

Cleber Maciel Pucinelli

Anhanguera Educacional de Rio Grande
clebmac@yahoo.com.br

Claudio Puccinelli Pickersgill

Anhanguera Educacional de Rio Grande
Claudio.pickersgill@aedu.com

Anhanguera Educacional Ltda.

Correspondência/Contato
Alameda Maria Tereza, 2000
Valinhos, São Paulo
CEP 13.278-181
rc.ipade@unianhanguera.edu.br

Coordenação
Instituto de Pesquisas Aplicadas e
Desenvolvimento Educacional - IPADE

Recebido em: 30/11/2011
Avaliado em: 01/12/2011

Publicação:

A CONTROLADORIA E A GESTÃO FINANCEIRA NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

RESUMO

Os administradores necessitam ter informações cada vez mais atuais e precisas, para uma tomada de decisão segura e garantir dessa forma, a sobrevivência da organização dentro de um mercado cada vez mais competitivo. Percebe-se nas micros e pequenas empresas a pouca utilização de ferramentas que demonstrem de forma clara a sua saúde financeira. Muitas dessas organizações possuem registros contábeis voltados exclusivamente aos objetivos fiscais, sem compreender a importância dos mesmos para uma análise mais aprofundada. Para obter-se uma administração financeira eficaz, se faz necessário o domínio de determinadas ferramentas que irão indicar o caminho mais adequado para a aplicação de seus recursos. Esse artigo visa definir as diversas ferramentas financeiras e a sua viabilidade com vistas à obtenção de indicadores que auxiliem no processo de crescimento das pequenas e médias empresas, bem como a contribuição da Controladoria no processo decisório na busca da eficácia gerencial.

Palavras-Chave: controladoria, micro e pequenas empresas, administração financeira.

ABSTRACT

Administrators need to have information more current and accurate decision making for a safe and secure in this way, the organization's survival in an increasingly competitive market. It can be seen in the micro and small business use of the limited tools that clearly demonstrate their financial soundness. Many of these organizations have accounting books devoted exclusively to fiscal targets, without understanding their importance for further analysis. To obtain an effective financial management, it is necessary to the mastery of certain tools that will indicate the most appropriate way to apply their resources. Given this context, this research aims to define the various tools and financial viability with a view to obtaining indicators that assist in the process of growth of small and medium enterprises as well as the contribution of the Comptroller in decision-making in the pursuit of managerial effectiveness.

Keywords: controller, micro and small enterprises, financial management.

1. INTRODUÇÃO

As organizações vivem num universo de constantes mudanças. Manter-se competitiva requer habilidade e competência, exigindo dos profissionais desafios constantes e inovações.

Diversos fatores corroboram para a dinâmica do mercado, entre eles, os avanços tecnológicos, a economia globalizada, clientes cada vez mais exigentes, produtos e serviços inovadores, entre outros.

Observa-se nas empresas bem estruturadas, a utilização de ferramentas e técnicas adequadas para melhor avaliar-se, buscam um detalhamento real de sua situação financeira, ou seja, seu endividamento, sua capacidade de pagar suas dívidas, sua rentabilidade e onde aplicar melhor seus recursos.

Para Lemes Junior (1999; p.320), a gestão financeira é arte e ciência, ou seja, requer criatividade e conhecimentos suficientes para aperfeiçoar os processos de organização.

No que tange as micro e pequenas empresas, observa-se em sua maioria, o completo desconhecimento dessas técnicas, associado à inexperiência e a falta de aptidão em sistemas contábeis. Tais fatores acarretam por fim, na maioria das vezes, o insucesso dessas organizações.

A partir dessa premissa, percebe-se a grande importância em melhorar-se a gestão das micros e pequenas empresas. O conhecimento e a utilização de um sistema adequado para a medição de indicadores é um fator preponderante para manterem-se alinhadas, vivas e atuantes. Abre-se uma nova visão de negócio, proporcionando maior aproveitamento de recursos, análises mais detalhadas, visão sistêmica garantindo dessa forma a longevidade organizacional.

Por fim, esse artigo pretende-se discutir a Controladoria e as ferramentas da administração financeira, tendo como foco principal, as micros e pequenas empresas, identificando os objetivos básicos e conceituais, bem como levantar referências bibliográficas que apontem as ferramentas mais adequadas para um melhor desempenho dessas organizações.

2. A CONTROLADORIA

As organizações enfrentam cenários econômicos cada vez mais complexos e desafiadores, exigindo um gerenciamento atento às mudanças e capacidade de inovação e adaptação rápida as novas tendências do mercado.

Segundo Nakagawa (2009), a controladoria deve organizar e reportar dados relevantes, exercer força e influência que induza os gerentes a tomarem decisões lógicas e consistentes com a missão e objetivos da empresa. Deve manter um sistema integrado de informações que operacionalize e capacite os gestores a planejarem, executarem e controlarem adequadamente as atividades da organização.

Para Oliveira; Perez Jr; Silva (2008), entende-se por Controladoria o departamento responsável pelo projeto, elaboração, implementação e manutenção do sistema integrado de informações operacionais, financeiras e contábeis de determinada entidade, com ou sem finalidades lucrativas, sendo considerada por muitos autores como o atual estágio evolutivo da Controladoria.

Segundo Matias (2003), a controladoria é uma ferramenta indispensável para o planejamento estratégico da empresa, pois disponibiliza informações importantes para o processo de gestão.

Borinelli (2006) afirma que a Controladoria nada mais é que um aglomerado de conhecimentos, constituída em bases teóricas, de ordem operacional, financeiro e patrimonial, relacionadas ao processo gerencial da organização.

3. OBJETIVOS DA CONTROLADORIA

Segundo Figueiredo (1997) o objetivo fundamental da Controladoria é organizar e viabilizar as informações no intuito de promover a integração das áreas para que a administração possa traçar diretrizes eficientes.

Para Lemes Junior (1999), a Controladoria deve coordenar os esforços da gestão econômica, com vistas a sinergia das ações estratégicas.

Conforme Mosimann (1999) deve garantir informações adequadas e assegurar a eficácia da organização, mostrando de forma clara e concisa, apontando as estratégias financeiras, operacionais, econômicas e patrimoniais.

Diante desse contexto, observa-se que os autores destacam como principal objetivo da Controladoria, proporcionar detalhamento técnico e informações indicando o rumo que a empresa deverá seguir, denotando detalhadamente a sua real situação, minimizando dessa forma impactos negativos e norteando o planejamento estratégico.

4. ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

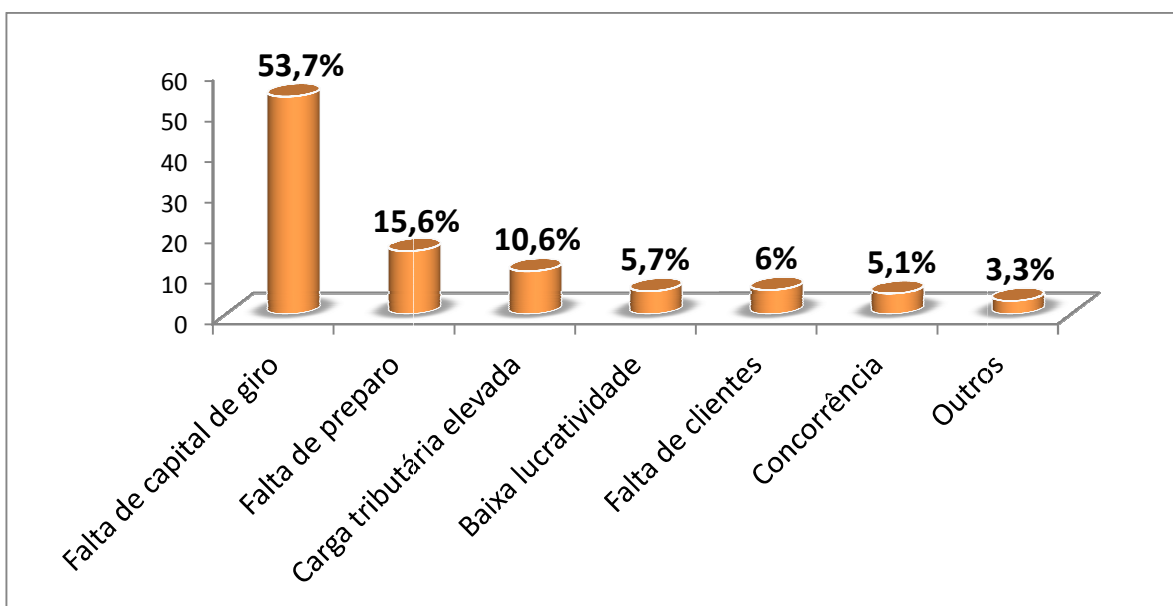
Pode-se dizer que a administração financeira é o esforço compreendido pela organização objetivando o controle e utilização adequada de recursos, visando a maximização dos lucros e resultados da empresa.

Afirma Chiavenato (2006), que a administração financeira deve prover os meios de pagamentos, bem como estimar entradas e saídas, através de um fluxo de caixa. Providenciar para que as contas sejam pagas. Criar meios para manter viva a empresa e buscar lucros, ou seja, buscar os recursos necessários para pagamento de contas e buscar alcançar as metas estabelecidas pelos acionistas.

Em referência as micros e pequenas empresas observam-se a utilização inadequada dos recursos financeiros. Percebe-se grande número de empresários, despreparados e com total desconhecimento de técnicas e recursos para melhor administrar seus recursos.

Segundo pesquisa em 2009 do SEBRAE (Sistema Brasileiro de Apoio às Micros e Pequenas Empresas), mais de 50% das micros e pequenas empresas criadas anualmente, fecham antes de completarem dois anos. Observou-se que o motivo principal para o fechamento dessas empresas é a falta de planejamento, de ordem financeira e estratégica, entre outros.

O SEBRAE consultou 5.727 empresas em todo o país no intuito de identificar as principais causas que ocasionaram a falência das micro e pequenas empresas conforme gráfico abaixo:



FONTE: SEBRAE 2009

Tabela 1 - Gráfico SEBRAE

Nota-se que os fatores mais agravantes conforme pesquisa, foram a falta de capital de giro, que representa 53,7% dos casos e 15,6% atribuíram as causas como sendo a falta de preparo, ou seja, evidencia-se em ambos os casos a falta de um planejamento eficiente e falha na administração de recursos.

5. OBJETIVOS DA ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

O objetivo primordial da administração financeira é maximizar o valor de mercado do capital, garantindo dessa forma, a situação de liquidez e competitiva dentro do mercado ao qual a empresa está inserida. Obter novos recursos, com base em estudos de viabilidade econômico-financeira e o conhecimento de ferramentas de análise de índices e indicadores econômicos é condição fundamental para assegurar o sucesso da organização.

Segundo Chiavenato (2006) a administração financeira implica em prover os meios de pagamento, adquirir e utilizar fundos de modo a maximizar o valor da empresa.

Conforme Mosimann (1999), os objetivos primordiais da gestão financeira são fornecer diretrizes para identificar ações necessárias que permita a organização controlar e analisar sua posição, buscando a maximização dos lucros.

6. PLANEJAMENTO DA ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

É conhecimento geral que MPE's (Micro e pequenas empresas) não se organizam de forma adequada e eficiente, entretanto, sabe-se também de sua capacidade de adaptar-se e adequar-se às necessidades do mercado. Muitas evoluem e amadurecem sua "alfabetização empresarial", toma decisões rápidas e reagem de imediato às fortes tendências e mudanças de cenários do mercado.

Partindo dessa premissa, percebe-se que a sustentabilidade financeira é elemento essencial para o sucesso da organização.

Deve-se focar as condições do mercado e atentar aos custos operacionais e financeiros, inflação, riscos (inadimplência, roubo e perdas), depreciação e geração de excedente financeiro para ampliar os negócios.

Deve-se obter preço justo ao consumidor e ao mesmo tempo adequado para a empresa. Formar o valor final do produto e/ou serviço, verificando os custos fixos e variáveis; os impostos e taxas; comissões, etc. de tal maneira que ofereça um bom retorno ao empreendedor, retorno esse almejado em seu plano estratégico.

A maneira mais fácil e eficiente para a micro e pequena empresa estabelecer preços é por comparação, ou seja, verificar os preços que estão sendo aplicados pela concorrência.

Importante observar, que os preços devem ser estabelecidos em função dos custos, isto é, são os preços aplicados no mercado que determinam o quanto a empresa poderá ter de custos.

É necessário ter uma exata visão de quanto o controle dos custos ajuda a vender, a negociar, podendo colocar a empresa à frente de seus concorrentes, bem como ajudá-la a manter-se viva no cenário econômico.

Desenvolver um constante processo de análise dos demonstrativos contábeis e financeiros é fator preponderante de sucesso para a micro e pequena empresa.

A análise dos demonstrativos, efetuada adequadamente, retrata valores de competência de determinado período (mês ou dia), ou seja, o faturamento real; o custo da mercadoria vendida (CVM) em relação ao faturamento/mês; os custos fixos do período, bem como os impostos relativos ao faturamento obtido; comissões devidas; os resultados mensais obtidos; o lucro operacional e o lucro líquido.

Nesses demonstrativos, deve-se atentar também ao ponto de equilíbrio, que é o valor referente ao faturamento mínimo para cobrir os custos fixos e variáveis da empresa.

7. NÍVEIS DE PLANEJAMENTO

Os objetivos estratégicos são divididos em objetivos estratégico, táticos e operacionais. Essa divisão permite aos gestores a implementação de estratégias no intuito de garantir a competitividade e a sobrevivência da organização.

8. PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Pode-se dizer que o planejamento estratégico se destaca como sendo a essência da empresa, ou seja, dá a direção que a empresa deve seguir. São os objetivos amplos da organização, delineados no longo prazo, ou seja, entre dois a cinco ou mais anos a frente.

Segundo Oliveira (2004), é o processo que sustenta a metodologia que estabelece o melhor rumo a ser seguida pela empresa. Visa também analisar o ambiente interno e externo, buscar inovação diferenciada.

9. PLANEJAMENTO TÁTICO

São os objetivos de médio prazo e que abrange cada unidade da organização. São objetivos departamentais relacionados com as áreas de produção, recursos humanos, finanças, marketing e de recursos humanos da organização.

O planejamento financeiro é elaborado no nível tático, visando melhorar o desempenho e resultado de determinada área da empresa.

Para Chiavenato (2006), é o planejamento tático que determina o que deve ser feito e quais objetivos deverão ser alcançados, visando dar condições concisas na organização e direção, a partir de conclusões a respeito da realidade atual e futura do mercado em que esteja inserida.

10. PLANEJAMENTO OPERACIONAL

São os objetivos de curto prazo voltados para a execução das operações rotineiras da organização, assegurando que todos executem as tarefas/ operações de acordo com os procedimentos estabelecidos pela empresa.

11. PRINCIPAIS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

As demonstrações financeiras corroboram para que a contabilidade tenha um teor analítico, ou seja, tem-se um diagnóstico da situação real da organização.

Segundo Mosimann (1999) a partir das informações contábeis, é possível verificar a posição econômico-financeira da empresa, extraíndo-se informações úteis que transparece a sua situação econômica.

As principais demonstrações a serem analisadas são o balanço patrimonial e o demonstrativo de resultado.

12. GESTÃO DO FLUXO DE CAIXA

O fluxo de caixa (Cash Flow), é uma ferramenta de grande importância para o gestor, pois retrata o movimento real de entradas/saídas, podendo ser planejado para no mínimo seis meses, evitando dessa forma, sobressaltos.

Na falta de disponibilidade financeira no curto prazo, poderá ser administrada uma política de descontos para pagamentos à vista, intensificar a cobrança de inadimplência, a renegociação de dívidas com fornecedores, ou ainda, buscar financiamento adequado à sua capacidade.

Em contrapartida, se a análise do fluxo de caixa demonstrar sobras de capital, será possível definir estratégias mais ousadas de parcelamento de vendas, negociar aplicações de longo prazo mais rentáveis e planejar a expansão do negócio.

Existem no mercado, softwares elaborados para fluxo de caixa, entretanto, o administrador poderá utilizar planilhas no Excel conforme modelo simplificado abaixo:

Empresa S/A	VALORES (R\$)					
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6
ENTRADAS						
Previsão de recebimento vendas						
Contas a receber - vendas já realizadas						
Outros recebimentos						
TOTAL DE ENTRADAS						
SAÍDAS						
Previsão pagamento compras						
Fornecedores						
Folha de pagamento						
INSS a recolher						
FGTS						
Retirada sócios						
Impostos s/vendas						
Aluguéis						
Energia elétrica						
Telefone						
Serviços contabilidade						
Combustíveis						
Manut. de veículos						
Manutenção escrit/fábrica						
Despesas diversas						
Férias						
13º salário						
Verbas p/ rescisão						
Empréstimos bancários						
Financiamento equipamentos						
Despesas financeiras						
Pagamento novos empréstimos						
TOTAL DE SAÍDAS						
DEMONSTRATIVO DOS SALDOS (R\$)						
1 (ENTRADAS - SAÍDAS)						
2 SALDO ANTERIOR						
3 SALDO ACUMULADO (1 - 2)						
4 NECESSIDADE EMPRÉSTIMOS						
5 SALDO FINAL (3 + 4)						

Tabela 2 - FLUXO DE CAIXA

13. ANÁLISE VERTICAL

A Análise vertical baseia-se fundamentalmente nos valores relativos das contas das demonstrações financeiras. Para tal, é calculado o percentual de cada conta em relação ao ano base.

Atribui-se peso 100, no balanço patrimonial, ao total do ativo e relacionam-se todas as contas dessa demonstração com esse total.

Percebe-se na análise vertical, a importância relativa de cada conta e permite inferir se há itens fora das proporções usuais.

13.1.1. ANÁLISE VERTICAL DO BALANÇO PATRIMONIAL

Efetua-se o cálculo da análise apurando-se o percentual relativo a cada item no Balanço Patrimonial da seguinte forma:

$$\frac{\text{CONTA (ou grupo de contas)}}{\text{ATIVO TOTAL (ou PASSIVO TOTAL)}} \times 100$$

No demonstrativo a seguir (tabela 3), observa-se que o percentual do grupo “Circulante do ativo” foi calculado da seguinte forma:

$$\frac{1.232}{2.018} \times 100 = 61,1\%$$

A análise vertical do Balanço Patrimonial pode ser representada baseando-se no exemplo a seguir:

EMPRESA S/A

A T I V O				
	ano 2	%A.V.	ano 1	%A.V.
CIRCULANTE	1.232	61,1%	1.107	71,5%
Disponibilidades	93	4,6%	63	4,1%
Contas a receber	323	16,0%	194	12,5%
Estoques	700	34,7%	800	51,6%
Outros	116	5,7%	50	3,2%
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	38	1,9%	43	2,8%
Investimentos em coligadas	20	1,0%	29	1,9%
Outros	18	0,9%	14	0,9%
PERMANENTE	748	37,1%	399	25,8%
Investimentos	173	8,6%	129	8,3%
Imobilizado	553	27,4%	257	16,6%
Diferido	22	1,1%	13	0,8%
TOTAL DO ATIVO	2.018	100%	1.549	100%

Balanço Patrimonial

P A S S I V O				
	ano 2	%A.V.	ano 1	%A.V.
CIRCULANTE	917	45,4%	809	52,2%
Fornecedores	590	29,2%	468	30,2%
contas a pagar	60	3,0%	20	1,3%
impostos a pagar	93	4,6%	65	4,2%
empréstimos	60	3,0%	150	9,7%
Outros	114	5,6%	106	6,8%
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	169	8,4%	213	13,8%
Financiamentos	120	5,9%	160	10,3%
Outros	49	2,4%	53	3,4%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	932	46,2%	527	34,0%
Capital social	450	22,3%	250	16,1%
Reservas	261	12,9%	92	5,9%
Lucros acumulados	221	11,0%	185	11,9%
TOTAL DO PASSIVO	2.018	100,0%	1.549	100,0%

Fonte: Cavalcante Consultores

Tabela 3 - Análise vertical do Balanço Patrimonial

13.1.2. ANÁLISE VERTICAL DO DEMONSTRATIVO DE RESULTADO

Na demonstração de resultado (DRE), atribui-se peso 100 à receita líquida:

$$\frac{\text{CONTA}}{\text{RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS}} \times 100$$

No demonstrativo a seguir (tabela 4), observa-se o seguinte cálculo:

$$\frac{2.100}{3.009} \times 100 = 69,8\%$$

EMPRESA S/A	Demonstrativo de Resultado			
	Ano 2	AV %	Ano 1	AV %
RECEITA LIQUIDA DE VENDAS	3.009	100%	2.007	100%
Custo dos produtos/serviços vendidos	-2.100	-69,8%	-1.420	-70,8%
RESULTADO BRUTO	909	30,2%	587	29,2%
DESPESAS OPERACIONAIS	-657	-21,8%	-447	-22,3%
Despesas administrativas	-381	-12,7%	-180	-9,0%
Despesas comerciais	-103	-3,4%	-47	-2,3%
Despesas tributárias	-126	-4,2%	-184	-9,2%
Depreciação/Amortização	-21	-0,7%	-16	-0,8%
Outras	-26	-0,9%	-20	-1,0%
RESULTADO OPERACIONAL	252	8,4%	140	7,0%
Despesas Financeiras	-18	-0,6%	-35	-1,7%
LUCRO OPERACIONAL	234	7,8%	105	5,2%
Despesa não operacional	-36	-1,2%	-23	-1,1%
LUCRO ANTES DO IR	198	6,6%	82	4,1%
Provisão de IR	-60	-2,0%	-25	-1,2%
LUCRO/PREJUÍZO DO EXERCÍCIO	138	4,6%	57	2,8%

Fonte: Cavalcante Consultores

Tabela 4 - Análise vertical do Demonstrativo de Resultado - DRE

13.1.3. ANÁLISE HORIZONTAL DO BALANÇO PATRIMONIAL

A análise horizontal relaciona cada conta da demonstração financeira com a sua equivalente no decorrer dos períodos, ou seja, mede a evolução das contas ao longo dos períodos, permitindo dessa forma, uma avaliação das futuras tendências.

Complementa a análise vertical, por isso a importância de serem elaboradas em conjunto, para melhor identificar o grau de influência que exerce uma sobre a outra.

A fórmula para o cálculo do percentual é dada conforme abaixo:

$$\left[\left[\frac{\text{VALOR ATUAL DO ITEM}}{\text{ITEM DO PERÍODO (ANTERIOR)}} \right] - 1 \right] \times 100$$

Na tabela abaixo (5) nota-se o cálculo percentual no demonstrativo:

$$\left[\left[\frac{1.232}{1.107} \right] - 1 \right] \times 100$$

EMPRESA S/A

	A T I V O		
	ano 2	ano 1	%A.H.
CIRCULANTE	1.232	1.107	11,3%
Disponibilidades	93	63	47,6%
Contas a receber	323	194	66,5%
Estoques	700	800	-12,5%
Outros	116	50	132,0%
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	38	43	-11,6%
Investimentos em coligadas	20	29	-31,0%
Outros	18	14	28,6%
PERMANENTE	748	399	87,5%
Investimentos	173	129	34,1%
Imobilizado	553	257	115,2%
Diferido	22	13	69,2%
TOTAL DO ATIVO	2.018	1.549	30,3%

Balanço Patrimonial

	P A S S I V O		
	ano 2	ano 1	%A.H.
CIRCULANTE	917	809	13,3%
Fornecedores	590	468	26,1%
contas a pagar	60	20	200,0%
impostos a pagar	93	65	43,1%
empréstimos	60	150	-60,0%
Outros	114	106	7,5%
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	169	213	-20,7%
Financiamentos	120	160	-25,0%
Outros	49	53	-7,5%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	932	527	76,9%
Capital social	450	250	80,0%
Reservas	261	92	183,7%
Lucros acumulados	221	185	19,5%
TOTAL DO PASSIVO	2.018	1.549	30,3%

Fonte: Cavalcante Consultores

Tabela 5 –Análise horizontal do Balanço Patrimonial

13.1.4. ANÁLISE HORIZONTAL DO DEMONSTRATIVO DE RESULTADO

Demonstrativo de Resultado			
EMPRESA S/A	Ano 2	Ano 1	AV %
RECEITA LIQUIDA DE VENDAS	3.009	2.007	49,9%
Custo dos produtos/serviços vendidos	(2.100)	(1.420)	47,9%
RESULTADO BRUTO	909	587	54,9%
DESPESAS OPERACIONAIS	(657)	(447)	47,0%
Despesas administrativas	(381)	(180)	111,7%
Despesas comerciais	(103)	(47)	119,1%
Despesas tributárias	(126)	(184)	-31,5%
Depreciação/Amortização	(21)	(16)	31,3%
Outras	(26)	(20)	30,0%
RESULTADO OPERACIONAL	252	140	80,0%
Despesas Financeiras	(18)	(35)	-48,6%
LUCRO OPERACIONAL	234	105	122,9%
Despesa não operacional	(36)	(23)	56,5%
LUCRO ANTES DO IR	198	82	141,5%
Provisão de IR	(60)	(25)	140,0%
LUCRO/PREJUÍZO DO EXERCÍCIO	138	57	142,1%

Fonte: Cavalcante Consultores

Tabela 6 -Análise Horizontal do Demonstrativo de Resultado

14. ANÁLISE POR MEIO DE ÍNDICES

A técnica de análise por meio de índices consiste em relacionar contas e grupos de contas para extrair conclusões e situação econômico-financeira da empresa, ou seja, fornecer informações sobre a liquidez da empresa. Esses índices são particularmente importantes para os credores de curto prazo, como por exemplo, os bancos. Esses índices são retirados do Balanço Patrimonial.

O analista pode trabalhar com índices ou percentuais.

A classificação dos índices pela empresa pode ser como ótimo, bom, satisfatório ou deficiente, ao compará-los com os índices de outras empresas do mesmo ramo ou porte.. Esta comparação é possível através das publicações em revistas especializadas.

Segue abaixo alguns indicadores da situação econômico-financeira:

14.1. ÍNDICE DE LIQUIDEZ CORRENTE - ILC

Este índice indica a capacidade potencial da empresa de pagar suas obrigações em curto prazo (até 360 dias). Quanto maior o índice melhor. Calculada a partir da Razão entre os direitos em curto prazo da empresa (Caixas, bancos, estoques, clientes) e a as dívidas em curto prazo (Empréstimos, financiamentos, impostos, fornecedores). No Balanço estas informações são evidenciadas respectivamente como Ativo Circulante e Passivo Circulante. O resultado mostra quantas vezes o ativo é maior (igual ou menor) do que o passivo. Obtém-se este índice pela seguinte fórmula:

$$ILC = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo circulante}}$$

14.2. ÍNDICE DE LIQUIDEZ SECA - ILS

Indica a capacidade potencial da empresa de pagar suas obrigações de curto prazo sem utilizar seus estoques. Similar a liquidez corrente a liquidez Seca exclui do cálculo acima os estoques, por não apresentarem liquidez compatível com o grupo patrimonial onde estão inseridos. O resultado deste índice será invariavelmente menor ao de liquidez corrente, sendo cauteloso com relação ao estoque para a liquidação de obrigações.

$$ILS = \frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques}}{\text{Passivo circulante}}$$

14.3. ÍNDICE DE LIQUIDEZ GERAL - ILG

Este índice leva em consideração a situação a longo prazo da empresa, incluindo no cálculo os direitos e obrigações a longo prazo. Estes valores também são obtidos no balanço patrimonial. Quanto maior o índice, melhor.

$$ILG = \frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a longo prazo}}{\text{Passivo circulante} + \text{Exigível a longo prazo}}$$

14.4. ÍNDICE DE LIQUIDEZ IMEDIATA

Indica a capacidade potencial da empresa de pagar suas obrigações de curto prazo apenas com o seu disponível (caixa e contas a receber). Um índice de grande importância para análise da situação a curto-prazo da empresa. Quanto maior o índice, melhor.

$$\text{ILI} = \frac{\text{Disponível}}{\text{Passivo circulante}}$$

15. ÍNDICES DE SOLVÊNCIA A LONGO PRAZO OU ENDIVIDAMENTO

Os indicadores de solvência em longo prazo têm a função de analisar a capacidade da empresa de saldar suas obrigações, em longo prazo, ou mais genericamente, seu grau de alavancagem financeira.

Algumas vezes esses indicadores são denominados indicadores de grau de alavancagem financeira.

Empresas com alto índice de endividamento podem ficar vulneráveis quando a receita cai drasticamente ou quando as taxas de juros disparam. As medidas comumente empregadas na prática, além de algumas variações são:

- Índice de endividamento geral;
- Participação de capitais de terceiros;
- Composição do endividamento;
- Imobilização Capital próprio.

15.1. ÍNDICE DE ENDIVIDAMENTO GERAL

Este índice leva em consideração todas as dívidas de diferentes prazos e de todos os credores. Pode ser definido de diversas maneiras, sendo a mais utilizada a seguinte:

$$\text{IEG} = \frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a longo prazo}}{\text{Ativo total}}$$

15.2. PARTICIPAÇÃO CAPITAL DE TERCEIROS

Este indicador demonstra o quanto a empresa tomou de terceiros para R\$ 1,00 de capital próprio.

$$PCT = \frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a longo prazo}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

15.3. COMPOSIÇÃO DE ENDIVIDAMENTO

Este índice mostra qual a participação das obrigações de curto prazo em relação as obrigações totais. Quanto menor o índice, melhor.

$$CE = \frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}}$$

15.4. IMOBILIZAÇÃO DE CAPITAL PRÓPRIO

Indica que percentual dos recursos permanentes foram destinados para o ativo permanente. Quanto menor o índice, melhor.

$$ICP = \frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

16. INDICADORES DE RENTABILIDADE

As empresas para iniciarem suas atividades ou até mesmo expandir seus negócios, necessitam de recursos provenientes de capital próprio ou de terceiros.

Os indicadores de rentabilidade servem para medir a capacidade econômica da organização, ou seja, evidenciam o grau de êxito econômico obtido pelo capital investido na empresa.

16.1. GIRO DO ATIVO

Este indicador sinaliza quanto a empresa vendeu para cada real investido. Quanto maior o índice, melhor. O sucesso da organização depende de um volume de vendas adequado. O volume de venda tem relação direta com o montante investido.

Para o cálculo aplica-se a seguinte fórmula:

$$\text{GIRO DO ATIVO} = \frac{\text{Receita Líquida}}{\text{Ativo}}$$

16.2. MARGEM LÍQUIDA

Este índice mostra qual é o ganho líquido em relação as vendas, depois de ser deduzidas todas as despesas. Indica quanto a empresa obtém de lucro para cada R\$ 100 vendido.

$$\text{MARGEM LIQUIDA} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Líquida}} \times 100$$

16.3. RENTABILIDADE DO ATIVO

Indica quanto a empresa obtém de lucro para cada R\$ 100 de investimento total, ou seja, a rentabilidade do ativo é calculada quando se deseja ter uma idéia da lucratividade, como um todo, do empreendimento, venham de onde vierem os recursos, admitindo-se as aplicações realizadas. Quanto maior o índice, melhor.

$$\text{RENTABILIDADE DO ATIVO} = \frac{\text{Receita Líquida}}{\text{Ativo}} \times 100$$

16.4. RETORNO DO CAPITAL PRÓPRIO

Este indicador mostra quanto a empresa obtém de lucro para cada R\$ 100 de capital próprio. Quanto maior o índice, melhor.

A verificação pura e simples do lucro líquido não é esclarecedora. É necessário comparar este valor com o capital próprio investido.

O papel fundamental do índice é mostrar qual é a taxa de rendimento do capital próprio, ou seja, qual é o retorno do investimento feito pelos proprietários da empresa.

$$\text{RENTABILIDADE DO PL} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido Médio}} \times 100$$

17. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Uma nova forma de gestão nas organizações vem sendo discutida pelos estudiosos do assunto. As formas tradicionais e convencionais de gerar rentabilidade e lucro abrem espaço para uma nova forma de gestão com foco na geração de riqueza para os acionistas.

Para que a organização possa gerar riqueza é preciso adotar um novo formato de gestão, ou seja, uma gestão baseada em informações consistentes que auxiliem o administrador nas tomadas de decisões.

O artigo trouxe a reflexão sobre a necessidade de uma evolução no sistema contábil das organizações, de forma que este ressalte dados sobre a variação da riqueza. A contabilidade tradicional está voltada a disponibilizar relatórios que mostrem a medição do lucro e a rentabilidade, porém estes conceitos não elucidam a maximização da riqueza.

É importante que a empresa conheça de forma clara seus objetivos, pois desta forma será possível identificar qualquer ação que não esteja direcionada a estratégia da organização com isso, a contabilidade baseada em valor é uma das ferramentas mais importantes para que a organização não se afaste do seu objetivo estratégico.

Os gestores poderão planejar o futuro de suas organizações, utilizando-se das ferramentas aqui expostas, fundamentadas em informações geradas pela própria administração e contabilidade.

Criatividade, perseverança, aproveitamento das oportunidades e a utilização de ferramentas adequadas, conduzem inevitavelmente ao sucesso empresarial, diminuindo dessa forma, com a mortalidade das Micro e Pequenas Empresas.

18. REFERÊNCIAS

CHIAVENATO, Idalberto. Administração Financeira. Uma abordagem introdutória. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 2006.

_____, Idalberto. Introdução à Teoria Geral da Administração. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 2000.

FIGUEIREDO, Sandra. Controladoria: teoria e prática. 2.ed. São Paulo: Atlas, 1997.

LEMES JUNIOR, Antônio Barbosa. Gestão financeira nas pequenas e médias empresas. São Paulo: Ed. Atlas, 1999).

LIMA NETTO, R. P. Curso Básico de Finanças. São Paulo, 1979.

MATIAS, Alberto Borges, Fábio Lopes Junior. Administração Financeira nas Empresas. Editora Manoli, São Paulo, 2003.

MOSIMANN, Clara Pellegrinello; FISCH, Silvio. Controladoria – seu papel na administração de empresas. 2.ed. São Paulo: Atlas, 1999.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças. Planejamento Estratégico: conceitos, metodologia e práticas. Editora Atlas; São Paulo, 2004;

OLIVEIRA, Luís Martins; JUNIOR, José Hernandez Perez; SILVA, Carlos Alberto dos Santos. Controladoria Estratégica. 4.ed. São Paulo;Atlas, 2008.

SITES PESQUISADOS NA INTERNET

<http://www.algosobre.com.br> - consultado em 03/09/2011

<http://www.cidademarketing.com.br> - consultado em 06/09/2011

<http://www.administradores.com.br> - consultado em 14/09/2011

<http://www2.uefs.br> - consultado em 19/09/2011

<http://www.investeducar.com.br> - consultado em 02/11/2011

<http://www.expresstraining.com.br> consultado em 14/11/2011