**FINANÇAS –** ÍNDICES ECONÔMICO-FINANCEIROS

**INDICADORES ECONÔMICOS-FINANCEIROS DA FIRMA**

Na realidade, há inúmeros índices que mostram diversos fatores da organização que influenciam o desempenho geral da empresa e uma forma bastante interessante é a análise destes índices. Primeiramente iremos descrever alguns deles e em seguida, através de um exemplo, faremos uma breve análise para avaliação dos ativos:

São vários os indicadores financeiros da Contabilidade Tradicional dedicados ao acompanhamento econômico, financeiro e operacional de uma firma. Capítulo 2 - (NEVES (2009))

1. **Índices de liquidez:**

Os índices de liquidez são medidas de avaliação da capacidade financeira da empresas em satisfazer os compromissos para com terceiros, evidenciando quanto que a empresa dispõe de bens e direitos em relação às obrigações assumidas no mesmo período, ou seja, os indicadores de liquidez demonstram a capacidade de pagamento de determinada empresa e saldar seus compromissos a curto e longo prazo.



Os índices de liquidez mais conhecidos são: Liquidez corrente; Liquidez seca; Liquidez geral;

Liquidez corrente (LC).



Indica quanto a empresa possui em dinheiro, clientes, estoques e em direitos realizáveis a curto prazo, para pagar suas dívidas a curto prazo (fornecedores, empréstimos e financiamentos, e outras obrigações). Mede portanto, a capacidade de pagamento da empresa a curto prazo.

Liquidez corrente = ativo circulante / passivo circulante

Liquidez imediata = caixa / passivo circulante

Prazo de estoques = (estoques médio / CMV) x 365

Dias Contas a receber = (Duplicatas a receber / Receita Líquida) x 365

A Administração Financeira tem dedicado capítulo especial sobre a administração dos estoques, conforme conceitua BRAGA (1995:101) “*Podemos dizer que a administração dos estoques busca o equilíbrio entre os aspectos operacionais e financeiros e isto também pode significar a constante solução de conflitos de interesses entre área financeira e as demais áreas envolvidas.”* Os conflitos envolvem as áreas de produção que tem seu foco na manutenção de estoques de matérias-primas em níveis de segurança, enquanto que a área comercial estará focada na manutenção de níveis de estoques de produtos que lhe permita atender com tranqüilidade todos os pedidos dos seus clientes.

Na administração dos estoques deve ser levado em conta os fatores: custo de capital, custo das instalações, custos dos serviços e riscos de estocagem.

O custo de capital se traduz no volume de recursos investidos nos materiais e produtos estocados, nas instalações e nos equipamentos necessários para a movimentação física e armazenagem.

O custo de instalações envolvem: o custo de aluguéis, impostos, taxas, manutenção, limpeza, refrigeração, seguro e depreciações.

Já o custo dos serviços compreendem os gastos com mão-de-obra utilizada na recepção, movimentação e controles administrativos.

Os riscos são os relativos a furtos, deterioração, obsolescência, conjunturas de mercado, etc.

Como podemos observar, a administração de estoques e um assunto complexo, entretanto, para o administrador financeiro, é importante é calcular a sua “rotação” e interpretar o índice e seus reflexos na liquidez e rentabilidade da empresa.

Dessa forma, quem administra estoques deve saber que o indicador de prazo médio de estoques exprime o número de dias, em média, em que os estoques ficam armazenados na empresa antes de serem vendidos, ou ainda, o número de dias em que os estoques são renovados (ou vendidos). Quanto menor o prazo, melhor. 5

O índice é obtido pela seguinte fórmula:

1) Prazo médio de Recebimento: 

As vendas a prazo de uma companhia devem seguir uma política de crédito que seja adequada ao perfil da sua atividade, uma vez que, conceder crédito significa assumir custos e riscos inexistentes na modalidade de vendas à vista.

Por outro lado, a concessão de prazo propicia a ampliação dos níveis operacionais, ganho de escala, além do favorecimento do escoamento da produção, aumento do giro dos estoques e permissão da ampliação das atividades das empresas prestadoras de serviços.

A conta clientes ou duplicatas a receber, geralmente tem valor relevante no ativo circulante, representando custos de produção e vendas, impostos sobre vendas e lucro bruto ainda não realizados, porque ao converter estoques em créditos a receber, as empresas continuam suportando os referidos custos que tem incidência direta sobre os saldos a receber.

O indicador de prazo médio de recebimento indica o tempo decorrido, em média, entre a venda de seus produtos e o efetivo ingresso de recursos. O ideal é que o recebimento das vendas se efetue no menor prazo possível.

2) Prazo médio de Pagamento:

Os saldos de fornecedores ou duplicatas a pagar, representa para a empresa uma fonte de recursos cíclicos, já que são decorrentes do ciclo operacional da empresa, e não representam custo explícito, podendo, dessa forma, a administração financeira mantê-los pelos valores máximos possíveis. 6

O prazo médio de pagamentos representa o prazo, em média, que a empresa vem obtendo de seus fornecedores para pagamento das compras de matérias-primas e/ou mercadorias. Quanto maior o prazo, melhor.

Obs: Ideal teórico para liquidez: sempre > 1.

Para obter maior liquidez, a empresa é obrigada a abrir mão de sua rentabilidade, e vive-versa.

Índices patrimoniais

Coef. rotação dos estoques = CMV / estoques

Coef. imobilização = ativo permanente / patrimônio líquido

Endividamento geral = (Passivo Circ. + Exig. a longo prazo) / Passivo total

Coef. do patrimônio líquido = Receita Líquida / Patrimônio líquido

Índices operacionais

Margem bruta = (Lucro Bruto / Receita Líquida) x 100

Desp. administrativas = (Despesas administrativas / Receita líquida) x 100

Desp. comerciais = (Despesas comerciais / Receita líquida) x 100

Desp. financeiras = (Despesas financeiras / Receita líquida) x 100

Índices de resultados (Econômicos)

Lucro operacional (%) = (Lucro operacional / Receita Líquida) x 100

Lucro Líquido d.i.r s/ Patr. Líquido = Lucro líquido d.i.r / Patrimônio Liquido

Lucro Líquido d.i.r s/ Investimentos = Lucro líquido d.i.r / Investimentos

Retorno sobre ativos (RSA): , mostra uma eficiência da empresa na utilização de seus investimentos em ativos.

Retorno sobre vendas ou Margem Líquida (RSV) , mostra qual o percentual do faturamento que será realizado como lucro. Em alguns casos, o RSV é calculado a partir do lucro operacional.

Giro do Ativo , proporciona uma indicação de capital e dos ativos, além da “intensidade de utilização de capital” do negócio.

**1) Estudo de Caso:** Considere uma empresa com o seguinte balanço:





RSA



RSPL



GIRO

Giro do Ativo , proporciona uma indicação de capital e dos ativos, além da “intensidade de utilização de capital” do negócio.



PME, PMR E PMP

Prazo de estoques = (estoques médio / CMV) x 365

O cálculo do prazo médio de recebimento é efetuado pela seguinte fórmula:

2) Prazo médio de Recebimento: 

As vendas a prazo de uma companhia devem seguir uma política de crédito que seja adequada ao perfil da sua atividade, uma vez que, conceder crédito significa assumir custos e riscos inexistentes na modalidade de vendas à vista.

3) Prazo médio de Pagamento:

Os saldos de fornecedores ou duplicatas a pagar, representa para a empresa uma fonte de recursos cíclicos, já que são decorrentes do ciclo operacional da empresa, e não representam custo explícito, podendo, dessa forma, a administração financeira mantê-los pelos valores máximos possíveis. 6

O prazo médio de pagamentos representa o prazo, em média, que a empresa vem obtendo de seus fornecedores para pagamento das compras de matérias-primas e/ou mercadorias. Quanto maior o prazo, melhor.

Obs: Ideal teórico para liquidez: sempre > 1.

Para obter maior liquidez, a empresa é obrigada a abrir mão de sua rentabilidade, e vive-versa.

Análise dos índices:

Aumento da rentabilidade em razão de uma maior margem líquida e uma maior eficiência no uso de ativos (maior giro);

Melhoria na liquidez, em razão da redução do PMP a fornecedores;

Ciclo de caixa, que é desfavorável à empresa, é mantido em 12 dias, não refletindo na necessidade de investimento em giro (a redução de disponível já mostrava esta tendência);

Queda do endividamento e aumento da capacidade de cobertura de juros.

Pontos fortes: Rentabilidade, margem, giro, liquidez e endividamento.

Pontos fracos: Queda no PMP.

Situação geral da empresa: Melhoria generalizada nos diversos aspectos financeiros.