

ÍNDICES DE LIQUIDEZ E DE ATIVIDADE: DOIS IMPORTANTES INSTRUMENTOS PARA DIAGNOSTICAR PROBLEMAS NA SAÚDE FINANCEIRA DAS EMPRESAS

YURI DE OLIVEIRA MONTEIRO

Graduando do Curso de Ciências Contábeis da UFPA

yurimonteiro@folha.com.br

HEBER LAVOR MOREIRA

Professor Orientador

heber@peritocontador.com.br

Resumo

Para que a empresa tenha uma boa gestão é necessário que os seus administradores saibam como anda a saúde financeira da empresa, para isso objetivamos mostrar a utilização e a importância, para as empresas, dos índices de liquidez e de atividades. Devido a necessidade de se ter o conhecimento se a empresa tem a capacidade de honrar as suas dívidas e se ela está equilibrada em relação aos prazos de pagamento e recebimento.

Palavras Chave

Liquidez, equilíbrio financeiro, análise.

Abstract

So that the company has good management is necessary that their managers know how good the financial health of the company, we aim to show that the use and importance to companies, indices of liquidity activities. Because of the need to have knowledge if the company has the ability to honor its debts and if it is balanced in relation to late payment and receipt.

Introdução

Hoje, com a globalização e com a expansão dos mercados, as empresas, para se tornarem mais competitiva, precisam ter um eficiente controle de seu patrimônio para que não tomem as suas decisões baseadas apenas nas tendências de mercado, podendo assim ser pegadas de surpresa quando algum problema econômico estiver acontecendo, por tomarem decisões sem analisar antes como está a sua situação financeira.

A análise de demonstrativos contábeis é de suma importância para a gestão das empresas, pois mostra coisas que não podem ser vistas se olharmos somente as atividades operacionais da empresa. E quando se analisa os demonstrativos contábeis visualizam-se as causas dos problemas que elas podem estar passando, ou podemos detectar algum problema antes que ele aconteça, prejudicando a empresa.

A capacidade de solvência, que é a capacidade da empresa honrar suas obrigações, e o ciclo financeiro, que engloba o prazo de pagamento e o prazo de recebimento de uma empresa é o nosso objeto de estudo neste trabalho, visando mostrar a importância de ambos na capacidade da empresa de fazer frente às suas obrigações.

A capacidade de pagamento abrange os índices de liquidez corrente, índice de liquidez seca, índice de liquidez geral e o índice de liquidez imediata. Cada um desses índices mostram informações específicas sobre a empresa, no entanto, eles não podem ser analisados isoladamente.

Para alcançar o objetivo adotou-se os seguintes critérios metodológicos: revisão bibliográfica, através de livros, sites especializados, artigos científicos e consultas em livros.

Desenvolvimento

Com o avanço das transações financeiras entre as empresas do mundo todo, e a competitividade do mercado para todas as empresas, todos os agentes envolvidos – principalmente os internos - passaram a ser mais cobrados e tiveram que desenvolver conhecimentos e habilidades que antes não faziam parte de sua rotina. Com isso os contadores deixaram de ser vistos apenas como profissionais que serviam somente para calcular impostos e folha de pagamento e passaram a ser vistos como um membro essencial do conselho administrativo da empresa, e que tem a responsabilidade de produzir informações úteis para os outros administradores terem ferramentas suficientes para sua tomada de decisão.

Segundo Ludícibus (1998) a contabilidade, na qualidade de ciência aplicada, com metodologia especialmente criada para captar, registrar, acumular, resumir e interpretar os fenômenos que afetam as situações patrimoniais e econômicas de qualquer ente possui este aspecto de prevenção dos riscos e da continuidade dos empreendimentos.

Conforme Blatt (2001) as informações quantitativas produzidas através da contabilidade deve proporcionar ao usuário a possibilidade de avaliar a situação e as tendências da entidade com o menor grau de dificuldade possível.

De acordo com Matarazzo (1998), índices são dados extraídos da relação entre contas do balanço patrimonial, sobre os quais são aplicadas técnicas de análise, a fim de fornecer uma visão ampla da situação econômica e financeira da empresa, através destes podemos construir um quadro de avaliação das empresas.

Vendo a importância da análise das demonstrações contábeis, percebeu-se que os índices de liquidez são de fundamental importância para saber se a empresa está passando por algum desequilíbrio financeiro.

Os índices de liquidez mostram a capacidade de solvência das empresas, ou seja, a capacidade de honrar as suas obrigações. Conforme o site *Wikipédia.org* uma empresa solvente é “quando está em condições de fazer frente a suas obrigações e ainda apresentar uma situação patrimonial e uma expectativa de lucros que garantam a sobrevivência desta no futuro.”

Segundo Matarazzo (1998) o índice de liquidez é o termômetro que mede quão sólida é a base financeira da empresa, conseqüentemente a empresa com uma base sólida dispõe de condições muito favoráveis para honrar seus compromissos, porém não dá nenhuma garantia de que o pagamento das dívidas ocorra no prazo determinado.

Os índices tradicionalmente usados de liquidez são: liquidez imediata, liquidez seca, liquidez corrente e liquidez geral.

Índice de Liquidez Imediata (ILI).

ILI	=	DISPONÍVEL
		PASSIVO CIRCULANTE

Este índice mostra a porcentagem de compromissos de curto prazo que podem ser pagas imediatamente com os recursos provenientes das disponibilidades. Este índice elimina o esforço de ter que esperar ou cobrar os clientes para honrarem as suas obrigações.

ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	R\$ 126.500,00	CIRCULANTE	R\$ 95.000,00
Caixa	R\$ 5.000,00	Fornecedores	R\$ 20.000,00
Banco	R\$ 17.000,00	Empréstimos e Financiamentos	R\$ 40.000,00
Aplicações Financeiras	R\$ 2.500,00	Salários a Pagar	R\$ 30.000,00
Créditos	R\$ 31.000,00	Provisões	R\$ 5.000,00
Cientes	R\$ 8.000,00	NÃO CIRCULANTE	R\$ 23.500,00
Duplicatas a Receber	R\$ 23.000,00	Empréstimos e Financiamentos	R\$ 20.000,00
Estoque de Mercadoria	R\$ 30.000,00	Provisões	R\$ 3.500,00
NÃO CIRCULANTE	R\$ 128.000,00	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	R\$ 126.000,00
Realizável a Longo Prazo	R\$ 5.000,00	Capital Social	R\$ 100.000,00
Duplicatas a Receber	R\$ 5.000,00	Reserva de Capital	R\$ 27.000,00
Investimentos	R\$ 15.000,00	Reserva de Lucro	R\$ 9.000,00
Imobilizado	R\$ 100.000,00		
Intangível	R\$ 3.000,00		
TOTAL DO ATIVO	R\$ 254.500,00	TOTAL DO PASSIVO	R\$ 244.500,00

Dados fictícios

ILI = $\frac{37.000,00}{50.000,00} = 0,74$
--

Como se pode ver, o disponível dividido pelo passivo circulante é igual a 0,74. Isso quer dizer que para cada um real de dívida de curto prazo que a empresa tem, ela tem setenta e quatro centavos no seu disponível para fazer frente a essa dívida, ou seja, é quanto a

empresa tem em dinheiro na hora para pagar todas as suas dívidas que vencem dentro de um ano.

Índice de Liquidez Corrente (ILC)

A liquidez corrente mostra o quanto a empresa tem a curto prazo para honrar as suas dívidas circulantes. Muitos usam esse indicador como medidor da saúde financeira da empresa. Ele é calculado dividindo o *ativo circulante* pelo *passivo circulante*.

$$\text{ILC} = \frac{\text{ATIVO CIRCULANTE}}{\text{PASSIVO CIRCULANTE}}$$

Conforme o Balanço Patrimonial acima, temos os seguintes valores para o ativo circulante e para o passivo circulante respectivamente: R\$ 126.500,00 e 95.000,00 reais.

$$\text{ILC} = \frac{126.500,00}{95.000,00} = 1,33$$

Como pode ser visto, para cada um real de dívida de curto prazo a empresa tem um real e trinta e três centavos, em seu ativo circulante, para confrontar essas dívidas. Nesse caso a empresa está em uma condição financeira razoavelmente boa, pois se ela pagar todas as suas dívidas de curto prazo, ainda sobrarão trinta e três centavos.

Índice de Liquidez Seca (ILS)

O índice de liquidez seca mostra a capacidade de pagamento das dívidas de curto prazo com o ativo circulante, porém não levando em consideração os estoques da empresa. Esse índice é um aprimoramento do índice de liquidez corrente, que confronta o ativo circulante com o passivo circulante. Mas o índice de liquidez seca exclui os estoques do cálculo pois ele considera que os estoques são ativos de difícil realização imediata.

$$\text{ILS} = \frac{\text{AC-ESTOQUES}}{\text{PC}}$$

Essa decisão de eliminar os estoques do cálculo do índice de liquidez seca é a decisão mais prudente a ser tomada devido o fato de os estoques nem sempre poderem ser transformados em dinheiro rapidamente e com isso parte da dívida que pensou-se que seria paga ficaria a descoberto.

Com base nos dados do Balanço Patrimonial acima temos o seguinte resultado:

$$\text{ILS} = \frac{126500 - 30000}{95.000,00} = 1,02$$

Analisando esse resultado pode-se ver que a empresa tem o recurso para honrar com as suas obrigações de curto prazo, no entanto, ela ficará sem capital de giro para manter as suas atividades, e somente terá dinheiro quando os estoques forem vendidos. Provavelmente essa empresa não terá lucros se isso acontecer e ela manter as suas atividades, pois ela só terá recurso para investir na produção ou na compra de novos estoques, podendo nem sobrar dinheiro para pagar os seus custos fixos.

Índice de Liquidez Geral (ILG)

Esse índice mostra a situação financeira da empresa a curto e longo prazo, através da confrontação do ativo circulante mais o ativo realizável a longo prazo, contra o passivo circulante mais o passivo exigível a longo prazo. É o quanto a empresa tem em dinheiro, bens e direitos realizáveis a longo prazo para pagar todas as suas dívidas.

$$\text{ILG} = \frac{\text{AC} + \text{ARLP}}{\text{PC} + \text{PELP}}$$

Esse indicador serve no caso de a empresa fechar se ela vai ter condições de honrar com todas as suas dívidas sem usar o seu ativo permanente.

No nosso exemplo o cálculo ficaria assim:

$$\text{ILG} = \frac{126500 + 5000}{95000 + 23500} = 1,11$$

Nesse caso, mesmo a empresa não usando o seu ativo fixo ou permanente, ela teve condições de honrar as suas dívidas e ainda sobrar algum capital, pois como pode-se ver, para cada um real de dívida que a empresa tem que pagar, ela tem um real e onze centavos para usar, ou seja, se ela pagar um real ainda sobra onze centavos para usar de outra forma.

Limitações dos Índices de Liquidez

O índice de liquidez Imediata tem uma importância não muito grande, pois esse índice mostra a quantidade de dinheiro que a empresa terá para pagar as suas dívidas de curto prazo, no entanto todos os valores não serão todos pagos no mesmo dia devido a data de pagamento das dívidas serem datas diferentes, podendo ser uma imediatas e outras após muito tempo. Por isso tem que se levar em consideração se o saldo das contas de obrigações representam uma média dos meses, durante o ano, pois só assim saberíamos se o resultado seria confiável.

Se no final do período a empresa tem que pagar uma grande quantia de fornecedores e resolve deixar para o começo do próximo período e os seus créditos serão recebidos depois de um mês, o resultado pode mostrar uma liquidez boa, mas que será mudada logo após o encerramento do exercício.

O índice de liquidez corrente mostra o quanto a empresa poderá dispor em seus recursos de curto prazo para honrar as suas dívidas de curto prazo também. No entanto, não leva em consideração alguns pontos relevantes como os estoques que podem estar superavaliados ou obsoletos, a conta *duplicatas a receber* pode ser formada por uma grande quantia de valores que são incobráveis e não serão recebidas ou serão recebidas apenas no final do período.

Uma coisa muito importante que esse índice não leva em consideração é o equilíbrio entre as contas a pagar e as contas a receber, pois na data do balanço patrimonial o índice pode estar mostrando uma situação financeira muito boa, mas se for analisadas as contas a pagar e a receber e perceber que as contas a pagar serão vencidas no mês seguinte e as contas a receber serão vencidas em quatro meses ver-se-á que a empresa está passando por uma crise de liquidez.

Outra coisa importante de ser analisada é em relação a atividade que a empresa exerce, pois dependendo da atividade da empresa ela pode ter uma interpretação deferente do resultado do índice.

Por exemplo, se uma empresa de taxi urbano tem seu índice de liquidez corrente no valor de 0,90 não significa, necessariamente, que a empresa não vai conseguir saldar as suas dívidas de curto prazo, pois uma empresa de taxi urbano auferir receita diariamente, podendo, no dia seguinte ao dia que embasou os dados do cálculo, a empresa conseguir o capital

necessário para pagar as suas dívidas. Além desse fator de ela apresentar receita diária, ela não tem a conta duplicatas a receber nem estoques, fazendo com que o valor do ativo circulante seja bem menor que outra empresa que tenha esse dois itens.

No índice de liquidez seca além de ver se a empresa trabalha com estoque zero, pois faz suas vendas sob encomenda, é necessário ver se as duplicatas a receber têm capacidade de serem recebidas ou o grau de inadimplência é muito alto.

No caso de a empresa trabalhar com estoque zero – geralmente são empresas que trabalham com pedidos sob encomenda – o fato de tirar os estoques do cálculo do índice não faz muita diferença, mesmo esse tipo de empresa não ter uma conta fornecedores muito elevada, porém ela tem muitas outras obrigações parecidas com qualquer outra empresa.

Outro ponto é ver se as duplicatas a receber têm uma segurança no recebimento ou a empresa enfrenta um problema de inadimplência grave, pois as duplicatas podem mostrar uma realidade muito fora do real, podendo mostrar uma liquidez boa e na verdade a empresa está passando por uma crise financeira.

O índice de liquidez geral envolve não apenas o ativo circulante e o passivo circulante, mas também engloba o ativo realizável a longo prazo e o passivo exigível a longo prazo, por isso deve-se analisar as contas que envolvem o passivo exigível a longo prazo pois podem ter contas, como as contas de debêntures conversíveis em ações que não tem prazo para a exigibilidade.

Tem-se que prestar atenção nas operações de leasing e contratos que podem afetar a exigibilidade das contas. E as contas de duplicatas a receber têm que ser analisadas os seus prazos de recebimento para ver se são semelhantes aos prazos de pagamento das obrigações.

O índice de liquidez não pode ser analisado isoladamente, pois é necessário que tenha outras informações que só os índices de liquidez não podem fornecer. Por isso é necessário que se tenha conhecimento do ciclo operacional da empresa para ver se há equilíbrio entre os prazo de pagamento e os de recebimento de duplicatas.

Indicadores do Ciclo Operacional

Os indicadores do ciclo operacional são os que indicam as rotações sofridas pelo capital e por valores empregados na produção, indicando quantas vezes foi empregado e recuperado o capital. Sendo de fundamenta importância no controle gerencial e gestão de negócios, refletem a cultura organizacional da empresa, dentro de seu ramo de negócio. Seus valores dependem dos processos de produção, capacidade de vendas e recebimento de clientes e o pagamento de fornecedores.

Com a competição do mercado cada vez maior as empresas precisam não apenas em se preocupar em vender seu estoque e repor o mesmo. É necessário o conhecimento dos períodos que estão sendo parcelados as vendas a prazo e o período de pagamento de suas obrigações, para que a empresa possa fazer um equilíbrio entre os prazos de recebimento e de pagamento.

As empresas podem entrar em desequilíbrio financeiro se não souberem conciliar os prazos de pagamento e os de recebimento, pois a empresa pode estar tendo um volume de venda alto, mas as vendas estão sendo, a maioria, a longo prazo, e as duplicatas que a empresa tem que pagar estão vencendo a curto prazo. Assim a empresa que está aparentemente bem começará a diminuir o seu capital de giro e conseqüentemente terá que recorrer a empréstimos para repor os seus estoques e até para pagar as suas despesas operacionais. Portanto é de suma importância que as empresas fiquem atentas aos índices de atividades que calculam esses prazos de pagamento e de recebimento.

Os índices de atividade são quatro: índice de rotação de estoque, prazo médio de recebimento, prazo médio de pagamento, quociente de posicionamento relativo e rotação de ativo.

Rotação de Estoques (RE)

Nas empresas comerciais os estoques são formados por mercadorias adquiridas prontas para a venda; nas indústrias os estoques são formados por matéria-prima, estoques de produtos em andamento e estoques de produtos acabados, sendo que esses estoques ficam na empresa até o momento de sua venda.

No período em que a empresa fica com as mercadorias paradas, esperando compradores, existem gastos para a manutenção dessas mercadorias, como gastos com mão de obra, gastos de aluguéis (se o local da estocagem não for de propriedade da empresa), gastos com limpeza, com acondicionamento, dentre outros. Portanto quanto maior for o tempo que as mercadorias ou os produtos ficam estocados maior é o custo de manutenção deles. E sendo um capital parado, pois não pode ser usado nas atividades administrativas da empresa devido estar esperando que sejam comprados.

O prazo médio de rotação dos estoques consiste no período em que a mercadoria é comprada e passa a ser estocada até o momento de sua venda. No entanto existem vários fatores que influenciam nesse período de estocagem e na quantidade de mercadoria que é comprada como, a política de estocagem da empresa, sendo que existem algumas empresas que compram estoques elevados, pensando no custo que a mercadoria pode ser vendida mais a frente devido a inflação ou também há empresas que compram somente para ver que tem

bastante estoque e existem empresas que compram estoques que condizem com as suas vendas, ou seja, elas compram o estoque que sabem que vão precisar naquele período.

Logo quanto maior o volume de vendas maior será a rotação de estoques e em menos tempo o capital será recuperado.

Para o cálculo dos índices de atividade é necessário que haja dados de dois períodos consecutivos, no mínimo.

A fórmula da rotação dos estoques consiste na divisão do custo das mercadorias/produtos vendidos pelo estoque médio.

$$\text{RE} = \frac{\text{CPV}}{\text{EM}}$$

Para o cálculo desse indicador serão utilizados os seguintes dados:

→ Custo dos Produtos Vendidos: 245.600,00	→ 2009
→ Estoque Médio: 24.000,00 (18.000,00 + 30.000,00)	→ 2009
→ Custo dos Produtos Vendidos: 323.700,00	→ 2010
→ Estoque Médio: 21.500,00 (30.000,00 + 13.000,00)	→ 2010
2009	2010

$\text{RE} = \frac{245.600,00}{24.000,00} = 10,23$	$\text{RE} = \frac{323.700,00}{21.500,00} = 15,06$
--	--

De posse desses resultados, dividi-se 360 (dias no ano) pelo resultado e encontra-se a quantidade de renovação dos estoques, em dias.

Logo, no ano de 2009 se for dividido 360 por 10,23, o resultado do número de dias em que os estoques se renovavam é de aproximadamente 35 dias, já no ano de 2010 o resultado será de aproximadamente de 24 dias de renovação de estoque. Essa diminuição de rotação do estoque pode ser causada por maior número de vendas, menor custo dos produtos vendidos, menor volume de mercadorias compradas para ficar estocadas, dentre outros.

Logo a empresa tem passado menos tempo com os produtos estocados assim diminuindo alguns custos de estocagem e manutenção desses produtos como se viu anteriormente.

Apesar de o resultado mostrar que a rotação dos estoques estão sendo mais rápidas não pode ser esquecido que cada atividade tem sua peculiaridade, como as atividades que tem um índice de rotação dos estoques mais altos como os supermercados, as indústrias que trabalham com frutas in natura, indústrias de carros de luxo. No entanto, têm atividades que o prazo que os estoques ficam esperando para serem comprados é maior como as revendedoras

de caminhão de carga. Devido esses fatores, devem-se analisar também os prazos de pagamento e recebimento das empresas.

Prazo Médio de Pagamento

O prazo médio de pagamento é de suma importância para o equilíbrio financeiro das empresas devido ela ter o controle dos prazos em que devem ser pagas as duplicatas. Esse prazo é o período que vai da compra até a venda, representando o período que a empresa terá para fazer frente às suas obrigações.

Sem esse controle das contas a pagar a empresa poderá ter problemas para honrar as suas dívidas podendo afetar até o seu capital de giro, comprometendo assim toda a saúde financeira da empresa.

Para calcular esse índice utiliza-se a seguinte fórmula:

$$\text{PMP} = \frac{\text{FORNECEDORES}}{\text{COMPRAS}}$$

Para esse cálculo serão utilizados os seguintes dados:

→ Fornecedores: 50.000,00	→ 2009
→ Compras: 28.300,00	
→ Fornecedores: 75.000,00	→ 2010
→ Compras: 34.700,00	

2009

2010

$$\text{PMP} = \frac{70.000,00}{23.300,00} = 3,00$$

$$\text{PMP} = \frac{75.000,00}{34.700,00} = 2,59$$

Ao encontrar o resultado desse cálculo deve-se usar-lo para dividir 360 (número de dias no ano), portanto no ano de 2009 temos a seguinte situação: $(360/3,00)$; o resultado dessa divisão é o número médio de dias que a empresa tem para honrar com as suas dívidas. Nesse caso o resultado foi aproximadamente de 120 dias. Já no ano de 2010 a empresa teve a média de 139 dias para pagar as suas dívidas.

Esse aumento é benéfico para a empresa, pois proporciona a mesma um tempo maior para que ela receba de seus clientes. Quanto maior o número de dias que a empresa tenha para honrar suas obrigações melhor fica para ela.

Prazo Médio de recebimento

O prazo médio de recebimento é o índice que vai mostrar o período que a empresa passa desde a venda a prazo até o pagamento de seus clientes. A conta duplicatas a receber é muito importante ser analisada antes de ser feito o cálculo desse índice, devido muitas empresas terem uma conta duplicatas a receber inchada, porém com uma parte do saldo sendo incobrável. É necessário ver a provisão para devedores duvidosos e a média de inadimplência da empresa e do tipo de atividade que ela está exercendo.

Para calcular esse índice utiliza-se a seguinte fórmula:

$$\text{PMR} = \frac{\text{DUPLICATAS A RECEBER}}{\text{VENDAS}}$$

Para esse cálculo serão utilizados os seguintes dados:

- Duplicatas a Receber: 120.000,00 → 2009
- Vendas: 40.000,00 → 2009
- Duplicatas a Receber: 195.200,00 → 2010
- Vendas: 55.000,00 → 2010

2009

2010

$$\text{PMR} = \frac{120.000,00}{40.000,00} = 3,00$$

$$\text{PMR} = \frac{195.200,00}{55.000,00} = 3,55$$

Obtendo o resultado, o mesmo deve ser usado para dividir 360. No ano de 2009 o cálculo fica: $360/3= 120$; esse resultado representa o número médio de dias que a empresa espera para receber de seus clientes. Já no ano de 2010 o resultado é de aproximadamente 101 dias para a empresa receber de seus clientes.

Pode-se observar que a empresa, de um ano para o outro, teve o período médio de recebimento reduzido, e isso é muito importante para a empresa, pois permite que ela tenha uma tranquilidade na hora de fazer as suas compras a prazo, no entanto, ela tem que observar o período que ela tem para pagar as suas dívidas porque se o prazo de pagamento for menor que o prazo de recebimento a empresa pode entrar em uma crise financeira, pois não adianta a empresa ter um volume de vendas alto se as suas vendas estão sendo feitas, em sua maioria, a prazo e a longo prazo.

Para que o cálculo do índice médio de recebimento seja mais próximo da realidade tem que ser visto como está constituída essa conta e se existe um histórico de inadimplência

na empresa por parte de seus clientes, pois não adianta a empresa ter uma conta duplicatas a receber com um saldo alto se ela não terá condições de receber todo o montante.

Para que haja uma boa administração das contas a receber a empresa deverá oferecer créditos, desde que o cliente cumpra alguns requisitos, como cadastro limpo nos órgãos de crédito (Serasa e SPC), faturamento mínimo, entre outros, depois é só acompanhar o desempenho de pagamento dos clientes e se for o caso permitir o aumento de crédito ou estabelecer uma política mais agressiva de cobrança caso o cliente esteja inadimplente.

Quociente de Posicionamento Relativo (QPR)

O quociente de posicionamento relativo é o índice que compara os indicadores de pagamento de recebimento e mostrando se existe equilíbrio entre esses índices. Pois é necessário que esses dois índices sejam analisados juntos para que haja uma comparação entre ambos.

Para o cálculo desse índice utiliza-se a seguinte fórmula:

$\text{QPR} = \frac{\text{PMR}}{\text{PMP}}$
--

Para o cálculo desse índice utilizar-se-á os resultados anteriores já calculados.

- PMR: 3,00 → 2009
- PMP: 3,00 → 2009
- PMR: 3,55 → 2010
- PMP: 2,59 → 2010

2009	2010
$\text{QPR} = \frac{3}{3} = 1$	$\text{QPR} = \frac{3,55}{2,59} = 1,37$

No ano de 2009 o quociente de posicionamento relativo mostra que o prazo de pagamento e o prazo de recebimento são iguais, já no ano de 2010 o prazo médio de pagamento é maior que o prazo de recebimento, ou seja, no ano de 2009 a empresa está em um equilíbrio perigoso, pois teoricamente a empresa estaria recebendo de seus clientes em um dia e no mesmo dia teriam que pagar os seus fornecedores, portanto qualquer recebimento fora do prazo seria um prejuízo para a empresa que teria que pagar juros de mora. Porém, no

ano de 2010 é percebido um quadro financeiro mais equilibrado devido o prazo de recebimento ser um pouco menor do que o prazo de pagamento, mostrando assim uma folga entre o recebimento e o pagamento a terceiros.

O caso do ano de 2010 é o que seria ideal para as empresas por causa da distância entre o prazo de pagamento e recebimento, sendo que o prazo para a empresa receber de seus clientes é menor do que o prazo para ela pagar os seus fornecedores.

Portanto o ideal para que a empresa tenha uma saúde financeira boa é vender o mínimo possível a prazo e negociar para que a empresa consiga comprar a um prazo maior para pagamento.

Analisar índices isolados não é o mais recomendado, pois cada índice mostra uma coisa que faz parte de um todo representando a situação financeira da empresa, por exemplo, se for analisado um índice que mostra que a empresa tem uma rotação de estoque muito demorada, pode-se imaginar que a empresa não está tendo um volume de vendas aceitável, porém se for analisado a atividade da empresa pode ser visto que o ramo dessa atividade tem uma rotatividade de estoque baixa. Ou se for analisar o índice de liquidez imediata e o índice mostrar que a empresa pode pagar as suas dívidas sem problemas e ainda sobra bastante capital, pode-se pensar que essa empresa está comprando a maioria de suas mercadorias à vista ou a empresa tem dinheiro além do necessário parado no disponível.

Portanto, é necessário que haja uma visão global da empresa e de suas demonstrações para que se tenha a possibilidade de fazer uma análise que vá mostrar a verdadeira situação da empresa.

Os índices de liquidez não podem ser analisados isoladamente; eles têm que ser vistos junto com os índices de atividades, pois dificilmente uma empresa vai pagar todas as suas dívidas de uma só vez, a não ser que ela esteja encerrando o seu funcionamento naquele momento, caso contrário as dívidas têm um prazo de vencimento e esse prazo não termina todas na mesma data, logo não é necessário que a empresa tenha capital para cobrir todas as dívidas, mesmo as de longo prazo, se elas não vão vencer naquele dia.

Referências bibliográficas

IUDÍCIBUS, Sérgio de. Análise de Balanço, Análise da Liquidez e do Endividamento, Análise de Giro, Rentabilidade e Alavancagem Financeira. São Paulo, Atlas, 1998.

MATARAZZO, Dante C. Análise Financeira de Balanço, Abordagem Básica e Gerencial, São Paulo, Atlas, 1998.

Disponível em <http://pt.wikipedia.org/wiki/Solv%C3%Aancia>, acessado em 27 de Maio de 2010 / às 15:14:00.