

OS INDICADORES FINANCEIROS DA EMBRAER JUSTIFICAM O ACORDO COM A BOEING?

DO EMBRAER'S FINANCIAL INDICATORS JUSTIFY THE DEAL WITH BOEING?

Felipe Alves Arcanjo,
Filipe Bressanelli Azevedo,
Mark Miranda Mendonça

RESUMO

O anúncio da parceria entre a Embraer, empresa brasileira fabricante de aeronaves regionais, com a Boeing, empresa americana fabricante de aeronaves de grande porte, repercutiu mundialmente por se tratar da união de duas multinacionais que lideram o mercado de aeronaves global. A Boeing lidera o mercado mundial e a Embraer é a terceira maior no mundo e líder no seu segmento. Neste contexto, o trabalho tem por objetivo responder se os indicadores financeiros da Embraer justificam um acordo com a Boeing. A pesquisa é considerada descritiva, de procedimento documental e abordagem quantitativa, com base em levantamento de dados das demonstrações contábeis consolidadas da Embraer via sistema SABE Ensina, no período de 2014 a 2018. Após a coleta dos dados, foi desenvolvida uma análise econômico-financeira por meio dos indicadores de desempenho. No período analisado, os resultados obtidos demonstram que nem a Embraer e nem os seus investidores estão tendo retorno sobre os seus investimentos, justificando-se assim, um acordo com a Boeing. O Relatório da Administração de 2018 da Embraer prevê que a parceria com a Boeing será estratégica para acelerar o crescimento das duas empresas no mercado aeroespacial mundial, utilizando-se da troca de sinergias.

Palavras chave: Parceria; Embraer; Boeing; Indicadores Financeiros; Joint Venture.

ABSTRACT

The announcement of the partnership between Embraer, a Brazilian regional aircraft manufacturer, and Boeing, an American large aircraft manufacturer, has reverberated worldwide because it is the union of two multinationals that lead the global aircraft market. Boeing leads the world market and Embraer is the third largest in the world and leader in its segment. In this context, the paper aims to answer if Embraer's financial indicators justify an agreement with Boeing. The research is considered descriptive, documentary procedure and quantitative approach, based on data collection of Embraer's consolidated financial statements via SABE Ensina system, from 2014 to 2018. After data collection, an economic-financial analysis was developed through performance indicators. During the period analyzed, the results show that neither Embraer nor its investors are having a return on their investments, thus justifying an agreement with Boeing. Embraer's 2018 Management Report predicts that the partnership with Boeing will be strategic to accelerate the growth of both companies in the global aerospace market by leveraging synergies. 2018, the Brazilian company forecasts a Joint Venture with Boeing, where Boeing will participate with 80% and Embraer 20%, with the objective of growth for both.

Keywords: Partnership; Embraer; Boeing; Financial indicators; Joint Venture.

INTRODUÇÃO

Nas últimas décadas, muitas empresas têm procurado associar-se com outras empresas ou grupos, do mesmo ramo, e de outros seguimentos também, visando não só o crescimento do seu patrimônio, mas também a sobrevivência, em meio a grande concorrência que se tem na atualidade. Recentemente, a multinacional brasileira, fabricante de aeronaves regionais, a Embraer, anunciou uma parceria com a empresa americana, fabricante de aeronaves de grande porte, a Boeing, que é a maior fabricante de aeronaves do mundo.

A parceria é notícia em todo o mundo, houve repercussão internacional, pois se trata da união da maior fabricante de aeronaves do mundo, Boeing, e da empresa brasileira Embraer, fabricante de aeronaves regionais, que é a terceira maior fabricante de aeronaves do mundo, e líder no seu segmento, com tamanha visibilidade e o elevado grau de importância das duas empresas, é uma notícia de grande relevância internacional.

Diante de um assunto de grande importância e relevância, o presente trabalho propõe responder a seguinte problemática: Os indicadores financeiros justificam a parceria da Embraer com a Boeing?

Assim, com o intuito de responder à questão formulada, tem-se por objetivo verificar se os indicadores econômico-financeiros da Embraer justificam um acordo com a Boeing, utilizando-se da análise por meio de índices de liquidez, de lucratividade e de retorno, bem como, da análise de artigos relacionados a processo de fusão entre as duas empresas.

Este artigo, além da introdução, está estruturado em seções contendo referencial teórico sobre a Embraer, o processo de fusão com a Boeing e indicadores econômico-financeiros. Em seguida, é apresentada a metodologia utilizada na pesquisa, a análise de dados e os resultados obtidos. Por fim, são realizadas as considerações finais do estudo.

REFERENCIAL TEÓRICO

Embraer, história e parceria com a Boeing

Uma empresa genuinamente brasileira, que teve seu início no ano de 1969, sendo uma estatal, e foi privatizada no ano de 1994. Cardoso (2018), destaca que a Embraer é líder mundial, no segmento de aviação regional, fabricando aeronaves com capacidade para transportar de 70 até 130 passageiros, e participação relevante na produção do segmento da aviação executiva e militar. Sendo uma empresa de grande porte, com instalações espalhadas pelo mundo, com grande visibilidade, destacando-se ainda por produzir com alta tecnologia.

Cardoso (2018), destaca ainda que a grande maioria das vendas da Embraer, são destinadas a outros países, algo em torno de 80% a 90%, apenas uma pequena parcela permanece no mercado brasileiro, destacando-se o militar, de grande importância e estratégico, e depois que vem o executivo. O autor continua ao informar que ao comparar as exportações, com as importações de grandes fornecedores do material usado na produção, a contribuição do valor adicionado brasileiro nas vendas para o exterior varia entre 20% a 50%, considerando que há flutuações cambiais e de ciclo de produção que alteram estes percentuais, sendo

assim, os produtos de fornecedores estrangeiros, utilizados na produção é decisivo e estratégico, repercutindo sobre a relação com fornecedores nacionais.

Gomes, Barcellos e Tucci (2018), evidenciam um fato que ocorreu nos anos 90, a competitividade que nasce entre duas empresas que atuam no ramo de produção de aeronaves comerciais, a canadense Bombardier e a brasileira Embraer. No ano de 1995, a Embraer lançou o ERJ 145 com 50 assentos, concorrendo diretamente com CRJ da Bombardier, a partir de então, estabeleceu-se a rivalidade entre as duas maiores fabricantes de jatos comerciais.

Ainda, segundo os autores (GOMES, BARCELLOS e TUCCI, 2018), na década de 2000, a canadense Bombardier que até então, era maior fabricante de aeronaves comerciais, seguida pela Embraer, passa a fabricar aeronaves com maior capacidade, o CRJ 700 (em 2001) e o CRJ 900 (em 2003). Na sequência, a Embraer passa a produzir também aeronaves de maior capacidade, o E170 (em 2004), o E175 e E190 (em 2005), e E195 (em 2006). Desde o sucesso do E170, houve uma inversão no mercado, e a Embraer passou a ser a terceira maior fabricante de aeronaves do mundo, e a primeira no seu segmento.

Dois meses depois do anúncio da fusão da Airbus com a Bombardier, em 21 de dezembro de 2017, a maior fabricante de aeronaves do mundo, a americana Boeing e brasileira Embraer, “confirmaram planos para uma potencial combinação” (GOMES, BARCELLOS e TUCCI, 2018). Fato que gerou repercussão em nível da imprensa mundial, especulou-se sobre compra da Embraer pela Boeing, ao ponto de haver a necessidade de esclarecimento por parte das autoridades brasileiras, quanto às ações especiais detidas, na época da privatização em 1994, (*Golden Share*), instrumento jurídico que veda esse tipo de transação.

Dalmina (2018), menciona que quando houve o anúncio da possível combinação entre Boeing e Embraer, no final do ano de 2017, as ações da Embraer listadas na Bolsa de Valores de Nova York subiram 22%, representando uma valorização de \$ 4,6 bilhões.

A Fusão de Empresas, o Motivo e a Motivação.

De acordo com Teixeira e Cur (2015), fusão é a união de duas ou mais sociedades, podendo ser de tipos societários iguais ou diferentes, tendo como comum, o objetivo de formar uma nova entidade, usufruindo tanto de bens e direitos, quanto o fato de assumir as responsabilidades e obrigações. Entende-se ainda que na fusão, ocorre a extinção das sociedades que se uniram, para se formar uma nova sociedade.

Barth (2014) destaca que com a fusão ocorre à elevação do patrimônio da nova empresa, fazendo referência, à fusão do Grupo Kroton e a Anhanguera Educacional, que foi aprovada pelo Cade (Conselho Administrativo de Defesa Econômica), elevando o seu valor de mercado para 14 bilhões de reais, passando a ter uma receita líquida de 4 bilhões de reais e alcançando a marca de 1,2 milhões de alunos matriculados.

Segundo Teixeira e Dantas (2015), um processo de fusão contém três itens fundamentais e básicas: Transmissão Patrimonial, Extinção e Congeminação. Ficando entendido que, transmite-se o patrimônio integralmente em sua totalidade, liquida-se pelo menos uma das partes envolvidas nesse processo e é feito a

introdução de novos sócios, nessa nova sociedade que passou a existir a partir da sua criação.

De acordo com Salguero e Silva (2016), a fusão de empresas tem como objetivo o aumento dos ganhos, utilizando-se de sinergias: humanas, financeiras e tecnológicas. Tornando assim, possível uma maior competitividade por meio desse processo, com novos parceiros, alcançando a oportunidade de chegar a novos mercados, bem como a estratégia de posicionar-se em um lugar de destaque no mercado mundial.

Lopes (2014) discorre sobre os tipos de fusões dos quais destaca: Fusão horizontal – onde duas ou mais empresas do mesmo ramo específico, e que caracteristicamente produzem a mesma linha de produtos; Fusão Concêntrica – é quando as partes envolvidas no processo detêm mutuamente ligação na área tecnológica, nos meios pelos quais fazem a sua produção; e Fusão Conglomerada – acontece quando as partes envolvidas no processo, os seus negócios tem pouca relação em se tratando da área da tecnologia, meios produtivos e a forma como atua no mercado.

De acordo com Correia (2017), as empresas associadas no processo fusão, estrategicamente potencializam o seu negócio, utilizando-se desse acordo com uma empresa de outro ramo, para atuarem em outra área que ainda não atuam. Entendendo-se com isso que, além da elevação patrimonial imediata com a associação, ocorre também a oportunidade do aumento da receita, pois além da receita que já se tinha de um negócio específico, passa a ter participação na receita de outro negócio de um outro ramo.

Pergoraro e Souza (2015) afirmam que a associação entre duas ou mais empresas é de ordem financeira e jurídica, podendo ser juridicamente do mesmo ramo, ou diferente. Onde se faz a junção dos patrimônios das sociedades envolvidas, e gerando uma nova face empresarial jurídica, destaca ainda que, essa reorganização é prevista em lei, e que se pode a qualquer tempo fazer novas reformulações de acordo com a necessidade, podendo ser de natureza e objetivos distintos.

Segundo Romano e Almeida (2015), quando uma empresa é adquirida por outra, a adquirente, se submete a uma situação de incerteza, quanto ao seu investimento. Faz-se necessário a aplicação do princípio básico de avaliação: onde uma empresa deve ser adquirida, se gerar valor presente líquido positivo para a sociedade adquirente. De acordo com este princípio, entendemos a importância do índice de liquidez, pois através dele pode-se mensurar a liquidez de uma empresa.

Uma fusão ou aquisição, é um sucesso para as empresas envolvidas no processo, quando o valor das sinergias das partes envolvidas é maior que o valor da negociação. Trazendo assim para a nova empresa, resultados ainda maiores que os resultados obtidos antes por cada uma das partes envolvidas, separadamente antes da fusão. Ficando entendido que o resultado obtido por cada uma das empresas envolvidas antes da negociação era inferior ao valor que se consegue alcançar com a soma das sinergias das empresas depois da fusão (SALDANHA, 2017).

Medico (2014) descreve alguns motivos pelos quais as empresas decidem entrar em um processo de fusão, dentre eles: pela necessidade de aumentar a escala de produção; o aumento da diversidade do portfólio de produtos e serviços; o alcance a outros mercados e outras localidades; a necessidade de sinergias

financeiras e tecnológicas; o aumento de porte, bem como do faturamento e da rentabilidade.

A palavra inglesa *Joint Venture*, que tem como sentido de empreendimento conjunto, tem sido muito utilizada como forma de parceria entre empresas. Frazão (2015) refere-se a *Joint Venture* como um contrato entre empresas com caráter associativo, onde não se cria uma nova sociedade jurídica, permanecendo depois do contrato entre as empresas, a autonomia jurídica e econômica de cada uma das partes, mas com o objetivo de troca de sinergias como: “racionalizações de atividades, redução de riscos, economias de escala, obtenção de recursos tecnológicos ou financeiros, dentre outros objetivos”.

Para entender se o processo de fusão entre empresas valeu o valerá a pena, é importante avaliar se o resultado dessa reestruturação societária obteve resultados econômico-financeiros adequados, assim faz-se necessário o uso da análise por meio de indicadores.

Indicadores Econômico-Financeiros

De acordo com Assaf Neto (2012) para se realizar a análise da situação econômico-financeira das entidades é necessário o uso de técnicas de análise das demonstrações contábeis, tradicionalmente efetuado por meio da apuração dos indicadores ou quocientes, fornecendo uma ampla visão patrimonial, financeira e econômica das organizações.

Segundo Marion (2010, apud LIMA, OLIVEIRA e RODRIGUES, 2017) para se ter condições de conhecer a situação econômico-financeiro de uma empresa é imprescindível a utilização dos três pontos fundamentais de análise, Liquidez (Situação Financeira), Rentabilidade (Situação Econômica) e Endividamento (Estrutura de Capital).

Silva (2010), menciona que, os indicadores econômico-financeiros, com base nos dados das demonstrações contábeis, auxiliarão a mensuração dos resultados alcançados, sendo que, no caso específico da análise de liquidez, tem sido cada vez mais observada por analistas e credores, pois é por meio dela que se pode mensurar a capacidade de pagamento da empresa, bem como a sua capacidade de transformar sua produção, seus estoques e serviços em dinheiro.

No quadro 1 a seguir, além da liquidez, apresentam-se informações de fórmula, o que indica, fonte e a interpretação dos resultados dos demais indicadores dos grupos de índices de Estrutura de Capital e de Rentabilidade, utilizados para a análise da situação econômica e financeira das empresas:

Quadro 1 – Indicadores Econômico-Financeiros

Indicadores		Fórmula	Indica	Fonte	Inter- pretação
Liquidez	Liquidez Geral	$(\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo}) / (\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo})$	Quanto a empresa possui a receber em relação à sua dívida total.	Matarazzo (2008)	Quanto maior, melhor
	Liquidez Corrente	$\text{Ativo Circulante} / \text{Passivo Circulante}$	Quanto a empresa possui a receber em curto prazo em relação a sua dívida no curto prazo.	Matarazzo (2008)	Quanto maior, melhor
	Liquidez Seca	$(\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques}) / \text{Passivo Circulante}$	A disponibilidade de ativos líquidos em relação a sua dívida de curto prazo.	Matarazzo (2008)	Quanto maior, melhor
Estrutura de Capital	Grau de endividamento	$[(\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível em longo prazo}) / \text{Patrimônio Líquido}] \times 100$	A relação de dependência da empresa no que se refere ao capital de terceiros	Silva (2014)	Quanto menor, melhor
	Composição do Endividamento	$[(\text{Passivo Circulante}) / (\text{Passivo circulante} + \text{Exigível a longo prazo})] \times 100$	Indica qual o percentual de obrigações em curto prazo em relação ao total de obrigações.	Matarazzo (2008)	Quanto menor, melhor.
	Imobilização do Patrimônio Líquido	$[(\text{Investimentos} + \text{imobilizados} + \text{intangível}) / (\text{Patrimônio Líquido})] \times 100$	Quanto do patrimônio líquido está aplicado no Ativo permanente.	Silva (2014)	Quanto menor, melhor.
Rentabilidade	Giro do Ativo	$\text{Vendas Líquidas} / \text{Ativo Total}$	O volume de vendas em relação ao capital investido total.	Matarazzo (2008)	Quanto maior, melhor
	Margem líquida	$(\text{Lucro Líquido} / \text{Vendas Líquidas}) \times 100$	O lucro obtido em relação às vendas.	Matarazzo (2008)	Quanto maior, melhor
	ROA (Rentabilidade do Ativo)	$(\text{Lucro Líquido} / \text{Ativo Total}) \times 100$	O poder de ganho da empresa.	Marion (2010)	Quanto maior, melhor
	ROE (Rentabilidade PL)	$(\text{Lucro Líquido} / \text{Patrimônio Líquido}) \times 100$	Indica o ganho sobre o capital próprio investido.	Matarazzo (2008)	Quanto maior, melhor

Fonte: Adaptado de Lima, Oliveira e Rodrigues (2017, p. 202).

METODOLOGIA

Em linha com as afirmações de Gil (2010), esta pesquisa pode ser classificada como explicativa e de procedimento documental, pois com base em informações contábeis da Embraer dos anos 2014 a 2018, será explicado se os indicadores econômico-financeiros da Embraer justificam ou não o acordo com a Boeing.

De acordo com Severino (2007), pode-se classificar a pesquisa ainda como de abordagem quantitativa, pois as informações contidas nas demonstrações contábeis da Embraer nos anos de 2014 a 2018 foram transformados em números. Sendo que os indicadores financeiros analisados foram: Índices de Liquidez:

Corrente, Geral e Seca; Índices de Estrutura de Capital: Grau de Endividamento, Composição do Endividamento e Imobilização do Patrimônio Líquido; e Índices de Rentabilidade: Giro do Ativo, Margem Líquida, Retorno Sobre o Ativo e Retorno Sobre o Patrimônio Líquido, conforme demonstrado no quadro 1.

A pesquisa e análise dos resultados das demonstrações contábeis da Embraer dos anos de 2014 a 2018 foram realizadas no período de 03 de março de 2019 a 30 de maio de 2019, com a utilização de dados secundários coletados no banco de dados SABE Ensina, referentes as informações das demonstrações contábeis da Embraer no referido recorte temporal.

ANÁLISES DE RESULTADOS

Nessa sessão, serão apresentados os resultados do trabalho, sendo divididos em dois tópicos: a) Análise dos Resultados dos Indicadores Econômico-Financeiros e b) Análise da Embraer Sobre a Parceria com a Boeing.

Análise dos Resultados dos Indicadores Econômico-Financeiros

Na tabela 1 abaixo, com base nas demonstrações contábeis da Embraer no período de 2014 a 2018, são apresentados os resultados obtidos dos indicadores de liquidez: Corrente, Geral e Seca.

Tabela 1 – Resultados dos Índices de Liquidez

Índice\Ano	2014	2015	2016	2017	2018
Corrente	2,28	2,08	2,13	2,53	2,33
Geral	1,33	1,33	1,35	1,76	1,51
Seca	1,09	1,05	1,02	1,02	1,01

Fonte: Elaborado pelos autores.

Com base na tabela 1 acima, pode-se observar que ao longo do período ocorreram pequenas variações nos indicadores de liquidez, com uma ascensão em 2017 na liquidez corrente e geral. Assim, em relação a liquidez corrente, observa-se que no ano de 2018 houve um suave aumento em relação a 2014, onde para cada R\$ 1,00 de dívida de curto prazo a empresa possui R\$ 2,28 a receber em curto prazo.

Já em relação a liquidez geral, observa-se que houve um aumento de 2018 em comparação a 2014, onde para cada R\$ 1,00 de dívida total (considerando curto e longo prazo) a Embraer possui R\$ 1,51 a receber tanto no curto quanto no longo prazo.

Por fim, ao contrário dos outros dois indicadores, pode-se observar que a liquidez seca vem apresentando um decréscimo gradativo saindo de 1,09 em 2014 e indo para 1,01 em 2018, indicando que a empresa possui R\$ 1,01 de ativos líquidos a receber para cada R\$ 1,00 de dívida a curto prazo.

Tabela 2 – Resultados dos Índices de Estrutura de Capital

Índice\Ano	2014	2015	2016	2017	2018
Grau de Endividamento	169,38%	203,60%	195,97%	185,41%	186,62%
Composição do Endividamento	39,00%	39,36%	41,19%	35,89%	41,19%
Imobilização do PL	85,05%	89,34%	96,99%	95,47%	98,21%

Fonte: Elaborado pelos autores.

Na tabela 2, em relação ao Grau de Endividamento, observa-se que há uma significativa elevação em 2015 (2,04), porém no ano de 2018 o indicador reduz chegando a 187,62%, demonstrando assim que a Embraer para cada R\$ 100,00 de capital próprio tomou emprestado R\$ 187.62 de capital de terceiros.

Em relação a Composição do Endividamento, pode-se observar que há suaves alterações para mais ou para menos ao longo do período analisado, onde o resultado em 2018 demonstra que em relação às obrigações totais, 41,19% estão vencendo a curto prazo.

Ainda com base na tabela 2, em relação ao índice de Imobilização do Patrimônio Líquido, há uma elevação gradual ano a ano e significativa, passando de 85,05% em 2014 para 98,21% em 2018, demonstrando que para cada R\$ 100,00 de capital próprio a Embraer aplicou R\$ 98,21 em Ativo Não Circulante classificados como permanentes.

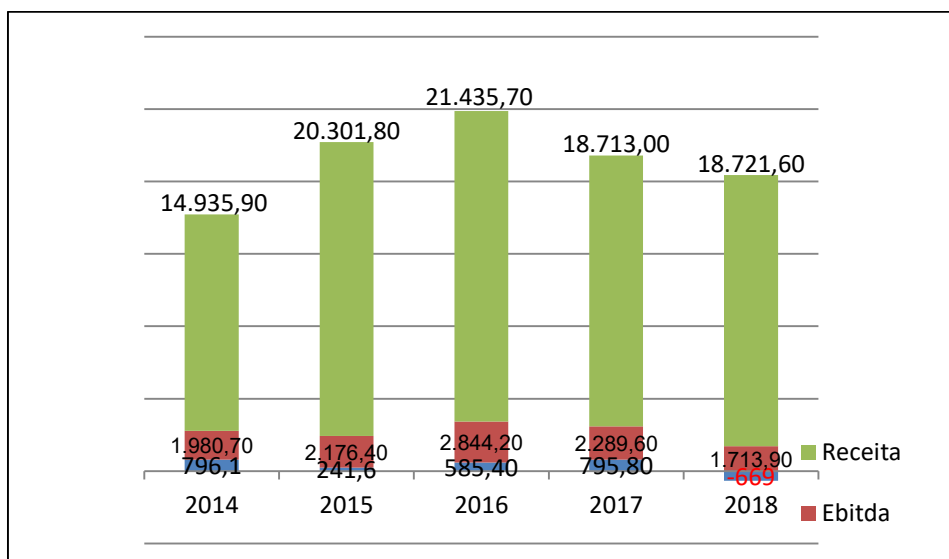
Tabela 3 – Receita, Lucro, Ebitda e Margem Líquida

Índice\Ano	2014	2015	2016	2017	2018
Receita Líquida*	14.935,9	20.301,8	21.435,7	18.713,0	18.721,6
Ebitda*	1.980,7	2.176,4	2.844,2	2.289,6	1.713,9
Lucro Líquido*	796,1	241,6	585,4	795,8	-669,0
Margem Líquida	5,3%	1,2%	2,7%	4,2%	-3,6%

* Valores em milhares de R\$.

Fonte: Elaborado pelos autores.

Gráfico 1 – Desempenho* da Embraer de 2014 a 2018



* Valores em milhares de R\$.

Fonte: Elaborado pelos autores.

Com base na tabela 3 e no gráfico 1, no período analisado, observa-se que o ano de 2016 foi o melhor ano da Embraer quanto ao desempenho da Receita Líquida e do Ebitda no período analisado. Contudo, para ambos os indicadores, após esse crescimento gradual de 2014 a 2016, a partir de 2017 há um decréscimo significativo culminando na redução de 12,66% e 39,74%, respectivamente, na Receita Líquida e no Ebitda no ano de 2018.

Em relação ao Lucro/Prejuízo Líquido, a Embraer apresenta bastante oscilação (positivas) ano a ano no período de 2014 a 2017 resultando, porém, em um elevado decréscimo de 184,07%, de 2018 em relação a 2017, que culminou em um Prejuízo Líquido no valor de R\$ 669 milhões em 2018.

Com base apenas na tabela 3, em relação a Margem Líquida, pode-se observar que o indicador acompanha essas oscilações do Lucro Líquido no mesmo período de 2014 a 2017 e resultando também em uma forte queda de seu indicador no ano de 2018 chegando ao valor de -3,6%. Isso indica que a Embraer obteve um prejuízo de R\$ 3,6 para cada R\$ 100,00 de vendas.

Tabela 4 – Resultados dos Índices de Rentabilidade

Índice\Ano	2014	2015	2016	2017	2018
Giro do Ativo	54,01%	44,55%	56,38%	47,39%	42,78%
Retorno sobre o Ativo (RSA)	2,99%	0,62%	1,56%	2,15%	-1,47%
Retorno sobre o PL (RSPL)	8,05%	1,88%	4,61%	6,13%	-4,22%

Fonte: Elaborado pelos autores.

Com base na tabela 4 acima, observa-se que o indicador Giro do Ativo oscilou bastante no período de 2014 a 2018, onde apesar do ápice de crescimento desse índice em 2016, reduziu nos dois anos seguintes, chegando ao valor de 42,78% em 2018. Isso indica que para cada R\$ 100,00 de investimento total (Ativo Total) a empresa vendeu 42,78 em 2018, abaixo da venda de 54,01 em 2014.

Em relação aos indicadores de Retorno do Ativo e Retorno do Patrimônio Líquido, ambos tiveram no período analisado de 2014 a 2018, o pico do retorno no ano de 2014 e um retorno negativo no ano de 2018. O RSA, que é o retorno da empresa, a Embraer passou de um lucro de R\$ 2,99 para um prejuízo de R\$ 1,47, a cada R\$ 100,00 vendidos. Sendo que o RSPL, conhecido como o retorno dos acionistas/investidores, o impacto foi de R\$ 8,05 de lucro para R\$ 4,22 de prejuízo para cada R\$ 100,00 de vendas.

Análise da Embraer Sobre a Parceria com a Boeing

A Embraer em seu Relatório da Administração (2018), destaca a parceria com a empresa americana Boeing, como estratégica para as duas empresas, prevendo um crescimento mais rápido para as duas empresas no mercado aeroespacial global. Ficando entendido de acordo com a previsão, uma troca de sinergias, onde o resultado alcançado com a parceria é maior que o resultado da soma das duas na individualidade (EMBRAER, 2018).

A parceria engloba a aviação comercial da Embraer e serviços associados, ficando a sociedade caracterizada com a seguinte forma: Boeing ficando com 80%, e Embraer com 20%. No Embraer KC-390, desenvolvido pela Embraer Defesa e Segurança, subsidiária do grupo Embraer, prevê uma parceria configurada com 51% de participação para Embraer, e 49% para a Boeing (EMBRAER, 2018).

A presidência da Embraer no relatório de 2018 destaca que, a parceria da empresa brasileira com a Boeing tem previsão otimista para indústria aeroespacial brasileira, “com maior potencial de vendas, aumento da produção, de investimentos e exportações, geração de emprego e renda, agregando maior valor para clientes, acionistas e empregados” (EMBRAER, 2018, p. 32).

CONCLUSÃO

O trabalho teve como objetivo responder se os indicadores financeiros justificam a parceria da empresa brasileira Embraer com a empresa americana Boeing, tendo como base as demonstrações contábeis consolidadas de 2014 a 2018 e realizando a análise dos indicadores econômico-financeiros da Embraer no referido período.

De um modo geral, pode-se concluir que os indicadores econômicos e financeiros apresentaram oscilações ao longo do período estudado e revelaram em 2018 uma piora global dos três grupos de indicadores analisados, ao comparar este ano com um dos demais anos objeto de estudo.

Neste contexto, em relação a liquidez, a redução maior em comparação aos demais anos foi do índice de liquidez seca. No caso da estrutura de capitais, houve piora em todos os três indicadores analisados. Em valores absolutos, ao analisar a Receita Líquida, Ebitda e Lucro/Prejuízo Líquido, também ocorreram reduções no ano de 2018, culminando em um elevado prejuízo de R\$ 669 milhões. Por fim, em

relação aos retornos, os dois RSA e RSPL apresentaram oscilações até o ano de 2017, porém com resultados negativos em 2018, tanto em relação ao retorno da empresa (RSA) quanto em relação ao retorno dos acionistas/investidores (RSPL).

Dessa forma, com base nos resultados obtidos da análise dos anos de 2014 a 2018, entende-se que os indicadores econômico-financeiros da Embraer justificam o acordo com a Boeing, pois nem a Embraer nem os seus investidores estão tendo retorno sobre os seus investimentos. O Relatório da Administração de 2018 da Embraer, prevê que a parceria com a Boeing, será estratégica para acelerar o crescimento das duas empresas no mercado aeroespacial mundial, utilizando-se da troca de sinergias.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre, Estrutura e Análise de Balanços. 9 ed. São Paulo: Atlas, 2010. 164p.

BARTH, Aline Mariana, Um estudo de caso da empresa Kroton S/A no cenário da educação à distância, 64p, 2014. Florianópolis: repositório.ufsc.br.<<https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/123811>>. Acesso em: 10 de Abril de 2019.

CARDOSO, Artur Monte, A Embraer e a questão nacional, 132-134, 138 p. Campinas, 2018. repositório.unicamp.br. Dissertação e tese de doutorado.<<http://repositorio.unicamp.br/handle/REPOSIP/331800>>. Acesso em: 03 de Abril de 2014.

CORREIA, Inês Catarina Ribeiro. O papel da indispensabilidade na comunicação de fusões organizacionais. 4p. Lisboa: ISCTE-IUL, 2017. Dissertação de mestrado. <<https://repositorio.iscte-iul.pt/bitstream/10071/15408/1/Tese%20final.pdf>>. Acesso em: 11 de Abril de 2019.

DALMINA, Paula, O poder de controle intra-societário do estado em companhias Privadas: Uma análise das *golden shares* no atual cenário brasileiro. 38,39 p. Curitiba. unicuritiba.edu.br, 2018. <<http://www.unicuritiba.edu.br/images/tcc/2018/dir/PAULA-DALMINA.pdf>>. Acesso em: 02 de Abril de 2019.

EMBRAER – Relações com Investidores – DFP, 2018, DFP Embraer 4T18, 31,32 p. <<https://ri.embraer.com.br/list.aspx?IdCanal=raizxNueT5FGW442/D1BFg==>>. Acesso em: 19 de Maio de 2019.

FRAZÃO, Ana, Joint Ventures Contratuais. Brasília, 2015. 189,197 p. RIL Brasília a. 52 n. 207jul./set. 2015. senado.leg.br.<<http://www2.senado.leg.br/bdsf/bitstream/handle/id/515194/001049176.pdf>>. Acesso em: 15 de Maio de 2019.

GIL, Antonio Carlos, Como Elaborar Projeto de Pesquisa, 5 ed. São Paulo: Atlas, 2010. 28p.

GOMES, Sérgio Bittencourt Varella; BARCELLOS, João Alfredo; TUCCI, Nelson, Embraer e Boeing vis-à-vis e Bombardier: quais as implicações para o Brasil, 69, 73, 95, 96 p. Rio de Janeiro, BNDS Setorial, bnds.gov.br, 2018. <https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/15382/1/BS47__Aviacao__FECHADO.pdf>. Acesso em: 02 de Abril de 2019.

LIMA, S.M., OLIVEIRA, M.E.L., RODRIGUES, M.S. A crise e o desempenho econômico-financeiro das empresas da construção civil. R. Gest. Anál., Fortaleza, v. 6, n. 1/2, p. 196-210, jan/dez. 2017.

LOPES, Ellen Mara Teles. Defesa da Concorrência: a estratégia de fusão da Sadia e Perdigão e o impacto para os produtores rurais integrados. 28 p. Brasília, 2014. propaga.unb.br. Dissertação de mestrado. <<http://propaga.unb.br/images/Dissertacoes/2012/Ellen-Mara-Teles-Lopes.pdf>>. Acesso em 03 de Abril de 2019.

MEDICO, Anderson Finkbeiner Dal, (2014), Governança Corporativa no Processo de Fusão de Empresas, 2 p. Diálogos Interdisciplinares, São Paulo, revistas.brazcubas.br. v. 3 n. 3, 12/12/2014. <<https://revistas.brazcubas.br/index.php/dialogos/article/view/64/86>>. Acesso em: 03 de Abril de 2019.

PERGORARO, Milene Pimentel; SOUZA, Romina Batista de Lucena de, Efeitos econômicos e financeiros resultantes da fusão entre Sadia SA e Perdigão SA, 5 p. Porto Alegre, 2015, repositório digital lume.ufrgs.br. <<https://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/147381/000999530.pdf?sequence=1&isAllowed=y>>. Acesso em: 05 de Abril de 2019.

ROMANO, Patrícia Ribeiro; ALMEIDA, Vinício de Souza. Análise dos Efeitos em Mercado de Capitais Decorrente de Fusões: O Caso BRF SA, 610 p. Revista de Administração Contemporânea, v.19, n.5 Set/Out/2015. rac.anpad.org.br, <<https://rac.anpad.org.br/index.php/rac/article/view/1123/1119>>. Acesso em: 06 de Abril de 2019.

SALDANHA, Marcos Benício Cattelan, Análise da fusão entre Rodoil e MAZP como estratégia de crescimento e criação de valor para os acionistas, 2 p. Porto Alegre, 2017, repositório digital, lume.ufrs.br. <<https://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/186001/001081524.pdf?sequence=1&isAllowed=y>>. Acesso em: 03 de Abril de 2019.

SALGUERO, Martin; SILVA, Marcelo. SEGet, XII, 2015, Fusão e Aquisição na indústria bancária brasileira – Estudo de caso Itaú – Unibanco. 2 p. www.aedb.br. 28, 29, 30/Out./2015. <http://www.inovarse.org/sites/default/files/T16_218.pdf>. Acesso em: 05 de Abril de 2019.

SEVERINO, Antônio Joaquim, Metodologia do Trabalho Científico, 23 ed. São Paulo: Cortez, 2007. 118p.

SILVA, José Pereira Da. Análise Financeira das Empresas. 10. ED. São Paulo: Atlas, 2010. 194, 205, 230, 234, 240, 276, 278, 284p.

TEIXEIRA, Carlos Alberto Chagas; DANTAS, Giane Gomes Teixeira, SeGet, XII, Simpósio, 2015, Fusão e Aquisição na indústria bancária brasileira – Estudo de caso Itaú – Unibanco.4 p.www.aedb.br.28,29,30/Out./2015.<https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos15/1022295.pdf>. Acesso em: 07 de Abril de 2019.

TEIXEIRA, Elisângela Sampaio; CUR, Dr. Ivan Guérios, As operações de incorporação, fusão e cisão como forma de planejamentos tributários,154,155 p.Passo Fundo, 2014. seer.upf.br.<https://scholar.google.com.br/scholar?hl=pt-PT&as_sdt=0%2C5&q=As+opera%C3%A7%C3%B5es+de+incorpora%C3%A7%C3%A3o%2C+fus%C3%A3o+e+cis%C3%A3o+como+forma+de+planejamentos+tribut%C3%A1rios&btnG=>. Acesso em: 08 de Abril de 2019.