



UFSM

Trabalho de Graduação

**PROPOSTA DE DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE
CAIXA PARA ASSISTÊNCIA FINANCEIRA NA
ADMINISTRAÇÃO DE MICROS E PEQUENAS
EMPRESAS**

Sátira Luiza da Silva Leite

SANTA MARIA, RS, BRASIL

2004

**PROPOSTA DE DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE
CAIXA PARA ASSISTÊNCIA FINANCEIRA NA
ADMINISTRAÇÃO DE MICROS E PEQUENAS
EMPRESAS**

Por

Sátira Luiza da Silva Leite

Relatório apresentado ao Curso de Ciências Contábeis, da
Universidade Federal de Santa Maria (UFSM-RS), como
requisito parcial para obtenção do grau de bacharel em
ciências contábeis.

Orientador: Prof. Ms. Gilberto Brondani

SANTA MARIA, RS, BRASIL

2004

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E HUMANAS
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

O Presidente da Comissão Examinadora, abaixo assinado,
aprova o trabalho de graduação

**PROPOSTA DE DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE
CAIXA PARA ASSISTÊNCIA FINANCEIRA NA
ADMINISTRAÇÃO DE MICROS E PEQUENAS
EMPRESAS**

elaborado por

Sátira Luiza da Silva Leite

como requisito parcial para obtenção do grau de bacharel em
ciências contábeis

Prof. Dr. Gilberto Brondani
(Presidente/Orientador)

Santa Maria (RS), junho de 2004

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus que sempre me abençoou e me deu forças através de minha fé para que eu superasse todos os obstáculos, nestes últimos cinco anos.

A meus pais e filhos por existirem e por todo o amor e paciência.

A todos que, embora não me conhecessem, me salvaram dos piores dias de inverno da minha vida, apenas por sorrirem para mim.

À Giscele, à Vilminha, ao Sr. Volmar Mortari, à Aline, ao Rafael, à Dona Ilda e Sr. Valdir Toscan, enfim, a todos que, apesar do meu humor, me suportaram, a quem sempre olharei como fiéis amigos.

A todos os professores que duvidaram da minha capacidade e, principalmente, a todos que acreditaram nela.

Meus sinceros e eternos agradecimentos.

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS	iii
LISTA DE QUADROS	vii
1. INTRODUÇÃO	1
2. EMPRESAS	6
2.1 Evolução Histórica - Contexto Mundial	6
2.2 Evolução Histórica - contexto nacional	9
2.3 Os tipos de empresas	11
2.3.1 Privadas	12
2.3.1.1 Aspectos legais	12
2.3.1.2 Porte das empresas e tributos federais adotados	18
2.3.1.3 Ramos de atividade	28
2.3.2 Empresas públicas	32
2.3.3 Mistas	33
3. CONTABILIDADE	34
3.1 Evolução histórica	34
3.1.1 Instrumento primitivo	34
3.1.2 Doutrinas contábeis	38
3.1.2.1 Materialismo substancial – Escola Lombarda	38
3.1.2.2 Personalismo	39
3.1.2.3 Controlismo	39
3.1.2.4 Filosófico - Normativo	40
3.1.2.5 Neopatrimonialismo	40
3.2 Dos princípios contábeis	41
3.2.1 Princípio da entidade	42
3.2.2 Princípio da continuidade	42
3.2.3 Princípio da oportunidade	42

3.2.4	Princípio do registro pelo valor original	43
3.2.5	Princípio da correção monetária	43
3.2.6	Princípio da competência.....	43
3.2.7	Princípio da prudência	44
3.3	Atos e fatos contábeis ou administrativos	44
3.3.1	Atos contábeis ou administrativos.....	44
3.3.2	Fatos contábeis ou administrativos.....	45
3.3.2.1	Fatos permutativos	45
3.3.2.2	Fatos modificativos	45
3.4	Regimes contábeis.....	46
3.4.1	Regime de caixa	46
3.4.2	Regime de competência	49
3.5	Contabilidade gerencial – instrumento de controle.....	52
3.6	Demonstrativos	54
3.6.1	Balanço patrimonial	54
3.6.1.1	Ativo.....	55
3.6.1.2	Passivo	55
3.6.1.3	Patrimônio líquido	55
3.6.2	Demonstrativo de resultado do exercício (DRE)	56
3.6.2.1	Receita operacional.....	57
3.6.2.2	Gastos	58
3.6.2.3	Dos resultados.....	60
3.6.3	Demonstrações dos lucros ou prejuízos acumulados.....	61
3.6.3.1	Ajuste de exercícios anteriores.....	62
3.6.3.2	Distribuição e transferências	62
3.6.4	Demonstração das origens e aplicações de recursos.....	63
3.6.4.1	Origens próprias	64
3.6.4.2	Origens de terceiros	64
3.6.4.3	Aplicações de recursos.....	65
3.6.5	Notas explicativas	66
3.7	Orçamentos.....	66

3.7.1	Definição	66
3.7.2	Tipos de orçamentos	68
3.7.2.1	Orçamentos globais e parciais	68
3.7.2.2	Orçamento a curto e longo prazo	69
3.7.2.3	Orçamentos periódicos e contínuos	70
3.7.2.4	Orçamentos flexíveis ou variáveis	70
4.	ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA	72
4.1	Função	72
4.2	Capital de giro	75
4.3	Capital circulante líquido – CCL	75
4.4	Controle de estoque	76
4.5	Duplicatas a receber / clientes	77
4.5.1	Duplicatas a receber x a pagar	79
4.5.1.1	Visão otimista	79
4.5.1.2	Visão prudente.....	81
4.6	Índices de liquidez	83
4.6.1	Liquidez geral (LG)	84
4.6.2	Liquidez corrente (LC)	84
4.6.3	Liquidez seca (LS)	85
4.7	Planejamento	87
4.8	Modelos de Demonstração do Fluxo de Caixa - DFC.....	88
4.8.1	Demonstração de Fluxo de Caixa em Linha	88
4.8.2	Demonstração do Fluxo de Caixa – DFC FAS 95.....	89
4.8.2.1	Método Direto	91
4.8.2.2	Método indireto.....	93
4.8.3	DFC SAMAVI	94
5.	CONCLUSÃO	97
6.	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	99

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1 –	Microempresa	18
QUADRO 2 –	Empresas de pequeno porte	19
QUADRO 3 -	ICMS/ISS.....	20
QUADRO 4 -	Percentuais de presunção do lucro	24
QUADRO 5 -	Balanço patrimonial – inicial	47
QUADRO 6 -	Balanço patrimonial – período I.....	47
QUADRO 7-	DRE – período I	48
QUADRO 8 -	Balanço patrimonial – período II.....	48
QUADRO 9 -	DRE – período II	48
QUADRO 10 -	Balanço patrimonial – inicial	50
QUADRO 11 -	Balanço patrimonial – período I.....	50
QUADRO 12 -	DRE – período I	51
QUADRO 13 -	Balanço patrimonial – período II.....	51
QUADRO 14 -	Divergências existentes entre a contabilidade financeira e a controladoria.....	53
QUADRO 15 –	Classificação geral do Balanço Patrimonial	56
QUADRO 16 –	DFC - MODELO FAS 95: Empresa Comercial/ Método Direto	92
QUADRO 17 -	DFC – MODELO FAS 95 – Empresa Comercial/ Método Indireto.....	94
QUADRO 18 -	DFC – SAMAVI.....	96

1. INTRODUÇÃO

A elaboração deste trabalho resulta numa observação panorâmica subjetiva da autora quanto à rotina das tomadas de decisões pelas pequenas e micros empresas brasileiras, e visa, tão somente, fornecer um mecanismo incipiente aos profissionais, para melhor assistí-los, provocando uma mudança significativa da visão destes empresários.

De maneira geral, em sua lida cotidiana para salvaguardar suas empresas, os empresários acabam por se descuidar de fatos que, resultantes de suas administrações, produzem reflexos no ambiente externo, tornando-os vulneráveis, num médio e longo prazo, e que acabam forçando-os, muitas vezes, a ter que fechar a porta de seus empreendimentos.

A partir da segunda metade da década de setenta, com um novo método de tributação sendo divulgado (Decreto-Lei nº 1.598, de 1977), em que a legislação tributária desobrigava a escrituração comercial, com fins de apuração dos tributos I.R.P.J. – Imposto de Renda Pessoa Jurídica e a Contribuição Social, verificou-se uma forte demanda para este tipo de tributação - o Lucro Presumido. Empresários e contadores passaram a não mais se preocupar com a escrita contábil, e, assim, o controle de muitas empresas se tornou ainda mais problemático.

Quando, em 05 de Dezembro de 1996, foi instituído o SIMPLES – Sistema Integrado de Pagamento de Tributos e Contribuições das Micros ou Pequena Empresa, através da Lei nº 9.317, em que tributos e contribuições federais podiam ser calculados de forma simplificada, não apenas a contabilidade das empresas passou a ser considerada fato irrelevante. O próprio contador retoma o papel de “guarda-livro”, profissional dispensável, já que, conforme era entendimento comum, até de alguns departamentos fazendários e de Clubes de Diretores Logistas, qualquer leigo seria capaz de calcular impostos, preencher DARFs para pagamentos e prestar as informações pedidas pelo governo.

Na natureza encontramos uma ligação análoga entre contadores x empresários e/ou administradores, com os cupins de madeira x parasitas. Essa semelhança é de fácil verificação, pois, o cupim de madeira apenas come toda a madeira que puder, no menor espaço de tempo possível. Como o cupim, a Empresa mal administrada apenas come o máximo do mercado que conseguir, também no menor espaço de tempo. No entanto os cupins, assim como as empresas, não possuem a capacidade de digestão. Nos cupins, a digestão é feita pelos parasitas. Nas empresas, podemos comparar esses parasitas com os contadores que, como aqueles, digerem e fornecem aos empresários as informações, serviços e toda a matéria digerida e necessária à sobrevivência das empresas. O mais interessante em se observar é que a maneira mais eficiente de se acabar com os cupins é justamente matando os parasitas.

As abordagens feitas neste trabalho têm como objetivo geral o melhoramento na qualidade financeira das micros e pequenas empresas e os objetivos específicos:

- Prestar uma melhor assistência aos pequenos e médios empresários, através de demonstrativos simples, seguidos de instruções, como os próprios Princípios Contábeis, que atendam a necessidades tempestivas e os instiguem a buscar novos conhecimentos;
- Propiciar interesse na utilização dos demonstrativos contábeis, assim como usá-los para elaboração de projeções futuras, comparando-os com o ocorrido no passado e incentivando-os a analisar as mutações ocorridas em seus patrimônios;
- Estabelecer um controle de acompanhamento, através do fluxo de caixa, observando de que forma estão sendo feitas as entradas de numerários das contas a receber e o agendamento e controle das contas a pagar, cruzando estas contas em forma de planilhas eletrônicas, de fácil manuseio;
- Exercer controle dos percentuais de inadimplência verificada, dia-a-dia, e utilizar as projeções com os dados históricos das contas, sendo-lhes possível planejar com antecedência ações para suprimento do caixa, quando eventualmente verificar-se não se possuir valor disponível para o pagamento das contas agendadas;

- Introduzir um “Orçamento Previsível do Fluxo de Caixa” para a verificação das disponibilidades e Limite de Conta Corrente, possibilitando a estes empreendedores o poder do controle de suas empresas e verificar quais as decisões que tomadas hoje poderão e irão modificar o futuro de seus negócios;

Para isto, faz-se necessário estabelecer qual o objetivo da empresa agora e futuramente. Tomadas essas decisões, estabelecer metas para atingi-los, baseando-se sempre nos dados fornecidos em decorrência de resultados, posicionando-se de acordo com o ambiente, controlando e comparando os dados obtidos na execução das metas com os iniciais, verificando o quanto se atingiu dos objetivos traçados, analisando e corrigindo as distorções.

Visando possibilitar essa assistência e melhor interação, apontamos como advento um método facilitado do D.F.C. (Demonstração do Fluxo de Caixa), numa proposta de modelo, que atenda a urgência nos controles e que, inicialmente, deve ser utilizado por períodos curtos, para analisar suas projeções, impossibilitando grandes variações, e adaptando-o à necessidade da empresa, dessa forma gerar utilidade as informações antes desprezadas, possibilitando a sobrevivência e o crescimento das micros e pequenas empresas.

A metodologia aplicada na elaboração deste trabalho foi através do uso dos sentidos comum e crítico, observando-se o relacionamento profissional contábil x pequenos e médios

empreendedores, buscando apoio em autores conhecidos para obtenção de material teórico que embasasse tal estudo e o fornecimento de definições, aplicações e instrumentos que o tornasse possível, e, enfim, propiciar apoio à manutenção destas entidades empresariais.

2. EMPRESAS

2.1 Evolução Histórica - Contexto Mundial

Como em todo sistema social, o processo evolutivo é resultado da necessidade de quebras de paradigmas. Isto proporciona detectar na história, desde o início, as dificuldades, os agravantes e a demora no período de crescimento das empresas, até a segunda metade do século XVIII. Para modificar os norteadores destas organizações – de artesanato e força física – que desde primórdios influíram no desenvolvimento da humanidade, passaram-se muitos séculos.

A partir da Segunda metade do Século XVIII verifica-se o início da fantástica mudança nestas organizações, e seu marco, a invenção de *James Wall*, a máquina a vapor, levando ao conhecimento de força através da ação de máquinas, e a conseqüente quebra do antigo paradigma, para a formação de um novo. Este evento é conhecido historicamente como a 1ª Revolução Industrial.

Seguir Idalberto Chiavenato (1994), no Livro *Administração – Teoria, Processo e Prática*, que divide o processo evolutivo da humanidade em seis fases interessantes ajuda a entender um pouco mais de como se deu este processo.

1ª Fase – Artesanal: o autor a identifica como a maior de todas as fases vividas até então pelas empresas. Ela se origina desde a Antigüidade e é antecessora da 1ª Revolução Industrial, que se dá por volta do ano 1780. Neste período ainda encontram-se estas organizações voltadas ao sistema feudal, com a utilização do escambo para controle dos pagamentos e recebimentos das atividades comerciais.

2ª Fase – Transição do artesanato à industrialização: esse período se dá entre os anos de 1780 e 1860, é quando se tem uma ampliação no conhecimento do processo industrial, com o carvão e o ferro sendo vastamente cobiçado, e amplamente utilizado.

3ª Fase – Desenvolvimento Industrial: anos de 1860 a 1914, denominada 2ª Revolução Industrial, tem-se o aperfeiçoamento dos maquinários industriais através do aço. Invenção do Motor elétrico e a explosão. O petróleo passa a ocupar o pódio, junto ao carvão e a energia elétrica. Nascimento das Comunicações e a substituição de um Capitalismo Industrial pelo Capitalismo Financeiro.

4ª Fase – Gigantismo Industrial: compreende o período das duas grandes guerras mundiais e evidentemente, da grande depressão econômica, de 1914 a 1945. Expansão das Indústrias Bélicas - é nesse momento em que se verifica a origem das empresas internacionais e multinacionais. As empresas passam a se ocupar não apenas da produção, mas também da busca e criação do mercado consumidor para seus produtos.

5ª Fase – Moderna: o Capitalismo e o Socialismo estão presentes nesta nova fase, e o mundo agora dividido entre

Desenvolvidos (Países Industrializados), em Desenvolvimento, e os Não Desenvolvidos (Países não Industrializados). Crescimento de uma área nova, a tecnológica. Anos 1945 a 1980.

6ª Fase – Incerteza: ano 1980 até os dias atuais. É marcada de confusão para as empresas que enfrentam dificuldades, desde a produção, até ao atendimento aos seus clientes. Como o próprio Chaivenato transcreve (p.7) “... Nesta fase, as empresas lutam com escassez de recursos, dificuldades na colocação dos seus produtos ou serviços, acirrada concorrência, dificuldade em entender as reações do mercado e as ações dos concorrentes...”

Conseqüência de exatos dois séculos de transições constantes, novas descobertas, novas invenções, atendimento às necessidades satisfeitas, não poderíamos obter nada tão lógico quanto esta fase como a atual, onde o mercado é estabelecido com sua lei bem definida de oferta e procura, os clientes que sabem o que querem e possuidores de Instituições criadas para defendê-los. E é em meio a este contexto mundial que as empresas brasileiras tem que se estabelecerem. Buscar a sobrevivência e procurar sobressair-se, visando obter lucros, antes super avaliados, e, agora, tão parcos.

A pesquisa e a tecnologia vêm em socorro, neste momento, com a criação de novas necessidades, para o estabelecimento de metas e surgimento de novos nichos. Seguir a tendência, criando-a, esse é o novo propulsor do mercado.

2.2 Evolução Histórica - contexto nacional

Em 07 de Julho de 1494, a Coroa Portuguesa, após longa discussão com o Papa Alexandre VI (Rodrigo Bórgia), resolve contactar o Rei da Espanha para um entendimento entre estes dois reinos. E, em acordo firmado, consegue-se um documento – Tratado de Tordesilhas – garantindo que as terras encontradas pelo Reino português seriam da propriedade deste.

Anos mais tarde, 09 de Março de 1500, parte de Portugal uma esquadra com 13 navios, à sua frente o infante Pedro Álvares Cabral. Seu pretense destino: Índia, à procura de iguarias, tão almejadas pelos europeus daquela época. Mas, conforme dizem os Livros de História, “ao se afastarem” ou “se perderem” da rota inicial, chegam ao nosso país no dia 23 de Abril do mesmo ano, 45 (quarenta e cinco) dias após sua saída do porto. E, assim se deu início da colonização brasileira. O Brasil é a primeira empresa brasileira, primeiramente nomeada Terra de Vera Cruz, cuja propriedade foi destinada à Coroa Portuguesa e por séculos considerada o alicerce de Portugal.

O melhor investimento de todos, em que “por mero acaso do destino”, 13 (treze) navios aportaram nestas terras, em época do desenvolvimento naval. Um investimento irrisório, principalmente se comparar ao resultado, montanhas de ouro, prata, pedras preciosas, madeira e o açúcar – o primeiro produto manufaturado brasileiro – e tantos outros recursos.

A Coroa Portuguesa, por certo, apesar de obter resultados fantásticos desta colônia, não possuía um sistema de controle eficiente. Prova disso está nos anais da história brasileira, com o

aparecimento dos “santos de pau oco”, em que se contrabandeava riquezas, às vistas dos portugueses. Esta é a primeira forma detectada no país das tão conhecidas omissões de receita. Conseqüência dos pesados tributos cobrados pela Coroa como “selo” (imposto da época, em que todo produto que saísse da colônia deveria apresentar).

Verifica-se, no desenrolar deste trabalho, que as dificuldades encontradas no controle das pequenas e micros empresas brasileiras, eram, então, e ainda são, as mesmas. O excesso de cobrança de tributos, a desorganização, a falta de conhecimento do produto, da concorrência, da necessidade do cliente, e do resultado operacional, é próprio da cultura do país, assim como os “meios” buscados para a omissão de receitas. Em geral, o brasileiro observa uma empresa que “parece” estar se saindo bem, e, quando “precisa procurar o que fazer”, pega um “dinheirinho”, compra produtos semelhantes, e “abre as portas”, geralmente em ponto comercial vizinho àquele em que “os negócios parecem estar de vento em popa”.

Atualmente, com o mercado aberto à entrada de produtos estrangeiros, dificulta ainda mais a obtenção de bons resultados. Faz-se necessária pesquisa de mercado, verificação da concorrência, de saturação de produtos, qualidade e quantidade de possíveis clientes a serem conquistados e a conservar, conhecimento, conquista e manutenção de bons fornecedores e de evidentemente um rigoroso controle das contas.

O constatado hoje nas empresas brasileiras é de que o Controle das Finanças tem papel de suma importância. O mercado hoje seleciona de um só modo: apenas os fortes sobrevivem. E

honrar o pagamento devido aos seus credores é o primeiro Mandamento deste “dever de casa”.

A conversão da cultura destes empresários, os pequenos e micros, são de suma importância para seus crescimentos. Esta é a chave do melhor crédito que eles teriam para as suas empresas, quando começarem a crer nas suas capacidades de expansão.

É com a classificação, o agrupamento, a observação e o entendimento das mutações qualitativa e quantitativa de seus patrimônios que ambos - empresário e contador - poderão estreitar laços para o bem comum. O entendimento por parte do pequeno e micro empreendedor, não se dará de maneira tempestiva, portanto os demonstrativos gerenciais utilizados deverão ser da maior facilidade, para uma melhor compreensão. A DRE, DFC – SAMAVI (um modelo diferenciado do FAS 95, modelo americano) e os Orçamentos: de Recebimento, Contas a Pagar, de Resultado, são os sugeridos neste trabalho.

O Saldo Positivo de balança comercial brasileira demonstra crescimento econômico, e, mais que isso, uma modificação na cultura do país; de importador, transforma-se em exportador. Mas a situação poderia ser ainda melhor. Esse trabalho visa demonstrar que o melhor de todos os incentivos deve vir do próprio profissional contábil que trabalha em conjunto com essas empresários.

2.3 Os tipos de empresas

Antes de se iniciar este tópico é interessante definir o que é uma empresa.

Segundo Aurélio (pág.: 515, 1975), temos:

[do *it. impresa*] s.f. 1. aquilo que se empreende; empreendimento. 2. associação de pessoas para a exploração de um negócio, companhia, organização, sociedade. 3. organização particular, governamental ou de economia mista, que produz e/ou oferece bens e serviços, com vista, em geral, a obtenção de lucros. 4. p. ext. (1,2 e 3) como organização jurídica; firma; sociedade.

2.3.1 Privadas

As empresas Privadas são investimentos de pessoa ou grupo de pessoas (física e/ou jurídicas) que visam o atendimento às necessidades sociais, através de vendas e/ou prestações de serviços com vistas de retorno sobre o valor sacrificado na operacionalidade desta personalidade jurídica.

2.3.1.1 Aspectos legais

A constituição destas empresas pode variar de acordo com tamanho do Investimento Inicial e com o desejo do seu proprietário ou sócios.

I) **Firma Individual**

Denominação desconsiderada pelo novo Código Civil, Lei 10.406 de Janeiro de 2002, que o substitui pelo termo **Empresário**. Pessoa Física equiparada, para fins de apuração de tributos, à Pessoa Jurídica, sua responsabilidade é subsidiária, ou seja, em caso de processo falimentar, o proprietário responde com seus

bens pessoais. O Novo Código Civil, em seu Art. 966 esclarece quem não deve ser considerado como empresário, o que nos permite adotar, como sendo uma definição, de autônomos, diz este artigo: “ Não se considera Empresário: Aquele que exerce profissão intelectual, de natureza científica, literária ou artística, mesmo se contar com auxiliares ou colaboradores, salvo se o exercício da profissão constituir elemento de empresa”. Esse Elemento de Empresa seria a prática comercial e/ou atendimentos que não exclusivos de sua profissão ou dotes utilizados na atividade principal da sua prestação de serviço.

II) Sociedades

Segundo Franco (1991, p.15) a constituição da sociedade nada mais é do que a necessidade do homem em viver socialmente, senão, observe-se:

As faculdades dos homens são limitadas e por isso é impossível sua vida em completo isolamento. Aristóteles já dizia que o homem é um animal gregário, que só pode viver em sociedade. Isolado, ele pereceria, esmagado na luta que necessita travar com o próprio mundo em que vive para satisfazer as necessidades imprescindíveis à sua subsistência.

O mesmo se dá, embora sem tanto rigor, nas atividades sociais e econômicas do homem. Isolado, ele pouco ou nada conseguiria realizar. Daí sua reunião em sociedade, para alcançar com maior facilidade seus objetivos.

É notória a veracidade contida neste argumento, pois, como pode ser verificado, as sociedades são lucidamente mais capazes de sobreviverem ao meio externo do que empresas que possuem apenas a figura do proprietário. Um dos fatores que certamente

faculta o maior sucesso das sociedades – o setor administrativo. Apesar de existirem problemas de cunho particular, tornando-a, algumas vezes, insustentável, por outro lado, nela tem-se uma administração concisa, com a presença de duas ou mais pessoas que, ou se revezam, ou delimitam suas responsabilidades no controle de seus empreendimentos.

A seguir, transcrições das sociedades existentes, passíveis de constituição no contexto econômico brasileiro, já de acordo com o Novo Código Civil:

a) Sociedade Simples

Esta sociedade é o resultado da união de dois ou mais profissionais autônomos no exercício de suas profissões, que se obrigam a contribuir com bens ou serviços, para o exercício de atividade econômica e a partilha, entre si, dos resultados, não atendendo a nenhum outro tipo de atividade própria ao Empresário. Deve ser esclarecido que se houver objeto maior no desenvolvimento desta sociedade, que não a de apenas o elemento da profissão, este tipo não será o adequado, devendo portanto haver uma modificação para uma Sociedade Empresarial. Esta sociedade era até então conhecida como Sociedade Civil.

b) Sociedade Limitada

Este é o tipo mais adequado e comprovadamente o mais utilizado pelos pequenos e médios empresários. Neste tipo de sociedade tem-se a responsabilidade de cada sócio restrito ao valor de suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela efetiva integralização do Capital Social. Art. 1.052 do Código Civil.

c) Sociedade Anônima

Tem o seu Capital dividido em ações, com a responsabilidade dos sócios e acionistas limitados ao preço de emissão das ações que subscrever ou adquirir. Não sofreu nenhuma alteração através do Novo Código Civil, apesar deste ser utilizado em casos de omissões. É regida pela Lei 6.404, de 15 de Dezembro de 1976, sua fiscalização e inspeção efetuadas pela CVM (Comissão de Valores Mobiliários).

d) Cooperativas

Os sócios cooperativados participam em condições de igualdade, possuindo, ou não, participação no Capital Social; possuindo cada um direito a um voto, porém essa participação não pode ser transferida. A partir do Novo Código tem-se alterações relevantes neste tipo de sociedade, como a desobrigação do Capital Social, dentre outras.

e) Sociedade em Nome Coletivo

Também denominada Firma Social. Neste tipo de sociedade, seus integrantes serão obrigatoriamente pessoas físicas, e a responsabilidade destes, assim como em todas as outras sociedades logo abaixo mencionadas, é a grande causa de seus desusos, pois torna cada sócio responsável ilimitada e solidariamente responsável por todas as obrigações sociais da empresa e sua administração só poderá ser exercida exclusivamente pelos sócios, sendo o uso da empresa, nos limites do contrato, privativo dos que tenham os necessários poderes.

f) Sociedade em Comandita Simples

Na Sociedade em Comandita Simples tomam parte sócios de duas categorias: os **comanditados**, pessoas físicas, responsáveis solidária e ilimitadamente pelas obrigações sociais, e os **comanditários**, obrigados somente pelo valor de sua quota. Os dois tipos de sócio devem ser discriminados no contrato social. A administração cabe apenas ao sócio Comanditado e caso o sócio Comanditário exerça atos de gestão ficará sujeito às responsabilidades do sócio Comanditado. Porém, poderá ser constituído procurador da sociedade, para negócio determinado e com poderes especiais.

g) Sociedade em Comandita por Ações

Terá seu Capital Social dividido em ações, e é regida também pela Lei 6.404, de 1976 (Lei das S/A). A administração deverá ser efetuada apenas por seu(s) sócio(s) acionista(s), que, como diretor(es), responderá(ão) subsidiária e ilimitadamente pelas obrigações da sociedade.

h) Sociedade em Conta de Participação

Sociedade não formal, porém pode ser provada por todos os meios de direito. O Contrato Social é de conhecimento e produz efeito apenas entre seus participantes. É formada por dois tipos de sócios: os Sócios Ostensivos que representam a sociedade perante terceiros, e os Sócios Participantes, antes denominados Sócios Ocultos. A estes, o que interessa é a participação nos resultados correspondentes. No caso do sócio participar com o

Ostensivo perante terceiros, responderá solidariamente com este pelas obrigações em que intervier.

i) Sociedade de Capital e Indústria

A única entre todos os tipos societários que admitia a participação de sócios, não apenas com valores (moeda/bens) sendo integralizado ao Capital Social, mas também com o seu trabalho. Este sócio é denominado Sócio de Indústria. Sua responsabilidade perante a sociedade é inexistente, sendo portanto ocupada apenas pelo Sócio de Capital, que integraliza todo o Capital Social. Sobre este recaem todas as responsabilidades sociais da empresa, de forma ilimitada e solidária. A administração e gerência só poderão ser exercidas pelos Sócios de Capital. Caso o Sócio de Indústria se torne cotista responderá solidariamente com o Sócio de Capital, não podendo exercer papel administrativo, nem valor ao Capital da empresa. Este tipo societário foi excluído do nosso ordenamento jurídico, por meio do Novo Código Civil.

Estudando, ainda, as empresas privadas, observa-se outro fator importante – o porte destas empresas. O Governo Federal define o porte da empresa levando em consideração o seu faturamento bruto anual. Já Institutos, como o IBGE, dentre outros, e a Legislação Trabalhista, tem outras bases para conceituá-las, como o número de empregados constantes na folha.

2.3.1.2 Porte das empresas e tributos federais adotados

Neste trabalho segue apenas o determinado pelo Governo Federal, graças ao tratamento tributário designado aos tipos de tributos adotados pelas mesmas, a começar pelo Sistema Integrado de Pagamento de Tributos e Contribuições – SIMPLES, que é aquele a que mais Micros e Pequenas Empresas aderiram, pela simplicidade de cálculos e percentual cobrado. O SIMPLES foi instituído pela Lei nº 9.317, de 5 de Dezembro de 1996, sendo as últimas alterações promulgadas através da Lei nº 10.684, de 2003 (artigos 23 e 24), e pela Lei nº 10.833, de 2003, nos artigos 19 e 82.

I) Microempresa

Empresas que no ano calendário não ultrapassem a Receita Bruta Acumulada de R\$ 120.000,00 (cento e vinte mil reais).

QUADRO 1 – Microempresa.

Percentuais do SIMPLES:		
Receita Bruta Acumulada	Contribuinte do IPI	Não Contribuinte do IPI
Até R\$ 60.000,00	3,5%	3%
De R\$ 60.000,01 até R\$ 90.000,00	4,5%	4%
De R\$ 90.000,01 até R\$ 120.000,00	5,5%	5%

Fonte: COAD – Centro de Orientação, Atualização e Desenvolvimento Profissional – Legislação Comercial – **Informativo Semanal**, p.81-83, abr. 2004.

II) Empresas de Pequeno Porte

Empresas que no ano calendário não ultrapassem a Receita Bruta Acumulada de R\$ 1.200.000,00 (um milhão e duzentos mil reais).

QUADRO 2 – Empresas de pequeno porte.

Percentuais do SIMPLES		
Receita Bruta Acumulada	Contribuinte do IPI	Não Contribuinte do IPI
Até R\$ 240.000,00	5,9%	5,4%
De R\$ 240.000,01 até.....	6,3%	5,8%
De R\$ 360.000,01 até.....	6,7%	6,2%
De R\$ 480.000,01 até.....	7,1%	6,6%
De R\$ 600.000,01 até.....	7,5%	7,0%
De R\$ 720.000,01 até.....	7,9%	7,4%
De R\$ 840.000,01 até.....	8,3%	7,8%
De R\$ 960.000,01 até.....	8,7%	8,2%
De R\$ 1.080.000,01 até.....	9,1%	8,6%

Fonte: COAD – Centro de Orientação, Atualização e Desenvolvimento Profissional – Legislação Comercial – **Informativo Semanal**, p.81-83, abr. 2004.

Alguns dos Estados e Municípios brasileiros, aderiram a esse sistema, para a cobrança dos Impostos Estaduais (I.C.M.S) e Municipais (I.S.S.). Nestes casos deve ser considerado um acréscimo na alíquota cobrada pelo SIMPLES, como apresentado abaixo:

QUADRO 3 - ICMS/ISS.

PERCENTUAIS POR FAIXA DE RECEITA BRUTA					
Microempresas		Empresa de pequeno porte			
Até 120.000,00		De 120.000,00 a 720.000,00		De 720.000,01 a 1.200.000,00	
Exclusivamente ICMS	Até 1%	Exclusivamente ICMS	Até 2,5%	Exclusivamente ICMS	Até 3,5%
Exclusivamente ISS	Até 1%	Exclusivamente ISS	Até 2,5%	Exclusivamente ISS	Até 3,5%
ICMS e ISS (0,5% para cada um)	Até 1%	ICMS(Até 2%) e ISS Até 0,5%)	Até 2,5%	ICMS (até 2,5%) e ISS (até 1%)	Até 3,5%

Para as empresas prestadoras de serviços, estes percentuais foram majorados, a partir de 2004.

a) Percentuais diferenciados

Estabelecimentos de ensino fundamental, centros de formação de condutores de veículos automotores de transporte terrestre de passageiros e de carga (auto-escolas), agências lotéricas e as pessoas jurídicas que auferirem receita bruta acumulada decorrente da prestação de serviços em montante igual ou superior a 30% da receita bruta acumulada, optantes pelo SIMPLES, calcularão o valor devido mensalmente com base nos percentuais acrescidos de 50%.

Para fins da majoração de 50% nos percentuais do SIMPLES, a relação de 30% entre a Receita bruta decorrente da prestação de serviços e a receita bruta total deve ser apurada levando-se em conta as respectivas receitas brutas acumuladas ao longo de todo o ano - calendário até o mês imediatamente anterior àquele em

que se deva efetuar o pagamento. A majoração incide sobre a receita bruta total.

As empresas exclusivamente prestadoras de serviços utilizarão, de janeiro a dezembro do ano calendário, os percentuais do SIMPLES acrescidos de 50%.

Por força da Lei nº 10.684/2003, as Creches, Pré-escolas e Agências terceirizadas dos correios estão isentas da majoração da alíquota, devendo calcular o SIMPLES com os percentuais aplicáveis às empresas em geral.

b) Considerações ao Sistema Integrado de Pagamento de Tributos e Contribuições - SIMPLES

As únicas exclusões permitidas para cálculo do Faturamento Mensal são as Vendas Canceladas e os Descontos Incondicionais Concedidos sobre o Valor do Faturamento Bruto das empresas. Estes valores são a Base de Cálculo para apuração do SIMPLES, sendo definido o percentual a ser aplicado de conformidade com a informação sobre o Faturamento Acumulado do Período.

A opção pelo SIMPLES não é obrigatória, mas, geralmente, este tipo de cálculo de tributos é o mais conveniente para a Micro e Pequena empresa. Porém, à medida que o faturamento da Pequena Empresa aumenta, deve ser feita análise de procedimentos, a fim de se verificar se não seria mais conveniente para a empresa adotar o sistema de tributação pelos Lucros Presumido ou Real.

A Empresa que exceder o limite máximo fixado para o porte pelo qual optou, não poderá adotá-lo no ano seguinte. No caso da Microempresa ultrapassar o limite fixado, poderá optar por

continuar no regime, como Empresa de Pequeno Porte. Excedido o limite de faturamento de R\$ 1.200.000,00, anuais, a Pequena Empresa deverá optar por uma das demais formas de tributação – Lucro Real, Presumido, ou Arbitrado.

Empresas optantes, com início de atividade no meio do exercício social – menos de 01 (um) ano - deve observar sua média mensal de vendas, para determinar o seu porte. As Micros empresas deverão obter faturamento de valor igual ou inferior a R\$ 10.000,00 (dez mil reais), mensais, e para as Pequenas valor igual ou inferior a R\$ 100.000,00 (cem mil reais), por mês, desconsiderando as frações de meses.

Uma vez feita a opção, não poderá haver no mesmo exercício social a modificação para outro tipo de modalidade de tributo.

O IRRF (Imposto de Renda Retido na Fonte) terá incidência nos rendimentos de ganhos líquidos em rendas geradas em aplicações financeira de renda fixa ou variável e aos ganhos de Capital – esses valores não constituem direito a restituição, para as Empresas optantes pelo SIMPLES.

III) Empresas de Médio Porte

O valor referente ao faturamento anual que determina as empresas classificadas como de Médio Porte, pelo governo Federal, é o considerado como limite de opção pelo Lucro Presumido, ou seja, o valor de R\$ 48.000.000,00 (quarenta e oito milhões de reais). As empresas deste porte podem ser optantes do Lucro Real – Trimestral ou Estimado – ou Lucro Presumido.

Os dois métodos de tributos federais, estão de maneira resumida demonstrados logo abaixo:

1) Lucro Presumido

Nesta opção a empresa tem a obrigação de contribuir para o PIS e COFINS, sendo cobradas sobre o seu Faturamento bruto, respectivamente, as alíquotas de 0,65% e 3%, e as únicas exclusões permitidas da base de cálculo são as Vendas Canceladas e os Descontos Incondicionais Concedidos, como ocorre no sistema SIMPLES.

Além destes, a empresa recolhe, ainda, o IRPJ e a Contribuição Social, calculados com a adoção de percentuais aplicáveis sobre o faturamento bruto, para presunção do lucro. Para Obter-se a Base de cálculo para apuração dos impostos, observa-se o(s) tipo(s) de atividade(s) operacional(is) adotado(s) pela empresa. Assim, os percentuais poderão ser iguais para o IRPJ e a Contribuição Social (como é o caso das prestadoras de Serviço – 32% sobre o faturamento bruto), ou diferenciadas, como ocorre na maioria dos casos. As Alíquotas são de 15%, para o IRPJ, e de 9% para a Contribuição Social e os percentuais para a base de cálculo variam de conformidade com a atividade da empresa (quadro 4).

As pessoas jurídicas cujas atividades sejam, exclusivamente, as assinaladas (*) acima, podem utilizar, para determinação do lucro presumido, o percentual de 16%, desde que as respectivas receitas não ultrapassem, em cada ano, o limite de R\$ 120.000,00.

QUADRO 4 - Percentuais de presunção do lucro.

ATIVIDADE	%
Revenda para consumo de combustível derivado de petróleo, álcool etílico e gás natural	1,6
Prestação de serviços pelas sociedades civis, relativos ao exercício de profissões legalmente regulamentadas	32
Prestação de serviços em geral	32(*)
Intermediação de negócios (inclusive representação comercial por conta de terceiros e corretagem de seguros, imóveis e outros)	
Administração de consórcios de bens duráveis	
Cessão de direitos de qualquer natureza	
Construção por administração ou por empreitada unicamente de mão de obra	
Serviços de transporte, exceto o de cargas	16
Revenda de mercadorias	8
Venda de produtos de fabricação própria	
Industrialização por encomenda (material fornecido pelo encomendante)	
Atividade rural	
Representação comercial por conta própria	
Loteamento de Terrenos, incorporação imobiliária e venda de imóveis construídos ou adquiridos para revenda	
Execução de obras na construção civil com emprego de materiais	
Prestação de serviços hospitalares	
Transporte de cargas	
Outras atividades não caracterizadas como prestação de serviços	

Fonte: COAD – Centro de Orientação, Atualização e Desenvolvimento Profissional – Legislação Comercial – **Informativo Semanal**, p.81-83, abr. 2004.

(*) Redução do Percentual da Prestação de Serviços.

2) Lucro Real

Neste tipo de tributação, as contribuições para o PIS e COFINS também incidem sobre o faturamento bruto, mas sua apuração não é cumulativa. E, apesar das alíquotas dos impostos

terem sofrido aumento abusivo – 1,65% para o PIS e 7.65% para a COFINS – é permitido apurar-se todo o imposto pago anteriormente, nas aquisições de matéria-prima, estoques, certas despesas operacionais, dentre outros, apurando-se os créditos, deduzidos depois nas operações de débito (ou de obrigações) como nas vendas, receitas financeiras, e outros que indiquem ganho operacional.

A Base de Cálculo para os tributos IRPJ e a Contribuição Social, é aquele apurado da forma mais elucidativa e justa, por ser devido sobre o lucro real levantado pela própria empresa. Sua apuração é resultado de adições, exclusões e compensações feitas ao Resultado Líquido do Exercício. As alíquotas cobradas são as mesmas determinadas para o Lucro Presumido - ou seja, 15% IRPJ e 9% Contribuição Social.

3) Lucro Arbitrado

Em alguns casos, é imposto à Empresa o Lucro Arbitrado, como penalidade por fraudes ou omissões detectadas pelo Fisco.

Alguns casos de arbitramento, segundo Láudio Camargo Fabretti (1997):

- quando a escrituração a que o contribuinte estiver obrigado contiver erros ou indícios de fraude, ou que torne impossível a identificação da movimentação financeira, abrangendo também as movimentações bancárias, assim como a identificação do Lucro Real;

- a não apresentação dos livros e documentações de escrituração comercial e fiscal, no caso de empresa optante pelo Lucro Presumido, o Livro Caixa;
- no caso de opção indevida constatado na Legislação Tributária;
- em caso do contribuinte não manter em boa ordem o Livro Razão ou fichas utilizadas para resumo e saldo total, por conta ou subconta, os lançamentos efetuados no Livro Diário.

a) No caso de receita conhecida

No caso de haver o conhecimento da Receita Bruta da empresa, será arbitrado o valor acrescendo 20% ao percentual cobrado no Lucro Presumido específico da atividade(s) operacional(is) da empresa.

b) Quando de receita desconhecida

- 1,5 do Lucro Real apurado no último período, atualizado monetariamente, caso haja a opção pelo anual, será efetuado proporcionalmente ao número de meses do período-base considerado;
- 0,05 do valor do Patrimônio Líquido constante no último Balanço Patrimonial conhecido, atualizado monetariamente;
- 0,8 do total da folha de pagamento.

Segundo Fabretti (1997, p.282):

Nota: Esses índices de arbitramento, a partir de 01-01-1997, devem ser multiplicados pelo número de meses do período de apuração. Fundamento Legal – art. 27,§ 1º, Lei 9.430/96

IV) Empresas de grande porte

São empresas que superam, no faturamento anual, o limite fixado para adoção do Lucro Presumido. (Faturamento anual superior a R\$ 48.000.000,00 – quarenta e oito milhões de reais).

Estas empresas são obrigadas a apurar seus impostos com base no Lucro Real.

O Lucro Real pode ser: (Fonte: COAD – Curso Prático de Imposto de Renda – Fascículo 05/2004 – fls 1 a 3)

Trimestral: esta forma consiste em recolher o IRPJ e a CSSL calculados sobre bases de cálculo apuradas a partir de balanço levantado a cada trimestre do ano-calendário, para recolhimento no trimestre seguinte.

Anual: as empresas tributadas pelo Lucro Real podem optar pela apuração anual, sem prejuízo do recolhimento mensal do IRPJ/CSSL, com base em regime de estimativa. Neste caso, o período de apuração encerra-se no dia 31 de dezembro do respectivo ano calendário.

Os impostos são calculados e recolhidos por estimativa, das seguintes formas:

- lucro estimado: com base na receita bruta e acréscimos apurados a cada mês;
- lucro real ou prejuízo fiscal apurado em balanços/balancetes de redução/suspensão: com base em balanços ou balancetes intermediários, levantados a cada período em curso, com observância das leis comerciais e fiscais.

Os valores apurados mensalmente sob a forma de estimativa são considerados antecipação do IRPJ/CSSL devidos, apurados no balanço anual.

A escolha pelo tipo de tributação adotada é feita quando do pagamento da primeira parcela do imposto, no exercício.

2.3.1.3 Ramos de atividade

I) Comercial

Sua definição segundo Franco (1991, p.14):

Empresas comerciais são pois aquelas que se constituem com o fim de exercer atividade mercantil, que se caracteriza pelos objetivo de lucro.

A atividade mercantil, ou comercial, é caracterizada pela prática de atos de comércio, exercida por pessoas denominadas AGENTES DE COMÉRCIO.

Podemos suscitar da seguinte forma: a empresa comercial é criada para obter lucros, repassados depois a(os) seu(s) proprietário(s) ou sócio(s), através de operações de compra e venda de mercadorias.

A função destas empresas é a de venda de produtos adquiridos de indústrias ou outras empresas comerciais, ou de sua própria fabricação, e pode se dar de maneiras diversas, como compras em grandes quantidades para suprimento de outras empresas, ou no atendimento dos consumidores finais. Estas operações poderão ter como área de atuação a local, regional, estadual, nacional ou internacional, de acordo com o estabelecido em Contrato Social ou Estatuto, que podem ser alterados, respeitando as regras estabelecidas pelo Código Civil, Legislações pertinentes, e determinando direitos, obrigações, responsabilidades e conveniências de cada sócio.

II) Industrial

Na concepção da palavra, teríamos a atuação humana na transformação da matéria em produto para a satisfação e o atendimento às necessidades dos seus clientes, e para a obtenção de lucro.

A função da Indústria supera o encontrado no comércio, e isso é fácil de ser entendido. O comércio apenas faz circular as mercadorias, adquiridas na Indústria, a que se agrega o lucro calculado sobre o custo da mercadoria. Na Indústria, a matéria prima – per si só, sem atender à necessidade do mercado – sofre a ação da mão de obra ou da tecnologia, e é fornecida como bem ajustado à expectativa do consumidor. Para a aquisição e venda

destes produtos – matéria-prima/bem manufaturado -- ocorre a entrada de moeda (venda à vista) ou de direito (venda a prazo), e a saída da moeda (compra à vista), ou a entrada de obrigação (compra a prazo). Ou seja, não há um agente que agregue valor em forma de custo a estas mercadorias, o que existem são as despesas que devem ser consideradas e absorvidas, como custos operacionais, pela Receita Operacional da empresa.

Em vistas à sua viabilização, sua função interna tem que ser voltada também para a parte técnica, na transformação dos produtos; na financeira, obtenção e controle de seus recursos; econômica, seu crescimento patrimonial; e mercantil, no atendimento às necessidades de estoque.

A Industria, principalmente a pequena e média, era o filho mais querido de toda comunidade/sociedade, pois nela se verificava a maior gama de empregos ofertados.

Neste novo enredo do mercado mundial, temos um decréscimo marcante neste tipo de ramo de atividade, o que provoca o desemprego, e diminui o poder aquisitivo da população.

III) Serviço

Segundo Aurélio (1975), encontramos o seguinte significado para Serviços: "... *Bras., N.E. Fam.* Serviço ou qualquer coisa muito difícil..."

Observando-se melhor uma descrição tão diminuta, pode parecer falta de visão adotá-la no desenvolvimento deste trabalho, porém, observemos melhor: só se chama um contador, para fazer a escrituração de uma empresa, ou qualquer outro profissional, para

exercer seu mister, quando, certamente, os serviços prestados por eles não podem ser executados por outros profissionais, com a mesma eficiência e qualidade. O prestador de serviços tanto mais consegue se sobressair entre os demais, tanto mais se reconhece sua capacidade de executar da melhor forma os serviços para os quais foi contratado.

Serviço é a atividade operacional em que o produto oferecido é intangível, ou seja, não tem forma própria. O resultado final do produto está diretamente ligado à satisfação do consumidor, e seu reconhecimento da qualidade do serviço prestado, este sendo o resultado de uma atividade científica, intelectual ou artística, prestado, geralmente, com o objetivo da obtenção de lucros. É o setor de maior crescimento em todo o mundo, devido a sua solicitude.

As indústrias e o comércio já não oferecem apenas mercadorias, mas o atendimento continuado de seus clientes através da prestação de serviços. Comparando ao atendimento hoje dispensado pelos vendedores, a assistência técnica, o atendimento pré venda, são claramente observados.

Os maiores prestadores de serviço ainda continuam sendo os Autônomos e as Sociedades Simples, anteriormente descritas, mas o aparecimento de segmentos como o de Segurança, Serviços Gerais, dentre tantos outros, são cada vez mais vistos nesse novo começo de século.

2.3.2 Empresas públicas

Considera-se Empresa Pública aquela cuja propriedade pertence a governo, de qualquer esfera - Federal, Estadual, Municipal.

Segundo Heilio Kohama (1996), o principal fim de uma empresa pública é o atendimento às necessidades coletivas, ou seja, sua única atividade é o de prestador de serviços à comunidade. A ele – governo – cabe todas as delegações para o conseqüente atendimento, é quem administra, executa e fiscaliza todo o processo de prestação de serviços.

Fernando Habckost (1999, p.12), temos:

É o Instituto Econômico que se forma e desenvolve coordenadamente com participação dinâmica de elementos pessoais e o emprego de bens, através do qual a entidade pública procura obter meios requeridos à realização dos fins que perseguem, mediante atendimento das necessidades gerais, pela prestação de serviço.

Adiante ele nos descreve as categorias em que se dividem:

Em primeiro momento, destaca as categorias Territoriais - áreas de demarcação quanto à responsabilidade governamental - ou seja, se sobre o encargo da União, dos Estados ou dos Municípios.

E a Institucional - Tipos - tratando-se de Fundações, Autarquias e Empresas Públicas.

2.3.3 Mistas

Empresas cujo Capital Social é de propriedade do Governo e de Particulares, com o fim de gerar Lucros. Sua administração é geralmente executada pelo próprio Governo, tendo seu Capital dividido em ações negociadas livremente no Mercado de Ações.

Essas empresas pagam tributos como toda empresa privada, tendo, graças a seu porte – Geralmente são Empresas de Grande Porte – tratamento igual quanto à obediência da Legislação Tributária vigente.

3. CONTABILIDADE

3.1 Evolução histórica

3.1.1 Instrumento primitivo.

A Contabilidade acompanha o desenvolvimento patrimonial do homem. Como sistema de controle de posse, originou-se da forma adotada quando do surgimento de agregação de animais e colheitas – mantimentos alimentícios – para suprimento das necessidades básicas do ser humano que, desde o princípio dos séculos, buscou trazer para si e seus familiares a maior quantidade possível de bens, garantindo assim sua subsistência, e, depois, o seu poder sobre os demais.

As primeiras maneiras encontradas pelo homem primitivo para o controle de suas posses foi a utilização de desenhos e rabiscos, como escreve Sá (1999, pág.: 17):

Antes que o homem soubesse escrever e antes que soubesse calcular, criou ele a mais primitiva forma de inscrição que foi a artística, da qual se valeu, para também, evidenciar seus feitos e o que havia conseguido para seu uso.

O autor revela ainda, em sua obra, sobre o surgimento das contas primitivas. A ocorrência dos registros encontrados, no Sul da França e aqui mesmo, no Brasil, feitos em paredes de cavernas, assim como a adoção de ossos de renas, que pareciam indicar

quantidade. Estes esboços eram traçados de maneira a revelar a classe, mesmo que primariamente, de forma qualitativa (desenho) e quantitativa (quantidade de riscos ou sulcos), de bens descritos, como registros de inventários perdidos no tempo. E, em alguns casos apenas os riscos eram observados, como se ao possuidor bastasse saber a quantidade dos seus bens, fossem quais fossem. A conclusão do autor é lógica sobre tal evento, que no caso seria desnecessário indicar o tipo de bem, por se tratar de um único objeto a ser controlado.

O processo evolutivo da Contabilidade é evidenciado por Sá (1997, p.16), em sete fases. As duas primeiras – denominadas **Intuito Primitivo e o Racional** – iniciaram-se na Pré história e vão até o Período Mnemônico (4.000 a.c. até o século XI).

No início do período Intuito Primitivo, como dito anteriormente, os registros eram feitos através de desenhos primitivos feitos em paredes de caverna, ou usavam-se ossos de animais para indicar a quantidade de bens do indivíduo.

Séculos depois, já eram utilizados, na Mesopotâmia, e no Egito, registros feitos em papiro, tendo-se descoberto primitivos registros contábeis também na Ilha de Creta, na Grécia e por fim, entre os Romanos, cada um utilizando os mais diferentes meios para suas contas.

Tudo isto define, cada povo, nas diferentes épocas e pelas diferentes formas utilizadas, como precursor da contabilidade, com suas diversas adoções de sistemas, que por vezes, eram o resultado da mistura de culturas, melhoradas e agregadas de

sistemas anteriores, o que foi claramente observado nos registros romanos.

No período da **Lógica Racional** – a preocupação com a causa e o efeito supera o registro feito apenas para se ter conhecimento da quantidade e qualidade. A sociedade, com um sistema mais moderno de industrialização artesanal, e da circulação de produtos, utiliza ainda o sistema de escambo, trocas de mercadorias por outras, mas começa a efetuar os registros de forma mais elaborada, culminando com o desenvolvimento do ainda adotado como instrumento contábil - sistema das Partidas Dobradas.

Considerado por muitos como “o pai das Partidas Dobradas” Luca Pacioli, frei franciscano, nasceu na província de Toscana, na Itália. As evidências do fato são descritas pelo mesmo autor, no seu livro “História Geral e das Doutrinas da Contabilidade”. Em 1494 é publicado o Livro “Summa de Aritmética, geometria, proportione e proporcionalità”, de Luca Pacioli, sendo posterior portanto ao “Livro Diário – Completo” – encontrado por Vincenzo Melis, um Livro Diário, datado de 1403. Sá ainda divulga o seu conhecimento para outros registros anteriores, até ao Livro descrito acima. Observe Lopes de Sá (1997, p.35):

A mais antiga prova completa de um registro é de 1292, embora existam provas esparsas, oriundas da cidade de Siena, na Toscana, Itália, de que o processo já estivesse formado, antes predominava a partida simples, cujo mais antigo documento que se conhece é de um fragmento de escritas de banqueiros florentinos, de 1211.

Porém, algo que não pode ser negado é que foram os préstimos do Frei Luca Pacioli que difundiram o Sistema da Partidas Dobradas. Sua ênfase, no entanto, como pode se observar no Título de seu livro, é a abordagem matemática às Partidas Dobradas, contrário aos documentos anteriores que destacavam a sua função e desempenho no processo do controle de bens, pela vinculação da causa e da origem, na movimentação dos haveres.

As próximas fases abordadas pelo autor (1997), explicitam de que forma se deu sua participação no processo evolutivo da contabilidade, da técnica à ciência. Estas serão abordadas de maneira sucinta, não por inconsciência das suas importâncias, mas apenas porque não são relevantes ao tema geral abordado neste estudo. Destaca-se de maneira mais enfática as Escolas, que enfim consolidaram a relevância científica da contabilidade, e a última fase, que é a atual.

Literatura – (Séculos XI a XV) A difusão no conhecimento da técnica, utilizando-se a imprensa, já utilizada na época, demonstrava forte preocupação na elaboração de registros e demonstrativos e teve o seu berço no mundo islâmico.

Pré-Científica – (Século XVI - XIX)- Esta fase, de todas as citadas anteriormente, tem um maior grau de importância, dado que é neste momento que o empirismo se faz presente. Este é traçado como o momento preconizador da ciência que é a observação, nela nota-se não apenas o apego pela informação em si, mas sua utilidade para o desenvolvimento das aziendas. Da classificação das contas, do seu agrupamento em valores, da importância em análises comparativas.

Científica – (Século XIX – 1950) Resultado das observações e das Teorias Empíricas, passa agora a obter um cunho científico da contabilidade, onde temos a estrutura das Escolas de Pensamento, a História das Doutrinas.

3.1.2 Doutrinas contábeis

Descreve-se aqui um resumo do livro *História geral e das Doutrinas da Contabilidade*, do ilustríssimo autor Antônio Lopes de Sá, onde algumas das mais importantes Correntes Científicas são citadas, com extremo gosto pela História da Contabilidade, descritas de maneira singular, pelo domínio e intimidade como o assunto em questão é tratado. Não seria de se esperar outra coisa de um dos discípulos de Vincenzo Masi, tratando a história escrita como parte integrante.

Abaixo, algumas das escolas pioneiras no ramo da Contabilidade, e que foram tão importantes para o meio.

3.1.2.1 Materialismo substancial – Escola Lombarda

Principal Líder Intelectual é Francesco Villa, natural de Milão, adentrou no mundo da Contabilidade em 1826, com 25 (vinte e cinco) anos. Em 1837 publica seu primeiro Livro, escrevendo outros livros no decorrer de sua vida.

Inicialmente conhecida por Lombarda, esta escola liderou em influência toda a Itália. Nela detêm-se o destaque ao Patrimônio das aziendas, suas mutações, permutas e importância do acompanhamento, para suprimento das necessidades aos administradores, e dirigentes.

3.1.2.2 Personalismo

Principal Líder Intelectual é Guiseppe Cerboni, publica em 1873 seu primeiro trabalho. Sendo reconhecido por seus préstimos, é nomeado Contador Geral do Estado em 1876, mas sua obra prima, segundo Antônio Lopes de Sá, seria a publicação de sua Segunda obra em 1886 – *“La ragioneria scientifica e le sue relazioni com le discipline amministrative e sociali, in due volumi”*.

Esta corrente defendia o patrimônio como dotado de Direitos e Obrigações, destaca a relevância do acompanhamento das gestões e liga as ocorrências que modificam as contas aos fatos de responsabilidade dos gestores, personalizando assim as ações administrativas como determinantes da alteração do Patrimônio.

3.1.2.3 Controlismo

Principal Líder Intelectual é Fábio Besta, oponente da Corrente Personalista, em debates acalorados, conforme descrito por Sá, surge trazendo novas idéias quanto a conceitos e adoções de medidas a serem utilizados nos gerenciamentos corporativos.

Defende a idéia de distinção entre os meios jurídicos, econômicos e administrativos, assim como enfatiza os valores inerentes à azienda, e suas dotações. O verdadeiro papel da Contabilidade em servir ao controle, a decorrência de resultados e sua dependência aos gestores, mas não apenas medido como único responsável, a própria entidade passa a ter também um papel de responsabilidade.

3.1.2.4 Filósofico - Normativo

A interação de mercados livres traz a atual necessidade do campo de atuação da Contabilidade. É necessário o estabelecimento de normas norteadoras da informações geradas pela contabilidade. Divide-se em duas: a Empírico-Normativa e a Científico-Filosófica (nesta encontra-se o Neopatrimonialismo).

3.1.2.5 Neopatrimonialismo

Como descrito anteriormente, Antônio Lopes de Sá não é apenas o Líder Intelectual, mas mais do que isso, é o precursor desta nova Corrente. Esse ilimitado profissional é reconhecido nacional e internacionalmente, é técnico em administração, economista e contador, catedrático do Instituto Municipal de Administração e Ciências Contábeis de Belo Horizonte, dentre outros cargos de igual importância.

Nesta Corrente observa-se uma amplitude descomunal por ultrapassar os limites da organização interna e como exposto, ainda no caminho para o agora Neopatrimonialismo, por Lopes de Sá (1997, p.159):

Entendi que o caminho estava em obter-se uma filosofia do fenômeno patrimonial, um axioma competente para guiar o método de indagação de tal objeto e em uma ampliação dessa visão, além da ótica aziendal, mas paradoxalmente, sem dela sair.

Nessa nova Corrente tem como determinação o axioma, base de estruturação a resposta que faltava, a eficácia - melhor meio de

se atingir um objetivo, segundo o autor (1997, p.161): “... A eficácia (Ea) é igual a anulação da necessidade patrimonial (Pn).”

3.2 Dos princípios contábeis

O entendimento dos Princípios Contábeis pelos administradores das empresas tem tanta importância quanto pelos próprios profissionais da contabilidade, pois traria àqueles uma melhor compreensão dos demonstrativos financeiros de suas empresas, bem como dos limites impostos que neles se revelam, e, tornados atentos ao seu real desempenho, através dos registros contábeis, poderiam transformar suas empresas em firmas bem sucedidas.

O IBRACON – Instituto brasileiro de Contadores, seguido pelo IPECAFI – Instituto brasileiro de Pesquisas Contábeis, Atuarias e Financeiras, assim definem as regras quanto à escrituração contábil dos fatos administrativos, por eles vistos como 02 (dois) Postulados, 04 (quatro) Convenções e 04 (quatro) Princípios,(IUDÍCIBUS, MARTINS e GELBCKE, 2000, p.47).

Numa enunciação axiomática da Teoria da Contabilidade os **postulados ambientais** seriam os próprios Postulados ou Axiomas; os **princípios** seriam os Teoremas; e as **convenções (restrições)** seriam os Corolários.

O C. F. C. – Conselho Federal de Contabilidade resume em 07 (sete) os princípios fundamentais da contabilidade, que são considerados e geralmente aceitos por todos os órgãos reguladores da união.

3.2.1 Princípio da entidade

A independência, o desvinculo total entre os bens e direitos da empresa com relação aos bens e direitos dos seus sócios, acionistas ou mesmo do proprietário. Estes valores não se misturam, os bens e direitos da empresa só a esta pertencem, assim como todo o patrimônio dos integrantes da sociedade, ou do empresário, pertencem a estes, sendo portanto obrigatória a documentação de toda e qualquer troca de posses entre estas pessoas.

3.2.2 Princípio da continuidade

A maioria das empresas quando de sua constituição possuem em clausula o tempo de sua existência e com algumas exceções, geralmente se determina que seu tempo de vida é ilimitado, contudo devem ser observados os rumos tomados nas decisões administrativas, se demandam com objetividade a sua continuação, ou se opera de forma a demonstrar tendências a descontinuidade. Este princípio visa que a vida da empresa seja longa e para tanto deverá cuidar das tomadas de decisões dos dirigentes.

3.2.3 Princípio da oportunidade

Pela integridade na fidelidade da informação, há a necessidade em se escriturar no momento da ocorrência os fatos relevantes quantitativos e/ou qualitativos do patrimônio da entidade. Um exemplo claro seria o reconhecimento como perda de direito, em decorrência de processo falimentar.

Este Princípio poderá ser erroneamente considerado como igual ao “Princípio da Competência”, mas, conforme o comentário abaixo, de ilustres autores, transcrito de Ludícibus, Martins e Gelbcke (2000, p.73), existe a seguinte distinção: “... Em síntese, no primeiro caso, temos o conhecimento da variação, e, na competência, a determinação de sua natureza.”

3.2.4 Princípio do registro pelo valor original

O Patrimônio da empresa deve ser registrado por seu valor de origem, o valor de entrada. Quaisquer atualizações que decorram de variações quantitativas, deverão ser demonstradas de forma vinculada ao Patrimônio em questão, porém em outro elemento Patrimonial. Deverá ser sempre representado em moeda corrente nacional.

3.2.5 Princípio da correção monetária

Refere-se à atualização dos Patrimônios, assim como sua repercussão no P. L. – Patrimônio Líquido – da empresa, contabilizados em data determinada e através de indexadores existentes para tal fim. A variação sofrida destacada neste Princípio decorre das variações sofridas pelo poder aquisitivo da moeda corrente, o que, em linhas teóricas gerais, não deveria ser destoadada, ou seja, não deveria teoricamente sofrer alterações.

3.2.6 Princípio da competência

Este retrata fidedignamente o momento da ocorrência das receitas e despesas independentemente do seu recebimento ou pagamento, sendo, portanto descritas através de registros

responsáveis por modificações no resultado econômico do período. Retrata todas as receitas e ganhos, assim como todos os custos, despesas e perdas.

3.2.7 Princípio da prudência

Atende primordialmente à fundamentação do reconhecimento de fatos atuais em detrimento dos futuros. Para tanto, resume-se em linguagem simples: para os componentes do Ativo, registro pelo menor valor; para os do Passivo, maior valor. Tornando essa linguagem ainda mais usual, considerando que é preferível ter os investimentos por um valor inferior, que supervalorizá-los, e descobrir, no momento em que for necessária a sua venda, que ele pouco vale. Da mesma forma, é melhor considerar que são bem maiores as suas obrigações e vê-las quitadas sem grandes preocupações.

3.3 Atos e fatos contábeis ou administrativos

3.3.1 Atos contábeis ou administrativos

Conforme entendido, pelo exposto por Padovese (2000), os atos administrativos ou contábeis são eventos em que os dirigentes tomam atitudes que não proporcionam alteração no Patrimônio da empresa. Exemplificando, o relacionamento do proprietário ou seu administrador, com seus funcionários, proporcionando um melhor ambiente de trabalho, sem maiores gastos financeiros ou investimentos.

3.3.2 Fatos contábeis ou administrativos

A linha de visão do mesmo autor citado anteriormente, é a de que os fatos contábeis ou administrativos, são resultantes de atos administrativos, que afetam o Patrimônio da empresa. Estes fatos ainda podem ter naturezas diversas, como identificado em seguida:

3.3.2.1 Fatos permutativos

Observa-se apenas a permuta, uma modificação qualitativa, sem alterar quantitativamente o Patrimônio Líquido. Neste fato, não há ocorrência de geração de despesas ou receitas. Como exemplo, a compra à vista de um veículo, fato redutor da conta Caixa e adicional da conta Ativo Permanente.

3.3.2.2 Fatos modificativos

Como indica a própria denominação ele é modificador do Patrimônio Líquido, ou seja, há uma alteração, não apenas qualitativa desta vez, mas principalmente quantitativa. Exemplificando teríamos a efetuação de uma venda, com lucro, este fato decorre de um aumento no Patrimônio da empresa, e ao mesmo tempo uma diminuição, através de Despesas ou Custos, que decorre diretamente na baixa do valor de estoque.

É relevante ater-se a questão do estoque, que ao contrário do que se imagina inicialmente, nada tem a ver com o valor pago na aquisição da mercadoria para revenda, como no exemplo acima – ora, se há a venda é porque anterior a ela, houve também a compra desta mesma mercadoria – pode se completar com a informação que a mercadoria existente em estoque, foi adquirida a

prazo; neste caso pode obter a venda antes mesmo do seu pagamento, ou então, ela poderia ser paga para depois ser vendida.

O custo para aquisição das mercadorias, assim como o CMV, Custo da Mercadoria Vendida, são de difícil entendimento entre os pequenos e micros empresários, que não conseguem desvincular o fato financeiro (ocasião do pagamento) com a ocorrência da despesa (saída da mercadoria do estoque) que será melhor abordada e entendida no próximo tópico, nos Regimes de Caixa e Competência e em seqüência a D.R.E.

3.4 Regimes contábeis

3.4.1 Regime de caixa

A partir do exposto por Oliveira (2002), tem-se a evidência da ineficiência do Regime de Caixa, uma vez que o mesmo retrata o reconhecimento das contas de resultado, como as receitas e as despesas, em concomitância obrigatória com a entrada e saída de moeda, respectivamente. Por sua infidelidade ao Resultado Econômico dos períodos apurados, ele desvirtuaria os propósitos básicos de atendimento às necessidades dos usuários das informações contábeis.

Para melhor entendimento, traça-se a seguinte linha de raciocínio. Um empresário possuía a seguinte situação no início de um determinado período:

QUADRO 5 - Balanço patrimonial – inicial.

ATIVO	PASSIVO
CIRCULANTE	
Caixa R\$ 82.000,00	
Estoque R\$ 20.000,00	PATRIMÔNIO LÍQUIDO
PERMANENTE	Capital Social.....
Terrenos R\$ 50.000,00	Lucro Ac R\$ 122.000,00
TOTAL R\$ 152.000,00	TOTAL R\$ 152.000,00

Situação Hipotética: Durante todo o período, posterior ao inicial, só efetua uma venda no valor de R\$ 100.000,00 (cem mil reais), sendo o custo de aquisição da mercadoria no valor de R\$ 80.000,00 (oitenta mil reais). A venda tendo sido executada em sua totalidade a prazo e o pagamento pela aquisição da mercadoria metade à vista e metade a ser pago no período subsequente, não possuindo mais nenhum valor a pagar ou a receber neste mesmo período. Os demonstrativos, no final do período, seriam os seguintes:

QUADRO 6 - Balanço patrimonial – período I.

ATIVO	PASSIVO
CIRCULANTE	
Caixa R\$ 42.000,00	Estoque R\$ 20.000,00
Estoque R\$ 20.000,00	PATRIMÔNIO LÍQUIDO
PERMANENTE	Capital Social.....
Terrenos R\$ 50.000,00	Lucro Ac R\$ 82.000,00
TOTAL R\$ 112.000,00	TOTAL R\$ 112.000,00

QUADRO 7 - DRE – período I

CMV	R\$ 40.000,00
Resultado Líquido do Período	(R\$ 40.000,00)

No período seguinte ocorreriam, então, o recebimento das receitas, e pagamento do restante das compras. Tem-se então, os seguintes demonstrativos:

QUADRO 8 - Balanço patrimonial – período II

ATIVO	PASSIVO
CIRCULANTE	
Caixa R\$ 122.000,00	PATRIMÔNIO LÍQUIDO
PERMANENTE	Capital Social.....
Terrenos R\$ 50.000,00	Lucro Ac R\$ 142.000,00
TOTAL R\$ 172.000,00	TOTAL R\$ 172.000,00

QUADRO 9 - DRE – período II

Receita Líquida	R\$ 100.000,00
CMV	R\$ 40.000,00
Resultado Líquido do Exercício	R\$ 60.000,00

Portanto, a sua inutilidade como informativo é enorme, podendo conduzir a uma análise errônea da situação da empresa. Estas distorções poderiam levar os usuários – internos ou externos – às seguintes conclusões:

No primeiro período, houve um Prejuízo monumental, demonstrando que a empresa não está conduzindo bem seu negócio. No período seguinte, um resultado extremamente positivo,

demonstrando uma mudança nos critérios administrativos, que possibilitaram o resultado, o que pode até ser visto como inverídico.

No entanto, é no primeiro período que a venda é efetuada e não no seguinte. Neste, sequer ocorrem alterações, não há compras – armazenagem de mercadorias, para comercialização – nem, vendas.

Em contraposição a estas distorções é que se estabelece e se adota um Regime diferenciado do anterior, em que se considera a ocorrência do fato gerador no mesmo período que incorrido; o **Regime de Competência.**

3.4.2 Regime de competência

Este tipo de regime, aclamado por Álvaro Guimarães de Oliveira (2002), tem maior fundamento, pois retrata de maneira fiel a situação da empresa em cada período. O reconhecimento da receita e da despesa no momento de sua ocorrência, sem a dependência, como no regime anterior, do efetivo recebimento e pagamento.

Para uma melhor compreensão, utiliza-se o exemplo a acima, substituindo o Regime de Caixa pelo de Competência. Cabe aqui ressaltar que a adoção deste regime em nada obriga um entendimento de que as despesas incorridas no período estarão afetando as disponibilidades da empresa, ou que, no caso das receitas, tem-se as entradas efetivas destes valores no caixa. O que existe é apenas o reconhecimento, no próprio período da ocorrência, a sua participação no resultado econômico da empresa, e não no seu resultado financeiro.

QUADRO 10 - Balanço patrimonial – inicial.

ATIVO	PASSIVO
CIRCULANTE	
Caixa R\$ 82.000,00	
Estoque R\$ 20.000,00	PATRIMÔNIO LÍQUIDO
PERMANENTE	Capital Social.....
Terrenos R\$ 50.000,00	Lucro Ac..... R\$ 122.000,00
TOTAL..... R\$ 152.000,00	TOTAL R\$ 152.000,00

Situação Hipotética – Durante todo o período, posterior ao inicial, o empresário só efetua uma venda no valor de R\$ 100.000,00 (cem mil reais), o custo de aquisição da mercadoria no valor de R\$ 80.000,00 (oitenta mil reais). A venda tendo sido executada em sua totalidade a prazo e o pagamento pela aquisição da mercadoria metade à vista e metade a ser pago no período subsequente; não possuindo mais nenhum valor a pagar ou a receber neste mesmo período, os demonstrativos no final do período, seriam os seguintes:

QUADRO 11 - Balanço patrimonial – período I.

ATIVO	PASSIVO
CIRCULANTE	CIRCULANTE
Caixa R\$ 42.000,00	Fornecedores .. R\$ 40.000,00
Estoque R\$ 20.000,00	
Clientes R\$ 100.000,00	PATRIMÔNIO LÍQUIDO
PERMANENTE	Capital Social ... R\$ 30.000,00
Terrenos R\$ 50.000,00	Lucro Ac. R\$ 142.000,00
TOTAL R\$ 212.000,00	TOTAL R\$ 212.000,00

QUADRO 12 - DRE – período I

Receita Operacional Líquida	R\$ 100.000,00
CMV	R\$ 80.000,00
Resultado Líquido do Período	R\$ 20.000,00

No período seguinte tem-se, então a demonstração da inatividade da empresa, sendo portanto apresentado um único relatório contábil, o Balanço Patrimonial.

O efeito para a empresa em decorrência do recebimento, demonstra apenas um fato contábil permutativo, como já externado anteriormente, e o pagamento de mesma natureza permutativa. Estes fatos contábeis do exemplo, alteram única e exclusivamente a parte financeira da empresa, e só alteraria o resultado se houvessem gerado outras despesas, como as financeiras por exemplo – explicito na parte de Demonstrativos/D.R.E. – Portanto, este seria o novo Balanço Patrimonial da empresa, revelando que ela demonstra uma certa tendência descontínua, bem ao contrário do verificado no regime de caixa, aonde observa-se nesse exercício um ótimo desempenho através do recebimento visto naquele regime como receita.

QUADRO 13 - Balanço patrimonial – período II

ATIVO	PASSIVO
CIRCULANTE	
Caixa R\$ 122.000,00	PATRIMÔNIO LÍQUIDO
PERMANENTE	Capital Social ... R\$ 30.000,00
Terrenos R\$ 50.000,00	Lucro Ac. R\$ 142.000,00
TOTAL R\$ 172.000,00	TOTAL R\$ 172.000,00

O Regime adotado pela execução dos demonstrativos obrigatórios é o de Competência, através da Lei 6.404, de 1976, por sua fidelidade à real situação das empresas, num contexto econômico financeiro.

3.5 Contabilidade gerencial – instrumento de controle

A Contabilidade Gerencial surge para atender, exclusivamente, ao setor administrativo da empresa. Este segmento contábil não tem como objetivo o atendimento a usuários externos, tendo, portanto, em seus relatórios, as informações necessárias para a demanda interna das operações das empresas.

A Contabilidade Gerencial tem uma função dinâmica envolvendo as áreas financeiras, operacionais, econômicas e de planejamento. A partir de dados históricos relatados em demonstrativos, pela Contabilidade Geral, extrai-se dados de suma importância na execução de planejamentos futuros.

Segundo Clóvis Luiz Padoveze, a Contabilidade Gerencial serve à Controladoria, sendo uma forte aliada da mesma (2002, p.30):

A Controladoria, por meio do sistema contábil gerencial, que incorpora os conceitos de lucro econômico, dá as condições à empresa de avaliar todo o processo de geração ou criação de valor (geração de lucro para os acionistas).

As divergências existentes entre a contabilidade financeira, e a controladoria, são importantes serem ressaltadas, pois, por serem ambas dependentes, causam certa confusão conceitual e funcional. Transcrevemos o quadro 14, da Revista Brasileira de

Contabilidade, aonde os autores Gideon Carvalho de Benedicto e Joubert da Silva Jerônimo Leite, nos esclarece estas (2004, p.62):

QUADRO 14 - Divergências existentes entre a contabilidade financeira, e a controladoria.

Fator	Contabilidade Financeira	Controladoria
Usuários dos relatórios	Externo e interno.	Internos
Objetivo dos relatórios	Facilitar a análise financeira para as necessidades dos usuários externos	Facilitar o planejamento, controle, avaliação de desempenho e tomada de decisões internamente.
Forma dos relatórios	As demonstrações contábeis	Orçamentos, contabilidade por responsabilidade, relatórios para facilitar a tomada de decisões.
Freqüência dos relatórios	Anual, trimestral e ocasionalmente, mensal.	Quando necessário pela administração.
Perspectiva dos relatórios	Orientação histórica.	Orientação para o futuro, para facilitar o planejamento, controle e avaliação.
Custo ou valores utilizados	Primariamente históricos.	Históricos e Futuros.
Restrições nas informações	Princípios contábeis.	Nenhuma restrição, exceto as determinadas pela administração.
Arcabouço teórico ou técnico	Ciência contábil.	Outras disciplinas, como economia, finanças, direito, administração, estatísticas, processamento de dados, matemática financeira, pesquisa operacional, etc.

FONTE: BENEDICTO, Gideon Carvalho de, LEITE, Joubert da Silva Jerônimo. Administração Financeira, Economia e Contabilidade: uma abordagem da relação existente no processo empresarial de gestão de caixa e lucro. **Revista Brasileira de Contabilidade**, Conselho Federal de Contabilidade, Ano 33, n.146 – mar/abr. 2004.

3.6 Demonstrativos

3.6.1 Balanço patrimonial

O Balanço Patrimonial é o retrato da empresa num dado período, apostado em papel. Nele encontra-se tudo o que ela possui, o quanto tem de recursos próprios: Capital Social, Lucros Acumulados e Reservas, assim como o quanto ela está utilizando em recursos de terceiros, sua capacidade de honrar seus compromissos, e o índice de adimplência de seus clientes. Retrata com destreza sua situação patrimonial e econômico-financeira. Este demonstrativo é a melhor fonte de acesso aos usuários externos, pois fornece dados importantes para análises, como e quanto se tem em investimentos de curto e longo prazo, os graus de liquidez e rentabilidade, e ajuda a eventuais investidores decidirem se vale a pena ou não investir em determinada empresa. É a Lei 6.404 de 1976, quem o torna obrigatório, lê-se em seu Artigo 178:

... no balanço as contas serão classificadas segundo os elementos do patrimônio que registrem, e agrupadas de modo a facilitar o conhecimento e a análise da situação financeira da companhia.

Segundo Braga, tem-se (1999, p.73):

O balanço patrimonial tem por objetivo demonstrar a situação do patrimônio da empresa, em determinada data – normalmente ao término de cada exercício social.

O Balanço Patrimonial é dividido em três grandes grupos: o Ativo, o Passivo e o Patrimônio Líquido. Estes grupos, por sua vez,

recebem outras divisões e classificações seguindo ao que ordena a Lei 6.404 de 1976, em seus Art. 178 e 179.

3.6.1.1 Ativo

A ordem de classificação deste grupo será em ordem decrescente de liquidez, ou seja, os mais rapidamente reversíveis a moeda serão colocados em primeiro lugar. Isso explica o porquê da conta Caixa ser sempre a primeira do Balanço, uma vez que esta relata o valor líquido encontrado no caixa, no final de um período apurado.

3.6.1.2 Passivo

Sua classificação deverá ser de acordo com as exigibilidades correntes, ou seja, as que possuem datas mais próximas de pagamento devem constar anteriores a outras de prazo maior para quitação.

3.6.1.3 Patrimônio Líquido

Como destacado anteriormente, demonstra o capital próprio da empresa. Nele encontra-se o Capital Social, (o primeiro recurso da empresa) e os Lucros ou Prejuízos Acumulados em todo os exercícios anteriores, e a que são adicionados aqueles obtidos no próprio período.

Seguindo, tem-se a classificação geral do Balanço Patrimonial, encontrada em Iudícibus, Martins e Gelbcke (2000, p.27):

QUADRO 15 - Classificação geral do Balanço Patrimonial.

ATIVO	PASSIVO
ATIVO CIRCULANTE	PASSIVO CIRCULANTE
ATIVO REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	PASSIVO EXIGÍVEL A LONGO PRAZO
ATIVO PERMANENTE	RESULTADOS DE EXERCÍCIO FUTUROS
INVESTIMENTOS	PATRIMÔNIO LÍQUIDO
ATIVO IMOBILIZADO	CAPITAL SOCIAL
ATIVO DIFERIDO	RESERVAS DE CAPITAL
	RESERVAS DE REAVALIAÇÃO
	RESERVAS DE LUCROS
	LUCROS/PREJUÍZOS ACUMULADOS

3.6.2 Demonstrativo de resultado do exercício (DRE)

Como o próprio nome elucidada, tem-se neste demonstrativo o resultado econômico, de um período específico, o saldo referente ao total gerado pelas operações envolvendo todas as esferas das empresas, seja ele de produção, de comercialização, ou mesmo envolvendo contas que fazem parte do elenco patrimonial, como o resultado de vendas do Ativo Permanente, no caso de vendas com perdas – (gerando um resultado, não operacional negativo) – assim como ganhos – (resultado, não operacional positivo).

Uma definição apurada deste demonstrativo, segundo Braga (1999, p.91):

A demonstração do resultado do exercício deve apresentar o resumo das variações positivas (receitas e ganhos) e negativas (custos, despesas e perdas), ocorridas em determinado período de tempo, normalmente no exercício social, em função da exploração das atividades operacionais da empresa.

Constam valores positivos em forma de receitas ou ganhos, e negativos através dos gastos gerados para funcionamento das atividades da empresa. Elenca-se alguns dos mais corriqueiros no meio empresarial abordado neste trabalho:

3.6.2.1 Receita operacional

Ingresso de valores em forma de direitos, vendas/prestações a prazo ou valores em moeda, vendas/prestações à vista, em sacrifício dos custos gerados para estoques de mercadorias ou da prestação, existentes para este fim.

a) Outras receitas

Ingresso de valores em forma de direitos, vendas/prestação a prazo ou valores em moeda, vendas/prestação à vista, quando do fornecimento de atividade ou prestação que não a principal.

b) Receitas não-operacionais

Entrada de valor em moeda ou direito, assim como nos anteriores, porém através de vendas do Ativo Permanente da empresa. Constata-se através do valor da venda em contraposição ao valor líquido do bem, ou seja, o valor original do bem subtraído

de sua depreciação, amortização ou exaustão registrado por ocasião da alienação.

c) Receita financeira

Também se refere a valores em moeda ou direito ingressados na empresa. Ela poderá ser obtida através de ganho em aplicações, no resultado do recebimento de outro direito, como de duplicatas a receber, em data posterior ao vencimento, acordado entre as partes, empresa X cliente.

3.6.2.2 Gastos

Compreende todos os dispêndios gerados pela empresa na manutenção da atividade operacional, como os custos, as despesas e as perdas. Representam os valores negativos, Elenca-se algumas das despesas mais conhecidas, seguindo as receitas citadas.

I) CMV/CPV

Esta conta agrega todos os custos gerados na obtenção das mercadorias comercializadas, a matéria prima, da produção, ou insumos na prestação de serviços, para desenvolvimento da atividade principal da empresa como compra, o frete referente ao transporte destas mercadorias do fornecedor para a empresa, o seguro da carga, enfim tudo o que houver de gasto pela empresa para que no momento da venda esta esteja sob a guarda para a entrega imediata ao consumidor ou cliente.

II) Despesa operacional

São Todas as despesas decorrentes da atividade operacional. É subdividida nas seguintes dispostas abaixo:

a) Despesa com venda

Toda despesa relativa ao setor de vendas, ou seja, estes possibilitam a entrada das receitas operacionais, entre elas encontram-se desde os salários dos vendedores, seus encargos correspondentes, entre outros.

b) Despesa administrativa

Gastos gerados em atendimento as necessidades do setor administrativo da empresa, cujo papel é o atendimento as demais áreas da empresa, controle e planejamento operacionais futuros da mesma. Dentre estes, o material de expediente, dentre outros.

c) Despesa financeira

Esta despesa é vinculada ao valor principal quando da entrada de recursos de terceiros que poderá se dar de duas formas: no recebimento de empréstimos será o valor adicional, no pagamento de duplicatas com fornecedores em atrasos, atentando que no caso do pagamento em data posterior ao vencimento da primeira, empréstimos, tem-se multas e juros majorando o valor da quitação.

d) Despesas bancárias

Despesas decorrentes da utilização do serviço de Instituições Financeiras.

3.6.2.3 Dos resultados

1) Lucro bruto

Resultado obtido através do faturamento bruto operacional, menos suas exclusões que são os Descontos Incondicionais Concedidos, Vendas Canceladas e Devoluções, assim como todos os impostos: federais, estaduais e municipais, e contribuições com incidência direta no total de vendas ou prestação de serviço.

2) Lucro operacional

É fornecido a partir do Lucro Bruto, menos todas as diminuições decorrentes das Despesas Operacionais, significando o quanto houve de ganho decorrente das atividades da empresa após efetiva incidência sobre os gastos necessários para o atendimento as necessidades operacionais, a entidade empresarial demonstra suportar e lucrar.

3) Resultado não operacional

Decorre de resultados obtidos nas alienações de Ativos Permanentes, pelos seus valores líquidos, demonstrando ganho no caso de positivo ou perda, quando essa operação for executada em valor menor ao valor líquido do bem. É necessário o entendimento de que as perdas resultantes de alienações do Ativo

Permanente não poderão ser utilizadas para diminuição do Imposto de Renda Pessoa Jurídica - IRPJ, assim como da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido - CCSL, sendo suportadas apenas por ganhos não operacionais, obedecendo também o limite de 30% (trinta por cento) desse Lucro.

4) Lucro líquido

É o resultado total das operações decorrentes de determinado período. Nele, observam-se todos os ganhos decorrentes, assim como todos os gastos e perdas. Este é o valor que será distribuído aos sócios, afetando a conta de Lucros ou Perdas Acumulados. Deve ser considerado que o valor a ser utilizado como Resultado do Exercício nas Demonstrações de Lucros ou Prejuízos Acumulados - DLPA, será o Lucro Líquido, já diminuído das Provisões.

3.6.3 Demonstrações dos lucros ou prejuízos acumulados

A forma e a elaboração deste demonstrativo são observadas na Lei 6.404, de 1976, que a torna obrigatória a todos os tipos de sociedade. Em sua elaboração tem-se como ponto inicial o saldo inicial, final do período imediatamente anterior, e toda as modificações desta, através do resultado do período.

Segundo José Hernandez Perez Jr. (1999, p.116),

Essa demonstração visa apresentar, de forma clara, o resultado líquido do período, sua distribuição e a movimentação ocorrida no saldo da conta de lucros ou prejuízos acumulados.

Nestes demonstrativos encontram-se todas as alterações sofridas, como o ajuste de exercícios passados, distribuições, como a de empregados, dividendos e as transferências para as contas de reservas, comentados de maneira mais detalhada a seguir.

3.6.3.1 Ajuste de exercícios anteriores

Estes refletem o fato modificativo não registrado no período de ocorrência. Poderá ocorrer nas seguintes hipóteses, como em constatações de erros imputáveis, alguns trazendo consigo conseqüências fiscais, visto que envolve contas de resultado, exemplificando no caso de receitas não computada no exercício de competência – seus impostos incidentes devem ser calculados e atualizados, tendo seu pagamento na data da descoberta, incidindo neste e não em períodos anteriores o saldo das disponibilidades – ou o contrário em que gastos, como custos e despesas dedutíveis, que refletem num pagamento anterior majorado tendo diminuído o disponível, diferença entre o que foi pago e o que era realmente devido.

Outro acontecimento seria a mudança de critérios contábeis alterados e que se considerados em períodos passados correspondentes, alteraria o resultado apurado daquele exercício social.

3.6.3.2 Distribuição e transferências

1) Dividendos

O pagamento de dividendos, mesmo diminuindo o patrimônio líquido da empresa, deverá ser sempre efetuado após o

fechamento de períodos. Seria a garantia aos sócios ou acionistas de retorno sobre o investimento feito à empresa, e esta a garantia da permanência de seus capitais na empresa.

2) Transferências

Devem ser discutidas e justificadas em assembléia para seu efetivo registro e formação.

3.6.4 Demonstração das origens e aplicações de recursos

Conforme Neves e Viceconti (2002, p.255), o objetivo deste demonstrativo é:

... identificar as modificações ocorridas na posição financeira de curto prazo da empresa, motivadas:

- a) pelo ingresso de novos recursos, além dos gerados pelas próprias operações;
- b) pela forma como estes recursos foram aplicados.

A utilização deste demonstrativo visa o acompanhamento das variações do Capital Circulante Líquido – CCL da empresa, onde tem-se a apuração através das variações das origens de recursos em confronto com a aplicação das mesmas. A origem do capital poderá ser verificada de duas fontes:

A Estrutura e elaboração da DOAR determinada pela Lei 6.404, de 1976 em seu art. 188:

Origens

- a) lucro do exercício, acrescido de depreciação, amortização ou exaustão e ajustado pela variação dos resultados de exercício futuros;
- b) realização do Capital Social e Contribuições para reservas de capital;
- c) recursos de terceiros, originários de aumento do passivo exigível a longo prazo, redução do ativo realizável a longo prazo e da alienação de investimentos e direitos do ativo imobilizado.

Das Aplicações:

- a) dividendos distribuídos;
- b) aquisição de direitos do ativo imobilizado;
- c) aumento do ativo realizável a longo prazo dos investimento e direito do ativo diferido;
- d) redução do passivo exigível a longo prazo.”

3.6.4.1 Origens próprias

Através de resultados positivos constatados no período de apuração, demonstra a origem como sendo a própria empresa, já no aumento de Capital Social, indica de os sócios estão sacrificando seus bens ou direitos particulares em favor da entidade empresarial.

3.6.4.2 Origens de terceiros

Estes investem na empresa através de financiamentos ou empréstimos cedidos a longo prazo. Neste caso se verifica a entrada no Circulante de valores em bens ou moeda e uma obrigação que terá como data de vencimento posterior ao exercício seguinte, ou seja, não haverá saída do disponível em atendimento a esta quitação.

3.6.4.3 Aplicações de recursos

Toda a aquisição patrimonial – estas são em excelência investimentos de longo prazo - cuja obtenção é a de bens e/ou direitos para o grupo do Ativo Permanente, Imobilizado, em outras sociedades em que a alienação não é o objetivo da aquisição e através de pesquisas e/ou desenvolvimento de projetos, no Ativo Diferido.

Em linhas gerais a DOAR, reflete, ou melhor acompanha o processo evolutivo do CCL, em caso aumento observado no passivo exigível a longo prazo, através geralmente de empréstimos ou financiamentos, assim como da diminuição da do ativo realizável a longo prazo, por sua transferência a curto.

A partir da diminuição constatada no CCL observa-se que no período registrou-se valor maior em aplicações que houve na entrada de origens de recursos, podemos, portanto, verificar:

Nas vendas a longo prazo, a empresa financia a seus clientes direito de curto prazo, ou seja, diminuição no ativo circulante – estoque – para obtenção desta captação apenas em período superior ao seguinte e conseqüente aumento no ativo realizável a longo prazo.

A distribuição de dividendos, já comentada anteriormente, é uma aplicação de recursos, em que a empresa subtrai do seu patrimônio líquido valor igual ao distribuído a sócios e acionistas.

Outro evento que ocasiona em diminuição seria a transferência do passivo exigível a longo prazo para o curto prazo.

Em conseqüência, as técnicas de elaboração deste demonstrativo em que tem-se a partir do não circulante a variação do CCL ele encontra-se em vias de ser substituído pela Demonstração do Fluxo de Caixa – DFC, que elabora de maneira mais simplificada através de ingresso (entradas) e desembolsos (saídas), evidenciando as variações do C.C.L.. Este demonstrativo será abordado com maior ênfase em tópico próprio.

3.6.5 Notas explicativas

Informa as mutações relevantes que são observadas de maneira sumária nos demonstrativos, dando maior possibilidade de entendimento aos usuários externos, assim como esclarecimentos quanto a mudanças de critérios contábeis adotados, assistindo assim aos que queiram se informar dos eventos ocasionados para a atual realidade da entidade empresarial.

3.7 Orçamentos

3.7.1 Definição

Planejar, elaborar, controlar, analisar, estes são os elementos fundamentais da adoção ao sistema de orçamentos por parte das empresas.

Sem um planejamento adequado, em que são considerados dados históricos da empresa, assim como aqueles observados nos ambientes interno e externo, o orçamento torna-se um tiro no escuro, uma utopia. Tornar este sistema eficaz para uso por parte dos pequenos e médios empresários é algo difícil, pois o profissional contábil, que, em conjunto com os administradores,

são os mais habilitados na elaboração deste instrumento administrativo, jamais conseguirá elaborá-lo caso os empreendedores não lhes dê todo o apoio necessário, ou não estejam propensos a mudanças. Apenas os dirigentes de uma empresa mantêm sob seu domínio os dados referentes à sua clientela e aos seus concorrentes, e ter acesso a estas informações é fator primordial para uma boa adaptação ao sistema, conforme Passarelli e Bomfim (2003, p.18):

... Tudo o que seja formal ou complexo tende a ser olhado de revés pelo chamado “homem de negócio” que é, quase que por definição, um homem prático – um homem sem tempo para assuntos acadêmicos...

É no curso do planejamento que se determina qual o objetivo a ser atingido e quais metas, como meio a alcançá-lo. Neste momento é que se estudam as alternativas previstas pela administração, resultado de análise das condições da empresa em relação aos ambientes externos e internos.

Valer-se do sistema de Orçamento poderia ser um bem inestimável para uma Empresa. Orçar os valores da despesa de conformidade com as receitas prováveis, estabelecer prioridades, buscar, reconhecer e cortar despesas supérfluas, dispor de mecanismo que pode apontar e corrigir desvios, pode ser a receita para se evitar insucessos. Porque a elaboração do orçamento, conforme os autores citados acima, é (2003, p.13): “... definição escrita e formal, quantitativa e detalhada dos objetivos escolhidos e dos meios com que a empresa espera atingi-los.”

Na fase do controle, confronta-se os valores do orçamento original com os resultados apurados nas atividades da empresa –

dados reais em confronto aos orçados. Segundo os autores (2003, p.13):

... apuração das diferenças verificadas entre as estimativas orçamentárias e o desempenho real da empresa, seu estudo, explicação e sugestão das correspondentes medidas corretivas ou compensatórias.

A última fase do processo de adoção ao sistema orçamentário é a de avaliação onde podem ser verificadas as variações ocorridas, buscar as causas e estabelecer possíveis correções nos setores aonde ocorreram. Segundo os autores PASSARELLI e BOMFIM (2003, p.127):

Em seqüência a apuração das variações, procede-se à análise daquelas que apresentarem grandeza significativa de forma a identificar suas causas e a área responsável pela sua ocorrência.

3.7.2 Tipos de orçamentos

Segundo Passarelli e Bomfim (2003), verificam-se quatro tipos de orçamentos:

3.7.2.1 Orçamentos globais e parciais

Nestes encontram-se todos os elementos operacionais, de venda e financeiros, permitindo aos dirigentes um conhecimento anterior dos possíveis resultados futuros, através de projeções de todos os demonstrativos, indiferente de serem patrimoniais ou de resultado. Subdividem-se em dois grupos:

I) O primeiro é formado pelas atividades operacionais da empresa, onde pode constatar-se, segundo as previsões analisadas, se estará atendendo as necessidades de Lucros, ou provocando Perdas. Segundo Passarelli e Bomfim (2003), seriam estes:

- Orçamento de Venda;
- Orçamento de Produção;
 - Orçamento de quantidades a serem produzidas;
 - Orçamento de utilização e compra de material;
 - Orçamento de mão-de-obra direta;
 - Orçamento de despesas indiretas de fabricação;
- Orçamento de Despesas de Distribuição;
- Orçamento de Despesas Administrativas.

II) Orçamentos financeiros, que compreendem as operações financeiras decorrentes da atividade operacional da empresa:

- Orçamento de Caixa;
- Orçamento de Valores a Receber e a Pagar;
- Orçamento de Acréscimo de Capital;
- Projeção das Depreciações.

3.7.2.2 Orçamento a curto e longo prazo

O Orçamento é de Curto prazo quando o período adotado para elaboração do orçamento for inferior a 01 (um) ano, e a longo prazo quando o período for maior que 01 (um) ano. Orçamentos elaborados pela indústrias automotivos são de longo prazo, pois

geralmente são feitos para cobrir o período de 10 (dez) anos, conforme os autores mencionados.

3.7.2.3 Orçamentos periódicos e contínuos

Os Orçamentos Periódicos são utilizados por empresas que possuem um razoável equilíbrio, dada sua atividade operacional e o conhecimento dos ambientes para a elaboração do sistema, no exercício social adotado, geralmente 01 (um) ano.

É Contínuo o orçamento que possui uma maior flexibilidade, e deve-se optar por ele quando a atividade operacional desenvolvida pela empresa não demonstra equilíbrio confiável, nem se tem conhecimento bastante dos ambientes interno e externo, fatores que a todo momento poderão interferir e desestruturar o orçamento original. São geralmente elaborados em períodos curtos de 03 (três) a 06 (seis) meses, podendo ser ajustados periodicamente, na ocorrência de eventos que possam modificá-los.

3.7.2.4 Orçamentos flexíveis ou variáveis

A flexibilidade é necessária, na execução do orçamento, pois sua elaboração é feita em termos gerais; apenas a análise periódica dos itens, e controle de suas variações, poderá determinar a necessidade de mudanças e adequações ao quadro.

O bom desempenho orçamental certamente não será obtido no final do primeiro período de utilização, salvo em casos especiais, pois as variáveis são muitas e o acompanhamento do desempenho na execução deste instrumento administrativo, deve

ser criterioso. Sua eficácia será certamente observada quando da apuração dos resultados finais. E estes resultados dependerão dos métodos escolhidos e da competência e experiência do profissional responsável pela sua elaboração.

Conforme os autores Passarelli e Bomfim (2003, p.24):

... só há duas maneiras de conseguir alterar a conduta das pessoas:

- A primeira através da força – IMPONDO
- A segunda é através da persuasão – CONVENCENDO – em outras palavras, EDUCANDO.

4. ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

4.1 Função

A parte administrativa de maior importância numa empresa, é, sem dúvida alguma, o setor das finanças, por ser a condutora de resultados e de desempenhos. O que provoca o descaso dos pequenos e médios empreendedores na condução deste setor, é de natureza definitiva, ou seja, eles não compreendem a distinção entre os resultados financeiros e econômicos.

É comum encontrar empresários que não atentam para a diferença que existe entre lucro/disponível, ou prejuízo/disponível, tornando impossível conseguir um bom resultado para seus empreendimentos. Isso porque o controle das finanças, que são o motor propulsor de resultados e da qualidade da liquidez destas, ser abandonado.

Descobrir um método de fácil compreensão e aceitação, em que o profissional contábil saiba como revelar estas definições e tornar claras as diferenças existentes entre o financeiro e o econômico possibilitaria o acompanhamento e controle, por parte dos empresários, da sua atuação, e isto levaria a um crescimento mais saudável das empresas. E a empresa visa hoje, acima de uma maximização de lucros, uma maior chance de continuidade e de resultados positivos no retorno dos valores investidos por seus proprietários. Segundo Braga (1995, p.32):

Na verdade, a meta da administração financeira é a maximização da riqueza dos acionistas que constitui algo mais amplo e profundo do que a maximização dos lucros.

Braga (1995), aborda a necessidade de efetuar-se retenção sobre os lucros obtidos, para aplicação na manutenção da própria entidade empresarial, buscando-se novos investimentos a fim de tornar sua operacionalidade contínua. Os benefícios advindos de um maior investimento na própria empresa podem ser facilmente verificados quando se observa o porte da empresa, ou seja, quanto maior a empresa, menor as possibilidades de problemas no seu setor financeiro.

É sabido que para a maioria das empresas brasileiras tem-se apenas um único dirigente, responsável pelo atendimento de todas as áreas. Este é geralmente o sócio majoritário ou o empresário. Para provimento e controle das obrigações fiscais, contrata-se profissionais contábeis, cabendo a este, por sua vez, uma gama tão grande de responsabilidades, quanto à do próprio responsável pela administração, pois é quem controla, através dos lançamentos contábeis, as entradas e saídas do caixa, e de ganhos e perdas. Porém, não tem poderes junto a estas empresas nas decisões administrativas, mas responde em igualdade de condições, junto ao setor jurídico, desde janeiro de 2003 (Novo Código Civil).

Cabe ao contador possuir uma boa dose de conhecimento e diplomacia, para, junto aos empresários, tornar claro os eventuais problemas financeiros, ocasionados pela falta de controle e os riscos pertinentes às decisões tomadas por apenas uma pessoa no comando, conforme Silva (2004, p.31):

O papel da administração financeira depende também do porte da empresa. Numa empresa pequena, muitas vezes não há um órgão específico responsável pelo gerenciamento das operações financeiras, ficando essas atribuições distribuídas entre a contabilidade e o proprietário.

Certamente o papel do contador é de destaque. Quanto maior a empresa, menor a sua responsabilidade com o seu sucesso, porque as obrigações são distribuídas por pessoas diversas, nos diversos setores. No entanto, quanto menor a empresa, maior sua responsabilidade. Além de registrar os fatos contábeis, ele terá como obrigação, também, analisar as decisões tomadas pela Administração, e quanto estão influenciando no resultado financeiro e operacional da Empresa. E, apesar de não lhe ser permitido, terá que contestar, prevenir, exigir, impor moderação nos gastos, apontar caminhos e provocar mudanças de atitude. Este acompanhamento, imprescindível, pode resultar numa empresa mais fortalecida. E o sucesso dependerá do relacionamento e da confiança que existir entre as partes.

É de se espantar que alguns administradores desconheçam o fato de que cabe à administração financeira todo o controle das finanças. E isto significa controle de estoque, em concessões de crédito, em contato e negociações com financeiras, em decidir qual a melhor alternativa na captação de crédito, assim como em observância de índices utilizados para a verificação de resultados obtidos.

A seguir alguns dos assuntos de interesse desse setor.

4.2 Capital de giro

Conforme Braga (1995), o Capital de Giro significa recursos necessários para a manutenção das atividades operacionais das entidades empresariais. Pode ser considerado como o total investido na empresa, e que ampara seu desempenho, ou seja, o que está classificado no Ativo Circulante.

4.3 Capital circulante líquido – CCL

Decorre das disponibilidades da empresa, verificado no curto prazo. O valor pode ser calculado através da subtração do Ativo e do Passivo Circulantes. Este, como já verificado no tópico de Demonstrativos a DOAR se altera em resultado de investimentos no longo prazo, assim como na entrada de origens a longo prazo, localizadas respectivamente no Ativo Realizável a Longo Prazo, Ativo Permanente, Passivo Exigível a Longo Prazo, e no Patrimônio Líquido, quando do aumento de Capital Social, ou de resultados obtidos através da conta de Lucros Acumulados.

Empresas que operam com o CCL positivo, dão mostras de sua capacidade em honrar seus compromissos a curto prazo, definindo o alto índice de liquidez da empresa. Discrimina-se, portanto, o quanto a empresa possui em investimentos facilmente reversíveis em moeda corrente, ou que já estão em estado de máxima liquidez, ou seja, o quanto existe no caixa e na conta corrente à disposição dos dirigentes.

Ressalta-se que, em análise, para uma empresa manter um alto índice de liquidez por períodos contínuos, não precisa demonstrar um permanente resultado positivo de seu Capital

Circulante Líquido no setor administrativo financeiro, pois para manter um valor elevado, (a não ser que este indique estoque ou investimentos a curto prazo), estaria perdendo o Custo de Oportunidade, e desta forma estaria perdendo, por não ganhar.

O equilíbrio, porém, deve ser sempre almejado, pois a existência de um percentual muito grande de aplicações(como o valor de estoque muito elevado), e um incremento nas vendas a prazo, poderá trazer grandes problemas, se houver falta de numerário livre para efetuar-se o pagamento de datas próximas de vencimento. Esse elemento do Balanço Patrimonial - a conta estoque – será abordado em seguida.

4.4 Controle de estoque

É o resultado, em uma só linha no Balanço Patrimonial, de todos os produtos existentes numa empresa, para a comercialização ao desenvolvimento de suas atividades. O estoque pode ser de matérias-primas, em indústrias, material de consumo para o setor administrativo das entidades empresariais, ou mercadoria para revenda, como define Oliveira (2002, p.139):

Um dos itens mais importantes do ativo de uma empresa comercial ou industrial é o Estoque. Essa importância advém não só de sua alta participação percentual no total do ativo, mas também do fato de ser a partir dele que se determina o custo das mercadorias ou produtos vendidos.

Todos os valores classificados nesta conta são resultado direto dos procedimentos adotados pela própria Administração Financeira. Investir em estoque envolve um grau elevado de risco,

pois o material estocado provoca desde os custos com sua aquisição, até o cuidado para a manutenção de sua qualidade, no efetivo momento de sua liquidez. Isto é, até a sua venda, provoca uma contínua necessidade de atenção e zelo, aumentando ainda mais os custos do produto. Conforme Braga (1995, p.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 a área financeira e as demais áreas envolvidas com os estoques...

Um dos momentos críticos na manutenção do estoque, é o de definição do melhor momento para novas aquisições. Segundo Braga (1995), este momento é “o Ponto de Pedido”, quando é preciso definir-se o momento certo de efetuar-se aquisições para o suprimento de produtos, prevendo-se novas e eventuais vendas. Para obter-se este dado, precisa-se considerar fatos, que nele possam causar interferência, como a devolução de mercadorias, um aumento ou queda repentina nas vendas, inesperadas mudanças no mercado.

4.5 Duplicatas a receber / clientes

Esta conta demonstra o quanto a empresa possui a receber, geralmente a curto prazo, de financiamentos feitos a seus clientes, na prestação de serviços ou sacrificando seu estoque e considerando o regime de competência, pagando, inclusive, os impostos decorrentes destas operações, segundo Braga (1995, p.113):

Vender a prazo implica conceder crédito aos clientes. A empresa entrega mercadorias ou prestação de serviços em certo momento e o cliente assume o compromisso de pagar o valor correspondente em uma data futura.

Os riscos assumidos pela empresa nesta operação, teriam de ser repassados ao próprio cliente, o que, em muitas empresas, (principalmente as micros e pequenas) não ocorre. Em decorrência destas operações, poderão advir perdas consideráveis, por inadimplência do devedor. Além do que, antes mesmo da concessão do crédito, a empresa teria perdas provocadas pelos acréscimos gerados, conforme esclarecido por Braga (1995) com despesas efetuadas nos setores de crediário e de cobrança. Quando a empresa desenvolve este tipo de serviço, o crediário, precisa investir nestes setores, que nem sempre atuam com eficiência, ou, no caso de algumas empresas, passam a instituições financeiras a obrigação da cobrança, pagando por isto tarifas exorbitantes.

Muitos cuidados deveriam ser tomados nestas concessões de crédito, e o melhor deles seria evitá-las. Porém, em um ambiente macroeconômico problemático como o brasileiro, este tipo de operação é o meio mais utilizado por boa parcela da população na compra de bens de consumo. O setor varejista é o mais afetado, e o seu posicionamento perante seus clientes os condiciona a exigirem o mesmo tratamento, de seus fornecedores.

Como meio de reduzir o alto grau da inadimplência verificada no mercado e forçar a liquidez, algumas empresas se obrigam a trabalhar com o desconto financeiro, pois assim garantem o suprimento de caixa, recebendo adiantado, mas com grande prejuízo (juros cobrados pelos bancos), o valor da venda que

efetivamente realizou. Braga (1995), aconselha a Empresa, como meio de aumentar a liquidez, ofereça descontos significativos nas vendas efetuadas, no exposto pelo mesmo autor (1995, p.120):

Ao conceder tais descontos a empresa estará reduzindo suas vendas. Entretanto, novos clientes poderão ser atraídos pela possibilidade de adquirir os produtos por um preço inferior e o aumento no volume físico de vendas poderá beneficiar os lucros...

4.5.1 Duplicatas a receber x a pagar

O fato de vender a prazo obriga as empresas a exigir dos seus fornecedores a mesma forma de pagamento. O controle entre estas duas contas, do Ativo e Passivo, ambas do Circulante, deve ser mantido pelo setor administrativo, com o objetivo de observar-se rigoroso controle sobre as parcelas não recebidas em data de vencimento, mantendo capital de giro necessário para não comprometer o pagamento de seus débitos, e controlando a inadimplência dos clientes.

4.5.1.1 Visão otimista

Exemplificando melhor, tem-se o seguinte desempenho para a empresa Y Ltda., que em meses anteriores adquiriu mercadorias para revenda e faturou parte de suas vendas a prazo. O período escolhido será o mês de Fevereiro de 2003:

Recebimento de vendas a prazo – Dia/R\$

01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	Total
500	600	200	100	300	50	10		600	330	210	650	200	100	3.850

Contas a pagar – Fornecedores e Diversos – Dia/R\$

01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	Total
300	250	220	420	100	700	250	100			300	250	120	150	3.160

Saldo resultante de contas a receber x a pagar – Dia/R\$

01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	Total
200	350	-20	-320	200	-650	-240	-100	600	330	-90	400	80	-50	690

Partindo de uma visão otimista, não considerando o saldo inicial do disponível e total inadimplência, tem-se que durante a primeira quinzena de Fevereiro de 2003, o total a receber será suficiente para quitação das dívidas do mesmo período. Nos dias 03 a 04, mesmo obtendo um valor negativo, a empresa poderá contar com os saldos positivos dos dias 01 e 02, de R\$ 550,00 (quinhentos e cinquenta reais).

Esta análise demonstra ainda que, após suportados os saldos negativos dos dias 03 e 04, obtém-se um saldo num montante de R\$ 410,00 (quatrocentos e dez reais), valor inferior ao necessário para solvência dos dias posteriores de 06 a 08, sendo portanto necessária a interferência de terceiros para que os débitos com seus devidos credores(num total de R\$ 580,00 (quinhentos e oitenta) sejam honrados. No dia 09, este valor já estará novamente disponível, podendo ser satisfeita, então, a quitação da parcela anteriormente buscada junto a terceiros.

Nos dias 09 e 10, com o saldo positivo apresentado, a empresa teria no disponível R\$ 350,00 (trezentos e cinquenta reais),perfazendo no final desta primeira quinzena de Fevereiro o montante positivo de R\$ 690,00 (seiscentos e noventa reais).

4.5.1.2 Visão prudente

O Princípio Contábil da Prudência demonstra a necessidade em se crer que para que haja um acompanhamento mais eficiente das informações, deve ser considerado um menor valor para os recebimentos. Por isto, se faz necessário analisar um dos fatores que devem ser considerados, e que é o de inadimplência. Sua forma de cálculo é variada, aqui será através da média observada (considerando sempre o mesmo período, ou seja, utilizando o mesmo exemplo anterior), teríamos como inadimplência “escolhida” a da primeira quinzena de Janeiro do mesmo ano, portanto:

Recebimento de vendas a prazo – Dia/R\$

01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	Total
300	300	180	150	200	100	70	20	400	280	200	150	300	200	100	2.950

Total recebido até o dia 15 – Dia/R\$

01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	Total
200	100	180	150	120	100	50	20	200	280	100	50	300	180	75,50	2105,50

Inadimplência dia-a-dia – Dia/R\$

01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	TI/M
33%	66%	0	0	40%	0	28%	0	50%	0	50%	66%	0	10%	24,5%	24,5%

Este exemplo é para efeito de rápida compreensão. Portanto, desconsideram-se as frações dos percentuais apurados no dia-a-dia. Este cálculo simples poderá ser utilizado por micro e pequenas empresas, estudadas neste trabalho e onde geralmente não se verifica controle algum.

Tomando por base a média estimada da primeira quinzena de janeiro, observa-se dois fatores que merecem destaque. O primeiro

seria o valor total nos recebimentos, pois, tomando-se por base o valor recebido em janeiro, verifica-se que em fevereiro obteve-se um crescimento em torno de 30%. É evidente que este é um caso fictício, mas, demonstra como esse simples controle pode atender as necessidades de alguns empresários. O segundo fato é que houve, no mesmo período do mês anterior, um percentual de 24,5% de inadimplência média. Pode-se, então, elaborar novos quadros que informariam de maneira mais eficiente as disponibilidades da empresa:

Para elaboração do cálculo de Inadimplência (IND) utilizou-se a fórmula abaixo:

$$\text{IND} = \frac{\text{Valores recebidos} - \text{Valor Total a Receber}}{\text{Valor Total a Receber}}$$

A média obtida (Ttl/M), através da fórmula abaixo, em que tem-se a soma do valores correspondentes no dia-a-dia, dividida pelo total de dias do período:

$$\text{Ttl/M} = \frac{\text{Somatório da IND}}{\text{Número de dias do Período}}$$

Visão otimista/recebimento a prazo – Dia/R\$

01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	Total
500	600	200	100	300	50	10		600	330	210	650	200	100	3.850

Visão prudente/recebimento a prazo – Dia/R\$

01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	Total
377	453	151	76	226	37	8		453	249	158	490	151	76	2.905

Contas a paga – Fornecedores e Diversos – Dia/R\$

01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	Total
300	250	220	420	100	700	250	100			300	250	120	150	3.160

Saldo resultante de Contas a receber x a pagar – Dia/R\$

01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	Total
77	203	-69	-344	126	-663	-242	-100	453	249	-142	240	31	-74	-255

Utilizando-nos deste princípio, observa-se uma queda no valor considerado do disponível, em R\$ 435,00 (quatrocentos e trinta e cinco reais), obtido pelo valor do saldo da visão otimista, mais o valor do total apurado como saldo existente do resultado entre valores a receber e valores a pagar, numa visão prudente.

Essa análise revela que, de acordo com a inadimplência considerada, os dirigentes terão um grave problema no pagamento de suas dívidas do período, o que demonstra a necessidade de um maior cuidado nas concessões dos créditos, e uma melhor divulgação das vendas à vista, além de mostrar que deverão ser desenvolvidas ações para se obter junto a terceiros ou mesmo junto aos sócios, uma alternativa de possibilitar a solvência.

4.6 Índices de liquidez

Alguns índices são utilizados na administração financeira e, por serem de fácil entendimento, deveriam ser divulgados pelos profissionais contábeis aos empresários a que prestam serviços. Assim, deveriam ser demonstradas as formas de utilização dos informativos contábeis como a DRE e o Balanço Patrimonial, que tem a mesma eficiência de atendimento que as análises verticais e horizontais, efetuadas a partir desses demonstrativos.

Desta forma, tem sua inclusão neste trabalho.

4.6.1 Liquidez geral (LG)

Conforme o autor Silva (2004, pág.: 311) significa o montante no total do Ativo Circulante (AC), adicionado ao Ativo Realizável a Longo Prazo (ARLP), dividido pelo total do Passivo Circulante (PC) e do Passivo Exigível a Longo Prazo (PELP), ou seja, todos os bens e direitos de curto e longo prazo divididos pelo total das obrigações de curto e longo prazo.

$$LG = \frac{AC + ARLP}{PC + TPELP}$$

Exemplificando, no Balanço Patrimonial da Empresa X Ltda., tem-se os saldos do ano 2003.

ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE (AC)	R\$ 10.000,	CIRCULANTE (PC)	R\$ 5.000,
REALIZ LG PZ (ARLP)	R\$ 20.000,	EXIG A LG PZ (PELP)	R\$ 15.000,
PERMANENTE (AP)	R\$ 15.000,	PATRIMONIO LIQUIDO (PL)	R\$ 25.000,
TOTAL	R\$ 45.000,	TOTAL	R\$ 45.000,

$$LG = \frac{R\$ 10.000,00 + R\$ 20.000,00}{R\$ 5.000,00 + R\$ 15.000,00} = R\$ 1,50$$

Entenda-se que, para cada R\$ 1,00 (um real) de dívidas a curto e longo prazo, a empresa X Ltda. possui R\$ 1,50 (um real e cinquenta centavos) em disponibilidade no mesmo período, ou seja, no curto e longo prazo.

4.6.2 Liquidez corrente (LC)

Este índice é comentado por Silva (2004, pág.: 314), como sendo o mais apontado por administradores, como indicador da

saúde financeira das empresas. Ele é feliz ao considerá-lo distorcido, quando se acresce a outros indicadores, como a questão geográfica, o tipo de atividade exercida pela empresa, dentre outros.

$$LC = \frac{AC}{PC}$$

Através dos dados anteriores, tem-se:

$$LC = \frac{R\$ 10.000,00}{R\$ 5.000,00} = R\$ 2,00$$

Entende-se que, para cada R\$ 1,00 (um real) de obrigações a curto prazo, a empresa X Ltda. possui R\$ 2,00 (dois reais) para solvência, em direitos ou bens a curto prazo.

4.6.3 Liquidez seca (LS)

Indica o quanto a empresa possui em valores líquidos ou de rápida conversão, que dê suporte ao valor total de suas obrigações no curto prazo – o total de disponível líquido dividido pelo total do Passivo Circulante. Tomando como base o exemplo da empresa X Ltda., determinado em contas analíticas para aplicação da fórmula:

ATIVO	PASSIVO
DISPONIBILIDADE (DISP)	FORNECEDORES
APL. FINANC. (AF)	SALÁRIOS A PG
DUPL A REC (DRL)	IMPOSTOS E TX
ESTOQUE	EX LG PRAZO
REAL A LG PRAZO	PATRIM. LÍQ.
PERMANENTE	
TOTAL R\$ 45.000,00	TOTAL R\$ 45.000,00

Onde se tem:

$$LS = \frac{DISP + AF + DRL}{PC}$$

Verifica-se então:

$$LS = \frac{R\$ 2.000,00 + R\$ 1.500,00 + R\$ 2.500,00}{R\$ 5.000,00} = R\$ 1,20$$

Entende-se que, para cada R\$ 1,00 (um real) de obrigações a curto prazo há nos valores líquidos ou de rápida conversão, R\$ 1,20 (um real e vinte centavos). Conforme Silva (pág.: 315, 2004) das disposições e interpretações a serem dadas aos índices agora dispostos:

A interpretação do índice de liquidez seca segue o mesmo raciocínio dos índices de liquidez geral e corrente, isto é, do ponto de vista da capacidade de pagamento, quanto maior, melhor, mantidos constantes os demais fatores.

Salienta-se que o fato destes exemplos terem sido decorrentes da observação de apenas um período, não os torna imprecisos, porém com dados de outros exercícios, tornar-se-iam mais claras as mutações ocorridas, facilitando a compreensão de possíveis alterações.

4.7 Planejamento

O planejamento é o momento em que se decidem objetivos e delimita os passos que devem ser atingidos para satisfação do ponto fim. Muitos o consideram como se pudesse ser feito de forma eventual. Porém, para se atingir um objetivo é necessário, antes de tudo, entender-se do meio onde se está inserido, o que se quer alcançar, e os meios necessários para isto. O objetivo de buscar um aumento do lucro de uma empresa dependerá da análise prévia do mercado, do ambiente externo, da atuação da empresa, de sua agressividade, de seu investimento em propaganda, da aceitação de seu produto, da capacidade de compra de seus clientes, até do aumento de salário que foi concedido pelo governo. E o planejamento leva para a mesa de reunião todos os tópicos, a fim de que se descubram meios de usar, no interesse da empresa, todas as questões levantadas.

Através de dados históricos, fornecidos pela contabilidade gerencial, os administradores tem as informações internas analisadas, possibilitando também conhecer melhor as necessidades e pontos positivos da firma. Depois, podem se posicionar e, utilizando-se das variantes externas, indicar as atitudes e modificações necessárias, traçando suas metas para conseguir-se o objetivo determinado.

O planejamento pode resultar, como visto em tópico anterior, na elaboração do próprio orçamento, onde se determina o quanto se deseja auferir e lista-se o quanto e em que deverão ser efetuados os sacrifícios (gastos) pela empresa, conforme Braga (1995, p.230):

O Sistema orçamentário traduz, em quantidade física e valores monetários, o desenvolvimento e os resultados de todos os planos das unidades operacionais e órgãos administrativos da empresa.

4.8 Modelos de Demonstração do Fluxo de Caixa - DFC

4.8.1 Demonstração de Fluxo de Caixa em Linha

Um modelo simplório do fluxo de caixa, será abordado neste trabalho. Sua elaboração poderá servir para necessidades tempestivas de administradores de micro e pequenas empresas, de maneira que não se considera, neste demonstrativo, outras entradas de numerário, senão os recebimentos de vendas a prazo, de períodos anteriores, postos à disposição no exercício necessário. Sua execução é feita em conjunto com uma visão prudente, como a já demonstrada no tópico 4.3.1.1, deste trabalho, associada a um novo item conhecido do início do período, o saldo do caixa.

Para melhor visualização tem-se o quadro referido, sendo novamente demonstrado. Em seguida, elaboram-se o DFCL determinando como saldo inicial (SI) do período o valor de R\$ 300,00 (trezentos reais).

Saldo resultante de contas a receber x a pagar – Dia/R\$

01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	Total
77	203	-69	-344	126	-663	-242	-100	453	249	-142	240	31	-74	-255

Demonstração de Fluxo de Caixa em Linha (DFCL) – Dia/R\$

SI	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14
300	377	580	511	167	293	-370	-612	-712	-259	-10	-152	88	119	45

Verifica-se que mesmo com um saldo inicial de R\$ 300,00 (trezentos reais), haverá necessidade de outras fontes de entrada na empresa, uma vez que entre os dias 06 a 11, não terá, em apenas os valores conhecidos de recebimento, recursos suficientes para suportar as obrigações do período. Como primeiro fator, para aumento de recursos, poderia ser feita uma tentativa de incremento das vendas a vista, que poderiam ser incentivadas, com ofertas de descontos ou promoções. Depois, como último recurso, poderia ser analisada a possibilidade de alienação de algum bem do Ativo Permanente.

4.8.2 Demonstração do Fluxo de Caixa – DFC FAS 95

O DFC possibilita a verificação de todas as entradas e saídas do caixa, de forma específica, indicando sua natureza, tendo mostrado sua eficiência para todos os tipos de empresas - de serviços a industriais, de pequeno, médio ou grande porte - como verificado por Filho (1999). Transcrevendo as palavras de Shoon Ledyard *apud* Filho (1999, p.17), observamos que este demonstrativo resume bem o significado do disponível para a empresa:

O Planejamento de caixa é a espinha dorsal da empresa, sem ele não se saberá quando haverá caixa suficiente para sustentar as operações ou quando se necessitará de financiamentos bancários. Empresas que continuamente tenham falta de caixa e que necessitem de empréstimos de última hora, poderão perceber como é difícil encontrar bancos que as financiem.

O modelo FAS 95, mais conhecido e utilizado pelas empresas brasileiras, dispõe de seus elementos, nesta seguinte ordem:

- Atividade Operacional;
- Atividade de Investimento;
- Atividade de Financiamento;
- Disponibilidades.

Aonde se entende como Atividade Operacional, segundo Marquezan e Boemo (2004), teremos:

Recebimentos:

- Clientes;
- Rendimentos de Aplicações Financeiras;
- Juros de Empréstimo Concedidos;
- Outros Recebimentos;

Pagamentos:

- Fornecedores;
- Salários e Encargos;
- Outros Pagamentos.

Para as Atividades de Investimentos, teríamos os elementos de composição do Ativo Permanente das entidades, em conjunto ao realizável a longo prazo, dispostos a seguir:

- Aplicações Financeiras com data de vencimento superior ao período seguinte;
- Empréstimos Concedidos;
- Participação em Outras Empresas;

- Aquisições do Ativo Permanente da empresa.

As Atividades de Financiamento são as origens dos recursos postos à disposição da empresa, modificando desta forma o disponível conhecido, segundo os autores (2004), tem-se;

- Empréstimos Bancários;
- Financiamentos/Leasing;
- (-) Dividendos pagos.

Os elementos do Disponível da empresa, segundo Filho (1999, p.26):

- Caixa;
- Depósitos Bancários a vista (em numerário);
- Aplicações de alta liquidez.

Existem dois métodos de aplicação da DFC - o Direto e o Indireto. Segundo Filho (1999) existem algumas vantagens e desvantagens decorrentes destes dois métodos, como o custo significativo na classificação das contas por tais registros e em sua mensura feita pelos profissionais que os elabora.

4.8.2.1 Método Direto

Utilizado “ao lado” do caixa aonde se verificam o total de entradas, com o total de saídas, discriminado por natureza e fato (aumentativo ou diminutivo), de sua origem a fim – aquisições, alienações – segundo Ludícibus, Martins e Gelbcke (2000, p.355):

O método direto explica 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.

QUADRO 16 – D.F.C. - MODELO FAS 95 : Empresa Comercial/Método Direto, segundo Filho (1999).

ATIVIDADES OPERACIONAIS
Recebimento de Clientes
Pagamento a Fornecedores
Salários e Encargos
Tributos
Encargos Financeiros
Fluxo Caixa Operacional Líquido
ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS
Terreno
Máquinas/Equipamentos
Veículo de uso
Total de Investimentos
ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS
Recursos Próprios
Empréstimos Bancários
Total de Financiamentos
Caixa Líquido do Período
Saldo Inicial Disponibilidades
Saldo Final Disponibilidades

4.8.2.2 Método indireto

Na adoção deste método aplica-se a elaboração a partir dos demonstrativos do Balanço Patrimonial e o DRE, convertendo-se, portanto, o resultado de um regime de competência, para o de caixa. Por exemplo, nas vendas a prazo, subtraí-se este valor do resultado econômico verificado no saldo inicial, que é a conta Lucros/Prejuízos Acumulados do período, como se converte também os gastos, (como exemplificado, por Filho, 1999) – as depreciações, valor dedutível para fins de resultado, sem a correspondente saída de valor, conforme Iudícibus, Martins e Gelbecke (2000, p.355), temos:

O método indireto faz a conciliação entre o lucro líquido e o caixa gerado pelas operações, por isso é também chamado de método da reconciliação...

QUADRO 17 DFC – MODELO FAS 95 – Empresa Comercial/Método Indireto, Filho (1999).

<p>Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais</p> <p>Lucro Líquido</p> <p>(-) Ganho Venda Ativo Imobilizado</p> <p>(+) Depreciação/Amortização</p> <p>(-) Despesas Pré-pagas</p> <p>(-) Redução Salários e Encargos</p>
<p>Total do Ajuste</p>
<p>Fluxo de Caixa Operacional Líquido</p>
<p>Fluxo de Caixa Atividades Investimento</p> <p>(+) Recebimento Venda Imobilizado</p> <p>(-) Aquisição Imobilizado</p> <p>Fluxo de Caixa Atividades Financeiras</p> <p>(+) Empréstimos Bancários</p> <p>(-) Amortização/Leasing</p> <p>(-) Financiamentos</p> <p>(+) Recursos Próprios</p> <p>(-) Dividendos Pagos</p>
<p>Aumento Líquido das Disponibilidades</p> <p>Disponibilidades no Início do Ano</p> <p>Disponibilidades no Final do Ano</p>

4.8.3 DFC SAMAVI

Os critérios estabelecidos na elaboração da DFC não são feitos de maneira a atender as dúvidas dos micros e pequenos empresários, quanto a todas as suas disponibilidades. Por exemplo, provoca uma certa confusão quando não há, no próprio demonstrativo, formas de demonstrar o Limite de Cheques, tão utilizado por estes empresários. Este modelo visa atender estas

necessidades, fornecendo uma visão mais clara do quanto se tem de total no disponível, inclusive o de terceiros.

Na busca por uma possibilidade de demonstrar, de forma adequada, a utilização do Limite de cheque, pela forma como é usado cotidianamente nas empresas, obtém-se o seguinte resumo do Ilustríssimo Professor Pedro Einstein dos Santos Anceles, *in loco*: “Disponibilidade transformada em obrigação, à medida que é utilizada”.

Concorda-se com o modelo proposto por Filho (1999, 53), com apenas alguns fatores novos, na disposição e adição de novos elementos, citados anteriormente.

QUADRO 18 - DFC SAMAVI

Saldos Iniciais de Dinheiro Livre para Movimentação	
Próprio	
De Terceiros:	VALOR DO LIMITE
	(VALOR UTILIZADO)
Saldo Inicial Líquido de Dinheiro Livre para Movimentação	<u>XXXXXX.</u>
ATIVIDADES OPERACIONAIS	
Recebimentos Operacionais	
Pagamentos Operacionais	
Fluxo Caixa Operacional Líquido 1	
Rendimento Aplicações Financeiras	
Juros s/ Empréstimos Concedidos	
Juros s/ Empréstimos/Financiamentos	
Juros s/ Limite de Cheque	
Fluxo de Caixa Operacional Líquido 2	
ATIVIDADES DE INVESTIMENTO	
Veículo de uso	
ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS	
Duplicatas descontadas	
Empréstimos Bancários	
Financiamentos	
Recursos Próprios	
Caixa Líquido do Período	
Saldos Finais de dinheiro livre para movimentação	
Próprio	
De Terceiros:	VALOR DO LIMITE
	(VALOR UTILIZADO)
Saldo Final Líquido de dinheiro livre para movimentação	<u>XXXXXX.</u>

5. CONCLUSÃO

Estabelecer instrumentos mais adequados, impelir os empresários a cuidar do controle de suas empresas, estreitar os laços entre os profissionais contábeis e os dirigentes, provocar mudanças na relação contadores x empreendedores. Dessa forma, obtém-se um bom desempenho do verdadeiro papel social destes profissionais, que precisam informar, se fazer entender, ajudar com seu conhecimento, fazer com que as empresas a que prestam assistência, tenham capacidade de sobrevivência.

O Contador ser eficaz, mas acima de tudo eficiente, são os objetivos propostos no desenrolar deste trabalho, aonde se pretende esclarecer sobre método de melhor conduzir os micro e pequenos empresários e/ou administradores a buscar, com interesse, as mudanças e os motivos para o sucesso de seus empreendimentos. Novas pesquisas devem ser desenvolvidas com esse objetivo, como um controle de estoques voltados a estes empresários.

O controle, que uma vez iniciado tende a se tornar contínuo, pode oferecer à empresa uma possibilidade de maior sobrevivência, oferecendo ao empresário melhor visão sobre o futuro, dando-lhe chance de se preparar para ele, planejando, controlando e desta

forma ganhando não apenas confiança em seu negócio, mas em sua capacidade de administrá-lo.

A contabilidade, assim como a empresa e seus componentes não são estáticos, mas sim dinâmicos, e o contador, mais do que nunca, tem um papel essencial na sociedade, ajudando a administrar sem ser executor administrativo, condenar atos abusivos sem ser advogado, defender até o último minuto o interesse da empresa sem ser dono, procurar meios para aumentar lucros, sem ser sócio, ser o maior e melhor parceiro do seu cliente. E, mais que tudo, observar, fazer cumprir, conhecer todas as inúmeras Leis, Decretos, Determinações e Regulamentos que regem o seu trabalho. O principal papel do contador é responsabilizar-se pela empresa.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMABIS, José Mariano; MARTHO, Gilberto Rodrigues. **Biologia das populações**. São Paulo: Moderna, 1998.

BENEDICTO, Gideon Carvalho de, LEITE, Joubert da Silva Jerônimo. Administração Financeira, Economia e Contabilidade: uma abordagem da relação existente no processo empresarial de gestão de caixa e lucro. **Revista Brasileira de Contabilidade**, Conselho Federal de Contabilidade, Ano 33, n.146 – mar./abr. 2004.

BRAGA, Roberto **Fundamentos e técnicas de administração financeira**. São Paulo: Atlas, 1995.

———. **Demonstrações contábeis: estrutura, análise e interpretação**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

BRASIL. Receita Federal – **Simples**: tabela progressiva das microempresas e PP. Disponível em www.fazenda.gov.br. Acesso em 18 mai. 2004.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração, teoria, processo e prática**. 2. ed. São Paulo: Makron Books, 1994.

COAD – Centro de Orientação, Atualização e Desenvolvimento Profissional – Legislação Comercial – **Informativo Semanal**, p.81-83, abr. 2004.

FABRETTI, Láudio Camargo. **Contabilidade tributária**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

FILHO, Ademar Campos. **Demonstração dos fluxos de caixa**. São Paulo: Atlas, 1999.

FRANCO, Hilário. **Contabilidade industrial**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 1974.

———. **Contabilidade comercial**. São Paulo: Atlas, 1991.

FREZATTI, Fábio. **Orçamento empresarial: planejamento e controle gerencial**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

HABCKOST, Fernando Tadeu Soledade. **Contabilidade governamental: uma abordagem prática**. Porto Alegre: Sagra, 1991.

IRINEU G. N.; GIANESI, Henrique Luiz Corrêa. **Administração estratégia de serviços: operações para a satisfação do cliente**. São Paulo: Atlas, 1994.

IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARTINS, Eliseu; GELBCKE, Ernesto Rubens. **Manual de contabilidade da sociedades por ações: aplicável as demais sociedades**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

João Angélico. **Contabilidade pública**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 1995.

SILVA, José Pereira da. **Análise financeira das empresas**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

KOHAMA, Heilio. **Contabilidade pública**: teoria e prática. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1996.

LOPES DE SÁ, Antônio. **História geral e das doutrinas da contabilidade**. São Paulo: Atlas, 1997.

———. **Teoria da contabilidade**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

MARQUEZAN, Luiz Henrique Figueira; BOEMO, Wagner Machado. **Avaliação da viabilidade da demonstração do fluxo de caixa como ferramenta gerencial em uma empresa industrial**: estudo de caso, TGCC. Santa Maria, 2004

NEVES, Silvério das; VICECONTI, Paulo E. V. **Contabilidade avançada**. 11. ed. São Paulo: Frase, 2002.

OLIVEIRA, Álvaro Guimarães de. **Contabilidade financeira**. 5. ed. Rio de Janeiro: Saraiva, 2002.

———. **Introdução à contabilidade**: como elaborar demonstrações financeiras analíticas. Rio de Janeiro: Saraiva, 2002.

OLIVEIRA, João Jorge de; PINTO, Hamilton Moreira; MELARÉ, Primo Páscoli. **Dicionário enciclopédico comercial (DEC)**. 5. ed. São Paulo: Honor, 1970.

OLIVEIRA, Juarez de Oliveira. **Lei de sociedades anônimas** (Lei 6.404, de 15-12-1976). 13. ed. São Paulo: Saraiva, 1994.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Manual de contabilidade básica**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

———. **Contabilidade gerencial: um enfoque em sistema de informação contábil.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

PASSARELLI , João; BOMFIM, Eunir de Amorim. **Orçamento empresarial: como elaborar e analisar.** São Paulo: IOB/Thomson, 2003. (Coleção Prática IOB).

PEREZ JR., José Hernandez; BEGALLI, Glaucos Antônio. **Elaboração das demonstrações contábeis.** São Paulo: Atlas, 1999.

SÁ, A. Lopes de. **Contabilidade comercial.** 3. ed.. São Paulo: Nacional, 1963.

SALVADOR, Frei Vicente do. **História do Brasil.** 6. ed. São Paulo: Melhoramentos, 1975.

SCHMENNER. Roger W. **Administração de operações em serviços.** Tradução Lenke Peres. São Paulo: Futura, 1999.

SEBRAE. **Novo Código Civil:** tipos de sociedade. Disponível em www.sebrae.gov.br. Acesso em 18 mai. 2004.

VIANA, Hélio. **História do Brasil.** 2. ed. São Paulo: Melhoramentos, 1963.

WARREN, REEVE & FESS. **Contabilidade gerencial** Tradução: André Olímpio Mosselman Du Chenoy Castro. São Paulo: Pioneira/Thomson Learning, 2001.