

ECONÔMICO | FINANCEIRO

EM BUSCA DO EQUILÍBRIO

Por Fernando Giúdice¹

O desequilíbrio econômico (prejuízos acumulados) põe em risco a manutenção do processo produtivo ou a ampliação do patrimônio. Contrariamente, a capitalização de lucros garante a saúde financeira da empresa.

Já, o desequilíbrio financeiro, pela insuficiência de capital de giro, limita a obtenção de créditos, inibe o crescimento empresarial, pode até inviabilizar a captação de recursos destinados à ampliação da capacidade produtiva. Em situações de descapitalização, a Empresa pode chegar a um quadro de insolvência.

Tanto o desequilíbrio econômico, quanto o desequilíbrio financeiro, são fenômenos da mesma raiz; atuam de forma interdependente – o desequilíbrio de um deles causa efeitos desastrosos sobre o outro. Situações de causa e efeito estão descritos neste estudo.

Conceitos esclarecedores

Entende-se por fator econômico a relação entre Receita/Custo/Resultado; e por fator financeiro a correspondência entre direitos a receber e compromissos a pagar a curto e médio prazo.

Fator financeiro

A administração financeira tem como foco a movimentação de capital, quer seja pelas entradas e saídas de dinheiro em caixa/bancos, quer seja pela medição de investimentos em ativos – valores monetários aplicados à geração de produtos e serviços.

A movimentação de capital, (recebimentos versus pagamentos) não deixa claro qual a parte destinada à exploração produtiva; visa tão somente sustentar o equilíbrio das contas do Ativo e do Passivo. Nas contas do Ativo estão contabilizados valores das disponibilidades e valores a receber conversíveis no curto e médio prazo. Nas contas do Passivo foram registrados valores dos compromissos a pagar no curto e médio prazo. Portanto, ao valor dos bens do Ativo, passíveis de conversão em dinheiro, contrapõem-se os valores das obrigações – compromissos a pagar do Passivo.

A empresa goza de boa saúde financeira quando o valor das disponibilidades somado aos bens e direitos conversíveis for igual ou superior ao valor das obrigações a pagar a curto e médio prazo.

Calcula-se o indicador da saúde financeira da empresa pela divisão do valor do Ativo Disponível pelo valor do Passivo exigível a curto e médio prazo. Por este cálculo obtém-se o índice, mais conhecido como índice de solvência, que mede a capacidade da empresa em saldar os seus compromissos a curto e médio prazo.

Fator econômico

Apenas pela apuração do resultado financeiro, não se pode afirmar que a empresa opera com lucratividade satisfatória. Somente, pela emissão periódica do Balanço Contábil, quando da apuração das Contas de Resultado (Receitas/Custos/Resultado), é que torna possível, saber com exatidão, se a empresa opera com lucro, ou prejuízo.

Ao analista contábil compete medir e avaliar o desempenho econômico. Com o balancete contábil em mãos, o analista calcula o ponto de equilíbrio – útil ferramenta para a análise econômica. O ponto de equilíbrio acontece quando o valor da Receita for igual à soma dos custos fixos e variáveis; neste ponto, o resultado econômico é zero. A partir deste ponto, a margem de lucro se amplia na medida em que a atividade econômica superar o *break-even-point*; inversamente, os prejuízos se aprofundam na medida em que se distanciarem deste ponto.

Interface lucratividade e saúde financeira

Pode-se afirmar, com boa dose de segurança, que os lucros realimentam as disponibilidades e propiciam equilíbrio financeiro. Há, portanto, uma interdependência entre fatores econômicos e fatores financeiros.

Por contraditório que possa parecer em períodos curtos de tempo, ainda que a empresa opere com prejuízo, ela pode demonstrar boa saúde financeira, onde, a soma dos valores disponíveis em caixa e bancos e valores a receber, superam os valores a pagar. Porém, caso ocorra prejuízo repetidamente, durante meses seguidos, além do aumento nos valores a pagar, haverá subtração contínua das disponibilidades. Certamente, a saúde financeira da empresa, entrará em colapso em pouco tempo.

Quando os prejuízos econômicos se repetem, podem refletir negativamente no equilíbrio financeiro; neste caso, o Gerente Financeiro socorre-se junto a Bancos para contratar financiamento de capital de giro a fim de honrar os compromissos a pagar nos prazos de vencimento. Por consequência, as taxas de juros do financiamento afetam diretamente o resultado econômico.

Se persistir esta prática, de reforçar o capital de giro por meio da captação de capital de terceiros, o endividamento pode chegar a um patamar limite de completa insolvência. Esgotam-se as disponibilidades financeiras; seca a fonte para manter e financiar a capacidade produtiva.

Contratação de serviços de terceiros

As empresas de prestação de serviços (dentre elas, as transportadoras) têm relativo investimento em bens do imobilizado (capital aplicado principalmente na renovação e ampliação da frota). Não fazem investimentos desta ordem, de forma massiva, porque preferem contratar serviços de terceiros para a realização de boa parte das operações de transportes. Aos empresários, parece ser vantajoso, contratar carreteiros e agregados, já que permite negociação de frete, na medida certa e com razoável segurança. Os empresários acreditam que os custos assumidos com terceiros são suportáveis, perfeitamente controláveis, porque representam uma fração do valor do frete a receber de clientes. Sabe-se, entretanto, que o pagamento a carreteiros e agregados é um desembolso à vista, enquanto que o recebimento do frete do cliente é recebido em um prazo médio entre 30 e 60 dias, a contar da data de emissão da fatura. Com esta defasagem entre pagamento a vista e recebimento do frete a prazo, há sempre o risco da falta de recursos financeiros para honrar os compromissos com os prestadores de serviços (profissionais autônomos, ou a pessoas jurídicas). O “tamanho” do risco financeiro, nesta operação, depende do grau de participação dos transportadores contratados, na composição total (frota própria mais frota de terceiros) utilizada no transporte das cargas movimentadas.

Mesmo se houver lucro nesta operação terceirizada, o capital de giro próprio já está comprometido, em maior ou menor grau.

Reflexos da baixa demanda

Nos períodos de “entressafra” (nos meses de Janeiro, Fevereiro e Março), as empresas que operam com Carga Geral Fracionada enfrentam sérias dificuldades financeiras para atravessar este momento de baixa demanda por transportes de cargas.

Em períodos de retração na venda de fretes, é natural que haja falta de capital de giro para o pagamento das despesas correntes. A descapitalização, ainda que temporária, obriga as empresas a recorrerem a empréstimos bancários.

Vivendo um momento de recessão de mercado (pela redução na oferta de cargas), as empresas operam com altos índices de ociosidade. Certamente, por causa da improdutividade, as empresas operam abaixo do “ponto de equilíbrio”.

Os custos fixos, ligados à manutenção de infraestrutura, devem ser pagos, e também as despesas com operações dos armazéns, despesas administrativas e comerciais continuam existindo, mesmo nestes meses de receitas reduzidas; daí uma das causas do aparecimento do prejuízo.

Prejuízos causados pela ociosidade operacional aprofundam, ainda mais, o problema financeiro. Neste período são contabilizados prejuízos econômicos, que contribuem para agravamento do problema financeiro. Portanto, a empresa *não pode conviver com prejuízos por longo tempo*, pois, certamente não terá condições de sobrevivência, por absoluta falta de capital de giro próprio. Do que se conclui que é preciso operar com lucro para gerar capital próprio; só assim é possível sustentar os custos das operações produtivas.

As Empresas de Transportes de Cargas, diferentemente da Indústria e do Comércio, não possuem estoques de mercadorias, produtos acabados e estoques de matérias primas – são bens realizáveis a curto e médio prazo, que minimizam os efeitos da descapitalização. Por não possuir estoques de bens realizáveis, a Empresa de Transporte é bastante sensível a crises por falta de demanda de cargas, – por isso, num espaço curto de tempo notam-se deseconomias causadas por desequilíbrio financeiro.

Nesta hora, algumas empresas adotam o expediente suicida – praticam preços-frete, com descontos absurdos, na esperança de “fazer caixa.”; uma política de preços malfadada, que em curto prazo desperta a sensação de alívio financeiro. Naturalmente é um engodo, uma ilusão, porque as receitas convertidas em fretes a receber não são suficientes para quitar os compromissos assumidos. O tempo dirá que “subsidiar fretes, com valor rebaixado”, de fato, foi uma estratégia equivocada.

Conclusão

Em condições ideais...

- Os lucros apurados devem remunerar o capital aplicado a taxas atrativas. Além do mais, a lucratividade deverá ser suficiente para reinvestir na atividade, e ainda promover a distribuição de dividendos aos acionistas.
- O índice de solvência deverá ser igual ou superior à unidade, isto é, para cada R\$1,00 a pagar a empresa deve possuir R\$1,00, ou valor superior a R\$1,00 nas contas do Ativo disponível.
- Quando a movimentação financeira, declarada no Fluxo de Caixa (entradas menos saídas de dinheiro em Caixa e Bancos) demonstrar saldo positivo, não será necessária o aporte de recursos de terceiros.

Contudo, nem sempre estas situações ocorrem de maneira satisfatória como é desejável. A gestão econômico-financeira está sujeita às ações de *variáveis externas incontroláveis*, porém, compete ao gestor manter o comando sobre as *variáveis controláveis* e, assim, evitar crescimento dos prejuízos acumulados e consequente insolvência financeira.

¹ **Fernando Giúdice** é Consultor de Organização de Empresa, desde 1972.

Bacharel em Administração e pós-graduado em Gerenciamento Empresarial.

Ex professor das Faculdades Oswaldo Cruz, ministrou cursos de Marketing e O.S.M (Organização, Sistemas e Métodos).

Promoveu treinamento de Consultores quando na função de Diretor Técnico da Paes de Barros Associados, Engenheiros e Consultores. Nesta oportunidade, coordenou equipe de consultores para a elaboração de Manuais Técnicos que foram publicados pela Barroslearn Produções Didáticas Ltda.

No cargo de Gerente Executivo da NTC – Associação Nacional dos Transportes e Logística, foi palestrante em Convenções, Congressos e Seminários.

Em 1982, dirigiu e coordenou a Pesquisa do Setor (TRC), que culminou com a publicação do primeiro Manual do Sistema Tarifário, com bases técnicas e científicas.

Como articulista, colaborou na redação da Revista BR com artigos sobre organização de empresas, além da abordagem de temas relacionados às técnicas de custos e formação de preços.

Atuou como Consultor em diversas empresas do Setor de Transportes Rodoviário de Cargas, desenvolvendo Projetos nas áreas de Organização, Economia e Finanças.