

**FACULDADES INTEGRADAS DE ARACRUZ
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

ANA PAULA DA SILVA LIMA DE NARDI

**A RELEVÂNCIA DA ANÁLISE DOS INDICADORES ECONÔMICO-
FINANCEIROS NAS TOMADAS DE DECISÕES EM EMPRESAS:
UMA ABORDAGEM SOBRE O CASO DA COMPANHIA OI S.A**

ARACRUZ, NOVEMBRO, 2023

ANA PAULA DA SILVA LIMA DE NARDI

**A RELEVÂNCIA DA ANÁLISE DE INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS NAS TOMADAS DE DECISÕES EM EMPRESAS:
UMA ABORDAGEM SOBRE O CASO DA COMPANHIA OI S.A**

Trabalho de Conclusão do Curso, apresentado para obtenção do grau de Bacharel no Curso de Ciências Contábeis da Faculdades Integradas de Aracruz, FAACZ.

Orientador: Prof. MSc. Izaque Vieira Ribeiro

ARACRUZ, NOVEMBRO, 2023

RESUMO

Este trabalho buscou investigar sobre a importância da acuracidade dos indicadores econômico-financeiros na tomada de decisões estratégicas em empresas, com foco no estudo de caso da Companhia Oi S.A. Para tanto, definiu-se como objetivo geral identificar como a análise precisa desses indicadores, em relação aos balanços do grupo Oi S.A., pode impactar as decisões estratégicas. O estudo adotou uma abordagem qualitativa, quantitativa e descritiva, analisando informações e resultados obtidos anteriormente. Como se sabe, os indicadores econômico-financeiros são ferramentas valiosas para avaliar a saúde financeira de uma empresa e embasar decisões estratégicas. No caso da Companhia Oi S.A., os indicadores revelaram uma deterioração gradual de sua situação econômica ao longo do período analisado. Um indicador chave, o EBITDA, apresentou uma tendência descendente, indicando uma diminuição na capacidade da empresa de gerar lucro operacional antes dos efeitos de juros, impostos, depreciação e amortização. Essa queda pode indicar uma deterioração na eficiência operacional, o que impacta negativamente a rentabilidade e a saúde financeira da empresa. Ao analisar os indicadores de liquidez da Oi S.A., observou-se uma melhora significativa na liquidez corrente em 2018 em comparação com os anos anteriores, indicando uma melhor posição de liquidez. No entanto, os índices de liquidez geral e liquidez seca apresentaram uma tendência de queda, sugerindo uma menor capacidade de pagamento das obrigações de curto prazo quando considerados também os estoques da empresa. Além disso, a liquidez imediata permaneceu relativamente baixa em todos os anos, indicando uma capacidade limitada de cumprir obrigações de curto prazo imediatas. A análise da estrutura de capital revelou uma redução no índice de composição de endividamento em 2018, indicando uma menor dependência de recursos de terceiros. Além disso, a participação de capital de terceiros apresentou valores negativos em alguns anos, indicando que o capital próprio era superior ao capital de terceiros. Quanto à imobilização do patrimônio líquido, houve variação ao longo dos anos, mas em 2018 o indicador sugeriu uma menor imobilização em relação ao patrimônio líquido. Os índices de rentabilidade revelaram uma baixa rentabilidade em relação aos ativos totais e ao patrimônio líquido da Oi S.A. A margem líquida indicou prejuízos líquidos em todos os anos analisados, enquanto o giro do ativo permaneceu estável, indicando consistência na capacidade de gerar vendas em relação aos ativos. A rentabilidade do patrimônio líquido variou ao longo dos anos, com valores negativos em alguns anos, indicando uma baixa rentabilidade em relação ao patrimônio líquido. Diante desses resultados, conclui-se que a acuracidade dos indicadores econômico-financeiros desempenha um papel fundamental na tomada de decisões estratégicas. A análise desses indicadores permitiu identificar a situação econômica desfavorável da empresa Oi S.A., fornecendo insights sobre a necessidade de reavaliar as estratégias e adotar medidas para melhorar sua saúde financeira. Palavras-chave: indicadores econômico-financeiros, tomada de decisões estratégicas, Companhia Oi S.A., recuperação judicial, liquidez, estrutura de capital, rentabilidade.

Palavras-chaves: Recuperação Judicial. Acuracidade. Saúde Financeira. Balanços Financeiros. Indicadores Econômico-Financeiros.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Indicadores de Liquidez e seus valores entre os anos de 2014 a 2018 da empresa OI S. A.....	29
Gráfico 2 - Indicadore de Estrutura de Capital e seus valores entre os anos de 2014 a 2018 da empresa OI S. A.....	30
Gráfico 3 - Indicadores de Rentabilidade e seus valores entre os anos de 2014 a 2018 da empresa OI S. A.....	31
Gráfico 4 - EBITIDA e seus valores entre os anos de 2014 a 2018	32

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Indicadores Financeiros e seus valores entre os anos de 2014 a 2018 da empresa OI S. A.....	28
Tabela 2 - Demonstrativo de Resultados entre os anos de 2014 a 2018 da empresa OI S. A	33
Tabela 3 - Patrimônio Líquido da OI S. A. entre os anos de 2014 a 2018	34

LISTA DE ABREVIACÕES

Art.	Artigo
BP	Balanço Patrimonial
EBITIDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization
PCT	Participação no Capital de Terceiros
PL	Patrimônio Líquido
S.A.	Sociedade Annima

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	08
2	DESENVOLVIMENTO	10
2.1	FALÊNCIA	10
2.2	PROCESSO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL	11
3	BALANÇO PATRIMONIAL	15
4	ACURACIDADE E OS INDICADORES ECONOMICO-FINANCEIROS	17
4.1	Indicadores de liquidez	17
4.1.1	Indicador de liquidez corrente	17
4.1.2	Indicador de liquidez geral	18
4.1.3	Indicador de liquidez seca	18
4.1.4	Indicador de liquidez imediata	19
4.2	Índice de estrutura de capital	19
4.2.1	Composição de Endividamento	20
4.2.2	Participação de Capital de Terceiros	20
4.2.3	Imobilização do Patrimônio Líquido	21
4.3	Índices de Rentabilidade	21
4.3.1	Margem Líquida	22
4.3.2	Giro do Ativo	22
4.3.3	Rentabilidade do Ativo	23
4.3.4	Rentabilidade do Patrimônio Líquido	23
5	EBITIDA	25
6	DISCUSSÃO	26
6.1	O CASO DO GRUPO OI S. A.	26
6.2	ANÁLISE DOS INDICADORES ECONOMICO-FINANCEIROS DO GRUPO OI S.A.	27
7	CONCLUSÃO	376
8	REFERÊNCIAS	378

1 INTRODUÇÃO

Segundo Azeredo (2019), a solvência reflete a capacidade de uma empresa cumprir as suas obrigações de longo prazo, mesmo que haja atraso neste cumprimento, sendo ao mesmo tempo um fator necessário para sua continuidade, pois demonstra se possui equilíbrio financeiro.

O autor ainda explica que a insolvência, por outro lado, refere-se a uma situação em que uma empresa não consegue cumprir as suas obrigações e não tem saldo para pagar as suas dívidas. Gitman (1997 apud AZEREDO, 2019) distinguiu a insolvência da falência da seguinte forma: insolvência significa que uma empresa não cumpre seus compromissos financeiros, mas seus ativos ainda são maiores que seus passivos; falência é quando seus passivos excedem seus ativos e os ativos líquidos da empresa são negativos.

Do ponto de vista jurídico, a falência é um estatuto legal decretado por um juiz com o objetivo de resolver uma situação de insolvência em que uma organização se encontra adquirindo créditos perante seus credores (HIJAZI; DAMKE; MOREIRA, 2015). Ainda segundo os autores, do ponto de vista económico, a falência refere-se a uma situação económica em que a pessoa que obteve uma prestação de crédito não consegue executar a prestação, ou seja, a prestação de crédito anteriormente obtida não tem o retorno esperado, pelo que é selada devido ao atraso ou ao chamado ato de falência.

Nesse contexto, Almeida (2017), comenta que a Recuperação Judicial, introduzida pela Lei nº 11.101/2005, é justamente uma tentativa de liquidar/reestruturar empresas em crise para evitar a falência. O instituto visa preservar a função social da empresa, permitindo o princípio da continuidade das relações empresariais de forma a saldar eficazmente as suas dívidas, estimulando assim a economia nacional a ter um impacto social positivo. Sendo assim, questiona-se: **como os indicadores económicos-financeiros podem ser utilizados na tomada de decisões estratégicas em empresas, especificamente no caso da Companhia Oi S.A.?**

Segundo Alves e Cardoso (2022), a investigação dos indicadores financeiros da Companhia Oi S.A. apresenta uma relevância substancial devido à necessidade de estabelecer um controle financeiro-económico efetivo para a continuidade da

referida empresa. A utilização de indicadores apropriados é fundamental para fornecer uma avaliação precisa da condição da saúde econômico-financeira da organização, além de contribuir significativamente para embasar as decisões tomadas pelos seus dirigentes.

Desse modo, o objetivo geral deste trabalho visa **identificar como a análise acurada dos indicadores econômico-financeiros, em relação aos balanços do grupo Oi S. A., podem impactar na tomada de decisões estratégicas em empresas.**

Os objetivos específicos foram: Compreender o conceito de falência e suas causas; Analisar a aplicabilidade da Recuperação Judicial no casos de falencia; Identificar os indicadores economico-financeiros e investigar a situação da associação Oi S. A., seus balanços, entre 2014 a 2018 e os impactos da acuracidade dos indicadores economico-financeiros na tomada de decisão da empresa antes do processo de falência.

A acuracidade, ou exatidão das informações, é uma das qualidades mais importantes para o sucesso de qualquer empresa. Nota-se, nesse sentido, uma importância relação entre a precisão das informações dos balanços empresariais com o processo de falência, uma vez que poderá influenciar nas decisões a serem tomadas. Posto isso, este trabalho justifica-se, pois, busca explorar sobre a acuracidade dos recursos financeiros do grupo Oi S. A. durante seu processo de recuperação judicial.

O motivo desta escolha ocorreu devido aos recentes acontecimentos de recuperação judicial que envolvem a empresa. Como informado por Santos (2020), o grupo Oi entrou com pedido de falência em 2016 e é caracterizado como o maior pedido de recuperação judicial da história, pois envolve a recuperação de R\$65,4 bilhões (G1, 2022). Devido a sua importância, o caso perdurou por mais de seis anos até ser decretada recuperação judicial.

Para tanto, adotou-se um estudo de caso. Para segundo Gil (2008, p.54) “consiste no estudo profundo e exaustivo de um ou pouco objetos, de maneira que permita seu amplo e detalhado conhecimento”.

Também pode-se definir a abordagem como qualitativa e quantitativa, uma vez que pretende-se usar gráficos e tabelas para descrever e analisar os dados coletados. Ademais, o estudo também aborda o caráter descritivo.

2 DESENVOLVIMENTO

2.1 FALÊNCIA

A falência, cujo cerne é o pressuposto de que a empresa não pode cumprir com os compromissos financeiros anteriormente assumidos, também pode ser conceituada como um procedimento judicial executado coletivamente contra os empresários, porém, visando facilitar o afastamento dos devedores de suas atividades, buscando proteger e otimizar o uso produtivo dos bens e recursos, inclusive os recursos intangíveis da empresa.

Portanto, a falência é um regime jurídico comercial que se aplica apenas aos devedores comerciais. É por isso que o artigo 1º da Lei nº 11.101/2005 estabelece que esta Lei regula a recuperação judicial, a recuperação extrajudicial e a falência dos empresários e sociedades comerciais como devedores (LÚCIO; GONÇALVES, 2021).

O artigo 75 da Lei nº 11.101/05 explica, a saber:

Art. 75. A falência, ao promover o afastamento do devedor de suas atividades, visa a: (Redação dada pela Lei nº 14.112, de 2020) (Vigência)

I - preservar e a otimizar a utilização produtiva dos bens, dos ativos e dos recursos produtivos, inclusive os intangíveis, da empresa; (Incluído pela Lei nº 14.112, de 2020) (Vigência)

II - permitir a liquidação célere das empresas inviáveis, com vistas à realocação eficiente de recursos na economia; e (Incluído pela Lei nº 14.112, de 2020) (Vigência)

III - fomentar o empreendedorismo, inclusive por meio da viabilização do retorno célere do empreendedor falido à atividade econômica. (Incluído pela Lei nº 14.112, de 2020) (Vigência)

§ 1º O processo de falência atenderá aos princípios da celeridade e da economia processual, sem prejuízo do contraditório, da ampla defesa e dos demais princípios previstos na Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015 (Código de Processo Civil). (Incluído pela Lei nº 14.112, de 2020) (Vigência)

§ 2º A falência é mecanismo de preservação de benefícios econômicos e sociais decorrentes da atividade empresarial, por meio da liquidação imediata do devedor e da rápida realocação útil de ativos na economia. (Incluído pela Lei nº 14.112, de 2020) (Vigência) (BRASIL, 2005)

Sobre as causas da falência, Máximo (2019), menciona duas, sendo elas:

- **Impontualidade justificada:** Segundo o autor, o art. 94, em seu inciso I, deixa evidente que o devedor será declarado falido se, sem justa causa legal, deixar de pagar, no vencimento, as dívidas líquidas constantes do título de protesto ou título executivo em valor superior ao equivalente a 40 (quarenta)

salários mínimos na data do pedido de falência.

- **Execução frustrada:** O outro ponto que autoriza o início do processo de insolvência é estabelecido no inciso II do art. 94 da Lei n11.101/05, o qual estabelece que se o devedor não pagar, sacar ou designar bens suficientes para recuperar qualquer valor líquido dentro do prazo legal e for executado, ele será declarado falido. Se o devedor-empresário a sujeitar à execução judicial e esta não tiver consequências patrimoniais, presume-se que a pessoa não conseguirá cumprir as suas obrigações. Não se trata apenas de inadimplência, mas da presunção de que o capital próprio não é suficiente para pagar a dívida (MÁXIMO, 2019).

Outra importante medida da Lei 11.101/2005 foi o desenvolvimento de dois procedimentos para os empresários superarem as crises: 1) a Recuperação Judicial, no processo ordinário e no procedimento especial reservado aos microempresários e pequenos empresários; 2) Recuperação extrajudicial, representada por acordo extrajudicial celebrado entre o devedor e seus credores, podendo ser homologado judicialmente (MELO, 20216).

2.2 PROCESSO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Melo (2016) interpreta a recuperação judicial como um procedimento baseado em contrato para superar crises de devedores. Nesse sentido, a autora explica que o devedor propõe ao tribunal um plano de recuperação judicial e se compromete a superar a crise, sendo que as propostas devem ser submetidas à vontade dos credores. Caso aprovado pela maioria, deverá ser feita a recuperação judicial. Por outro lado, se o plano não for aprovado, o juiz declarará falência.

Enquanto o Plano de Recuperação Judicial é elaborado através de consulta coletiva da situação jurídica, todo o processo é desenvolvido sob a supervisão dos tribunais, de modo que, na fase final, o judiciário avalia a legalidade da restauração (BATISTA, 2017). No segundo aspecto, o autor explica que o processo de recuperação judicial envolve a investigação administrativa e judicial de todos os créditos submetidos ao respectivo efeito, ou seja, a formação do rol de credores consiste em atividades administrativas - constituição de curadores antes da

judicialização - e atividades judiciais adicionais para analisar e resolver disputas relativas ao valor e natureza das reivindicações.

A Recuperação Judicial é um instituto criado pela Lei 11.101/05 cujo principal objetivo é superar a crise econômica enfrentada pelas empresas, porém, nada impede que seja utilizada como medida para evitar futuras crises dentro das empresas. O autor Mamede (2019) afirma que o princípio da preservação empresarial é um dos marcos norteadores do direito insolvente e, portanto, a crise dessas organizações deve ser enfrentada e sua recuperação deve ser alcançada.

Art. 47. A recuperação judicial tem por objetivo viabilizar a superação da situação de crise econômico-financeira do devedor, a fim de permitir a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica. (BRASIL, 2005).

Assim como declara Máximo (2019), as empresas representam um fator de grande importância para o desenvolvimento da sociedade, seja no campo da geração de empregos, do desenvolvimento tecnológico ou mesmo do desenvolvimento econômico nacional, as empresas desempenham um papel único. O impacto negativo do desaparecimento da atividade empresarial, segundo o autor, é proeminente, não só em detrimento de empresários individuais ou empresas e seus parceiros comerciais imediatos (fornecedores, trabalhadores, clientes), mas também da sociedade como um todo.

Nesse sentido, a preservação da empresa assenta na importância da continuidade das atividades de produção de riqueza através da circulação de mercadorias ou da prestação de serviços como proteção do valor, e reconhece o impacto negativo da extinção das atividades empresariais (MÁXIMO, 2019).

Uma vez que um negócio, se bem-sucedido, terá um efeito benéfico para a comunidade como um todo, a legislação garante que, se uma atividade comercial não for bem-sucedida, seus efeitos nocivos também devem ser compartilhados por todos. A socialização desta perda é do interesse legítimo do empresário, através da falência e recuperação, para assegurar um incentivo ao empresário para que continue a assumir e a arriscar o seu capital (SACRAMONE, 2022).

É por essa função social que o objetivo da recuperação judicial é restabelecer e resguardar economicamente a empresa, atendendo aos interesses da organização, como o salário dos trabalhadores, o crédito dos fornecedores e a tributação do judiciário, evidenciando a relação entre o princípio da função social e

o princípio da preservação empresarial, pois para o cumprimento da função social é necessária a preservação e manutenção da empresa para evitar a cessação das atividades de negócio (SANTOS, 2016).

Ao contrário da crença popular, a recuperação, como a falência, é um benefício conferido a certos indivíduos. Por meio da falência, o empresário pode liquidar seu patrimônio e distribuir o produto aos credores, finda a falência, extinguindo suas obrigações (art. 158 da Lei 11.101/2005). Por sua vez, por meio da recuperação, os empresários poderão renegociar as dívidas com os credores e impor a vontade da maioria dos demais credores à minoria dissidente (SACRAMONE, 2022).

Mamede (2019), comenta que:

A empresa é bem jurídico cuja proteção se justifica não apenas em função dos interesses de seus sócios, mas de seus empregados, fornecedores, consumidores, investidores, do próprio Estado e, enfim, da sociedade que, mesmo indiretamente, se beneficia de suas atividades. Essas particularidades justificam a previsão, inclusive, de um regime alternativo à falência, que é a recuperação de empresas. (MAMEDE, 2019, p. 33).

Enquanto o Decreto nº 7.661/1.945, apresentava a concordata como única alternativa à liquidação, meio considerado preferência legal e representava simples prorrogação do prazo de pagamento da dívida do devedor, a Lei nº 11.101/2005 previa a recuperação de dois devedores institucionais integrais (recuperação judicial e recuperação extrajudicial), ambas possuindo muita flexibilidade (COSTA; EGAWA, 2020).

Concordata é definida por Rubens Requião apud Melo (2016) como institutos que visam resolver a situação econômica de insolvência dos devedores, prevenir e evitar a falência (concordata preventiva) ou suspender a falência (concordata suspensiva), proporcionando condições para a recuperação e recuperação de empresas comerciais.

Entretanto, para obter o direito a esses benefícios a lei pontua alguns critérios que devem ser correspondidos pelo devedor.

Art. 48. Poderá requerer recuperação judicial o devedor que, no momento do pedido, exerça regularmente suas atividades há mais de 2 (dois) anos e que atenda aos seguintes requisitos, cumulativamente:

- não ser falido e, se o foi, estejam declaradas extintas, por sentença transitada em julgado, as responsabilidades daí decorrentes;
- não ter, há menos de 5 (cinco) anos, obtido concessão de recuperação judicial;
- não ter, há menos de 5 (cinco) anos, obtido concessão de recuperação judicial com base no plano especial de que trata a Seção V deste Capítulo; (Redação dada pela Lei Complementar nº 147, de 2014)
- não ter sido condenado ou não ter, como administrador ou sócio

controlador, pessoa condenada por qualquer dos crimes previstos nesta Lei. (BRASIL, 2005).

As empresas também devem ser viáveis para serem objeto de restauração judicial, justificando assim, os sacrifícios feitos pela sociedade, ou seja, devem mostrar que são capazes de retribuir à sociedade parte dos custos da restauração. Caso contrário, se uma empresa em crise econômica, financeira ou patrimonial não ser viável, a melhor opção de recuperação é a instauração do processo de falência (SANTOS, 2016).

A autora ainda descreve alguns pontos importantes para analisar a viabilidade da empresa: a) importância social; b) mão de obra e tecnologia utilizada; c) número de ativos e passivos; d) idade da empresa; e) tamanho econômico.

Se os requisitos legais forem atendidos, o juiz deverá aprovar a recuperação judicial e, imediatamente, nomear um curador como auxiliar do juiz para organizar e conduzir o processo.

Esse é um processo importante, pois ao possibilitar ao devedor a superação da situação de crise econômico-financeira, entende-se que ele ainda poderá manter as fontes de produção, o emprego dos trabalhadores e os interesses dos credores, o que levará à preservação da empresa, cumprir suas funções sociais e estimular a atividade econômica (MELO, 2016).

3 BALANÇO PATRIMONIAL

Um balanço patrimonial (BP) é uma demonstração financeira que mostrará de forma qualitativa e resumida o cenário do patrimônio de determinada organização (VICECONTI; NEVES, 2017). Este demonstrativo desenvolvido por um contador, devidamente registrado no Conselho Regional de Contabilidade (CRC), servirá como foco principal para mostrar ao usuário a situação financeira da instituição durante um determinado período de tempo, conforme afirma Braga (2012), o principal objetivo do balanço patrimonial é ofertar informações sobre ativos e passivos de uma entidade em um determinado tempo, retratando o estado em que se encontram, o valor monetário em bancos e em dinheiro e suas responsabilidades com terceiros.

De acordo com Marion (2009), o BP é o relatório mais relevante elaborado pelos contadores, uma vez que por meio dele a organização e outros usuários podem compreender a situação financeira e econômica da empresa ao final do período. Ainda segundo o autor, a Lei nº 6.404/76 obriga as entidades a elaborarem demonstrações financeiras ao final do exercício social baseado na escrituração, nas quais as mudanças no patrimônio da entidade devem ser claramente comunicadas.

O BP é composto por três elementos: ativos, passivo e patrimônio líquido. O ativo se divide em dois subgrupos, que são explicados por Diniz (2015): Ativo Circulante: Compõe todas as contas que possuem liquidez imediata ou são convertidas em caixa no curto prazo, ou seja, neste subgrupo devem ser registrados todos os direitos que expiram no final do ano seguinte ao fechamento do balanço. Ativo Não Circulante composto por projetos ilíquidos (convertidos lentamente em caixa) e projetos não destinados à venda, com baixíssima liquidez.

A respeito do elemento passivo, este é dividido em exigível e não exigível. O passivo exigível é composto pelo passivo circulante e não circulante, onde se encontram as contas com data de vencimento, ou seja, todas as obrigações que a empresa precisa pagar em uma determinada data. Os passivos não exigíveis são representados pelo patrimônio líquido, que é o dinheiro que os sócios de uma empresa utilizam para seu funcionamento e sobrevivência (DINIZ, 2015).

Por fim, o patrimônio líquido segundo Quintana (2014), corresponde ao conjunto de obrigações da organização e dos seus sócios, retratando os interesses da

entidade. Tal capital deve ser classificado de acordo com sua expressão qualitativa em capital social, ações em tesouraria, ajuste de avaliação patrimonial, reserva de capital, reserva de lucros e prejuízos acumulados (QUINTANA, 2014).

O patrimônio próprio, que também pode ser chamado de patrimônio líquido, é uma expressão do valor monetário empregado pelos afiliados para formar a organização. Esse valor também será o valor inicial contido no caixa da empresa (MARION, 2009).

4 ACURACIDADE E OS INDICADORES ECONOMICO-FINANCEIROS

Acuracidade, derivado do termo inglês accuracy, introduz em seu conceito a ideia de precisão, exatidão, sendo que o baixo rigor dos recursos financeiros de uma organização pode levar a resultados indesejáveis na cadeia produtiva (LIMA; LOPES, 2018). Para compreender melhor a importância desse fator no desenvolvimento das organizações, a seguir são descritos os fatores financeiros.

4.1 Indicadores de Liquidez

O índice de liquidez mostra a base financeira da empresa, ou seja, sua posição de liquidez, sendo projetados para medir a força dos fundamentos financeiros de uma empresa. Na verdade, esses índices, apesar de serem chamados de índices de liquidez, não medem a capacidade efetiva de uma empresa honrar seus compromissos no vencimento, apenas mostram o grau de solvência ao final da atividade, portanto, também são conhecidos como índices de solvência (SATO, 2007 apud MOHAD; QUINTANA, 2016).

O índice permite responder à questão de saber se uma empresa pode pagar suas dívidas vencidas no próximo ano e além. Quando a liquidez é baixa ou em tendência de queda, o índice mostra os primeiros sinais de problemas de fluxo de caixa e falência iminente (PERRESSIM; BATALHA, 2018).

Esse indicador possui três subdivisões, sendo eles: Indicador de Liquidez Corrente, Indicador de Liquidez Geral, Indicador de Liquidez Seca e Indicador de Liquidez Imediata.

4.1.1 Indicador de Liquidez Corrente

As métricas de liquidez corrente mostram quanto dinheiro e ativos uma empresa possui no curto prazo e comparam com seus passivos no mesmo período (PINHO et al., 2018). Este indicador pode ser calculado por meio da seguinte equação:

$$\text{Índice de Liquidez Corrente} = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Perressim e Batalha (2018), explicam que a declaração é baseada na previsibilidade de caixa e no risco de déficits futuros. Em setores com fluxos de caixa altamente variáveis, o risco de problemas futuros costuma ser maior, portanto, é importante manter um índice de liquidez conservador. Algumas conclusões podem ser tiradas da interpretação dos resultados do indicador. Se a liquidez corrente for maior que 1, o capital de giro líquido da empresa é positivo, enquanto se for menor que 1, o capital de giro da empresa é negativo.

4.1.2 Indicador de Liquidez Geral

Um índice geral de liquidez mostra quanto dinheiro, bens e recebíveis de curto e longo prazo uma empresa tem para cumprir com seu passivo total (CRUZ et al., 2020). Ou seja, o índice vai mostrar a capacidade de pagamento de uma empresa para cumprir seus compromissos. Para isso, considera tudo o que a empresa consegue converter em caixa (curto e longo prazo) em relação a tudo que a empresa vai pagar no curto e longo prazo. Deve ser utilizada a seguinte fórmula para a realização deste cálculo:

$$\text{Índice de Liquidez Geral} = \frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável à longo prazo}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Elegível à longo prazo}}$$

Este indicador destaca a liquidez de curto e longo prazo, quantos direitos e bens estão no ativo circulante e realizável a longo prazo para cada real de passivo da empresa. Assim, um índice maior que 1 retrata que uma instituição possui mais recursos disponíveis do que suas obrigações e passivos, enquanto um resultado menor indica que uma empresa possui mais obrigações (curto e longo prazo) do que recursos disponíveis para cumpri-las (PERRESSIM; BATALHA, 2018).

4.1.3 Indicador de liquidez seca

Para o cálculo da liquidez seca, utiliza-se a fórmula abaixo:

$$\text{Índice de Liquidez Seca} = \frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoque}}{\text{Passivo Circulante}}$$

A Liquidez Seca representa o percentual da dívida de curto prazo que pode ser paga com ativos circulantes mais líquidos. Em geral, o estoque é o ativo circulante menos líquido e também apresenta o valor contábil menos confiável (PERRESSIM; BATALHA, 2018).

4.1.4 Indicador de Liquidez Imediata

O índice verifica a capacidade de uma empresa em cumprir seus compromissos imediatamente. É obtido dividindo a disponibilidade pelo passivo circulante (RODRIGUES; SILVA, 2018), assim como retrata a equação a seguir:

$$\text{Índice de Liquidez Imediata} = \frac{\text{Disponibilidade}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Liquidez imediata significa, portanto, quanto dinheiro a empresa tem disponível atualmente para cada R\$ 1,00 devido no curto prazo. Novamente, esse indicador raramente ultrapassa R\$ 1,00, caso em que quase certamente indica que a empresa possui recursos disponíveis excedentes que poderiam ser melhor investidos em outras opções (DINIZ, 2015).

4.2 Índice de Estrutura De Capital

A estrutura de capital de uma empresa refere-se à fonte de recursos utilizados, que é uma combinação de dívida e patrimônio líquido de curto, médio e longo prazo. Essa estrutura demonstra o esforço da empresa em produzir resultados relacionados ao capital empregado, ou seja, a estrutura de capital é a fonte de financiamento escolhida para maximizar os resultados para os investidores. Em outras palavras, a estrutura de capital refere-se à composição do financiamento, capital próprio ou capital de terceiros, que pode ser dividido em curto e longo prazo,

e os gestores tendem a fazer a melhor escolha entre utilizar uma pequena parte ou uma grande parte desta capital para financiar suas atividades (BITTENCOURT; ALBUQUERQUE, 2018).

4.2.1 Composição de Endividamento

Com esse indicador, é possível verificar a política da empresa sobre formas de financiamento de terceiros, ou seja, pode saber que existe uma alta concentração de dívidas de curto ou longo prazo (PINHO et al., 2018).

$$\text{Composição de Endividamento} = \frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Capital de Terceiros}} \times 100$$

A composição de endividamento de uma empresa pode afetar sua capacidade de obter crédito no futuro, bem como sua capacidade de responder às mudanças econômicas e de mercado. As empresas que dependem fortemente de uma única fonte de dívida podem estar em risco se as fontes de financiamento ficarem indisponíveis (LUCINDA; SAITO, 2005). Por outro lado, instituições com uma composição de endividamentos diversificadas podem ser mais capazes de lidar com diferentes condições de mercado.

4.2.2 Participação de Capital de Terceiros

A Participação no Capital de Terceiros é um indicador criado para mostrar quanto capital de terceiros uma empresa possui em relação ao capital próprio. O índice de patrimônio de terceiros refere-se ao percentual de capital de terceiros no patrimônio líquido, refletindo a dependência da empresa de recursos externos (KUHN, 2012).

$$\text{Participação de Capital de Terceiros} = \frac{\text{Capital de Terceiros}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$$

O índice tem como objetivo mostrar o quanto o capital de uma empresa depende

de instituições financeiras, geralmente por meio de financiamentos e empréstimos. O Índice de Participação no Capital de Terceiros relaciona as duas principais fontes de financiamento da empresa, ou seja, o patrimônio líquido e o capital de terceiros (passivo circulante + passivo não circulante). É um indicador de risco ou dependência de terceiros. Do ponto de vista estritamente financeiro, quanto maior a relação capital de terceiros/capital próprio, menos liberdade a empresa tem para tomar decisões financeiras. Portanto, quanto menor o valor encontrado para essa métrica, melhor (DINIZ, 2015)

4.2.3 Imobilização do Patrimônio Líquido

O índice de imobilização do patrimônio líquido indica quanto os recursos do patrimônio são investidos em ativos permanentes. Esses ativos são permanentes e demoram muito para gerar retorno, pois dependem de sua utilização nas atividades empresariais, que costuma levar anos (DINIZ, 2015).

$$\text{Imobilização do Patrimônio Líquido} = \frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$$

Sob a condição de que outros fatores permaneçam inalterados, a explicação da taxa fixa do patrimônio líquido é "quanto maior, pior" (KUHN, 2012, p. 25). O autor ainda ressalta que o índice de imobilização engloba importantes decisões estratégicas da empresa na compra, locação de imóveis, equipamentos e máquinas. São esses investimentos que representam o risco operacional da empresa.

4.3 Índices de Rentabilidade

Segundo Diniz (2015) o índice de rentabilidade mostra o desempenho financeiro de uma determinada empresa e, portanto, mede os retornos obtidos. A análise desses índices é importante porque a lucratividade é amplamente vista como o principal objetivo das empresas.

Ainda segundo a autora, os índices de lucratividade tentam vincular medidas que demonstram a formação do desempenho da empresa para facilitar a tomada de decisões sobre o desempenho organizacional. Enquanto os índices de estrutura de capital e liquidez são de natureza financeira, os índices de rentabilidade têm um propósito econômico em sua análise.

Para Kuhn (2012), a rentabilidade significa a otimização dos retornos aos acionistas investidos em capital, ou seja, a maximização dos bens dos proprietários. O sucesso é sempre julgado pelo valor da empresa. O autor ainda destaca que a lucratividade é medida e quantificada por meio de um índice de retorno, que “também é chamado de índice de lucratividade ou mesmo rentabilidade”, indicando os retornos proporcionados por uma firma.

4.3.1 Margem Líquida

Para o cálculo dessa métrica, utiliza-se a seguinte fórmula:

$$\text{Margem Líquida} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 100$$

A margem de lucro líquido mostra a lucratividade das vendas. Portanto, podemos verificar que para cada R\$ 100,00 vendidos, a empresa receberá um determinado percentual de lucro. Ao calcular tal índice, é possível acompanhar o lucro líquido da empresa e verificar possíveis variações.

Quanto maior o valor do índice, melhor para a empresa (DINIZ, 2015).

4.3.2 Giro do Ativo

O giro do ativo é um dos principais indicadores da atividade de uma empresa. Ele estabelece a relação entre as vendas do período e o investimento total da organização, expresso como ativo total médio (KUHN, 2012). O giro mostra a relação entre as vendas de uma empresa e o investimento nela realizado, expresso em termos do valor de seu ativo total. Quanto maior o valor desse índice, melhor

para a empresa (DINIZ, 2015). Cabe ressaltar que muitas empresas conseguiram atingir índices de giro de ativos bem acima de R\$1,00 (DINIZ, 2015).

A sua equação pode ser visualizada a seguir:

$$\text{Giro do Ativo} = \frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo}} \times 100$$

4.3.3 Rentabilidade do Ativo

O índice de rentabilidade do ativo mostra a relação entre os lucros auferidos por uma determinada empresa e o investimento, expresso em termos do valor do seu ativo total (DINIZ, 2015). Segundo o entendimento da autora, a empresa obterá determinado percentual de lucro para cada investimento de R\$100,00 (fundos próprios e de terceiros).

$$\text{Rentabilidade do Ativo} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo}} \times 100$$

Em suma, o autor Diniz (2015) afirmou que o índice de rentabilidade do ativo é uma medida de retorno sobre todo o capital investido. Como todos sabem, o capital tem um custo, e o custo do capital de terceiros corresponde ao custo financeiro da captação de recursos; por outro lado, o custo do capital próprio está relacionado às oportunidades de lucro dos sócios/acionistas da empresa, portanto, o índice de lucratividade do ativo pode ser considerado como uma medida de retorno global, que deve ser comparada mais o custo total do patrimônio líquido, capital investido.

4.3.4 Rentabilidade do Patrimônio Líquido

O retorno sobre o patrimônio líquido (PL) contabiliza quanto de “prêmio” os proprietários ou acionistas de uma empresa podem receber por seu capital de risco. Os lucros são, portanto, um prêmio que os investidores colocam sobre o risco de seus negócios (KUHN, 2012).

$$\text{Rentabilidade do Patrimônio Líquido} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido médio}} \times 100$$

Para os acionistas, Diniz (2015), comenta que um índice de retorno sobre o patrimônio também é uma excelente forma de investigar um negócio, pois ajuda a analisar o retorno e comparar esse retorno com outras opções de investimento no mercado. Logicamente, quanto maior o percentual do índice, melhor para a empresa.

O EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization) é uma medida financeira que avalia o desempenho operacional de uma empresa, excluindo os efeitos de juros, impostos, depreciação e amortização.

5 EBITIDA

O índice EBITDA é frequentemente utilizado para analisar a capacidade de geração de caixa de uma empresa, pois representa o lucro gerado pelas operações principais, antes das deduções relacionadas às finanças e à depreciação.

A fórmula para o cálculo do EBITDA é:

$$\text{EBITDA} = \text{Resultado Bruto} - \text{Despesas com Vendas} - \text{Despesas Gerais e Administrativas} + \text{Outras Receitas Operacionais} - \text{Outras Despesas Operacionais} + \text{Resultado da Equivalência Patrimonial} + \text{Financeiras} + \text{Receitas Financeiras} - \text{Despesas Financeiras}.$$

6 DISCUSSÃO

6.1 O CASO DO GRUPO OI S. A.

Fundada em 2009, após a fusão de duas grandes empresas nacionais de telecomunicações - TNL e Brasil Telecom S.A. - a Oi S.A. é atualmente a terceira maior empresa de telecomunicações da América do Sul, com uma base de mais de 70 milhões de clientes (ARAÚJO, 2018). De acordo com as informações disponíveis em seu site para investidores, a Oi S.A. é uma empresa que oferece serviços de telecomunicações em todo o país, tendo como objetivo social a prestação desses serviços e atividades relacionadas que sejam necessárias ou úteis para o seu funcionamento (SANTOS, 2014).

De acordo com Ceni (2018), a Oi apresentou um prejuízo de R\$ 5,3 bilhões em 2015 e, no ano seguinte, no primeiro trimestre, teve um prejuízo de R\$ 1,64 bilhão. Em março de 2016, a dívida líquida da empresa já estava em R\$ 40,8 bilhões. Esses números levaram a agência Fitch Ratings a classificar a empresa com nota "C" em junho de 2016, indicando uma estrutura de capital insustentável.

A empresa enfrentava uma grave crise financeira, tendo acumulado uma dívida de R\$ 65,4 bilhões e cerca de 55.080 credores, sendo que em 20 de junho de 2016, a empresa solicitou sua recuperação judicial com base na Lei 11.101/05, tendo seu processamento deferido em 29 de junho do mesmo ano, no Rio de Janeiro (ARAÚJO, 2018).

O caso em questão envolve sete empresas, incluindo a OI BRASIL HOLDINGS COOPERATIEF U.A. (conhecida como "OI COOP") e a PORTUGAL TELECOM INTERNATIONAL FINANCE B.V. (conhecida como "PTIF"), ambas localizadas na Holanda e consideradas "braços operacionais", grupo econômico. Esse caso se tornou um marco interpretativo da Lei 11.101/05 em relação à jurisdição aplicável à recuperação judicial transnacional (BASTOS; NEVES, 2018).

De acordo com Ceni (2018), a crise enfrentada pelo Grupo Oi foram predominantemente econômico-financeira, com suas causas ligadas a vários fatores, incluindo problemas societários, o contexto econômico do país na época e as mudanças no setor de telecomunicações. A autora destaca que, no ano em que a Oi entrou com o pedido de recuperação judicial (2016), houve um aumento de

61,2% no número geral de pedidos de natureza semelhante no primeiro semestre, em comparação com o ano anterior. Naquele ano, o número total de pedidos bateu o recorde de 2006 - o primeiro ano após a implementação da Lei - quando foram registrados 1235 pedidos.

No processo judicial em que a Oi entrou com o pedido de recuperação judicial, a empresa alegou que sua crise foi causada pela combinação de diversos fatores que pioraram a situação das empresas do grupo ao longo do tempo.

A autora supracitada ainda apontou outras circunstâncias que agravaram a crise, tais como: (i) a retenção de mais de R\$ 14 bilhões em depósitos judiciais submetidos a fiscalização governamental em diversas esferas (aspectos regulatórios, fiscais, trabalhistas e cíveis), o que afetou diretamente a liquidez; (ii) as multas administrativas impostas pela agência reguladora em virtude das frequentes penhoras em dinheiro requeridas pela agência, aumentando o passivo; (iii) o avanço tecnológico, que reduziu a demanda e o interesse das pessoas em ter uma linha telefônica fixa, (iv) a concorrência com empresas internacionais como a TIM (do Grupo Telecom Itália), a Claro (do grupo mexicano Telmex) e a VIVO (subsidiária da Telefónica S.A., uma empresa espanhola com alcance global), que se capitalizam no exterior a custos mais baixos.

Depois de seis anos, o processo de recuperação judicial chegou ao fim em 14 de dezembro de 2022. O magistrado afirmou em sua decisão que o plano de recuperação judicial da empresa foi o maior já realizado no país e um dos mais longos do mundo. Apesar do encerramento do processo de recuperação, o juiz informou que os credores que não receberam seus pagamentos durante o processo ainda poderão buscar seus direitos.

6.2 ANÁLISE DOS INDICADORES ECONOMICO-FINANCEIROS DO GRUPO OI S.A.

Com base na análise dos indicadores economico-financeiros da empresa, elaborou-se a Tabela 1, e para melhor observação, bem como os Gráficos 1, 2 e 3 com variação dos valores ao longo do período de 2014 a 2018.

Tabela 1 – Indicadores Financeiros e seus valores entre os anos de 2014 a 2018 da empresa OI S. A.

INDICADORES		ANOS				
		2014	2015	2016	2017	2018
Índice de Liquidez	Líqu. Corrente	1,16	1,49	0,44	0,35	1,99
	Líqu. Geral	0,88	0,82	0,64	0,40	0,70
	Líqu. Seca	1,15	1,47	0,43	0,35	1,96
	Líqu. Imediata	0,06	0,65	0,13	0,10	0,43
Índice de Estrut. de Capital	Comp. de Endividamento	50,98	30,96	87,14	82,64	25,13
	Participação de Capital de Terceiros	468,92	625,08	597,67	(595,04)	187,80
	Imobilização do PL	165,76	219,09	322,15	(256,96)	156,68
Índice de Rentabilidade	Margem Líquida	(105,80)	(62,25)	(59,02)	-49,77	(62,59)
	Giro do Ativo	4,07	6,91	7,69	8,49	8,20
	Rentab. do Ativo	(4,30)	(4,30)	(4,54)	(4,23)	(5,13)
	Rentab. do PL	(24,84)	(31,57)	(31,99)	21,01	(14,82)
EBTIDA		R\$ 1.948.938	R\$ 1.042.156	(R\$ 3.189.318)	(R\$ 5.069.726)	(R\$ 6.609.722)

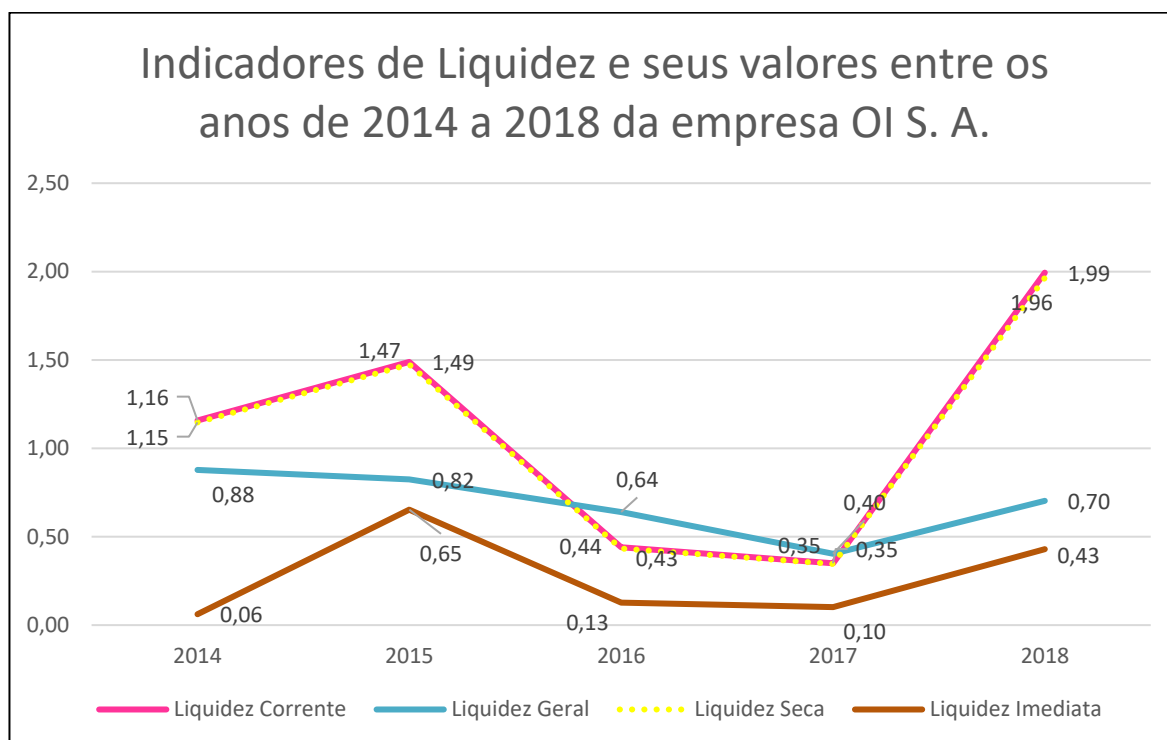
Fonte: O Autor

Considerando as informações dispostas na Tabela 1, algumas análises foram feitas sobre estes índices:

Indicadores de Liquidez:

- Os indicadores de liquidez apontam para desafios na capacidade de pagamento das obrigações de curto prazo, o que pode ser resultado de problemas de gestão de caixa, falta de capital de giro adequado ou dificuldades financeiras mais profundas, especialmente quando considerados os estoques da empresa.
- A liquidez corrente mostra a capacidade da empresa de pagar suas obrigações de curto prazo. Observamos que houve uma melhora significativa em 2018 em comparação com 2017 e 2016, indicando uma melhor posição de liquidez e uma capacidade maior da empresa em pagar suas obrigações de curto prazo
- Por outro lado, o Índice de Liquidez Geral e o Índice de Liquidez Seca mostraram uma tendência de queda ao longo do período, indicando uma menor capacidade de pagamento das obrigações de curto prazo quando considerados também os estoques da empresa.

- A liquidez imediata indica a capacidade da empresa de pagar suas obrigações imediatamente com seus ativos mais líquidos. Os valores para esse indicador são relativamente baixos em todos os anos, o que pode indicar uma capacidade limitada de cumprir obrigações de curto prazo imediatas.

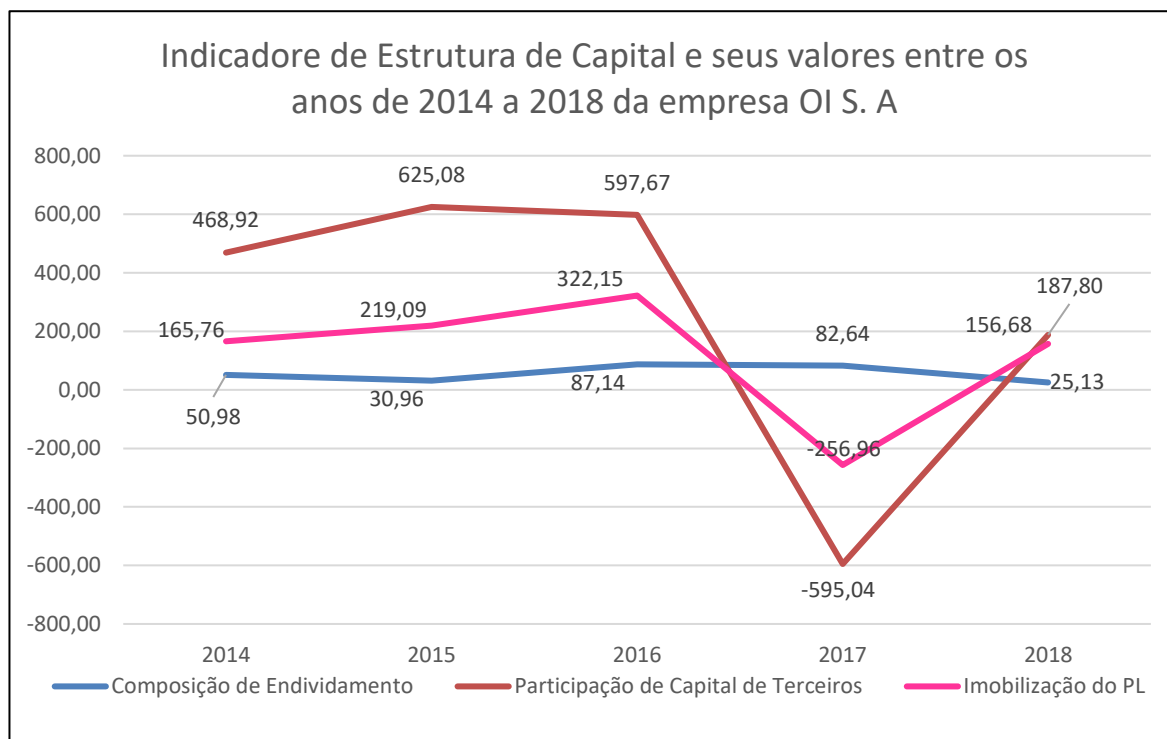


Fonte: O Autor

Índice de Estrutura de Capital:

- A composição de endividamento indica a proporção de capital de terceiros em relação ao capital próprio, o que significa uma redução na dependência de recursos de terceiros, o que pode ser considerado positivo em termos de risco financeiro. Observa-se uma redução desse índice em 2018 em comparação com os anos anteriores, indicando uma menor dependência de recursos de terceiros.
- A participação de capital de terceiros mostra o valor relativo do capital de terceiros em comparação com o capital próprio. Os valores negativos em alguns anos podem indicar que o capital próprio é superior ao capital de terceiros, o que pode representar um desafio em termos de captação de recursos para investimentos e expansão.
- A imobilização do patrimônio líquido indica a proporção de ativos fixos em relação ao patrimônio líquido. Observa-se uma variação significativa ao longo dos

anos, mas em 2018, a variação do indicador foi de 38,11%, o que sugere uma menor imobilização em relação ao patrimônio líquido.

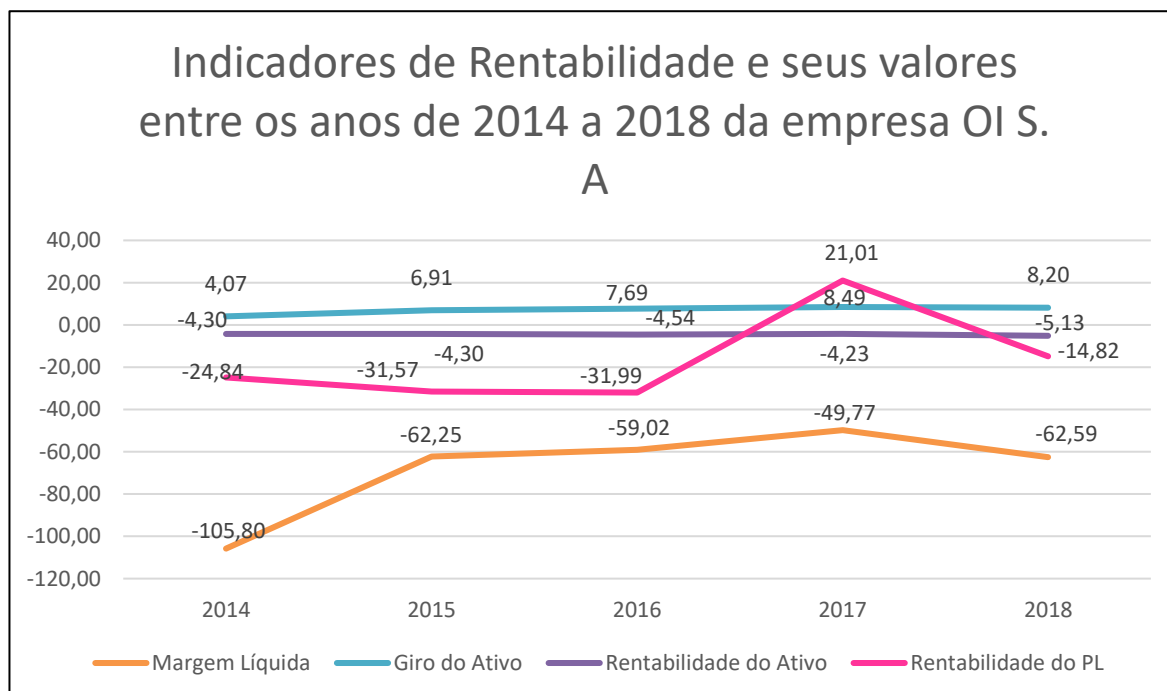


Fonte: O Autor

Índices de Rentabilidade:

- Os índices de rentabilidade revelam uma baixa rentabilidade da empresa, significa que a empresa está enfrentando dificuldades em gerar lucro em relação aos ativos e ao capital investido pelos acionistas.
- A margem líquida indica a rentabilidade das vendas líquidas. Os valores negativos em todos os anos indicam que a empresa teve prejuízos líquidos.
- O giro do ativo mede a eficiência com que a empresa utiliza seus ativos para gerar vendas. Observa-se uma estabilidade nesse indicador ao longo dos anos, indicando uma consistência na capacidade de gerar vendas em relação aos ativos.
- A rentabilidade do ativo também mostra valores negativos, indicando uma baixa rentabilidade em relação aos ativos totais.
- A rentabilidade do patrimônio líquido mostra uma variação significativa ao longo dos anos, com valores negativos em alguns anos, indicando uma baixa rentabilidade em relação ao patrimônio líquido.
- A falta de rentabilidade, evidenciada pela margem líquida negativa, indica que

a empresa não está gerando lucro líquido suficiente para cobrir suas despesas operacionais.



Fonte: O Autor

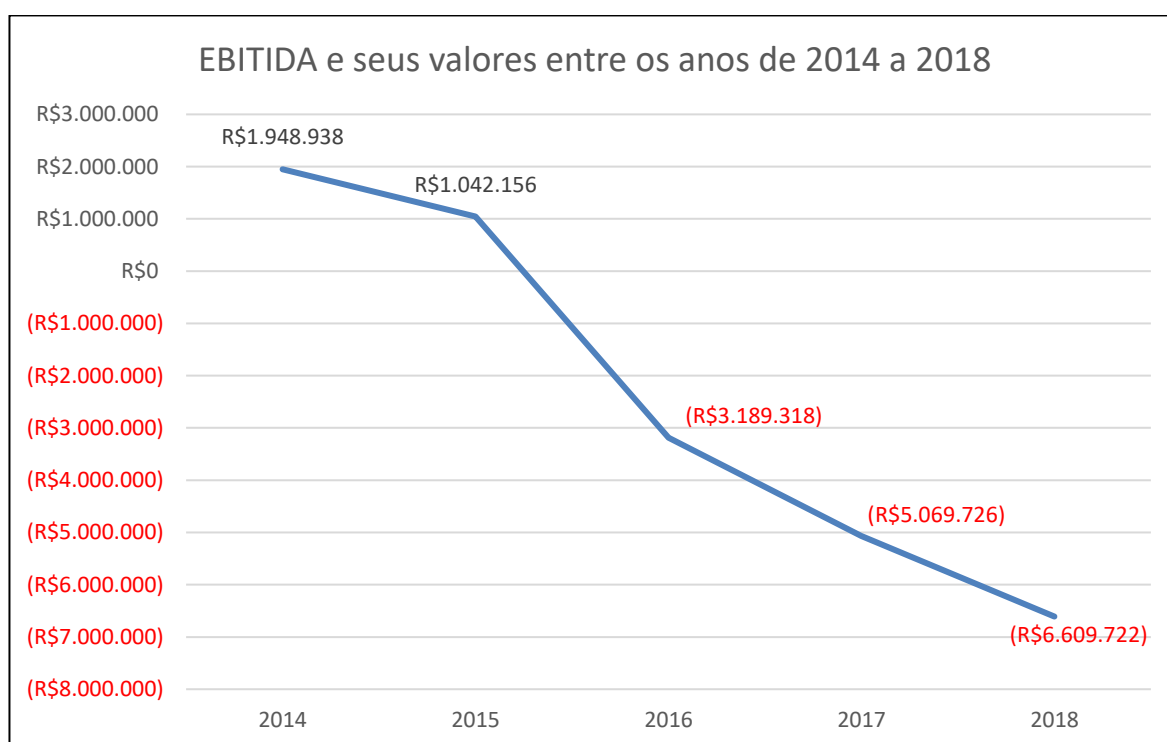
EBITIDA:

Feita a apresentação das informações contábeis da empresa, objeto deste estudo, a OI S. A., adiante foram calculados os indicadores EBITDA dos anos de 2014, 2015, 2016, 2017 e 2018.

- No caso específico do ano de 2014, o EBITDA da empresa foi de R\$1.948.938. Esse valor indica a capacidade da empresa de gerar lucro operacional antes de considerar os efeitos das despesas financeiras, impostos e outros fatores não operacionais.
- No ano de 2015, o EBITDA do grupo OI S. A., foi de R\$1.042.1456. Ao verificar uma queda significativa no valor EBITDA em relação ao ano anterior, pode-se inferir que a empresa enfrentou desafios operacionais em 2015, o que resultou em uma diminuição do seu EBITDA em relação ao ano anterior. Isso pode ser um sinal de dificuldades financeiras ou de baixo desempenho operacional no período.
- O índice EBITDA para o ano de 2016 é de R\$-3.189.318. O EBITDA negativo indica que a empresa teve um prejuízo operacional. Isso significa que os resultados das operações principais da empresa não foram suficientes para cobrir todas as

despesas operacionais.

- O índice EBITDA para o ano de 2017 é de R\$-5.069.726. Nota-se que novamente a empresa não obteve lucro o suficiente para cobrir seus gastos.
- Por fim, utilizando a mesma fórmula dos cálculos anteriores, verificou-se o valor do EBITDA do ano de 2018, é de R\$-6.609.722. No caso específico, o resultado indica que a empresa apresentou um prejuízo operacional de -6.609.722 no ano de 2018, considerando as informações fornecidas.
- A queda no índice EBITDA indica uma diminuição na capacidade de gerar lucro operacional, o que pode ser atribuído a fatores como ineficiência operacional, aumento das despesas operacionais ou queda nas vendas.



Fonte: O Autor

Com base nos dados fornecidos, pode-se observar uma deterioração da situação econômica da empresa OI S.A. ao longo dos anos analisados, evidenciada pela tendência decrescente do índice EBITDA. O índice EBITDA, utilizado como uma medida de desempenho operacional, apresentou quedas consecutivas, indicando uma diminuição na capacidade da empresa de gerar lucro operacional antes dos efeitos de juros, impostos, depreciação e amortização. Essa tendência descendente do índice EBITDA pode sugerir uma deterioração na eficiência operacional da empresa, o que pode impactar negativamente a rentabilidade e a

saúde financeira da empresa.

No caso da Companhia Oi S.A., a análise dos indicadores econômico-financeiros indicou uma situação delicada, com prejuízos acumulados, baixa rentabilidade e desafios de liquidez. A análise desses indicadores revelou desafios significativos, como prejuízos acumulados, baixa rentabilidade e dificuldades de liquidez. Essas informações permitem que a empresa adote medidas adequadas para enfrentar esses desafios, como a busca por financiamento, a reestruturação organizacional, a redução de custos e a melhoria da eficiência operacional.

Algumas outras informações relevantes da organização foram dispostas na Tabela 2.

Tabela 2 – Demonstrativo de Resultados entre os anos de 2014 a 2018 da empresa Oi S. A.

	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016	31/12/2017	31/12/2018
Receita Líquida de Vendas e/ou Serviços	4.179.650	6.703.079	6.322.802	5.827.711	5.365.078
Custo de Bens e/ou Serviços Vendidos	-1.900.168	-3.965.417	-4.841.687	-3.117.385	-3.840.035
Resultado Bruto	2.279.482	2.737.663	1.481.115	2.710.326	1.525.043
Despesas Com Vendas	-1.211.410	-1.167.528	-1.164.187	-1.170.295	-1.166.216
Despesas Gerais e Administrativas	-527.449	-919.871	-879.985	-781.630	-780.757
Outras Receitas Operacionais	2.027.279	685.700	557.761	192.229	726.496
Outras Despesas Operacionais	-867.099	-937.912	-767.111	-3.872.718	-5.998.542
Resultado da Equivalência Patrimonial	-4.598	-5.991	-3.314	-2.020	350
Financeiras	-873.656	-3.951.492	-314.587	1.854.382	-916.094
Receitas Financeiras	277.082	23.450	262.189	5.350.195	-245.100
Despesas Financeiras	-1.150.738	-3.974.942	-576.776	-3.495.813	-670.996
Resultado Antes Tributação/Participações	822.549	-3.559.431	-1.090.308	-1.069.726	-6.609.720
Provisão para IR e Contribuição Social	-203.108	-155.263	-199.833	-150.940	54.837
IR Diferido	-626.305	-818.215	-2.516.412	-1.905.973	3.212.181
Part. de Acionistas Não Controladores	-604	377.918	75.141	226.145	-15.449
Lucro/Prejuízo do Período	-4.422.007	-4.172.759	-3.731.412	-2.900.494	-3.358.152

Fonte: Fundamentus (2022)

Quanto aos valores de Patrimônio Líquido, elaborou-se a seguinte Tabela 3:

Tabela 3 – Patrimônio Líquido da OI S. A. Entre os anos de 2014 a 2018

	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016	31/12/2017	31/12/2018
Ativo Total	102.789.120	97.014.809	82.171.199	68.639.039	65.437.794
Ativo Circulante	49.286.795	38.067.007	26.706.575	23.747.748	21.313.485
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.449.206	14.898.063	7.563.251	6.862.684	4.385.329
Aplicações Financeiras	171.415	1.801.720	116.532	21.447	201.975
Contas a Receber	7.450.040	8.379.719	8.347.459	7.367.442	6.516.555
Estoques	478.499	351.993	355.002	253.624	317.503
Tributos a Recuperar	1.097.189	915.573	1.320.904	1.123.510	621.246
Despesas Antecipadas	0	0	293.689	307.162	743.953
Outros Ativos Circulantes	37.640.446	11.719.941	8.709.740	7.811.879	8.526.923
Ativo Realizável a Longo Prazo	23.992.912	29.993.943	17.887.508	9.415.446	8.632.464
Aplicações Financeiras Avaliadas a Valor Justo	111.285	125.966	169.473	114.839	36.987
Tributos Diferidos	7.625.772	8.883.002	2.515.254	0	0
Despesas Antecipadas	0	0	11.195	28.239	23.050
Créditos com Partes Relacionadas	0	0	0	0	522.550
Outros Ativos Não Circulantes	16.255.855	20.984.975	15.191.587	9.272.368	0
Investimentos	148.411	154.890	135.652	136.510	117.840
Imobilizado	25.670.025	25.497.192	26.268.168	26.988.648	28.425.564
Intangível	3.690.978	3.301.771	11.173.293	8.350.685	6.948.446
Passivo Total	102.789.120	97.014.809	82.171.199	68.639.039	65.437.794
Passivo Circulante	42.556.834	25.574.072	60.749.242	67.891.610	10.689.459
Obrigações Sociais e Trabalhistas	744.439	660.415	668.498	924.560	906.655
Fornecedores	4.336.566	5.004.833	6.360.629	7.627.169	5.225.862
Obrigações Fiscais	477.282	339.624	472.959	567.129	27.026
Empréstimos e Financiamentos	4.463.728	11.809.598	48.086.286	54.515.233	672.894
Dividendos e JCP a Pagar	185.138	96.433	6.442	6.222	6.168
Outros	31.161.497	6.497.585	4.244.127	3.225.912	3.170.312
Provisões	1.188.183	1.165.583	910.301	1.025.382	680.542
Passivo Não Circulante	40.920.801	57.034.523	8.966.349	14.259.952	31.852.528
Empréstimos e Financiamentos	31.385.668	48.047.821	0	0	15.777.012
Outros	5.115.014	5.173.302	4.412.747	3.792.385	11.138.215
Tributos Diferidos	0	0	0	3.076.923	0
Provisões	4.420.120	3.813.403	4.553.602	7.390.644	4.937.300
Participação dos Acionistas Não Controladores	1.509.197	1.190.547	790.997	293.457	243.491
Patrimônio Líquido	17.802.292	13.215.664	11.664.609	-13.805.980	22.652.322
Capital Social Realizado	21.438.220	21.438.374	21.438.374	21.438.374	32.038.472
Reservas de Capital	1.610.071	1.484.911	7.711.282	7.711.282	8.729.745
Lucros/Prejuízos Acumulados	-4.024.184	-9.672.334	-16.849.416	-42.335.924	-17.530.108
Ajustes de Avaliação Patrimonial	-305.676	-373.513	-373.513	-519.300	-519.300
Outros Resultados Abrangentes	-2.849.493	338.226	-262.117	-100.411	-66.488

Fonte: Fundamentus (2022).

Analisando as informações sobre o Patrimônio Líquido (PL) da empresa ao longo dos anos, é possível observar algumas tendências e variações significativas. Por exemplo, no ano de 2018, o Patrimônio Líquido apresentou um valor positivo de 22.652.322, o que indica que os ativos superam as obrigações da empresa. Isso pode ser considerado um sinal de estabilidade financeira. Vale ressaltar que houve uma recuperação em relação ao ano anterior, quando o Patrimônio Líquido estava negativo em -13.805.980.

Contudo, olhando para os anos anteriores, percebe-se uma certa volatilidade no

Patrimônio Líquido da empresa. Em 2017, por exemplo, houve um grande prejuízo acumulado, resultando em um Patrimônio Líquido negativo. No entanto, nos anos anteriores (2014, 2015 e 2016), a empresa registrou valores positivos de PL, indicando um desempenho financeiro mais favorável.

Ao analisar os componentes do Patrimônio Líquido, observamos que o Capital Social Realizado tem se mantido relativamente constante ao longo dos anos, indicando que não houve grandes alterações no valor investido pelos acionistas.

As Reservas de Lucros têm se mantido em zero nos últimos anos, o que pode indicar que a empresa não tem distribuído lucros aos acionistas ou que os lucros obtidos foram utilizados para cobrir prejuízos anteriores.

O item Lucros/Prejuízos Acumulados mostra uma melhora significativa de - 42.335.924 em 2017 para -17.530.108 em 2018, indicando uma redução no prejuízo acumulado.

Os Ajustes de Avaliação Patrimonial têm oscilado, mas em geral, têm apresentado valores negativos, o que pode ser atribuído a variações no valor justo de determinados ativos.

Os Outros Resultados Abrangentes também têm variado ao longo dos anos, com alguns anos apresentando valores positivos e outros negativos. Isso pode estar relacionado a fatores não recorrentes ou a flutuações no valor de determinados ativos.

7 CONCLUSÃO

Ao observar as informações coletadas sobre os indicadores financeiros da empresa Oi S. A., torna-se possível compreender como ocorreu ao seu desenvolvimento durante o processo de recuperação judicial.

A deterioração da situação econômica ao longo dos anos, evidenciada pela queda no índice EBITDA e pelos indicadores de liquidez, estrutura de capital e rentabilidade, destaca os desafios enfrentados pela empresa.

Isso pode ser um sinal de ineficiência operacional, o que exige uma revisão das estratégias e processos da empresa para melhorar sua rentabilidade.

Os indicadores podem indicar problemas de gestão de estoque, necessidade de otimização do capital de giro ou dificuldades financeiras que podem afetar o fluxo de caixa da empresa.

A análise dos indicadores econômico-financeiros, em conjunto com a compreensão do conceito de falência e suas causas, pode ajudar a empresa a identificar os sinais de alerta precoce de problemas financeiros e tomar medidas corretivas antes que a situação se agrave. A recuperação judicial é uma medida que pode ser aplicada em casos de falência, e a análise dos indicadores pode auxiliar na avaliação da viabilidade dessa opção e na elaboração de um plano de reestruturação.

No caso específico da Oi S.A., a análise dos indicadores econômico-financeiros entre 2014 e 2018 revela uma deterioração da situação financeira da empresa ao longo do tempo.

Com base nesses dados, fica evidente que a análise acurada dos indicadores econômico-financeiros desempenha um papel fundamental na tomada de decisões estratégicas em empresas, incluindo o caso da Companhia Oi S.A. Esses indicadores fornecem insights valiosos sobre a situação financeira da empresa, identificando pontos fracos e desafios que podem impactar a sua saúde financeira e sustentabilidade.

Através da análise dos indicadores econômico-financeiros, é possível identificar sinais de alerta precoce de problemas financeiros, como a diminuição da capacidade de gerar lucro operacional, a deterioração da eficiência operacional, o aumento das despesas operacionais, a queda nas vendas e a dificuldade em cumprir obrigações de curto prazo. Essas informações permitem que a empresa

tome medidas corretivas oportunas, como a melhoria da eficiência operacional, a redução de custos, a otimização do capital de giro e a busca por fontes alternativas de financiamento.

Além disso, os indicadores econômico-financeiros auxiliam na identificação de oportunidades estratégicas, como a análise da viabilidade de novos investimentos, a avaliação de fusões e aquisições, a expansão para novos mercados e a diversificação de produtos ou serviços. Essas decisões devem levar em consideração a capacidade da empresa de gerar retorno sobre o investimento, a sua posição competitiva no mercado, as tendências do setor e o potencial de crescimento.

No caso específico da Companhia Oi S.A., a análise dos indicadores econômico-financeiros revelou uma deterioração da situação financeira ao longo dos anos, com prejuízos líquidos, baixa rentabilidade e desafios de liquidez. Essas informações são fundamentais para que a empresa possa tomar decisões para reverter essa situação, como a busca por investidores, a reestruturação da dívida, a redução de custos operacionais e a melhoria da eficiência operacional.

A compreensão do conceito de falência e suas causas, também a análise dos indicadores econômico-financeiros podem ajudar a identificar os principais fatores que levam à falência, como a insuficiência de capital de giro, o endividamento excessivo, a queda nas vendas, a falta de rentabilidade e a má gestão financeira. Essa conjuntura pode ter contribuído para a decisão da empresa de entrar com um pedido de Recuperação Judicial, uma medida legal que visa a reestruturação financeira e operacional da empresa em dificuldades financeiras. A Recuperação Judicial oferece uma oportunidade para a Companhia Oi S.A. reavaliar sua estratégia, buscar novas fontes de financiamento, renegociar dívidas, reduzir custos e buscar a sustentabilidade financeira a longo prazo.

Em conclusão, os indicadores econômico-financeiros desempenham um papel crucial na tomada de decisões estratégicas em empresas, fornecendo informações essenciais sobre a situação financeira, a rentabilidade e a eficiência operacional. Além disso, a compreensão do conceito de falência e suas causas é essencial para evitar esse desfecho indesejado, permitindo que a empresa adote medidas preventivas e corretivas para garantir a sua sustentabilidade financeira.

8 REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Débora Pacal de. **Análise do processo de recuperação judicial**. Conteúdo Jurídico, 2016.

ALVES, Wemerson Januário; CARDOSO, Yago. Análise Financeira: os índices financeiros da empresa Oi S/A em sua recuperação judicial, no período de 2016 a 2019. **Caderno Científico UNIFAGOC de Graduação e Pós-Graduação**, v.7, n.1, p.57-83, 2022.

ARAÚJO, Larissa Ezequiel de. **Ativismo Judicial: uma análise à luz da recuperação judicial da Oi S.A. e da Lei 11.101/2005**. 2018. 51f. Monografia (Bacharelado em Direito) - Faculdade Damas da Instrução Cristã, Recife. Disponível em: <<https://revistas.faculdedamas.edu.br/index.php/academico/article/view/933>>. Acesso em: 09 mar. 2023.

AZEREDO, Vinícius Coral de. **Aplicação e análise da eficácia de modelos brasileiros de previsão de insolvência para empresas**. 2019. 60f. TCC (Bacharelado em Engenharia Civil) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.

BASTOS, Raquele Francos Lima; NEVES, Lara Britto de Almeida Domingues. **A recuperação judicial transnacional no direito falimentar brasileiro – Considerações teóricas e breve análise fática sobre o Caso do “Grupo Oi”**. 2018. 25f. Artigo (Graduação em Direito) - Universidade Católica do Salvador – UCSAL, Bania. Disponível em: <<http://ri.ucsal.br:8080/jspui/handle/prefix/779>>. Acesso em: 09 mar. 2023.

BATISTA, Felipe Vieira. **A recuperação judicial como processo coletivo**. 2017. 155f. Dissertação (Mestrado em Direito) - Faculdade de Direito da Universidade Federal da Bahia, Salvador.

BITTENCOURT; Wanderson Rocha; ALBUQUERQUE, Pedro Henrique Melo de

Estrutura de capital: uma revisão bibliográfica das publicações dos periódicos nacionais. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, v.15, n. 34, p. 94-114, 2018

BRAGA, Hugo Rocha. **Demonstrações Contábeis: Estrutura, análise e interpretação**. 7ª ed. São Paulo: Atlas, 2012.

BRASIL. **Lei nº 11.101 de 9 de fevereiro de 2005**. Regula a recuperação judicial, a extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária. 2005. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2004-2006/2005/lei/11101.htm>.

Acesso em: 20 fev. 2023.

CARVALHO, Carla. **Oi (OIBR3;OIBR4): de “super tele” à maior recuperação judicial do Brasil; entenda o que aconteceu com operadora**. InfoMoney, 2023. Disponível em: <<https://www.infomoney.com.br/mercados/oi-oibr3-oibr4-super-tele-a-maior-recuperacao-judicial-do-brasil-entenda-o-que-aconteceu/>>. Acesso em: 09 mar. 2023.

CENI, Isadora Lemos. **Recuperação judicial de concessionárias de serviço público**. 2018. 95f. TCC (Bacharelado/Licenciatura em Direito) - Centro de Ciências Jurídicas da Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis. Disponível em: <<https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/187977>>. Acesso em: 09 mar. 2023.

COSTA, Thiago Dias; EGAWA, Leonardo Nobuo Pereira. A lei nº 11.101/2005 – Status e História. **Cadernos Jurídicos da Faculdade de Direito de Sorocaba**, SP, Ano 2, n.1, p. 135-154, 2020.

CRUZ, Sâmia Izabela Polerá da et al. Análise dos resultados dos índices de liquidez entre as empresas dos índices MidLarge Cap e Small Cap da [B]. **Revista da FAE**, v. 23, n. 1, p. 109-122, 2020.

DINIZ, Natália. **Análise das Demonstrações Financeiras**. 1ª ed. Rio de Janeiro:

SESES, 2015. 176p.

FUNDAMENTUS. **OIBR4**. Fundamentos, 2023. Disponível em: <<https://fundamentus.com.br/detalhes.php?papel=OIBR3>>. Acesso em: 12 mai. 2023.

G1. Recuperação judicial da Oi é encerrada após mais de 6 anos; ações disparam na bolsa. G1, 2022. Disponível em: <<https://g1.globo.com/economia/noticia/2022/12/15/recuperacao-judicial-da-oi-e-encerrada-apos-mais-de-6-anos.ghtml>>. Acesso em: 09 mar. 2023.

GARDINO, Adriana Valéria Pugliesi. **A falência e a Preservação da Empresa: Compatibilidade?** 2012. 326f. Tese (Doutorado em Direito Comercial) - Universidade de São Paulo, São Paulo.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

HIJAZI, Mohamed; DAMKE, Eloi Junior; MOREIRA, Luís Fernando. A contribuição dos modelos de previsão de insolvência na prevenção de custos de falência: uma proposta de um novo modelo a partir de índices financeiros em empresas de capital aberto no Brasil. In: **XXII Congresso Brasileiro de Custos**, Foz do Iguaçu, PR, 11 a 13 de novembro de 2015. Disponível em: <<https://anaiscbc.abcustos.org.br/anais/article/view/4045>>. Acesso em: 20 fev. 2023.

KUHN, Ivo Ney. **Gestão Financeira**. Rio Grande do Sul: Editora Unijuí, 2012. 126p.

LIMA, Jorge Luiz Rosas; LOPES, Ramdas de Souza. **Análise da acuracidade de estoques em uma indústria de concentrados para bebidas não alcoólicas**. 2018. 23f. Artigo (Graduação em Engenharia) - Centro Universitário do Norte - UNINORTE, Manaus, Amazonas.

LUCINDA, Cláudio R.; SAITO, Richard. A composição do endividamento das

empresas brasileiras de capital aberto: um estudo empírico. **Revista Brasileira de Finanças**, v. 3, n. 2, p. 173-193, 2005.

LÚCIO, Rayane Borba da Silva; GONÇALVES, Jonas Rodrigues. Lei nº 11.101/2005: Procedimentos da Falência, Recuperação Judicial e Recuperação Extrajudicial de empresas. **Revista Processus de Estudos de Gestão, Jurídicos e Financeiros**, v.12, n.42, jan.-jun., 202.

MAMEDE, Gladston. **Falência e Recuperação de Empresas**. 10ª ed. Atlas, São Paulo, 2019.

MARION, José Carlos. **Contabilidade Básica**. 10ª ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MÁXIMO, Marco Aurélio Torres. A dicotomia entre a rigidez procedimental DO parágrafo único do art. 98 da lei nº 11.101/05 FACE ao princípio da preservação da empresa. In: ROCHA, Lilian Rose Lemos et al. **Falência**. Brasília: UniCEUB, 2019. p. 4-18.

MÁXIMO, Welton. **Justiça encerra processo de recuperação judicial da Oi**. Agência Brasil, 2022. Disponível em: <<https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2022-12/justica-encerra-processo-de-recuperacao-judicial-da-oi>>. Acesso em: 09 mar. 2023.

MELO, Cinira Gomes Lima. **O Plano de Recuperação Judicial como negócio jurídico plurilateral: A análise da existência, da validade e da eficácia**. 2016. 243f. Tese (Doutorado em Direito) - Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, SP.

MILAZZO Cristhyan Martins Castro; SALES, Letícia Campos. Recuperação judicial de empresas. **Revista de Administração da UEG**, Aparecida de Goiânia, v.2, n.2, jul./dez., p. 78-98, 2011.

MOHAD, Bruna Terra; QUINTANA, A. C. Indicadores de liquidez e a sua influência no resultado econômico. **Rio Grande do Sul**, v. 4, n. 2, p. 16-37, 2016.

PERRESSIM, William Sbrama; BATALHA, Mário Otávio. Desempenho dos

indicadores de liquidez das maiores cooperativas agroindustriais brasileiras entre 2011 e 2015. **Revista de Gestão e Organizações Cooperativas**, v. 5, n. 10, p. 175-188, 2018.

PINHO, Adriel Colombo de et al. **Instrumentos Financeiros**: Um estudo de indicadores financeiros possíveis de serem utilizados na empresa transportes Silvio LTDA. 2018. 23f. TCC (Especialização em Finanças e Custos) - Faculdade Senac, Concórdia, SC.

PURIFICAÇÃO, Caio Henrique Silva da. **Recuperação Judicial**: Análise do comportamento dos índices financeiros da empresa Oi S.A no período de 2012 a 2018. 2019. 59F. TCC (Bacharelado em Ciências Contábeis) – Faculdade Maria Milza (FAMAM), Governador Mangabeira, BA. Disponível em: <http://famamportal.com.br:8082/jspui/bitstream/123456789/1579/1/Recupera%C3%A7%C3%A3o%20Judicial%20Analise%20do%20Comportamento%20dos%20%C3%8Dndices%20Financeiros%20da%20Empresa%20OI%20SA%20no%20perodo.pdf> Acesso em: 09 mar. 2023.

QUINTANA, Alexandre Costa. **Contabilidade Básica**. 1ª ed. São Paulo: Atlas, 2014. 224 p

RODRIGUES, Dayane Priscila; SILVA, Milton Neemias M. da. **A contribuição dos indicadores financeiros de liquidez, endividamento e rentabilidade para a tomada de decisão dentro das organizações**. 2018. 19f. Artigo (Bacharelado em Ciências Contábeis) - Centro Universitário de Anápolis (UniEvangélica), GO.

SACRAMONE, Marcelo Barbosa. **Comentários à lei de recuperação de empresas e falência**. 3ª ed. São Paulo: SaraivaJur, 2022.

SANTOS, Anderson Alves do Nascimento dos. **Avaliação de empresas – OI S/A**. 2014. 49f. TCC - Curso de MBA em Finanças do Ibmec Business School, Rio de Janeiro, RJ. Disponível em: https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/7109/1/MBA_Anderson%20Alv

[es](#)

[%20do%20Nascimento%20dos%20Santos_com%20termo_P.pdf](#)>. Acesso em: 09 mar. 2023.

SANTOS, Everton Rodrigo Alves dos; et al. Avaliação de desempenho econômico-financeiro de uma empresa em recuperação judicial: Estudo de caso Oi SA. **The Journal of Engineering and Exact Sciences**, v. 6, n. 1, p. 0042-0048, 2020.

SANTOS, Lisandra Baba dos. **A efetividade da recuperação judicial no ordenamento jurídico brasileiro**. 2016. 83f. TCC (Bacharel em Direito) - Centro Universitário Eurípides de Marília – UNIVEM, Marília, SP.

VICECONTI, Paulo; NEVES, Silvério. **Contabilidade Básica**. 30^a ed. São Paulo: Saraiva, 2017.

YIN, Robert K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 2.ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.