

DIAGNÓSTICO INICIAL DO NÍVEL DE UTILIZAÇÃO DE TÉCNICAS DE DESEMPENHO FINANCEIRO NAS MICROS E PEQUENAS EMPRESAS.

Mona Paula Santos da Nóbrega¹

Jesus Leodaly Salazar Aramayo²

RESUMO

Analisou-se o nível de utilização de técnicas de desempenho financeiro nas Micro e Pequenas empresas de Natal/RN, através de uma pesquisa exploratória descritiva com uma amostra de 15 empresas. Constatou-se que a maioria das empresas não possui técnicas formais de medição e acompanhamento de sua situação financeira, apesar de 80% das entrevistas possuírem a contabilidade exigida pelo fisco, o uso das informações contábeis para fins de tomada de decisão ainda é pequeno. As formas de análise financeira estão restritas a indicadores históricos do passado, não havendo preocupação de projetá-los para fins de planejamento em longo prazo, apesar de algumas empresas demonstrarem ter consciência da importância do uso de bons indicadores financeiros para acompanhar o desenvolvimento de suas empresas, falta a elas o conhecimento das técnicas e profissionais disponíveis para pô-las em prática.

Palavras-chaves: Desempenho Financeiro. Micro e Pequenas Empresas. Indicadores.

¹ Discente da Faculdade Natalense para o Desenvolvimento do Rio Grande do Norte – FARN.

² Professor da Pós-Graduação do Curso de MBA em Administração Financeira da FARN e Mestre em Administração.

DIAGNOSIS OF INITIAL LEVEL OF USE OF TECHNIQUES OF FINANCIAL PERFORMANCE IN MICROS AND SMALL BUSINESSES.

ABSTRACT

We analyzed the level of use of techniques of financial performance in Micro and Small Business of Natal, through a descriptive exploratory study with a sample of 15 companies. It was found that most companies have no formal techniques for measuring and monitoring their financial situation, although 80% of the interviews have the accounts required by the tax authorities, the use of accounting information for decision-making is still small. The forms of financial analysis are limited to historical references of the past, without concern to design them for planning purposes in the long term, although some companies can prove a consciousness of the importance of using good financial indicators to monitor the development of their companies, they lack the knowledge and techniques of professionals available to put them into practice.

Keywords: Financial Performance. Micro and Small Business. Indicators.

1. Introdução

Atingir as metas de vendas ou executar um bom planejamento é alguns dos inúmeros objetivos das empresas. Entretanto, nada disso é possível se não houver uma administração eficiente que monitore todas as atividades burocráticas rigorosamente. A grande problemática nesse sentido é que poucas são as empresas de pequeno porte que estão atentas a essa necessidade.

Boa parte dos problemas de gestão empresarial apresenta aspectos do tipo financeiro. Por exemplo, a aquisição de um equipamento (competência da área de produção) interessa à função financeira porque é uma decisão que implica em investir dinheiro. Da mesma forma, a venda de produtos (competência da área de marketing) diz também respeito a finanças, uma vez que se trata de verificar a compatibilidade entre os objetivos de vendas e cobranças de crédito, ou ainda a aquisição de matérias-primas (competência da área de suprimentos) apresenta aspectos financeiros, quando avalia as condições de prazos concedidos pelos fornecedores.

Garantir a sobrevivência de uma pequena ou média empresa não é tarefa fácil, já que a competitividade das PMEs está cada vez mais acirrada, o que exige uma maior administração nos processos internos. As pequenas e médias empresas precisam de gestores conhecedores do 'tripé' - Contabilidade, Custos e Finanças. De acordo com a Lei nº 10.406/2002 (Código Civil) e seus artigos, todas as empresas deverão ter a contabilidade formal; dispensada somente para os enquadrados como empreendedores individuais - regidos pela Lei complementar 128/2008.

Assim, entender os números gerados pela contabilidade e elaborar um bom planejamento financeiro é fundamental para traçar estratégias a curtíssimo, curto, médio e longo prazos, com projeções de investimentos e financiamentos. As Pequenas e Micro Empresas precisam mudar a forma de utilizar a contabilidade, ou melhor, precisam usá-la. O setor contábil é estratégico. Se bem estruturado, é capaz de melhorar o desempenho das áreas administrativa, financeira e tributária.

Existem outros instrumentos capazes de gerar informações relevantes para as empresas, e que se utilizadas de forma adequada direcionam o planejamento estratégico de qualquer organização, é o caso dos indicadores de desempenho. Na literatura financeira encontramos os mais diversos tipos, mas o diferencial é utilizá-los de forma a projetar o futuro da organização e não apenas de vê ações passadas.

Nesse sentido que o presente artigo vem apresentar os diversos tipos de índices financeiros e levantar a importância dessas metodologias para as micro e pequenas empresas, pesquisando em loco qual o nível de utilização dessas ferramentas por parte das MPEs.

2. Metodologia

A pesquisa desenvolvida foi explicativa e exploratória, pois buscou o estudo de determinado fenômeno por meio de levantamento bibliográfico e entrevistas com empresas. Para sua realização elaborou-se um questionário estruturado em perguntas do tipo fechada e de múltipla escolha, e também abertas de livre resposta. O modelo do questionário pode ser visualizado no anexo ao final do artigo.

O universo escolhido para aplicação dos questionários foi às empresas participantes das turmas 01 e 02 do curso “Empresas Avançadas” realizado pelo SEBRAE/RN no segundo semestre de 2010. A amostra abrangeu 38% do universo, ou seja, 15 questionários respondidos.

3. AS MPE' s E AS TÉCNICAS DE DESEMPENHO FINANCEIRO

3.1 As Micro e Pequenas Empresas de Natal

Segundo o Cadastro Empresarial do Rio Grande do Norte, realizado pelo SEBRAE/RN no primeiro semestre deste ano, a cidade do Natal apresenta hoje uma economia formal dominada pelas atividades de serviço e comércio, o primeiro ramo representa 45,8% do tipo de atividade desenvolvida na cidade, seguida de 45,6% de atividades voltadas para o comércio. A indústria representa apenas 3,25%. O maior grupo dessas empresas tem entre 6 a 10 anos de funcionamento, apesar de um grande número ainda possuir menos de 2 anos de vida.

De acordo com o CEMP, dentre os cinco setores pesquisados (agronegócio, serviços, comércio, construção e indústria), a maior parte das empresas de cada setor possui um faturamento de até 38.000 mil reais por ano. O número de empregados é absolutamente maior nos setores de comércio e serviços, juntos esses setores somam mais 102 mil pessoas empregadas.

A pesquisa questionou às empresas quais os principais problemas enfrentados por elas, e de acordo com o setor de comércio, por exemplo, os maiores problemas estão relacionados a finanças, são eles em ordem de importância: carga tributária, falta de capital de giro e taxas de juros elevadas. Para o setor de serviços a carga tributária e a falta de capital de giro também estão na frente, já o do ramo de construção apresentou problemas com carga tributária elevada, taxas de juros altas e concorrência.

O perfil do empreendedor natalense é de maioria masculina, com 61,27% contra 38,73% de empreendedoras. A maior parte desses empreendedores se encontra na faixa etária de 31 a 50 anos de idade. O nível de escolaridade dos empresários nos setores de comércio, serviços e agronegócio é na maioria nível médio completo, distintos da construção que tem sua maioria em nível superior completo. Em todos os setores pesquisados, mais de 80% dos empresários se disseram satisfeitos com a atividade desenvolvida. Questionados sobre a pretensão de expandir ou ampliar seus negócios ao longo do ano, mais de 70% dos entrevistados de todos os setores responderam positivamente.

O retrato, descrito acima, revela uma economia modificada pelas políticas públicas desenvolvidas em nosso estado e, em nosso país. Além, é claro, das mudanças econômicas que sofremos nos últimos três anos. A tendência que surge é de crescimento, e para que essas empresas aproveitem as oportunidades de mercados que virão, será necessário estruturar suas organizações, principalmente na área de finanças, pois essa será a base para crescer sem comprometer a qualidade dos serviços e produtos oferecidos e de sustentar a capacidade de inovação, tomando decisões acertadas em relação a quanto, como e quando crescer.

3.2 Desempenho Financeiro

Muitas são as definições encontradas na literatura a respeito de indicadores de desempenho e todas têm por essência o fato de buscar retratá-los como um instrumento capaz de transformar dados em informações, por meio de uma mensuração qualitativa e/ou quantitativa. As medidas de desempenho são sinais vitais da organização e qualificam e quantificam o modo como as atividades ou *outputs* de um processo atingem suas metas (Hronec, 1994).

Segundo Kardec, Flores e Seixas (2002), a principal função dos indicadores é mostrar oportunidades de melhoria dentro das organizações, os pontos fracos, os

problemas e evitar as não-conformidades. Os indicadores devem fornecer valores que representem informações racionais e objetivas, que quantifiquem o desempenho e eliminem o nível de subjetividade das medidas.

Com essas definições, fica clara a importância que os indicadores de desempenho têm na administração moderna. Eles, quando mensurados corretamente, tornam-se uma ferramenta para o planejamento e gerenciamento da organização, visto que em sua criação foram levados em consideração os objetivos, as diretrizes e as estratégias que norteiam a organização. Podemos afirmar, então, que os indicadores são muito mais que simples quantificadores de resultados: são o termômetro e a bússola da organização, evidenciando problemas, deficiências e gargalos nos processos/atividades, ganhos, perdas e melhorias operacionais, entre outros.

Cada empresa apresenta necessidades, objetivos, estratégias e atividades distintas, motivo pelo qual não existem sistemas de indicador-padrão que atendam várias empresas com a mesma eficácia. As necessidades partem da dinâmica organizacional, apoiada no planejamento estratégico. Quem determina as melhores medidas a serem mensuradas são os colaboradores que estão executando as atividades.

3.3 Indicadores Financeiros: Convencionais ou Dinâmicos

A situação financeira da empresa pode ser analisada e interpretada por muitos indicadores, abordaremos aqui duas linhas principais definidas como índices convencionais e dinâmicos.

Para Gitmann, os indicadores convencionais são quocientes obtidos da comparação entre valores estáticos do balanço patrimonial, demonstração de resultados e demonstração de fluxo de caixa. Segue abaixo os mais utilizados.

Endividamento total (ET) – explica a porcentagem de participação de recursos de terceiros (de curto e longo prazo), no financiamento das aplicações totais realizadas pela empresa (ativo total).

$$ET = \text{Passivo Exigível} / \text{Ativo Total}$$

Endividamento de curto prazo (ECP) – Porcentagem de participação de recursos de terceiros de curto prazo, no financiamento das aplicações totais realizadas pela empresa (Ativo Total).

$$\text{ECP} = \text{Passivo Circulante} / \text{Ativo Total}$$

Participação do capital próprio (PCP) – Participação do capital dos sócios, no financiamento das aplicações totais realizadas pela empresa (Ativo Total).

$$\text{PCP} = \text{Patrimônio Líquido} / \text{Ativo Total}$$

Liquidez corrente (LC) – Avalia quanto existe de bens e direitos realizáveis no curto prazo, para cada unidade de obrigação de curto prazo com terceiros.

$$\text{LC} = \text{Ativo Circulante} / \text{Passivo Circulante}$$

Margem Bruta (MG) – Quociente entre o Resultado Bruto e as vendas líquidas. Mede a porcentagem de cada unidade do preço de venda que restou, após a empresa de ter deduzido os custos das vendas.

$$\text{MB} = \text{Receita Bruta} / \text{Vendas Líquidas}$$

Margem Líquida (ML) – Quociente entre o Lucro Líquido e as vendas líquidas. Mede a porcentagem de lucro final gerado por cada unidade do preço de venda praticado pela empresa.

$$\text{ML} = \text{Lucro Líquido} / \text{Receita Operacional Líquida}$$

Rentabilidade sobre o Ativo Total (RSAT) = Quociente entre o Lucro Líquido e o Ativo Total. Mede a quantidade de lucro final obtido para cada unidade do preço de venda praticado pela empresa.

$$\text{RSAT} = \text{Lucro Líquido} / \text{Ativo Total}$$

Rentabilidade sobre patrimônio líquido (ROE) = Quociente entre o lucro líquido e o patrimônio líquido. Mede a quantidade de lucro obtido para cada unidade de capital dos sócios investidos na empresa.

$$\text{ROE} = \text{Lucro Líquido} / \text{Patrimônio Líquido}$$

Além dos índices demonstrados anteriormente, a literatura oferece a análise financeira dinâmica da empresa. De acordo com Fleuriet (2003), essa análise explica as

capacidades de sobrevivência e crescimento no longo prazo, a partir do resultado do Saldo de Tesouraria (T) da empresa: que é resultado da diferença entre sua disponibilidade de capital de giro (CDG) e sua necessidade de capital de giro (NCG). Para cálculo desses índices segue as fórmulas abaixo:

Capital de Giro Disponível (CDG) = Diferença entre a soma dos saldos das fontes estratégicas (Passivos não circulantes) e a soma dos saldos dos investimentos em ativos estratégicos (Ativos não circulantes). Um CDG positivo significa que a empresa pode contar com fontes estratégicas líquidas para financiar suas necessidades operacionais. Já um CDG negativo, aponta que a empresa usa recursos de curto prazo para financiar parte ou todo o seu investimento em ativo não circulante.

$$CDG = PNC - ANC$$

Necessidade de capital de Giro (NCG) = Diferença entre a soma dos saldos das aplicações em bens e direitos de curto prazo (Ativo Circulante Operacional) e a soma dos saldos das obrigações de curto prazo (Passivo Circulante Operacional), ambos diretamente relacionados com o ciclo operacional da empresa. Uma NCG positiva revela que a empresa demanda financiamento estratégico para o seu giro. Uma NCG negativa revela que a empresa conta com sobras de financiamentos de curto prazo obtidos com seus principais parceiros operacionais, ex: fornecedores, empregados, governo.

$$NCG = ACO - PCO$$

Saldo de tesouraria (T) – Diferença entre a soma dos saldos das aplicações em bens e direitos de curto prazo (ACE - Ativo Circulante Errático) e a soma dos saldos das obrigações de curto prazo (PCE – Passivo Circulante Errático). Um saldo de T positivo revela a existência de folga financeira (liquidez), já um T negativo revela o uso de dívida líquida onerosa de curto prazo financiando as operações da empresa.

$$T = ACE - PCE$$

Índice dinâmico de liquidez – Mede a participação relativa do Saldo de Tesouraria (T) sobre o valor absoluto da Necessidade de Capital de Giro (NCG).

$$\text{Liquidez dinâmica} = T/NCG$$

Apesar de toda gama de índices financeiros disponíveis na literatura, cada empresa pode e deve desenvolver seus próprios índices, baseados nas necessidades de suas operações e nas suas demonstrações financeiras. O importante é manter regularmente informações confiáveis e disponíveis para adequada tomada de decisão.

3.4 Outras técnicas de análise de desempenho financeiro

Apesar do presente artigo, exaltar a existência e importância dos índices financeiros, eles não são as únicas ferramentas de análise financeira de uma organização. Pelo contrário, a literatura nos possibilita a aprendizagem e utilização de outras formas de mensurar a capacidade de gerir adequadamente os recursos financeiros e operacionais. Assim, a partir de agora serão elencadas as principais ferramentas de análise financeira que são utilizadas pela maioria das organizações.

Análise Vertical e Horizontal

Para Hoji (2008), a análise vertical pode ser utilizada para avaliar a estrutura do Ativo e do Passivo e a participação de cada item da Demonstração de Resultado. O seu cálculo do percentual é feito dividindo-se o valor de cada item pelo valor total do Ativo ou do Passivo, no mesmo sentido é feito o cálculo do percentual relativa dos itens da Demonstração de resultado, dividi-se cada item pelo valor da receita líquida. Para melhor utilização, o autor sugere fazer juntamente com a análise vertical a análise horizontal. Esta tem a finalidade de evidenciar a evolução dos itens das demonstrações contábeis, por períodos. Calculam-se os números-índices estabelecendo o exercício mais antigo como índice-base 100.

Alavancagem

A alavancagem tem a capacidade de contribuir para aumentar o resultado operacional e líquido da organização. Ela pode ser operacional, financeira ou total, como será visto adiante:

a) Alavancagem Operacional: A alavancagem operacional é efetivada pela presença de custos e despesas fixas na estrutura de resultados da organização. Ela demonstra como uma alteração no volume de atividade influi sobre o lucro operacional da organização.

b) Alavancagem Financeira: É o índice que mede o grau de participação de recursos de terceiros na estrutura de capital da empresa, assim é a capacidade que os recursos de terceiros apresentam de elevar os resultados líquidos dos proprietários.

c) Alavancagem Total: É o efeito conjunto das alavancagens operacionais e financeiras. Este índice permite ao administrador financeiro avaliar simultaneamente a repercussão que uma alteração no volume de vendas faz no resultado líquido e operacional.

EVA, NOPAT, EBITDA e Ativo Operacional

a) Ativo Operacional: O analista financeiro de uma organização deve procurar identificar no Balanço Patrimonial, quais são dos itens do ativo, aqueles que são utilizados pela organização para o desenvolvimento pleno de suas atividades operacionais. A importância de se identificar a estrutura dos ativos operacionais é a verificação da existência de ativos improdutivos que poderão de certa forma estarem sendo subutilizados, acarretando custos indevidos, o que prejudica o desempenho operacional da empresa. Tal identificação e mensuração permitirão à empresa a manutenção de ativos compatíveis com a sua real necessidade, evitando desta maneira custos desnecessários.

b) EBITDA e NOPAT: Outras duas formas de avaliação de desempenho financeira da empresa é a apuração do EBITDA e NOPAT. As duas siglas representam uma abreviação do inglês, onde earnings before interest, taxes depreciation and amortization se traduz no EBITDA e net operating after taxes se traduz no NOPAT. Ambos constituem-se em medidas de desempenho operacional que considera as receitas operacionais, deduzidos os custos e as despesas operacionais, exceto depreciação e amortização. O EBITDA, em algumas circunstâncias pode medir, ou balizar comparações de dados da empresa face o nível de atividade da concorrência. A situação ideal é a que exige um EBITDA maior que zero, porém, ainda não significa que esta empresa esteja plenamente saudável. Já no caso do NOPAT, que se configura num conceito mais amplo, são levados em consideração os impactos causados pelo desgaste ou depreciação do imobilizado e o imposto que incide sobre o resultado operacional, fornecendo ao administrador financeiro necessidade de a empresa repor seus ativos desgastados no desenrolar de suas operações.

c) EVA: Traduzido como Valor Econômico Adicionado (VEA). É uma medida de desempenho operacional que indica a lucratividade das operações, pois considera em seu cálculo o custo do capital próprio, evidenciando o valor efetivamente adicionado ao

patrimônio líquido em determinados períodos. Ele indica se o desempenho operacional está criando ou destruindo o valor da empresa.

4. RESULTADOS

A pesquisa atingiu empresas dos três setores econômicos em percentuais distintos. O comércio representou 38,5%, enquanto a indústria respondeu por 15,4% e o setor de serviços 46,2%.

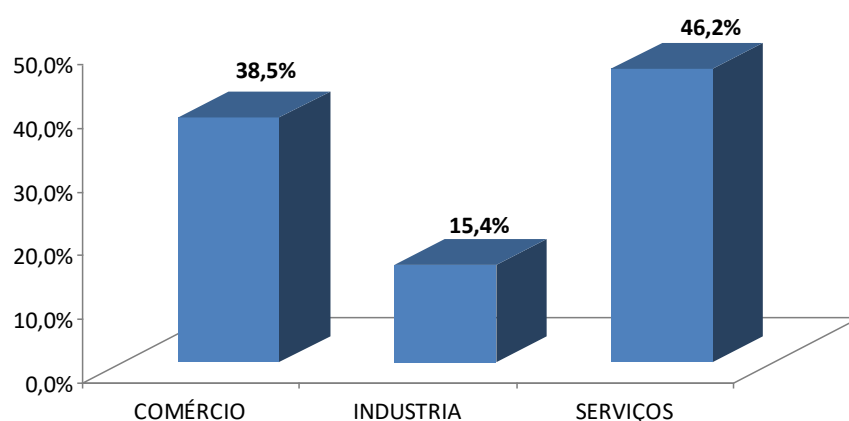


Figura 01. Setor de atuação econômica das empresas.

Questionados sobre a existência de setor financeiro nas empresas, 38,5% responderam que não existe um setor financeiro formal dentro da organização, contra os 61,5% restante que disseram existir o setor, conforme figura 02.

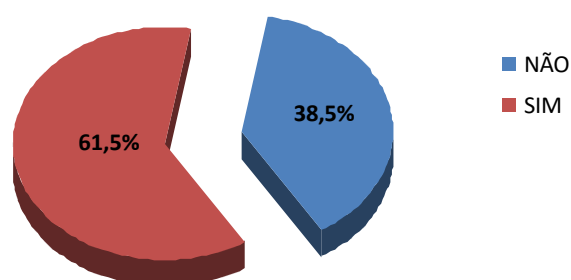


Figura 02. Existência de setor financeiro nas empresas.

Ainda neste sentido, a pesquisa questionou as empresas se elas tinham contabilidade, os resultados foram que apenas 15% responderam não, e 84% disseram fazer a contabilidade solicitada pelo fisco.

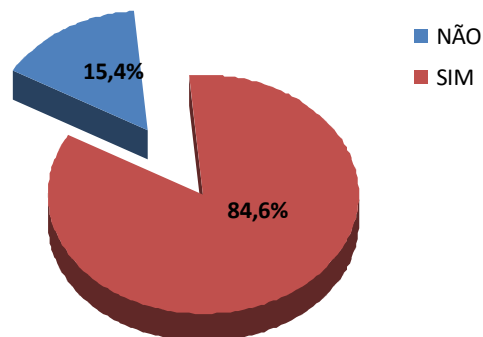


Figura 03. Existência de contabilidade nas empresas.

Apesar de 84,6% afirmarem ter contabilidade, apenas 9% destes fazem a própria contabilidade, 81% das empresas terceirizam esse tipo de serviço. Conforme visto na figura a seguir:

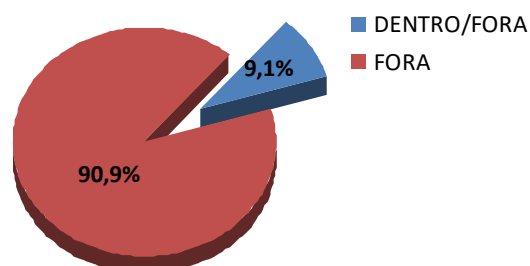


Figura 04. Contabilidade nas empresas.

De maneira a aprofundar o assunto sobre controles financeiros, buscou-se saber se as entrevistadas utilizavam meios de monitorar o fluxo financeiro da empresa. Diante dessa indagação, a maioria delas indicou utilizar controles como: contas a pagar e receber e verificação de saldo bancário, em detrimento das outras opções:

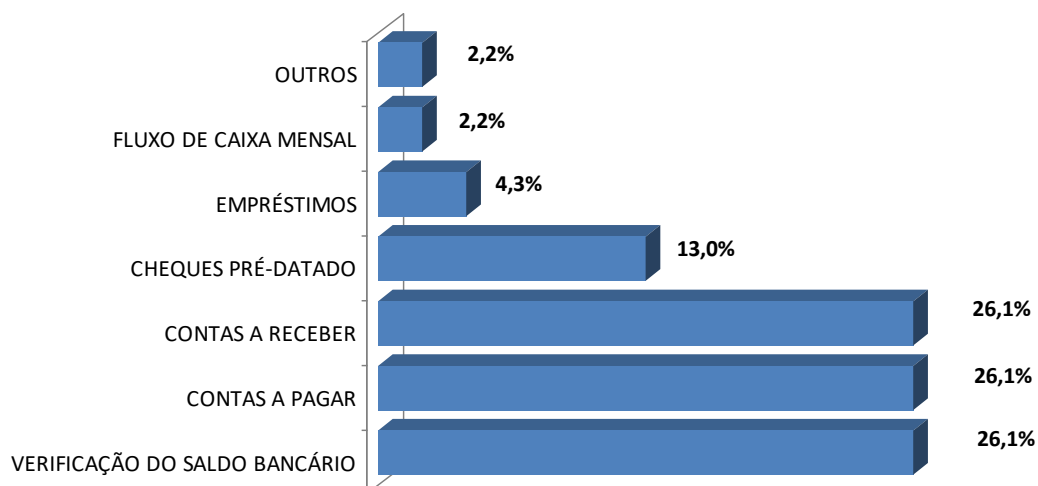


Figura 05. Formas de controle do fluxo financeiro nas empresas.

Além das formas de controle, a pesquisa estava interessada em averiguar se as organizações utilizavam técnicas financeiras para análise de situações e tomadas de decisões. O que se observou foi que muitas delas, 35,3% detinham softwares específicos para realização dessa tarefa, e quando não, usavam análise de ponto de equilíbrio ou análise de balanços (23,5%).

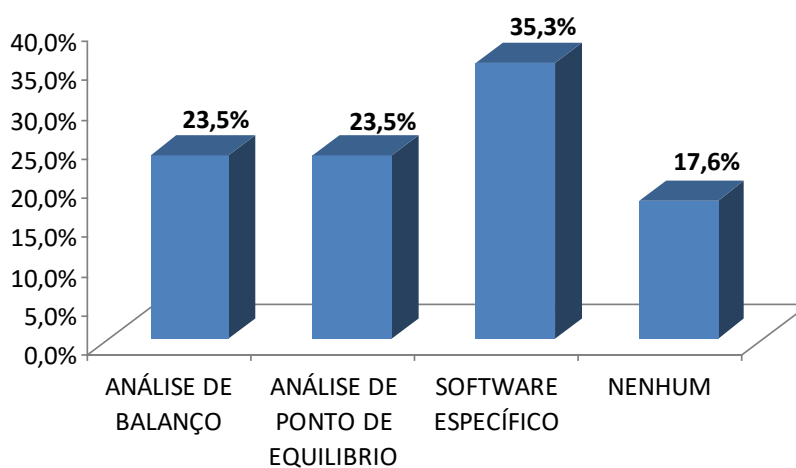


Figura 06. Técnicas de análise financeira nas empresas.

Quando questionados sobre o uso de indicadores financeiros, 57% delas responderam que não usam nenhum tipo de indicador, contra 43% das que se utilizam desses instrumentos.

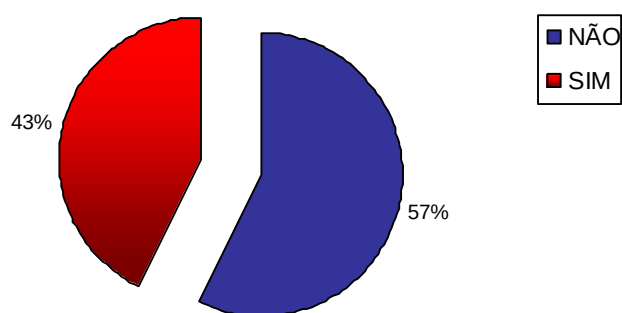


Figura 07. Uso de indicadores financeiros nas empresas.

Diante da verificação de que algumas empresas se utilizavam de controles financeiros através de índices, questionou-se que tipo de índices era mais utilizado, e com 27,8% das opiniões, a margem de lucro aparece em primeiro lugar, como se observa na figura abaixo.

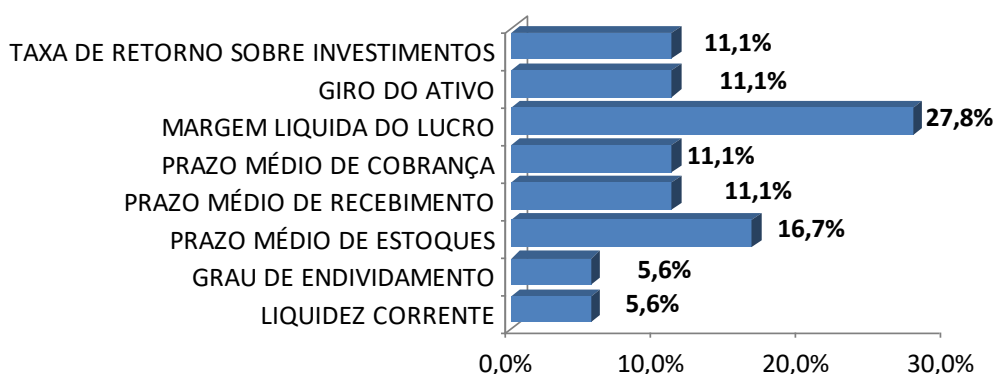


Figura 08. Indicadores financeiros utilizados pelas empresas.

Para àquelas empresas que usam indicadores para análise de sua gestão financeira, a pesquisa procurou identificar se tais indicadores estavam, de alguma forma, vinculados ao alcance das estratégias definidas. Neste sentido, responderam que sim, ou seja, que estão preocupados em vincular os indicadores às estratégias, 80% das entrevistadas.

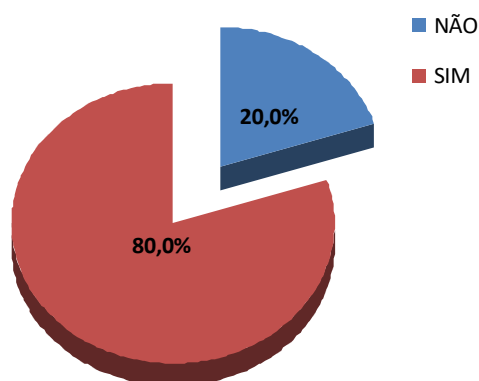


Figura 09. Vinculação de indicadores financeiros às estratégias da empresa.

A pesquisa abordou ainda algumas questões abertas a respeito do uso de indicadores por partes das Micro e Pequenas Empresas. As perguntas questionavam qual era o procedimento utilizado pelas empresas para vincular os indicadores com as estratégias e que tipo de decisões eram tomadas a partir desses indicadores. Poucas empresas se propuseram a responder tais questões, entretanto a pesquisa obteve as seguintes respostas:

R. Com base nos resultados dos meus indicadores, defino as estratégias de vendas e de custos da empresa.

R. Através da análise dos indicadores, realizo ações coerentes com a realidade, como por exemplo, os indicadores relacionados ao estoque indicam os prazos de reposição dos mesmos.

R. Através dos índices históricos de compras e vendas, planejo os tipos de produtos a serem comercializados.

R. Com os resultados dos índices, tomo decisões relacionadas ao aumento de lucro e patrimônio da empresa.

R. Ainda estamos estudando o melhor procedimento para uso dos índices, mas tomamos decisões para melhorar nossa lucratividade através deles.

5. ANÁLISE DOS RESULTADOS

A gestão financeira sempre foi e será uma das tarefas mais complexas dentro das organizações, principalmente, para as micro e pequenas empresas, devido entre outras coisas, ao acúmulo de atividades em uma ou duas pessoas, a falta de profissionais da

área atuando nesse porte de empresa, ao pouco conhecimento dos seus proprietários ou sócios dirigentes na área de finanças, entre outros motivos.

Com base nos resultados da pesquisa, observa-se que ainda existem muitas empresas que tratam a gestão financeira com informalidade, não distinguindo as finanças pessoais das empresariais. Ter um setor exclusivo ou uma pessoa responsável pelas finanças da empresa, independente do seu tamanho, é o primeiro passo para organizar a gestão do dinheiro. Apesar dessa realidade, a maioria das empresas entrevistadas já tem essa preocupação, e, além disso, se preocupam em atender as questões fiscais, possuindo contabilidade formal em quase todas as entrevistadas (84%). Esse ponto positivo merece ser ressaltado no sentido de que, apesar de terem a contabilidade, as empresas ainda solicitam poucas informações aos escritórios contábeis, que se restringem aos trabalhos relacionados ao fisco, como arrecadação dos tributos. Sugere – se, portanto, o uso da contabilidade como fonte de informação para análise financeira, análise dos balanços e demonstrações contábeis, que podem ser fornecidos pelos escritórios sob forma de dados históricos, ou até, indo mais além, fornecendo relatórios mais estruturados com informações financeiras importantes para suas empresas clientes MPEs.

A dificuldade de obter algumas das informações citadas acima prejudica o uso de outras técnicas de análise financeira mais elaborada, como é o caso dos controles para monitorar o fluxo de dinheiro na empresa. A maioria delas usa controles básicos como contas a pagar e receber e verificação de saldo bancário, mas sem a preocupação de casar os prazos de entradas e saídas, através de um fluxo de caixa, por exemplo. Na pesquisa, apenas 2,2% das empresas conhecem e usam essa técnica. Evidenciamos, portanto, que o uso das ferramentas é importante para olhar para frente de forma mais clara, e seguir uma estratégia definida hoje, mas com objetivos para o amanhã.

A realidade para o uso de índices, portanto é fruto do mesmo cenário, a maioria não utiliza essa ferramenta para acompanhar sua gestão financeira. Os 43% dos entrevistados que utilizam, trabalham mais com a margem líquida de lucro, indicador essencial para qualquer empresa, até mesmo para decidir se entra ou não no negócio, se vale a pena fabricar ou não determinado produto, tão essencial, portanto, que é difícil imaginar que algumas delas não o conheçam, provavelmente o conheça e o nomeiem de forma diferente. Outro indicador que aparece, entre os mais utilizados, está o prazo médio de recebimento das vendas, indicador oriundo da análise dinâmica e extremamente importante para programar as políticas de compra com fornecedores e

concessão de prazo para clientes, principalmente para prever a necessidade de dinheiro para manter tais prazos.

Um ponto da pesquisa que chama atenção é que 35% das empresas disseram que detinham algum tipo de software específico para acompanhar a análise financeira da empresa. De fato, existe uma série de softwares gratuitos disponíveis na internet ou mesmo outros pagos a preços razoáveis no mercado, a crítica que fica neste ponto é que a opção por essas ferramentas sejam feitas com cuidado para que não se invista em um sistema que não condiga com a realidade empresarial, complexo ou ínfimo demais para a situação necessária.

Outro ponto positivo que se destaca na pesquisa é que dos 43% das MPEs que usam indicadores, 80% delas vinculam os indicadores as estratégias da empresa, ou seja, usam os indicadores como instrumentos para prever o futuro de suas organizações. Infere-se assim, que eles estão se preparando para as mudanças e oportunidades que surgirão ao passar do tempo, com o crescimento da economia e do mercado consumidor. Apesar de não conhecerem as melhores técnicas de análise, nem as melhores formas de utilizar os dados financeiros para tomada de decisões, ficou clara que a preocupação existe. Cabe aos profissionais, mais especificadamente administradores, contadores e economistas, estarem mais atentos as micro e pequenas empresas para que possam oferecer seus serviços adequados a realidade deles, e as entidades que trabalham com as MPEs para que incentivem a ofereçam formas acessíveis de levar tais conhecimentos para dentro das empresas. Precisa-se assim, e certa urgência, profissionalizar nossas MPEs, fornecendo metodologias simples, mas técnicas e comprovadas, para que elas gerenciem suas atividades dentro de padrões formais, assim como fazem as grandes. Então, elas terão nas mãos uma grande vantagem competitiva, pequenas no tamanho e por isso ágeis, mas organizadas como as grandes, e por isso, tão capazes quanto elas para se manterem no mercado oferecendo bons produtos e serviços a preços competitivos, contribuindo cada vez mais para o crescimento econômico do país e riqueza da nação.

6. CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES

O objetivo deste artigo em todo momento foi apresentar as diversas técnicas de análise de desempenho financeiro disponíveis na literatura, ressaltando a vantagem do

uso de umas das técnicas, a análise através de índices, e principalmente, verificar o grau de utilização de tais ferramentas por parte das micro e pequenas empresas.

As ferramentas aqui explanadas deverão servir como base para as MPEs inserirem em suas empresas, mas apenas como base, pois nada impede que, de acordo com suas necessidades, novos indicadores sejam criados. Essa proposta é sugerida em virtude do próprio resultado obtido na pesquisa, muitas empresas não utilizam as ferramentas e por isso, criam outras que possam atender suas expectativas que quando bem mensurada, pode gerar informações riquíssimas, conseguindo, preventivamente, compreender melhor os processos financeiros internos e melhor geri-los, evitando resultados negativos para a empresa.

Diante de todas as informações obtidas ao longo do artigo não podemos dizer que os resultados auferidos são os melhores, na realidade as MPEs ainda precisam conscientizar-se de que possuem grande importância econômica e que para crescerem e se manterem no mercado precisam formalizar sua gestão. Possuir setor financeiro, ter contabilidade de acordo com seu regime de tributação, manter dados históricos de suas atividades, possuírem funcionários capacitados, não somente em finanças, mas em todas as áreas é obrigação e requisito fundamental para o sucesso organizacional. As estatísticas de abertura e fechamento de MPEs no Brasil e em Natal é fruto de tamanha informalidade em seus processos.

Organizar a empresa apenas para atender as exigências fiscais também já não é o bastante, não garante recursos nem muito menos demanda de clientes. A gestão financeira é o coração da empresa, e essa unidade que bombeará o sangue necessário a para que todos os outros setores possam funcionar.

Portanto, frente à realidade exposta, fica a sugestão para as MPEs de que o momento de se organizar é agora, diante de políticas públicas como o Simples Nacional e o Empreendedor Individual, que cria um ambiente mais favorável para o desenvolvimento desta classe.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, A. Estrutura e análise de balanços. 5. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2000.

FLEURIET, Michel O modelo Fleuriet. Rio de Janeiro: Campos, 2003.

GITMANN, L. Princípios de administração financeira. 7. ed. São Paulo: Habra, 1997

HOJI, Masakazu. Administração financeira e orçamentária: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial/ Masakazu Hoji. – 7. ed. – São Paulo: Atlas, 2008.

BRAGA, R. Fundamentos e técnicas de administração financeira. 12. ed. São Paulo: Editora Atlas, 1989.

VIEIRA, Marcos Villela. Administração estratégica do capital de giro. São Paulo: Atlas, 2008.