

UM ESTUDO SOBRE O DESEQUILÍBRIO ECONÔMICO-FINANCEIRO DA EMPRESAS

• *Prof. Héber Lavor Moreira*

O DESEQUILÍBRIO OPERACIONAL (OVERTRADING)

Desequilíbrio Operacional, também denominado pelos norte americanos como Overtrading, reflete que as empresas, como os seres humanos, têm também o seu ciclo de vida.

Nascem, tendo nesse período de suplantar as dificuldades naturais, na tentativa de afirmar-se como empresas; crescem, quando desenvolvem seus esforços no sentido de consolidar-se no mercado e também morrem. A “morte empresarial” dá-se com o desequilíbrio econômico-financeiro, denominado pelos norte-americanos de overtrading.

Toda empresa sofre, na sua existência, problemas provocados por diversos fatores conjunturais, que exigem do administrador, boa capacidade de trabalho, experiência e sobretudo bom senso, para suplantá-los.

Esses fatores que premiam as empresas com contingências conjunturais e/ou mercadológicas inesperadas, podem desequilibrar de tal modo as empresas, se não forem tratados a tempo e adequadamente, que suas operações poderão deteriorar-se, a ponto de levá-las à falência.

O desequilíbrio econômico-financeiro ocorre quando o volume de operações da empresa passa a ser tão grande, a ponto de ficar desproporcional com o seu capital de giro.

É quando o empresário tenta levantar um peso superior a sua real capacidade de carregá-lo.

Se o Overtrading então se concretizar, é necessário que haja um tratamento muito rigoroso, no sentido de sustar novos endividamentos e tentar sanar os compromissos já efetivados. Caso contrário, o empresário porá a situação financeira da organização em crise e levará fatalmente sua empresa à falência.

OS PRIMEIROS SINTOMAS DO OVERTRADING

Fato para o qual os empresários, os acionistas ou os credores devem estar atentos, é para a sistemática queda dos índices de liquidez.

Uma freqüente escassez de disponibilidades, não obstante a constante obtenção de empréstimos e financiamentos é um dos fatores que devem ser tratados com muito carinho.

O estudo dos índices de liquidez pode oferecer ao analista, dados muito importantes. No entanto, o estudo complementar de outros indicadores e situações serão de grande importância para a verificação da concreta tendência ao desequilíbrio econômico-financeiro.

Exporemos a seguir estudos que serão de grande importância para detectar os sintomas do Overtrading.

- ❶ Um crescimento desordenado do Ativo Permanente, que venha provocar atrofiamento do Ativo Circulante, prejudica não somente a expansão operacional da empresa, como também perturba-lhe o equilíbrio financeiro.

$$\frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Ativo Total}} \times 100$$

- ✓ Indica a preponderância do Ativo Permanente em relação ao Ativo Total.

$$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Ativo Total}} \times 100$$

- ✓ Indica a preponderância do Ativo Circulante em relação ao Ativo Total.

É importante que se observe que, uma empresa que mantém um elevado índice de Ativo Permanente em detrimento do Ativo Circulante, estará desviando valores do giro dos negócios, para aplicá-los em ativos de demorada conversão em numerário.

Ativo Permanente só deverá ser volumoso para aquelas empresas, cuja necessidade operacional exija aplicações elevadas.

- ② Um Ativo excessivamente endividado ou seja , proveniente de excessiva proporção de Capitais Alheios, elimina por sua vez a independência ou autonomia financeira da empresa motivando posteriores desequilíbrios.

$$\frac{\text{Capitais Próprios}}{\text{Ativo Total}} \times 100$$

- ③ A inexistência de Capital de Giro Próprio é fator que poderá ser causa de desequilíbrio econômico-financeiro, onde;

$$\text{CGP} = \text{Patrimônio Líquido} - \text{Ativo Permanente}$$

e/ou;

$$CGP = \frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Pas. Exig. a L/P}}{\text{Ativo Circulante}} \times 100$$

Isto é; quanto do Ativo Circulante, está sendo financiado por Capitais de Terceiros. “Não é prudente que esta relação seja superior a 75 %”, isto é, não deve ser superior a $\frac{3}{4}$ (regra dos $\frac{3}{4}$ do Ativo Circulante). Do contrário revela Capital de Giro Próprio insuficiente.

Outros problemas de gravidade poderão ser detectados na estrutura operacional.

Um lucro operacional muito baixo, em relação às vendas efetuadas, pode revelar uma acentuada incidência de custos. Em circunstâncias semelhantes a empresa poderá ir caminhando para uma situação de prejuízos crônicos que lhe debilitarão a consistência dos Capitais Próprios.

$$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas}} \times 100$$

✓ Este indicador representa a Margem de Lucro Líquido proporcionada pelas vendas efetuadas pela empresa.

Quanto maior for o resultado obtido neste quociente, melhor para a empresa. Indica que está havendo uma boa receptividade do consumidor quanto ao preço de venda. Pode indicar também que há um bom controle no nível dos custos.

Alguns problemas também poderão ser localizados na Área do Ativo Circulante:

- ① Uma composição atrofiada do Ativo Circulante, representando excessos de estoques ou excessos de faturamento a receber, poderá causar dificuldades à empresa.

$$\frac{\text{Estoques}}{\text{Ativo Circulante}} \times 100$$

- ✓ Este indicador representa quanto do Ativo Circulante é absorvido pelos Estoques.

$$\frac{\text{Dupl. a receber}}{\text{Ativo Circulante}} \times 100$$

- ✓ De modo expresso, este indicador representa a preponderância do Faturamento a Receber na formação do Ativo Circulante.

O desequilíbrio econômico-financeiro pode caracterizar-se por excessivo nível de estoques não absorvidos pelo nível de vendas. A crescente participação dos estoques no Ativo Circulante poderá ser fator de desequilíbrio.

De igual forma, a participação exagerada de Duplicatas a Receber, sem que haja a indispensável compatibilidade entre os prazos de recebimento dos direitos com o pagamento das obrigações com fornecedores, poderá levar a empresa, fatalmente, para o overtrading.

- ② O aumento do Ativo Circulante com a correspondente redução da proporcionalidade do Capital de Giro Próprio é também um sintoma do Overtrading.

$$\frac{\text{Fornecedores}}{\text{Estoques}} \times 100$$

- ✓ Este indicador representa a parcela dos estoques ainda a pagar aos Fornecedores. Não deve ser superior a 75 % (setenta e cinco por cento); caso contrário estaríamos trabalhando com os estoques financiados inteiramente por capitais de terceiros.

$$\frac{\text{Títulos Descontados}}{\text{Faturamento a Receber}} \times 100$$

- ✓ Este indicador representa a parcela do Faturamento a Receber que foi descontada. Isto é, financiada pela rede bancária.

Em uma economia onde os juros são elevados, a parcela elevada de títulos descontados representa uma forte evasão de recursos da empresa através das despesas financeiras. Não é prudente que este indicador seja superior a 75 % (setenta e cinco por cento).

- ③ Quando o aumento do Endividamento do Ativo Circulante se dá sem um correspondente aumento no volume de vendas, a empresa não terá condições operacionais para liquidar as dívidas adicionais a que se obrigou, pois além de não converter, pelas vendas, o Ativo Circulante em numerário, não auferir rendas adicionais para fazer face ao pagamento dos juros e despesas dos novos endividamentos.

$$\frac{\text{Aumento de Capitais Alheios de C / P}}{\text{Aumento das Vendas}}$$

- ✓ Este resultado é relativo à unidade. Representa se o aumento do endividamento está proporcional ao aumento do volume de vendas.

O resultado deste indicador, portanto, poderá ajudar a detectar defeitos na formação do Ativo Circulante.

- ④ Se porventura os estoques estiverem crescendo em quantidade equivalente ao volume de vendas, podemos inferir que tais estoques estão sendo movimentados pelas vendas. Caso contrário indica que a empresa poderá estar imobilizando capital.

$$\frac{\text{Aumento dos Estoques}}{\text{Aumento do CMV}}$$

- ✓ Este indicador é relativo à unidade. Nos mostra se o volume dos Estoques está se baseando efetivamente no aumento do volume de Vendas ou não.
- ✓ Poderemos verificar também, se a empresa está tendo um crescimento de Faturamento a Receber compatível com o crescimento das Vendas, ou se a empresa está reduzindo as vendas a prazo.

$$\frac{\text{Aumento do Faturamento a Receber}}{\text{Aumento das Vendas}}$$

- ✓ Este indicador é relativo à unidade. Ele nos mostra se o aumento no volume do Faturamento a Receber está se baseando realmente no aumento do volume de Vendas.

É evidente que a análise da informação gerencial deverá detectar as exceções à regra. Uma política empresarial deliberada para estocagem, prevendo

dificuldades futuras de aquisição de matérias-primas ou prevendo próximos aumentos de demanda no mercado, poderá alterar o resultado dos indicadores. Uma política de crédito mais flexível, também poderá interferir no resultado dos índices, mas o analista deverá atentar no sentido de verificar se esse prazo está sendo contrabalançado com aumento na cobrança de juros.

- ⑤ A equação a seguir, permite uma outra ótica de análise:

$$\frac{\text{Vendas}}{\text{Capital de Giro Proprio}}$$

- ✓ Este indicador revela se os capitais próprios são suficientes para manter o desenvolvimento do volume de negócios, isto é, das vendas. Resultados elevados neste indicador evidenciam que as vendas estão sendo desenvolvidas, basicamente por capitais de terceiros; ou seja, o capital próprio envolvido no volume de vendas é muito reduzido.
- ✓ Pois bem, a rotação elevada desse indicador, revela uma tendência muito forte para o desequilíbrio econômico-financeiro da empresa.
- ✓ Mostra que o volume dos negócios está se desenvolvendo à base de capitais alheios. E isso pode representar perigo à empresa, à medida que o custo do capital de terceiros, integrante da sua estrutura de capital, for elevado. Isto é, a capacidade de autonomia da empresa poderá estar sendo corroída pela excessiva participação do capital de terceiros.
- ✓ Por outro lado, um aumento de vendas a prazo, implica em aumento dos custos de vendas e administração e se o prazo de recebimento das contas a receber for demorado (lento), um aumento no volume de vendas sem um correspondente aumento de capital de giro próprio levará a empresa a sérias dificuldades.

A tendência ao Overtrading também poderá ser verificada, através de defeitos localizados na área financeira. Vejamos:

Temos que observar que uma diminuição progressiva dos índices de liquidez, caracterizaria uma nítida tendência ao desequilíbrio econômico-financeiro. É prudente que, tão logo essa tendência seja verificada, o analista passe a fazer estudos mais detalhados sobre os verdadeiros motivos do desequilíbrio. Deve verificar se o decréscimo dos índices é fruto de uma estratégia administrativa premeditada ou se é decorrência da utilização de alternativas de investimento inadequadas.

Deve também observar se o aumento do endividamento da empresa é compatível com os prazos médios de recebimento das contas a receber. Deve observar se as percentagens de composição do ativo circulante se deslocam em favor dos valores a receber (direitos da empresa) e se os prazos médios de liquidação desses direitos são superiores aos prazos médios de liquidação das exigibilidades. Então há de se confirmar, ou não, a tendência ao Overtrading.

AS PRINCIPAIS CAUSAS DO DESEQUILÍBRIO

ECONÔMICO-FINANCEIRO

Diversas são as causas que contribuem para o Overtrading. Uma das principais é aquela que é movida pelo espírito de ambição do empresário de querer aparentar ou desenvolver sua empresa para uma situação superior as suas reais possibilidades financeiras, elevando a níveis insustentáveis o crescimento da empresa, sem ter uma estrutura de capital sólida. Sobre essa nos resta pouco comentário a fazer, pois a ambição que determina o sucesso comedido de alguns, também é a responsável pelo fracasso de muitos. Outras variáveis, no entanto, que estariam mais próximas de nosso controle, poderíamos comentar a seguir:

- a) Excessivas aplicações em ativos permanentes, evitando a utilização de capitais no ativo circulante;

- b) Utilização de elevados estoques de produtos invendáveis e produção em pequena escala que não consiga diluir os custos fixos. Nesse caso a empresa fica limitada abaixo do ponto de equilíbrio sem poder obter ganhos satisfatórios;
- c) Excesso de estocagem, por deliberação do empresário ou por falta de mercado para colocação da produção e/ou estoques;
- d) Prejuízos verificados por uma das causas anteriores, que concorrem para a perda de substância do ativo circulante;
- e) Gastos de ampliação que poderão implicar na existência de prejuízos futuros;
- f) Gastos elevados com pagamentos de juros, como custo pela utilização de capitais de terceiros, através de empréstimos ou financiamentos;
- g) Distribuição elevada de lucros, quando houver, sem a preocupação de guardar parte de valores para atender ao reequipamento dos serviços ou das instalações, provocando conseqüentemente dificuldades financeiras que podem desencadear uma tendência para o desequilíbrio econômico-financeiro.
- h) Desequilíbrio no ciclo operacional de produção/estoques/vendas, resultando em excessos de valores em estoques de produtos acabados e matérias-primas, que dificultam a mobilidade do Ativo Circulante; ou o excesso de vendas a prazos muito dilatados, que dificultam também a conversibilidade do Ativo Circulante.

Outras causas externas que fogem ao controle do empresário, também são responsáveis pelo início do desequilíbrio econômico-financeiro. Destacaremos aqui as mais importantes;

- a) Inflação e custo de vida. Com o aumento da inflação, doença que caracteriza os países em desenvolvimento, o risco financeiro torna-se maior e de difícil previsão. Para a empresa manter-se ao mesmo nível, os valores monetários que constituem os ativos, atingem cifras cada vez maiores. Se os empresários diminuem sua margem monetária de lucros para equilibrar e repor ativos, estarão desgostando os detentores do capital social da empresa (os acionistas) Assim equilibram-se as finanças da empresa, mas baixa-se a lucratividade dos

acionistas. Os empresários então são tentados a distribuir monetariamente lucros (que representam recursos alijados das empresas) e fazem-na entrar em tendência para o Overtrading.

A inflação também pode determinar uma composição de custos para os estoques ou para a produção, tão excessiva, que a elevação dos preços do produto final determinaria automaticamente retraimento no mercado. Neste ponto inicia-se um processo de estocagem, decorrente dos altos níveis de preços de custo, fator que todos sabemos, prejudicará o equilíbrio da composição do ativo circulante. Simultaneamente eleva-se o custo para obtenção de recursos e a instabilidade da moeda, como já vimos, dificulta a manutenção do capital de giro a níveis satisfatórios, além do que, estes fatores determinam peculiaridades na administração de nossos valores e na aplicação de recursos excedentes que, quando não adequadamente conduzidos geram problemas financeiros que se constituirão em possíveis obstáculos para a expansão dos empreendimentos;

- b) Necessidade de manter estoques. Quando o mercado, por qualquer circunstância, não possui condições de fornecer a matéria-prima necessária à empresa, ela se obriga, por precaução, a elevar a sua estocagem, correndo o risco de congelar valores nos estoques por um período de tempo nem sempre pequeno. Por outro lado, a escassez de matérias-primas, por qualquer contingência de mercado, faz elevar os preços desses bens a níveis insuportáveis, obrigando a empresa a formar estoques e manter um custo imenso, para preservá-los.
- c) O governo para gerar recursos e equilibrar seu orçamento, sempre opta pelo aumento dos impostos. E como esses impostos quase sempre incidem sobre o processo de produção e venda, há, com o aumento dos preços uma natural retração da demanda, forçando o congelamento dos estoques. É o famigerado '**Custo Brasil**'.

Esses fatores elevam o volume monetário dos estoques e prejudicam o equilíbrio do Ativo Circulante, interferindo na rotação dos capitais aplicados e desencadeando uma tendência ao desequilíbrio econômico-financeiro.

Resumindo, as causas externas que provocam com freqüência o Overtrading são: a retração de mercado e a inflação.

AS CONSEQUÊNCIAS DO OVERTRADING

Inúmeras são as conseqüências do Overtrading. A principal delas é a concordata (que é uma fase pré-falimentar) caminho certo para a falência ou seja a extinção da empresa.

Mas enquanto a empresa não alcança o perigo final que seria a falência, ela passa a apresentar os seguintes sintomas:

- ① Dificuldades para saldar as suas obrigações para com os seus fornecedores, nos prazos já determinados;
- ② Dificuldades para pagar salários dos empregados, os encargos sociais e previdenciários, bem como as demais despesas operacionais da empresa;
- ③ Elevação dos custos operacionais, pela impossibilidade de aproveitar oportunidades especiais de compras a dinheiro. A empresa passa a adquirir matérias-primas ou mercadorias em pequenas quantidades, onerando dessa forma os pedidos com preços mais elevados e perdendo bons descontos, pelo volume de compras;
- ④ Ocorrências de prejuízos forçados nas vendas operacionais; vendas efetuadas sem o menor critério, pela necessidade urgente de fazer dinheiro para minimizar os custos fixos e remunerar o capital já empatado;
- ⑤ Dificuldades de modernizar os serviços ou reequipar as instalações, pois isto provocaria desembolsos adicionais indesejáveis à empresa;
- ⑥ Deficiência na racionalização do processo fabril e na manutenção de equipamentos obsoletos, provocando elevação dos custos de produção e conseqüentemente o encarecimento do produto final;

- ⑦ Queda na demanda, provocada pela desatualização dos produtos colocados no mercado, em relação aos padrões mais atuais.

Quando a empresa já alcançou um ritmo de desequilíbrio econômico-financeiro, considerado irrecuperável por especialistas, passa a ser muito arriscado, quer para banqueiros, quer para fornecedores como quaisquer outros credores, continuar a conceder créditos; pois isto apenas dilatará o prazo de insolvência e acarretará maior endividamento ao empresário. Essa medida está longe de ajudá-lo.

Diante desse quadro, apenas o empresário pode ajudar a si próprio. A solução para evitar a falência está nas suas próprias mãos. Ele deverá ter confiança suficiente na sua capacidade de trabalho, reduzir o volume de créditos através da devolução de mercadorias ainda não pagas, cujo giro seja demorado, negociar o parcelamento das obrigações vencidas e evitar assumir novos compromissos que prejudiquem ainda mais os seus negócios.

A subscrição de novos capitais próprios na empresa é também uma boa solução, quando o empresário ainda possui disponibilidade para fazê-lo.

Esse esforço, conjugado à injeção de recursos próprios, poderá ser a solução para o empresário evitar a falência. Por outro lado, a alienação de ativos permanentes desnecessários, poderá solucionar imediatos problemas financeiros da empresa.

EXERCÍCIOS PROPOSTOS:

- ① Debates em sala sobre o tema;
- ② Elaborar relatório de trabalho sobre uma empresa qualquer, utilizando as técnicas de Contabilidade Gerencial para fundamentar o Diagnóstico apresentado.