

# Critérios de Avaliação

A pesquisa e a comparação dos resultados financeiros das empresas do mercado de telecomunicações, no ano fiscal de 2004, é um trabalho realizado pela equipe da Plano Editorial, com a supervisão técnica do professor Japir de Mello Junior (Análise Financeira), da Escola de Administração de Empresas da Fundação Getúlio Vargas de São Paulo, membro do GVConsult, o braço de consultoria da Escola.

Para a elaboração do *ranking*, foram analisadas as demonstrações financeiras contidas nos balanços do período, pelo critério da legislação societária.

A análise dos principais indicadores econômico-financeiros das 184 empresas que integram o universo da edição 2005 do *Anuário Telecom* indica que as atividades de telecomunicações tiveram um crescimento de 26,79% em relação ao exercício de 2003.

O *Anuário Telecom* compara as empresas pela evolução de sua receita líquida, uma vez que as vendas líquidas se constituem no critério de avaliação mais adequado, porque são aquelas que, efetivamente, entram nos cofres das empresas. Quando as empresas participantes não publicam balanços, nem informam sua receita líquida, deduzimos 11% de sua receita bruta para obter a líquida. (O percentual de 11% representa, em média, as deduções do faturamento bruto que resultam na receita líquida de fabricantes e prestadores de serviços).

Foi mantido o critério das análises anteriores, com a publicação dos valores em dólar médio. Para correção das demonstrações financeiras do exercício fiscal de 2004, do ativo, do passivo, e dos resultados, os valores foram convertidos em R\$ mil e divididos pela média anual do dólar mensal médio (R\$2,9259). O mesmo procedimento foi adotado para a transformação do lucro líquido.

## Observações:

As empresas fornecedoras de serviços são listadas no *ranking* das 100 maiores e também na relação dos segmentos onde obtêm mais de 20% de sua receita líquida. Internet: a partir desta edição do Anuário, serão ana-

lisados dois segmentos de atividades relacionados aos negócios na web: acesso e serviços.

## Principais indicadores:

**1. Receita líquida em dólares:** principal indicador para classificação das empresas. A conversão para dólar foi efetuada segundo metodologia definida acima.

**2. Crescimento real das vendas:** é a variação real do faturamento líquido da empresa, em relação ao exercício anterior, convertido em dólar, em %.

**3. Rentabilidade do patrimônio:** é o lucro líquido do exercício, dividido pelo patrimônio líquido da empresa, em %.

**4. Rentabilidade das vendas líquidas:** é o lucro líquido do exercício, dividido pela receita líquida, em %.

**5. Liquidez corrente:** é obtida dividindo-se o ativo circulante pelo passivo circulante. Esse indicador mede a capacidade da empresa de saldar seus compromissos a curto prazo.

**6. Endividamento sobre o patrimônio líquido:** é calculado dividindo-se o passivo total da empresa (passivo circulante + passível exigível a longo prazo) pelo patrimônio líquido, em %. Indica a participação de terceiros no total de recursos da empresa e é um dos indicadores de alavancagem financeira.

**7. Endividamento financeiro sobre o ativo total:** é obtido por meio da divisão dos empréstimos e financiamentos de curto e longo prazos pelo ativo total, em %. Mostra a participação de empréstimos bancários nos recursos totais aplicados na empresa, sendo um dos indicadores de risco financeiro.

**8. Despesas financeiras sobre vendas:** esse índice é obtido dividindo-se as despesas financeiras líquidas pela receita líquida, em %. Indica o montante da receita líquida consumida pelas despesas financeiras.

**9. Retorno sobre investimento:** é a relação entre o lucro e os ativos totais. Mede a eficiência da administração e o correspondente retorno sobre o investimento da empresa.

**10. Rentabilidade por funcionário:** é o lucro líquido do exercício dividido pelo número de funcionários (registrados e terceirizados) da empresa.



## A escolha das empresas mais eficientes e dos destaques de 2004

Os critérios para a escolha dos destaques e das empresas mais eficientes em cada segmento se baseiam nos seguintes índices, e respectivos pesos:

	Peso
1. Crescimento da receita líquida, em%	10
2. Rentabilidade sobre vendas, em %	30
3. Rentabilidade sobre o patrimônio, em %	20
4. Liquidez Corrente	10
5. Endividamento sobre o ativo, em%	(10)

Nos anos em que a variação cambial for 10 pontos percentuais superior à inflação, não será considerado o crescimento da receita líquida na cesta de pontos.

A aplicação desses indicadores é o fator de pontuação final para a classificação das empresas fabricantes de equipamentos, com exceção das empresas que terceirizam mais de 50% da produção, e de serviços telefônicos comutado fixo e móvel.

Na classificação das empresas de desenvolvimento de *software* e de serviços não foi considerada a rentabilidade sobre o patrimônio, pois entendemos que o patrimônio dessas empresas são os seus recursos humanos. Para essas empresas, a rentabilidade sobre o patrimônio foi substituída pela rentabilidade por funcionário. Nesse caso, esse item tem peso 20.

Esse conceito é utilizado para medir a rentabilidade de empresas de serviços. Como não possuem ativos imobilizados significativos, essas empresas dependem exclusivamente de seus funcionários. Portanto, a lucratividade por funcionário é um ótimo indicador de rentabilidade. Consideramos o lucro líquido em milhares de dólares.

A metodologia escolhida considera importantes indicadores da saúde econômico-financeira de uma empresa, como a rentabilidade e a capacidade de saldar compromissos. Os pesos atribuídos procuram ressaltar a lucratividade, principalmente a margem existente sobre vendas. Uma empresa com vendas crescentes, margem elevada sobre vendas, boa rentabilidade sobre o patrimônio, liquidez superior a 1,0, nível reduzido de endividamento e valor elevado de lucro líquido por funcionário é uma empresa saudável.

Para a **escolha dos Destaques** foram utilizados os seguintes critérios: informações econômico-financeiras com pelo menos dois índices, obtenção de, no mínimo, 20% da receita no segmento e, em 2004, um faturamento líquido de pelo menos US\$ 1,5 milhão nos segmentos de produtos e serviços (exceto operadoras de telefonia fixa e móvel). Para as distribuidoras e revendedoras também foi considerado um faturamento líquido de US\$ 1,5 milhão.

A empresa do ano é escolhida por esses critérios, além de outros como estratégia empresarial, investimentos, base instalada e produtividade.