

BOLA DE NEVE: O QUE FAZER?

Professora Gabriela Swerts

Mestre em Ciências Contábeis

Coordenadora do curso de Ciências Contábeis da UniLaSalle- Niterói – RJ.

Muitas pessoas pensam que “tudo” o que acontece numa organização termina na Contabilidade. Esta idéia advém do pensamento que, há tempos atrás, a Contabilidade registrava o passado, ou seja, quando nela chegavam as informações, os processos já estavam nos estágios terminais, nos quais a Contabilidade registrava os dados e os transformava em informações que poucos, como os responsáveis pela fiscalização de tributos, utilizavam, por desconhecimento ou por entender ser informações já depreciadas. Agora, a Contabilidade é a ponta inicial do processo decisório numa organização e também a fase intermediária (sem deixar de ser a terminal). Para cada fase estuda-se *uma Contabilidade* diferente, com objetivos e mecanismos também diferentes. Na ponta inicial, vemos a Contabilidade envolvida com o planejamento estratégico e tático organizacional emitindo informações úteis para a elaboração dos orçamentos nos diversos segmentos da organização, opinando sobre vários tipos de decisões que podem impactar a lucratividade, o desempenho e a rentabilidade; na fase intermediária a Contabilidade se envolve com a execução do que foi orçado, verificando e apontando os possíveis desvios orçamentários e auxiliando nos processos decisórios de implementação. Na ponta final, a Contabilidade, além de fazer o que já o vinha fazendo, com todos seus méritos, avalia e controla toda área financeira e operacional nas organizações.

O lucro é o maior objetivo das organizações em tempos de concorrência acirrada e investimentos pulverizados do mercado financeiro. Lucros atraem investimentos, que são as fontes mais seguras de recursos das organizações. Em todas as reuniões de diretorias, o que mais se discutem são custos, receitas, lucros, desempenho e rentabilidade. Os contadores são sempre cobrados nos aspectos financeiro, tributário e patrimonial, sem falar de custos e despesas. Cortar custos, reduzir despesas, melhorar qualidade e aumentar receitas para gerar lucros. Como conseguir essa façanha?

Como aumentar receitas?

- a) Vendendo mais (para isso, devemos pensar em mercado que absorva maiores quantidades de produtos e serviços, estes devem ser divulgados através de propaganda e publicidade da marca, esta através de marketing, qualidade dos produtos e serviços, excelência no atendimento aos clientes em todos os sentidos, etc).
- b) Aumentando preços (essa forma é mais difícil visto que o preço é determinado pelo mercado. Para conseguir aumentar preços sem afetar a quantidade vendida, a empresa já deve estar sedimentada no mercado, e mesmo assim, corre riscos de perder clientes).

Se a meta é vender mais, deve-se produzir mais. Produzir mais acarreta mais custos de produção. Se a meta é vender mais, deve-se gastar mais com propaganda e publicidade, com treinamento de funcionários, desenvolvimento de tecnologia mais avançada, melhorias de estrutura física, etc. Aumentar receita, então, a princípio, acarreta aumentar custos e despesas.

Como cortar custos e reduzir despesas?

- a) Demitir pessoal, cortar ou reduzir benefícios aos empregados, (isso gera desmotivação, desconfiança e até irritação nos funcionários que permanecem, estes podem gerar pouca produção ou perdas na produção e gastos desnecessários como se fosse uma forma de “vingança”);
- b) Deixar de prestar algum serviço pouco rentável (muitas vezes os serviços ou produtos pouco rentáveis sustentam a aceitação dos clientes a outros produtos);
- c) Diminuir consumo de recursos de modo geral (energia elétrica, materiais, etc, que pode ocasionar quedas de produção, ou pior, alterações negativas na qualidade dos produtos ou serviços).

Como melhorar qualidade?

- a) Envolvendo os colaboradores, jogando aberto com eles, deixando claro os objetivos da organização e seus problemas internos.
- b) Muitas vezes, investindo mais em fatores de produção e consumo que visem a satisfação dos colaboradores e o desenvolvimento positivo de produtos e serviços.

Esses aspectos (aumentar receitas, reduzir custos e despesas e melhorar qualidade) parecem incongruentes, mas devem ser administrados de forma que um auxilie no outro e não se afetem entre si.

Para conseguir alcançar metas de lucros, muitas vezes, os diretores precisam tomar decisões radicais, que podem gerar insatisfações internas e reações contrárias. Para que as decisões tenham êxito, devem ser estar voltadas para e preocupadas com, pelo menos, três focos: estratégico, financeiro e pessoal. O foco estratégico refere-se a todo o processo de visão, objetivos e planejamentos das organizações que deve estar completamente envolvido e concatenado com os setores financeiro e de pessoal. As alterações na situação financeira podem modificar as estratégias e vice-versa. Da mesma forma as decisões de diversificação do quadro de pessoal podem mexer com as condições financeiras e com as estratégias das organizações.

Tudo isso para chegar ao objetivo principal da organização: o lucro, medido e avaliado pelas Contabilidades Financeira e Gerencial. O que os Contadores do futuro precisam ter em mente é que a Contabilidade não é um fim em si mesma, ela é influenciada por todas as decisões tomadas, em qualquer setor da organização, e dela depende a avaliação e a mensuração dessas decisões. É na Contabilidade que vamos encontrar respostas para problemas dos mais variados possíveis. Quem continuar enxergando a Contabilidade como mera expectadora dos acontecimentos na organização estará com os dias contados no mundo dos negócios. Devemos pensar a Contabilidade e agir, quando possível, em plena atividade decisória e em todos os setores da organização, como futurólogos financeiros.