho econômico e financeiro de uma S/A.? O objetivo deste estudo é buscar uma resposta às empresas que adotam o padrão IFRS sobre os impactos do processo de convergência contábil brasileiro e as modificações introduzidas pela Lei nº 11.638/07 no desempenho econômico e financeiro da empresa. Ainda, especificamente, busca-se analisar os índices de liquidez, endividamento, lucratividade e rentabilidade, a fim de obter uma amostra da saúde financeira da organização, bem como comparar o desempenho pré e pós IFRS dos índices contábeis financeiros da Lojas Renner.

Este estudo está estruturado desta forma: esta primeira seção introdutória; na seção 2 estão evidenciados os fundamentos teóricos a serem revisados, bem como as alterações societárias; a seção 3 traz os procedimentos metodológicos; a seguir, na seção 4, a análise dos dados; por fim, a seção 5 apresenta as considerações finais da pesquisa.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Nesta seção são expostos conceitos trazidos da literatura que objetivam dar embasamento para fundamentar a pesquisa e propiciar o entendimento.

2.1 INDICADORES DE DESEMPENHO FINANCEIRO

A análise feita por indicadores é uma ótima ferramenta comparativa para medir os resultados de uma empresa. A abordagem feita nesta pesquisa trata da análise por quocientes, que é considerado um dos métodos mais importantes desenvolvidos pela contabilidade (IUDÍCIBUS, 2010). Os indicadores a serem observados são os de Indicadores de Liquidez, de Endividamento, de Lucratividade, de Rentabilidade e de Atividades - também chamados de Indicadores de Giros e Prazos.

2.1.1 Liquidez

A liquidez de uma empresa revela a capacidade que ela possui de quitar dívidas, bem como demonstra as ações da empresa no que se refere ao seu planejamento financeiro. De acordo com Bruni (2010) os principais índices de liquidez são: Índice de liquidez Geral – ILG; Índice de Liquidez Corrente – ILC; Índice de Liquidez Seca – ILS; e Índice de Liquidez Imediata – ILI.

O ILG é o da geração de recursos circulantes para suprir suas dívidas. Sua fórmula é: $\text{Ativo Circulante} + \text{Aplicações realizáveis a LP} / \text{Passivo Circulante} + \text{Passivo não Circulante}$ (BRUNI, 2010).

O Índice de Liquidez Corrente (ILC), de acordo com Marion (2009, p. 73), tem o objetivo de mostrar a capacidade de pagamento da empresa a curto prazo. Obtém-se através da fórmula: $\text{Ativo Circulante} / \text{Passivo Circulante}$.

O Índice de Liquidez Seca (ILS) desconsidera o estoque. Para Bruni (2010) isto resolve o problema de se comparar e analisar contas com níveis de risco e realização diferenciados. Sua equação é: $(\text{Ativo Circulante} - \text{estoques}) / \text{Passivo Circulante}$.

Já, o ILI, com a fórmula $(\text{disponibilidades} / \text{Passivo Circulante})$, revela a capacidade que a empresa tem para cumprir suas obrigações de curto prazo a partir dos seus ativos mais líquidos. Para Ribeiro (2011, p. 167) a interpretação deste quociente deve ser direcionada a verificar se existe ou não necessidade de recorrer a algum tipo de operação visando obter mais dinheiro para cobrir obrigações vencíveis no curto prazo.

2.1.2 Endividamento

Os indicadores de endividamento objetivam analisar a forma que a entidade escolheu para se financiar. De acordo com Gitman (2002, p. 115), a situação de endividamento de uma empresa indica o montante de recursos de terceiros que está sendo usado, na tentativa de gerar lucros. Neste estudo verifica-se o comportamento dos seguintes índices de endividamento: Índice de Dependência Financeira (IDF); Grau de Endividamento (GE); Índice de Composição do Endividamento (ICE); e Índice de Alavancagem dos Recursos Próprios (IARP).

O IDF, que evidencia percentualmente o quanto os ativos totais da entidade são financiados com recursos oriundos de terceiros. Seu valor é obtido pela fórmula: $\text{Passivo total} / \text{Ativo total}$ (BRUNI, 2010).

O GE revela quanto a empresa captou de terceiros para cada R\$ 1,00 depositado pelos acionistas. Segundo Lins e Francisco Filho (2012) a participação de capital de terceiros a uma

taxa maior que a taxa de retorno do negócio sinaliza uma possível tendência para o prejuízo, algebricamente representado: $GE = \text{Capital de Terceiros} / PL$.

O ICE, obtido da divisão do Passivo Circulante pelo Passivo Total (ASSAF NETO, 2010), demonstra o nível de endividamento alocado no curto prazo. Quanto mais elevado for o seu valor, maiores serão as obrigações no curto prazo.

Por último, o IARP, que com a fórmula (Ativo / PL) trata da relação entre o total de recursos no ativo e a parcela destes que provém dos sócios. Um IARP igual a 4 indica que a cada \$ 1 investido pelos sócios, um total de \$ 4 foi investido na empresa, assim, outros \$ 3 foram obtidos de diferentes fontes (BRUNI, 2010).

2.1.3 Lucratividade

Alguns autores não fazem referência à análise de Lucratividade, e com isso, os índices que compõem essa modalidade podem estar subdivididos na Análise de Rentabilidade, de Rotatividade ou ainda de Capital de Giro, como se verifica em Iudícibus (2010). Já, sob o ponto de vista de Bruni (2010), não se pode confundir lucratividade com rentabilidade.

Consoante a Bruni (2010) os indicadores de Lucratividade são: Índice de Margem Bruta - IMB; Índice de Margem operacional – IMO; Índice de Margem Líquida – IML; e Índice de Margem do EBITDA.

O IMB é um indicador que mostra o quanto foi gerado de recursos nos negócios da empresa em relação ao total das receitas (LINS; FRANCISCO FILHO, 2012, p. 174). Sua fórmula é: $(\text{Lucro Operacional Bruto} / \text{Vendas Líquidas}) \times 100$.

O IMO representa conforme Bruni (2010) a porcentagem de cada unidade monetária de venda que sobrou, após a empresa ter pago seus produtos e suas despesas operacionais, desprezando quaisquer despesas financeiras ou IR. O IMO é obtido da seguinte fórmula: $\text{lucro operacional} / \text{Vendas Líquidas} \times 100$.

O IML compara o lucro em relação às vendas líquidas, assim, seu cálculo é obtido da seguinte maneira: $\text{Lucro Líquido} / \text{Vendas líquidas} \times 100$ (IUDÍCIBUS, 2010).

O EBITDA ou LAJIDA, que representa sua sigla adaptada à tradução para o português do Lucro Antes dos Juros, Impostos, Depreciação e Amortização, é um indicador muito utilizado no mercado de capitais que se caracteriza por ser uma medida essencialmente operacional. Ele volta-se para quantificar a eficiência da atividade principal da entidade. O cálculo deste índice é obtido, dividindo-se o valor do EBITDA pelo total das vendas líquidas e multiplicando-se por 100 (BRUNI, 2010).

2.1.4 Rentabilidade

Os indicadores de rentabilidade são provavelmente os mais importantes quocientes para uma entidade, uma vez que eles medem a eficiência da utilização de seus recursos. A finalidade desses índices é avaliar o desempenho da empresa em termos de geração de resultados financeiros (BIANCHI; WACHHOLZ; MOREIRA, 2007).

Um destes é o Índice de Retorno sobre o Investimento (ROI) faz uma comparação entre os resultados auferidos pela organização e o volume total de recursos que nela foram investidos. Para Iudícibus (2010, p. 107) o ROI é, provavelmente, o mais importante quociente individual de toda a análise de balanços. Pode ser calculado pela fórmula: $\text{Lucro Líquido} / \text{Ativo}$.

O outro indicador, o Índice de Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE) compara os ganhos da entidade apenas com os recursos próprios investidos. Sua fórmula, segundo Assaf Neto (2010), é $\text{Lucro Líquido} / \text{Patrimônio Líquido}$.

2.1.5 Giros e Prazos

Toda entidade deve mensurar os Giros e Prazos relacionados à atividade operacional de forma a conhecer o giro dos estoques e os prazos vinculados ao seu fluxo de caixa. A análise de Giros e Prazos, também chamada de Indicadores de Atividade, Eficiência e Giro, ou ainda, Quocientes de Rotação ou de Atividades. Segundo Ribeiro (2011) os Quocientes de rotação, também conhecidos como Quocientes de Atividade [...] evidenciam o tempo necessário para que os elementos do ativo se renovem.

Conforme Bruni (2010) compõem esta modalidade de análise os indicadores de: Índice de Giro do Ativo (IGA); Índice de Giro dos estoques (IGE); Prazo Médio de Estocagem (PME); Índice de Giro de Clientes (IGC); Prazo Médio de Recebimento (PMR); Índice de Giro de Fornecedores (IGF); e, Prazo Médio de Pagamentos (PMP).

O IGA mostra quantas vezes o ativo médio da empresa se transformou em vendas no decorrer do exercício (LINS; FRANCISCO FILHO, 2012). Sua equação é dada da seguinte forma: $IGA = \text{Vendas Líquidas} / \text{Ativo médio}$ (BRUNI, 2010).

O IGE evidencia a rotação dos estoques em um período considerado e pode ser lido como o nº de vezes que o estoque gira em um determinado período (IUDÍCIBUS, 2010). A fórmula em que se apresenta é: $\text{Custo do Produto Vendido} / \text{Estoque Médio}$. Vinculado ao IGE está o Indicador Prazo Médio de Estocagem (PME) que sob a fórmula $365 / IGE$ representa o prazo em dias que o estoque demora para girar uma vez.

O IGC segundo Bruni (2010, p. 184) procura expressar quantas vezes em um ano a conta clientes do grupo das contas a receber se renovou por causa das operações da entidade. É mensurado sob a fórmula: $\text{Vendas Líquidas} / \text{Clientes médio}$. O PMR demonstra, considerando as unidades dia, mês ou ano, o quanto a empresa deverá esperar em média antes de receber suas vendas a prazo (IUDÍCIBUS, 2010).

De forma semelhante apresenta-se o IGF e o PMP, não obstante, neste caso se avalia, respectivamente, quantas vezes os valores devidos aos fornecedores são quitados em um período, e, o prazo em dias, meses ou anos que a empresa poderá esperar, em média, antes de quitar suas dívidas (BRUNI, 2010). O mesmo autor apresenta as seguintes equações: $IGF = \text{Compras} / \text{Fornecedores médio}$; e $PMP (\text{dias}) = 365 / IGF$.

2.2 AS IFRS E A LEI Nº 11.638/07 NA CONTABILIDADE BRASILEIRA

A Lei nº 11.638/07 modificou e acrescentou dispositivos importantes à Lei nº 6.404/76 e veio com a proposta de agregar valor e transparência à informação contábil. Dentre as mudanças promovidas, esta o atendimento às normas internacionais.

A seguir seguem algumas alterações relevantes promovidas pela nova Lei das S/A: (a) a apresentação do DFC (demonstração do Fluxo de Caixa) em substituição a DOAR (Demonstração das Origens e Aplicações dos Recursos), e da DVA para as companhias abertas ou Sociedade de grande porte; (b) cria dois novos grupos de contas, o Intangível e a conta Ajustes de Avaliação Patrimonial; (c) define Sociedades de Grande Porte e exige destas, demonstrações contábeis conforme preconiza a Lei das S/A.; (d) modifica critérios de avaliação de ativos, tais como aplicações em instrumentos financeiros, direitos no intangível, operações com arrendamento mercantil, cálculo da depreciação, exaustão e amortização e obrigatoriedade de testes de avaliação; (e) estabelece critérios de avaliação do passivo, como obrigações, encargos e riscos no longo prazo, ou demais obrigações quando houver efeito relevante, serão ajustados ao seu valor presente; (f) a avaliação do investimento em Controladas e Coligadas com influência significativa ou de que a empresa detenha pelo menos 20% do capital votante, será mensurada pela equivalência patrimonial.

Entretanto, a mudança mais relevante está disposta no artigo 1º da Lei nº 11.638/07 que acrescenta o §5º ao inciso II do artigo 177 da Lei nº 6.404/76, que relata que “as normas expedidas pela comissão de valores mobiliários a que se refere o §3º deste artigo deverão ser elaboradas em consonância com os padrões internacionais de contabilidade adotados nos principais mercados de valores mobiliários” (BRASIL, 2007). O §3º, por sua vez, tem sua redação dada pela Lei nº 11.941/09 e diz que “as demonstrações financeiras das companhias abertas observarão, ainda, as normas expedidas pela Comissão de Valores Mobiliários e serão obrigatoriamente submetidas à auditoria por auditores independentes nela registrados” (BRASIL, 2009).

O *International Accounting Standards Board* (IASB) é o responsável pela emissão das IFRS. No Brasil, os princípios e normas de contabilidade referentes aos padrões IFRS são interpretados por meio de pronunciamentos expedidos pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), que é composto por órgãos e agências autorizadas por meio do dispositivo do art. 5º da Lei nº 11.638/07 (BRASIL, 2007).

2.3 ESTUDOS RELACIONADOS

Em Calanzas e Souza (2012) foram observados relatórios contábeis dos exercícios de 2005 a 2010 de 22 empresas da construção civil listadas na BOVESPA. O intuito foi pesquisar os impactos da Lei nº 11.638/07 na alteração do regime de reconhecimento das receitas e despesas. O estudo concluiu que a receita bruta e o lucro líquido não foram afetados, mantendo a constância de crescimento, entretanto, as empresas analisadas puderam contar com um ganho informacional, além captar mudanças na sua realidade financeira, que passou a ser mais bem representada.

Oliveira e Lemes (2012) demonstraram estatisticamente os resultados das análises efetuadas nas demonstrações contábeis de 57 empresas e concluíram que a adoção das IFRS provocou uma significativa diminuição no índice de composição do endividamento das empresas que fazem parte do IBOVESPA referente ao período de 2009, entretanto, essa diferença não é percebida nos demais índices analisados.

Bachiega e Martins (2012) realizaram um estudo, em empresas com ações negociadas na BMF&Bovespa, acerca da relevância da informação contábil antes e após a promulgação da Lei nº 11.638/07. A pesquisa apontou um aumento da relevância destas informações nos anos subsequentes à promulgação da lei, ademais, constatou que o lucro líquido e o PL apresentaram relação positiva com o preço das ações.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A pesquisa realizada neste estudo é classificada quanto aos seguintes aspectos: (a) pela forma de abordagem do problema, (b) de acordo com seus objetivos e (c) com base nos procedimentos técnicos utilizados. O primeiro classifica-se como quantitativa e qualitativa. A utilização da tipologia de pesquisa quantitativa torna-se relevante à medida que se utiliza de instrumentos estatísticos desde a coleta, até a análise e o tratamento dos dados (BEUREN; RAUPP, 2003).

A abordagem qualitativa da pesquisa se dá pelo fato de buscar a interpretação dos indicadores obtidos por meio de uma análise criteriosa dos dados reais. A pesquisa qualitativa pode caracterizar a tentativa de uma compreensão detalhada dos significados e características ou comportamento ao analisar os dados para que através deste possa surgir reflexos críticas construtivas sobre a temática (VERGARA, 2004, p. 98).

Em relação aos seus objetivos, o estudo se apresentará na forma descritiva. Para Andrade (2002) a pesquisa descritiva preocupa-se em observar os fatos, registrá-los, analisá-los, classificá-los e interpretá-los, e o pesquisador não interfere neles.

Quanto aos procedimentos técnicos utilizados, esta pesquisa caracteriza-se como estudo de caso, utilizando informações das demonstrações contábeis da Lojas Renner S/A. Este modelo de procedimento técnico possibilita investigar eventos que realmente aconteceram. Nessa linha Yin (2010, p. 24) salienta que o método de estudo de caso “[...] permite que os investigadores retenham as características holísticas e significativas dos eventos da vida real – como os ciclos individuais da vida, o comportamento dos pequenos grupos, processos organizacionais e administrativos [...]”.

Este estudo observou as seguintes demonstrações contábeis referentes aos exercícios de 2004 até 2011: Balanço Patrimonial, Demonstração do Resultado do Exercício, Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido e EBITDA. Todos extraídos do *site* da Lojas Renner. Para uma melhor visualização e comparabilidade dos dados, os exercícios foram separados em períodos, com o “Período 1”, compreendendo os exercícios de 2004 a 2007, e, o “Período 2”, os exercícios de 2008 a 2011.

Os índices serão calculados utilizando as ferramentas do programa Microsoft Excel. A seguir, o estudo apresentará uma análise comparativa do período em questão, enfatizando as principais mudanças que ocorreram em função da nova Lei das S/A.

4 ANÁLISE DOS DADOS

Para a correta análise dos resultados obtidos, se faz necessário alguns esclarecimentos quanto a ajustes efetuados, a informações e procedimentos contábeis realizados pela Lojas Renner, abordado na subseção 4.1. Em seguida, subdivididos em outras cinco subseções, estão os indicadores objeto de análise desta pesquisa.

4.1 AJUSTES, INFORMAÇÕES E PROCEDIMENTOS CONTÁBEIS

Para a obtenção de resultados consistentes foi necessário realizar um ajuste em cada balanço patrimonial: na conta despesas antecipadas do ativo circulante. Esta conta, por se tratar de despesas relativas ao exercício seguinte, e, por conseguinte, não ser útil para pagamento de dívidas da companhia, deve ter seu saldo retirado do ativo e posto a débito na conta de reservas de lucros do patrimônio líquido.

A Lojas Renner efetuou reclassificações nos balanços de 2005, 2007, 2008 e 2009. Em 2005 para ajustar saldos, em atendimento à CVM, na conta de depósitos judiciais. Em 2007, as “contas a receber de clientes”, tiveram retiradas as operações de financiamento de clientes, que reduziam seu saldo, passando a compor o passivo circulante. Nos anos de 2008 e 2009, as modificações se deram por conta da premissa da essência sobre a forma ditada pelo padrão IFRS. Ressalta-se que, em 2005, houve a incorporação da J. C. Penney Brasil Comercial Ltda, e, em 2011, ocorre a compra da Camicado (Maxmix Comercial Ltda.).

4.2 ÍNDICES DE LIQUIDEZ

Este grupo de indicadores buscou mensurar e comparar os índices de liquidez demonstrando, na Tabela 1, a evolução dos valores obtidos em cada exercício financeiro referentes ao Índice de Liquidez Geral (ILG), ao Índice de Liquidez Corrente (ILC), ao Índice de Liquidez Seca (ILS) e ao Índice de Liquidez Imediata (ILI).

Tabela 1 – Indicadores de Liquidez

Indicador	Período 1				Período 2			
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ILG	0,97	1,59	1,40	1,26	1,33	1,43	1,38	1,19
ILC	1,45	1,62	1,41	1,27	1,36	1,46	1,91	1,91
ILS	1,26	1,44	1,22	1,11	1,13	1,25	1,63	1,53
ILI	0,04	0,04	0,05	0,32	0,21	0,42	0,70	0,54

Fonte: Elaborada pelos autores a partir dos dados da pesquisa (2012).

O ILG obteve uma média no período 1 de 1,30, contra uma média de 1,33 no período 2, evidenciando que a empresa tem recursos suficientes para honrar seus compromissos. Ressalta-se que, em 2004, a Lojas Renner contabilizou um prejuízo em seu Balanço, ela não dispunha de recursos suficientes para liquidar todos os seus compromissos, para cada R\$ 1,00 a pagar, a empresa possuía R\$ 0,97 a receber.

O ILC, por sua vez, revelou um aumento na média dos dois períodos, de 1,44, no período 1, para 1,66, no período 2. Outro destaque é o fato de o ILC atingir os mais altos níveis nos exercícios de 2010 e 2011, o que, de fato, demonstra um aumento na liquidez da empresa, contudo, não dá para afirmar que a empresa apresenta saúde financeira perfeita, já que, esta seção se detém a analisar a situação do ativo circulante em relação ao passivo circulante, ou seja, as dívidas poderiam estar migrando para o passivo não circulante e, portanto, imperceptíveis nesse momento.

Igualmente, o ILS apresentou um significativo aumento na média de 10% no período 2. Ele revela uma evolução paralela ao ILC, exceto em 2011, quando os níveis de estoque quase dobraram, e esta é a razão de o mesmo decair dos demais exercícios. Assim, no período 2, a disponibilidade de recursos alocados no ativo circulante, excluindo-se os estoques, é de R\$ 1,39 para cada R\$ 1,00 de dívida de curto prazo.

O ILI apresentou um expressivo aumento na média do período 1 para o 2, registrando um índice 305% maior no período 2, elevando as disponibilidades imediatas da entidade de 12 para 47% do total das obrigações de curto prazo. O ILI apresentou um comportamento irregular, evidenciando um baixo valor nos exercícios de 2004 a 2006 (até 5%), e, nos exercícios seguintes, apresenta um crescimento exacerbado, tanto que, em 2010, o ILI chega a 70%.

Acredita-se que esse aumento se deve pelo surgimento do conceito de caixa e equivalentes de caixa ditado pelo CPC 03, que representa a IAS 7, e explica que os mesmos “são aplicações financeiras de curto prazo, de alta liquidez, que são prontamente conversíveis em caixa e que estão sujeitas a um insignificante risco de mudança de valor” (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2008, p. 4). Até 2007 a Lojas Renner utilizava as contas “caixa e equivalentes de caixa” e “aplicações financeiras”. A partir de 2008, devido a essa premissa IFRS, essas contas fundiram-se, passando a ser representadas somente pela primeira. Esclarecendo, assim, o expressivo aumento ao longo dos exercícios.

4.3 ÍNDICES DE ENDIVIDAMENTO

A Tabela 2 apresenta os índices relativos ao endividamento da companhia obtidos ao longo dos períodos 1 e 2.

Tabela 2 – Indicadores de Endividamento

Indicador	Período 1				Período 2			
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
IDF	0,80	0,51	0,55	0,62	0,56	0,55	0,58	0,61
GE	4,03	1,04	1,21	1,65	1,29	1,22	1,41	1,59
ICE	0,63	0,91	0,96	0,95	0,91	0,92	0,68	0,58
IARP	5,03	2,04	2,21	2,65	2,29	2,22	2,41	2,59

Fonte: Elaborada pelos autores a partir dos dados da pesquisa (2012).

Pode-se dizer que o IDF, o total das obrigações representam, no período 1, 0,62, contra 0,58 no período 2, uma queda de 7%. O índice manteve um padrão linear de evolução, exceto em 2004, período em que a Lojas Renner contabilizou um prejuízo no balanço patrimonial, e o capital de terceiros somavam 80% do ativo total. Assim, percebe-se uma ligeira melhora do grau de dependência financeira da instituição.

A queda no ICE constatada no o estudo de Oliveira e Lemes (2012), que poderia ter sido provocada pelas alterações societárias, também foi percebida neste estudo, ficou em 10% (de 0,86 no período 1, para 0,77 no período 2). Mesmo os números indicando que as dívidas da Companhia concentram-se no curto prazo, as mesmas não refletem a sua situação atual, já que, em 2011, o ICE foi apenas 0,58, para cada R\$ 100 em dívidas, R\$ 58 estão no curto prazo, um contexto, bem abaixo da média do período 2.

O GE da empresa apresentou uma média de 1,98 no período 1, contra 1,38 no período 2. Essa redução de 31% na relação entre o capital de terceiros e o capital próprio, enfatiza que a companhia passou a depender menos de recursos oriundos de terceiros e conta mais com os componentes do seu PL.

O mesmo nos revela o IARP, que, por sua vez, apresentou uma queda de 20% entre os períodos (de 2,98 no período 1, para 2,38 no período 2). Ou seja, no período 2, para cada R\$ 1,00 investido com recursos próprios, a empresa necessitava de mais R\$ 1,38 obtido de outras fontes de recursos, contra R\$ 1,98, no período 1.

Enfatiza-se o comportamento do GE e do IARP nos exercícios de 2004 e 2005, que se deve ao fato da incorporação da empresa J. C. Penney Brasil Comercial Ltda. Um incremento de mais de R\$ 343 milhões no capital da Lojas Renner, que era R\$ 55 milhões. Esclarecendo o porquê desta abrupta queda nos referidos períodos.

Em geral, os indicadores de endividamento apresentaram uma melhora no período 2. Ressalta-se que as obrigações com terceiros diminuíram, as dívidas apresentam tendência de migração para o longo prazo, embora, no período 2, o PC ainda aloque, na média, 77% das obrigações com terceiros. Houve também, uma maior utilização de fontes próprias, tornando a empresa mais independente financeiramente.

4.4 ÍNDICES DE LUCRATIVIDADE

A compreensão dos ganhos da empresa por meio da comparação dos resultados auferidos através das vendas é o que vislumbra esta subseção. Na Tabela 3 estão elencados quatro importantes indicadores de lucratividade.

Tabela 3 – Indicadores de Lucratividade

Indicador	Período 1				Período 2			
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
IMB	45,7%	45,6%	49,%	51,2%	52,%	54,1%	56,%	56,9%
IMO	6,%	9,7%	9,1%	11,2%	10,5%	11,2%	15,%	14,7%
IML	5,5%	7,1%	6,5%	7,8%	7,4%	8,0%	11,2%	10,4%
EBITDA	11,3%	12,5%	12%	14,8%	13,6%	15,1%	18,4%	18,3%

Fonte: Elaborada pelos autores a partir dos dados da pesquisa (2012).

Observando os dados na Tabela 3, nota-se que o IMB apresentou uma significativa melhora no período 2, a média que era de 47,9% no período 1, elevou-se ao patamar de 54,8% no período 2, o que representa que as vendas obtiveram um aumento relativo e os custos foram relativamente reduzidos. Este aumento tem vínculo com a adoção das normas internacionais, já que, devido à premissa que a essência deve se sobrepor à forma, a Lojas Renner reclassificou as verbas recebidas de fornecedores, que antes eram contabilizadas como

reduzidoras das despesas operacionais com vendas, passando a reduzir os custos de vendas, provocando, desta forma, um aumento no IMB.

Ao analisar o IMO, constata-se um resultado significativamente melhor no período 2, que abarcou um aumento de 42,4% na média em relação ao período 1. Observa-se que este indicador tem sua melhora explicada pela aplicação das IFRS. Até 2007, os resultados financeiros eram alocados no montante operacional, o que a premissa ditada pelas normas internacionais, alterou, levando ao consentimento que o mesmo não seria fruto das operações da empresa, passando a compor o cálculo dos lucros operacionais, fato que impactou positivamente o referido índice.

O IML apresenta um aumento de 38% no período 2 em relação ao período 1, com médias evoluindo de 6,7% para 9,3% das vendas líquidas. Os resultados vão ao encontro do estudo apresentado por Calanzas e Souza (2012), demonstrando que tanto a entrada das receitas quanto o lucro líquido apresentaram uma constância no comportamento, e que, portanto, não foram influenciados pelas alterações societárias.

A margem do EBITDA em relação às vendas líquidas, evoluiu de 12,7%, no período 1, para 16,3%, no período 2, crescendo 29%. Esta evolução poderia ter sido maior se a empresa não realizasse a reclassificação das operações de financiamento de clientes. Fato que levou os saldos que antes compunham o montante dos resultados financeiros, para o montante de serviços financeiros (em 2008 e 2009).

Estas alterações mudaram os resultados financeiros de uma condição negativa para uma condição positiva, passando os saldos que eram de R\$ 10,1 e R\$ 10,6 milhões negativos para R\$ 4,2 e R\$ 7,6 milhões positivos nos exercícios de 2008 e 2009, respectivamente. Assim o montante do resultado financeiro que antes se somava ao lucro líquido, passou a ser reduzido, produzindo um EBITDA com um valor menor comparado às práticas de anteriormente adotadas. Aqui fica evidenciado mais um impacto da Lei nº 11.638/07 e da adoção das IFRS.

4.5 ÍNDICES DE RENTABILIDADE

O comportamento do índice de retorno sobre o investimento (ROI) e do índice de retorno sobre o patrimônio líquido (ROE), pode ser observado na Tabela 4.

Tabela 4 – Indicadores de Rentabilidade

Indicador	Período 1				Período 2			
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ROI	7,08	7,59	8,24	9,79	9,99	9,89	12,55	11,30
ROE	35,60	15,53	18,20	25,93	22,85	21,98	30,19	29,21

Fonte: Elaborada pelos autores a partir dos dados da pesquisa (2012).

Entre dois índices demonstrados, o ROI se destaca ao apresentar um crescimento contínuo ao longo dos exercícios, exceto em 2011, quando o resultado financeiro caiu de R\$ 27,3 milhões, em 2010, para R\$ 2,7 milhões, em 2011, em decorrência do aumento das despesas financeiras. Este expressivo aumento está ligado à aquisição da Camicado, onde a Lojas Renner teve que desembolsar recursos do setor bancário para efetivar a compra. A média do ROI subiu de 8,18 para 10,93% no período 2. Demonstrando obtenção de boas respostas aos investimentos da empresa.

Já o ROE revelou-se muito oscilante nos dois períodos, anotando um crescimento de 9,4% no período 2. O que indica que um crescimento do lucro líquido relativo aos investimentos feitos com o capital próprio. Em 2004, a empresa obteve o nível do ROE mais alto dentre todos os anos analisados, dando um retorno a seu PL em 35% na forma de lucro líquido da operação. Entretanto, no ano seguinte, o ROE chegou ao seu nível mais baixo,

15%. Essa queda brusca está associada ao substancial aumento do patrimônio líquido da companhia que partiu de R\$ 147 milhões em 2004, para R\$ 517 milhões em 2005. Aumento este que não foi acompanhado pelo lucro líquido, que passou, em 2004, de R\$ 52 para R\$ 80 milhões em 2005.

Conjuntamente, percebe-se que a Lojas Renner aumentou a rentabilidade no período 2, apesar da crise econômica. Fatores como a incorporação da J. C. Penney Brasil Comercial Ltda. em 2005, e a compra da Camicado, em 2011, influenciaram nas variações da rentabilidade, pois estão diretamente ligados ao capital da empresa.

4.6 GIROS E PRAZOS

O desempenho das operações de compras, vendas, pagamentos e recebimentos são observados nesta categoria de indicadores, dispostos na Tabela 5.

Tabela 5 – Indicadores de Giros e Prazos

Indicador	Período 1				Período 2			
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
IGA	1,38	1,26	1,36	1,41	1,37	1,33	1,26	1,19
IGE	7,81	7,55	7,44	7,02	6,02	5,52	5,04	4,11
PME	46,71	48,32	49,04	51,97	60,67	66,12	72,38	88,72
IGC	3,26	3,21	3,91	3,68	3,17	3,19	3,37	3,46
PMR	111,85	113,73	93,41	99,29	114,97	114,47	108,25	105,37
IGF	3,38	3,30	3,67	4,06	4,94	5,02	4,37	4,07
PMP	108,14	110,46	99,44	89,94	73,93	72,71	83,49	89,66

Fonte: Elaborada pelos autores a partir dos dados da pesquisa (2012).

O IGA obteve uma queda de 4,7%. A partir desta evidência, entende-se que o ativo da Lojas Renner está demorando mais para se renovar. É importante enfatizar que as quedas mais agudas percebidas nos anos de 2005 e 2011 podem estar relacionadas ao aumento dos ativos oriundos das transações de aquisição de capital.

O IGE revela uma queda no ciclo de renovação do estoque. No período 1, registrou uma média de 7,5, passando, no período 2, a contar com uma média de 5,2. Assim, o PME revela um aumento considerável entre os períodos, com médias de 49 dias no período 1, e, 72 dias no período 2. Acredita-se que os reajustes decorridos das normas IFRS tenham participação neste declínio, que se acentuou a partir de 2007 e que impulsionaram as reclassificações realizadas no custo de vendas, provocando, a realocação dos valores positivos que reduzem o custo.

Consoante aos índices apresentados, o IGC também registrou queda da média entre os períodos, 6,1%, significando uma diminuição na rotatividade dos recebimentos. Diretamente relacionado a este indicador está o PMR, o qual apontou um aumento no prazo de recebimento no período 2 em relação ao período 1 em aproximadamente 7 dias, ou seja, a Companhia está demorando mais a receber dos seus clientes.

Supõe-se que o IGC teve seu comportamento alterado devido às mudanças societárias da nova Lei e das premissas IFRS, uma vez que as operações de financiamento de empréstimo pessoal, originalmente classificadas como redutora das contas a receber, passaram para o saldo do passivo circulante, devido sua característica.

O IGF passou de 3,6 no período 1, para 4,6 no período 2, aumento de 27,7% no número de pagamentos, o que também demonstra que a Lojas Renner optou por diminuir os financiamentos recebidos de fornecedores nos anos posteriores a 2007. Já o PMP registrou uma queda de 21,6%, de 102 para a 79,9 dias.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa, com objetivo de verificar os impactos do processo de convergência contábil brasileiro e as modificações trazidas pela Lei nº 11.638/07 no desempenho econômico e financeiro da Lojas Renner, utilizando-se das demonstrações contábeis, mensurou os índices propostos nos exercícios de 2004 a 2011.

Dessa forma, os resultados sugerem que alterações no desempenho econômico e financeiro podem ser percebidas após a adoção dos padrões IFRS e da Lei nº 11.638/07, tendo por base a análise das demonstrações contábeis por indicadores financeiros.

Os índices de liquidez tiveram uma evolução positiva nos períodos analisados. No período 2, o ILI aumentou expressivamente, fato que tem participação da aplicação da Lei nº 11.638/07 e dos padrões IFRS, onde o CPC 03, dá um novo conceito a conta caixa e equivalentes de caixa, incorporando os saldos da conta aplicações financeiras.

Os índices de lucratividade apresentaram mudanças significativas em razão das normas internacionais. O IMO excluiu de seu montante, o resultado financeiro. O IMB aumentou no período 2, devido a alteração no entendimento de verbas recebidas de fornecedores, que deixaram de compor o saldo das despesas operacionais para compor o custo de vendas. Por fim, o EBITDA teve seu desempenho diminuído pelos critérios adotados pela Lojas Renner em relação ao resultado financeiro, mesmo registrando um ótimo crescimento, sobretudo no período 2.

Os índices de endividamento apontam uma sensível queda, porém nenhuma tem relação com as alterações societárias. A composição do endividamento enfatizou a migração das contas do curto para o longo prazo. O comportamento do IARP e do GE apresentaram grande oscilação, explicado pelo aporte ao capital próprio no ano de 2005.

A rentabilidade da empresa parece não ter sido afetada em decorrência das novas normas, consoante ao estudo de Calanzas e Souza (2012). O ROE teve suas oscilações motivadas pelo aporte de capital no patrimônio da empresa e pela crise econômica, nos anos de 2008 e 2009. Já o ROI, mostrou-se indiferente a todos os fatores ocorridos no período analisado, registrando um aumento crescente e constante, exceto em 2011.

Os Giros e prazos enfatizam um resultado negativo. O IGE demonstrou um aumento no prazo de rotação dos estoques, afetado pela reclassificação oriunda das novas premissas societárias. Igualmente, supõe-se que tais conceitos levaram a queda no IGC, visto que, a companhia retirou do ativo, a conta de operações de financiamento de clientes, redutora do ativo, passando a contabilizá-la no passivo circulante. Por outro lado, o IGF e o IGA parecem não sofrer alterações societárias.

Este estudo limita-se a abordar os impactos promovidos pela Lei nº 11.638/07 e pela adoção dos padrões IFRS nos demonstrativos da Lojas Renner. Futuramente, sugere-se que estudos analisem os impactos destas normativas em outras empresas do mesmo setor, para então estabelecer um comportamento do segmento têxtil brasileiro.

REFERÊNCIAS

ANDRADE, M. M. **Como Preparar Trabalhos para Cursos de Pós-Graduação: Noções Práticas**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

ASSAF NETO, A. **Estrutura e Análise de Balanços: Um Enfoque Econômico-Financeiro**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

BACHIEGA, M. C.; MARTINS, V. A. A Relevância da Informação Contábil Antes e Após a Promulgação da Lei 11.638/07. In: CONGRESSO DA USP DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA

EM CONTABILIDADE, 9., São Paulo, 2012. **Anais...** São Paulo: USP, 2012. Disponível em: <<http://www.congressosp.fipecafi.org/>> Acesso em: 26 nov. 2012.

BEUREN, I.; RAUPP, F. M. Metodologia da Pesquisa Aplicável às Ciências Sociais. In: BEUREN, Ilse Maria. (org.) **Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade: Teoria e Prática**. São Paulo: Atlas, 2003.

BIANCHI, M.; WACHHOLZ, C.; MOREIRA, L. J. O Impacto da Prática de Governança Corporativa na Eficácia Organizacional: o caso do Bradesco S/A. In: ENCONTRO DA ANPAD, 31., Rio de Janeiro, 2007. **Anais...** Rio de Janeiro: ANPAD, 2007. CD-ROM.

BRAGA, H. R.; ALMEIDA, M. C. **Mudanças Contábeis na Lei Societária: Lei nº 11.638, de 29-12-2007**. São Paulo: Atlas, 2008

BRASIL. **Lei nº 11.638 de 28 de dezembro de 2007**. Altera e revoga dispositivos da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e da Lei nº 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e divulgação de demonstrações financeiras. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2007/Lei/L11638.htm#art1>. Acesso em: 26 jun. 2012.

BRASIL. **Lei nº 11.941, de 27 de maio de 2009**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2009/lei/11941.htm>. Acesso em: 26 jun. 2012.

BRUNI, A. L. **A Análise Contábil e Financeira**. São Paulo: Atlas, 2010.

CALANZAS, W. G.; SOUZA, F. A. O Impacto da Lei 11.638/2007 no Resultado das Empresas do Setor Civil Listadas na Bovespa. In: CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 12., São Paulo, 2012. **Anais...** São Paulo: USP, 2012. CD-ROM.

CARDOSO, R. L. Benefícios da Adoção dos IFRS para a Gestão Empresarial. **Revista do CRCRS**, Porto Alegre, n. 6, p. 5-8, abril de 2011.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. **Pronunciamento Técnico CPC 03: Demonstração de Fluxos de Caixa**. Rio de Janeiro, 2008. Disponível em: <<http://www.cpc.org.br/pdf/cpc03.pdf>>. Acesso em: 16 nov. 2012.

COSTA, J. A.; YAMAMOTO, M. M.; THEÓPHILO, C. R. **A aderência dos pronunciamentos contábeis do CPC às normas internacionais de contabilidade**. In: CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 12., São Paulo, 2012. **Anais...** São Paulo: USP, 2012. CD-ROM.

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS. Portal do Investidor. Acadêmico. **A História do Mercado de Capitais do Brasil**. Rio de Janeiro, [2006?]. Disponível em: <<http://www.portaldoinvestidor.gov.br/Acadêmico/EntendendoMercadodeValoresMobiliários/HistóriadoMercadodeCapitaisdoBrasil/tabid/94/Default.aspx>>. Acesso em: 13 jun. 2012.

GITMAN, L. J. **Princípios de Administração Financeira**. 7. ed. São Paulo: Harbra, 2002.

IUDÍCIBUS, S. **Análise de Balanços**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

LINS, L. S.; FRANCISCO FILHO, J. **Fundamentos e Análise das Demonstrações Contábeis: Uma Abordagem Interativa**. São Paulo: Atlas, 2012.

MARION, J. C. **Análise das Demonstrações Contábeis: Contabilidade Empresarial**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

OLIVEIRA, A. C. L. de.; LEMES, S. **Análise das Demonstrações Contábeis Brasileiras com a Adoção das IFRS/CPC: um estudo comparativo dos indicadores econômico-financeiros para o ano de 2009**. In: CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 12., São Paulo, 2012. **Anais...** São Paulo: USP, 2012. CD-ROM.

RIBEIRO, O. M. **Estrutura e Análise de Balanços Fácil**. 9. ed. São Paulo: Saraiva, 2011.

VERGARA, S. **Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

YIN, R. K. **Estudo de Caso: Planejamento e Métodos**. 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.

O DESEMPENHO ECONÔMICO E FINANCEIRO PRÉ E PÓS A CONVERGÊNCIA CONTÁBIL BRASILEIRA AOS PADRÕES IFRS: UM ESTUDO DE CASO DA LOJAS RENNER

Área Temática: Contabilidade para Usuários Externos

RESUMO

As recentes mudanças na legislação societária brasileira, junto ao processo de convergência contábil aos padrões IFRS, trouxeram novos conceitos e práticas contábeis, privilegiando, sobretudo, a transparência e a confiabilidade das informações. Estas razões alavancaram este estudo, que almejou diagnosticar, por meio de um estudo de caso, os impactos provocados no seu desempenho econômico e financeiro da Lojas Renner após a promulgação da Lei nº 11.638/07 e a aplicação dos padrões IFRS. A pesquisa está classificada como qualitativa e quantitativa, apresentada sob a forma descritiva, a qual utilizou os demonstrativos contábeis dos exercícios financeiros de 2004 até 2011, comparando, por índices, os quatro períodos que antecederam as referidas alterações com os quatro exercícios posteriores. As conclusões obtidas apontaram para uma participação nítida das normas internacionais no aumento dos níveis dos indicadores de lucratividade, referentes à margem bruta e à margem operacional, assim como a evolução positiva do índice de liquidez imediata. Elas também provocaram resultados negativos nos indicadores de giros e prazos. O EBITDA, por sua vez, chegou a sofrer alterações, contudo, irrelevantes. O endividamento obteve ligeira melhora, com mudanças substanciais no perfil das obrigações da Companhia, entretanto, não há evidências de participação da aplicação das IFRS ou da Lei nº 11.638/07, bem como no comportamento dos indicadores de rentabilidade, que melhoram no período após alterações das normas contábeis, contudo, sem indícios de participação das mesmas nos resultados.

Palavras-chave: Desempenho econômico e financeiro; Convergência contábil brasileira; Setor têxtil.

Jussie Bassani Rösner

Graduado do Curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

E-mail: jussirosner@hotmail.com

Márcia Bianchi

Mestre em Ciências Contábeis

Doutoranda em Economia

Contadora CRC-RS 08493/O-9

Professora do Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais

Vínculo Institucional: UFRGS – Universidade Federal do Rio Grande do Sul

E-mail: marcia.bianchi@ufrgs.br