

PLANEJAMENTO DE CONTAS A RECEBER E IMPLANTAÇÃO DE MELHORIAS PARA PEQUENAS EMPRESAS

Antonia Maria Gimenes¹; Andre Bonfante²; Renato Nogueira Perez Avila³; Evandro Zacheo Mello⁴; Priscila Caroline Bassetto⁵.

RESUMO

O estudo teve por objetivo principal demonstrar a importância dos controles internos das contas a receber e a implantação de planilhas para auxiliar a administração gerencial e tomada de decisões em uma empresa do ramo de calçados, e os específicos foram analisar a importância de um controle interno. A justificativa deste artigo foi demonstrar como são aplicados os controles internos de contas a receber nas pequenas empresas. A utilização destes controles torna-se indispensável para a segurança dos ativos e para garantir que representem verdadeiramente a situação da empresa em determinado momento, para garantir a veracidade das informações, proporcionando maior segurança e precisão aos gestores em sua tomada de decisões. Metodologia foi realizada a partir de uma pesquisa bibliográfica e da realização de um estudo de caso. As sugestões de melhoria foram feitas através das dificuldades encontradas, a necessidade de implantação de um planilha para uma organização de seus dados

Palavras-chave: Contas a receber. Implantação. Controle.

ABSTRACT

The study was aimed to demonstrate the importance of internal controls of accounts receivable and the deployment of spreadsheets to aid managerial administration and decision-making in a shoe branch company, and specific were to analyze the importance of internal control. The justification of this article was to show how the internal controls of accounts receivable in small enterprises are applied. The use of these controls it is essential for the safety of assets and to ensure that truly represent the particular situation of the company in time to ensure the accuracy of information, providing greater security and accuracy managers in your decisions. Metodologia -making was carried out from a literature search and conducting a case study. The improvement suggestions were made by the difficulties encountered, the need to implement a spreadsheet to an organization of your data

Keywords: Accounts receivable, Implementation, Control.

INTRODUÇÃO

¹ Administração de empresas, especialista em Gestão de negócios, coordenadora dos cursos superiores tecnólogos em finanças, logística e Rh.

² Licenciatura em Ciências Contábeis, Especialização em Finanças

³ Tecnólogo em Processamento de Dados, Licenciatura Plena em Informática, Especialista em Ciência da Computação, Mestre em Sistema de Gerenciamento de Tele-Comunicação, Doutor em Ciências da Educação, Professor e Coordenador de Pesquisa

⁴ Acadêmicos do Curso de Tecnologia em Gestão Financeira.

⁵ Acadêmicos do Curso de Tecnologia em Gestão Financeira.

Com a mudança do cenário econômico no Brasil desde o plano real, o qual foi bem sucedido com a diminuição da inflação, o controle no preço de mercadorias, o aumento do poder de compra. Por isso houve uma crescente em relação ao mercado de importação e exportação onde o dólar estava em baixa e a população estava comprando vários produtos que antes era impossível ter essa oportunidade.

Desta forma, as significativas transformações econômicas e financeiras no país exigiram das Empresas o controle no ambiente interno e os gestores sentem cada vez mais necessidade de se adaptarem a essa nova estrutura organizacionais, para que permaneçam e continuem evoluindo em seus negócios.

O desenvolvimento financeiro empresarial depende de um rigoroso controle do fluxo de informações financeiras, controles gerenciais para a tomada de decisão, controle do capital de giro, controle de contas a pagar e a receber, permitindo ao administrador uma visão clara, a fim de que ele possa planejar dirigir e controlar os recursos financeiros disponíveis.

Muitas Empresas têm dificuldades em identificar a situação econômica da sua empresa, o que dificulta o processo de tomada de decisão no curto prazo. Para tanto é necessário identificar sua capacidade de solvência, analisar seus resultados e ter pessoal capacitado para identificação dos problemas existentes.

O artigo teve como objetivo principal apurar como foram aplicados os registros das contas a receber e a importância de obter um controle interno eficiente em uma empresa de pequeno porte na região de Ibiporã. E os objetivos específicos foram analisar a importância de um controle interno eficiente nas Empresas. Verificar como eram aplicados os registros das contas a receber. Demonstrar a importância das informações para a tomada de decisão.

A justificativa deste artigo foi demonstrar como são aplicados os controles internos de contas a receber nas Empresas de pequeno porte, onde este plano de conta é a chave fundamental para o aumento de seu capital de giro, e também demonstrar quais os cuidados que a gestão da empresa deve obter para ter o retorno esperado deste capital.

A pesquisa busca verificar como funciona o sistema de controle interno relacionado às atividades de contas a receber da referida empresa e analisar o controle dessas atividades. Com pesquisa de fundamentação teórica, com a legislação aplicada às pequenas empresas, conceitos de controle, e a contabilidade como sua importância nestas empresas.

Também as definições e importâncias dos controles internos, objetivos, características, classificação e avaliação. Em seguida, definem-se os conceitos de contas a receber e os principais tipos de controles internos relacionados a estas contas, tais como: crédito, política de crédito, concessão, cobrança, limites e risco de crédito.

Em seguida o estudo de caso com a apresentação da empresa, os principais controles gerais da empresa, e em específico, a descrição do controle de contas a receber, a comparação entre a teoria e a prática e a análise dos resultados obtidos.

DESENVOLVIMENTO

Quando surge uma empresa, a sua principal visão é a obtenção de lucro através das vendas de seus produtos ou serviços prestados por ela. Para se obter os resultados esperados é necessário um planejamento eficiente e que deve ser supervisionado pelos gestores da empresa periodicamente para o acompanhamento dos resultados obtidos.

HOJI, 2001) “Para o desenvolvimento do planejamento financeiro que consiste em planejar as receitas e despesas financeiras, existe a necessidade de conhecimento aprofundado do mercado financeiro e economia brasileira e internacional”.

O Planejamento é necessário para a fixação de padrões e metas e o controle permite obter informações e comparar os planos com os desempenhos reais e fornecer meios para a realização de um processo no qual o sistema pode ser transformado para que atinja uma situação esperada.

Para tanto as vendas são de grande importância na sobrevivência da empresa, pois ela é o fato gerador do aumento de receita, como nem todos os clientes conseguem efetuar seus pagamentos sempre á vista, é por esta razão que as empresas precisam elaborar uma política de crédito, para concederem a seus clientes créditos, para que siga atingido seus objetivos que é alavancar as suas vendas e conquistarem novos clientes no mercado e conseqüentemente aumentar o seu capital de giro.

Nas pequenas Empresas os gestores têm dificuldade em identificar a situação econômica e financeira da sua Empresa, por não conhecer a importância do processo de contas a receber, também isso dificulta o processo de tomada de decisão no curto prazo. Para tanto é necessário identificar sua capacidade de solvência, analisar seus resultados e ter pessoal capacitado para identificação dos problemas existentes.

É possível relacionar diversos fatos que influenciam o crescimento das dificuldades que as Empresas de pequeno porte enfrentam, porém os mais comuns são fatores relacionados a escassez de recursos disponíveis em caixa para investimentos internos e externos como a estrutura da empresa, equipamentos tecnológicos necessários ao melhor gerenciamento e controle de suas atividades, investimentos em publicidades, acesso à concessão de créditos, entre muitos outros itens que ajudam a Empresa a conquistar clientes,

aumentando sua disponibilidade de recursos financeiros e sua permanência no mercado.

Ao gerenciar duplicatas a receber é um dos maiores problemas enfrentados pelas pequenas Empresas, uma vez que não dispõe pessoal e nem meios de obter informações seguras para um processo de concessão de crédito. Além de essas empresas terem sempre a intenção de aumentar seu volume de vendas, mesmo as custas de devedores duvidosos, freqüentemente a carteira de clientes é formada por empresas locais.

Para tanto foi criado em algumas empresas os controles internos de contas a receber que apresentam importância fundamental para a administração dos valores a receber de uma Empresa, pois quando existe controle interno eficiente das contas a receber, os clientes e a empresa protegem seus ativos contra prováveis perdas que poderão decorrer de vendas e garantem, dessa forma, a eficiência de suas operações.

(CREPALDI, 2002) “É de fundamental importância para a utilização de um controle adequado sobre cada sistema operacional, pois dessa maneira atingem-se os resultados mais favoráveis com menores desperdícios”.

Quando a Empresa aplica este sistema de contas é exigida uma serie de informações sobre seu cliente, eles precisam levantar os dados financeiros através holerites, e de declarações de impostos de renda se pessoa jurídica para conhecer o seu poder de compra e principalmente o histórico deste cliente na empresa para observar as compras efetuadas, que ira demonstrar aos gestores se elas foram liquidadas no dia certo do pagamento ou não.

Através destas análises dos dados os gestores da Empresa projetam o valor do crédito cedido para cada cliente que é passado para o setor comercial onde são efetuadas as vendas, com a posse destas projeções passada para os

vendedores cada um deles sabe o limite de cada cliente, e a estratégia de venda que ira ser elaborada sobre o crédito que foi cedido a eles.

Em síntese, pode-se dizer que o controle interno visa satisfazer os objetivos traçados pelas Empresas, reduzir desperdícios decorrentes das atividades das Empresas, bem como auxiliar a melhoria dos procedimentos operacionais ineficientes.

(MARTINS, 2000) “Controle significa conhecer a realidade, compará-la com o que deveria ser, tomar conhecimento rápido das diversidades e suas origens e tomar atitudes”. Assim, o controle interno é de fundamental importância ao bom desempenho da empresa e facilita as decisões da administração.

As Contas a Receber é um controle gerencial essencial para vida financeira de qualquer empresa. Os ativos a receber decorrentes das vendas a prazo são um dos maiores bens de sua Empresa, deixar de recebê-los, ou ainda, cobrar indevidamente de seus clientes, seja no valor, seja na data, seja na antecipação de um cheque pré-datado é muito ruim para sua Empresa.

Segundo (GUITMAN, 2004), “O objetivo da administração das contas a receber consiste em dispor de contas com a maior rapidez possível sem perder vendas com a adoção de técnicas de cobrança muito agressivas. A consecução desse objetivo abrange três tópicos: (1) seleção e padrões de crédito, (2) condições de crédito e (3) monitoramento de créditos.”

Mas a maior dificuldade que este processo de contas a receber possui é a expectativa, ou seja, quando a Empresa concede uma venda à prazo existe uma perspectiva de recebimento no dia em que a duplicata ira vencer, mais existem muitas variáveis no meio do caminho que pode acontecer que o pagamento não ocorra, como a mudança no mercado como quedas nas vendas que são o fato gerador de receitas para a pessoa jurídica ou a perda de um emprego para a pessoa física.

Por esta razão é que a Empresa fornecedora do crédito elabore uma margem de perda de recebimento, devido a estes fatores que podem vir a ocorrer, porque o surgimento de incobráveis no meio do processo é quase que provável. A Empresa deve estar sempre atento com as mudanças de mercado pois ele auxilia muitas vezes como por exemplo pelo próprio governo através dos aumento dos juros, com objetivo principal que é frear o consumo no país esta talvez seja a principal dificuldade.

Organizar uma boa forma de controle interno é essencial às empresas. Com ele as entidades podem avaliar melhor o seu desempenho operacional, econômico e financeiro. A utilização de um bom controle interno permite às empresas a avaliação e a prevenção dos métodos e técnicas utilizadas no desenvolvimento de suas atividades.

Para que estes fatores ocorram com eficiência é necessário implantar uma política de crédito, e esta estratégia deve ser bem planejada devido ao fato de que o capital de giro da Empresa vai permanecer estável até o recebimento da venda efetuada prazo. E também deve levar em consideração que conseqüentemente ocorram falta de pagamento de alguns clientes devido o acontecimento da perda de um emprego ou por fatos negativos como uma crise financeira em uma empresa, por exemplo, gerando então o que é chamado no mercado de incobráveis, ou seja, aquela pessoa física ou jurídica que não tem como saldar as suas dividas, por esta razão os gestores da empresa precisam elaborar bem esta politica, pois esta perda de receita é impactada diretamente na perda de capital de giro e principalmente no fluxo de caixa da empresa que não vai mais poder contar com esta receita causando então prejuízo.

Para conceder os créditos para seus clientes são elaboradas análises feita pela a empresa através do setor financeiro ou contratando uma Empresa especialista em análise de crédito ai vai depender das qualificações de seus

funcionários, o setor financeiro possui informações de como esta a saúde financeira, por esta razão é que é ele que decide a hora de conceder os créditos aos clientes junto com o setor de comercial que efetuam estas vendas.

Existem dois modelos de avaliação para a pessoa física que é do setor empregatício e a pessoa jurídica que é de setor jurídico, para avaliar a pessoa denominada física são obtidas informações cadastrais como demonstração de pagamento (holerites), comprovante de residência, referencia de pessoas geralmente e preciso indicar de duas a três pessoas e as prestações não podem passar de 30% de seu salário.

E para avaliar créditos para as pessoas jurídicas, aquelas que são de grande porte são buscadas informações de documentos como balanço patrimonial, demonstração do resultado de exercícios (DRE), estes documentos são avaliados através de analistas qualificados pois exigem habilidades de cruzamentos das contas para ver qual é o nível do poder compras destas Empresas.

Mais por outro lado a Empresa de pequeno e médio porte já são diferentes, pois estes tipo de Empresa não divulgam abertamente a sua situação financeira, devido a este motivo fica muito mais difícil a suas analises, então os analistas buscam consultas diante o SPC e SERASA e também informações comerciais, bancárias e de fornecedores para implantar os créditos a serem concedidos para essas empresas.

Quando as vendas são efetuadas a prazo a uma expectativa de recebimento, ou seja, os gestores da Empresa baseadas nas datas de seus recebimentos fazem projeções no fluxo de caixa para uma tomada de decisão, como programar um pagamento de um fornecedor dias depois da data do recebimento da venda.

Por este motivo também a uma necessidade da Empresa de implantar um setor de cobrança eficiente para que sege efetuada estes pagamentos na data prevista da duplicata.

Os controles destas vendas são feitas através de planilhas onde são informadas as compras de que cada cliente efetuou, elas apresentam os dados pessoais, a descrição do produto comprado por ela e a data de pagamento de sua duplicata.

O setor de cobrança fica encarregado de verificar todos os dias estas planilhas para verificar se possui algum cliente com o pagamento em atraso, se constar a falta de pagamento o funcionário deve entrar em contato com ele e negociar a liquidação desta fatura, por esta razão é que o negociador deve estar capacitado, pois a Empresa não pode de maneira nenhuma colocar em risco o relacionamento com o cliente, e nem fazer cobrança de modo abusivo porque ele é protegido por lei pelo Código de Defesa do Consumidor (cdc. seção v. art.42), deste código. Dependendo da maneira que este profissional da empresa faz a cobrança se ele for agressivo e expuser o cliente sege pessoa física ou de naturalidade jurídica o código pode ser implantado pela parte lesada e ele pode entrar com uma ação contra a Empresa o que não seria bom para os negócios.

Mais também deve ser implantada uma política de juros quando ocorre um atraso no pagamento, pois a Empresa passa a bancar este produto, mais ele não pode ser abusivo deve estar de acordo com as normas, como possui clientes que pagam em atraso a também aqueles que efetuam o pagamento adiantado, devido a este fator a Empresa deve obter desconto na hora da liquidação desta duplicata. Estes descontos podem variar de acordo com a antecedência do pagamento, se o cliente comprou um produto para trinta dias e efetuou o mesmo com dez dias depois desta compra a Empresa deve conceder um desconto, e se ele efetuar o pagamento com vinte dias depois da compra a Empresa fornece um desconto menor e assim sucessivamente.

Se estas políticas forem implantadas com eficiência a Empresa terá um bom retorno destes recursos que foram concedidos aos seus clientes, tendo então um aumento de capital de giro, onde ele é o maior objetivo a ser alcançado pelos gestores da Empresa.

METODOLOGIA

A metodologia aplicada neste trabalho foi uma pesquisa qualitativa, onde foi aplicado um questionário na Empresa de Moda Country, e fica situada na cidade de Ibiporã – Pr, ela possui atualmente um funcionário, e atua no ramo de botas e botinas, seu público alvo são os vestuários da moda country, nela foi levantado os pontos forte e pontos fracos da empresa, aonde foi verificado a necessidade de implantar planilhas para o controle interno de conta a receber. O levantamento da solução desta necessidade foi feito através de pesquisas bibliográficas para demonstrar a importância destes controles para uma tomada de decisão eficiente.

ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

A pesquisa foi elaborada em uma Empresa de pequeno porte, localizada na cidade de Ibiporã no estado do Paraná (ou região metropolitana de Londrina), cuja especialidade é fabricação de calçados, ela está no mercado a mais de 5 anos, e está voltada para o público que gosta de moda country.

Esta Empresa repassa as botinas e as botas para vendedores que possui carteiras abertas em várias cidades do estado do Paraná, e também vende no varejo onde a fábrica esta localizada em Ibiporã. Atualmente, possui um funcionário fixo.

Como o gestor nos disse não possui nenhum sistema de informática (planilhas), por esta razão ela é registrada em papéis ou cadernetas. As vendas são realizadas em cheque pré – datado ou à vista, mais já esta

planejando para o ano que vem estas vendas com boleto bancário através do banco que ele possui a sua conta, para conseguir alcançar mais consumidores.

Tem dificuldades em fazer investimento na Empresa porque não possui controle das suas contas a pagar, contas a receber e estoque, por isso não consegue tomar uma decisão porque os demonstrativos financeiros não são mais próximos dos resultados obtidos. Vendo esta necessidades foi sugerido a implantação da planilha abaixo.

Cliente	Data de emissão	Doc. Número	Portador	Data de venc.	Valor R\$	Data de receb.	Valor receb. R\$	Desc. R\$	Juros R\$
CRISTIANO	12/08/2014			12/09/2014	250,50	12/09/2014	250,50		
JOSE	15/08/2014			15/09/2014	185,00	15/09/2014	185,00		
WANDERSON	18/08/2014			18/09/2014	1.225,00	18/09/2014	1.225,00		
ADÃO	20/08/2014			20/09/2014	550,00	20/09/2014	550,00		
MICHEL	25/08/2014			25/09/2014	950,00	25/09/2014	950,00		
PEDRO	28/08/2014			28/09/2014	670,00	28/09/2014	670,00		
THIAGO	02/09/2014			02/10/2014	480,00	02/10/2014	480,00		
WANDERSON	11/09/2014			11/10/2014	1.750,00	11/10/2014	1.750,00		
ADÃO	15/09/2014			15/10/2014	450,00	19/10/2014	452,50		2,25
JOSE	18/09/2014			18/10/2014	350,00	18/11/2014	350,00		
				Total	(2,50)		6.863,00		2,25

Tabela N^o 1 de Contas a Receber - Fonte: Mello, Bassetto

CONCLUSÃO

Primeiramente, escolhemos falar sobre o planejamento de contas a receber, por observar os problemas que os pequenos empresários tem para controlar os seus gastos com compra de matéria-prima, funcionários. Para demonstrar como é importante ter as informações sobre a empresa para fazer as negociações do dia-a-dia.

As sugestões propostas foram através das dificuldades levantadas na entrevista diretamente com o gestor financeiro foi identificado que será necessário fazer algumas mudanças como a implantação de planilha de contas a receber, a mais utilizada em Empresa de pequeno porte, utilizando a ferramenta elaborada em excel. Dentro das planilhas ira constar o nome do cliente, o dia em que foi efetuada a compra, e o dia que a duplicata ira vencer. Este controle é fundamental pois é através dele que a Empresa irá controlar as entradas das receitas, podendo identificar as duplicatas que já foram liquidadas e aquelas que ainda estarão em aberto. [

Também foi sugerido ter uma planilha de contas a pagar e o controle do estoque da empresa, tendo grande importância para as contas que devem ser pagas nas datas dos vencimentos para assim não pagar juros. O estoque precisa ser controlado porque toda mercadoria que é comprada precisa ser utilizada porque se o estoque estiver cheio e dinheiro parado e não geram lucros. Mas o gestor teve dificuldade em aceitar, falou que vai aplicar a de contas a receber e depois vai inserindo as outras planilhas.

Com base nestes dados inseridos nestas planilhas os gestores da Empresa elaboram o seu fluxo de caixa programando os pagamentos da Empresa, por esta razão o profissional encarregado a fazer a inserção destes dados nestas planilhas precisa estar atento a todas as mudanças para não cometer erros. Pois é ele também que irá identificar as duplicatas em atraso, quando constatado a empresa entra em contato com o cliente para negociar o pagamento.

Estas planilhas vão levantar informações que irá demonstrar quais são os clientes que sempre pagam em dia e aqueles que fazem pagamentos em atraso. A importância destas informações é para que quando a empresa for elaborar um aumento dos créditos de seus clientes estes dados irão ser fundamentais para tomadas de decisões.

Muitas Empresas atualmente estão fazendo uma espécie de rodízio de funções entre estes profissionais, trocando de setores devido ao fato de que eles têm acesso ao ativo circulante, isso é uma medida que a gestão toma para não haver fraudes nos recebimentos destas duplicatas.

Com o mercado cada vez mais instável e mais competitivo, tem feito com que as empresas procurem adequar-se às novas exigências do mercado, buscando alcançar os seus objetivos principais: manter o crescimento, atingir o sucesso e dar continuidade as atividades exercidas.

As informações dos gestores permitem um detalhamento de seus pontos fortes e fracos, conseguindo, assim, definir estratégias para alcançar esses objetivos, proporcionando à gerência uma visão clara e objetiva da real situação da Empresa, dando-lhe condições para que possíveis falhas sejam corrigidas e que a empresa possa planejar da melhor forma suas atividades diante do mercado que se apresenta.

É por meio dos relatórios gerenciais que os gestores obtêm uma visão clara sobre a situação e o andamento da Empresa, podendo acompanhar o desenvolvimento dos planos, suas execuções e controlar todos os processos, tomando decisões cabíveis e, garantindo que tudo está sendo desenvolvido de acordo com o planejado.

Diante disso, considera-se que os objetivos foram plenamente atingidos e houve a constatação de que as Empresas devem se utilizar das informações gerenciais como fonte precisa, exata e atualizada, proporcionando aos gestores a facilitação nas tomadas de decisões, contribuindo eficazmente para o auto desempenho da organização e seu conseqüente sucesso.

REFERÊNCIAS

CREPALDI, Silvio Aparecido. Contabilidade Gerencial: teoria e prática. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

CHIAVENATO, Idalberto. Introdução à Teoria Geral da Administração. 6. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2000.

GITMAN, Lawrence Jeffrey. *Princípios de Administração financeira*. 10 ed. São Paulo: Pearson Addison Wesley, 2004.

HOJI, Masakazu. *Administração financeira. uma abordagem prática*. São Paulo, Atlas, 2001.

MARTINS, E. Contabilidade de Custos. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

SEBRAE-SP - Serviço de Apoio à micro e pequena empresa de São Paulo. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br>>. Acesso em: 01 novembro 2014.

Disponível em: <<http://www.portaldecontabilidade.com.br/>>. Acesso em: 01 novembro 2014.

LEI 8.078, de 11/09/1990, código de defesa do consumidor.

