

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS E ATUARIAIS**

**PESQUISA DE PERCEPÇÃO EM RELAÇÃO À APLICABILIDADE DA
CONTABILIDADE GERENCIAL EM MICROEMPRESAS NA REGIÃO DE PORTO
ALEGRE**

VIVIANE SELAU CARLOS

PORTO ALEGRE

2012

VIVIANE SELAU CARLOS

**PESQUISA DE PERCEÇÃO EM RELAÇÃO À APLICABILIDADE DA
CONTABILIDADE GERENCIAL EM MICROEMPRESAS NA REGIÃO DE PORTO
ALEGRE**

Trabalho de conclusão de curso de graduação apresentado no curso de Ciências Contábeis, na Universidade Federal do Rio Grande do Sul - UFRGS, como objetivo a obtenção do título de Bacharel.

Orientador: Prof. Cassiane Velho

PORTO ALEGRE

2012

AGRADECIMENTOS

A Deus,

Pela força espiritual na realização desse trabalho.

Aos meus pais, João e Sandra,

Pelo incentivo, amor incondicional e orgulho pelo caminho construído ao longo desses anos.

Aos meus irmãos Diego, Liliani, Filipe,

Pelo amor que nos une de maneira intensa e pelo companheirismo ao longo da jornada da vida.

Ao meu esposo amado Marcelo,

Pela cumplicidade, amor, carinho e apoio.

A minha sobrinha Rafaela,

Pela alegria que trouxe a minha vida.

À professora Cassiane,

Pela paciência, estímulo e motivação na orientação desse trabalho.

RESUMO

Este trabalho trata-se de uma pesquisa realizada em Porto Alegre com microempresas, com participação preponderante, dos setores de serviços e de comércio. O objetivo da pesquisa foi identificar a percepção do grupo de microempresários selecionados na pesquisa com relação à contabilidade gerencial como ferramenta de auxílio à tomada de decisões. Também se procurou verificar o nível de satisfação dos indivíduos pesquisados em relação ao uso da contabilidade gerencial para a finalidade da pesquisa. Fez-se uma revisão de literatura em que foram abordados os conceitos de contabilidade gerencial, ciclo operacional, ciclo de caixa, análise de custo x volume x lucro, análise de indicadores e análise de investimentos. Como método de pesquisa, foi realizado um levantamento de dados através de um questionário. Sendo assim, obteve-se retorno de 33 do total de questionários aplicados no período de 10 de maio a 08 de junho de 2012. Os principais achados da pesquisa foram que os gestores julgaram que as informações fornecidas pela contabilidade gerencial são úteis para a gestão das microempresas. Portanto, conclui-se que o uso da contabilidade gerencial, por parte dos pequenos empreendimentos, na amostra estudada, ainda possui espaço e potencial para sua adoção. Sendo esta um importante diferencial para a gestão estratégica desses empreendimentos.

Palavras-chave: Contabilidade gerencial; Microempresas; Levantamento de dados.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Detalhamento do ciclo operacional e ciclo de caixa	12
Figura 2: Estratégias de gestão do ciclo de caixa	13
Figura 3: Gráfico do ponto de equilíbrio	15
Figura 4: Exemplo de Análise Horizontal	17
Figura 5: Exemplo de Análise Vertical.....	17
Figura 6: Vantagens e Desvantagens da Regra do Período de Payback	19
Figura 7: Escolaridade do administrador da empresa	24
Figura 8: Escolaridade do administrador da empresa	25
Figura 9: Tempo de constituição da empresa	26
Figura 10: Serviços Contábeis	26
Figura 11: Informações sobre recursos de terceiros que são utilizados para operacionalizar o negócio.	27
Figura 12: Utilidade das informações referentes à média de recebimento de vendas pela empresa.....	28
Figura 13: Utilidade das informações referentes ao prazo de renovação do estoque de produtos da empresa.....	29
Figura 14: Utilidade da informação referente ao prazo médio para pagamento das faturas aos fornecedores pela empresa.	29
Figura 15: Utilidade das informações obtidas através do ponto de equilíbrio.	30
Figura 16: Utilidade das informações obtidas através margem de contribuição.....	30
Figura 17: Utilidade das informações referentes à formação do preço de venda.....	30
Figura 18: Utilidade das informações referentes ao comparativo de receitas.	33
Figura 19: Utilidade das informações sobre o custo da mercadoria ou produto vendido.....	34
Figura 20: Utilidade das informações sobre os custos relacionados às recisões trabalhistas.....	35
Figura 21: Utilidade das informações sobre as decisões de investimentos.	36
Figura 22: Importância dos relatórios de contabilidade gerencial fornecido pelo profissional contábil.....	27
Figura 23: Motivos pelos quais as empresas entrevistadas não utilizam a contabilidade gerencial.....	28

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	06
1.1 PROBLEMÁTICA	07
1.2 PROBLEMA DE PESQUISA	07
1.3 OBJETIVO.....	07
1.4 JUSTIFICATIVA	07
2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA	09
2.1 CONTABILIDADE GERENCIAL.....	09
2.2 CICLO OPERACIONAL E DE CAIXA.....	11
2.3 ANÁLISE DE CUSTO-VOLUME-LUCRO.....	13
2.4 ANÁLISE DE INDICADORES	15
2.5 ANÁLISE DE INVESTIMENTOS	17
3 MÉTODO	20
4 ANÁLISE DE DADOS	24
4.1 INFORMAÇÕES GERAIS	24
4.2 ANÁLISE DE INDICADORES	27
4.3 ANÁLISE DE CUSTOS X VOLUME X LUCRO	30
4.4 ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS	32
4.5 ANÁLISE DE INVESTIMENTOS	35
4.6 CONSIDERAÇÕES FINAIS DA PESQUISA	36
5 CONCLUSÃO	39
REFERÊNCIAS	40

1 INTRODUÇÃO

Com o advento da globalização no século passado, a competição entre as organizações tornou-se mais acirrada. Mas essa concorrência em nível mais elevado não passou a ocorrer apenas entre as grandes companhias. Conforme Nascimento et. al (2010), essa disputa mais agressiva também se deu entre as pequenas e microempresas.

De acordo com dados do Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE 2011), 98% das empresas existentes no Brasil são pequenas e micro empresas. Esses pequenos negócios são responsáveis por empregar aproximadamente 60% de população economicamente ativa brasileira. Diante desses dados, percebe-se a grande importância desses pequenos empreendimentos na economia. No entanto, de acordo com dados apresentados pela mesma entidade, 39,6% dessas empresas encerram suas atividades antes de completarem 4 anos de existência. Alguns fatores podem ser apontados como causa do fechamento precoce desses negócios: falta de capital, inadimplência, má administração.

Conforme Carlos (2006), o cenário econômico atual passou a exigir respostas cada vez mais ágeis por parte das empresas. Assim, os pequenos negócios passaram a precisar mais do que nunca de profissionais para fornecerem informações para apoio à tomada de decisões. Nesse momento surge a necessidade de busca por ferramentas para dar apoio nesses momentos mais cruciais para as empresas. Como foi visto uma das causas do encerramento prematuro dos pequenos negócios é a falta de uma adequada gestão, isto é, falta ou pouco conhecimento por parte dos empreendedores dos assuntos relevantes para a sobrevivência do negócio no mercado. Existe uma grande amplitude de instrumentos que auxiliam os gestores nos processos decisórios. A contabilidade gerencial é uma dessas ferramentas que podem dar suporte à administração.

Esse trabalho trata de uma pesquisa realizada com 33 empresas do setor de serviços e comércio na região de Porto Alegre. Tem como objetivo identificar a percepção da contabilidade gerencial como suporte na tomada de decisões por parte da administração dessas empresas, localizadas nos bairros Moinhos de Vento, Rio Branco e São Geraldo na cidade de Porto Alegre.

1.1 PROBLEMÁTICA

A contabilidade gerencial é um instrumento de grande utilidade na gestão dos negócios. Por relacionar informações de diversas áreas como contabilidade financeira, contabilidade de custos, análise financeira e de balanços e outros assuntos, a contabilidade gerencial fornece aos empreendedores relatórios ricos em informações que podem dar suporte a tomada de decisões (PADOVEZE, 2004).

Assim, pela relevante importância que a contabilidade gerencial pode apresentar dentro da administração das empresas, buscou-se verificar qual a percepção dos microempresários sobre a contabilidade gerencial como instrumento de apoio à tomada de decisão.

1.2 PROBLEMA DE PESQUISA

Diante do exposto, surge a problemática norteadora dessa pesquisa.

Qual a percepção dos microempresários sobre a contabilidade gerencial como instrumento de apoio à tomada de decisão?

1.3 OBJETIVO

- Identificar a percepção do grupo de microempresários selecionados na pesquisa com relação à contabilidade gerencial como ferramenta de auxílio à tomada de decisões. E caso o empreendedor utilize esse instrumento, qual o seu nível de satisfação.

1.4 JUSTIFICATIVA

Após pesquisa em revistas especializadas em que as palavras chaves pesquisadas foram contabilidade gerencial, concorrência, pequenas e microempresas, muito pouco se encontrou de trabalhos voltados para esses pequenos negócios. Alguns artigos tratam sobre contabilidade gerencial, concorrência, mas de uma maneira mais ampla, outros até tratam sobre as pequenas e microempresas, em números menores, porém com o enfoque voltado para outros assuntos como sistema de informações.

Foi realizada uma pesquisa em diferentes revistas especializadas da área de controladoria. Foi encontrado um artigo sobre Contabilidade Gerencial relacionada com o ambiente competitivo na Revista Contabilidade & Finanças da USP. Nunes (2004), em seu artigo publicado na Revista Contabilidade & Finanças retrata o uso de informações contábeis utilizadas pelas pequenas e microempresas o qual mais se aproxima do assunto ora pesquisado.

Já visto que os pequenos negócios representam a grande maioria das empresas brasileiras e empregam mais da metade da população economicamente ativa no Brasil, o assunto pesquisado nesse trabalho é de extrema significância tanto para a academia quanto para sociedade devido representatividade desses empreendimentos para o país.

2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Esta seção trata dos principais conceitos relacionados à contabilidade gerencial e que serviram de apoio para elaboração do questionário aplicado na pesquisa.

2.1 CONTABILIDADE GERENCIAL

Para gerir uma empresa nos tempos atuais em que a concorrência chega a níveis cada vez mais elevados, o administrador da empresa não poderá tomar decisões baseadas na intuição. Complementa Crepaldi (2001, p. 03) que “as empresas estão em constantes mudanças; cada vez mais necessitam de controles precisos e de informações oportunas sobre seus negócios para adequar suas operações às novas situações de mercado”.

É vital que o gestor tenha a seu alcance ferramentas de apoio para tomada de decisões. E assim, buscar um melhoramento contínuo da administração do negócio. É sabido que o uso desses procedimentos não elimina os riscos do negócio, mas os tornam consideravelmente menores, pois as decisões são tomadas de forma mais bem fundamentada (CARLOS, 2006).

Conforme Carlos (2006), uma grande parte dos empreendedores se “aventuram” no mundo empresarial sem nenhum tipo de conhecimento sobre o mercado e gestão. Realizando, assim, um gerenciamento frágil, sem planejamento algum ou quando o fazem é inapropriado. Essa escassez de informações e a ausência de planejamento podem levar a empresa a encerrar suas atividades de maneira precoce. Crepaldi (2011) complementa afirmando que empresas de pequeno porte, via de regra, são administradas por seus proprietários que possuem habilidades técnicas ligadas ao negócio, mas na maioria das vezes não possuem formação nas áreas de gestão como administração, economia, finanças etc.

Observa-se que durante anos a contabilidade foi vista apenas como um sistema de informações tributárias; na atualidade, ela passa a ser vista também como um instrumento gerencial que se utiliza de um sistema de informações para registrar as operações da organização, para elaborar e interpretar relatórios que mensurem os resultados e forneçam informações necessárias para subsidiar o

processo de tomadas de decisões e para o processo de gestão, planejamento, execução e controle. (CREPALDI, 2011, p. 03).

De acordo com Atkinson *et al.* (2000), informações relevantes para o negócio como as de custos e lucratividade dos produtos, dos serviços, dos clientes e das atividades das empresas estão disponíveis apenas em sistemas de contabilidade gerencial. Segundo Padoveze (2004), tal área da contabilidade está relacionada com o fornecimento de informações para aqueles que estão dentro da empresa, isto é, gerindo o negócio.

Complementam Garrison, Noreen, Brewer (2007), que o contador gerencial elabora relatórios que dão ênfase ao desempenho de administradores ou unidades de negócios comparando resultados efetivos a planos e padrões, fornecem informações sobre indicadores, relatórios analíticos com fim de estudar problemas específicos como a queda de vendas, por exemplo, analisam o andamento de uma situação ou oportunidade de negócio.

Crepaldi (2011) afirma que a contabilidade gerencial poderá ser um instrumento fundamental na vida econômica até das economias mais simples, uma vez que os recursos passam a ser mais escassos nas economias. Assim a empresa tem que escolher a melhor alternativa e para isso são necessários os dados contábeis.

Ludícibus (1995, p. 21), complementa afirmando que

a contabilidade gerencial, num sentido mais profundo, está voltada única e exclusivamente para a administração da empresa, procurando suprir informações que se “encaixem” de maneira válida e efetiva no modelo decisório do administrador.

Para Atkinson *et al.* (2000) “a contabilidade gerencial é o processo de identificar, mensurar, reportar e analisar informações sobre os eventos econômicos das empresas”. Garrison, Noreen, Brewer (2007) corrobora afirmando que a contabilidade gerencial se preocupa em fornecer informações aos administradores que são os responsáveis por dirigir e controlar as operações.

2.2 CICLO OPERACIONAL E DE CAIXA

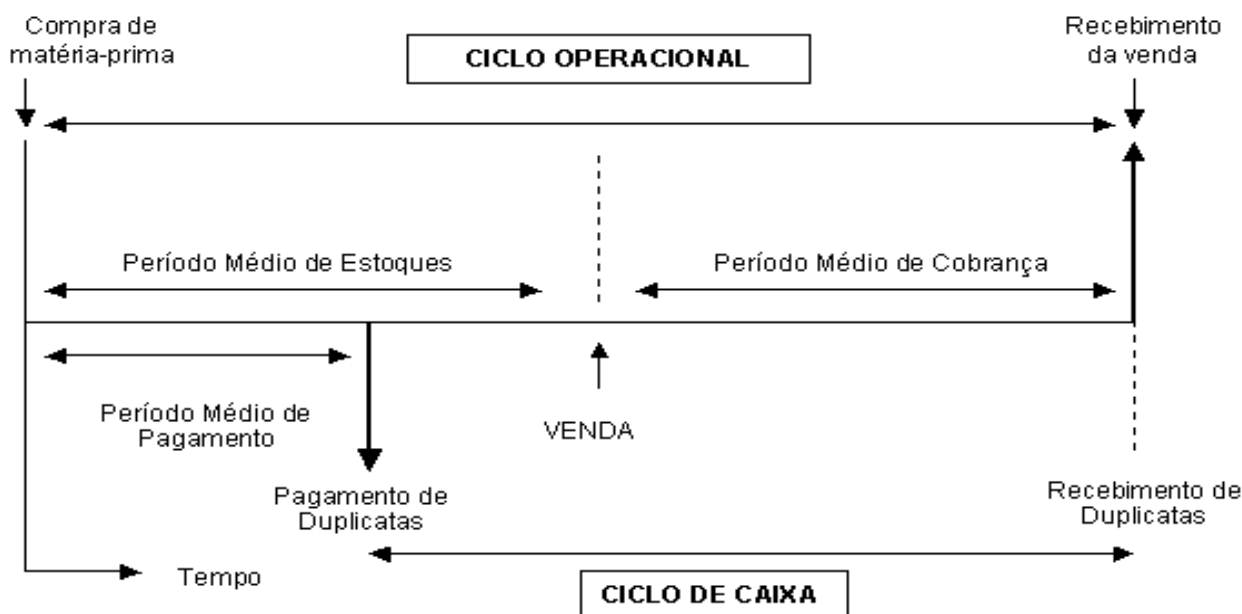
O planejamento financeiro de curto prazo, conforme Ross, Westerfield e Jaffe (2007), consiste em uma análise das decisões que afetam os ativos e os passivos circulantes, com efeitos sobre a empresa dentro do prazo de um ano. Para Ross, Westerfield e Jordan (2002), um bom planejamento financeiro de curto prazo é especialmente importante para as empresas de pequeno porte, pois a falta de recursos financeiros adequados a curto prazo é uma das razões frequentemente citadas para a falência das empresas.

Sugerem Ross, Westerfield e Jordan (2002) três questões que situam a administração financeira de curto prazo:

1. Qual o nível razoável de caixa a ser mantido para se pagar as contas?
2. Quanto a empresa deve tomar emprestado?
3. Quanto de crédito deve ser concedido aos clientes?

É de relevante importância para administração do negócio o entendimento dos ciclos operacional e de caixa, pois esses ciclos afetam as finanças de curto prazo. Para Gitman (2010), os gestores devem compreender o ciclo de conversão de caixa, a administração do estoque, de contas a receber e contas a pagar no curto prazo, pois essas informações afetam as decisões financeiras de curto prazo. Através da figura 1 pode-se visualizar como se dá tanto o ciclo operacional quanto o ciclo de caixa.

Figura 1: Detalhamento do ciclo operacional e ciclo de caixa



Fonte: adaptado de ROSS, WESTERFIELD E JAFFE (2007)

O processo de produção e venda de um produto também inclui a compra a prazo de insumos de produção (matérias-primas), resultando em contas a pagar a fornecedores. Estas reduzem o número de dias dos recursos de uma empresa comprometidos com o ciclo operacional. O tempo de quitação das contas a pagar dos fornecedores, medidos em dias, é o prazo médio de pagamento. O ciclo operacional menos o prazo médio de pagamento é chamado de conversão de caixa e representa o prazo pelo qual os recursos da empresa ficam aplicados (GITMAN, p. 556, 2010).

Gitman (p.549, 2010) afirma que “o ciclo operacional de uma empresa é o período de tempo que vai do início do processo de produção até o recebimento de caixa resultante da venda do produto acabado”. Ross, Westerfield e Jaffe (2007) complementam afirmando que tal ciclo refere-se ao prazo entre a chegada de matéria-prima para estoque e a data na qual as contas a receber são pagas pelos clientes.

O período que inicia quando ocorre a compra de insumo ou matéria-prima e finaliza quando ocorre a venda da mercadoria é denominado de período de estoque (ROSS, WESTERFIELD, JORDAN, 2002). Para Gitman (2010), os gestores deverão fazer o estoque girar o mais rapidamente possível para auxiliar a conversão de caixa, no entanto, deverão evitar perdas de venda em função de faltas.

A próxima fase do ciclo operacional é período de contas a receber que também é denominado de prazo médio de recebimento ou de cobrança. Essa fase tem seu início no momento em que é realizada a venda da mercadoria e o seu

término se dá quando é realizado o pagamento da compra pelo cliente (ROSS, WESTERFIELD, JORDAN, 2002). Afirma Gitman (2010) que possuindo conhecimento do período médio de cobrança dos clientes, o administrador poderá verificar se há algum problema em relação às contas a receber da empresa.

Como foi citado anteriormente o ciclo operacional menos o prazo médio de pagamento é chamado de ciclo de caixa. Para Ross, Westerfield e Jaffe (2007), o início desse ciclo se dá quando as compras de insumos utilizados na produção são pagos e finaliza quando há o pagamento dos clientes.

Conforme Gitman (2010) a empresa deverá diminuir o período de seu ciclo de caixa, pois se o ciclo for maior a empresa talvez venha a necessitar de recursos de terceiros para sustentar seus ativos operacionais. Corroboram Ross, Westerfield e Jordan (2002, p. 418) que “quanto maior o ciclo de caixa de uma empresa, mais financiamento é necessário. Além disso, as variações no ciclo de caixa de uma empresa são interpretadas como sinal antecipado de problemas”.

Caso a empresa não possua caixa suficiente para manter as suas operações durante o ciclo de caixa, afirmam Brealey e Myers (1992), que os empreendedores recorrem a empréstimos de curto prazo principalmente em bancos comerciais para financiar o seu investimento no ativo circulante.

Na figura 2, é possível visualizar as estratégias que segundo Gitman (2010) tem por objetivo minimizar a duração do ciclo de caixa e por consequência diminui os passivos negociáveis como, por exemplo, empréstimos de bancos.

Figura 2: Estratégias de gestão do ciclo de caixa

1. Girar o estoque o mais rapidamente possível (sem faltas que resultem em vendas perdidas);
2. Diminuir o prazo de pagamento dos clientes, isto é, cobrar o quanto antes;
3. Gerir prazos de postagem, processamento e compensação para reduzi-los ao cobrar dos clientes e prolongá-los ao pagar fornecedores;
4. Quitar as contas a pagar a fornecedores o mais lentamente possível, sem prejudicar o rating de crédito da empresa.

Fonte: GITMAN (2010)

2.3 ANÁLISE DE CUSTO-VOLUME-LUCRO

A análise-volume- lucro é instrumento utilizado para projetar o lucro que seria obtido em diversos níveis possíveis de produção e vendas, bem como para analisar o impacto sobre o lucro de modificações no preço de venda, nos custos ou em ambos (CREPALDI, 2011, p. 152)

Assim, essa análise é o estudo do efeito do volume de produção nas receitas (vendas), despesas (custos) e no lucro (resultado) (HORNGREN; SUNDEM; STRATTON, 2004).

Para Iudícibus (1995), tem sido de muita importância para todos os níveis de gerência, a utilização de noções de custo para análise da estrutura dos custos da organização e acompanhamento da relação entre a variação de volume e variação de custos e conseqüentemente de lucro e assim, encontrar a combinação mais rentável da estrutura de custos.

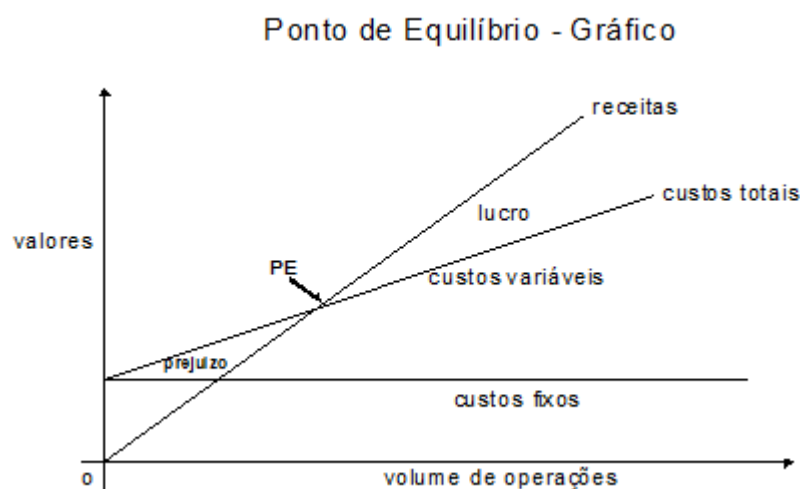
Conforme Padoveze (2004, p. 257), tal análise conduz a três importantes conceitos: margem de contribuição, ponto de equilíbrio e alavancagem operacional.

Margem de contribuição, de acordo com Leone (2009), é a diferença entre o preço de venda unitário do produto ou serviço e os custos e despesas variáveis por unidade. Para Crepaldi (2011) a análise da margem de contribuição auxilia por exemplo o gerente a decidir se deve diminuir ou ampliar uma linha de produção.

Custos e despesas variáveis alteram-se na mesma proporção do volume de produção (IUDÍCIBUS, 1995). Tal diferença gerada é utilizada para que a empresa cubra os custos e as despesas fixas. Custos fixos e despesas fixas são teoricamente os valores que se mantêm inalterados independente do volume produzido ou vendido (IUDÍCIBUS, 1995). De modo simplificado, a partir do momento que a empresa consegue cobrir seus custos e despesas fixas, o excedente passará a ser o lucro.

Ponto de equilíbrio apresenta quantitativamente qual deverá o volume que a empresa deverá produzir ou vender, para que sejam cobertos tanto custos e despesas fixas quanto custos e despesas variáveis que terá para fabricar e vender o produto. Quando a empresa atinge o ponto de equilíbrio, não há nem lucro nem prejuízo (PADOVEZE, 2004). Para Horngren, Sundem e Stratton (2004), o ponto de equilíbrio é a análise mais básica da análise-volume-lucro, seria o nível de vendas no qual o a receita obtida na venda de produtos ou serviços se iguala às despesas, ou seja, não há lucro nesse ponto. Na figura 3, pode-se visualizar a representação gráfica do ponto de equilíbrio.

Figura 3: Gráfico do ponto de equilíbrio



Fonte: adaptado PADOVEZE (2004)

De acordo com Padoveze (2004, p. 258),

A alavancagem operacional significa a possibilidade de acréscimo do lucro total pelo incremento da quantidade produzida e vendida, buscando a maximização do uso dos custos e das despesas fixas. É dependente da margem de contribuição, ou seja, do impacto dos custos e despesas variáveis, sobre o preço de venda unitário, e dos valores dos custos e despesas fixas. Alguns produtos têm alavancagem maior que outros, em virtude dessas variáveis.

Em empresas altamente alavancadas (com altos custos fixos e baixos custos variáveis) pequenas mudanças no volume de vendas resultam em grandes variações no lucro. E empresas com menor alavancagem (custos fixos mais baixos e custos variáveis mais altos) não são tão afetadas pelas variações nos volumes de vendas (HORNGREN, SUNDEM E STRATTON, 2004, p.50).

2.4 ANÁLISE DE INDICADORES

Afirma Neto (1987, p. 171) que “as duas principais características de análise de uma empresa são a comparação dos valores obtidos em determinado período com aqueles levantados em períodos anteriores e o relacionamento desses valores com outros afins”.

A partir da análise das demonstrações contábeis, são realizados cálculos matemáticos que têm por finalidade auxiliar no processo de entendimento da

situação do negócio, em seus aspectos patrimoniais e de rentabilidade (PADOVEZE, 2004). De acordo com Neto (1987), através dessa análise pode-se extrair informações que trazem conclusões sobre a situação econômica e financeira atual da empresa e tendências futuras.

Conforme Iudícibus (2010, p. 01),

a necessidade de analisar demonstrações contábeis é pelo menos tão antiga quanto à própria origem de tais peças. Nos primórdios da Contabilidade, quando esta se resumia, basicamente, à realização de inventários, já o “analista” se preocupava em anotar as variações quantitativas e qualitativas das várias categorias de bens incluídos em seu inventário.

A análise de indicadores econômico-financeiros busca apresentar a situação em que a empresa se encontra e busca ao mesmo tempo projetar o que pode vir a acontecer no futuro caso a situação apresentada pelos indicadores prossiga (PADOVEZE, 2004).

Iudícibus (1995) complementa que a análise de indicadores quando convenientemente usada pela administração da organização pode vir a tornar-se um excelente painel de controle para os gestores. No entanto de acordo com Padoveze (2004), a análise de um único período pouco valor terá para a administração da empresa. É necessário o acompanhamento dos períodos para fazer a comparação e assim se obter a tendência dos indicadores (PADOVEZE, 2004).

Esse processo de comparação é representado pela análise horizontal e vertical das demonstrações contábeis que foi abordado no questionário aplicado.

A análise horizontal tem como finalidade indicar o crescimento de itens das demonstrações contábeis através de períodos e como foi dito anteriormente apontar tendências (IUDÍCIBUS, 2010). Corroborando Neto (1987) que a comparação na análise horizontal é feita entre valores de uma mesma conta ou grupo em diferentes períodos.

A figura 4 apresenta de maneira simplificada como é realizada a análise horizontal. Observa-se o acompanhamento da receita bruta durante três anos, 20X1 a 20X3, usando-se o ano 20X1 como base. Conforme a figura 4, é possível verificar que há um crescimento na receita bruta em 5% no ano 20X2 em relação ao valor

apurado em 20X1. E em 20X3, o crescimento foi de 15% em relação ao realizado em 20X1.

Figura 4: Exemplo de Análise Horizontal

	20X1	AH Base	20X2	AH	20X3	AH
Receita Bruta	40.000	100	42.000	105	46.000	115

Fonte: elaborado pela autora

Da mesma forma que a análise horizontal, a análise vertical também realiza um processo comparativo. Essa análise apura a participação relativa de cada conta com relação ao ativo total, passivo total ou na demonstração de resultados e sua evolução no tempo (NETO, 1987). Para Ludícibus (2010), para avaliar a estrutura de composição dos itens.

É possível verificar pela descrição da figura 5 que no ano 20X1 o custo das mercadorias vendidas (CMV) representava 30% da receita. E que no ano 20X2 esse valor aumentou passando a representar 35,71% do total da receita bruta. No período seguinte 20X3, houve um pequeno recuo, representando 34,78% da receita auferida no ano.

Figura 5: Exemplo de Análise Vertical

	20X1	AV	20X2	AV	20X3	AV
Receita Bruta	40.000	100	42.000	100	46.000	100
CMV	12.000	30	15.000	35,71	16.000	34,78

Fonte: elaborado pela autora

2.5 ANÁLISE DE INVESTIMENTOS

Um ativo de longo prazo é adquirido e pago antes que gere resultados que durem dois ou mais anos. O assunto fundamental dessa avaliação, em se tratando de ativos de longo prazo, é se seus resultados futuros justificam seu custo inicial (ATKINSON et al, 2000, p.523).

Argumentam nesse mesmo sentido Ross, Westerfield e Jordan (2002, p. 214), afirmando que “Um investimento vale a pena quando cria valor para seus proprietários. Em um sentido mais genérico, criamos valor identificando investimentos que valem mais no mercado do que seu custo de aquisição”.

Quando há o interesse de se realizar um investimento, o empreendedor deverá ter conhecimento da diferença entre o valor de mercado do investimento e o seu custo. Também estabelecer qual o retorno esperado sobre o capital a ser investido, realizar a projeção do tempo necessário para recuperar o valor a ser desembolsado no investimento (CARLOS, 2006). Existem outros critérios alternativos de investimentos, no entanto, são esses os itens abordados nesse trabalho.

O valor presente líquido (VPL) é a medida de quanto valor é criado ou adicionado hoje por realizar um investimento (ROSS; WESTERFIELD; JORDAN, 2002, p. 214).

Quando for usado o critério de VPL, tanto as entradas quanto as saídas de caixa deverão ser medidas em valores monetários atuais (GITMAN, 2010). Para Ross, Westerfield e Jaffe (2007), o VPL do investimento é o valor presente dos fluxos futuros de caixa menos o valor presente do custo do investimento.

Gitman (2010) apresenta os seguintes critérios de decisão (aceitação ou rejeição do projeto):

- Se o VPL for maior que \$ 0, aceitar o projeto
- Se o VPL for menor que \$ 0, rejeitar o projeto.

Se o VPL for maior que \$ 0, a empresa obterá um retorno maior do que o custo de seu capital. Isso aumentaria o valor de mercado da empresa e, portanto, a riqueza de seus proprietários, em um valor correspondente ao VPL (GITMAN, 2010, p. 370).

O VPL está intimamente relacionado com a taxa interna de retorno (TIR). De acordo com Brealey e Myers (1998), a TIR busca sintetizar os méritos de um projeto em uma única cifra que não depende do que ocorre no mercado de capitais, é interna ou intrínseca ao projeto, portanto, depende apenas dos fluxos de caixa do projeto.

“A taxa interna (TIR) é a taxa de desconto que faz com que o VPL de um investimento seja nulo.” (ROSS; WESTERFIELD; JORDAN, 2002, p. 223). Conforme Gitman (2010), para um projeto ser aceito a TIR deverá ser superior à taxa de retorno.

O tempo necessário para que a empresa recupere o investimento inicial em um projeto é denominado período de payback e a sua duração é determinada pelos gestores (GITMAN, 2010).

Para Ross, Westerfield e Jaffe (2007), o período de payback é simples, é selecionado um período de dois anos, por exemplo. O período de retorno do valor investido será de até dois anos, portanto, os projetos que tiverem o período de retorno igual ou menor do que dois anos serão aceitos e com período superior a dois anos serão rejeitados. Segundo Gitman (2010), a principal limitação do período de payback está no fato de esse período ser estabelecido de maneira subjetiva pela administração da empresa. Além desse fato, Ross, Westerfield e Jordan (2002) afirmam que esse critério não leva em consideração o valor do dinheiro no tempo.

Embora com tais limitações esse critério, conforme Ross, Westerfield e Jordan (2002), tem um viés a favor de projetos a curto prazo e um viés favorável a liquidez e isso pode ser de extrema importância para pequenas empresas.

Figura 6: Vantagens e Desvantagens da Regra do Período de Payback

Vantagens e Desvantagens da Regra do Período de Payback	
Vantagens	Desvantagens
1. De fácil compreensão	1. Ignora o valor do dinheiro no tempo
2. Leva em conta a incerteza de fluxos de caixa mais distantes	2. Exige um período de corte arbitrário
3. Tem um viés em favor da liquidez	3. Ignora fluxos de caixa além da data de corte
	4. tem um viés contra projetos de longo prazo, tais como os de pesquisa e desenvolvimento e novos projetos

Fonte Ross, Westerfield e Jordan (2002)

3 MÉTODO

Esse trabalho foi realizado através de um survey que é um tipo de pesquisa de campo. Severino (2009) menciona que nesse tipo de pesquisa o objeto é abordado no seu próprio ambiente e que a coleta de dados é realizada nas condições naturais em que ocorrem os fenômenos sem nenhuma intervenção.

A coleta de dados desse trabalho foi realizada através de questionários respondidos diretamente pelos administradores das microempresas no período de 10 de maio a 08 de junho de 2012. Assim, o survey é o tipo de procedimento mais adequado, pois ele possui a característica de interrogação direta das pessoas cujo comportamento pretende se pesquisar (Gil, 2007).

Severino (2009, p. 125), menciona que

questionário é o conjunto de questões, sistematicamente articuladas, que se destinam a levantar informações escritas por parte dos sujeitos pesquisados, com vistas a conhecer a opinião dos mesmos sobre os assuntos em estudo.

Cervo e Brevian (1983, p. 159) complementam que o questionário “contém um conjunto de questões, todas logicamente relacionadas com um problema central”.

Como mencionado foi realizada a pesquisa com 33 empresas localizadas nos bairros Moinhos de Vento, Rio Branco e São Geraldo em Porto Alegre. Foi estabelecida uma amostra, pois, conforme menciona Gil (2007), a maioria desses levantamos não são pesquisados todos os integrantes da população estudada.

O questionário utilizado na pesquisa foi validado através de um pré-teste no dia 30 de abril de 2012 com profissional da área a ser pesquisada realizou a análise do conjunto de perguntas contidas no questionário. Esse procedimento procura identificar perguntas que possam estar mal elaboradas, tendenciosas ou dúbias. O propósito do pré-teste é nortear o desenvolvimento da pesquisa, melhorar as respostas sugeridas pelo questionário, pois esse instrumento é a espinha dorsal de qualquer levantamento de dados (OLIVEIRA, 1999). O cumprimento dessa etapa pretende evitar que o resultado o estudo fique comprometido. Bell (2008, p. 128), complementa afirmando que

todos os instrumentos de coleta de dados devem ser pilotos para testar quanto tempo os seus destinatários gastam para completá-lo, para verificar se todas as perguntas e instruções estão claras, e para permitir a retirada de qualquer item que não produza dados úteis.

Para Lakatos e Marconi (1985), o pré-teste também deverá apresentar três elementos importantes: fidedignidade – qualquer pessoa que aplique obterá o mesmo resultado, validade – os dados coletados possuem relevância para a pesquisa, operatividade - vocabulário é acessível e o significado é claro.

Uma vez feita a coleta dos dados através do questionário já validado, o passo seguinte será a análise e interpretação desses dados. Conforme Bell (2008), os dados brutos levantados através de questionário ou por algum outro método de coleta de dados precisam ser analisados e interpretados, pois esses dados separados de informações interessantes nada significarão para o pesquisador ou o leitor.

Para Gil (2007, p. 168),

esses dois processos apesar de distintos, aparecem sempre estreitamente relacionados. A análise tem como objetivo organizar e resumir os dados de forma tal que possibilitem o fornecimento de respostas ao problema proposto para investigação. Já a interpretação tem como objetivo a procura do sentido mais amplo das respostas, o que é feito mediante ligação a outros conhecimentos anteriormente obtidos.

Oliveira (1999) complementa a definição de análise e interpretação de dados apresentada anteriormente. Para o autor, a análise que também pode ser definida como explicação é a tentativa de evidenciar as relações existentes entre o fenômeno estudado e outros fatores. Nesse momento o pesquisador entra em detalhes sobre os dados decorrentes do trabalho estatístico. Já na interpretação, é encontrada a atividade intelectual do pesquisador que busca dar um significado mais amplo para as respostas (OLIVEIRA, 1999).

As conclusões obtidas através do levantamento na amostra não foram projetadas para a totalidade da população em estudo. Portanto, o levantamento terá uma abordagem quantitativa e descritiva, pois as informações obtidas poderão ser agrupadas em tabelas possibilitando assim a sua análise com o uso da estatística descritiva.

Também foi utilizada a pesquisa bibliográfica para conceituação e revisão do tema abordado no trabalho. Segundo Medeiros (1991) uma pesquisa bibliográfica é

aquela que busca em livros, revistas o que é mais relevante para o trabalho e tem como objetivo colocar o pesquisador diante das informações sobre o assunto.

Com base na literatura apresentada elaborou-se o questionário de pesquisa, o qual é a principal contribuição dessa pesquisa.

Após discussão e aplicação do pré-teste, a estrutura final do questionário aplicado consistiu de quatro principais seções, a saber: (I) análise dos indicadores; (II) análise de custos x volume x lucro; (III) análise das demonstrações contábeis; (IV) análise de investimentos.

A seção análise de indicadores é composta por quatro questões que abrangem, respectivamente, os temas grau de endividamento, média de recebimentos, giro de estoques, prazo médio de pagamento de fornecedores. Essa seção teve por objetivo verificar o grau de conhecimento e a importância dada pelos entrevistados ao tema ciclo operacional de caixa.

A seção seguinte do questionário, análise de custos x volume x lucro, foi composta por três questões centrais que testaram o grau de conhecimento e/ou importância para os entrevistados sobre o domínio do ponto de equilíbrio contábil, margem de contribuição de cada produto, bem como o uso complementar à análise de custos x volume x lucro de outras variáveis externas à estrutura de custos da organização em que este atua.

A seção análise das demonstrações contábeis apresenta três questões que abordam esse assunto através da análise horizontal e análise vertical das demonstrações contábeis. Buscou-se através dessas questões, verificar o grau de importância para os entrevistados dos indicadores que podem vir a ser extraídos das demonstrações através dessa análise.

A última seção do questionário denominada análise de investimento apresenta uma questão que está relacionada à tomada de decisão do empreendedor em relação ao investimento que poderia ser a expansão do negócio atual ou a abertura de um novo empreendimento. A questão busca verificar o grau de relevância e o entendimento do assunto por parte do entrevistado.

Existem outras questões que compõem o questionário, mas que não estão enquadradas nas seções. Esses demais questionamentos que foram feitos aos empreendedores entrevistados buscam identificar o nível de escolaridade dos administradores, o tempo de vida do negócio para tentar estabelecer alguma relação entre o nível de instrução e a permanência da empresa no mercado. Além dessas

perguntas, os entrevistados foram questionados sobre quais serviços utilizam do contador que lhe presta serviço.

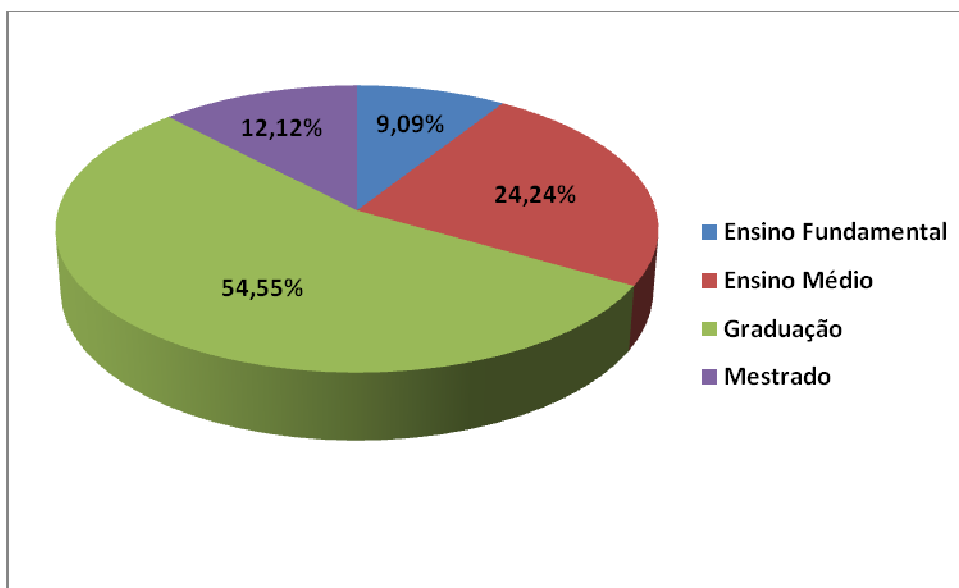
Os entrevistados também foram solicitados a responder se seria importante para o negócio receber do profissional da área contábil informações que auxiliariam na gestão do negócio tais como as questões apresentadas nas seções do questionário. E caso não a utiliza-se, qual seria o motivo.

4 ANÁLISE DE DADOS

4.1 INFORMAÇÕES GERAIS

As primeiras perguntas do questionário aplicado na Survey buscaram identificar algumas informações a respeito do administrador da empresa participante da pesquisa como a escolaridade do administrador e sua área de formação. A figura 7 apresenta os dados referentes à escolaridade do administrador da empresa entrevistada.

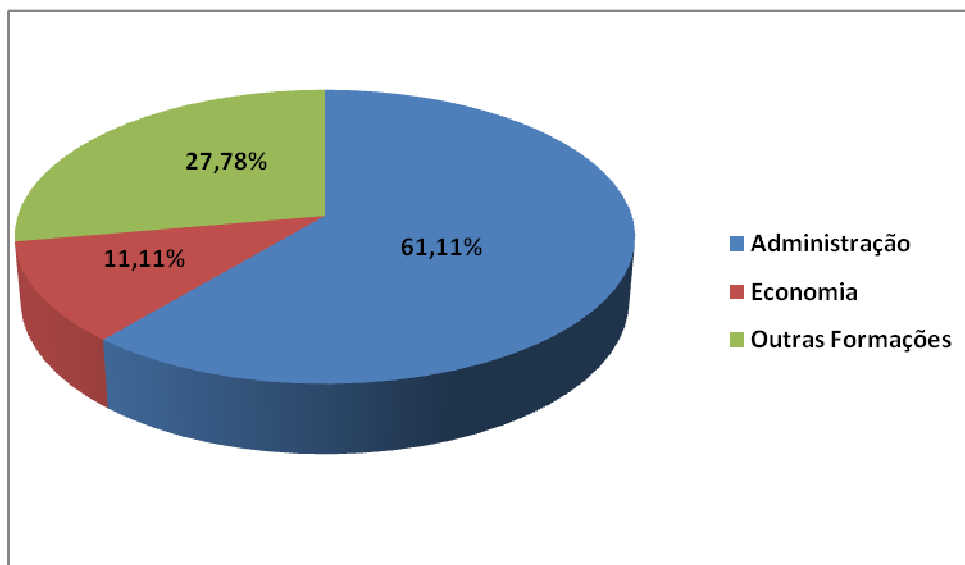
Figura 7: Escolaridade do administrador da empresa



Fonte: elaborado pela autora

A figura 8 apresenta as áreas de formação que os 18 administradores com graduação possuem. Os mestrados não são em áreas afins. E não houve nenhum entrevistado com doutorado.

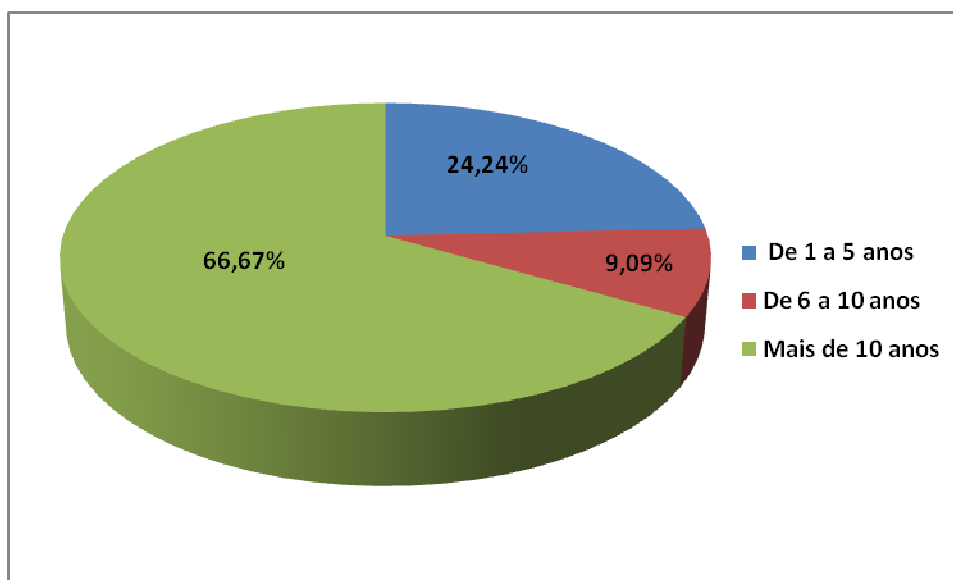
Figura 8: Escolaridade do administrador da empresa



Fonte: elaborado pela autora

Também foi questionado o tempo de existência do negócio. Através dessas perguntas aplicadas pode se relacionar o tempo de vida da empresa com a formação do administrador. Verificou-se, após a tabulação dos dados, que mais da metade dos entrevistados possuem nível superior, sendo que em torno de 39% possuem formação e administração e economia. Segundo informações do SEBRAE (2011), a falta ou o pouco conhecimento por parte do empreendedor sobre assuntos relevantes ao negócio são um dos motivos para as baixas expectativas de vida das microempresas. Assim, o nível de formação mais elevado dos administradores - principalmente em áreas a fim - pode estar relacionado com o fato de mais de 66% das empresas que participaram da pesquisa possuírem mais de 10 anos de existência. Essa constatação, que foi obtida através do questionário, pode levar a afirmação que uma empresa melhor administrada, principalmente por gestores preparados para isso, apresenta o risco de encerramento precoce das atividades da empresa se tornam menores. Na figura 9 são apresentados os dados referentes ao tempo de existência das empresas entrevistadas. Na amostra, não foram encontradas empresas que o seu tempo de constituição fosse menor que 1 ano.

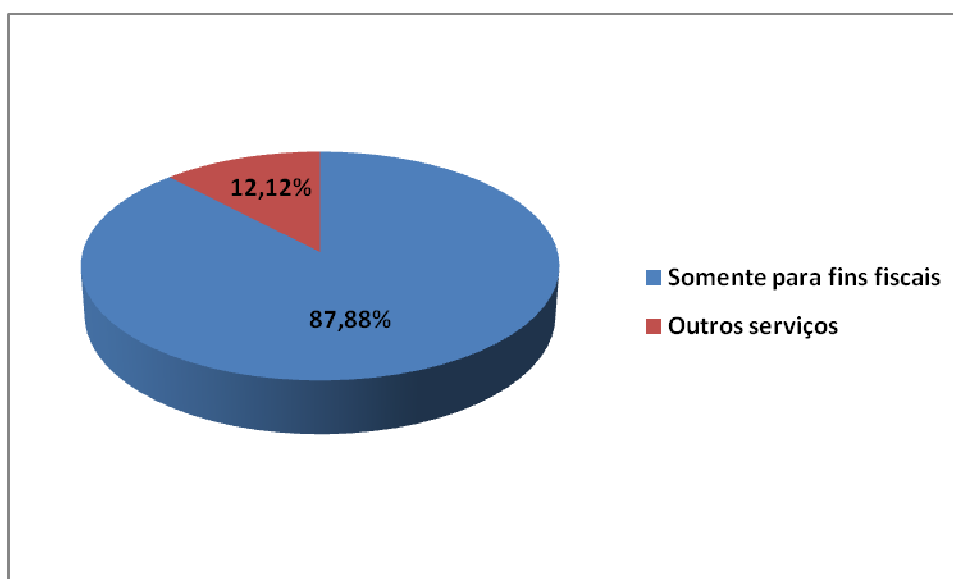
Figura 9: Tempo de constituição da empresa



Fonte: elaborado pela autora

Nessa primeira parte do questionário, os entrevistados aproximadamente 88% dos entrevistados, responderam que utilizam o serviço contábil apenas para fins fiscais. A figura 10 apresenta os percentuais dos entrevistados que utilizam o serviço contábil apenas para fins fiscais e o percentual daqueles que utilizam outros serviços.

Figura 10: Serviços Contábeis

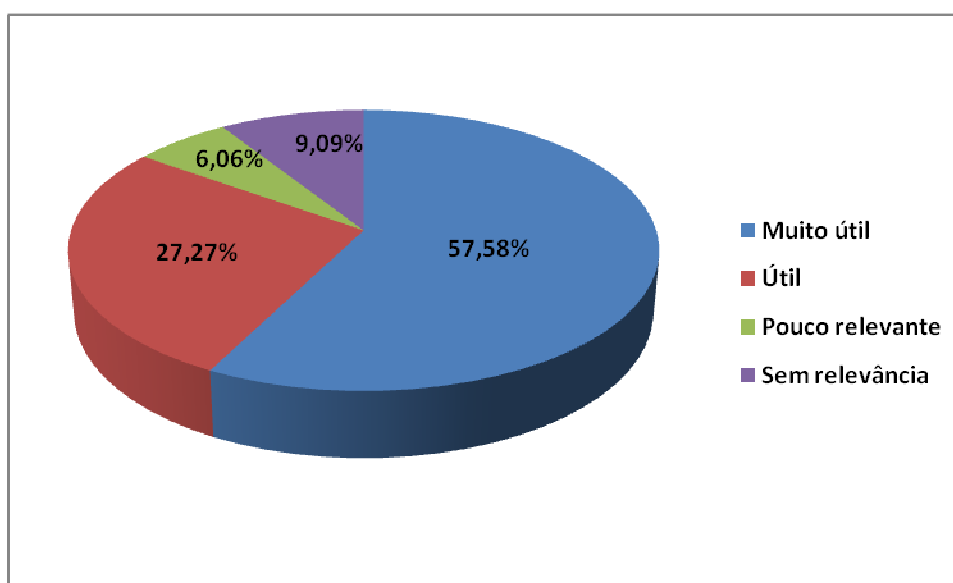


Fonte: elaborado pela autora

4.2 ANÁLISE DE INDICADORES

Na seção análise de indicadores do questionário aplicado, os entrevistados foram questionados sobre a importância de saber o nível de endividamento da empresa, ou seja, o quanto a empresa utiliza de recursos de terceiros para operacionalizar o negócio. Aproximadamente 85% das respostas indicaram que essa informação é útil ou muito útil para a administração do negócio. Verificar qual o percentual de recursos que a empresa busca com terceiros pode indicar como está à saúde financeira do negócio, por exemplo. A figura 11 apresenta os percentuais encontrados nessa questão.

Figura 11: Informações sobre recursos de terceiros que são utilizados para operacionalizar o negócio.



Fonte: elaborado pela autora

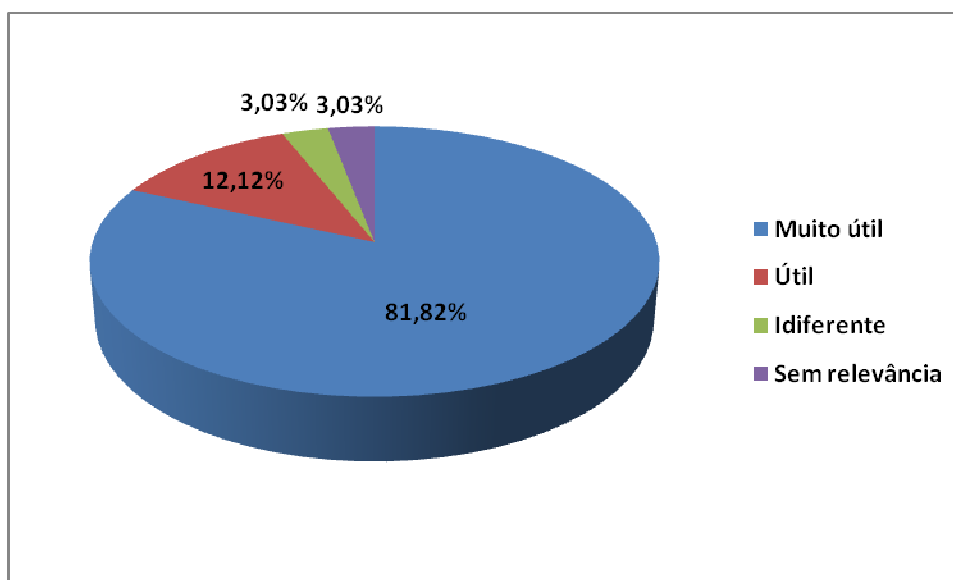
As demais perguntas realizadas nessa seção, como o conhecimento do prazo médio de recebimento de vendas, o prazo de renovação de estoques e prazo médio de pagamentos das faturas de fornecedores também auxiliam na administração do nível de utilização de recursos de terceiros. Mais de 90% dos entrevistados, afirmam que essas informações são úteis ou muito úteis para a administração da empresa.

Essas informações auxiliam o empreendedor na análise do ciclo operacional e de caixa da empresa. Assim, o gestor através dessas informações poderá estabelecer estratégias como negociar prazos maiores de pagamento de faturas a

fornecedores, oferecer prazos menores para clientes. Também através de históricos, buscar estabelecer níveis mínimos de estoques, pois volumes elevados de estoques obrigam a empresa a ter elevado capital investido. Sendo que este capital poderia estar sendo investido em outros setores do negócio mais carentes de recursos. Quando a empresa, não se apropria desses dados acaba por não ter recursos disponíveis para operacionalizar o negócio. Quando há necessidade de recursos financeiros e a empresa não possui recursos próprios para suprir essa carência, o empreendedor busca recursos principalmente em bancos para suprir essa necessidade fazendo antecipação de recebíveis como desconto de duplicatas, antecipação de valores referentes a vendas feitas em cartões de crédito e cheques pré-datados. A empresa precisa remunerar esse capital através de juros ao fazer essas operações. Assim, passa a comprometer a sua margem de lucro.

A figura 12 apresenta os percentuais sobre a utilidade das informações referentes à média de recebimento de vendas pela empresa.

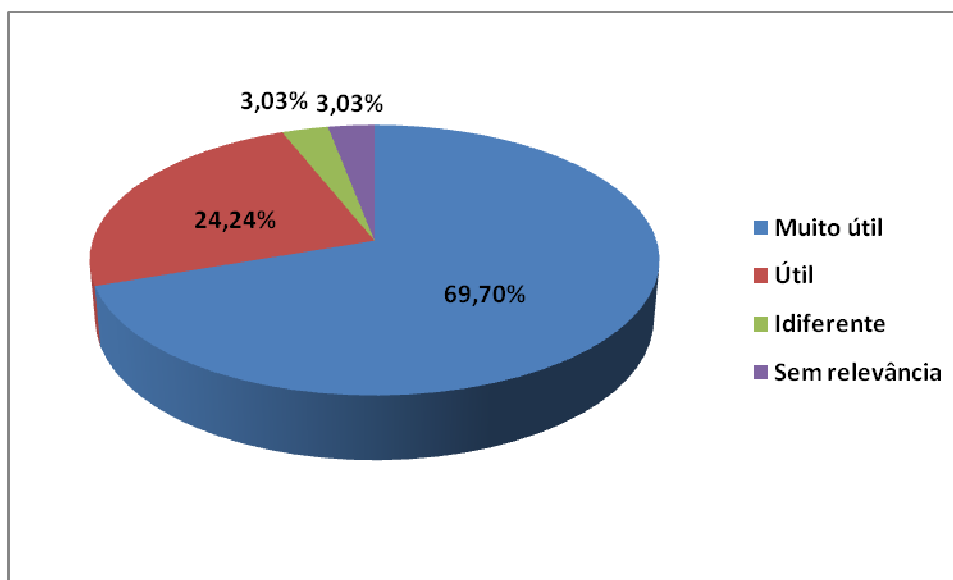
Figura 12: Utilidade das informações referentes à média de recebimento de vendas pela empresa.



Fonte: elaborado pela autora

A figura 13 apresenta os percentuais sobre a utilidade das informações referentes ao prazo de renovação do estoque de produtos da empresa.

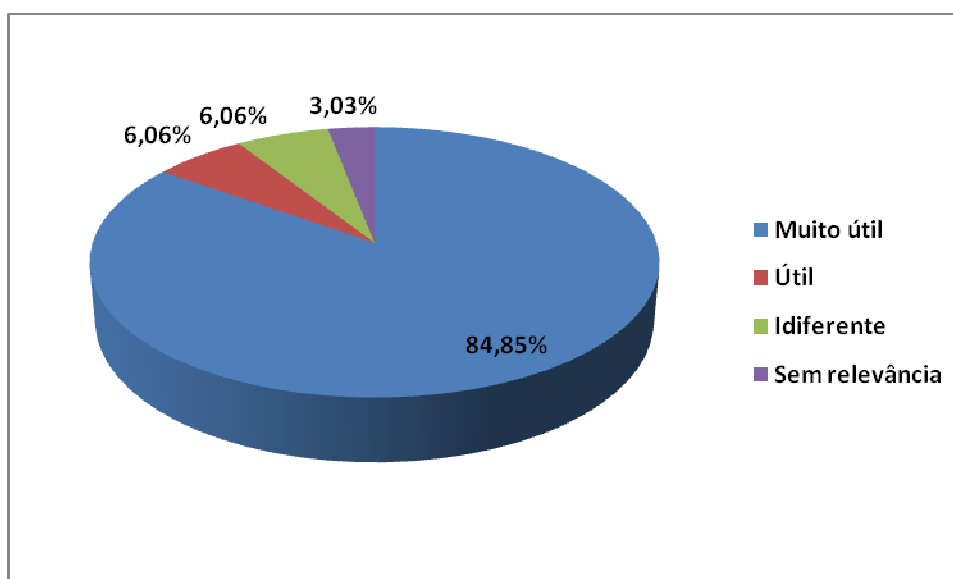
Figura 13: Utilidade das informações referentes ao prazo de renovação do estoque de produtos da empresa.



Fonte: elaborado pela autora

A figura 14 apresenta os dados sobre a utilidade da informação referente ao prazo médio para pagamento das faturas aos fornecedores pela empresa, segundo, as empresas que participaram do questionário.

Figura 14: Utilidade da informação referente ao prazo médio para pagamento das faturas aos fornecedores pela empresa.

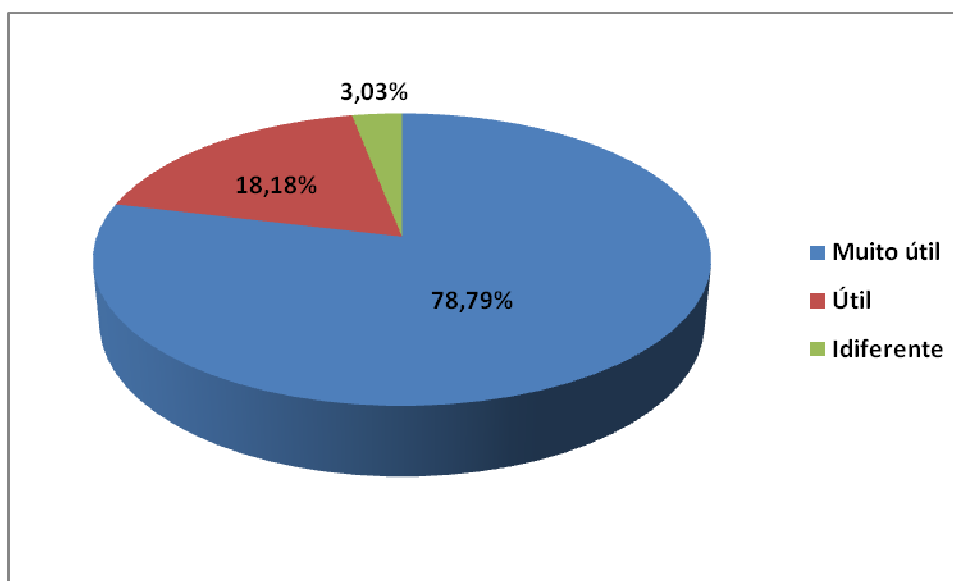


Fonte: elaborado pela autora

4.3 ANÁLISE DE CUSTOS X VOLUME X LUCRO

Na primeira questão da seção análise de custos x volume x lucro, os entrevistados foram indagados sobre a importância de dados sobre o ponto de equilíbrio. A grande maioria gestores entrevistados, acredita ser muito útil ou útil essa informação para o negócio. Saber o quanto a empresa deve vender para cobrir a totalidade de seus custos é crucial para o negócio, pois a partir desse nível o negócio passa a obter lucros. Em cima desse dado, o administrador poderá estabelecer estratégias que busquem vendas maiores e o controle dos custos para que a margem de lucro seja cada vez maior. A figura 15 apresenta os dados sobre a utilidade das informações obtidas através do ponto de equilíbrio para o negócio de acordo com a opinião dos entrevistados.

Figura 15: Utilidade das informações obtidas através do ponto de equilíbrio.

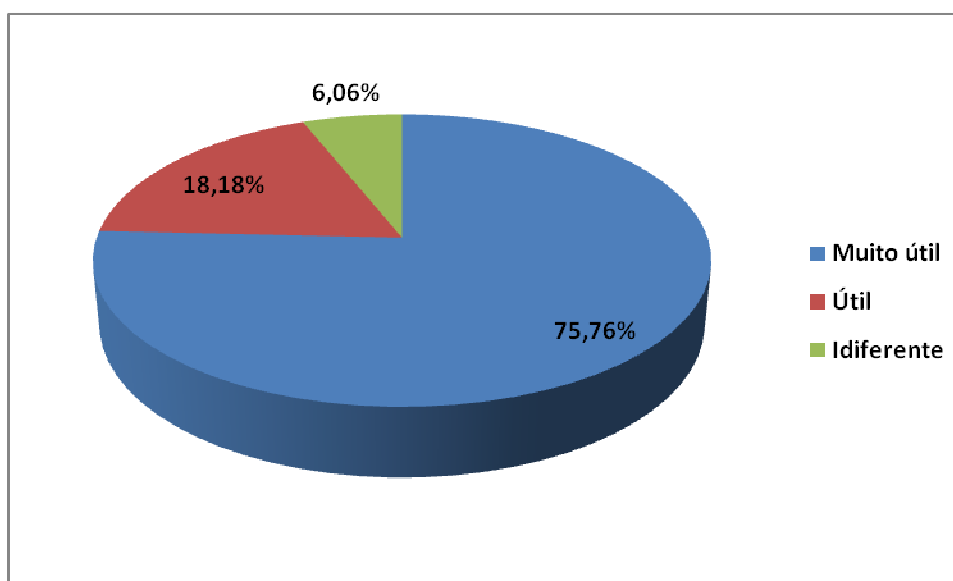


Fonte: elaborado pela autora

Quanto à margem de contribuição dos produtos vendidos pela empresa, em torno de 76% dos pesquisados afirmam que tal informação é muito útil para a gestão do negócio. E, aproximadamente 18%, acreditam que o dado fornecido por esse item é útil na administração da empresa. Saber o valor resultante do preço de venda unitário de cada produto vendido pela empresa menos o custo variável do produto específico define o quanto esse produto contribui, ou seja, qual é a sua

margem de contribuição para pagamento dos custos e despesas fixas da empresa. Dessa maneira, o gestor de posse dessa informação definirá qual produto ou produtos da linha oferecida pela empresa que poderá ter a sua produção elevada. Assim também podendo definir qual ou quais produtos poderão ter sua oferta diminuída ou até mesmo ser retirada do mix de produtos vendidos pela empresa. Por vezes, produtos obsoletos produzem custos mais elevados para empresa, por exemplo, um produto que não possua um bom giro de estoque poderá gerar mais perdas para o negócio, pois há a possibilidade de vencimento da mercadoria e, conseqüentemente, perda para a empresa. A figura 16 apresenta informações sobre a utilidade da margem de contribuição para a empresa conforme respostas dos participantes da entrevista.

Figura 16: Utilidade das informações obtidas através margem de contribuição.

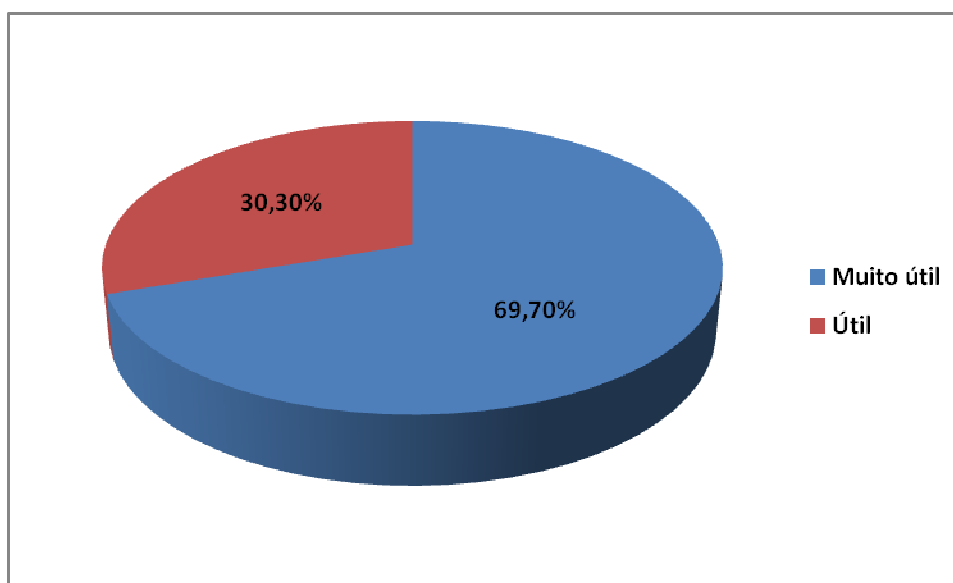


Fonte: elaborado pela autora

Por fim, a questão sobre a formação do preço de venda foi considerada por 100% dos questionados como muito útil e útil esse dado para a gestão do negócio. A busca de informações que vão além da verificação do preço da concorrência no momento da formação do preço final do produto. Ter informações sobre os custos envolvidos, a margem de lucro esperada pela empresa juntamente com a informação da concorrência devem auxiliar a administração na definição do melhor valor a ser cobrado pela mercadoria. No momento que a empresa se apropria desse

dado, poderá identificar alguns custos que poderão ser enxugados através de estratégias voltadas para redução desses custos. Dessa maneira a empresa terá uma maior margem de lucro e/ou um preço compatível com a concorrência. A figura 17 apresenta dados sobre a utilidade das informações referentes à formação do preço de venda segundo respostas dos questionados.

Figura 17: Utilidade das informações referentes à formação do preço de venda.

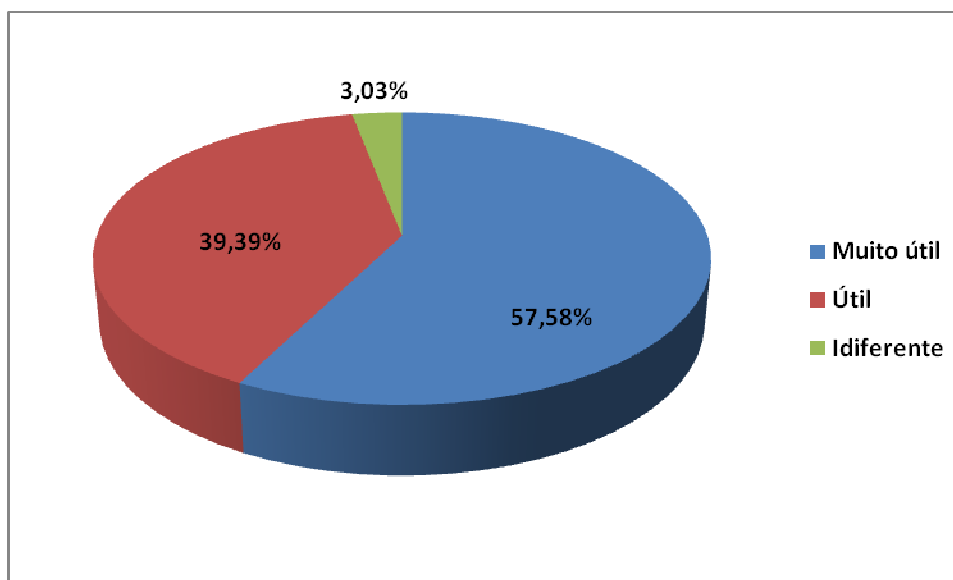


Fonte: elaborado pela autora

4.4 ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

Na seção, análise das demonstrações contábeis, aproximadamente 58% dos entrevistados responderam ser muito útil e em torno de 39% afirmaram que consideram útil para a empresa obter comparativos sobre a receita da organização. Através desse dado a empresa pode monitorar se as vendas estão crescendo conforme o esperado ou se está havendo alguma queda. Caso esse valor não esteja de acordo com o projetado para empresa, o gestor poderá buscar os motivos para essa queda e realizar os ajustes ou mudanças necessárias para retomada do crescimento. Na figura 18, não apresentados os percentuais referentes à utilidade dos comparativos de vendas pelos entrevistados.

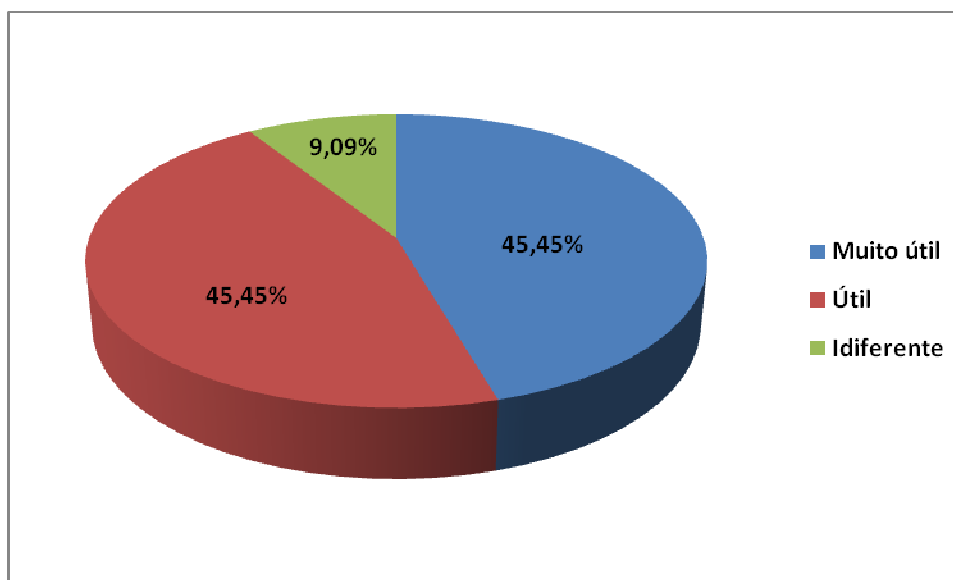
Figura 18: Utilidade das informações referentes ao comparativo de receitas.



Fonte: elaborado pela autora

A informação sobre o percentual que representa o custo da mercadoria ou produto vendido em relação à receita auferida no período é considerada por aproximadamente 91% dos questionados como muito útil e útil para a empresa. Esse dado auxilia o gestor a identificar fatores que possam fazer esse custo se elevar, por exemplo, desperdícios de matéria-prima, estoques elevados de produtos que possuem pouco giro e como foi citado anteriormente, vencem e devem ser descartados, compras de materiais sem cotações, ou seja, aquisições com valores mais elevados. A figura 19 apresenta os percentuais referentes à utilidade das informações sobre o custo da mercadoria ou produto vendido de acordo com os participantes da pesquisa.

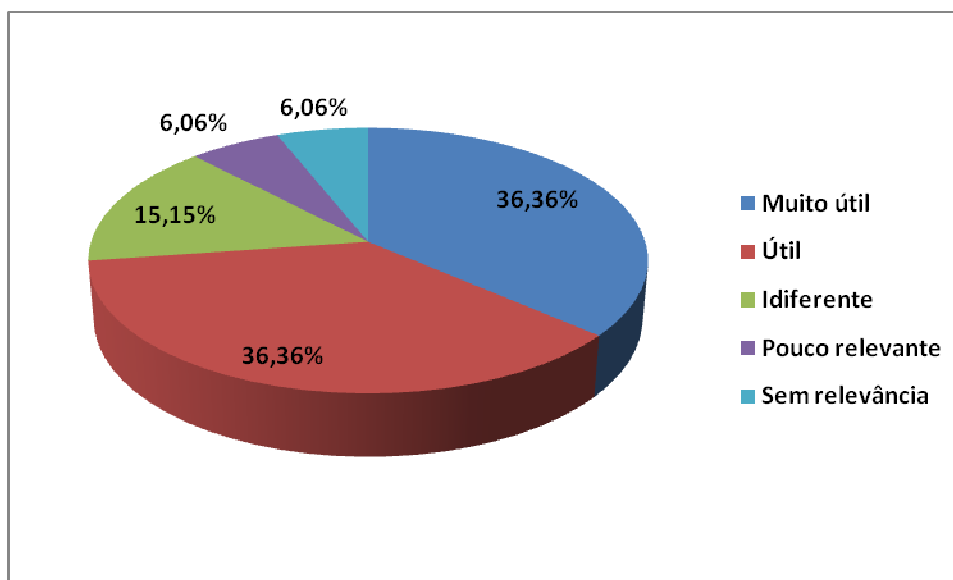
Figura 19: Utilidade das informações sobre o custo da mercadoria ou produto vendido.



Fonte: elaborado pela autora

Sobre o percentual dos custos com rescisões trabalhistas em relação ao total das despesas da empresa, 36,36% dos entrevistados consideram muito útil essa informação e 36,36% útil. Percebe-se que o percentual de entrevistados que consideraram muito útil ou útil tal dado diminuiu em relação aos demais itens questionados. Isso se deve a baixa rotatividade existente 30 das 33 empresas participantes da pesquisa. No entanto, a alta rotatividade da empresa deverá ser analisada, pois elevados percentuais impactam em custos elevados na própria rescisão como em custos maiores em novos recrutamentos, treinamentos e preparo da mão-de-obra para assumir as atividades. A figura 20 apresenta os percentuais referentes à utilidade das informações sobre os custos relacionados às rescisões trabalhistas conforme opinião dos entrevistados.

Figura 20: Utilidade das informações sobre os custos relacionados às rescisões trabalhistas.

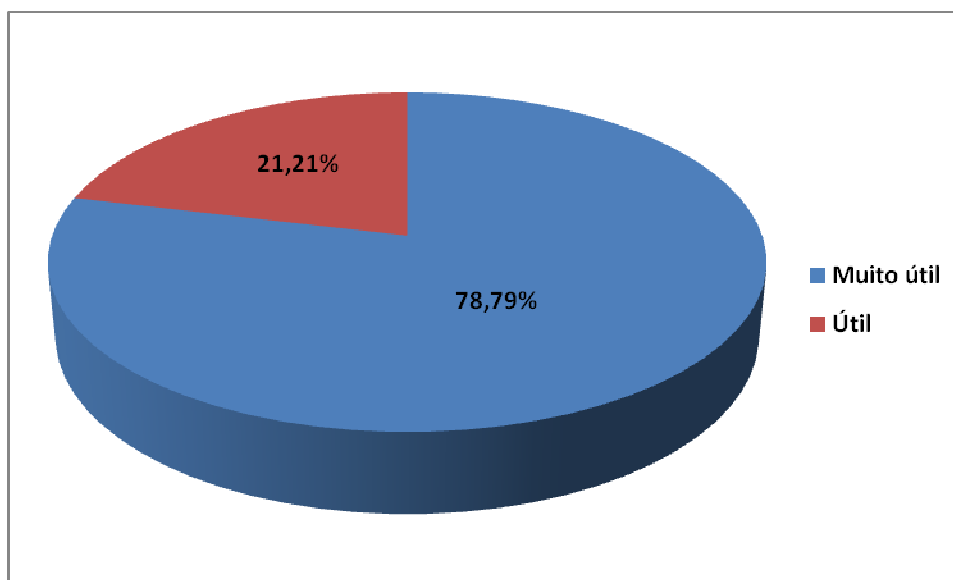


Fonte: elaborado pela autora

4.5 ANÁLISE DE INVESTIMENTOS

Na última seção do questionário denominada análise de investimentos, 100% dos entrevistados consideram muito útil ou útil ter uma projeção de tempo para o retorno de recursos investidos em um novo negócio ou em uma ampliação da empresa. No momento da decisão de investir o empreendedor deverá ter conhecimento de informações como o tempo de retorno da capital a ser investido, o quanto ele espera de retorno desse investimento. Esses dados auxiliam no momento da decisão de investir, pois se o período de retorno do investimento for superior ao estabelecido pela empresa ou se o retorno do investimento é menor do que o esperado o administrador poderá rejeitar esse projeto. Lembrando que são projeções que se o período de retorno e o valor esperado de retorno estiverem de acordo com o desejado pela empresa o investimento poderá ser aceito. No entanto, essas projeções auxiliam na diminuição do risco do negócio, mas não na eliminação total dele. A figura 21 apresenta os percentuais referentes à utilidade dos dados sobre decisões de investimentos conforme opinião dos participantes da pesquisa.

Figura 21: Utilidade das informações sobre as decisões de investimentos.

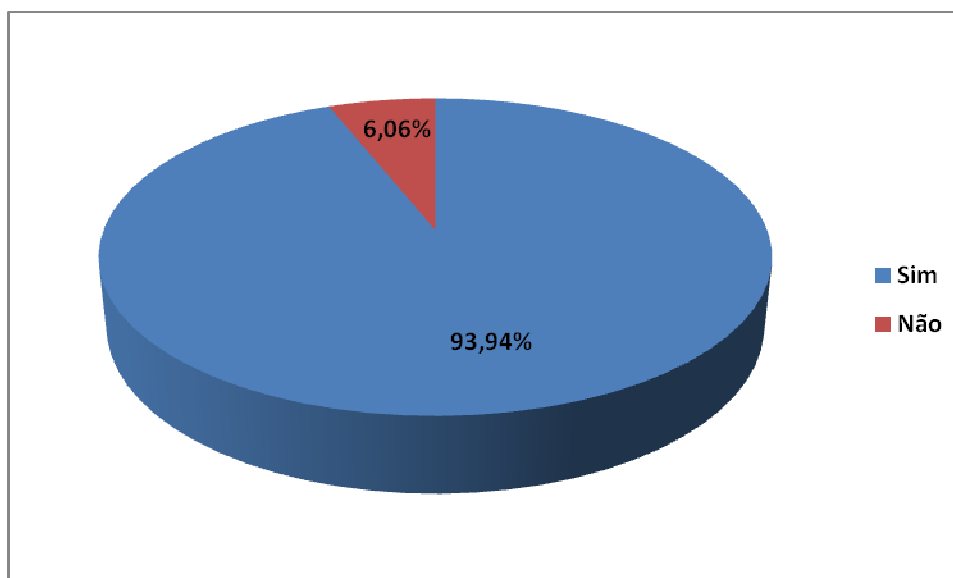


Fonte: elaborado pela autora

4.6 CONSIDERAÇÕES FINAIS DA PESQUISA

Na parte final do questionário, em torno de 94% dos entrevistados acreditam que se o profissional de contabilidade fornecesse tais relatórios como informações como as que foram apresentadas na pesquisa, isso auxiliaria na gestão do negócio. A figura 22 apresenta os percentuais de entrevistados que acreditam ser importante ou não receber do profissional contábil tais informações.

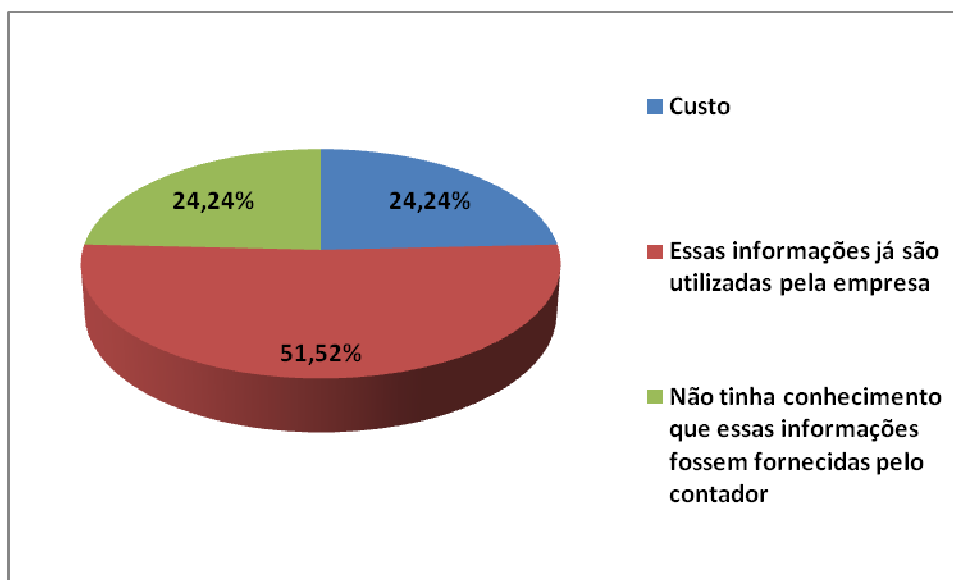
Figura 22: Importância dos relatórios de contabilidade gerencial fornecido pelo profissional contábil.



Fonte: elaborado pela autora

Quando questionados sobre o uso ou não das informações, aproximadamente 24,24% afirmaram que não utiliza esse serviço do contador pelo custo, 24,24% não tinham conhecimento que tais informações pudessem ser fornecidas pelo profissional contábil e 51,52% afirmam já utilizar esse tipo de informações na sua empresa. Acredita-se que esse nível elevado de usuários dessas informações na amostra entrevistada seja em função da formação acadêmica da maior parte dos entrevistados ser em administração. Muitos já implementaram e utilizam indicadores de monitoramento paralelos à contabilidade, pois percebem a utilidade dessas informações. A figura 23 apresenta os motivos pelos quais os entrevistados não solicitam essas informações para o contador.

Figura 23: Motivos pelos quais as empresas entrevistadas não utilizam a contabilidade gerencial.



Fonte: elaborado pela autora

Esse fato confirma a importância do profissional contábil fornecer outras informações, além das obtidas pela contabilidade fiscal que como já visto, a maioria dos entrevistados utiliza o serviço fiscal dos escritórios contábeis que lhe prestam serviço. Além disso, mostram a carência que há no mercado por profissionais na área com esse diferencial.

5 CONCLUSÃO

O objetivo desta pesquisa foi identificar a percepção do grupo de microempresários situados na região de Porto Alegre em relação ao uso da contabilidade gerencial como ferramenta de auxílio à tomada de decisões. Também verificar o nível de satisfação do gestor que já utiliza essa ferramenta. Após análise dos dados levantados pela pesquisa, notou-se que para a maioria dos administradores as questões levantadas pelo questionário seriam úteis ou muito úteis para a boa gestão do negócio.

A contabilidade gerencial é formada por diversas áreas como custos, finanças, administração e outras áreas correlatas. Assim, há muitos temas com relevante importância dentro da contabilidade gerencial. No entanto, esses temas foram sucintamente abordados nessa pesquisa.

Percebeu-se que os gestores têm percepção que a contabilidade gerencial é uma ferramenta útil no auxílio da administração do negócio. Sendo inclusive, diagnosticada, na amostra pesquisada, um número elevado de empresários que já utilizam essas informações para gerir seus negócios. Porém, ficou registrado que esses dados não são fornecidos pelo contador que assessora a empresa, mas provenientes de relatórios customizados pelos próprios empresários que possuem formação em administração ou em áreas afins.

Assim, nota-se a carência por parte profissionais contábeis, de oferecer e esclarecer tais serviços e informações úteis para a análise de desempenho do negócio às microempresas. Através da amostra foi possível evidenciar que essas informações ainda não são utilizadas, pois alguns microempresários não percebem ou desconhecem que o profissional contábil possa fornecer esse tipo de informação. Aliado ao fato de alguns entrevistados acreditarem que esse possa ser um serviço com elevado custo. No entanto, a maioria afirmou serem essas informações importantes para uma melhor gestão e assim estendendo a expectativa de vida das empresas.

REFERÊNCIAS

- ATKINSON, A. A. *et al.* **Contabilidade Gerencial**. São Paulo: Atlas, 2000.
- BELL, Judith. **Projeto de Pesquisa**: guia para pesquisadores iniciantes em educação, saúde e ciências sociais. 4.ed. Porto Alegre: Artmed, 2008.
- BREALEY, Richard A.; MYERS, Stewart C. **Princípios de Finanças Empresariais**. 3.ed Lisboa: McGraw-Hill, 1992.
- CARLOS, Viviane Selau. **Plano de Negócios da Cafeteria Café Farroupilha**. UFRGS, 2006.
- CERVO, Armando Luís; BERVIAN, Pedro Alcino. **Metodologia científica**: para uso dos estudantes universitários. 3.ed. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1983.
- CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade gerencial**: teoria e prática. 5.ed São Paulo: Atlas, 2011.
- GARRISON, Ray H.; NOREEN, Eric W.; BREWER, Peter C. **Contabilidade Gerencial**. 11.ed. Rio de Janeiro: LTC, 2007.
- GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira**. 12.ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.
- HORNGREN, Charles T.; SUNDEN, Gary L.; STRATTON, William O. **Contabilidade Gerencial**. 12.ed. São Paulo: Prentice Hall, 2004.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Contabilidade Gerencial**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 1995.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Análise de Balanços**: análise da liquidez e do endividamento, análise do giro, rentabilidade e alavancagem financeira, indicadores e análises especiais, análise de tesouraria de fleuriet, EVA, DVA, EBITDA. 10.ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. São Paulo: Atlas, 1985.
- MEDEIROS, João Bosco. **Redação Científica**: a prática de fichamentos, resumos, resenhas. São Paulo: Atlas, 1991.
- NETO, Alexandre Assaf. **Estrutura e Análise de Balanços**: um enfoque econômico-financeiro. 3.ed. São Paulo: Atlas, 1987.

NUNES, Leonor da C. Ferreira; SERRASQUEIRO, Zélia M^a da Silva. A informação contabilística decisões financeiras de pequenas empresas. **Revista Contabilidade & Finanças**, n. 36. Set – Dez 2004, p. 87 – 96.

OLIVEIRA, Silvio Luiz de. **Tratado de Metodologia Científica**: projetos de pesquisas, TGI, TCC, monografias, dissertações e teses. 2.ed. São Paulo: Pioneira, 1999.

PADOVEZE, Luís Clóvis. **Contabilidade Gerencial**: um enfoque em sistema de informação contábil. 4.ed. São Paulo: Atlas, 2004.

ROSS, Stephen A.; WESTERFIELD, Randolph W.; JORDAN, Bradford D. **Princípios de Administração Financeira**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2002.

ROSS, Stephen A.; WESTERFIELD, Randolph W.; JAFFE, Jeffrey F. **Administração Financeira**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2007.

SEBRAE, Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Melhore o negócio para crescer e permanecer no Mercado**. Disponível em http://www.sebrae.com.br/br/parasuaempresa/ideiasdenegocios_1051.asp/aceso em 12/06/2011.

SEVERINO, Antônio Joaquim. **Metodologia do trabalho científico**. 23.ed. São Paulo: Cortez, 2009.