

Wagner Luiz Marques

Administração de Contas a Pagar, Receber e Tesouraria

**Informações necessárias para formar gestores
de sucesso**



editora
VIENA

1ª Edição
Bauru/SP
Editora Viena
2017

SUMÁRIO

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS.....	15
1. INTRODUÇÃO.....	17
1.1. O Empreendedor.....	19
1.1.1. Conceito de Empreendedor.....	22
1.1.2. Transformação do Empreendedor.....	23
1.1.3. A Equipe Faz a Força.....	24
1.2. A Empresa.....	24
1.2.1. Postulados, Princípios Geralmente Aceitos e Convenções.....	25
1.2.1.1. Postulados.....	25
1.2.2. Origem do Débito e Crédito.....	27
1.2.3. Classificação das Contas.....	28
1.2.3.1. Contas Patrimoniais.....	28
1.2.3.1.1. Ativo.....	29
1.2.3.1.2. Passivo.....	30
1.2.3.1.3. Patrimônio Líquido.....	32
1.2.3.2. Contas de Resultados.....	34
1.2.3.2.1. Receitas.....	34
1.2.3.2.2. Despesas.....	34
1.2.4. Custo.....	34
1.2.5. Resultados.....	35
1.3. Considerações Finais.....	36
2. GERENCIAMENTO FINANCEIRO.....	39
2.1. Finança Empresarial.....	41
2.1.1. Finanças.....	41
2.2. Gestão de Disponibilidade.....	43
2.3. Gestão de Obrigações com Terceiros.....	43
2.4. Controles Financeiros.....	43
2.5. Ciclo do Capital de Giro.....	43
2.6. Cadeia de Relacionamento.....	44
2.7. Registro de Caixa/Bancos.....	47
2.7.1. Procedimento Para Implantação do Caixa.....	47
2.7.2. Procedimento Para Implantação de Conta Corrente.....	49
2.8. Contas a Receber.....	49
2.8.1. Procedimento Para Implantação do Contas a Receber.....	50
2.8.1.1. Ficha de Cadastro.....	50
2.8.2. Controle de Contas a Receber.....	53
2.9. Contas a Pagar.....	55
2.9.1. Procedimento Para Implantação do Contas a Pagar.....	55
2.9.1.1. Pedidos.....	56
2.9.1.2. Ficha de Compromissos Assumidos.....	58
2.9.1.3. Controle de Contas a Pagar por Fornecedor.....	58
2.9.1.4. Controle de Contas a Pagar - Global.....	60
2.10. Estoques.....	62
2.10.1. Controle de Estoques.....	62
2.10.2. Procedimento Para Implantação Controle de Estoque.....	63
2.10.3. A Importância dos Estoques.....	63

2.10.4.	Níveis de Estoque	64
2.10.4.1.	Estoques Mínimos	64
2.10.5.	Interpretação Sobre Estoque de Mercadorias	65
2.11.	Custo de Mercadoria Vendida (CMV)	66
2.12.	Operação com Inventário Permanente e Periódico	66
2.12.1.	Inventário Permanente.....	67
2.12.1.1.	Interpretação do Inventário Permanente	67
2.12.2.	Inventário Periódico.....	72
3.	ANÁLISE FINANCEIRA	77
3.1.	Investimento.....	82
3.2.	Projeção do Fluxo de Caixa.....	84
3.2.1.	Rotação dos Estoques	85
3.2.2.	Administração dos Recursos em Caixa	86
3.3.	Fluxo de Caixa.....	86
3.3.1.	Análise dos Resultados do Fluxo de Caixa	87
3.4.	A Importância do Planejamento	88
3.4.1.	Métodos de Análise da Administração Financeira.....	89
4.	PLANEJAMENTO FINANCEIRO.....	95
4.1.	Gerenciamento do Fluxo de Caixa	100
4.1.1.	Demonstração do Fluxo de Caixa Realizado	101
4.2.	Demonstrações Financeiras.....	102
4.2.1.	Balanço Patrimonial.....	102
4.2.1.1.	Ativo Circulante	102
4.2.1.2.	Passivo Circulante.....	103
4.2.2.	Demonstração do Resultado do Exercício	104
4.2.3.	Demonstração dos Lucros e Prejuízos Acumulados	104
4.2.4.	Demonstração da Mutação do Patrimônio Líquido.....	104
4.2.4.1.	As Mutações nas Contas Patrimoniais.....	105
4.2.5.	Demonstração do Valor Adicionado.....	105
4.2.6.	Notas Explicativas.....	106
4.2.7.	Demonstração do Fluxo de Caixa	107
4.2.7.1.	Demonstração dos Fluxos de Caixa Realizados por Atividades	107
4.2.7.1.1.	Fluxos Operacionais.....	107
4.2.7.1.2.	Fluxos de Investimento	108
4.2.7.1.3.	Fluxos de Financiamentos.....	108
4.2.7.2.	Método de Apresenta�o.....	109
4.2.7.2.1.	Método Direto.....	109
4.2.7.2.2.	Método Indireto	111
4.2.7.3.	Análise dos Fatores Externos da Empresa Sobre a Demonstração do Fluxo de Caixa.....	112
4.2.7.4.	Análise dos Fatores Internos da Empresa Sobre a Demonstração do Fluxo de Caixa.....	114
5.	ADMINISTRA�O DO CAIXA, BANCOS, CONTAS A RECEBER, CONTAS A PAGAR E ESTOQUE.....	137
5.1.	A Importância do Fluxo de Caixa	139
5.2.	Valor do Dinheiro no Tempo.....	140
5.3.	Fluxo de Caixa Incremental	140
5.4.	Fluxo de Caixa Líquido.....	140
5.5.	Análise de Custos como Base para Análise do Fluxo de Caixa	142

5.6.	Controle do Fluxo de Caixa e Suas Variáveis	142
5.7.	Elaboração do Fluxo de Caixa	143
6.	ANÁLISE DA VIABILIDADE FINANCEIRA	153
6.1.	Valor Presente Líquido	155
6.1.1.	Cálculo do Valor Presente Líquido – VPL	155
6.1.2.	Análise Completa Envolvendo o Valor Presente Líquido	156
6.2.	Valor Futuro	159
6.3.	Valor Anual Equivalente	160
6.4.	Valor Presente dos Custos e Custo Anual Equivalente	162
6.5.	Taxa Interna de Retorno	164
6.6.	Prazo do Retorno do Investimento (PRI) ou Período de Recuperação do Investimento	165
6.7.	Período Payback	166
6.8.	Taxa de Retorno Sobre o Investimento	166
6.9.	Lucratividade	167
6.10.	Rentabilidade	167
6.11.	Custo de Capital	168
6.12.	Markup	169
7.	ANÁLISE FINANCEIRA DE NEGÓCIOS.....	183
7.1.	Necessidade Líquida de Capital de Giro	185
7.2.	Tesouraria	186
7.2.1.	Operação de Tesouraria	186
7.3.	Alavancagem Operacional e Financeira	188
7.4.	Margem de Segurança	190
7.5.	Ponto de Equilíbrio	191
7.5.1.	Fórmulas do Ponto de Equilíbrio	191
7.6.	Margem de Contribuição	194
7.7.	Métodos de Análise da Administração Financeira	194
7.7.1.	Quocientes de Estrutura de Capitais	195
7.7.1.1.	Participação dos Capitais de Terceiros em Relação aos Recursos Totais	195
7.7.1.2.	Participação dos Capitais de Terceiros em Relação aos Próprios	196
7.7.1.3.	Endividamento Total	197
7.7.1.4.	Imobilização do Patrimônio Líquido	198
7.7.1.5.	Imobilização de Recursos Não Correntes	200
7.7.2.	Quociente de Liquidez	202
7.7.2.1.	Liquidez Geral	202
7.7.2.2.	Liquidez Corrente	203
7.7.2.3.	Liquidez Seca	203
7.7.2.4.	Liquidez Imediata	204
7.7.3.	Índices de Solvência	204
7.7.3.1.	Solvência Geral	204
7.7.4.	Lucratividade	206
7.7.4.1.	Rotação do Ativo	206
7.7.4.2.	Margem Líquida	206
7.7.4.3.	Margem Operacional	206
7.7.4.4.	Margem Bruta	207
7.7.4.5.	Rentabilidade do Ativo	207
7.7.4.6.	Rentabilidade do Patrimônio Líquido	207

7.7.4.7.	Risco Financeiro	208
7.7.4.8.	Capital de Giro	208
7.7.5.	Análise de Curto Prazo	211
7.8.	Indicadores de Atividades ou Eficiência	212
7.9.	Sistema Du Pont de Análise Financeira	213
7.10.	Previsão de Falência de Kanitz	213
7.11.	Análise Vertical e Horizontal para as Demonstrações Financeiras ...	218
7.11.1.	Análise Vertical	218
7.11.2.	Análise Horizontal	219
REFERÊNCIAS		231
GLOSSÁRIO		237

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

CAE	Custo Anual Equivalente.
CCL	Capital Circulante Líquido.
CCL	Capital Circulante Líquido.
CF	Custo Fixo.
CFC	Conselho Federal de Contabilidade.
CMV	Custo de Mercadoria Vendida.
CV	Custo Variável.
DFC	Demonstração do Fluxo de Caixa.
DLPA	Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados.
DMPL	Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido.
DRE	Demonstração do Resultado do Exercício.
DVA	Demonstração do Valor Adicionado.
FGTS	Fundo de Garantia do Tempo de Serviço.
FIFO	First In, First Out.
GAF	Grau de Alavancagem Financeira.
GAO	Grau de Alavancagem Operacional.
HP	Hewlett-Packard.
ICMS	Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços.
ILG	Índice de Liquidez Geral.
ILI	Índice de Liquidez Imediata.
ILS	Índice de Liquidez Seca.
INSS	Instituto Nacional de Seguridade Social.
IPL	Imobilização do Patrimônio Líquido.
IRPJ	Imposto de Renda Pessoas Jurídicas.
LAJIR	Lucro Antes do Juro e do Imposto de Renda.
LIFO	Last In, First Out.
LPA	Lucro Por Ações.
MC	Margem de Contribuição.
NLCDG	Necessidade Líquida de Capital de Giro.
PCTRCP	Participação dos Capitais de Terceiros em Relação aos Capitais.
PCTRRT	Participação dos Capitais de Terceiros em Relação aos Recursos Totais.
PE	Ponto de Equilíbrio.
PEPS	Primeiro que Entra, Primeiro que Sai.
TIR	Taxa Interna de Retorno.
UEPS	Último que Entra, Primeiro que Sai.
VAE	Valor Anual Equivalente.
VF	Valor futuro.
VP	Valor presente.
VPC	Valor Presente dos Custos.
VPL	Valor Presente Líquido.

CAPÍTULO

1

INTRODUÇÃO

O EMPREENDEDOR

•

A EMPRESA

•

CONSIDERAÇÕES FINAIS



INTRODUÇÃO

1

CAPÍTULO

Para iniciar um livro de finanças, não poderíamos deixar de destacar dois motivos essenciais para a existência desse estudo.

O primeiro é fazermos uma síntese de como deve agir um empreendedor, pois é a partir dessa pessoa física que forma um complexo valoroso, e de muitos estudos para que não deixe de atingir os objetivos principais que é a lucratividade e se manter por muitos anos no mercado econômico financeiro de uma nação. Para isso vamos conceituá-lo, transformá-lo em um dirigente de sucesso.



O segundo é fazermos uma síntese de como legalmente faz uma empresa estar organizada e controlada dentro dos princípios fundamentais das suas atividades econômicas.

1.1. O EMPREENDEDOR

O empreendedor (pessoa física):

- » Não pode ser ditador.
- » Não pode ser paternalista com a equipe de direção: todos devem atuar em espírito de equipe.
- » Deve acompanhar as mudanças mercadológicas juntamente com a tecnologia e aceitar mudanças.
- » Deve agir racionalmente no momento de realizar a direção perante seus colaboradores, irracionais nas atitudes de tomada de decisão, sabendo que o

objetivo geral é alcançar a lucratividade do empreendimento, unido ao fator racional no relacionamento e conduta perante todo o quadro funcional da organização.

- » Necessita utilizar-se da experiência para alcançar melhores resultados.
- » Precisa valorizar a família.
- » Deve proporcionar lazer para a sociedade.
- » Deve proporcionar crescimento do país.
- » Necessita contribuir com o PIB (Produto Interno Bruto) do país.
- » Necessita investir em tecnologia sustentável para o país.
- » Deve preocupar-se com o seu semelhante.
- » Necessita aproveitar as oportunidades.
- » Considerado bom, não é aquele que consegue vultosos faturamentos, mas sim aquele que sabe realizar bons investimentos, planejar adequadamente seus gastos, investir bem na sua equipe de colaboradores.
- » Deve ser humilde, modesto e atencioso para dar todas as informações.
- » Não pode perder as oportunidades e aproveitá-las bem quando surgirem.
- » Deve saber se relacionar e ser acessível ao relacionamento.
- » Deve trabalhar com custo reduzido e não explorar no preço de seus produtos ou serviços.
- » Deve trabalhar com produtos de qualidade.
- » Não deve pensar que marketing é gasto, mas sim que é investimento, pois é o que faz conhecer o seu empreendimento.
- » Deve trabalhar com estoque reduzido e saber comprar para não perder com custo de estocagem ou deterioração dos produtos.
- » Precisa ser contador gerencial e não simplesmente tributário, porque, sabendo administrar a empresa, saberá reduzir sua carga tributária trabalhando dentro da lei que o ampara.
- » Deve avaliar detalhadamente a qualidade do atendimento.
- » É apto para aceitar implantação de novos projetos e aceitar a continuação dos mesmos.
- » Deve saber ouvir seus subordinados, avaliar as informações e colocá-las em ação se forem satisfatórias.
- » Deve saber se comunicar para realizar boas negociações e se relacionar na sociedade.
- » Deve participar da sociedade de forma ativa, mas não se expor. A participação leva ao marketing da empresa e desenvolve um laço de amizade desde que se utilize de maneira correta, sem denegrir sua imagem.
- » Deve influenciar sua família a participar da sociedade, mas não expor o empreendimento.
- » Pode e deve visitar feiras, exposições, congressos de sua área para acompanhar as tendências e a modernização de mercado; se possível, realizar novos investimentos.

- » Deve ter sua empresa estruturada na forma integrada no sistema de informação gerencial para controlar adequadamente resultados econômicos da empresa.
- » Deve ser conservador nos momentos de incerteza do mercado.
- » Deve honrar com as obrigações perante os fornecedores.
- » Deve saber administrar a sua própria vida.
- » Precisa se preparar para enfrentar a concorrência, os inimigos, enfim, todos que querem que não dê certo o seu empreendimento.
- » Deve ser educado, buscar conhecimento em cursos profissionalizantes, palestras, convenções e universidades.
- » Deve estar bem fisicamente para estar disposto nas ações do dia a dia.
- » Deve estar bem psicologicamente, espiritualmente e com a família.
- » Não pode discriminar as pessoas.
- » Deve estabelecer união entre sua equipe de colaboradores.
- » Deve proporcionar para sua equipe de profissionais, estímulos para a busca de perda zero no ambiente empresarial, quebra zero nos equipamentos empresariais, por meio de incentivo, benefícios e união entre toda a equipe de colaboradores.
- » Proporcionar aos colaboradores programa na participação dos resultados.
- » Não deve ter medo de identificar a política econômica e financeira para seus colaboradores. Essa ação demonstra o poder compartilhado entre direção e equipe de funcionários, apresentando, realmente, a situação da empresa.
- » Deve respeitar todos ligados com sua administração: colaboradores, acionistas, clientes, fornecedores, familiares etc.
- » Deve estimular o trabalho em equipe.
- » Incentivar os colaboradores a estarem unidos com seus familiares, liberando-os para as festividades em épocas especiais, nas escolas, acompanhamento dos filhos nas consultas médicas por determinado número de dias no ano.
- » Deve servir à sociedade.
- » Deve pulsar nas veias o sangue humanitário.
- » Valorizar seu colaborador, proporcionando oportunidades de crescimento investido pela empresa e planos de cargos e salários.
- » Necessita conhecer e agir adequadamente nas diferenças entre valores monetários da empresa, o que representam para o proprietário. São as diferenças da pessoa física e jurídica.
- » Utilizar os lucros do exercício para reinvestimento da empresa e fazer reservas de dividendos para distribuir aos sócios em período predeterminado.
- » Deve ter calma nas ações para a tomada de decisões.

O empreendedor apropriado para constituir e levar à frente uma empresa, deve avaliar e seguir as ações apresentadas, refleti-las e colocar em prática cem por cento de tudo o que foi indicado.

1.1.1. CONCEITO DE EMPREENDEDOR

A dívida do empreendedor é acreditar no potencial, aproveitar do limite e fazer da vontade para alcançar o objetivo desejado. Para isso, necessita ser consciente, saber o que pode e até onde consegue lutar para superar as diversidades do tempo. Sendo assim, o caminho deixará de ser tortuoso e se tornará uma reta para chegar ao destino almejado.

Empreendedor é o ser humano que sabe avaliar ao mesmo tempo o racional e o irracional na empresa. O lado racional do empreendedor é porque sob sua responsabilidade, estão muitas pessoas e famílias, necessitando do seu sucesso. O lado irracional é que o seu sucesso depende da união de vários fatores que devem ser bem avaliados e, também, de saber transpor o limite da injustiça e da incompreensão humana.

Esse profissional deve saber conduzir sua organização, seguindo rigorosamente os princípios básicos da administração:

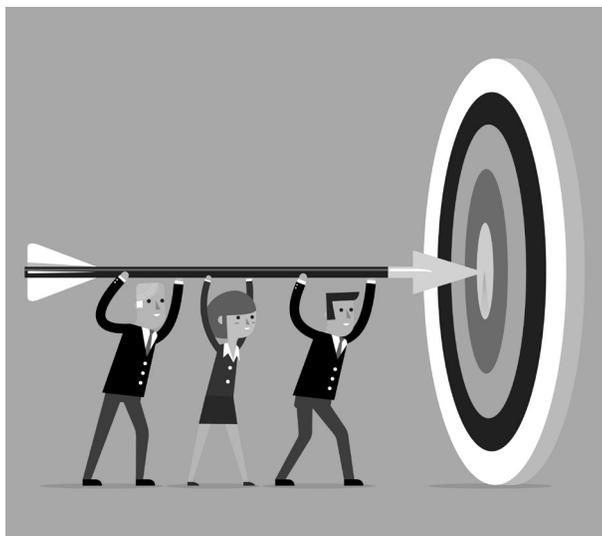
- » **Planejamento:** A sua própria identificação nominal esclarece que é a ação de preparação das etapas para alcançar os objetivos desejados; é a função administrativa que determina quais os objetivos almejados e o que deve ser feito para atingi-los da maneira adequada.
- » **Organização:** Tem como função, agrupar e estruturar todos os recursos almejados da melhor forma possível. O objetivo primordial é unir as pessoas para que trabalhem em conjunto e atinjam favoravelmente o organismo empresarial.
- » **Controle:** É a função administrativa que consiste em medir e corrigir o desempenho dos subordinados para assegurar que os objetivos da empresa sejam atingidos. A tarefa de controle é verificar se tudo está sendo feito em conformidade e organizado de acordo com as ordens dadas para identificar os erros ou desvios, a fim de corrigi-los e evitar sua repetição.
- » **Previsão:** Ato ou efeito de analisar o futuro da empresa. Averiguar a situação de mercado e identificar como agir e tomar as decisões corretas. Por isso, o empreendedor deve estar atento a médio e longo prazo, pois sua previsão bem definida soluciona muitos problemas futuros.
- » **Direção:** Executar as tarefas em termos lógicos. Uma empresa precisa ser governada, orientada para alcançar o escopo pretendido. A direção tem, como função na administração, conduzir e coordenar o pessoal na execução das atividades planejadas e organizadas, orientar e coordenar o trabalho dos subordinados. Na realidade, dirigir significa interpretar os objetivos e os planos para os outros e dar instruções sobre como executá-los. Trata-se de atuar diretamente com as pessoas para que consigam executar as suas atividades. A importância da direção está em que de nada adianta um bom planejamento e uma boa organização se as pessoas trabalham sem uma orientação e coordenação adequadas.

Essas ações principais da administração, proporcionam o bom direcionamento do trabalho do empreendedor, mas, isso, não basta: ou seja, deve-se ter missão, o propósito de que a empresa exista para atingir sucesso e alcançar lucratividade.

A **missão** é o motivo pelo qual a empresa existe; é a concentração de todos os valores em termos de atuação, tradição, filosofia e valorização do nome da organização.

A **visão** é outro fator importante para o empreendedor estabelecer metas. A visão proporciona atitudes lógicas para a tomada de decisão, porque os escopos se tornam claros e fáceis de serem interpretados.

A visão e a missão precisam ser claramente definidas para que possam ser compartilhadas por todos na organização. Elas proporcionam a execução do planejamento estratégico e o alcance dos objetivos traçados na mente e na vida do empreendedor.



Portanto, empreendedor é a constituição total do ser humano em relação a sua vida pessoal, profissional e histórica, reconhecendo a conduta compassiva e verdadeira perante o seu próximo. Não desprezando a ousadia e a busca constante de atingir o sucesso que é o resultado das ações praticadas no dia a dia do desenvolvimento humano.

1.1.2. TRANSFORMAÇÃO DO EMPREENDEDOR

Todo empreendedor necessita seguir a sua experiência. Ele não deve procurar aventuras organizacionais no início de sua vida empresarial. Depois de estabelecido, estabilizado, pode caminhar para os diversos mundos do empreendedorismo.

Portanto, o empreendedor deve ser uma excelente pessoa e aceitar tudo de inovação que possa existir no mercado empresarial, seguindo o conhecimento de cada capítulo que será apresentado a seguir.

Antes de iniciar os estudos empreendedores no mercado econômico financeiro empresarial, o profissional da área deve avaliar essa mensagem para refletir nas suas tomadas de decisões:

Se parássemos de encarar a vida e as pessoas como um jogo e milhões de adversários, muito provavelmente sofreríamos menos, compreenderíamos mais os problemas alheios e encontraríamos muito mais conforto no abraço de cada um.

Mas, infelizmente, nos enxergamos como rivais, como se estivéssemos em busca de um tesouro tão pequeno que só poderia fazer vitoriosa a uma única pessoa. O maior prêmio de nossa existência está na capacidade de compartilharmos a vida! Estamos todos no mesmo barco! Devemos experimentar: acolher ao invés de julgar, perdoar ao invés de acusar e compreender ao invés de revidar!

É difícil, sem dúvida! Mas é possível e extremamente gratificante. A vida fica mais leve, o caminho fica mais fácil e a recompensa, muito mais valiosa.

1.1.3. A EQUIPE FAZ A FORÇA

A equipe só sobrevive quando todos estiverem empenhados e comprometidos com os resultados, respeitando indistintamente a tudo e a todos. A partir desse momento, o empreendedor conhecendo-se, respeitando-se e respeitando o seu próximo, deve conhecer a fundo como administrar uma empresa e, para isso, precisa estar atento nas áreas essenciais da administração empresarial e, a partir de agora, apresentará a real administração empresarial e todas as suas variáveis.

1.2. A EMPRESA

A empresa (pessoa jurídica):

- » Vista a evolução da contabilidade, demonstrando cientificamente que é uma ciência que estuda e controla o patrimônio das entidades. Mas, também, podemos conceituar a contabilidade, como ciência que registra os fatos e gera informações do patrimônio da empresa.
- » O objeto da contabilidade é o patrimônio, que é o conjunto de bens, direitos e obrigações vinculado a uma entidade econômica/administrativa.
- » A finalidade da contabilidade é manter o registro e o controle do patrimônio das entidades, com intuito de fornecer informações e interpretações sobre a composição e as variações desse patrimônio.

- » As informações, deverão ser geradas para que os usuários possam ter conhecimento da situação da organização em um dado momento e para tomada de decisão, quando necessário.
- » As informações são transcritas através dos devidos relatórios, segundo a Lei 11.638/2007 das Sociedades Anônimas em substituição à lei 6.404/76, conforme segue: Balanço Patrimonial, Demonstração de Resultado do Exercício, Demonstração de Lucros ou Prejuízos Acumulados, Demonstrações das Mutações do Patrimônio Líquido, Demonstrações de Fluxo de Caixa e Notas Explicativas.

1.2.1. POSTULADOS, PRINCÍPIOS GERALMENTE ACEITOS E CONVENÇÕES

Na contabilidade, deve-se ter bases para tomada de decisão, para desenvolvimento do trabalho, ou seja, para tudo o que formos fazer é necessário ter conhecimento.

1.2.1.1. POSTULADOS

É a parte inicial, na qual se verifica onde fazer a contabilidade e por quê fazê-la.

Os postulados são da Entidade Contábil, onde se demonstra a criação da empresa, por meio de conclusão da objetividade traçada em formar uma empresa, ou seja, é o ambiente de contabilização, onde demonstra o início da obrigação da pessoa jurídica para com a pessoa física, sendo que, a pessoa física é a detentora do capital aplicado em uma empresa e a pessoa jurídica tem a obrigação de prestar contas para com seu proprietário, ou seja, sócio.

Nesse postulado temos a incumbência de diferenciar a pessoa física da pessoa jurídica, demonstrando que cada uma é independente da outra.

O outro postulado é o da Continuidade. Para a contabilidade é um organismo vivo que operará por um período de tempo indeterminado.

Os princípios contábeis geralmente aceitos são as regras de contabilização, eles se dividem em:

- » **Custo original com base no valor:** A premissa básica desse princípio define que os ativos serão incorporados pelo preço pago para adquiri-los ou fabricá-los acrescido de todos os gastos necessários para colocá-los em condições de gerar benefícios para a empresa, quer por sua venda ou por sua imobilização.

- » **Realização da receita em confrontação com as despesas:** Para definirmos esse princípio, vamos conceituar Receita e Despesa:
 - » **Receita:** É todo benefício que a empresa tem por meio da realização da venda do produto comercializado na empresa ou por meio da prestação de serviço ocorrido pela empresa.
 - » **Despesa:** É o sacrifício que a empresa arca para a obtenção da receita; representa a utilização ou o consumo de bens e serviços no processo de produção de receitas.

Diante do exposto, fica demonstrado o grau de associação entre as receitas e as despesas e, apesar de não haver uma ordem temporal que indique o reconhecimento de ambas, na demonstração de resultado, evidenciam-se primeiramente as receitas para, em seguida, apresentar-se o esforço empreendido na sua obtenção, apurando, conseqüentemente, o resultado pela diferença, e também se no exercício da empresa, houve lucros ou prejuízo.
- » **Denominador comum monetário:** Esse princípio se relaciona com a qualidade da contabilidade em apresentar o conjunto de bens, direitos, obrigações, receitas e despesas, ou seja, as demonstrações contábeis em uma única base monetária, apresentadas em moeda corrente do país.

As Convenções Contábeis são as restrições da contabilização, ou seja, o que se pode fazer e o que não se pode fazer, regem a postura do contador. A convenção se divide em:

- » **Convenção da objetividade:** A contabilidade deve gerar informações claras e detalhadas.
- » **Convenção da materialidade:** A contabilidade deve registrar apenas os eventos dignos de atenção (relevantes) e, na ocasião oportuna, procurar a diferença com a finalidade de evitar desperdícios de tempo e dinheiro. Essa convenção se analisa em dois ângulos: o primeiro, relaciona-se à escrituração contábil; cuidados devem ser tomados para que o sacrifício efetuado na contabilização de um determinado fato não supere os benefícios decorrentes de tal empreitada. O outro ângulo, no qual a materialidade é vista, com relação ao usuário da informação contábil, fazer com que não perca tempo, não fazer com que perca tempo com valores insignificantes, pois não afeta qualquer tomada de decisão.
- » **Convenção do conservadorismo:** A contabilidade deve ser atuada de forma conservadora, tendo em vista que, no momento em que se avalia um patrimônio, temos que avaliar os ativos de forma mais baixa e os passivos de forma mais alta, pois temos que superar nossas obrigações de forma que não afete o capital aplicado em nosso patrimônio.
- » **Convenção da consistência:** A contabilidade deve ser consistente no exercício, pois se desenvolver um trabalho de apuração de estoque pelo método médio ponderado, esse exercício deverá fechar com essa avaliação,

pois, somente a partir de outro exercício é que se pode fazer a avaliação por algum outro método.

1.2.2. ORIGEM DO DÉBITO E CRÉDITO

No momento que se fala de finanças, vem a mente “débito e crédito”, o que os leigos confundem drasticamente, pois para muitos a visão do débito é dívida e o crédito é um direito. Quando estudamos a fundo essas duas formas dentro das ciências contábeis, verificamos que as pessoas que movimentam o mercado financeiro, têm uma visão distorcida dessas análises. Por não saberem a origem dessas palavras é que as pessoas se perdem na hora de aplicar o conceito.

Antigamente, quando realmente aplicaram a formação da contabilidade como uma ciência, os fatos ocorreram da seguinte forma: no final do século XIV, o Papa Leão X delegou ao Frei Lucca Paccioli, um matemático, o controle financeiro de um convento em uma cidade da Itália, o Frei precisava demonstrar para o Papa a origem dos recursos e suas destinações, para cada movimentação financeira ele tinha que apresentar dois registros, a origem dos recursos e a aplicação deles, daí surgiu o termo Partidas Dobradas.

A premissa básica das partidas dobradas, conforme mencionado, é que para toda transação contábil há no mínimo dois registros (origens e destinos). Esses registros são denominados de Débito e Crédito e funcionam como as ações contábeis, uma vez que o ato de debitar e creditar alteram os saldos das contas e, conseqüentemente, geram as variações patrimoniais.

Portanto, debitar e creditar são os verbos da contabilidade. Todas as transações contábeis que ocorrem são registradas utilizando esses dois verbos.

A natureza dos grupos de contas gera ao iniciante desse estudo alguma confusão, pois pode-se questionar o seguinte: “se ativo são os bens e direitos que uma empresa possui, como isso pode ser um débito?”. Essa dúvida surge porque somos acostumados a pensar que débito é estar em falta com algo, ou seja, é uma coisa negativa, mas na contabilidade não é bem assim, veja a origem das palavras:

- » **Débito:** do latim “debes” = devido a mim (pertence a mim).
- » **Crédito:** do latim “credo” = confiança, crença (creio que pertence a mim).

Portanto, a palavra débito significa devido a mim, logo o Ativo é de natureza devedora, pois os bens e direitos pertencem à empresa, ou seja, são devidos a ela.

A palavra crédito significa confiança, portanto, quem vende a prazo tem confiança na empresa, ou seja, acredita que ela vai pagar a dívida e, conforme já visto, as dívidas e obrigações são lançadas no Passivo, daí esse grupo ser de natureza credora. O mesmo ocorre com o Patrimônio Líquido, pois o investidor (proprietário) colocou recursos na empresa, acreditou nela.

1.2.3. CLASSIFICAÇÃO DAS CONTAS

Na sua linguagem cotidiana, o que representa a palavra conta? Possivelmente sua resposta será “é quando temos conta na padaria, na farmácia, no supermercado, na loja etc. São contas que temos para pagar.”.

Veja o conceito do ponto de vista técnico contábil: “Conta é o nome técnico dado aos componentes patrimoniais (bens, direitos, obrigações e patrimônio líquido) e aos elementos de resultados (despesas e receitas)”.

Até ao presente, quando nos referimos aos componentes patrimoniais, falamos em elementos. Por exemplo, elemento caixa, elemento veículos, elementos móveis, elementos duplicatas a pagar. Agora, não apresentaremos nada de novo, simplesmente, quando nos referirmos aos componentes patrimoniais, não mais diretamente elementos e sim Contas (conta caixa, conta veículos etc.).

Para que serve a conta?

É por meio das contas que a contabilidade consegue desempenhar o seu papel. Por isso, elas devem ser tratadas com bastante carinho pelo contabilista. Todos os acontecimentos que ocorrem na empresa, responsáveis pela gestão, como as compras, as vendas, os pagamentos, os recebimentos, são registrados em livros próprios por meio das contas.

As contas podem ser classificadas de acordo com vários critérios. Entretanto, aquele que nos interessa é o que as classifica em dois grupos (teoria patrimonialista), seguindo de acordo com a Lei 11.638/2007 das Sociedades Anônimas:

- » Contas Patrimoniais.
- » Contas de Resultado.

1.2.3.1. CONTAS PATRIMONIAIS

As contas que compõe esse grupo são todas que representam os bens, direitos e obrigações da empresa. É por meio delas que é identificado o real capital da organização e todas as suas composições. Essas contas representam a estática patrimonial, ou seja, é o estudo do patrimônio considerado sem movimento, em um dado momento, na sua estrutura qualitativa e quantitativa, isto é, nos seus elementos e nos seus componentes e valores.

A estática patrimonial procura demonstrar em um dado momento, a estrutura e a composição patrimonial da empresa.

As principais demonstrações da estática patrimonial são:

- » **Balanco orçamentário:** Demonstração utilizada para evidenciar o comportamento das receitas e despesas durante um determinado período de tempo.
- » **Balanco financeiro:** Demonstrativo utilizado para apresentar a posição financeira da empresa em determinado momento.

- » **Balço patrimonial:** Demonstração utilizada para refletir a posição financeira e patrimonial da empresa em dado momento. Ela também procura demonstrar a posição de bens, direitos e obrigações da empresa, evidenciando a situação líquida do patrimônio.

1.2.3.1.1. ATIVO

No ativo encontram-se todas as contas que representam os bens e os direitos, devidamente classificados em:

- » **Ativo Circulante:** No ativo circulante, encontram-se todas as contas que representam os bens e os direitos que, devido a sua finalidade e, em sua maioria, estão em constante circulação. Correspondem aos recursos aplicados em elementos que estão em constante movimento, como, por exemplo, a conta caixa, que a todo instante está sendo movimentada (entra e sai dinheiro); o mesmo ocorre com as contas de estoque, banco conta movimento etc.
- » **Ativo Não Circulante:** São incluídos ativo não circulante todos os bens de permanência duradoura, destinados ao funcionamento normal da sociedade e do seu empreendimento, assim como os direitos exercidos com essa finalidade.

A divisão do Ativo Não Circulante será realizada da seguinte maneira:

- » **Realizável a Longo Prazo:** No ativo realizável a longo prazo, se encontram classificadas todas as contas que representam direitos cujos vencimentos ocorram após o término do exercício social subsequente, como, por exemplo, os títulos a receber (duplicatas, promissórias etc.). Ou seja, o início do fato se dá acima de 360 dias do fato gerador, por exemplo, vende-se a prazo o seu estoque e o início de recebimento será realizado 15 meses após o fato da venda. Isso se caracteriza como realizável a longo prazo.
- » **Imobilizado:** No ativo imobilizado se encontram classificadas todas as contas que representam os bens e direitos que, pela sua finalidade, representam recursos aplicados na empresa de maneira permanente. Por exemplo, os móveis e os veículos de uso da empresa etc.
- » **Contas Retificadoras do ATIVO:** você deve ter percebido que, no Ativo, apareceram três contas precedidas do sinal (-), são elas:

IMOBILIZADO

(-): Depreciação Acumulada.

(-): Amortização Acumulada.

(-): Exaustão Acumulada.

As contas do ativo são de natureza devedora (débito). Entretanto, por força de lei, existem contas que, embora de natureza credora (crédito), devem figurar no ativo, retificando seus valores. Daí a permanência das referidas contas no ativo, porém com sinal menos (-).

- » **Investimento:** Os investimentos do Ativo Não Circulante devem ser classificados com as participações societárias permanentes, compreendendo a importância aplicada na aquisição de ações e outros títulos de participação societária, com a intenção de mantê-las em caráter permanente, seja para obter o controle societário, ou por interesses econômicos, entre eles, como fonte permanente de renda.
- » **Intangível:** Os ativos intangíveis compreendem o leque de bens incorpóreos destinados à manutenção da companhia ou exercidos com essa finalidade, inclusive o fundo de comércio adquirido. Trata-se de um desmembramento do ativo imobilizado, que, a partir da vigência da Lei 11.638/2007, ou seja, a partir de 01/01/2008, passa a contar apenas com bens corpóreos de uso permanente. São exemplos de ativos intangíveis, os direitos de exploração de serviços públicos mediante concessão ou permissão do Poder Público, marcas e patentes, softwares e o fundo de comércio adquirido.

1.2.3.1.2. PASSIVO

No passivo se encontram as contas que representam as obrigações e o Patrimônio Líquido.

O Passivo se divide em duas partes:

- » **Passivo Circulante:** No passivo circulante se encontram classificadas as contas que representam as obrigações da empresa que vencem no curso do exercício seguinte. São os Capitais de Terceiros.
- » **Passivo Não Circulante:** No passivo não-circulante são escrituradas as obrigações da entidade, inclusive financiamentos para aquisição de direitos do ativo não-circulante, quando se vencerem após o exercício seguinte. No caso de o ciclo operacional da empresa ter duração maior que a do exercício social, a concepção terá por base o prazo desse ciclo.

A divisão do Passivo Não Circulante será realizada da seguinte maneira:

- » **Exigível a Longo Prazo:** No passivo exigível a longo prazo se encontram classificadas as contas que representam as obrigações da empresa que têm vencimento após o término do exercício seguinte. Ou seja, o início do fato se dá acima de 360 dias do fato gerador, por exemplo, compra-se a prazo uma máquina e o início do pagamento será realizado 15 meses após a compra. Esse fator é caracterizado, como exigível a longo prazo.