

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
CENTRO DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
EM ADMINISTRAÇÃO
MBA EM INTELIGÊNCIA DE NEGÓCIOS

ALEX HORACIO HEJDA

GESTAO FINANCEIRA BASEADA EM CASH FLOW E INDICADORES

CURITIBA

2015

ALEX HORACIO HEJDA

GESTAO FINANCEIRA BASEADA EM CASH FLOW E INDICADORES

Monografia apresentada ao curso do MBA em Inteligência de Negócios da Universidade Federal do Paraná como requisito final para a obtenção do grau de Especialista em Inteligência de Negócios.

Orientador: Professor Marcos Wagner da Fonseca, Dr.

CURITIBA

2015

ALEX HORACIO HEJDA

GESTAO FINANCEIRA BASEADA EM CASH FLOW E INDICADORES

Esta monografia foi apresentada no curso do MBA em Inteligência de Negócios da Universidade Federal do Paraná, obtendo a nota final _____ atribuída pela banca examinadora constituída pelo professor orientador abaixo mencionado.

Professor Marcos Wagner da Fonseca, Dr.

Curitiba, de Outubro de 2015.

“A nossa recompensa encontra-se no esforço e não no resultado. Um esforço total é uma vitória completa”.
(Mahatma Gandhi)

RESUMO

O presente trabalho monográfico dispõe sobre as vantagens de um adequado gerenciamento do fluxo de caixa e a importância dos indicadores financeiros para melhorarmos o resultado financeiro das empresas. A Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC) junto com outros demonstrativos contábeis permitem-nos ter informação relevante para a tomada de decisões dentro de qualquer empresa. Ao mesmo tempo, a utilização de indicadores financeiros (KPI's – Key Performance Indicators) contribuirá a ter uma visão completa do que realmente está acontecendo dentro da empresa, e do futuro que está nos esperando. A alteração da lei 6.404/64 obrigou às empresas a elaborar e divulgar suas Demonstrações de Fluxo de Caixa, aumentando a relevância da nossa pesquisa. Este trabalho explora tanto aspectos relacionados à contabilidade, fluxo de caixa, demonstração do fluxo de caixa, quanto à aplicação de indicadores de desempenho. Esses tópicos são mandatórios para atingir os objetivos planejados. Em um mercado de constantes mudanças por causa da economia mundial, aumento da competitividade e as diferentes necessidades das empresas, onde a falta de recursos financeiros é uma constante, tornam a habilidade em gerenciar o disponível uma peça fundamental para o resultado financeiro das empresas.

Palavras-chave: Contabilidade. Fluxo de Caixa. Demonstração do fluxo de caixa. Indicadores.

ABSTRACT

This monograph deals with the advantages of a proper cash flows management and the importance of some indicators to improve the financial result of a company. The Cash Flow Statement with other accounting statements allow us having relevant information to make decisions within any company.

At the same time, the use of financial indicators (KPI's – Key Performance Indicators) is going to contribute to have a full view of what is going on within the company, and the future that is waiting for it. The 6.404/64 law modification forced companies to prepare and disclosed their Cash Flow Statements, increasing the relevance of our research.

This paper explores not only accounting aspects but also some cash flow topics and the implementation of indicators. These topics are mandatory to achieve planned goals. In a market of constant changes due to the global economy, increases of competitiveness and the different needs of enterprises, where the lack of financial resources is a constant; the ability to manage cash flow is a critical piece to improve the financial result of a company.

Keywords: Accounting. Cash Flow Statements. Indicators (KPI's).

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 - DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA - MÉTODO DIRETO	25
FIGURA 2 - DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA - MÉTODO INDIRETO	27
FIGURA 3 - NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO	54
FIGURA 4 - A NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO COMO APLICAÇÃO OU COMO FONTE DE RECURSOS	55
FIGURA 5 - O CAPITAL DE GIRO COMO FONTE OU APLICAÇÃO DE RECURSOS..	55
FIGURA 6 - SALDO DE TESOURARIA	56

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BP	Balanço Patrimonial
CFC	Conselho Federal de Contabilidade
DOAR	Demonstração de Origem e Aplicação de Recursos
CDG	Capital de Giro
CVM	Comissão de Valores Mobiliários
DFC	Demonstração do Fluxo de Caixa
DLPA	Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados
DMPL	Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido
DRE	Demonstração do Resultado do Exercício
DVA	Demonstração do Valor Adicionado
FCO	Fluxo de Caixa Operacional
KPI'S	Key Performance Indicators
LSA	Lei das Sociedades Anônimas
NCG	Necessidade de Capital de Giro
T	Saldo de Tesouraria

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	12
1.1 TEMA E PROBLEMA	13
1.2 OBJETIVOS	13
1.2.1 Objetivo Geral.....	13
1.2.2 Objetivos específicos.....	14
1.3 JUSTIFICATIVA	14
1.4 METODOLOGIA DA PESQUISA.....	15
1.5 LIMITAÇÕES DO TRABALHO	16
2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	16
2.1 A CONTABILIDADE E O SISTEMA DE INFORMAÇÕES CONTÁBEIS	16
2.1.1 O conceito de contabilidade	16
2.1.2 Sistemas de informações contábeis	17
2.1.3 Demonstrações Contábeis e sua obrigatoriedade de elaboração e divulgação.....	18
2.2 ASPECTOS GERAIS SOBRE O FLUXO DE CAIXA.....	20
2.2.1 Conceito e objetivo do fluxo de caixa	20
2.3 ASPECTOS CONCEITUAIS SOBRE A DFC	21
2.3.1 Demonstração do fluxo de caixa	21
2.3.2 Objetivos da demonstração do fluxo de caixa ..	22
2.3.3 Vantagens e Desvantagens da DFC	22
2.3.4 Métodos de elaboração da demonstração do fluxo de caixa.....	24
2.3.4.1 Método direto.....	24
2.3.4.2 Método indireto.....	26
3. ANÁLISE FINANCEIRA.....	28
3.1 A AVALIAÇÃO DO DESEMPENHO DA EMPRESA.....	28
3.2 CARACTERÍSTICAS DOS INDICADORES DE DESEMPENHO	29
3.3 OBJETIVOS DOS INDICADORES DE DESEMPENHO	30
3.4 PROPRIEDADES DOS INDICADORES DE DESEMPENHO	31
3.5 TIPOS DE INDICADORES DE DESEMPENHO.....	33
3.6 CLASSIFICANDO OS INDICADORES DE DESEMPENHO	33
3.7 A IMPORTÂNCIA DOS INDICADORES DE DESEMPENHO	34
3.8 CONSIDERAÇÕES FINAIS	34
4. A ANÁLISE ATRAVÉS DE INDICADORES DE DESEMPENHO	35
4.1 INDICADORES FINANCEIROS	36

4.1.1	Quociente de cobertura de caixa.....	37
4.1.1.1	Cobertura de juros com caixa.....	37
4.1.1.2	Cobertura de dividas com caixa	37
4.1.1.3	Cobertura de dividendos com caixa	37
4.1.2	Quocientes de qualidade do resultado	38
4.1.2.1	Nível de recebimento das vendas	38
4.1.2.2	Qualidade do resultado	38
4.1.3	Quocientes de dispêndio de capital.....	39
4.1.3.1	Aquisições de capital.....	39
4.1.3.2	Investimento x Financiamento.....	39
4.1.4	Quocientes de retornos de fluxo de caixa	39
4.1.4.1	Fluxo de caixa por ação	39
4.2	INDICADORES DE ESTRUTURA DOS CAPITAIS.....	40
4.2.1	Participação do capital de terceiros.....	40
4.2.2	Composição do endividamento	41
4.2.3	Imobilização do patrimônio líquido	42
4.2.4	Endividamento geral.....	43
4.2.5	Participação dos financiamentos.....	44
4.3	INDICADORES DE LIQUIDEZ	44
4.3.1	Liquidez geral	46
4.3.2	Liquidez imediata	46
4.3.3	Liquidez corrente.....	47
4.3.4	Liquidez Seca.....	48
4.4	INDICADORES DE RENTABILIDADE	48
4.4.1	Giro do ativo	49
4.4.2	Margem liquida.....	49
4.4.3	Rentabilidade do ativo.....	50
4.4.4	Rentabilidade do patrimônio líquido	50
4.5	INDICADORES DE ROTAÇÃO.....	51
4.5.1	Prazo médio de recebimento das vendas a prazo.....	51
4.5.2	Prazo médio de recebimento das vendas	52
4.5.3	Prazo médio de rotação dos estoques	52
4.5.4	Prazo médio de pagamento das compras a prazo	52
4.5.5	Prazo médio de pagamento das compras	53
4.5.6	Quociente de posicionamento relativo.....	53

4.6 NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO	53
4.6.1 Diferença entre capital de giro e necessidade de capital de giro	55
4.7 SALDO DE TESOURARIA	56
4.8 CONSIDERAÇÕES FINAIS	57
5. CONCLUSÕES	58
6. REFERÊNCIAS.....	59

1 INTRODUÇÃO

As mudanças constantes tanto no ambiente empresarial quanto no mesmo mercado, levam aos gestores a buscar alternativas para melhorar a performance das empresas. Uma má administração pode gerar obstáculos para um correto desenvolvimento de uma empresa. Através do gerenciamento do fluxo de caixa visamos à utilização de uma ferramenta importante para a tomada de decisões.

A escassez de recursos financeiros e o elevado custo de captação atual faz que as empresas que não tenham um planejamento financeiro, apresentem problemas de caixa, e isso juntamente com a inexistência de controles financeiros, têm contribuído para que muitas empresas encerrassem suas atividades.

Deve-se salientar que lucro não é sinônimo de caixa, isso quer dizer que uma empresa que apresenta lucro em seus demonstrativos contábeis, não necessariamente tem facilidade para a geração de caixa, pelo contrário, pode estar atravessando dificuldades financeiras.

Segundo Villela Vieira (2005, p. 25) “Lucro é diferente de fluxo de Caixa. Uma empresa lucrativa não será necessariamente uma empresa com boa situação financeira”.

Martins, Gelbcke, Santos e Ludícibus (2013, p. 651) ressaltam que “o objetivo primário da Demonstração dos Fluxos de Caixa (DFC) é prover informações relevantes sobre os pagamentos e recebimentos, em dinheiro, de uma empresa, ocorridos durante um determinado período, e com isso ajudar os usuários das demonstrações contábeis na análise da capacidade da entidade de gerar caixa e equivalentes de caixa, bem como suas necessidades para utilizar esses fluxos de caixa”, definição bem clara e completa que não dá lugar a dúvidas sobre a importância deste demonstrativo contábil para as empresas. Desta forma, o DFC é uma ferramenta que pode-nos auxiliar para determinar a capacidade da empresa na geração de futuros fluxos de caixa.

Ao mesmo tempo, o contexto dinâmico no mundo dos negócios faz que as empresas precisem além de demonstrativos contábeis; indicadores, para enxergar e controlar o que está acontecendo dentro da empresa e porque não também fora da mesma, contribuindo dessa forma a antecipar-se ao que está por vir.

É por meio do estudo e análise dos indicadores financeiros relacionados ao DFC que se pretende atingir os objetivos desta pesquisa.

1.1 TEMA E PROBLEMA

Para se atingirem os objetivos empresariais, é preciso reconhecer a importância de um bom gerenciamento dos recursos financeiros, para dessa forma não cair em insolvência, situação que em alguns casos poderia ser irreversível caso se converta em um círculo vicioso onde pretendemos tomar recursos para cobrir nossos problemas de caixa.

Uma empresa pode ser rentável, lucrativa e mesmo assim ser insolvente, devido a uma insuficiência de recursos para satisfazer suas obrigações nos seus correspondentes vencimentos.

Sendo assim, esta pesquisa pretende demonstrar os benefícios que o correto gerenciamento do fluxo de caixa e a utilização de indicadores podem trazer para as empresas.

Com isso, o tema da pesquisa é: analisar as distintas alternativas de fluxos de caixa e indicadores, demonstrar os benefícios de um adequado gerenciamento e a traves dos indicadores, prever possíveis problemas de caixa que poderão contribuir para um planejamento de curto e médio prazo com vistas a um resultado económico positivo para a empresa.

Feita a apresentação do tema, o problema pode ser definido assim: Quais benefícios uma empresa poderá obter a partir de um adequado gerenciamento do fluxo de caixa e da utilização de indicadores?

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo Geral

Esta pesquisa tem como objetivo geral evidenciar quais benefícios uma empresa poderá obter a partir de um adequado gerenciamento do fluxo de caixa e da utilização de indicadores.

1.2.2 Objetivos específicos

Num sentido mais restrito esta pesquisa busca alcançar os seguintes objetivos específicos:

- a) caracterizar os benefícios relacionados ao adequado gerenciamento do fluxo de caixa;
- b) descrever a estrutura da demonstração do fluxo de caixa;
- c) mostrar os tipos de DFC que podem ser publicados;
- d) apresentar os indicadores de desempenho e suas características;
- e) propor alguns indicadores-chave de performance (key Performance Indicators – KPI's) que permitam um planejamento estratégico da empresa.

1.3 JUSTIFICATIVA

A contabilidade é uma ferramenta essencial e indispensável para a tomada de decisões, devido a suas informações técnicas, precisas e claras. Porém, é importante que a informação seja subministrada no momento certo e com um adequado controle, para que possa ter impacto no planejamento da empresa.

O planejamento financeiro é o baseamento sobre o qual a empresa projeta os seguintes passos a serem dados, auxiliando-a na tomada de decisões. Mesmo assim as empresas sofrem com falta de recursos financeiros, tornando o gerenciamento do fluxo de caixa, um instrumento indispensável no processo gerencial das empresas.

É justamente através da DFC que se pode saber se a empresa foi autossuficiente no financiamento do seu giro e qual sua capacidade em relação aos recursos próprios gerados pelas operações. (MATARAZZO, 1998)

Neste sentido, a DFC proporciona as informações do fluxo de caixa, ou seja, as entradas e saídas de recursos da empresa.

O presente estudo propõe a análise das vantagens da utilização eficiente do fluxo de caixa e de indicadores nas empresas, utilizando indicadores financeiros como medida de desempenho. Assim seus resultados poderão servir de base para eventuais aplicações em outras empresas.

1.4 METODOLOGIA DA PESQUISA

A realização de uma pesquisa implica métodos e técnicas predefinidas para a consecução dos objetivos.

Uma das muitas formas de fazer pesquisa em ciências sociais é a través dos estudos de caso, más também existem outras como o levantamento tipo survey, modelagem, simulação, experimento, estudo de campo e o teórico/conceitual. A pesquisa que vou realizar em este trabalho vai ser justamente teórica/conceitual tendo em conta literatura, revisões bibliográficas e modelagens conceituais.

Segundo Yin (2005, p. 19), “cada estratégia apresenta vantagens e desvantagens próprias, dependendo basicamente de três condições: a) o tipo de questão da pesquisa; b) o controle que o pesquisador possui sobre os eventos comportamentais efetivos; c) o foco em fenômenos históricos, em oposição a fenômenos contemporâneos”.

No que diz respeito à abordagem do problema, esta pesquisa segue a linha qualitativa, conforme Beuren (2003, p. 92) “na pesquisa qualitativa concebem-se análises mais profundas em relação ao fenômeno que está sendo estudado”, tendo em vista que não se pretende abordar instrumentos estatísticos, e sim aprofundar-se no assunto investigado.

Segundo Bradley (1993, p. 38), “na pesquisa qualitativa, o pesquisador é um interpretador da realidade”. Também posso afirmar que a minha monografia vai ser teórica e explicativa. Além disso, vou aplicar o método indutivo no desenvolvimento do trabalho.

O trabalho vai ser explicativo porque visa ampliar generalizações, definir leis mais amplas, estruturar e definir modelos teóricos e relacionar hipóteses com uma visão mais unitária do universo ou âmbito produtivo em geral.

Por outro lado, o método indutivo utilizado em este trabalho é o raciocínio que, após considerar um número suficiente de casos particulares, concluirá em uma verdade geral.

Segundo Marconi e Lakatos (2009, p. 86) o método indutivo “é um processo mental por intermédio do qual, partindo de dados particulares, suficientemente constatados, infere-se uma verdade geral ou universal, não contida nas partes examinadas. Portanto, o objetivo dos argumentos indutivos é levar a conclusões cujo conteúdo é muito mais amplo do que o das premissas nas quais se basearam”.

1.5 LIMITAÇÕES DO TRABALHO

O presente trabalho se encontra limitado pelos resultados obtidos, pois, trata-se de uma monografia, podendo os resultados ser aplicados em maior medida em algumas empresas que em outras.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Neste capítulo apresentam-se os aspectos relacionados à contabilidade, ao fluxo de caixa e à demonstração do fluxo de caixa.

2.1 A CONTABILIDADE E O SISTEMA DE INFORMAÇÃO CONTÁBIL

A partir daqui vamos analisar os conceitos e definições sobre contabilidade, sistemas de informações e as demonstrações contábeis.

2.1.1 O conceito de contabilidade

A contabilidade é uma ferramenta essencial para a tomada de decisões, com finalidades lucrativas (empresas) e não lucrativas (instituições).

O sucesso de uma empresa está diretamente relacionado com a sua performance e a contabilidade serve para fornecer informação para que os distintos interessados tomem as decisões que permitam maximizar os resultados positivos e minimizar as perdas.

Além disso, a contabilidade e o cumprimento das leis contábeis são indispensáveis para toda empresa que quer desenvolver uma adequada governança corporativa alinhada às exigências da compliance atual.

Barbosa (2004, p. 17) define a contabilidade como “o conjunto de conhecimentos sistematizados aplicados ao estudo do movimento da riqueza

patrimonial”, segundo o entendimento do mesmo autor (2004, p.18) “o objeto da contabilidade é o patrimônio. Sobre ele é que se aplicam as técnicas e funções contábeis para conhecer, em determinado momento, sua situação econômico-financeira, seus aspectos qualitativos e quantitativos”.

Segundo Greco, Arend e Gärtner (2006, p. 1), a contabilidade é aquela que “registra, estuda e interpreta (por análise) os fatos financeiros e econômicos que afetam a situação patrimonial de determinada pessoa física ou jurídica. Essa situação patrimonial é apresentada ao usuário (pessoa que tem interesse em avaliar a situação da entidade) por meio das demonstrações contábeis tradicionais e de relatórios de exceção, específicos para determinadas finalidades”.

Já no entendimento de Marion (2007, p.26), a contabilidade “é o instrumento que fornece o máximo de informações úteis para a tomada de decisões dentro e fora da empresa”.

Em conclusão, todos os autores concordam em que a contabilidade é um instrumento que coloca informação à disposição dos seus usuários para uma adequada tomada de decisões focando no controle do patrimônio de uma pessoa física ou jurídica.

Desta forma, a contabilidade é essencial para o desenvolvimento das empresas, tornando-se essencial na evolução e no controle do patrimônio delas.

2.1.2 Sistemas de informações contábeis

A necessidade crescente de informação dinâmica, que podemos coordenar e controlar facilmente, torna imprescindível a existência de sistemas de informação contábil nas empresas.

A partir destes sistemas os gestores vão se manter informados sobre a performance de todas as etapas e processos das atividades dentro da organização.

Lunkes (2007, p. 31) apresenta a definição de sistema de informação e diz que “é uma série de elementos ou componentes inter-relacionados que coletam (entrada), registram, armazenam (processo) e disseminam (saída) os dados e informações, e fornecem um mecanismo de retroalimentação”.

Já no entendimento de Padoveze (1998, p. 24) um sistema “é um conjunto de elementos interdependentes, ou um todo organizado, ou partes que interagem

formando um todo unitário e complexo. Como uma resultante do enfoque sistêmico, o todo deve ser mais que a soma das partes.” O mesmo autor acrescenta a definição falando que “o funcionamento de um sistema configura-se com um processamento de recursos (entradas do sistema), obtendo-se, com esse processamento, as saídas ou produtos do sistema (entradas, processamento, saídas)”.

Os sistemas de informações podem adoptar diversas formas, más basicamente compreendem um conjunto de recursos humanos, materiais, tecnológicos e financeiros agregados, segundo uma sequência lógica para o processamento de dados e a correspondente obtenção de informações.

Os sistemas de informação tecnológicos mais comuns nas empresas são aqueles do tipo ERP. E dentro desse tipo de sistemas destaca-se o SAP.

Estes sistemas ERP, desde que estejam bem parametrizados, permitem tanto levar um controle da contabilidade quanto uma análise a través dos demonstrativos financeiros ou outros relatórios gerencias criados ad-hoc.

Além disso, é importante salientar a necessidade de consistência nos procedimentos que uma empresa utiliza em períodos diferentes e, tanto quanto possível, também entre companhias distintas pero que pertençam a um mesmo mercado, de forma que os distintos usuários possam extrair, analisar e projetar tendências e comportamentos.

2.1.3 Demonstrações Contábeis e sua obrigatoriedade de elaboração e divulgação

As demonstrações contábeis no Brasil são denominadas demonstrações financeiras de acordo com a legislação societária (art. 176 da LSA) e demonstrações contábeis de acordo com a Comissão de Valores Mobiliários – CVM – (Deliberação nº 488/05).

Quando falamos de demonstrativos contábeis ou financeiros estamos nos referindo a uma serie de relatórios que são preparados em determinado momento do exercício fiscal e, permitem-nos ter uma visão ampla da empresa, sobre seu desempenho tanto econômico quanto financeiro. A partir desses relatórios os gestores vão tomar determinadas decisões que podem afetar o futuro e o rumo da companhia.

De acordo com Rezende Reis (2003, p. 42) “As demonstrações contábeis consistem num conjunto de demonstrativos, previstos em lei, geralmente elaborados

ao final do exercício social”. Ainda segundo o mesmo autor o objetivo das demonstrações contábeis é “o de fornecer informações para a correta gestão dos negócios e para a correta avaliação dos resultados operacionais”.

No entendimento de Dos Santos, Schmidt e Fernandes (2006, p.4) as demonstrações contábeis devem “apresentar, adequadamente, de forma estruturada, a posição financeira e patrimonial, o resultado das operações e o fluxo de caixa da entidade em determinada data”. Os mesmos autores definem o objetivo das demonstrações contábeis como “fornecer informações sobre a situação financeira e patrimonial, o resultado e o fluxo financeiro de uma entidade, que são úteis a uma ampla variedade de usuários na tomada de decisões. Assim, as demonstrações contábeis auxiliam os usuários a estimar os resultados futuros e os fluxos financeiros da entidade”.

De acordo com a deliberação CVM Nº 488, do 03 de janeiro de 2006 as “demonstrações contábeis também mostram os resultados do gerenciamento, pela administração, dos recursos que lhe são confiados”. E relatam que para atingir o objetivo, as demonstrações contábeis têm que fornecer informações sobre os seguintes aspectos de uma entidade:

- a) ativos;
- b) passivos;
- c) patrimônio líquido;
- d) receitas, despesas, ganhos e perdas; e
- e) fluxo financeiro (fluxos de caixa).

De acordo com a Lei das Sociedades por Ações (6.404 /76), no seu art. 176, alterado pela lei 11.638/07, ao fim de cada exercício social, as empresas devem elaborar, com base na escrituração contábil, o Balanço Patrimonial (BP), a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), a Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados (DLPA), a Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido (DMPL), a Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC), e se companhia aberta, demonstração do valor adicionado (DVA).

2.2 ASPECTOS GERAIS SOBRE O FLUXO DE CAIXA

Neste tópico apresentam-se os conceitos relativos ao fluxo de caixa e ao demonstrativo do fluxo de caixa nas empresas.

2.2.1 Conceito e objetivos do fluxo de caixa

Assaf Neto e Silva (1997, p. 35) destacam o fluxo de caixa “como um instrumento que possibilita o planejamento e o controle dos recursos financeiros de uma empresa” e acrescentam que “é um instrumento que relaciona os ingressos e saídas (desembolsos) de recursos monetários no âmbito de uma empresa em determinado intervalo de tempo”.

O fluxo de caixa em outras palavras permite-nos projetar ou prever eventuais excedentes ou escassez de caixa, podendo determinar medidas saneadoras caso fosse necessário.

É uma ferramenta essencial para a tomada de decisões e para determinarmos os rumos financeiros da empresa. Cada empresa apresenta certas obrigações que devem ser cumpridas ou pagas aos seus respectivos vencimentos, para o qual a empresa deve possuir disponibilidade de caixa para fazer frente a tais desembolsos de dinheiro.

Desta forma, caso a empresa presente um estado de insuficiência de caixa, não só não vai conseguir cumprir com suas obrigações na data estipulada, mas também pode sofrer cortes nos créditos, suspensão de entrega de materiais e mercadorias, acarreando inumeráveis problemas à organização.

O principal objetivo do fluxo de caixa é transmitir qual é a capacidade que uma empresa tem para liquidar seus compromissos financeiros tanto a curto quanto ao longo prazo.

O fluxo de caixa é uma ferramenta essencial para o gerenciamento de uma empresa e dele dependem muitas decisões a serem tomadas pela diretoria. Temos que ter em conta que os principais fatores que determinam o fluxo de caixa são: o prazo de cobertura, a sua utilização e a disponibilidade de recursos humanos e materiais para a sua implantação, operação e controle.

2.3 ASPECTOS CONCEITUAIS SOBRE A DFC

Nesta seção apresenta-se o conceito de DFC, objetivos, classificação, métodos de elaboração e também a apresentação dos indicadores financeiros extraídos na DFC.

2.3.1 Demonstração do fluxo de caixa

A DFC é um instrumento importante para a gestão financeira, pois esta demonstração vai nos permitir visualizar os distintos fluxos de dinheiro que ingressam e egressão da empresa diariamente, e dessa forma tomar decisões para mantermos um adequado equilíbrio financeiro.

Basicamente o DFC demonstra tanto onde o dinheiro de uma empresa foi aplicado quanto sua origem, durante um determinado período de tempo. Além disso, nos permite enxergar o resultado final desse fluxo.

Enquanto o DFC é uma ferramenta extremamente importante para o entendimento das informações que enfocam o caixa e a sua objetividade, poucas são as empresas que possuem e gerenciam adequadamente ele. Como consequência disso, muitas empresas, sobre todo aquelas pequenas, se verão afetadas, diminuindo as ferramentas dos gestores para efetuar um correto planejamento financeiro, não podendo adiantar-se aos acontecimentos do futuro.

É importante salientar que a DFC se apresenta pelo regime de caixa, enquanto as demais demonstrações contábeis são apresentadas respeitando o princípio da competência.

Franco (1997, p. 53) entende que: “quando considerados, na apuração dos resultados do exercício, apenas os pagamentos e recebimentos efetuados, temos o chamado regime de caixa e quando registra, como resultado de exercício, o que é de sua competência, sem considerar se foram pagos ou recebidos, fica configurado o chamado regime de competência”.

2.3.2 Objetivos da demonstração do fluxo de caixa

Na visão de Martins, Gelbcke, Dos Santos e Ludícibus (2013, p. 651) “o objetivo primário da Demonstração dos Fluxos de Caixa (DFC) é prover informações relevantes sobre os pagamentos e recebimentos, em dinheiro, de uma empresa, ocorridos durante um determinado período, e com isso ajudar os usuários das demonstrações contábeis na análise da capacidade da entidade de gerar caixa e equivalentes de caixa, bem como suas necessidades para utilizar esses fluxos de caixa”.

A gestão adequada dos recursos financeiros de uma empresa está relacionada diretamente com a DFC, pois, a movimentação financeira transita através de cada um dos fluxos do DFC, tornando-se um instrumento essencial para a tomada de decisões.

Para podermos evidenciar a capacidade que uma empresa tem de gerar caixa é preciso a utilização de um fluxo de caixa que nos permita evidenciar os recebimentos por um lado e os pagamentos por outro, em um determinado período de tempo. Daí a importância das demonstrações de fluxo de caixa, que tem como propósito contribuir ao melhor entendimento do desempenho financeiro de uma empresa, sua capacidade de gerar fluxos de dinheiro, de cumprir com as suas obrigações, seu equilíbrio e perspectivas de liquidez.

Um planejamento financeiro através da utilização do fluxo de caixa não só é extremadamente importante para manter um equilíbrio financeiro, mas também vai nos permitir reduzir significativamente o risco de insolvência da empresa.

Este planejamento financeiro começa com o planejamento de caixa que consiste entre outras coisas em projetar a evolução dos saldos de caixa da empresa e fornecer aos usuários das informações contábeis uma base para avaliar a capacidade da entidade de gerar recursos financeiros ou equivalentes de caixa, bem como as necessidades da entidade de utilizar esses recursos.

2.3.3 Vantagens e Desvantagens da Demonstração do Fluxo de Caixa

Através do conhecimento dos acontecimentos do passado ou do histórico da empresa poderemos fazer uma aceitável projeção do fluxo de caixa para o futuro. Esse futuro pode compreender a próxima semana, o próximo mês, um trimestre ou um ano.

Essa projeção vai nos permitir gerenciar e comparar o fluxo projetado com o real e os desvios vão nos mostrar as deficiências das nossas projeções.

Estas variações vão permitir ajustar e melhorar as nossas projeções. Um trabalho fundamental que deve efetuar qualquer gestor do fluxo de caixa ou controller é identificar esses desvios e propor correções caso fosse necessário.

Basicamente essa projeção de entradas e saídas de dinheiro para um determinado período de tempo tem como objetivo visualizar ou analisar a necessidade de empréstimos ou de aplicações financeiras que proporcionem a possibilidade de obter a rentabilidade desejada e dessa forma obter um fluxo de caixa equilibrado.

Outra das vantagens do fluxo de caixa são:

- a) Gerenciar as contas a pagar e saldar as obrigações na data do vencimento.
- b) Planejar a nossa caixa para cumprir com os pagamentos em datas certas para não incorrer em inadimplência.
- c) Criar fundos fixos para eventuais despesas.
- d) Caso tenhamos sobrantes de caixa programar aplicações de fundos em um prazo determinado de modo de incrementar a nossa caixa.
- e) Obter um adequado equilíbrio entre ingressos e egressos de caixa da empresa

O fluxo de caixa é essencial para os gestores atingirem os objetivos econômico-financeiros das empresas constituindo-se em uma ferramenta indispensável em períodos econômicos com grandes instabilidades, alta inflação e esfriamento da economia. Em um contexto como o descrito, o planejamento financeiro através do fluxo de caixa é quem vai nos permitir subsistir e nos adiantar a cada situação no tempo, diminuindo os impactos das flutuações bruscas da economia.

Por outro lado, um equilíbrio de caixa vai nos permitir conhecer o ponto de inflexão com relação ao caixa e determinar qual o volume de recursos que a empresa deve possuir para o cumprimento das suas obrigações diárias. Além disso, o conhecimento do ponto de equilíbrio vai nos fornecer informação de muito valor para evitar situações prejudiciais como a falta de caixa, podendo gerar dívidas com empréstimos ou bem situações de excesso de caixa, situação que poderia tranquilamente ser revertida se esse dinheiro fosse aplicado em investimentos para obtermos ainda mais rendimentos.

Como desvantagem se pode mencionar a possibilidade de manipulação por parte dos gestores dos pagamentos e dos recebimentos para melhorarem seus fluxos de caixa em um período determinando visando cumprir com objetivos próprios e não da organização.

2.3.4 Métodos de elaboração da demonstração do fluxo de caixa

Na demonstração do fluxo de caixa a empresa vai analisar a movimentação das disponibilidades de um determinado período através dos fluxos das atividades operacionais, de investimento e financiamento. Paralelamente existem duas formas em que o DFC pode ser exposto, estas são o método direto e o método indireto.

Segundo Martins, Gelbcke, Dos Santos e Ludícibus (2013, p. 575), “o Pronunciamento Técnico CPC 03 – Demonstração dos fluxos de caixa – faculta a utilização tanto do método direto, quanto do indireto. No entanto, exige para a empresa que utilize o método direto a conciliação entre o lucro líquido e o fluxo de caixa líquido das atividades operacionais”.

2.3.4.1 Método direto

O método direto é o mais recomendado e utilizado nas empresas por ser mais simples e detalhado.

Na visão de Martins, Gelbcke, Dos Santos e Ludícibus (2013, p. 575), “ o método direto explicita as entradas e saídas brutas de dinheiro dos principais componentes das atividades operacionais, como os recebimentos pelas vendas de produtos e serviços e os pagamentos a fornecedores e empregados. O saldo final das operações expressa o volume líquido de caixa provido ou consumido pelas operações durante um período.”

Quando os autores falam dos principais componentes das atividades operacionais, eles estão se referindo a todas aquelas entradas e saídas de dinheiro diretamente relacionadas com o giro comercial do negócio, entendendo-se como todo aquilo que possa associar-se claramente a atividades de funcionamento de uma empresa.

Desta forma as empresas que utilizarem o método direto devem detalhar as movimentações de dinheiro, no mínimo dos recebimentos de clientes, de juros e dividendos, pagamentos a empregados e fornecedores, juros pagos, impostos pagos e outros fluxos de caixa operacionais que possam ser considerados significativos para uma adequada análise da situação de caixa.

Demonstração do fluxo de caixa – Método Direto -

Fluxo de caixa das atividades operacionais	
Recebimentos de clientes	xx
Dividendos recebidos	xx
Juros recebidos	xx
Recebimentos por reembolso de seguros	xx
Recebimentos de lucros de subsidiárias	xx
Pagamentos a fornecedores	(xx)
Pagamentos de salários e encargos	(xx)
Imposto de renda pago	(xx)
Juros pagos	(xx)
Outros recebimentos ou pagamentos líquidos	xx
Caixa Líquido das Atividades Operacionais	xx
Fluxo de caixa das atividades de investimentos	
Alienação de imobilizado	xx
Alienação de investimentos	xx
Aquisição de imobilizado	(xx)
Aquisição de investimentos	(xx)
Caixa Líquido das Atividades de Investimentos	xx
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos	
Integralização de capital	xx
Juros recebidos de empréstimos	xx
Empréstimos tomados	xx
Aumento do capital social	xx
Pagamento de <i>leasing</i> (principal)	(xx)
Pagamentos de lucros e dividendos	(xx)
Juros pagos por empréstimos	(xx)
Pagamentos de empréstimos/debêntures	(xx)
Caixa Líquido das atividades de financiamentos	xx
Aumento ou redução de Caixa Líquido	xx
Saldo de Caixa – Inicial	xx
Saldo de Caixa – Final	xx

FIGURA 1 – DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA –
MÉTODO DIRETO

FONTE: ADAPTADO DO CRCSP (1997, pg.114), BASEADO
NO FASB-95

Fica evidenciada na figura 1 a clareza da demonstração pelo método direto, facilitando aos gestores da informação contábil a avaliação da situação de caixa da empresa e a sua solvência, pois evidencia toda a movimentação dos recursos financeiros, as origens e as aplicações de fundos em um período determinado.

2.3.4.2 Método indireto

Para Martins, Gelbcke, Dos Santos e Ludícibus (2013, p. 575), “o método indireto faz a conciliação entre o lucro líquido e o caixa gerado pelas operações, por isso é também chamado de método da conciliação”.

As empresas que utilizarem este método vão poder enxergar as variações dos grupos de contas da empresa a partir do lucro líquido, ou pela comparação das contas circulantes vinculadas ao resultado, exceto o próprio valor das disponibilidades.

O método indireto caracteriza-se por apresentar o fluxo de caixa líquido oriundo da movimentação líquida das contas que influenciam na determinação dos fluxos de caixa das atividades operacionais, investimentos e de financiamentos.

Este método é estruturado através de um procedimento semelhante ao da Doar (Demonstração de Origem e Aplicação de Recursos) podendo ser considerado como uma ampliação da mesma.

Consiste em ampliar à análise dos itens não circulantes, as alterações acontecidas nos itens circulantes (ativo e passivo circulante), excluindo, logicamente, as disponibilidades, cuja variação busca demonstrar.

Vantagens:

- Foca na diferença entre o lucro e o caixa líquido proveniente das operações.
- Fornece uma conexão útil entre os fluxos de caixa, demonstração de resultado abrangente e demonstração da posição financeira.

Desvantagens:

- Formato não amigável.

A figura 2 apresenta a demonstração do fluxo de caixa pelo método indireto:

Demonstração do fluxo de caixa – Método Indireto -

Fluxo de caixa das atividades operacionais	
Resultado Líquido	xx
(±) Ajustes que não representam entrada ou saída de caixa	xx
(+) Depreciação e amortização	xx
(+) Provisão para devedores duvidosos	xx
(±) Resultado na venda do imobilizado	xx
(±) Aumento ou diminuição das contas a receber	xx
(±) Aumento ou diminuição de estoques	xx
(±) Aumento ou diminuição de despesas antecipadas	xx
(±) Aumento ou diminuição de passivos	xx
(±) Aumento ou diminuição de outros ajustes	xx
(=) Caixa Líquido das Atividades Operacionais	xx
Fluxo de caixa das atividades de investimentos	
(+) Alienação de imobilizado	xx
(+) Alienação de investimentos	xx
(-) Aquisição de imobilizado	xx
(-) Aquisição de investimentos	xx
(=) Caixa Líquido das Atividades de Investimentos	xx
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos	
(+) Integralização de capital	xx
(+) Juros recebidos de empréstimos	xx
(+) Empréstimos tomados	xx
(+) Aumento do capital social	xx
(-) Pagamento de <i>leasing</i> (principal)	xx
(-) Pagamentos de lucros e dividendos	xx
(-) Juros pagos por empréstimos	xx
(-) Pagamentos de empréstimos/debêntures	Xx
(=) Caixa Líquido das atividades de financiamentos	Xx
(=) Aumento ou redução de Caixa Líquido	Xx

FIGURA 2 - DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA - MÉTODO INDIRETO

FONTE: ADAPTADO DO CRCSP (1997:114),
BASEADO NO FASB-95

3. ANÁLISE FINANCEIRA

3.1 A AVALIAÇÃO DO DESEMPENHO DA EMPRESA

Uma avaliação periódica do desempenho da nossa organização não só vai permitir ter o controle total sobre os diferentes eventos que fossem acontecendo na empresa mas também vai ajudar a efetuar um planejamento estratégico para evitar problemas seja de índole financeiros, económicos ou de crescimento, entre outros. (KAPLAN; NORTON, 1997)

Esta avaliação pode ser realizada em distintos momentos, como por exemplo depois de uma atividade executada, fazendo uma avaliação final dos resultados da mesma ou bem, podemos fazer uma avaliação em paralelo com a execução da atividade o qual se conhece como controle concomitante ou permanente.

Ambas avaliações tem um objetivo em comum que é medir um resultado. A diferença é o momento no tempo. Desta forma, os indicadores são a pedra fundamental para efetuarmos a medição do desempenho da nossa empresa e os quais vão nos fornecer das ferramentas para uma análise adequada em todo momento.

O filósofo Jurguen Habermas distingue os critérios segundo o mundo ao qual eles se referem. Por exemplo, em términos sociológicos no mundo objetivo, valem os critérios cognitivos, isso quer dizer que sempre temos que nos basear na verdade e na objetividade. Por outro lado, no mundo social, os critérios utilizados são aqueles relacionados com a ética e a política, isto é, conforme com as normas legais e morais. Porém, no mundo subjetivo, utilizam-se os critérios estéticos e pessoais, tais como autenticidade e expressividade.

Na prática, muitas vezes as companhias encontram-se com situações nas quais os objetivos conflitantes a levam a um dilema. Debido a esta questão, é que a Teoria da Decisão se preocupa em criar métodos multicritérios, onde cada critério é representado por uma função de utilidade marginal, em seguida uma forma qualquer de agregação (que tranquilamente pode ser uma função matemática) vai sintetiza-la em um único critério. A escola europeia da Teoria da Decisão é mais rigorosa e nela as preferências são modeladas a partir de relações binárias com subordinação.

A partir destes conceitos é que podemos compreender o papel dos indicadores para efetuarmos uma avaliação adequada às necessidades da empresa. Os

indicadores no cumprimento de suas funções vão traduzir os critérios que os autores do modelo julgaram adequados para a avaliação e posterior tomada de decisões.

3.2 CARACTERÍSTICAS DOS INDICADORES DE DESEMPENHO

Existem na atualidade inúmeras publicações que tratam do assunto com conotações diversas, tais como: indicadores financeiros, indicadores de qualidade, medidas de desempenho, taxas de melhoria, entre outras. Sem entrar na discussão de eventuais diferenças conceituais que possam existir entre elas, esta pesquisa abordará o significado de indicador de desempenho, o qual pode ser utilizado para questões financeiras, de qualidade, etc, por parecer mais alinhado ao modelo escolhido para estruturar a presente monografia.

As características que descrevem um indicador de desempenho são:

- a) Uma relação matemática que resulta em uma medida quantitativa;
- b) A identificação do estado de uma determinada estratégia, ou partição (processos, divisões, departamentos, seção, etc.), de uma organização e de seus efeitos;
- c) Associação a metas e referenciais;
- d) Possibilidade de identificação de tendências;
- e) Possibilidade de comparabilidade entre períodos distintos.

Tendo em conta essas características, um indicador de desempenho pode ser definido em forma geral como uma relação matemática que mensura atributos de um determinado processo, com o objetivo de se comparar com metas preestabelecidas e determinadas tendências.

Assim, a utilização de indicadores de desempenho pressupõe o que medir, bem como o referencial numérico para sua comparação.

Segundo Padoveze e Carvalho de Benedicto (2004, p. 131), “é bastante comum a necessidade de se criar alguns indicadores específicos para cada empresa, principalmente quando a análise financeira é feita internamente, com os dados gerenciais. Situações patrimoniais ou operacionais específicas da empresa podem requerer indicadores para esclarecimento da análise. Contudo, a criação de qualquer indicador deve sempre respeitar o fundamento da consistência conceitual da inter-relação utilizada. ”

Uma avaliação periódica do desempenho da nossa organização não vai nos permitir ter o controle total sobre os diferentes eventos que fossem acontecendo na empresa.

3.3 OBJETIVOS DOS INDICADORES DE DESEMPENHO

Nos tempos atuais a utilização de indicadores de desempenho para a correta gestão da empresa virou uma prática normal entre os gerentes de medianas e grandes empresas.

Com certeza o desafio está não só na criação dos indicadores, mas também na alimentação deles por bases de informação. Existem indicadores em todas as áreas de uma empresa: produção, financeira, contábil, marketing, vendas, etc.

Basicamente a função dos indicadores é:

- a) Definir os objetivos e as metas da organização e, como consequência, de cada processo;
- b) Acompanhar o desempenho dos processos e, como consequência, da organização.
- c) Identificar as áreas onde devem ser feitas ações corretivas, ou de melhoria;
- d) Eventualmente, redefinir objetivos e metas.

Cada área de uma organização deve possuir rotinas que permitam a avaliação e a consequente tomada de decisões. Usualmente, as gerências através de auditorias realizam avaliações previamente definidas e os indicadores são mais uma ferramenta para monitorar e planejar o rumo da empresa.

O objetivo da avaliação é provocar uma resposta adequada aos indivíduos e grupos que leve a melhorias nos processos.

Essa avaliação da qual estamos falando é indispensável para melhorarmos nosso desempenho global dentro da empresa como um todo e também particularmente dentro de cada uma das áreas.

Os indicadores, além de ser avaliados, devem ser interpretados corretamente e cabe ao gestor emitir um relatório com uma interpretação clara e objetiva para que dessa informação surjam modificações que adicionem valor à empresa.

3.4 PROPRIEDADES DOS INDICADORES DE DESEMPENHO

De modo de assegurarmos a efetividade dos indicadores utilizados na empresa, estes devem atender os seguintes requisitos:

- a) Seletividade: os indicadores devem se relacionar a fatores essenciais ou críticos do processo a ser avaliado, identificados a partir de uma perspectiva estratégica;
- b) Representatividade: os indicadores devem ser criados ou escolhidos de forma tal que representem satisfatoriamente o processo ou produto a que se referem;
- c) Simplicidade: devem ser de fácil aplicação e compreensão por todas as pessoas que os utilizem;
- d) Baixo custo: a sua geração deve ser de baixo custo. Basicamente, o custo para a coleta, processamento e avaliação não deve ultrapassar o benefício trazido pela medição;
- e) Acessibilidade: a base de dados a partir da qual os indicadores vão ser alimentados deve estar disponível para todas as pessoas que trabalham diretamente com os mesmos, preferencialmente por meio de mecanismo visuais;
- f) Estabilidade: Devem ser coletados com base em procedimentos de rotina, incorporados às atividades da empresa e permitir sua comparação ou a análise de tendências ao longo do tempo;
- g) Abordagem Experimental: após o desenvolvimento e a criação dos indicadores, é necessário testá-los para fazer as correções necessárias antes da sua implantação definitiva;
- h) Comparação Externa: é muito importante que os indicadores criados ou desenvolvidos tenham a característica de serem comparáveis com os de outras empresas para efetuarmos avaliações de competitividade;
- i) Melhora Contínua: os indicadores devem ser periodicamente avaliados e, quando necessário, devem ser modificados ou ajustados para atender as mudanças no ambiente organizacional e não perderem seu propósito e validade.

Temos que lembrar sempre que todo indicador de desempenho é uma ferramenta que vai nos permitir um planejamento e controle adequado a cada organização, por esse motivo é que esses requisitos refletem as necessidades que os mesmos sejam de fácil utilização, que tenham uma razoável uniformidade nas informações que propõem transmitir, de forma a se constituírem sem ambiguidade, sejam facilmente identificáveis, compreensíveis e por último, e não menos importante, que sejam comparáveis. (REZENDE REIS, 2003)

Porém, é muito difícil encontrar na pratica muitos indicadores que cumpram simultaneamente todos esses requisitos. Geralmente uma ação recomendável nesses casos, onde não podemos identificar todos esses requisitos, é identificar quais as propriedades mais relevantes em cada caso, a absorção das eventuais imprecisões e, se necessário, usar mais de um indicador de desempenho para a tomada de uma determinada decisão.

Os indicadores não devem apresentar ambiguidades em nenhum caso e devem entre outras, apresentar as seguintes características:

- a) Baseado nos requisitos dos clientes;
- b) Ter uma importância relativa para o negócio;
- c) Ter integração com a estratégia da empresa;
- d) Ser útil para a definição das metas;
- e) Ser simples e claro, facilitando a comunicação;
- f) Permitir atualizações, quando necessário;
- g) Possuir repetitividade e confiabilidade;
- h) Ser mensurável;
- i) Ser comparável;
- j) Apresentar resultados imediatamente, sem necessidade de espera;
- k) Ter baixo custo de implementação;
- l) Ser documentável.

Por outro lado, existem muitos fatores que limitam o uso dos indicadores, como por exemplo, a disponibilidade dos dados que eles exigem.

3.5 TIPOS DE INDICADORES

Como já descrevi anteriormente, existem distintos tipos de indicadores, entre eles os chamados indicadores finais e os indicadores permanentes. Em uma empresa podemos utilizar os primeiros para demonstrar resultados ao final de um período, de um projeto ou de uma atividade (exemplo: vendas anuais, rentabilidade do ativo, entre outros).

Por outro lado, poderíamos utilizar os indicadores permanentes para tentar prever tendências no futuro e ajustar comportamentos para melhorarmos os resultados que estão acontecendo na empresa (exemplo: horas máquina, nível de scrap mensal, entre outros).

3.6 CLASSIFICANDO OS INDICADORES DE DESEMPENHO

Os indicadores de desempenho permitem enxergar, avaliar e analisar o resultado ou desempenho de cada uma das áreas de uma empresa. Eles devem ser utilizados em todo momento para fazer previsões dos cenários que estão a nossa frente, para controlar efetivamente o que está acontecendo, permitindo correções e melhorias substanciais em função dos eventos passados.

Propõe-se a seguir, uma classificação em quatro categorias que são espelhadas nas perspectivas propostas para o Balanced Scorecard: financeiros, clientes e mercado, processos internos, e pessoas e inovação.

Podemos constatar que um indicador de desempenho de uma perspectiva determinada, pode estabelecer uma relação de causa e efeito, com indicadores de desempenho de outra perspectiva, na qual, por exemplo, uma deficiência operacional reflete na satisfação do cliente que prejudica os resultados financeiros que, por sua vez, pode limitar os benefícios aos colaboradores. (KAPLAN; NORTON, 1997)

Neste trabalho acadêmico vamos focar somente nos indicadores de desempenho financeiro.

3.7 A IMPORTÂNCIA DOS INDICADORES

As demonstrações contábeis fornecem através de indicadores, informação crucial sobre a situação de uma empresa.

É importante salientar que o fluxo de caixa é uma ferramenta essencial para demonstrar a movimentação das disponibilidades de uma empresa em um período, e junto com indicadores financeiros permite um controle integral da organização.

O fluxo de caixa utilizado em forma isolada não é suficiente para fazer uma avaliação completa da política financeira da empresa, quanto às movimentações de caixa e ao planejamento financeiro a curto, mediano ou longo prazo.

Porém, ele serve de base para o cálculo de vários dos principais indicadores financeiros utilizados nas empresas e que vou desenvolver no presente trabalho.

Também, a importância da DFC está ligada ao fato que através dela podemos conhecer a situação financeira da entidade, e sua análise, tem como consequência a diminuição dos riscos e o aumento das oportunidades.

Conforme Villela Vieira (2005, p. 19) “O risco financeiro da empresa se encontra relacionado às suas decisões de financiamento e está associado à intensidade de utilização dos capitais de terceiros na estrutura de capital empregada no financiamento das atividades”. Segundo esta definição, fica claro o role da DFC e a sua importância na tomada de decisões em vistas a diminuir como já vimos anteriormente, os riscos e incrementar as oportunidades.

3.8 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise financeira tem que ser uma prática habitual de todos os gestores, para conseguirem fazer uma avaliação da situação financeira da empresa e a partir disso realizar projeções que permitam se antecipar aos acontecimentos do futuro. Como vimos neste capítulo 3 os indicadores de desempenho vão ser as ferramentas ou instrumentos que permitirão um controle e avaliação constante de cada setor da empresa e da situação financeira em especial.

É essencial ter em consideração as distintas características, objetivos, propriedades e tipos de indicadores de desempenho antes da criação ou construção

deles. Em função do trabalhado neste capítulo vamos a poder avaliar quais os indicadores adequados e necessários para realizarmos um controle efetivo que nos permita analisar facilmente e em qualquer momento a situação financeira da empresa.

4. A ANÁLISE ATRAVÉS DOS INDICADORES DE DESEMPENHO

Os índices, por si só não apresentam a verdadeira situação econômico-financeira de uma empresa. Se faz necessária a análise em conjunto e em comparação com padrões, e a importância relativa de cada um. (MATARAZZO, 1998). Os índices são os elementos mais utilizados em Análise das Demonstrações Contábeis e é possível confundir a análise de um balanço com a apresentação de seus índices. Os índices são indicadores do quadro geral da empresa, mas não são os únicos elementos disponíveis para traçar o perfil de uma entidade. Nem sempre índices considerados ruins indicam que a empresa esteja à beira da insolvência.

Quantos e quais são os indicadores que precisam ser usados para se fazer uma boa análise? O que é importante não é exatamente a quantidade de índices que vai permitir conhecer a situação da empresa, mas um conjunto de índices que permita entender como está a situação da mesma. (MATARAZZO, 1998). A profundidade da análise é outro importante fator. Se o interessado deseja apenas conhecer superficialmente a empresa, vai querer apenas rápidas informações sobre a rentabilidade e seu índice de liquidez. Se, porém, o interesse é pela compra da empresa a análise deverá ser muito mais profunda.

A quantidade de informações que se obtém a partir de índices diminui à medida que aumenta o número deles. Isto significa que, a partir de certo ponto, com um n de índices obtém-se uma quantidade x de informações, com uma quantidade $2n$ de índices se obterá uma quantidade $<2x$ de informações. As informações diminuem e os custos aumentam à medida que se avança com a quantidade de índices, ou seja, há uma redução de rendimento. A análise de empresas industriais e comerciais através de índices deve ter um mínimo de 4 e não é preciso ultrapassar 11 índices.

As situações financeiras e econômicas podem ser analisadas separadamente. Desta forma os índices são divididos entre os que evidenciam aspectos da situação financeira e aqueles que evidenciam aspectos da situação econômica. Os índices da situação financeira são divididos em estrutura de capitais e liquidez.

O planejamento estratégico que faça o gestor de uma empresa não vai ser suficiente se esse planejamento não é monitorado através de indicadores, visando à identificação de eventuais pontos fracos ou de atenção que impliquem medidas corretivas em buscar de atingir os objetivos desejados.

4.1. INDICADORES FINANCEIROS

Os indicadores financeiros são uma variável imprescindível à hora de medir a situação financeira de uma empresa em pós de tomar decisões adequadas, em procura de melhorar o lucro ou resultado financeiro dela.

A função principal é medir o desempenho da empresa no que se refere a sua liquidez, o seu ciclo operacional, ao seu grau de endividamento, sua rentabilidade e atividade financeira em geral.

A obtenção deles é feita a partir dos dados apresentados no Balanço Patrimonial e no Demonstrativo de Resultados. O fluxo de caixa complementa ditas informações.

Para Kaplan e Norton (1997, p. 65) “A relação com os objetivos financeiros reconhece explicitamente que a meta de longo prazo da empresa é gerar retornos financeiros para os investidores, e que todos os programas, estratégias e iniciativas devem permitir que a unidade de negócios alcance seus objetivos financeiros”.

O DFC serve de base para calcular muitos indicadores financeiros que vão nos permitir fazer uma análise mais acertada sobre a realidade financeira que está atravessando uma empresa.

Esta análise não só vai nos permitir diminuir riscos, más também detectar oportunidades.

Existem quatro indicadores financeiros que são imprescindíveis à hora de analisarmos o demonstrativo de fluxo de caixa:

- a) Quociente de cobertura de caixa
- b) Quocientes de qualidade do resultado
- c) Quocientes de dispêndio de capital

d) Retornos do fluxo de caixa

Estes indicadores e sua análise não só vai nos permitir obter uma melhor visualização da situação financeira da empresa, más também deixa mais claros os resultados obtidos com a gestão dos recursos financeiros.

4.1.1 Quociente de cobertura de caixa

4.1.1.1 Cobertura de juros com caixa

Este indicador informa o número de períodos que as saídas de caixa pelos juros, são cobertas pelos fluxos de FCO, excluindo destes os pagamentos de juros e encargos de dividas, imposto de renda e contribuição social sobre o lucro. E pode ser obtido através da expressão:

Cobertura de juros com caixa = FCO antes de juros e impostos ÷ Juros

4.1.1.2 Cobertura de dividas com caixa

Serve para verificar a capacidade da entidade em honrar suas obrigações seja ela passivo circulante ou exigível a longo prazo.

Este indicador pode ser calculado por meio da expressão:

Cobertura de dividas com caixa = (FCO - dividendo total) ÷ exigível

4.1.1.3 Cobertura de dividendos com caixa

Este indicador fornece evidência da capacidade da entidade em pagar dividendos preferenciais e ordinários atuais com base no fluxo de caixa operacional. O indicador avalia a habilidade da empresa em pagar todos os dividendos estabelecidos no estatuto social.

Seu cálculo pode ser feito da seguinte maneira:

Cobertura de dividendos com caixa = FCO ÷ dividendos totais

4.1.2 Quocientes de qualidade do resultado.

4.1.2.1 Nível de recebimento de vendas

A qualidade e nível das vendas é muito importante para as empresas e é a partir desse nível que elas conseguem uma maior captação de recursos para serem aplicados a financiamento. Este indicador mede a proporção das receitas de vendas convertidas em dinheiro no exercício pelos recebimentos e cobranças de clientes.

Pode ser calculado da seguinte forma:

Nível de recebimento de vendas = Caixa gerado nas vendas ÷ vendas

4.1.2.2 Qualidade do resultado

Este indicador fornece a medida da dispersão entre os fluxos de caixa e os lucros divulgados. Compara fluxos FCO ao resultado operacional, como pode ser visto a seguir:

Qualidade do resultado = FCO ÷ resultado operacional

4.1.3 Quocientes de dispêndio de capital

4.1.3.1 Aquisições de capital

Este indicador sinaliza a habilidade do negócio em atender suas necessidades por dispêndios líquidos de capital (aquisições menos alienações), sendo calculado como fluxos de caixa operacionais retidos divididos pelas aquisições líquidas de ativos produtivos (imobilizado). Deste modo calcula-se este indicador da seguinte maneira:

Aquisições de capital = (FCO – dividendo total) ÷ caixa pago por investimentos de capital

4.1.3.2 Investimento x financiamento

Esta relação pode revelar como os investimentos vêm sendo financiados. Ela compara os fluxos líquidos necessários para finalidades de investimento, com aqueles gerados de financiamento.

Calcula-se da seguinte forma:

Investimento x financiamento = Fluxo de caixa líquido para investimentos ÷ Fluxo de caixa líquido de financiamentos

4.1.4 Quocientes de retornos do fluxo de caixa

4.1.4.1 Fluxo de caixa por ação

O uso deste indicador é muito importante para a tomada de decisão, pois sinaliza o fluxo de caixa operacional atribuível a cada ação ordinária. Este indicador serve para fins da avaliação de retornos sobre os preços das ações.

Entretanto, o Comitê de procedimentos Contábeis através do procedimento técnico nº 3, entende que as demonstrações contábeis não devem divulgar o valor dos fluxos de caixa por ação. Essa postura tomada pelo comitê tem seus aspectos técnicos e legais, não cabendo a este trabalho discuti-los, porém, pode-se contribuir

gerencialmente na busca e análise deste indicador, pois o mesmo é muito importante para a gestão financeira. É obtido pela expressão:

Fluxo de caixa por ação = (FCO – dividendos preferenciais) ÷ quantidade de ações ordinárias

A respeito de indicadores que avaliam a recuperação (retorno) sobre o investimento pode ser evidenciado o retorno de caixa sobre os ativos que pode ser obtido por meio da seguinte expressão: FCO antes juros e impostos dividido pelos ativos totais, nesta relação evidencia-se a geração de caixa sobre os ativos totais. No que concerne ao retorno sobre o passivo e patrimônio líquido, este pode ser calculado da seguinte maneira: FCO dividido PL mais o exigível a longo prazo, sendo este indicador financeiro responsável pela sinalização do potencial de recuperação de caixa do negócio para os credores e investidores.

4.2 INDICADORES DE ESTRUTURA DOS CAPITAIS

Estes indicadores nos permitem relacionar a composição de nosso patrimônio líquido entre recursos próprios e de terceiros.

Principalmente vão avaliar a segurança que a empresa oferece aos capitais alheios, revelando a sua política de obtenção de recursos e de alocação dos mesmos nos diversos itens do Ativo.

Por sua parte, podemos afirmar que todo ativo de uma empresa é financiado em parte por capitais próprios (PL) e em parte por capitais de terceiros (Passivo). Quanto maior for o financiamento do ativo com capitais de terceiros, maior será o risco a que eles (terceiros) estão expostos. (PADOVEZE; CARVALHO DE BENEDICTO, 2004)

4.2.1 Participação de Capital de Terceiros

A participação de capital de terceiros nos permite identificar quanto é a porção ou a porcentagem do capital da empresa que se encontra financiado por terceiros.

Como se desprende do parágrafo anterior, este indicador é obtido pela divisão de capitais de terceiros pelo patrimônio líquido.

$$PCT = ((PC + PNC)/PL) \times 100$$

Sendo: PCT = Participação de Capital de Terceiros

PC = Passivo Circulante

PNC = Passivo Não Circulante

PL = Patrimônio Líquido

A sua vez, o capital de terceiros é obtido pela somatória tanto do passivo circulante quanto do passivo não circulante. Um exemplo claro de participação de terceiros no capital da empresa são todas aquelas obrigações que a empresa tem com fornecedores de bens e serviços, devido a que se considera que essas dívidas tem o objetivo de financiar uma parte do patrimônio líquido. É bom lembrar que o patrimônio líquido de uma empresa somente pode ser financiado por capital próprio no caso dos ativos que apresenta a empresa no seu balanço ou por capital de terceiros, que como expliquei está formado pelo passivo.

Em outras palavras, o índice de Participação de Capital de Terceiros indica qual é a proporção de capital de terceiros por cada R\$ 1 de capital próprio investido. Logicamente, quanto menor for este índice melhor será a situação da empresa devido a que se considera que o financiamento com capital próprio é “menos custoso” para a empresa.

Este indicador é chave para determinarmos o risco de dependência da empresa respeito ao capital de terceiros. Também pode ser chamado como Grau de Endividamento.

4.2.2. Composição do Endividamento

O grau de endividamento como vimos anteriormente é um indicador crucial que deve ser controlado cotidianamente pelo gestor da empresa.

A composição desse endividamento vai se converter em uma ferramenta essencial para planejarmos o futuro da empresa e as ações a levarmos a cabo tanto em um futuro próximo quanto também distante.

Este indicador é obtido através da divisão entre o passivo circulante e a somatória do passivo circulante com o não circulante. Em outras palavras este índice vai nos mostrar a participação das obrigações que vencem dentro do período de 12

meses da data do balanço, com respeito ao total de dívidas com terceiros.

$$CE = (PC / (PC + PNC)) \times 100$$

Sendo: CE = Composição do Endividamento

PC = Passivo Circulante

PNC = Passivo Não Circulante

Quanto menor for a composição do endividamento, melhor. Isto é assim devido que dessa forma estaríamos demonstrando que a nossas obrigações de curto prazo representariam uma porcentagem menor e, portanto, não precisaríamos recursos no curto prazo para liquidar tais passivos.

4.2.3. Imobilização do Patrimônio Líquido

$$IPL = AP / PL \times 100$$

IPL = Imobilização do Patrimônio Líquido

AP = Ativo Permanente

PL = Patrimônio Líquido

Este indicador nos permite visualizar claramente quanto do ativo permanente da empresa está financiado pelos recursos próprios (patrimônio líquido), evidenciando, dessa forma, a maior ou menor dependência de aporte de recursos de terceiros para manutenção de seus negócios.

Desta forma podemos determinar que quanto menor a relação, melhor será.

Em geral, entende-se que todo ativo permanente apresenta baixa liquidez e é de retorno no longo prazo.

Considera-se que o Ativo Permanente é financiado pelo Patrimônio Líquido, pelo fato de que são os recursos próprios os que também ficam permanentes na empresa, ou bem por financiamentos de longo prazo.

O gestor deve prestar especial atenção nos casos em que a empresa possui financiamentos de longo prazo para novos investimentos, como, por exemplo,

ampliações, re-localização ou modernização de seu parque.

Nesses casos, o índice PL poderá apresentar-se em níveis muito altos. Devido a isso, é fundamental a política adotada pelo gestor no que se refere à obtenção de fontes de financiamento de longo prazo.

4.2.4. Endividamento Geral - EG

$$EG = (PC + PNC) / AT \times 100$$

EG = Endividamento Geral

PC = Passivo Circulante

PNC = Passivo Não Circulante

AT = Ativo Total

Com este índice podemos medir o grau de endividamento total da empresa em relação aos recursos de terceiros.

Expressa a proporção de recursos de terceiros que estão financiando o Ativo.

Por outro lado, a análise deste indicador por sucessivos exercícios vai nos mostrar a política de obtenção de recursos da empresa. Isto é, se a empresa vem financiando o seu Ativo predominantemente com recursos próprios ou de terceiros e em que proporção.

O entendimento deste indicador é, quanto menor for o endividamento, logicamente, menor será o risco que a empresa estará oferecendo aos capitais de terceiros.

Porém, cabe destacar que determinadas empresas convivem muito bem com endividamento relativamente elevado, principalmente quando esse endividamento tiver um perfil de longo prazo.

4.2.5. Participação de Financiamentos - PF

$$PF = (FCP + FLP) / PL \times 100$$

PF = Participação de Financiamentos

FCP = Financiamento de Curto Prazo

FLP = Financiamento de Longo Prazo

PL = Patrimônio Líquido

Permite comparar a relação existente entre os financiamentos, de curto e longo prazo, com os recursos próprios, ou seja, o Patrimônio Líquido.

Quanto menor o resultado, melhor, pois indica que a empresa depende, em menor medida, de recursos de terceiros, onerosos.

4.3. INDICADORES DE LIQUIDEZ

Em sentido amplo, estes indicadores nos permitem determinar se a empresa tem capacidade suficiente para cumprir suas obrigações com fornecedores, funcionários, governo, entre outros. (REZENDE REIS, 2003).

Eles permitem ter uma visão precisa da capacidade da empresa em saldar seus compromissos na data do vencimento ou do fechamento do exercício. Podemos efetuar a nossa análise em relação a uma situação de curto, médio e longo prazo.

Na interpretação dos índices de liquidez a análise dos prazos de recebimentos e pagamentos apresenta-se de fundamental importância.

Com estes índices podemos ter uma noção da situação financeira em que se encontra a empresa.

Segundo Assaf Neto e Silva (1997, p. 29), “um importante indicador de liquidez empresarial é o volume de capital circulante líquido, que é medido, pela diferença entre o ativo circulante e o passivo circulante.” Eles mesmos complementam que, “em princípio, quanto maior for este valor, melhor será a posição de liquidez de curto prazo da empresa, ou seja, maior se apresenta sua folga financeira”.

Temos que ter em conta que este indicador por se mesmo não é suficiente para

determinarmos conclusões definitivas. Por esse motivo é necessário desenvolver outros indicadores complementares de liquidez.

Por outro lado, é extremamente importante destacar que empresas que apresentam um CCL baixo ou, eventualmente negativo, podem estar vivenciando uma boa liquidez de caixa. Também pode acontecer o contrário, encontrar empresas que apresentem um CCL elevado, mas que se encontram em dificuldades financeiras, não apresentando uma adequada sincronia entre os prazos de realização dos seus ativos e o pagamento dos seus passivos circulantes, afetando dessa forma o ciclo operacional da empresa.

Embora a avaliação dos índices de liquidez possa indicar uma situação de tranquilidade de caixa, uma diferença de prazos, entre os nossos recebimentos e os nossos pagamentos, pode ocasionar dificuldades para a liquidação dos compromissos assumidos pela empresa em um determinado momento.

Essa é uma das limitações verificadas no estudo dos índices de liquidez.

Porém, o fluxo de caixa continua sendo o melhor demonstrativo para uma correta avaliação da situação financeira e da capacidade da empresa de cumprir com suas obrigações.

Em geral, entende-se que quanto maior a liquidez, teoricamente melhor será a situação financeira da empresa. Porém, em ocasiões, isso pode não ser assim.

No entanto, um indicador de liquidez alto não implica, necessariamente, boa saúde financeira. É bom salientar que o adequado cumprimento das obrigações nas datas previstas depende da administração eficiente dos prazos tanto de recebimento, quanto de pagamento.

Desta forma, uma empresa que possui altos índices de liquidez, mas mantém mercadorias estocadas por períodos prolongados de tempo, vai receber com atraso suas vendas a prazo ou vai manter duplicatas incobráveis na conta duplicatas a receber. Isto último poderá gerar problemas de liquidez à empresa, ou seja, poderá gerar dificuldades para o cumprimento dos seus compromissos nas suas respectivas datas de vencimento.

4.3.1 Liquidez Geral

$$LG = (AC + ANC) / (PC + PNC)$$

LG= Liquidez Geral

AC= Ativo Circulante

ANC= Ativo Não Circulante

PC= Passivo Circulante

PNC= Passivo Não Circulante

Este índice permite determinar quanto a empresa poderá dispor em dinheiro, bens e direitos realizáveis tanto a curto, quanto ao longo prazo para pagar suas obrigações totais.

4.3.2 Liquidez Imediata

Segundo Assaf Neto e Silva (1997, p. 30) a liquidez imediata, “identifica a capacidade da empresa em saldar seus compromissos correntes utilizando-se unicamente de seu saldo de disponível. Em outras palavras, revela o percentual das dívidas correntes que podem ser liquidadas imediatamente”.

Este índice é obtido pela divisão do valor das disponibilidades pelo valor do passivo circulante.

$$LI = \text{Disponível} / PC$$

LI= Liquidez Imediata

PC= Passivo Circulante

4.3.3 Liquidez Corrente

Este indicador é obtido pela divisão entre o Ativo Circulante e o Passivo Circulante.

$$LC = AC / PC$$

LC= Liquidez Corrente

AC= Ativo Circulante

PC= Passivo Circulante

Basicamente, este índice nos permite determinar quanto das obrigações de curto prazo são financiadas ou cobertas com recursos de curto prazo. Este indicador é muito importante devido que quanto menor seja ele, maior será a possibilidade de problemas financeiros ou de cumprimento de obrigações de curto prazo por parte da empresa. Este inconveniente pode levar a empresa à necessidade de recorrer a financiamento de terceiros ou bancos com um conseqüente crescimento do endividamento.

Segundo Assaf Neto e Silva (1997, p. 31) a liquidez corrente “identifica, para cada R\$ 1 de dívida de curto prazo, quanto a empresa mantém em seu ativo circulante”. Com esta definição os autores expressam claramente que o indicador em estudo relaciona os reais disponíveis e facilmente convertíveis em dinheiro no curto prazo com as dívidas a curto prazo.

É bom salientar uma definição expressada por Padoveze (2007, p. 209), “este indicador deve ser sempre superior a 1, sendo considerado como ótimo a partir de 1,50. Uma avaliação conclusiva deste indicador dependerá, todavia, da qualidade dos ativos e passivos”.

Este índice é um dos mais utilizados na prática e é recomendável utilizar ele junto com outros indicadores como, por exemplo, de rentabilidade do patrimônio. Isto último devido a que uma empresa pode ser rentável, porém não apresentar uma liquidez alta. Também pode acontecer que uma empresa presente um alto grau de liquidez, porém não ser rentável.

Em definitiva, a ideia é utilizar diversos coeficientes que permitam fazer uma avaliação completa da empresa com vistas a obter o maior lucro possível e não pôr em riscos a empresa.

Por outro lado, é bom lembrar que para fazermos uma correta análise de liquidez temos que observar, ainda, a Liquidez Seca.

4.3.4 Liquidez Seca

É obtida pela divisão entre o Ativo Circulante, deduzindo o valor dos estoques e o Passivo Circulante.

$$LS = (AC - Estoques) / PC$$

LS= Liquidez Seca

PC= Passivo Circulante

Segundo Assaf Neto e Silva (1997, p. 31), a liquidez seca “mede o percentual das dívidas de curto prazo em condições de serem liquidadas mediante o uso de ativos monetários de maior liquidez (basicamente, disponível e valores a receber)”.

Este indicador de liquidez é um dos mais extremos deles devido que procura obter uma noção detalhada da liquidez da empresa.

Basicamente, o indicador compara os recursos tanto disponíveis quanto realizáveis a curto prazo com as dívidas de curto prazo, desta forma poderíamos concluir que este indicador apresenta a posição mais realista e conservadora da situação financeira da empresa em um determinado momento no tempo.

4.4 INDICADORES DE RENTABILIDADE

A rentabilidade basicamente mede o grau de êxito econômico da empresa em um período determinado, o qual se traduz em rendimentos para os investidores. (REZENDE REIS, 2003).

4.4.1 Giro do ativo

Este coeficiente permite demonstrar a grandes rasgos quanto representam as vendas líquidas da empresa no total do ativo. Em outras palavras, quanto a empresa vendeu para cada R\$1 de investimento total.

$$GA = VL / A$$

GA= Giro do Ativo

VL= Vendas Líquidas

A= Ativo

O volume das vendas ou da prestação de serviços está diretamente relacionado com os investimentos. Também é bom lembrar que um volume de vendas alto contribui ao sucesso de qualquer empresa.

4.4.2 Margem Líquida

Este indicador é bem conhecido e utilizado pelos gestores das empresas. A traves dele conseguimos observar quanto a empresa obtém de lucro para cada R\$1 de vendas. Obviamente, quanto maior for essa margem líquida, melhor para a empresa.

Podemos obter este indicador dividindo o lucro líquido da empresa pelas suas vendas líquidas.

$$ML = LL / VL$$

ML= Margem Líquida

LL= Lucro Líquido

VL= Vendas Líquidas

4.4.3 Rentabilidade do Ativo

Este indicador é muito importante já que nos permite determinar quanto a empresa obtém de lucro por cada R\$ 1 de investimento.

Este indicador é obtido pela divisão entre o Lucro Líquido e o Ativo.

$$RA = LL / A$$

RA= Rentabilidade do Ativo

LL= Lucro Líquido

A= Ativo

Obviamente, quanto maior é este índice, melhor para a empresa, já que estaria demonstrando que seus investimentos estão tendo um retorno adequado.

4.4.4 Rentabilidade do Patrimônio Líquido

A rentabilidade do Patrimônio Líquido se obtém de dividir o Lucro Líquido pelo Patrimônio Líquido Médio, sendo este último a somatória do Patrimônio Líquido Inicial e Final dividido por dois.

Basicamente, este indicador nos permite determinar quanto é o rendimento do lucro líquido da empresa em função do patrimônio líquido médio dela.

É preciso verificarmos a rentabilidade empresarial ano após ano devido a que está pode apresentar oscilações por causa do ambiente externo, estando acima das taxas de mercado em um ano e no ano seguinte abaixo.

$$RPL = LL / PLM$$

RPL= Rentabilidade do Patrimônio Líquido

LL= Lucro Líquido

PLM= Patrimônio Líquido Médio

$$PLM = (PLi + PLf)/2$$

PLM= Patrimônio Líquido Médio

PLi= Patrimônio Líquido Inicial

PLf= Patrimônio Líquido Final

4.5 ÍNDICES DE ROTAÇÃO

Os índices de rotação mostram-se importantes na análise econômico-financeira indicando a periodicidade com que determinadas contas se renovam.

Os indicadores de prazos médios, também conhecidos como de atividade, indicam a dinâmica de algumas verbas, isto é, quantos dias elas levam para girar durante o exercício (Rotação). Não devem ser analisados individualmente, mas sempre em conjunto. (REZENDE REIS, 2003).

A análise dos prazos médios constitui importante instrumento para se conhecer a política de compra, estocagem e venda adotada pela empresa. Pode-se constatar a eficiência com que os recursos estão sendo administrados (Duplicatas a Receber, Estoques e Fornecedores).

Todos os indicadores de prazos médios pressupõem que os valores utilizados como numerador (Duplicatas a Receber, Estoques e Fornecedores) não sofrem grandes alterações durante o exercício.

Assim, por exemplo, se a conta estoques apresenta o valor de \$50.000,00 no fechamento do Balanço, pressupõe-se que a empresa mantenha um estoque médio desse valor durante o exercício. Deve-se ressaltar que determinadas empresas que possuem vendas sazonais podem distorcer os prazos médios apresentados ao final do exercício.

4.5.1 Prazo Médio de Recebimento das Vendas a Prazo - PMRVP

$$PMRVP = \frac{\text{Duplicatas a Receber}}{\text{Vendas a Prazo}} \times \text{Dias do Período}$$

Indica, em média, quantos dias a empresa leva para receber suas vendas realizadas na modalidade a prazo.

4.5.2 Prazo Médio de Recebimento das Vendas - PMRV

$$\text{PMRV} = \frac{\text{Duplicatas a Receber}}{\text{Vendas Brutas}} \times \text{Dias do Período}$$

Indica, em média, quantos dias a empresa leva para receber suas vendas realizadas nas modalidades à vista e a prazo.

4.5.3 Prazo Médio de Rotação dos Estoques - PMRE

$$\text{PMRE} = \frac{\text{Saldo de Estoques}}{\text{Custo das Mercadorias Vendidas}} \times \text{Dias do período}$$

O prazo médio de rotação dos estoques indica quantos dias, em média, as mercadorias ficam estocadas antes de serem vendidas.

4.5.4 Prazo Médio de Pagamento das Compras a Prazo - PMPCP

$$\text{PMPCP} = \frac{\text{Saldo a Pagar aos Fornecedores}}{\text{Compras Totais a Prazo}} \times \text{Dias do Período}$$

Indica quantos dias, em média, a empresa leva para pagar suas compras realizadas na modalidade a prazo.

4.5.5 Prazo Médio de Pagamento das Compras - PMPC

$$\text{PMPF} = \frac{\text{Saldo a Pagar aos Fornecedores}}{\text{Compras Totais (à vista e a prazo)}} \times \text{Dias do Período}$$

Indica quantos dias, em média, a empresa leva para pagar suas compras totais efetuadas nas modalidades à vista e a prazo.

4.5.6 Quociente de Posicionamento Relativo - QPR

$$\text{QPR} = \frac{\text{Prazo Médio de Recebimento das Vendas}}{\text{Prazo Médio de Pagamento das Compras}}$$

O quociente de posicionamento relativo correlaciona o prazo médio de recebimento das vendas com o prazo médio de pagamento das compras.

Se o resultado for superior a 1 significa que a empresa demora mais para receber suas vendas do que para pagar suas compras. Se inferior a 1, recebe antes o produto de suas vendas e paga depois seus compromissos pelas aquisições efetuadas.

Nesse caso, a necessidade de recursos para o giro dos negócios poderá ser maior ou menor, dependendo dos prazos médios de recebimentos e pagamentos.

4.6 NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO

Segundo Villela Vieira (2005, p. 78) “quando as aplicações são superiores às fontes surge uma aplicação líquida de recursos” e agrega que “a necessidade de capital de giro será, portanto, o saldo líquido das aplicações operacionais de recursos, principalmente originárias dos investimentos nas contas de clientes e estoques (ativo cíclico), e das fontes operacionais de recursos, evidenciadas principalmente pelas contas de fornecedores, salários e encargos sociais a pagar e impostos operacionais

(passivo cíclico)”.

Em outras palavras, é a diferença entre as aplicações operacionais (ativo cíclico) e as fontes operacionais (passivo cíclico); esta diferença é quanto a empresa necessita de capital, para financiar o giro, ou seja, NCG.

$$\begin{array}{r}
 \boxed{\text{ATIVO CÍCLICO}} - \boxed{\text{PASSIVO CÍCLICO}} = \boxed{\text{NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO}} \\
 \boxed{\text{APLICAÇÕES OPERACIONAIS}} - \boxed{\text{FONTES OPERACIONAIS}} = \boxed{\text{NCG}}
 \end{array}$$

FIGURA Nº 3 NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO (NCG).

FONTE: VILLELA VIEIRA (2005, P. 78)

Tendo em conta que a necessidade de capital de giro (NCG) provem do cálculo do saldo líquido entre aplicações e fontes operacionais, seu valor pode ser tanto negativo quanto positivo.

Desta forma se o Ativo Cíclico é maior que o Passivo Cíclico, o qual é uma situação normal nas empresas, implica que existe uma necessidade de capital de giro e a empresa deve sair no mercado a procurar fontes adequadas de financiamento.

De forma contrária se o Ativo Cíclico é menor que o Passivo Cíclico, essa situação quer dizer que os financiamentos operacionais que possui a empresa superam os investimentos operacionais. Por outro lado, devido a esta situação a empresa poderá utilizar esses recursos sobrantes para sua aplicação no mercado financeiro ou para a expansão da planta fixa da empresa.

Por último se o Ativo Cíclico é igual ao Passivo Cíclico, a NCG é igual a zero e, portanto, a empresa não apresenta necessidades de financiamento para o giro normal do negócio.

Outra análise que devemos fazer à hora de aplicar este indicador é observar a defasagem existente entre as entradas e as saídas de caixa, já que quando as saídas de caixa são superiores às entradas de caixa, existe uma necessidade de capital de giro positiva, representando uma aplicação operacional líquida de recursos.

Caso contrário, se as entradas de caixa superam às saídas de caixa, esta situação representa uma fonte operacional líquida para a empresa.

NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO (NCG)		
APLICAÇÕES OPERACIONAIS	(menos)	FONTES OPERACIONAIS

NCG	
POSITIVO	NEGATIVO
APLICAÇÃO	FONTE

FIGURA Nº 4 A NCG COMO APLICAÇÃO OU COMO FONTE DE RECURSOS.

FONTE: VILLELA VIEIRA (2005, P. 79)

4.6.1 Diferença entre Capital de Giro (CDG) e a Necessidade de Capital de Giro (NCG)

O Capital de Giro é diferente à Necessidade de Capital de Giro, e vale a pena deixar em claro ambos conceitos.

Segundo Villela Vieira (2005, p. 84) “o Capital de Giro representa uma fonte de recursos de longo prazo que pode ser utilizada para financiar a necessidade de capital de giro da empresa. É interessante observar que o CDG possui o mesmo valor que o capital circulante líquido (CCL), definido no sentido clássico como a diferença entre o ativo e o passivo circulante”.

Porém, a sua interpretação é diferente. O capital circulante líquido representa basicamente o ativo circulante, este último definido como um excedente de bens e direitos disponíveis a curto prazo, em relação às obrigações de curto prazo (Passivo Circulante). Por outro lado, o Capital de Giro representa um excedente de fontes de longo prazo em relação às aplicações de longo prazo.

CAPITAL DE GIRO (CDG)		
FONTES DE LONGO PRAZO	(menos)	APLICAÇÕES DE LONGO PRAZO

CDG	
POSITIVO	NEGATIVO
FONTE	APLICAÇÃO

FIGURA Nº 5 O CDG COMO FONTE OU APLICAÇÃO DE RECURSOS.

FONTE: VILLELA VIEIRA (2005, P. 85)

4.7 SALDO DE TESOURARIA

Este indicador é complementar ao índice da Necessidade de Capital de Giro. Como já vimos anteriormente, o indicador de Necessidade de Capital de Giro vá determinar a necessidade ou não de uma determinada quantidade de recursos que permitam financiar as atividades da empresa.

Segundo Villela Vieira (2005, p. 86), “quando os recursos de longo prazo originários do capital de giro não são suficientes para satisfazer à demanda operacional de recursos representada pela necessidade de capital de giro, a empresa precisa utilizar fontes de curto prazo, com o objetivo de complementar o financiamento das suas atividades. No balanço patrimonial gerencial, essas fontes podem ser calculadas através das contas erráticas, pela diferença entre as aplicações de curto prazo (ativo errático) e as fontes de curto prazo (passivo errático). Essa fonte de curto prazo é denominada saldo de tesouraria (T) ou saldo de curto prazo (SCP)”.

Estas fontes de curto prazo geralmente implicam um custo maior para a empresa, portanto, dentro das possibilidades, a empresa teria que tentar financiar a maioria dos seus recursos com fontes de longo prazo que não exerçam pressões financeiras difíceis de suportar para a empresa.

$$\begin{array}{rcc}
 \boxed{\text{ATIVO}} & - & \boxed{\text{PASSIVO}} \\
 \boxed{\text{ERRÁTICO}} & & \boxed{\text{ERRÁTICO}} = \boxed{\text{SALDO DE}} \\
 & & & \boxed{\text{TESOURARIA}} \\
 \\
 \boxed{\text{APLICAÇÕES}} & - & \boxed{\text{FONTES DE}} \\
 \boxed{\text{DE CURTO}} & & \boxed{\text{CURTO}} \\
 \boxed{\text{PRAZO}} & & \boxed{\text{PRAZO}} = \boxed{\text{T}}
 \end{array}$$

SALDO DE TESOURARIA		
CAPITAL DE GIRO (CDG)	(menos)	NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO (NCG)

FIGURA N° 6 SALDO DE TESOURARIA (T).
 FONTE: VILLELA VIEIRA (2005, P. 87)

4.8 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Existem infinitudes de indicadores de desempenho que podem ser criados para administrar e controlar a situação de uma empresa. Porém, neste capítulo 4 apresentamos os indicadores mais utilizados nas diversas áreas de uma empresa que, sem dúvida, podem ajudar ao gestor a incrementar os seus controles e dessa forma planejar os próximos passos da empresa em função da situação atual e dos objetivos propostos no planejamento estratégico realizado.

É importante salientar que os indicadores não são necessariamente iguais em todas as empresas e que o gestor terá que avaliar em função das necessidades, quais serão utilizados ou/e quais terão que ser criados. Para isso, é importante identificar as variáveis mais relevantes dentro da organização e quais as formas de quantificar tais variáveis para poderem ser medidas de forma razoável.

5. CONCLUSÃO

O presente trabalho permitiu apresentar claramente a importância do fluxo de caixa e de indicadores base, como ferramentas essenciais para os gestores mudarem os resultados tanto econômicos quanto financeiros da sua empresa. Esta pesquisa, segundo o método escolhido, evidencia as variações ou movimentações das contas que se vem influenciadas pelos recursos financeiros de uma empresa descrevendo tanto os recebimentos quanto os pagamentos efetuados em um período analisado, sendo fundamental o seu acompanhamento diário pelo gestor. O fluxo de caixa sem dúvidas é uma ferramenta indispensável para uma adequada gestão financeira nas empresas.

Além do fluxo de caixa existem outras ferramentas que todo gestor deve considerar para poder atingir o nível máximo de aproveitamento de recursos e assim melhorar o rendimento da empresa. Assim, o gerente que cria, analisa e interpreta indicadores como os de liquidez, endividamento, necessidade de capital de giro, entre outros, e que simultaneamente utiliza o fluxo de caixa para gerir a sua empresa vai contar com inúmeras informações para a correta tomada de decisões que podem determinar o presente e futuro da sua empresa.

É importante salientar que devido as demonstrações contábeis apresentarem termos técnicos, às vezes, pouco compreensíveis para muitos de seus usuários, precisaremos que o gestor ou contabilista utilize uma linguagem compreensível para sua correta interpretação por quaisquer dos usuários à qual esta informação estiver destinada.

A utilização prática tanto do fluxo de caixa quanto dos indicadores descritos neste trabalho, aliada ao planejamento estratégico de curto, mediano e longo prazo torna-se um diferencial indiscutível para melhorarmos a competitividade da empresa no mundo dos negócios.

Os gestores através do presente trabalho vão contar com uma descrição teórica que os guiará para melhorarem sua performance profissional, contando com ferramentas gerenciais úteis para serem implementadas em suas empresas.

Pode-se afirmar, então, que os objetivos previstos no início desta pesquisa foram alcançados através da fundamentação teórica de tópicos correlacionados, visando fornecer ferramentas que contribuam aos gestores no dia a dia da sua empresa.

6. REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, Cesar Augusto Tibúrcio. **Administração do capital de giro**. 2º ed. São Paulo: Atlas, 1997.

BARBOSA, Ângelo Crysthian. **Contabilidade Básica**. Curitiba: Juruá, 2004.

BEUREN, Ilse Maria; LONGARAY, André Andrade; RAUPP, Fabiano Maury; BATISTA DE OUSA, Marco Aurélio; COLAUTO, Romualdo Douglas; PORTON, Rosimere Alves de Bona. **Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2003.

BRADLEY, Jana. **Metodologia Científica**. São Paulo: Atlas, 2003.

BRASIL. **Lei n.º 6.404, de 15 de Dezembro de 1976. Dispõe sobre as Sociedades por Ações**. Diário Oficial da União - Seção 1 - Suplemento - 17/12/1976, Página 1 (Publicação Original)

BRASIL. **Deliberação CVM Nº 488 de 3 de Outubro de 2005. Aprova o Pronunciamento do IBRACON NPC nº 27 sobre Demonstrações Contábeis – Apresentação e Divulgações**. Diário Oficial da União 06/10/05

DOS SANTOS, José Luiz; SCHMIDT, Paulo; FERNANDES, Luciane Alves . **Demonstrações contábeis das companhias abertas: de acordo com a nova deliberação CVM nº 488/05**. São Paulo: Atlas, 2006.

FRANCO, Hilário. **Contabilidade Geral**. 23 ed. São Paulo: Atlas, 1996.

GRECO, Alvíso; AREND, Lauro; GÄRTNER, Günther. **Contabilidade “Teoria e Prática Básicas**. 1 ed. 2ª tiragem. São Paulo: Saraiva, 2006.

KAPLAN, R. S.; NORTON, D. P. **A Estratégia em Ação**. 8º ed. Rio de Janeiro: Campus, 1997.

LUNKES, Rogério João. **Contabilidade Gerencial: Um enfoque na tomada de decisão**. Florianópolis: VisualBooks, 2007.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de Metodologia Científica**. 6º ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MARION, José Carlos. **Contabilidade Básica**. São Paulo: Atlas, 2007.

MARTINS, Eliseu; GELBCKE, Ernesto Rubens; DOS SANTOS, Ariovaldo; IUDÍCIBUS, Sergio. **Manual de Contabilidade Societária**. 2º ed. São Paulo: Atlas, 2013

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise Financeira de Balanços**. 5º ed. São Paulo: Atlas, 1998.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade Gerencial: Um enfoque em sistemas de informação contábil**. 5º ed. São Paulo: Atlas, 2007.

PADOVEZE, Clóvis Luís; CARVALHO DE BENEDICTO, Gideon. **Análise das Demonstrações Financeiras**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2004.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Sistemas de Informações Contábeis**. São Paulo: Atlas, 1998.

PEREZ JUNIOR, Jose Hernandez; BEGALLI, Glaucos Antonio. **Elaboração das demonstrações contábeis**. 2º ed. São Paulo: Atlas, 1999.

REZENDE REIS, Arnaldo Carlos. **Demonstrações Contábeis: estrutura e análise**. São Paulo: Saraiva, 2003.

VILLELA VIEIRA, Marcos. **Administração Estratégica do Capital de Giro**. São Paulo: Atlas, 2005.

YIN, Robert K. **Estudo de Caso “Planejamento e Métodos”**. 4º ed. Porto Alegre: Bookman, 2010

YIN, Robert K. **Estudo de Caso “Planejamento e Métodos”**. 3º ed. Porto Alegre: Bookman, 2005