

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PAMPA**

**YNAIÊ DA ROSA BIANCHETTI**

**INDICADORES DE DESEMPENHO E SEU USO EM PEQUENAS E MÉDIAS  
EMPRESAS DE BAGÉ/RS**

**Bagé  
2023**

**YNAIÉ DA ROSA BIANCHETTI**

**INDICADORES DE DESEMPENHO E SEU USO EM PEQUENAS E MÉDIAS  
EMPRESAS DE BAGÉ/RS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Engenharia de Produção da Universidade Federal do Pampa, como requisito parcial para obtenção do Título de Bacharel em Engenharia de Produção.

Orientador: Cláudio Sonáglio Albano

**Bagé  
2023**

Ficha catalográfica elaborada automaticamente com os dados fornecidos  
pelo(a) autor(a) através do Módulo de Biblioteca do  
Sistema GURI (Gestão Unificada de Recursos Institucionais) .

B577i Bianchetti, Ynaiê da Rosa  
Indicadores de Desempenho e seu uso em pequenas e médias  
empresas de Bagé/RS / Ynaiê da Rosa Bianchetti.  
95 p.

Trabalho de Conclusão de Curso(Graduação)-- Universidade  
Federal do Pampa, ENGENHARIA DE PRODUÇÃO, 2023.  
"Orientação: Cláudio Sonáglgio Albano".

1. Indicadores de desempenho. 2. Uso de indicadores. 3.  
Pequenas e médias empresas. 4. Tomama de decisão. 5. Gestores.  
I. Título.



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL  
MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO  
Universidade Federal do Pampa

**YNAIÊ DA ROSA BIANCHETTI**

**INDICADORES DE DESEMPENHO E SEU USO EM PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS DE  
BAGÉ/RS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Engenharia de Produção da Universidade Federal do Pampa, como requisito parcial para obtenção do Título de Bacharel em Engenharia de Produção.

Trabalho de Conclusão de Curso defendido e aprovado em: 13 de julho de 2023.

Banca examinadora:

---

Prof. Dr. Cláudio Sonáglio Albano

Orientador

UNIPAMPA

---

Prof. Dra. Fernanda Gobbi de Boer Garbin

UNIPAMPA

---

Prof. Me. Eduardo Mauch Palmeira  
UNIPAMPA



Assinado eletronicamente por **FERNANDA GOBBI DE BOER GARBIN, PROFESSOR DO MAGISTERIO SUPERIOR**, em 13/07/2023, às 18:52, conforme horário oficial de Brasília, de acordo com as normativas legais aplicáveis.



Assinado eletronicamente por **CLAUDIO SONAGLIO ALBANO, PROFESSOR DO MAGISTERIO SUPERIOR**, em 14/07/2023, às 08:08, conforme horário oficial de Brasília, de acordo com as normativas legais aplicáveis.



Assinado eletronicamente por **EDUARDO MAUCH PALMEIRA, ECONOMISTA**, em 14/07/2023, às 10:40, conforme horário oficial de Brasília, de acordo com as normativas legais aplicáveis.



A autenticidade deste documento pode ser conferida no site [https://sei.unipampa.edu.br/sei/controlador\\_externo.php?acao=documento\\_conferir&id\\_orgao\\_acesso\\_externo=0](https://sei.unipampa.edu.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0), informando o código verificador **1174498** e o código CRC **45D272D4**.

Referência: Processo nº 23100.013028/2023-89 SEI nº 1174498

Dedico este trabalho a minha mãe,  
por sempre me apoiar e acreditar na  
minha capacidade, que infelizmente  
não está mais entre nós mas segue  
viva em meu coração e  
pensamentos.

## AGRADECIMENTO

Agradeço ao Prof. Dr. Cláudio Sonáglio Albano pela orientação do presente trabalho desde o momento da elaboração do projeto até o parecer final deste estudo, sempre muito atento, crítico e colaborativo para o desenvolvimento da pesquisa;

Aos gestores e/ou proprietários das pequenas e médias empresas que aceitaram e participaram com dedicação da pesquisa a qual foi o instrumento deste trabalho;

À Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup>. Fernanda Gobbi de Boer Garbin e ao Me. Eduardo Mauch Palmeira por participarem da minha banca examinadora do pré-projeto e trabalho de conclusão de curso de forma atenciosa e analítica em suas sugestões de melhorias;

À Universidade Federal do Pampa, pela educação pública e de qualidade;

Aos professores do curso de Bacharel em Engenharia de Produção, por todos os ensinamentos e partilhas;

À minha família, meu pais Clóvis e Mara Bianchetti, por serem meus maiores apoiadores e exemplos de dedicação e luta em todas suas conquistas e meu irmão Bruno pelo apoio;

À Marina, minha amiga e colega do curso, por ser minha companheira e incentivadora na fase final da faculdade, para que pudéssemos alcançar juntas nosso tão sonhada colação de grau como Engenheiras de Produção juntas;

Aos meus amigos, em especial à Daniela, Giovana, Fabiane e Katiéli por compreenderem minha ausência durante os últimos meses mas mesmo assim, seguirem me acompanhando e auxiliando dentro do possível;

À comunidade de Emaús, especialmente às amadas amigas do meu grupo Magnificat, as quais tenho imenso carinho e gratidão, que foram minhas irmãs em Cristo durante todo esse tempo, me colocando em orações e intensões para que eu superasse e vencesse todos os obstáculos;

À Helena e Paula, por serem amigas e chefes compreensivas com tudo;

E por último, mas não menos importante, a Deus, pois sem o amparo D'ele não teria tido a honra de conhece e ter presentes na minha vida todas as pessoas citadas anteriormente, conquistado o sonho de estar concluindo o curso e obter o título de Bacharel em Engenharia de Produção.

## RESUMO

Para uma empresa, uma gestão eficaz é de suma importância para seu destaque no mercado, assim como para tomada de decisões. Portanto, é fundamental que os gestores/proprietários tenham as áreas de gestão de suas empresas dominadas, principalmente a área contábil. Como forma de domínio desta área, pode-se fazer o uso de indicadores de desempenho para análises econômicas, financeiras e contábeis das organizações. Diante o exposto, o presente trabalho teve como objetivo verificar o uso de indicadores de desempenho para melhor suporte à tomada de decisões em empresas de pequeno e médio porte, assim como identificar quais os indicadores são mais úteis para os gestores destas empresas, detectando também a capacidade dos mesmos na manipulação e interpretação destes indicadores, identificando fatores ou barreiras que impedem a utilização dos mesmos. Para isso, foi realizada uma pesquisa com vinte gestores de pequenas e médias empresas de Bagé/RS em busca de respostas. Após a pesquisa, as informações foram analisadas e seus resultados demonstrados por gráficos em barras com suas respectivas observações, dividindo-se em análises por grupo de indicadores, chegando-se a conclusão que existe um déficit de conhecimento e interpretação da importância do uso de indicadores de desempenho por gestores/proprietários para uma gestão econômica, financeira e contábil eficaz de empresas de pequeno e médio porte, assim como a falta de tempo para serem mensurados. Deste modo, o presente trabalho cumpriu com todos os objetivos propostos, sugerindo-se para um futuro estudo, pesquisas com contadores ao se tratar de quais informações que são fornecidas para as empresas e sua relação com as mesmas como também, uma pesquisa sobre a veracidade do conhecimento dos gestores em relação aos objetivos/conceitos de indicadores de desempenho que auxiliam na tomada de decisões de suas empresas.

**Palavras-chaves:** Indicadores de desempenho. Pequenas e médias empresas. Gestores. Tomada de decisão. Uso de indicadores.

## **ABSTRACT**

For a company, effective management is of paramount importance for its prominence in the market, as well as for decision-making. Therefore, it is essential that managers/owners have mastered the management areas of their companies, especially the accounting area. As a way of mastering this area, performance indicators can be used for economic, financial and accounting analyzes of organizations. Given the above, the present work aimed to verify the use of performance indicators to better support decision-making in small and medium-sized companies, as well as to identify which indicators are most useful for the managers of these companies, also detecting their ability to manipulate and interpret these indicators, identifying factors or barriers that prevent their use. For this, a survey was carried out with twenty managers of small and medium-sized companies in Bagé/RS in search of answers. After the research, the information was analyzed and its results demonstrated by bar graphs with their respective observations, divided into analyzes by group of indicators, reaching the conclusion that there is a deficit of knowledge and interpretation of the importance of using indicators of performance by managers/owners for an effective economic, financial and accounting management of small and medium-sized companies, as well as the lack of time to be measured. In this way, the present work fulfilled all the proposed objectives, suggesting for a future study, research with accountants when dealing with what information is provided to companies and their relationship with them, as well as a research on the veracity the understanding of managers in relation to the objectives/concepts of performance indicators that help in the decision-making of their companies.

**Palavras-chaves:** Performance indicators. Small and medium enterprises. Managers. Decision making. Use of indicators.

## LISTA DE FIGURAS

- Figura 1 - Ramo de Atividades das empresas.....**Erro! Indicador não definido.**
- Figura 2 - Formação acadêmica dos gestores ..... **Erro! Indicador não definido.**
- Figura 3 - Ramo de atuação na empresa ..... **Erro! Indicador não definido.**
- Figura 4 - Tempo de atuação na empresa ..... **Erro! Indicador não definido.**
- Figura 5 - Tempo de experiência profissional..... **Erro! Indicador não definido.**
- Figura 6 - Uso de Indicadores de Rentabilidade ..... **Erro! Indicador não definido.**
- Figura 7 - Obtenção dos Indicadores de rentabilidade **Erro! Indicador não definido.**
- Figura 8 - Frequência do uso de Indicadores de Rentabilidade**Erro! Indicador não definido.**
- Figura 9 - Justificativa da não utilização dos indicadores de rentabilidade**Erro! Indicador não d**
- Figura 10 - Uso de indicadores de endividamento ..... **Erro! Indicador não definido.**
- Figura 11 - Obtenção dos indicadores de endividamento**Erro! Indicador não definido.**
- Figura 12 - Frequência do uso de indicadores de endividamento**Erro! Indicador não definido.**
- Figura 13 - Justificativa da não utilização dos indicadores de endividamento**Erro! Indicador não**
- Figura 14 - Uso de Indicadores de Liquidez..... **Erro! Indicador não definido.**
- Figura 15 - Obtenção dos Indicadores de Liquidez ..... **Erro! Indicador não definido.**
- Figura 16 - Frequência do uso de Indicadores de Liquidez**Erro! Indicador não definido.**
- Figura 17 - Justificativa da não utilização dos indicadores de liquidez**Erro! Indicador não defini**
- Figura 18 - Uso de Indicadores Operacionais ..... **Erro! Indicador não definido.**
- Figura 19 - Obtenção dos Indicadores Operacionais ... **Erro! Indicador não definido.**
- Figura 20 - Frequência do uso de Indicadores Operacionais**Erro! Indicador não definido.**
- Figura 21 - Justificativa da não utilização dos Indicadores Operacionais**Erro! Indicador não def**

## LISTA DE QUADROS

- Quadro 1 - Classificação de empresas de Comércio e Prestação de Serviços por faturamento e funcionários..... **Erro! Indicador não definido.**
- Quadro 2 - Grupo de indicadores econômicos, financeiros e contábeis **Erro! Indicador não definido.**
- Quadro 3 - Grupo de Indicadores utilizados para o trabalho **Erro! Indicador não definido.**
- Quadro 4 - Ramo de atividades das empresas entrevistadas **Erro! Indicador não definido.**
- Quadro 5 - Conceitos e aplicação do grupo de indicadores **Erro! Indicador não definido.**

## **LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS**

PMEs – Pequenas e médias empresas  
SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas  
ABEPRO - Associação Brasileira de Engenharia de Produção  
DIESSE - Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos  
ME - Micro Empresa  
EPP - Empresa de Pequeno Porte  
CNAE - Classificação Nacional de Atividades Econômicas  
IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística  
MC - Margem de Contribuição  
MCun - Margem de Contribuição por unidade  
IMC - Índice de Margem de Contribuição  
EG - Endividamento Geral  
PC - Passivo Circulante  
PNC - Passivo não Circulante  
PCT - Participação de Capital de Terceiros  
CCL - Capital Circulante Líquido  
AC - Ativo Circulante  
ANC - Ativo não circulante  
LC - Liquidez Corrente  
LI - Liquidez Imediata  
LS - Liquidez Seca  
PME - Prazo médio de estocagem  
CO - Ciclo Operacional  
PMR - Prazo Médio de Recebimento  
CU - Custo Unitário  
DRE - Demonstrativos de Resultados do Exercício  
GCR - Giro de Contas a Receber  
PMPF - Prazo Médio de Pagamento a Fornecedores  
CPV - Custo de produtos vendidos  
PMRV - Prazo Médio de Recebimento  
GE - Giro de Estoque  
PEC - Ponto de Equilíbrio Contábil

## SUMÁRIO

1	<b>INTRODUÇÃO</b> .....	Erro! Indicador não definido.
1.1	<b>Contextualização do tema</b> .....	Erro! Indicador não definido.
1.2	<b>Objetivo Geral</b> .....	Erro! Indicador não definido.
1.3	<b>Objetivos Específicos</b> .....	Erro! Indicador não definido.
1.4	<b>Justificativa</b> .....	Erro! Indicador não definido.
1.5	<b>Delimitação do tema</b> .....	Erro! Indicador não definido.
1.6	<b>Estrutura do trabalho</b> .....	Erro! Indicador não definido.
2	<b>REFERENCIAL TEÓRICO</b> .....	Erro! Indicador não definido.
2.1	<b>Pequenas e médias empresas</b> .....	Erro! Indicador não definido.
2.2	<b>Gestão das Pequenas e médias empresas</b> .....	Erro! Indicador não definido.
2.3	<b>Indicadores econômicos, financeiros e contábeis</b> .....	Erro! Indicador não definido.
2.4	<b>Indicadores econômicos, financeiros e contábeis. Utilizados</b> .....	Erro! Indicador não definido.
3	<b>PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS</b> .....	Erro! Indicador não definido.
3.1	<b>Classificação da pesquisa</b> .....	Erro! Indicador não definido.
3.2	<b>Coleta de dados - Entrevistas</b> .....	Erro! Indicador não definido.
3.3	<b>Coleta de dados - Amostra por conveniência</b> .....	Erro! Indicador não definido.
3.4	<b>Instrumento de pesquisa</b> .....	Erro! Indicador não definido.
3.5	<b>Análise de Dados</b> .....	Erro! Indicador não definido.
3.6	<b>Participação das empresas</b> .....	Erro! Indicador não definido.
4	<b>RESULTADOS E ANÁLISES</b> .....	Erro! Indicador não definido.
4.1	<b>Análise das Empresas</b> .....	Erro! Indicador não definido.
4.2	<b>Análise da Seção 1 - Perfil</b> .....	Erro! Indicador não definido.
4.3	<b>Análise dos resultados por seções de indicadores</b> .....	Erro! Indicador não definido.
4.3.1	<b>Seção 2 - Indicadores de rentabilidade</b> .....	Erro! Indicador não definido.
4.3.2	<b>Seção 3 - Indicadores de endividamento</b> .....	Erro! Indicador não definido.
4.3.3	<b>Seção 4 - Indicadores de liquidez</b> .....	Erro! Indicador não definido.
4.3.4	<b>Seção 5 - Indicadores Operacionais</b> .....	Erro! Indicador não definido.
4.4	<b>Observações complementares</b> .....	Erro! Indicador não definido.
5	<b>CONCLUSÕES</b> .....	Erro! Indicador não definido.
	<b>REFERÊNCIAS</b> .....	Erro! Indicador não definido.
	<b>APÊNDICE A - Instrumento de Pesquisa</b> .....	Erro! Indicador não definido.
	<b>APÊNDICE B - Indicadores de Desempenho e seus conceitos</b> .....	Erro! Indicador não definido.

## 1 INTRODUÇÃO

Neste capítulo, será apresentado a introdução do trabalho, por intermédio da contextualização do tema em questão, objetivos, justificativa e estrutura do trabalho.

### 1.1 Contextualização do tema

Em épocas que empresas se tem dificuldades econômicas devido às concorrências empresariais, assim como períodos de altas inflações e outros fatores que pode ser visto como prejudicial ao empreendimento, é aconselhável não se tomar decisões de negócios a partir apenas da experiência do gestor e sua intuição, e sim o estudo de fatores e indicadores financeiros com perspectivas para o futuro. (ALCANTARA *et al.*, 2020)

Segundo Ferreira *et al.* (2012), o crescimento das economias dos países depende, em grande maioria, do compromisso com a criação de novos empreendimentos que geram empregos e renda para a população de forma sustentável. Assim, torna-se possível o país chegar em maiores níveis de produção de bens e serviços com estratégias de negócio, fazendo então, parte da economia interna e externa do país.

É nítida a importância do crescimento de pequenas e médias empresas para a economia dos países. No caso do Brasil, é necessário que a economia cresça em vários níveis, como indústrias, comércio e serviços, pois tais níveis contribuem significativamente na participação ativa para a procedência de novos empregos. (SEBRAE, 2014).

Vale lembrar que no ano de 2014, teve-se muitos danos causados pela taxa de desemprego negativa, que conseguiu retomar suas taxas em 2018 que, pela crise, motivou o empreendedorismo e o surgimento de pequenas empresas, como fonte de renda própria, ocorrendo também durante a retomada da pandemia do vírus Covid em 2019 (SILVA; PAMPLONA, 2020)

A gestão empresarial remete a uma ação necessária e vital para as empresas, que é o planejamento estratégico bem elaborado, para que seja possível ter um gerenciamento das ações planejadas. Esse gerenciamento infelizmente, em algumas ocasiões, acaba tendo algumas falhas, acarretando problemas dentro da gestão de uma empresa (DEITOS, 2002).

A boa gestão de empresas de pequeno e médio porte ajudam a manter seu diferencial empresarial no meio competitivo. Como exemplo disto, tem-se a constatação de estudos feitos por Oliveira (2010), onde traz algumas das principais finalidades da gestão organizacional em uma empresa, como: criação de mecanismos para a empresa pensar e agir de forma otimizada; auxílio no desenvolvimento do processo decisório ao estabelecer prioridades com qualidade; identificação dos cargos empresariais; possibilidade de desenvolver e estruturar novos negócios, consolidando com vantagens competitivas.

Levando os crescimentos empresariais e competitivos, é importante que as empresas de pequeno e médio porte tenham capacidade de lidar com problemas de gestão e realizar a tomada de decisões com maior flexibilidade, principalmente quando se trata da área financeira. A partir dessas situações de problemas, acaba-se criando iniciativas inovadoras, às vezes arriscadas, mas que podem gerar um diferencial na competitividade do mercado, que é algo que só é possível de ocorrer se existir uma gestão empresarial de qualidade (XAVIER; BERTACI, 2018).

Como forma de auxílio na gestão de pequenas e médias empresas (PMEs), pode-se utilizar indicadores econômicos, financeiros e contábeis para análise de desempenho das empresas, podendo-se contribuir para tomada de decisões, como os que serão estudar no presente trabalho, indicadores de rentabilidade, endividamento liquidez e operacional porém, algumas PMEs acabam não utilizando ou conhecendo todos os indicadores essenciais por alguns motivos que também serão estudados. Segundo Nunes (2008), indicadores podem ser utilizados em diversos setores das empresas, sendo capazes de analisar aspectos específicos de alguma área contábil.

O motivo de certas taxas de mortalidade de empresas no Brasil é dado pelo empreendedorismo emergente, ou seja, a necessidade de renda imediata, com carência de experiência, preparação, instrução e conhecimento, acarretando falta de gestão e controle financeiro (SILVA; PAMPLONA, 2020).

Os indicadores de desempenho, como os citados anteriormente, podem ser utilizados para a medição do grau de sucesso de novas implantações estratégicas da empresa, Todavia, é essencial que seja compreendido que indicadores muito complexos podem não ser adequados devido aos seus custos de obtenção (CORAL, 2002).

Esses Indicadores de desempenho proporcionam o controle contábil do negócio e uma análise detalhada, permitindo comparações de dados contábeis e, quando necessário, é dada a partir deles, a visão geral de como se pode advertir e ajustar os processos ativos de gestão, através de informações específicas obtidas através da análise e estudos de indicadores (CORAL, 2002).

Para Deitos (2002), a gestão financeira é vista como instrumento essencial para as empresas, que podem afetar ou não seu desempenho, como por exemplo, a falta de recursos financeiros pode ser classificada como uma dificuldades para empresas de pequeno e médio porte, limitando em investimentos fundamentais para o crescimento da empresa, como expansão do negócio, lançamentos de novos produtos/serviços e reservas de emergência para o futuro no empreendimento.

Neste trabalho, aborda-se trabalhar especificamente a gestão econômica, contábil e financeira de PMEs (Médias e Pequenas Empresas), com olhar para indicadores classificados como importantes para que os gestores realizem sua gestão de forma eficaz.

## **1.2 Objetivo Geral**

O presente trabalho tem como objetivo geral verificar o uso de indicadores de desempenho para melhor suporte à tomada de decisões em empresas de pequeno e médio porte.

## **1.3 Objetivos Específicos**

Para complementação do objetivo geral, o trabalho apresentará os seguintes objetivos específicos:

- a) Descrever os principais indicadores de desempenho;
- b) Identificar quais os indicadores de desempenho são mais úteis para gestores de pequenas e médias empresas;
- c) Detectar a capacidade de gestores de pequenas e médias empresas para o uso de indicadores de desempenho.
- d) Identificar fatores ou barreiras que impedem a utilização de indicadores de desempenho em pequenas e médias empresas comerciais.

## 1.4 Justificativa

Em um mercado que se torna cada vez mais competitivo, em especial, para pequenas e médias empresas, foco deste trabalho, uma das áreas citadas por diversos autores como importante é a gestão financeira das mesmas, sendo os demonstrativos contábeis peças importantes neste contexto.

Para contribuir com o controle financeiro necessário, se faz uso de indicadores contábeis para auxiliar na visão financeira, objetiva e estratégica do que se deseja obter de dados, como indicadores de rendimento, endividamento, liquidez e operacionais, os quais serão analisados no decorrer da pesquisa. No entanto, muitas empresas não têm entendimento da importância e dos resultados que estes indicadores podem oferecer de retorno para uma gestão de qualidade de PMEs.

Nesta perspectiva, o presente trabalho justifica-se como importante, pois realiza questionamentos aos gestores das PMEs, contribuindo para a ampliação de discussões relacionadas às questões trazidas. Os indicadores aqui estudados podem auxiliar e identificar questões importantes para seus negócios, assim contribuindo novamente para reflexões na área em questão.

Além dos pressupostos apresentados, também se entende esta pesquisa como relevante para a complementação aos estudos já realizados, como por exemplo, os de Alcantara *et al.* (2020), Melo *et al.* (2018) e Correia *et al.* (2019). Todas estas pesquisas encontram-se publicadas no site da Associação Brasileira de Engenharia de Produção (ABEPRO). Além disso, constata-se a escassez de estudos e pesquisas científicas relacionadas a esta área, através de o presente trabalho apresenta-se como um estudo semelhante e que permite a ampliação da discussão deste tema no meio acadêmico.

Esta escassez foi possível ser identificada a partir da pesquisa sistemática de periódicos disponibilizados no site da ABEPRO, em pesquisas de trabalhos dos eventos do ENEGEP (Anais do Encontro Nacional de Engenharia de Produção) dentro os anos de 2018 e 2022, nas áreas da engenharia econômica e organizacional, sendo realizada uma busca pelas palavras-chaves “indicadores financeiros” e “indicadores de desempenho”, podendo-se permear por algumas áreas da engenharia de produção, demonstrando a multiplicidade que se é possível abranger com este tema dentro das áreas da engenharia. É possível relacionar, por exemplo, com a engenharia econômica através da possibilidade de analisar a gestão

de custos e investimentos, gestão financeira de projetos e gestão de desempenho. Também é possível associar à engenharia organizacional, que busca planejar estratégias de produção e organização para que seja possível ao gestor realizar uma boa gestão empresarial.

Atingiu-se na pesquisa, dentro do período de 2018 e 2022, com a palavra-chave “indicadores financeiros”, o número de três periódicos dentro da área organizacional e vinte periódicos dentro da área econômica que, dentre eles, três foram utilizados para complementação do presente trabalho, como citados anteriormente. Através da palavra-chave “indicadores de desempenho”, obteve-se o número de doze periódicos da área de engenharia econômica e trinta e um da área de engenharia organizacional.

Foi realizada a leitura dos materiais com o objetivo de complementação e ampliação de estudos, sendo utilizados para a atual pesquisa, materiais da área de gestão econômica, por se tratar de temas condizentes com o que foi abordado no presente estudo, ou seja, análises de indicadores econômico-financeiros contábeis.

Com estes apontamentos são delineados pontos de discussão pertinentes para o seguimento da pesquisa, estes que serão apresentados nos itens subsequentes.

### **1.5 Delimitação do tema**

O presente trabalho tem como tema análise de indicadores contábeis obtidos através de entrevistas com gestores/proprietários de empresas do Município de Bagé, Rio Grande do Sul e como eles auxiliam na gestão financeira e tomada de decisões das empresas.

A análise delimita sua aplicação em pequenas e médias empresas e, tendo como base seus conhecimentos de indicadores contábeis, a aplicação de questionários aos empresários e gestores com o intuito de saber quais são os atuais indicadores analisados pelos gestores e como auxiliam a identificar questões contábeis nas empresas.

### **1.6 Estrutura do trabalho**

A pesquisa está estruturada em quatro capítulos; Introdução: o primeiro capítulo aborda a contextualização do estudo, objetivos, justificativa, delimitação do tema e estrutura do trabalho; Referencial teórico: o segundo capítulo aborda as pesquisas bibliográficas em livros, artigos, sites e estudos, contemplando assuntos referentes ao estudo; Procedimentos metodológicos: o terceiro capítulo aborda a metodologia do trabalho, ou seja, a forma que o estudo e suas análises foram realizadas; Resultados e análises: o quarto capítulo aborda os resultados e análises que foram alcançados pela execução do trabalho; Conclusões: último capítulo retoma as discussões apresentadas, fazendo uma reflexão final dos resultados da pesquisa, sugerindo possibilidades futuras para outros contextos de pesquisas.

## **2 REFERENCIAL TEÓRICO**

Neste capítulo serão abordados conceitos e ferramentas que farão parte do desenvolvimento do trabalho. Primeiramente, será abordado sobre o tipo de empresas que serão estudadas, assim como o seu porte. Na sequência, aborda-se a importância de uma gestão estruturada nessas empresas e quais as dificuldades que podem ser encontradas e como os indicadores podem ajudar. Finalmente, será abordado a importância da contabilidade, assim como quais indicadores econômicos, financeiros e contábeis podem ajudar na tomada de decisão das empresas e visualização quantitativa de seus dados.

### **2.1 Pequenas e médias empresas**

Dados de uma pesquisa realizada no ano de 2020, mostra que o Brasil possui em torno de 20 milhões de empresas, entre elas, micros empresas, pequenas empresas e médias empresas que, em conjunto, chegam a equivaler 90% de todas as empresas do Brasil, onde o SEBRAE usa como uma estimativa de público do sistema do ano de 2020 a 2023 (SEBRAE, 2020).

A classificação de uma empresa é dada através de um parâmetro empresarial conforme o seu tamanho e seu número de funcionários, trazendo informações sobre sua capacidade econômica conforme as legislações que diferem micro, pequenas e médias empresas (SEBRAE; DIEESE, 2020), conforme mostra o Quadro 1.

Quadro 1 - Classificação de empresas de Comércio e Prestação de Serviços por faturamento e funcionários.

Classificação	MicroEmpresas (ME)	Pequenas Empresas (EPP)	Médias Empresas	Grandes Empresas
	Lei Complementar nº 123 de 2006		Lei nº 11.638 de 2007	
Faturamento	Faturamento bruto anual menor ou igual a R\$ 360 mil.	Faturamento bruto anual maior que R\$ 360 mil e menor ou igual a R\$ 4,8 milhões. Faturamento acima de R\$ 4,8 milhões são classificadas como médias e grandes.	Faturamento bruto anual maior que R\$ 4,8 milhões e menor ou igual a R\$ 300 milhões	Faturamento bruto anual maior que R\$ 300 milhões.
Funcionários	até 19 pessoas ocupadas	de 20 a 99 pessoas ocupadas	100 a 499 pessoas ocupadas	acima de 500 pessoas ocupadas
	até 9 pessoas ocupadas	de 10 a 49 pessoas ocupadas	50 a 99 pessoas ocupadas	acima de 100 pessoas ocupadas

Fonte: Adaptado de Sebrae e Dieese (2020); Sebrae (2020).

Para Teixeira (2002), o que definirá seu porte poderá ser a finalidade do seu enquadramento:

A conceituação das empresas segundo o seu porte é tarefa relativamente complexa, devido ao grande número de variáveis que podem ser consideradas, além da necessidade de determinação de parâmetros para medir essas variáveis. No entanto, não é necessário lograr uniformidade a esse respeito. O critério escolhido e suas medidas vão depender efetivamente dos fins que se tem em vista. É o caso do Banco do Brasil, que adotou critérios próprios, levando-se em conta, para melhor defini-los, o valor do ativo imobilizado, entre outros indicadores. (TEIXEIRA, 2002. p.21)

As novas empresas que surgem, pequenas e médias empresas, por exemplo, sendo elas grande parte prestadoras de serviços, sua maioria são geradas por investidores pequenos ou por novos empresários que se arriscam em novos propósitos, como conquistar e melhorar sua renda e espaço de trabalho, onde acabam tomando um lugar de importância na evolução econômica e social, pois além de dar oportunidade para pessoas desempregadas, contribuem com inovações (TEIXEIRA, 2002).

Entretanto, as pequenas e médias empresas têm um grande valor para o cenário econômico e social do país, justificando a necessidade de melhorias na capacitação das equipes gerenciais das empresas, por serem responsáveis por muitas das decisões de oportunidades e estratégicas para o crescimento dessas empresas (SEBRAE, 2006).

A partir do estudo realizado por Picchiai (2016), pode-se categorizar empresas comerciais nos ramos de vestuários, acessórios, materiais de construção, alimentício, mecânica, veículos, assim como serviços de informática, alimentação, entre outros.

O CNAE - Classificação Nacional de Atividades Econômicas, sistema de categorização de empresas públicas e privadas, classifica as atividades do comércio em subdivisões. Dentro da seção do comércio, se encontram divisões, grupos, classes e subclasses, respectivamente, com o objetivo de detalhar as atividades realizadas por determinada empresa até as subclasses (IBGE, 2023).

A categorização das áreas do comércio, disponível no CNAE, encontra-se na seção G, com três divisões, comércio e reparação de veículos automotores e motocicletas, comércio por atacado (exceto veículos automotores e motocicletas) e comércio varejista (IBGE, 2023).



## 2.2 Gestão das Pequenas e médias empresas

Dutra (2005) diz que em um sentido amplo, realizar a gestão de empresas requer uma avaliação de desempenho, por mais informal que seja essa avaliação. Em geral, as empresas necessitam de ferramentas que apoiem esse processo e que possam influenciar positivamente o calibre e a importância das informações utilizadas pelos gestores.

Quando se trata de problemas enfrentados pelas PMEs, pode-se citar a falta de conhecimento de mercado, limitando seu próprio desenvolvimento, assim como a falta de capacitação, não só financeira, mas no âmbito organizacional (SILVA; LIMA; MOREIRA, 2022).

Algumas empresas também podem contar com barreiras na sua gestão financeira, englobando impostos e novos projetos e também, a falta de capital e conhecimentos de gestão (MARQUES, 2022).

Dessa forma, entende-se que problemas de gestão podem acabar sendo críticos para a empresa e precisam ser resolvidos. Um exemplo recorrente de problemas de gestão, são empreendedores centralizadores que são responsáveis por tudo o que acontece na empresa, e o fluxo dos processos acaba dependendo somente de uma pessoa para finalização dos mesmos, quando se os mesmos mudassem sua condução para uma gestão descentralizada, não seriam sobrecarregados e além disso contariam com decisões e opiniões compartilhadas (AMORIM *et al.*, 2022).

Ressalta-se também que outros problemas relacionados à gestão são: gestores sem conhecimento de suas áreas de atuação e também colaboradores desmotivado, que torna-se prejudicial para o andamento da empresa, pois desmotiva a empresa, ficando distante do alcance do sucesso, ao invés de criar relações de parcerias com todas as partes da empresa, para uma gestão unida para o crescimento empresarial da mesma (AMORIM *et al.*, 2022).

Segundo Silva, Lima e Moreira (2022), incentivar gestores/empresários da empresa a investirem em aprendizados focados na liderança organizacional, administração e empreendedorismo, pode ser uma forma viável de reverter cenários problemáticos na gestão.

Neto e Junior (2006) apontam que, em um estudo a fundo sobre dificuldades das PMEs, mostra-se que um determinado grupo de empresas compartilha uma

série de características comuns e negócios sem planejamento prévio, e esses fatores acarretam em um amplo leque de dificuldades, principalmente no que se refere a questões financeiras, de gestão, de recursos humanos e tecnológicas, o que acaba levando essas empresas à curta sobrevivência.

Em relação a mortalidade das empresas, dentre as causas desse fato, está a gestão incapacitada dos negócios e por consequência, a falta de planejamento, sendo necessárias algumas informações para correção desses erros que influenciam na tomada de decisão, como informações financeiras e econômicas das empresas (SEBRAE, 2008).

Silva e Pamplona (2020), em sua análise de resultados, mostra que, se uma vez que a disciplina de controle financeiro for adquirida, a empresa se torna capaz de enfrentar diversas problemáticas adversas com tranquilidade e confiança econômica.

Entende-se que as PMEs necessitam de ferramentas gerenciais que possibilitem a melhoria dos resultados e dos processos decisórios, melhorando o seu desempenho, ferramentas que promovam melhor visualização de desempenho, redução de riscos e até mesmo mudanças na organização (OTTOBONI; PAMPLONA, 2001).

Moterle *et al.* (2019) em sua pesquisa, adquire resultados a respeito da falta de conhecimento financeiro em pequenas e médias empresas, tornando-se preocupante a tomada de decisões de forma intuitiva, não levando em consideração dados contábeis e seu conjunto de informações relevantes para serem devidamente aplicados na empresa.

Munaretto, Corrêa e Cunha (2013) mostra que em uma gestão empresarial, o uso de indicadores tem como finalidade a descrição de informações de determinados dados que desejam ser avaliados em seu desempenho podendo assim, estruturar modelos de análise e avaliação de desempenho através de dados quantitativos.

Desta forma, tomar uma decisão a partir de um leque de opções é um processo de tomada de decisão que ocorre em toda a gestão gerencial de uma empresa, onde envolve a necessidade de identificar e considerar os principais fatores relacionados a um determinado objetivo, ponderando as alternativas com informações precisas e úteis. Por isso, o uso de indicadores torna-se crítica e

essencial para subsidiar tomadas de decisão rápidas e eficazes em sua gestão (NUNES, 2008).

### 2.3 Indicadores econômicos, financeiros e contábeis

Segundo o estudo feito por Gonçalves e Coutinho (2018), o crescimento da competitividade empresarial e o diferencial das empresas podem ser uma boa adoção de gestão, principalmente na área da contabilidade, onde muitas vezes alguns negócios não são bem estruturados para essa visão e que, com o crescimento das empresas, dificuldades acabam aumentando devido ao seus fluxos de informações complexas a serem interpretadas.

Ludícibus e Marion (2000), ao tratar da questão de uma boa gestão de contabilidade, trazem o seguinte:

Observamos com frequência que várias empresas, principalmente as pequenas, têm falido ou enfrentam sérios problemas de sobrevivência. Ouvimos empresários que criticam a carga tributária, os encargos sociais, a falta de recursos, os juros altos etc., fatores estes que, sem dúvida, contribuem para debilitar a empresa. Entretanto, aprofundando em nossas investigações, constatamos que, muitas vezes, a “célula cancerosa” não repousa naquelas críticas, mas na má gerência, nas decisões tomadas sem respaldo, sem dados confiáveis. Por fim, observamos nesses casos, uma Contabilidade irreal, distorcida, em consequência de ter sido elaborada, única e exclusivamente, para atender às exigências fiscais. (LUDÍCIBUS; MARION, 2000, p. 22).

Segundo Ludícibus e Marion (2000), é fundamental que as empresas forneçam informações que auxiliem os gestores, sendo fundamental que o empresário reconheça a contabilidade como ferramenta no processo de tomada de decisão, com o auxílio de dados, como Demonstrações Contábeis. Percebe-se também que cada vez mais a contabilidade não é só uma ferramenta utilizada por profissionais da contabilidade, mas também por todas as empresas.

Na linha da contabilidade, pode-se contar também com a análise da situação financeira da empresa através do uso de indicadores que, segundo Ottoboni e Pamplona (2001), indicadores são dados e/ou informações quantitativas de entradas (recursos), saídas (produtos), assim como o desempenho financeiro de processos, produtos e da organização da empresa como um todo.

Avaliações quantitativas conhecidas como indicadores contábeis e financeiros ajudam as empresas a seguir seus planos usando dados dos setores contábil e financeiro. Estas são cruciais, pois permitem ao gestor da empresa a possibilidade de acompanhar o desenvolvimento e, se necessário, alterar suas estratégias caso o objetivo não esteja sendo alcançado (MARTINS, 2022).

A análise de indicadores pode ser obtida através de demonstrações financeiras que tenham estruturas organizativas previamente definidas, de acordo com a área de negócio que a empresa desenvolve (MARTINS, 2022).

Os indicadores econômico-financeiros entregam para as empresas informações quantitativas a respeito do desenvolvimento das atividades da organização, sendo importantes para um reconhecimento visual da gestão empresarial, através de resumos de demonstrações de fácil interpretação e entendimento (STICKNEY; WEIL, 2001).

Segundo Duarte e Lamounier (2007), indicadores econômicos divergem do de indicadores financeiros, pois o econômico retrata a rentabilidade e o desempenho do negócio, diferente do indicador financeiro que retrata a solidez financeira da empresa.

Os grupos de indicadores econômicos financeiros mais usados na análise de empresas são: Liquidez, Endividamento, Rentabilidade e Atividade/Operacional (AVELAR *et al.*, 2019).

Além dos indicadores mencionados por Avelar *et al.* (2019) anteriormente, Alves e Laffin (2018) apontam também a existência de outros indicadores, como indicadores de lucratividade, dinâmicos, de necessidade de capital de giro.

A seguir, pode-se obter as definições de alguns dos indicadores contábeis mencionados.

Quadro 2 - Grupo de indicadores econômicos, financeiros e contábeis

(Continua)

Grupo de Indicadores	Definição
<b>Liquidez</b>	Calculados baseando-se no Balanço Patrimonial, visando a verificação de bens e direitos capazes de cumprir seus passivos no curto e/ou longo prazo (FARIA, 2012). Solvência da situação financeira geral da empresa e sua facilidade de arcar com suas contas (GITMAN, 2010). Segundo Alves e Laffin (2018), indicadores de liquidez mostram se uma organização tem cumprir com suas obrigações assumidas com terceiros. Os indicadores podem ser: Liquidez imediata, corrente, seca e geral, capital de giro líquido e capital de giro próprio (MARTINS 2022).
<b>Endividamento</b>	Segundo Alves e Laffin (2018), mede-se o nível de dívidas de uma empresa e capacidade de arcar com suas obrigações e seus prazos. O indicador de endividamento mostra a quantidade de dívidas que a empresa tem ativa, podendo ser: Grau de endividamento geral, Participação de capital de terceiros, Composição de endividamento, Grau de

	endividamento curto prazo ou longo prazo (MARTINS, 2022).
--	---

(Conclusão)

Grupo de Indicadores	Definição
<b>Rentabilidade</b>	Visam demonstrar o empenho da organização na busca de melhorias em seus resultados e desempenho (FERNANDES; FERREIRA; RODRIGUES, 2014). Demonstra a relação entre o lucro e suas respectivas vendas, assim como os ativos, capital investido e retorno de aplicações financeiras. Indicadores como: Retorno sobre o patrimônio líquido, retorno dos ativos totais e margem líquida (MARTINS, 2022). Avaliação dos lucros da empresa proporcional às vendas, assim como ativos ou investimentos (GITMAN, 2010).
<b>Atividade</b>	Avaliam a eficiência dos ativos da organização e como estão sendo administrados. Destacam-se: Prazo médio de pagamentos, estocagem, recebimentos, ciclo operacional e ciclo financeiro (ROSS; WESTERFIELD, 2015). Segundo Alves e Laffin (2018), esses indicadores, conhecidos também como operacionais, são aplicados com o objetivo de análise dos efeitos das atividades operacionais da empresa sobre as demonstrações contábeis. Alguns deles são: rotação de estoques, prazo médio de recebimento, prazo médio de pagamento, ciclo operacional, ciclo financeiro e rotação de ativos.

Fonte: Autora (2023)

Todos esses indicadores acabam tendo relação com a análise das demonstrações contábeis, permitindo-se ao gestor, a visualização da situação empresarial (ALVES; LAFFIN, 2018).

#### **2.4 Indicadores econômicos, financeiros e contábeis – Utilizados no trabalho.**

Conforme abordado no tópico anterior quanto a importância de uma boa escolha de indicadores econômico-financeiros e contábeis a serem analisados, para o presente trabalho, serão usados e analisados os indicadores resultantes dos estudos e pesquisas de Garbin (2021) e Afonso (2022).

Garbin (2021) relata em sua dissertação, “Uma Proposta de Indicadores de Desempenho para Empresas de Pequeno e Médio Porte sob a Óptica Conceitual da Controladoria”, que buscou identificar quais indicadores seriam os indicadores econômicos, financeiros e contábeis aplicáveis em uma gestão de organizações de pequeno e médio porte.

Logo, Afonso (2022), que teve como suporte para a construção do seu trabalho os estudos realizados de Garbin (2021), especificamente na área contábil, de uma forma contínua, teve como proposta de pesquisa “A Utilização de

Indicadores como Suporte à Gestão Organizacional: Uma Proposta para Pequenas e Médias Organizações sob a Ótica Contábil”.

A partir da pesquisa realizada por Afonso (2022), após sua aplicação dos procedimentos metodológicos, chegou-se à conclusão de que o grupo de indicadores econômicos, financeiros e contábeis propostos em seu estudo, aplicáveis a organizações privadas, com fins lucrativos de pequeno e médio porte, com destaque a lucratividade, rentabilidade e endividamento são:

Quadro 3 - Grupo de Indicadores utilizados para o trabalho

<b>Grupo de Indicadores</b>	<b>Indicadores Econômicos, Financeiros e Contábeis</b>
<b>Rentabilidade</b>	Margem Bruta; Margem de Contribuição; Margem Líquida.
<b>Endividamento</b>	Endividamento de Curto Prazo; Endividamento de Longo Prazo; Endividamento Geral; Participação do Capital de Terceiros.
<b>Liquidez</b>	Capital Circulante Líquido; Liquidez Corrente; Liquidez Geral; Liquidez Imediata; Liquidez Seca.
<b>Operacional</b>	Ciclo Operacional; Crescimento de Vendas; Custo Unitário; Despesa Financeira; Faturamento por Produto; Giro das Contas a Receber; Inadimplência; Prazo Médio de Pagamento a Fornecedores; Prazo Médio de Recebimento; Rotação de Estoques; Ponto de Equilíbrio Contábil; Ticket Médio.

Fonte: Autora (2023), adaptado de Afonso (2022).

Os indicadores exibidos no Quadro 3, foram estudados e aplicados os procedimentos metodológicos para atingir os objetivos do presente trabalho. Cada indicador analisado, faz parte de um grupo de indicadores contábeis, tendo seus diferentes conceitos, fórmulas e aplicações, de acordo com o Apêndice B.

### **3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS**

Para os procedimentos metodológicos do estudo, foi abordado inicialmente a classificação da pesquisa seguido de uma revisão da literatura, a coleta de dados foi realizada através de entrevistas físicas por conveniência, seguido do passo a passo da parte prática do estudo, sendo relatado quais foram os instrumentos utilizados e como os dados foram analisados.

#### **3.1 Classificação da pesquisa**

Segundo Pedroso (2021), um trabalho descritivo, como o próprio nome nos remete, pretende descrever em detalhe um determinado tema, com características e clareza reais de uma situação, referindo-se a percepção do que é concreto.

Uma pesquisa descritiva pode ser definida como a descrição de uma realidade, como por exemplo, pesquisas de opinião (eleitorais e de mercado), tendo um caráter mais exploratório ou descritivo (TUMELERO, 2018).

Em algumas pesquisas, um estudo descritivo pode ter similaridade com a explicativa, principalmente quando a pesquisa tem como objetivo a determinação de uma relação, podendo oferecer novas visões a respeito do problema. Uma outra observação é que pesquisas descritivas utilizam métodos como coleta de dados com um questionário clássico (MORETTI, 2020).

Segundo Tumelero (2018), este tipo de trabalho poderá ser usado em coleta de dados de embasamentos de estudos para um futuro, quando se deverá confrontar as hipóteses e relacioná-las para então, adquirir respostas e realizar análises nas mesmas, sem influências ou julgamentos, tendo como foco a observação, interrogação, coleta de dados, registros e interpretações.

Em suma, neste trabalho foi utilizado a forma de pesquisa descritiva, pois foram coletados dados através de entrevistas de forma presencial com gerentes e/ou proprietários selecionados por conveniência, de empresas de pequeno e/ou médio porte, que tinham o devido conhecimento sobre seus negócios.

Foram elaboradas perguntas norteadoras padronizadas em relação ao uso desse indicadores e sua importância para a gestão atual, sendo realizado o registro de suas respostas juntamente com suas interpretações, para atingir os objetivos da pesquisa (geral e específicos).

### 3.2 Coleta de dados - Entrevistas

Em uma pesquisa, uma coleta de dados pode ser repercutida como uma das etapas mais fundamentais do estudo, pois, é através da coleta de dados que o investigador consegue informações e dados valiosos e necessários para desenvolver sua pesquisa.

Deve-se levar em conta que, na maioria dos casos, o resultado positivo do estudo depende da maneira que foi conduzida a coleta, pois o mesmo deverá selecionar métodos satisfatórios para a arrecadação de dados para que atenda os objetivos que se deseja alcançar.

Conforme cada pesquisa, é definido seus métodos e técnicas para atingir seus objetivos, através de cada tipo de pesquisa. Segundo Andrade (2009):

Escolhido os métodos, as técnicas a serem utilizadas serão selecionadas, de acordo com o objetivo da pesquisa. Instrumentos de pesquisa são os meios através dos quais se aplicam as técnicas selecionadas. Se uma pesquisa vai fundamentar a coleta de dados nas entrevistas, torna-se necessário pesquisar o assunto, para depois elaborar o roteiro ou formulário. Evidentemente, os instrumentos de uma pesquisa são exclusivos dela, pois atendem às necessidades daquele caso particular. A cada pesquisa que se pretende realizar procede-se à construção dos instrumentos adequados (ANDRADE, 2009, p. 132-133).

Para o presente trabalho, foi escolhido o método de coleta de dados através da técnica de entrevistas, realizadas com gestores de pequenas e médias empresas, não se tratando somente de um diálogo e sim de uma discussão norteada por perguntas impressas padronizadas que foram construídas através da análise de indicadores contábeis relevantes. A partir do estudo de Garbin (2021) e do estudo de Afonso (2022), que realizaram pesquisas sobre indicadores contábeis, se terá como foco no presente trabalho, atingir os objetivos através de um instrumento de pesquisa por meio de um questionário físico, que será utilizado para os resultados e análises do trabalho.

Para Andrade (2009), a técnica de entrevista baseia-se no encontro de dois indivíduos com o objetivo de que uma delas recolha informações pertinentes de um assunto proposto por meio de uma conversa de natureza profissional. Já para Marconi e Lakatos (2003), a entrevista é uma diálogo realizado face a face, onde o entrevistado fornece ao entrevistado, de forma verbal, as informações necessárias para a conversação. O autor entende que as entrevistas também tem suas

classificações, podendo serem padronizada ou estruturada; despadronizada ou não estruturada; painel:

- Entrevista Padronizada ou Estruturada: O entrevistador se orienta através de um roteiro com determinadas perguntas padronizadas, sem poder alterar a ordem dos tópicos ou fazer alterações/ perguntas diferentes, para que todas as pessoas entrevistadas tenham respostas distintas mas de mesmas questões, seguindo um formulário e sendo aplicado com entrevistados de acordo com o objetivo a se atingir, para serem comparadas.
- Entrevista Despadronizada ou Não-estruturada: O entrevistador é livre para ministrar a entrevista no sentido que achar adequado e apropriado, podendo explorar as questões e suas ordens, tendo liberdade de fazer perguntas abertas através de um diálogo informal.
- Entrevista por Painel: Realização de perguntas repetidas dentro de um determinado tempo aos mesmos indivíduos, com o objetivo de observar a divergências de opiniões e respostas dentro de um curto período, onde as perguntas poderão ser organizadas de diversas maneiras com o intuito das pessoas não distorcerem suas opiniões.

Mesmo o método de coleta de dados por entrevista, conduzido da melhor maneira, possuem vantagens e desvantagens. Segundo Marconi e Lakatos (2003) e Andrade (2009), são elas:

Vantagens:

- a) Utilização com analfabetos ou alfabetizados;
- b) Fornecimento melhor de amostragem da população geral, pois o entrevistado não precisa saber ler ou escrever;
- c) Flexibilidade maior ao realizar as perguntas, podendo o entrevistador repeti-las e/ou esclarecê-las, formulá-las de outra maneira, especificar algum significado, para garantir a compreensão do entrevistado;
- d) Maior oportunidade de avaliação de atitudes e condutas do entrevistado, em relação às suas reações e gestos a cada pergunta;
- e) Oportunidade para a coleta de dados que não se encontram em documentos, sendo relevantes e significativos;

- f) Possibilidade de adquirir informações mais precisas e detalhadas, podendo ser comprovadas, de imediato, as discordâncias;
- g) Permite que os dados sejam quantificados e submetidos a tratamento estatístico.

Para Marconi e Lakatos (2003) e Andrade (2009), a coleta de dados por meio de entrevista também apresenta algumas limitações/desvantagens que podem ser abatidas ou minimizadas se o entrevistador tiver experiência, sendo elas:

- a) Dificuldade de expressão e comunicação do entrevistador e entrevistado;
- b) Incompreensão, por parte do entrevistador, do significado das perguntas, da pesquisa, podendo levar a uma falsa interpretação;
- c) Possibilidade de influência ao entrevistado pelo entrevistador, consciente ou inconscientemente, por suas características físicas, atitudes e manifestações;
- d) Disposição do entrevistado em dar as informações necessárias;
- e) Omissão de alguns dados importantes, receando que sua identidade seja revelada;
- f) Pouco controle da situação de coleta de dados;
- g) O longo tempo de ocupação da entrevista pode torná-la difícil de ser realizada.

Ao ser realizada a coleta de dados através da entrevista presencial aos gestores, teve-se como foco a correção de possíveis limitações para o ato da entrevista, focando assim, nas vantagens que as mesmas poderiam trazer para o presente estudo.

### **3.3 Coleta de dados - Amostra por conveniência**

Quando se utiliza o método de coleta de dados através de entrevistas pessoais, não se pode passar despercebido quanto ao número de entrevistas que deverão ser realizadas, assim como o perfil dos entrevistados. No presente trabalho, não se fez necessário um grande número de entrevistas, mas sim que elas fossem representativas e com uma boa base de coleta de dados, com fornecedores de respostas capazes de fornecer informações detalhadas e de qualidade para o pesquisador (OLIVEIRA *et al.*, 2016).

Neste caso, a seleção da amostra da entrevista realizada neste estudo foi intencional e por conveniência, ou seja, os indivíduos escolhidos para as entrevistas físicas foram gestores e/ou proprietários de pequenas e/ou médias empresas que tinham domínio de informações e dados de sua empresa, para assim, ser fornecido respostas relevantes à pesquisa.

Segundo Freitag (2018), para uma coleta de dados através de uma amostra por conveniência, o entrevistado selecionará intencionalmente pessoas acessíveis e que colaborem com a pesquisa.

A técnica de uma amostra por conveniência também pode ser conhecida como *snowball* ou bola de neve, pois ela utiliza redes de referências favoráveis para uma pesquisa com um certo número de pessoas que a aproximação pode ser desvantajosa, talvez por restrições pessoais ou por o tema a ser abordado e questionado ser mais particular (BOCKORNI; GOMES, 2021).

Deve-se ter em mente critérios de julgamento para a escolha dos entrevistados em relação a sua facilidade de acessibilidade, comunicação, boas fontes de informação, voluntários e representativos, que estavam dispostos, durante o seu horário de trabalho, a responder as perguntas que nortearam a pesquisa. Por fim, a amostra por conveniência não foi aleatória, uma vez que não foi qualquer pessoa da empresa a fornecer dados viáveis (FREITAG, 2018).

### **3.4 Instrumento de pesquisa**

Para esta pesquisa, como visto anteriormente, foi utilizado o método de coleta de dados através de entrevistas realizadas presencialmente no local de trabalho dos gestores, atingindo um número de vinte gestores/proprietários de pequenas e/ou médias empresas na cidade de Bagé, Rio Grande do Sul, escolhidos por conveniência, ou seja, indicações de empresas para participarem.

O instrumento da pesquisa foi por intermédio de um questionário padrão impresso, aplicado de forma igualitária com todos os gestores/proprietários participantes da coleta de dados, contendo questionamentos em relação ao uso de indicadores econômicos, financeiros e contábeis em suas empresas.

Em relação ao grupo de indicadores definidos, o mesmo foi escolhido a partir do estudo feito nas dissertações de Garbin (2021) e de Afonso (2022), como foi comentado no tópico 2.4 do presente estudo.

A partir do grupo de indicadores, foram construídas as perguntas norteadoras, através da ferramenta *Google Docs*. e impressas para a aplicação. O instrumento de pesquisa teve uma explicação inicial, onde procurou-se passar segurança aos gestores/proprietários em relação aos dados que seriam fornecidos no andamento da pesquisa, ressaltou-se também que seria uma ação voluntária e de anonimato em relação ao nome e dados da empresa. Na sequência, o instrumento foi composto por 5 seções, conforme e Apêndice A.

Na primeira página do Apêndice A, consta a apresentação da pesquisa, com uma breve explicação da mesma, contendo o tema principal do trabalho que estava sendo desenvolvido, identificação do professor orientador, esclarecimentos de participação voluntária e procedimentos para assegurar a confidencialidade e a privacidade das informações obtidas, seguido da identificação da aluna com seu respectivo nome, telefone e e-mail para contato.

A partir da segunda página, começou a coleta de dados a partir das respostas às perguntas norteadoras, começando pela seção 1 (um), identificada como o perfil do gestor/proprietário entrevistado. Na terceira página iniciou-se as perguntas da seção 2 (dois) sobre indicadores de rentabilidade (margem bruta, margem de contribuição e margem líquida, na terceira página, a seção 3 (três), sobre indicadores de Endividamento (endividamento a curto e longo prazo, endividamento geral e participação de capital de terceiros), que se estendeu até a próxima página (quarta página).

Na quinta página, na seção 4 (quatro), foram realizadas perguntas sobre indicadores de liquidez (capital circulante líquido, liquidez corrente, geral, imediata e seca) entendendo-se até a próxima página (sexta página). Por fim, a sétima página contou com a seção 5 (cinco), sobre indicadores operacionais (ciclo operacional, crescimento de vendas, custo unitário, despesas financeiras, faturamento por produto, giro de contas a receber, inadimplência, prazo médio de pagamento a fornecedores, prazo médio de recebimento, rotação de estoques, ponto de equilíbrio contábil e ticket médio).

Em um primeiro momento, o instrumento foi impresso em duas vias para uma aplicação teste, com o proprietário de uma empresa, tendo a possibilidade de uma avaliação do questionário na prática, estando aberto para sugestões de mudanças na estrutura do mesmo. Após a aplicação do teste, o instrumento de pesquisa foi revisado a partir das considerações do gestor que anteriormente se disponibilizou

para uma rodada teste. Vale ressaltar que este não participou da real pesquisa posteriormente.

O documento validado foi impresso para os empresários/gestores participantes da pesquisa e foi realizada inicialmente uma conversa solicitando a participação na pesquisa, que por sua vez seria de maneira presencial e em horário comercial. Foi informado que nesse encontro, a entrevistadora, autora do trabalho, conduziria as perguntas do questionário, anotando-as. A pesquisa teve início no período de 20 de abril de 2023 e durou até 12 de junho de 2023.

Alguns gestores/proprietários, preferiam escrever a próprio punho as respostas dos questionamentos da pesquisa, de forma individual mas, para esses casos, foi esclarecido que o entrevistado poderia sim ler e apontar suas próprias respostas, mas o entrevistador estaria junto para ler, acompanhar, debater certos pontos e esclarecer quaisquer dúvidas que fossem necessárias em relação aos questionamentos, não deixando passar nada despercebido ou sem retorno. No final da pesquisa, foi solicitado ao entrevistador, sem compromisso, se o mesmo teria indicação de uma ou duas empresas que aceitariam participar do estudo, pois ajudaria muito na coleta de resultados, auxiliando na escolha da amostra selecionada (por conveniência/bola de neve).

Em casos em que os gestores não se encontravam presentes no estabelecimento, foi solicitado ao gerente ou funcionários o melhor horário para encontrá-los, realizando tentativas em outros dias.

Todas as questões foram de procedência obrigatória para a passagem para as próximas seções, até chegar ao final do questionário para que, ao final da coleta, as respostas pudessem ser observadas, analisadas e comparadas, para chegar a geração do presente trabalho, com o foco em atingir os objetivos estabelecidos inicialmente.

Vale ressaltar que o objetivo não era explicar sobre cada grupo de indicador ao entrevistado, e sim coletar suas respostas conforme seus conhecimentos, sem interferência ou influência do entrevistador.

### **3.5 Análise de Dados**

Para a realização da etapa de análise de dados da pesquisa, a partir da coleta de respostas adquiridas das entrevistas, foram utilizados princípios para a

análise das respostas seguindo o raciocínio da autora Bardin (2011) que, de acordo com ela, a análise de conteúdo é uma forma utilizada com o foco em investigações de um objetivo e sistemático relato do que se foi comunicado na coleta de dados adotada.

Ainda segundo Bardin (2011), a categorização dos textos derivados da coleta de dados em uma pesquisa, é uma forma de preparar as etapas de análise de conteúdo. Essas categorias podem ser realizadas a priori, ou seja, preparadas anteriormente da entrevista, com um propósito a ser alcançado já definido, como está sendo abordado neste presente estudo, a partir de fundamentações teóricas do uso de indicadores para uma boa gestão em pequenas e médias empresas.

Então, foram adotadas categorias na análise dos dados em relação aos questionamentos a serem feitos nas entrevistas com os gestores/proprietários de forma coerente, sendo elas: Uso ou não uso do indicador e seu motivo, obtenção dos dados do indicador, frequência de uso e para qual tomada de decisão é importante.

Relembrando que, quaisquer que tenham sido as respostas, os gestores/proprietários entrevistados das pequenas e médias empresas foram mantidos no anonimato.

Com os vinte questionários respondidos por empresas de pequeno e/ou médio porte da cidade de Bagé/RS, foi iniciada a análise das respostas por meio de Gráficos, plotados da ferramenta Sheets do *google docs*, ou seja, de uma planilha, que foi alimentada, em formato de tabelas, com os dados adquiridos na pesquisa, dividindo-se cada seção do instrumento de pesquisa, em abas.

A escolha de análise por gráficos pode ser justificada pela facilidade de leitura e interpretação dos dados, tendo variados tipos e design de gráficos, para uma melhor visualização e compreensão (FERREIRA, 2022).

### **3.6 Participação das empresas**

A partir dos procedimentos metodológicos aplicados, foi conquistado um total de vinte questionários respondidos. Foi enfrentada resistência de algumas empresas que não sentiram a vontade de participar por se tratar de questionamentos da área contábil do seu negócio, mesmo sendo apresentado o instrumento de pesquisa, o qual passava a segurança do anonimato.

As empresas dos gestores participantes são caracterizadas em microempresas e empresas de pequeno porte, as quais pode-se conferir o código, e descrição da atividade principal das empresas visitadas, conforme o CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas), no Quadro 4.

Quadro 4 - Ramo de atividades das empresas entrevistadas

<b>Nº</b>	<b>CNAE</b>	<b>Descrição da Atividade</b>
1	4741-5/00	Comércio varejista de tintas e materiais para pintura
2	4761-0/01	Comércio varejista de livros
3	4729-6/01	Tabacaria
4	4781-4/00	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios
5	4759-8/99	Comércio varejista de outros artigos de uso pessoal e doméstico
6	4721-1/04	Comércio varejista de doces, balas, bombons e semelhantes
7	4752-1/00	Comércio varejista especializado de equipamentos de telefonia e comunicação
8	6822-6/00	Gestão e administração da propriedade imobiliária
9	4763-6/01	Comércio varejista de brinquedos e artigos recreativos
10	4781-4/00	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios
11	4763-6/02	Comércio varejista de artigos esportivos
12	4722-9/01	Comércio varejista de carnes - açougues
13	47.54-7	47.54-7 Comércio varejista especializado de móveis, colchoaria e artigos de iluminação
14	1813-0/01	Impressão de material para uso publicitário
15	4781-4/00	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios
16	4729-6/99	Comércio varejista de produtos alimentícios em geral ou especializado em produtos alimentícios não especificados anteriormente
17	4781-4/00	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios
18	4781-4/00	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios
19	4711-3/02	Comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios - supermercados
20	4761-0/03	Comércio varejista de artigos de papelaria

Fonte: Autora (2023).

Através de uma amostra por conveniência, como abordado no capítulo anterior, se obteve respostas de empresas de ramos de atividades distintas, as quais foram vistas na tabela acima, com o método de amostragem por conveniência e quando necessário, a técnica *snowball* a partir da indicação de referências de outras empresas.

Uma observação relevante em relação a coleta de respostas das empresas acima é que a maioria foram indicações do professor orientador ou proprietários/gestores conhecido da entrevistadora/orientanda, tendo um elo de confiança entre as respostas que foram analisadas no anonimato.

## 4 RESULTADOS E ANÁLISES

Este capítulo tem o objetivo de apresentar os resultados que foram obtidos a partir da metodologia utilizada, como abordado anteriormente, bem como as respectivas análises dos resultados.

Com a coleta de dados realizada e as respostas analisadas, pretende-se verificar a maneira de como os indicadores econômicos, financeiros e contábeis auxiliam os gestores/proprietários na tomada de decisões de suas empresas de pequeno e médio porte.

Assim, foi possível a identificação de quais indicadores contábeis são julgados como mais úteis para as pequenas e médias empresas e a detecção de capacidades dos gestores ao utilizarem os mesmos em sua gestão, observando fatores ou barreiras que impedem a utilização de indicadores contábeis em pequenas e médias empresas comerciais.

### 4.1 Análise das Empresas

Em conformidade com a análise de dados, foram gerados gráficos para uma melhor compreensão dos resultados, partindo do número de empresas participantes e seu ramo de atividade no mercado. A Figura 1 apresenta o ramo das atividades das Empresas avaliadas.

Figura 1 - Ramo de Atividades das empresas



Conforme a Figura 1, houve um maior retorno de respostas de empresas do ramo de atividades de vestuário, ou seja, lojas que trabalham com vendas de roupas, sendo elas somente de vestimentas femininas, com proprietárias todas do sexo feminino, ficando acima de empresas do ramo de atividades alimentícias e de venda de acessórios.

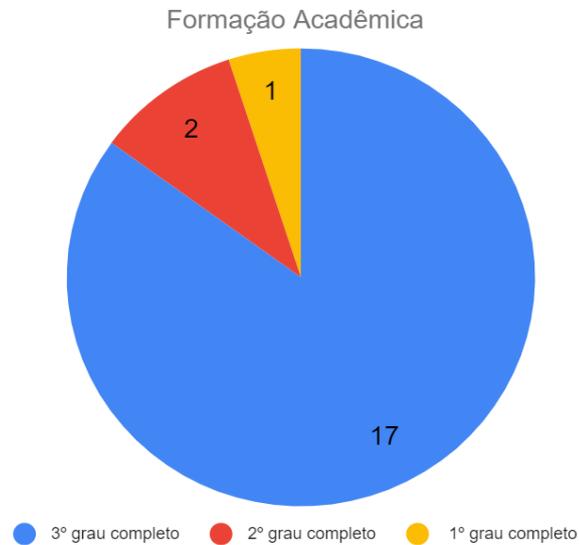
Dentre os vinte participantes que responderam à pesquisa, 80% eram mulheres, sendo os outros 20% homens em ramos de atividades distintos, entre eles: Materiais de Construção, Livraria, Alimentício e Gráfica. Além disso, salienta-se que a maioria das empresas que negou a participação na pesquisa, teriam homens como representantes para as respostas e, que por algum motivo, não se sentiram confortáveis em participar.

#### **4.2 Análise da Seção 1 - Perfil**

Como apresentado no tópico 3.4, após a apresentação inicial do instrumento de pesquisa, o questionário aplicado se dividiu em 5 seções, sendo a primeira, questionamentos a respeito do perfil do gestor e/ou responsável pelo fornecimento das informações para o estudo, como seu nome completo, formação acadêmica (Figura 2), ramo de atuação em sua empresa (Figura 3), tempo atuante na empresa (em anos) (Figura 4), tempo de experiência profissional (Figura 5) e breve descrição de sua atuação.

Pelo sigilo de dados, não será divulgada neste trabalho a identificação dos gestores, tendo em vista que foi um acordo assinado entre as partes, mas na sequência, serão analisados os demais dados fornecidos.

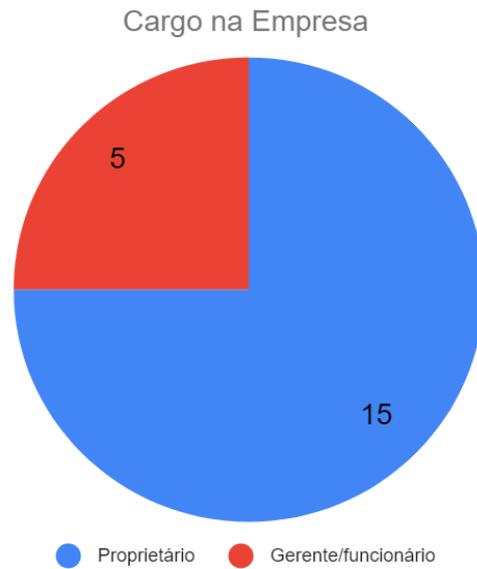
Figura 2 - Formação acadêmica dos gestores



Fonte: Autora (2023)

Dentre os dados da formação acadêmica, 85% dos gestores têm ensino superior completo (3º grau), com 30% em Administração, 15% em Direito e o restante dividido em outras áreas. Foi observado que não se teve um padrão de formação entre os entrevistados que, analisando em uma visão macro, hoje em dia não se tem critérios de formação acadêmica para abrir o seu próprio negócio. A partir desta observação, pode-se pensar em uma possível pesquisa futura relacionando a área de formação de gestores de pequenas e médias empresas com as práticas de gestão.

Figura 3 - Ramo de atuação na empresa



Fonte: Autora (2023)

Na análise de quem forneceu os dados para o estudo, 75% eram os próprios donos, contando somente com 25% de respostas de gerentes que são responsáveis pela empresa que, por algum motivo interno/particular, não conta com o proprietário em tempo integral de trabalho para gerir o seu negócio.

Outro fato com bastante divergência que o estudo trouxe como resultado, é o tempo de atuação x tempo de experiência profissional.

Figura 4 - Tempo de atuação na empresa



Fonte: Autora (2023)

Figura 5 - Tempo de experiência profissional



Fonte: Autora (2023)

Muitos dos entrevistados comentaram, no ato da aplicação do questionário, que tiveram pouco tempo de experiência profissional antes de se responsabilizar pela empresa, sendo como proprietário ou gerente, mesmo que na minoria. Porém, não é visto como um ponto negativo, e sim na finalidade de aprender o suficiente para tocar o negócio na prática diária de responsabilidade por algo que depende do próprio indivíduo.

### **4.3 Análise dos resultados por seções de indicadores**

Assim como consta no tópico 2.4, acerca do grupo de indicadores que serão analisados no presente trabalho, a seguir será realizada a análise por seções, ou seja, análise de cada grupo de indicadores (Rentabilidade, Endividamento, Liquidez e Operacional), para se ter uma visão mais detalhada de resultados, pois cada grupo de indicador, conta com um número de indicadores específicos. Todos os grupos de indicadores tiveram o mesmo padrão de perguntas, diferenciando somente o nome do indicador analisado.

A análise será feita a partir de gráficos com base nas respostas dos questionários, adicionados a uma planilha do *Excel®* e, no final de cada seção explorada, será exposta algumas observações relevantes interpretadas pela entrevistadora na conversa com os proprietários/gestores na aplicação do questionário.

Para cada grupo de indicador, foram gerados gráficos conforme a categoria priori determinada no presente trabalho, em ordem de prioridade, que serão explorados na sequência.

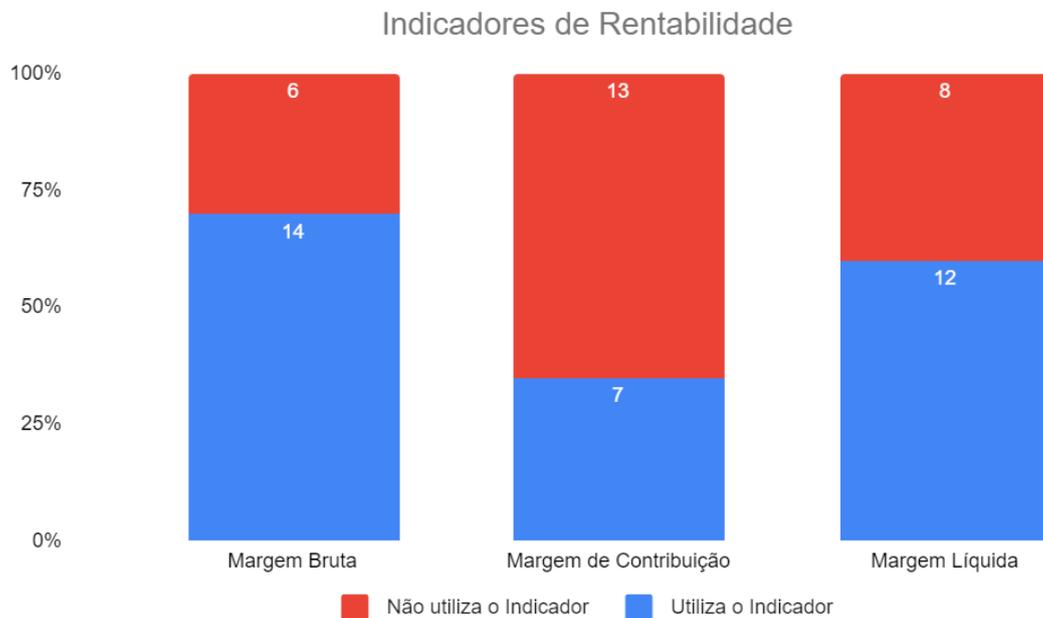
#### **4.3.1 Seção 2 - Indicadores de rentabilidade**

A seção 2 contou com questionamentos referentes ao uso de indicadores de rentabilidade, sendo eles a Margem Bruta, Margem de Contribuição e Margem Líquida.

A seguir, será analisado quanto ao uso de indicadores de rentabilidade (Figura 6), obtenção dos indicadores de rentabilidade (Figura 7), frequência do uso de indicadores de rentabilidade (Figura 8) e para quais tomadas de decisão foram

apontados como importante, assim com a justificativa da não utilização dos indicadores de rentabilidade (Figura 9).

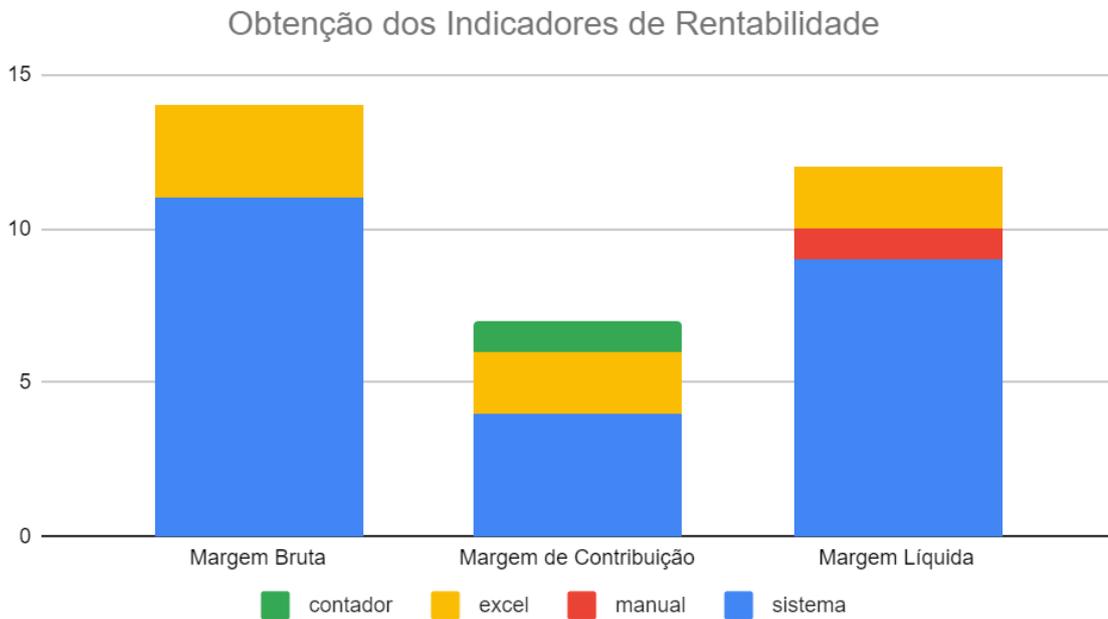
Figura 6 - Uso de Indicadores de Rentabilidade



Fonte: Autora (2023)

Dentre os três indicadores do grupo, o mais utilizado dentre o número de empresas entrevistadas foi o indicador de Margem Bruta, com 70% de uso, abaixo dele, o uso do indicador de Margem Líquida com 60% e Margem de Contribuição com 35%. Os gestores que não utilizam alguns desses indicadores, justificaram o seu não uso desnecessário ou sem acesso ou desconhecido.

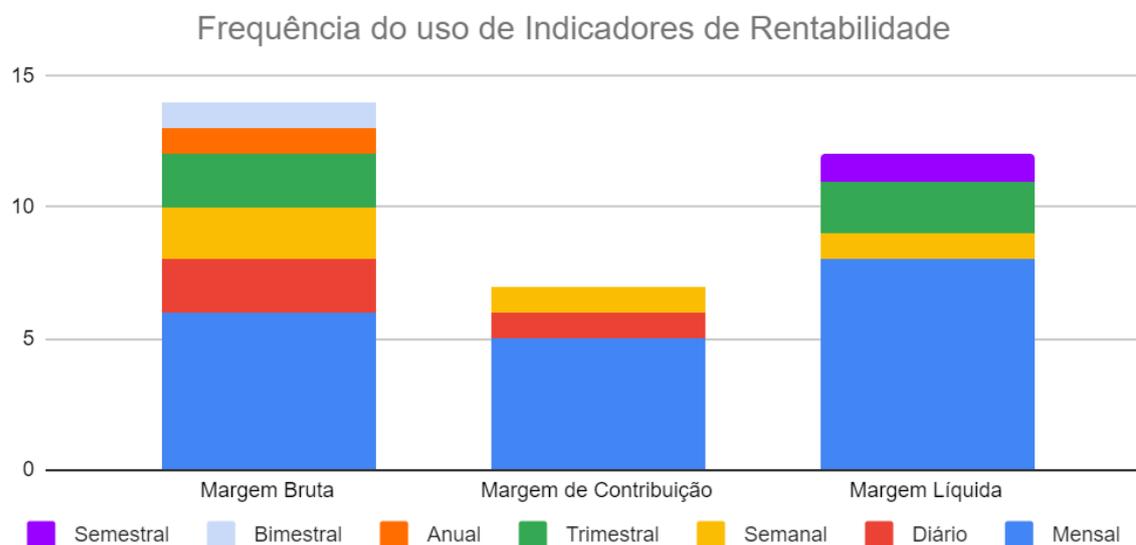
Figura 7 - Obtenção dos Indicadores de rentabilidade



Fonte: Autora (2023)

Grande parte dos indicadores de rentabilidade são fornecidos pelo sistema operacional adotado por cada empresa. O pequeno número de casos de obtenção de dados por *Excel*® é por falta de um sistema que forneça tais indicadores, então os gestores acabam abastecendo planilhas automatizadas para gerar tais resultados. Somente uma empresa obtém sua margem líquida manualmente, caso exclusivo de ausência de sistema operacional e manipulação de planilhas em seu empreendimento.

Figura 8 - Frequência do uso de Indicadores de Rentabilidade



Fonte: Autora (2023)

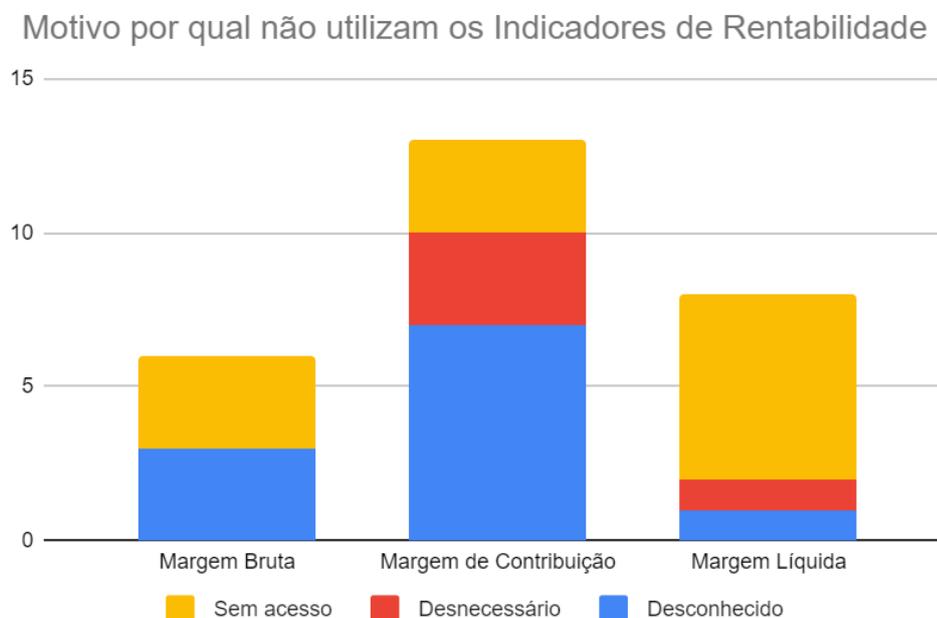
Em relação à frequência do uso de indicadores de rentabilidade, demonstrou-se em grande parte, utilização de forma mensal, principalmente ao se tratar do fechamento do mês ou do trimestre, com a análise dos indicadores com intervalo de três meses. No casos diários e semanais, é considerável para controle da saúde financeira da empresa, mas sempre tendo mais atenção ao todo, ou seja, mensal.

Ao se tratar de quais tomadas de decisão cada indicador contribui, alcançou-se uma variedade de respostas. Para tomada de decisão com o indicador de margem bruta, média de 36% das respostas resultou para definição do preço de venda adequado, 36% para o lucro do produto, 14% para futuros investimentos e 14% para fechamento do mês positivo.

Para o indicador de margem de contribuição, mesmo em pouco número, 72% apontou para a análise de despesas por produto e 28%, tomada de decisão ao se tratar do lucro por produto.

As tomadas de decisões a partir da margem líquida resultaram em 58% das respostas em investimento do lucro adquirido, 25% na análise do preço de venda e 17% nas estratégias de crescimento para a saúde da empresa.

Figura 9 - Justificativa da não utilização dos indicadores de rentabilidade



Fonte: Autora (2023)

As justificativas do não uso dos indicadores foram classificadas em sem acesso ou desnecessário ou desconhecido. O sem acesso refere-se a ausência de forma de obtenção do indicador, podendo ser através de sistemas operacionais, planilhas ou contador, caso em que o gestor conhece esse dado porém não o tem em mãos para análise.

O desnecessário foi considerado como justificativa pelo entrevistado em casos que, no julgamento e conhecimento do mesmo, não se trata de um indicador que faça a diferença dentro análise econômica, financeira e contábil de sua empresa, apesar de conhecê-lo.

Por fim, o desconhecido, como a própria palavra remete, é o desconhecimento do que se trata esse indicador, de como ele é gerado ou para que é usado.

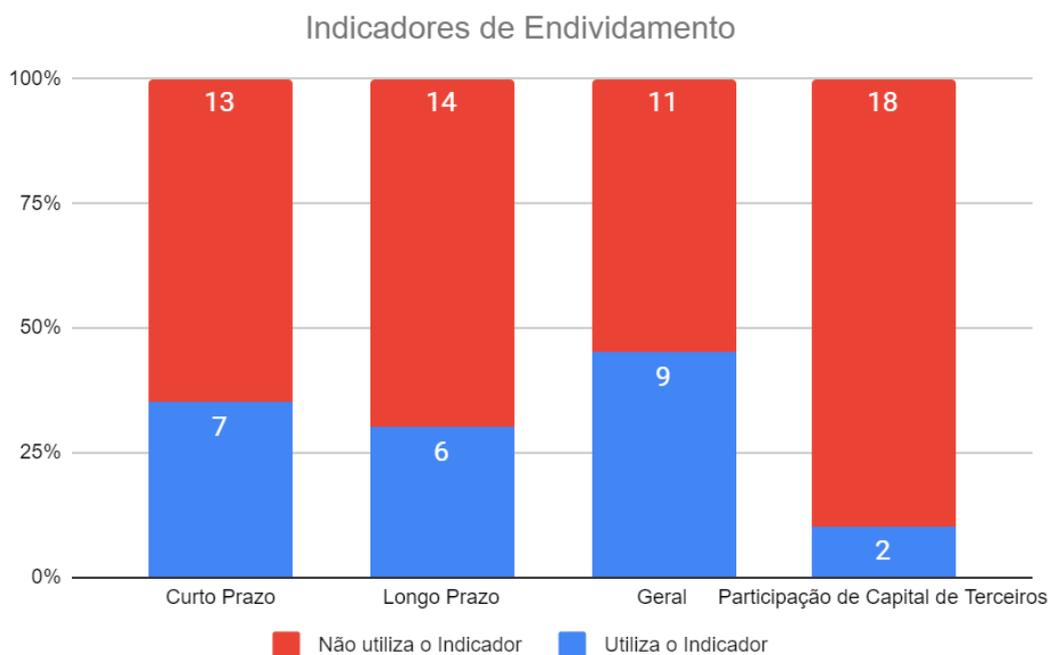
No grupo de indicadores de rentabilidade, a margem de contribuição foi a mais desconhecida de todos no estudo, sem interesse de gestores em questionar seu conceito e importância, sendo superior somente do sem acesso ao indicador de margem líquida, por não terem o fornecimento de um demonstrativo mensal para análise.

### 4.3.2 Seção 3 - Indicadores de endividamento

A seção 3 do instrumento abordou questionamentos referentes ao uso de indicadores de endividamento, sendo eles o endividamento a curto prazo, endividamento a longo prazo, endividamento geral e participação de capital de terceiros.

A seguir, serão analisadas as mesmas categorias a priori que a seção 2, pois como tratado nos procedimentos metodológicos, todos os grupos de endividamento seguiram o mesmo padrão de perguntas e categorias, analisando-os quanto ao uso de indicadores de endividamento (Figura 10), obtenção dos indicadores de endividamento (Figura 11), frequência do uso de indicadores de endividamento (Figura 12) e para quais tomadas de decisão foram apontados como importante, assim com a justificativa da não utilização dos indicadores de endividamento (Figura 13).

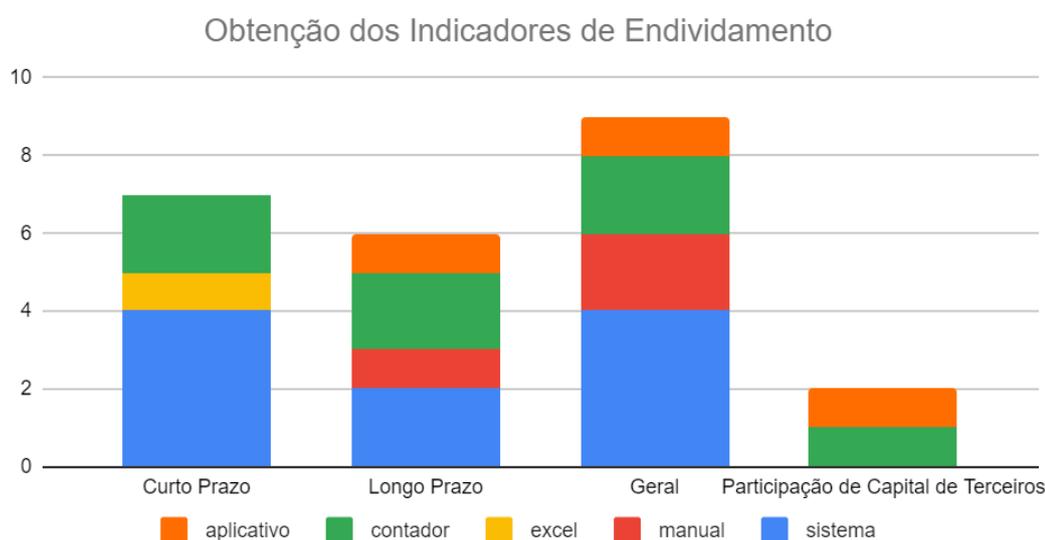
Figura 10 - Uso de indicadores de endividamento



Fonte: Autora (2023)

O conjunto de indicadores do grupo de endividamento foi um dos menos respondidos positivamente quanto ao seu uso, tendo somente 35% de uso de endividamento a curto prazo, 30% de endividamento a longo prazo, 45% de endividamento geral, sendo o mais usado dentre eles e por fim, 10% de Participação de capital de terceiros. Os demais gestores, responderam não utilizar esses indicadores por não ter acesso, ou julgar desnecessário para sua realidade ou ser um indicador desconhecido.

Figura 11 - Obtenção dos indicadores de endividamento

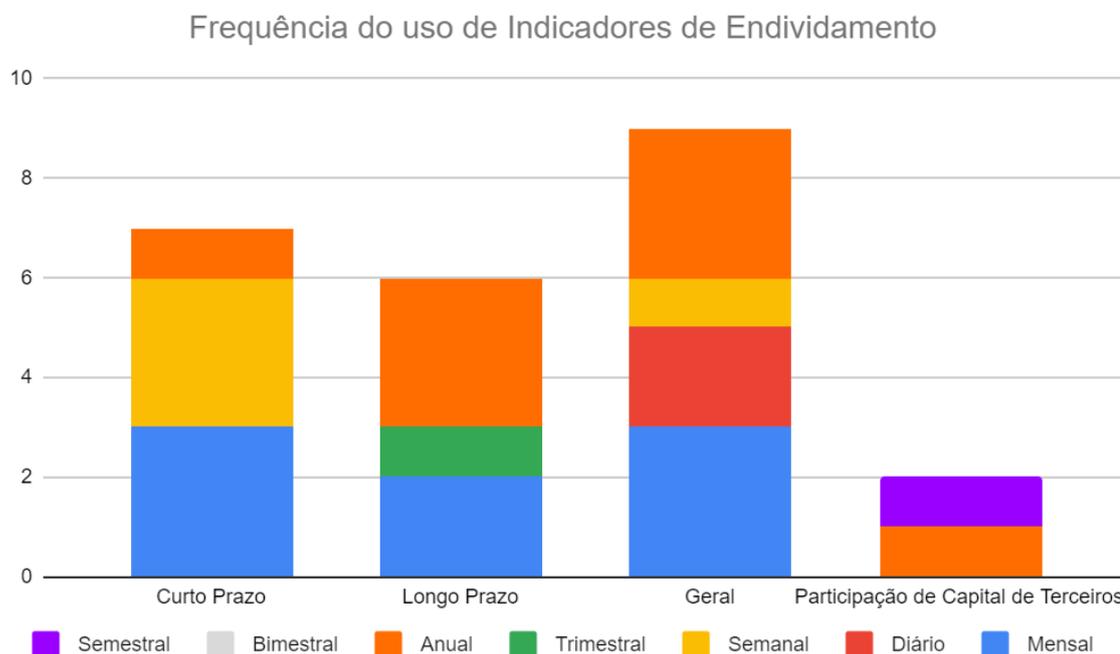


Fonte: Autora (2023)

Pelo Figura 11, nota-se que a obtenção dos indicadores de endividamento, assim como o indicador de rentabilidade, tem a maioria dos seus dados obtidos por sistemas operacionais das empresas, com exceções de outras que contam com a ajuda de contadores para obtê-los.

Os casos descritos como obtenção manuais e/ou por aplicativos, são de empresas que infelizmente não trabalham com sistemas operacionais, planilhas, somente com contadores mas em raras situações, fazendo com que seja um pouco trabalhoso a organização para obtenção do indicador manual.

Figura 12 - Frequência do uso de indicadores de endividamento



Fonte: Autora (2023)

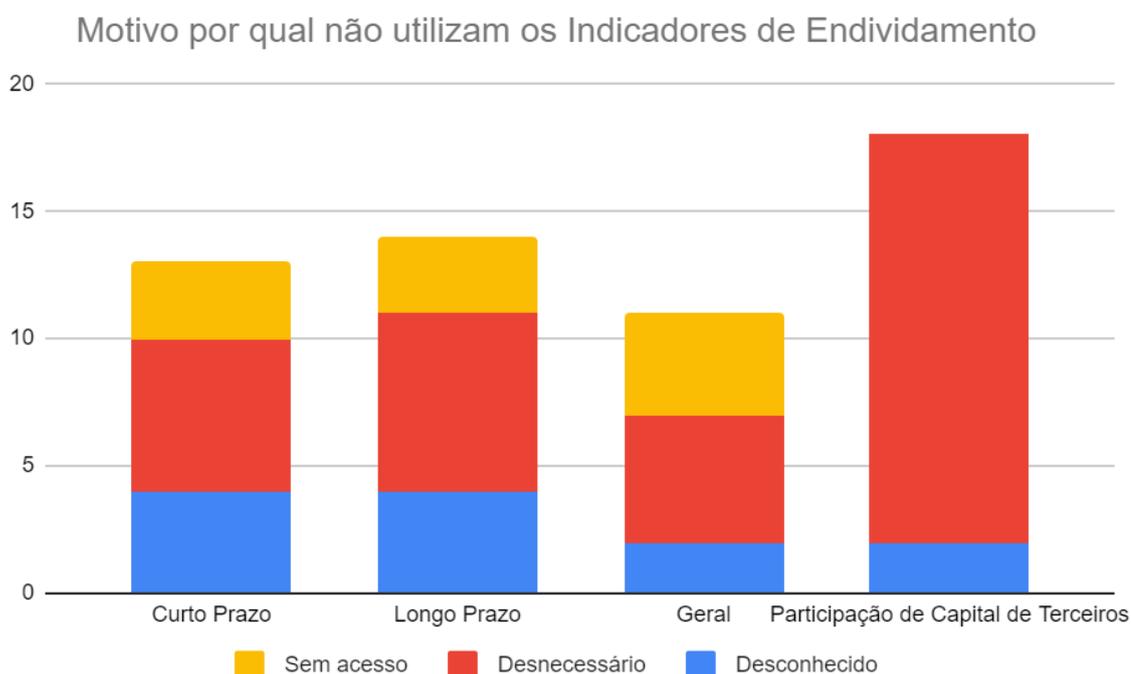
No que diz respeito a frequência que esses indicadores são manipulados/analizados, o indicador de endividamento de curto é analisado pela maioria dos entrevistados em um período mensal (43%), abrangendo detalhes semanais (47%) também, fazendo um elo com os processos de decisão que tomam junto deste indicador, sendo 57% das respostas para organizações de dívidas próximas a serem pagas e 43% de investimentos que poderão ser realizados após a liquidação das dívidas para aquele período de curto prazo, ou seja, dentro de um ano, neste caso, mês a mês.

Para o indicador de endividamento a longo prazo, 57% dos participantes da pesquisa demonstraram a utilização do indicador de forma anual, correlacionado objetivo do mesmo, por informar suas dívidas a longo prazo, ou seja, para mais de uma ano e também com o retorno a respeito de quais tomadas de decisão, apontadas como definição de metas (67%) e investimentos futuros (33%).

O endividamento geral, sendo o mais usado pelos gestores, acabou tendo mais diversidades de períodos de uso, pois analisa tanto em curto prazo, quando em longo prazo, usando-o para tomada de decisões familiares com a do endividamento a curto prazo e longo prazo junto, sendo 45% em metas, 33% em investimentos futuros e 22% em pagamento de dívidas.

Já a participação de capital de terceiros teve somente o retorno do uso de duas empresas, uma com frequência semestral e outra anual, com tomada de decisões de investimentos futuros e análises de inadimplência. Demais gestores desconsideraram o uso desse indicador pelo fato de não dependerem de capital de terceiros.

Figura 13 - Justificativa da não utilização dos indicadores de endividamento



Fonte: Autora (2023).

O motivo do não uso dos indicadores citados pelos empreendedores foram classificadas em sem acesso ou desnecessário ou desconhecido. O sem acesso refere-se a ausência de alguma forma ou ferramenta para obtenção do indicador, podendo ser através de sistemas operacionais, planilhas ou até mesmo do seu contador porém, comparado com o número de não utilizados das seção anterior,

houve bastante julgamento acerca desses indicadores como desnecessários, pelo fato da maioria das dívidas terem seus pagamentos com saídas programadas, como boletos ou por trabalharem com compras de mercadorias dos fornecedores com pagamentos à vista.

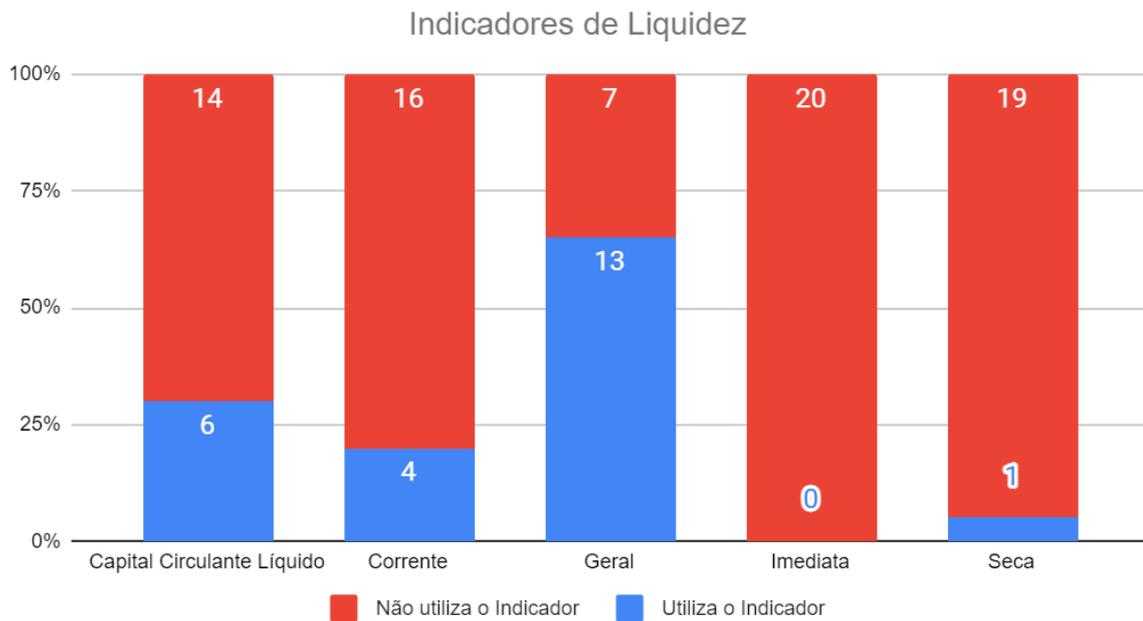
A justificativa para a participação de capital de terceiros como desnecessária é vista como algo viável, visto que, só duas empresas participantes da pesquisa dependiam de terceiros. Já o não uso de indicadores por motivo de desconhecimento, como a própria soa, é não conhecer e saber o que tal indicador interpreta, analisa e identifica.

#### **4.3.3 Seção 4 - Indicadores de liquidez**

A seção 4 do instrumento abordou questionamentos referentes ao uso de indicadores de liquidez, sendo o capital circulante líquido, liquidez corrente, liquidez geral, liquidez imediata e liquidez seca.

A seguir, serão analisadas também as categorias a priori, quanto ao uso de indicadores de liquidez (Figura 14), obtenção dos indicadores de liquidez (Figura 15), frequência do uso de indicadores de liquidez (Figura 16) e para quais tomadas de decisão foram apontados como importante, assim com a justificativa da não utilização dos indicadores de liquidez (Figura 17).

Figura 14 -Uso de Indicadores de Liquidez



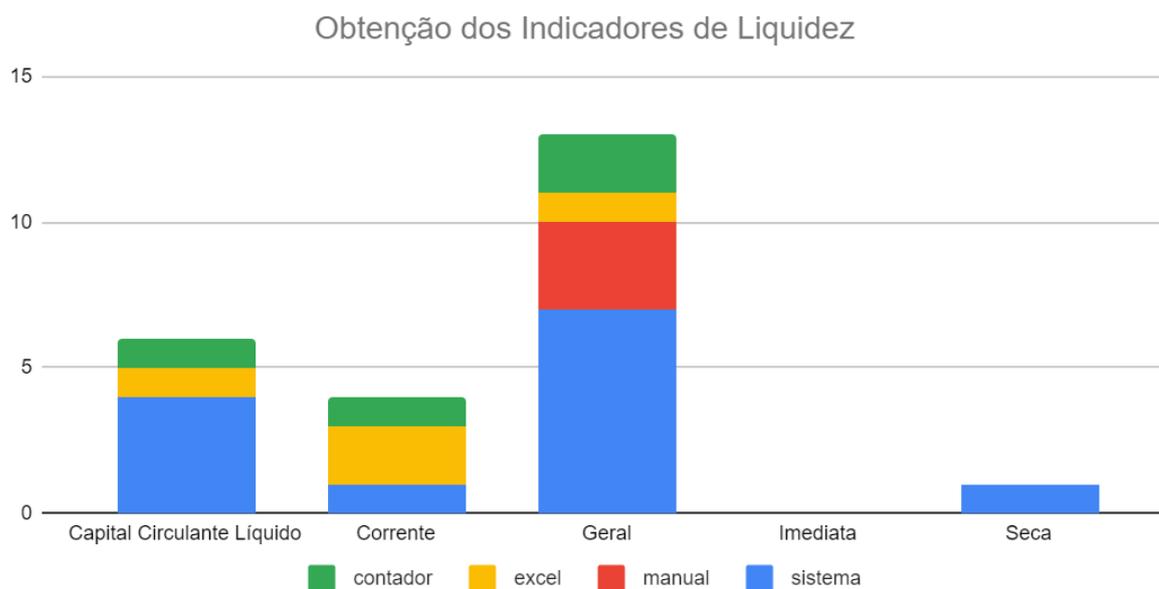
Fonte: Autora (2023)

Analisando o uso dos cinco indicadores de liquidez, o mais utilizado dentre eles, com 65% é a liquidez geral, com uma margem de uso bem espaçada dos demais indicadores utilizados, que inclusive, um deles, de toda a pesquisa, não foi assinalado como indicador mensurado pelos gestores.

O indicador de liquidez imediata foi assinalado por todos os gestores como não utilizado e a liquidez seca, por um único gestor marcá-lo como utilizável, continuou pertencendo ao grupo dos indicadores utilizados, assim como a liquidez corrente e o capital circulante líquido, com 20% e 30%, respectivamente.

Na conversa com os empresários no momento da aplicação do questionário, quando apresentado os indicadores de liquidez, de imediato foi feito o pronunciamento do uso da liquidez geral, e quando perguntada as demais liquidez, percebeu-se um pouco de dúvida em relação ao seu conceito, como um insegurança ao se tratar de conhecer o indicado, porém não foi questionado em momento algum o seu conceito e sim, o retorno de resposta do seu uso não diretamente.

Figura 15 - Obtenção dos Indicadores de Liquidez

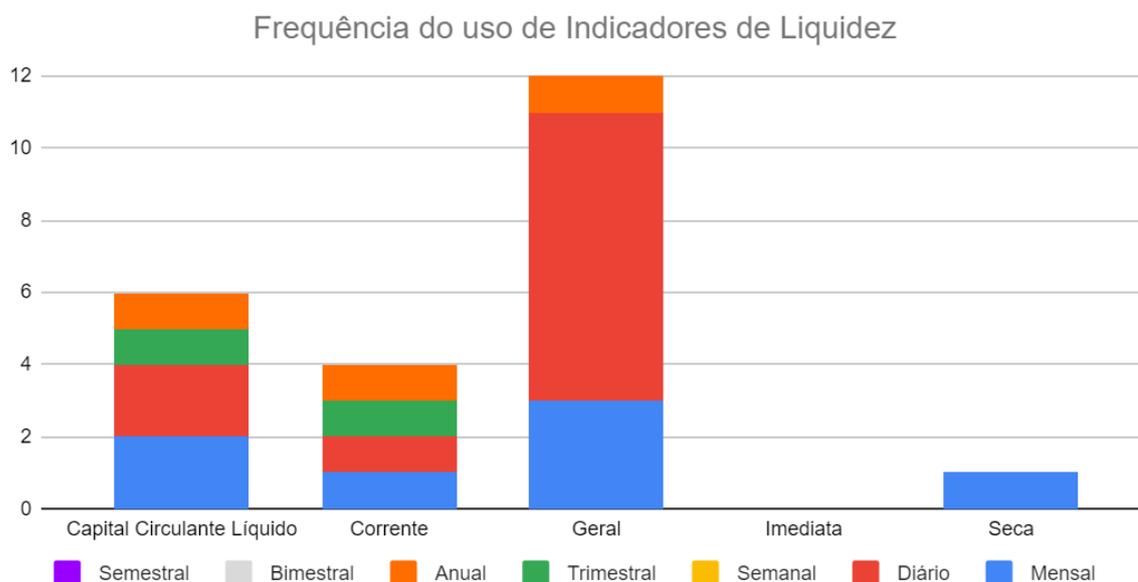


Fonte: Autora (2023)

Apesar de ser o indicador com menor índice de uso na pesquisa, seus dados, em quatro dos cinco indicadores, são obtidos por sistemas operacionais, a qual a liquidez geral com índice maior de aproximadamente 54%, sendo somente ela ter 23% dos gestores a obtê-la de forma manual.

Exceto a liquidez imediata, sem uso nenhum, e a liquidez seca, as demais também conseguem obter dados através de contadores e planilhas automatizadas pelo *Excel*®.

Figura 16 - Frequência do uso de Indicadores de Liquidez



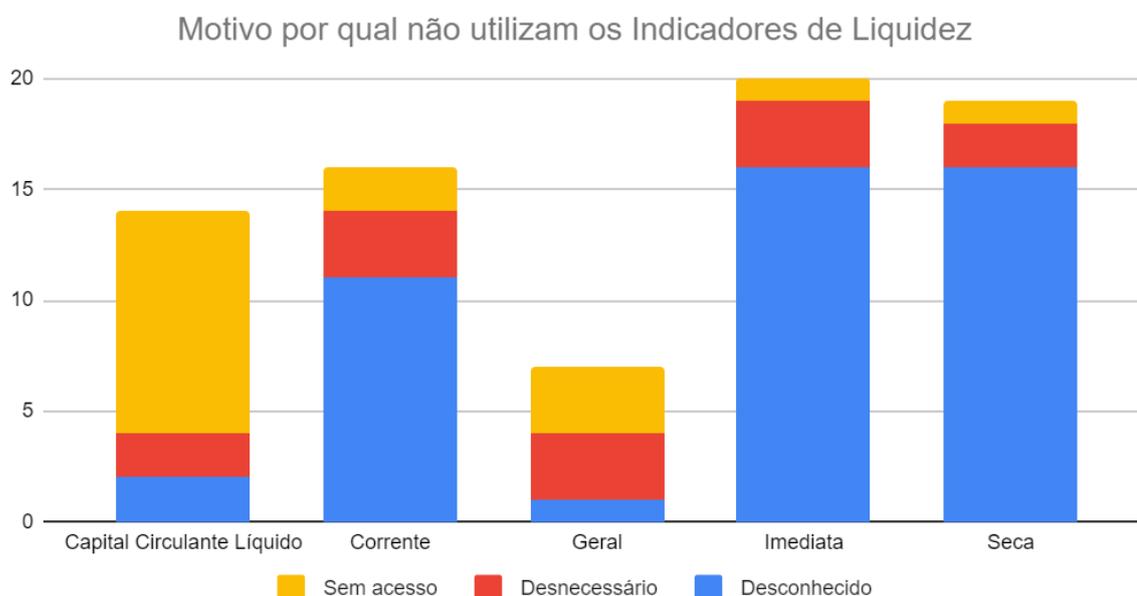
Fonte: Autora (2023)

Sobre a frequência de mensuração dos indicadores de liquidez utilizados, de forma incomum, comparado aos indicadores anteriores, gestores apontaram a frequência de uso da liquidez geral como diária, com aproximadamente 62% de participação na análise do indicador, ficando em segundo plano, a mensal. Não só a liquidez geral, mas também os demais indicadores contaram com análises diárias e mensais e anuais.

Um comentário marcante de um dos entrevistados ao relacionar com a mensuração dos indicadores de liquidez, foi da necessidade do gestor/proprietário estar sempre atento ao que a empresa tem no presente, para assim poder trabalhá-la não só para pagamentos/saídas, mas também investimento futuros de crescimento do negócio ou de produtos.

Essa partilha de um dos gestores relacionou-se positivamente com as respostas de quais processos de tomadas de decisão cada indicador seria importante, resultando, em todos os cinco indicadores, retornos como investimentos futuros, saúde positiva da empresa, pagamentos e lucros.

Figura 17 - Justificativa da não utilização dos indicadores de liquidez



Fonte: Autora (2023)

A ausência do uso de indicadores foi relativamente alta no grupo de liquidez, e de certa parte, preocupante, pois, um deles teve sua utilização descartada por ser 80% desconhecido, 15% julgado como desnecessário e 5% por não se ter acesso a geração de tal indicador, a liquidez imediata.

Dentre todas que tiveram índice maior de desconhecimento, como visualizado na figura 17, o capital circulante líquido teve sua justificativa diferenciada por ser um indicador de difícil acesso, ou seja, dificuldades na geração do mesmo para seu uso.

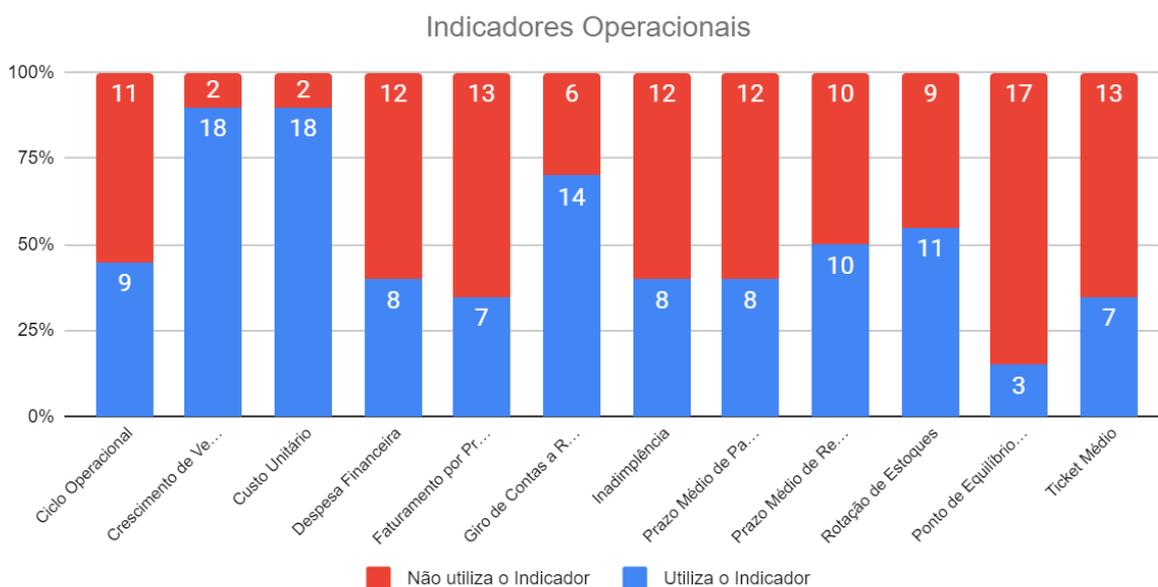
Nos casos apontados como desnecessários, justifica-se por gestores posicionarem-se ao uso de somente uma das liquidez analisadas ser o suficiente.

#### 4.3.4 Seção 5 - Indicadores Operacionais

Por fim, a seção 5, última seção do instrumento de pesquisa, tratando-se de questionamentos referentes ao uso de indicadores operacionais, como ciclo operacional, crescimento de vendas, custo unitário, faturamento por produto, giro de contas a receber, inadimplência, prazo médio de pagamento a fornecedores, prazo médio de recebimento, rotação de estoques, ponto de equilíbrio contábil e ticket médio, respectivamente nessa ordem, analisados por categorias a priori, como as

seções anteriores, quanto ao uso de indicadores operacionais (Figura 18), obtenção dos indicadores operacionais (Figura 19), frequência do uso de indicadores operacionais (Figura 20) e para quais tomadas de decisão foram apontados como importante, assim com a justificativa da não utilização dos indicadores operacionais (Figura 21).

Figura 18 -Uso de Indicadores Operacionais



Fonte: Autora (2023)

Por ser um grupo maior, visualmente, demonstra uma grande diversidade de utilização ou não de certos indicadores por gestores/proprietários porém, nenhum atinge 100% de utilização.

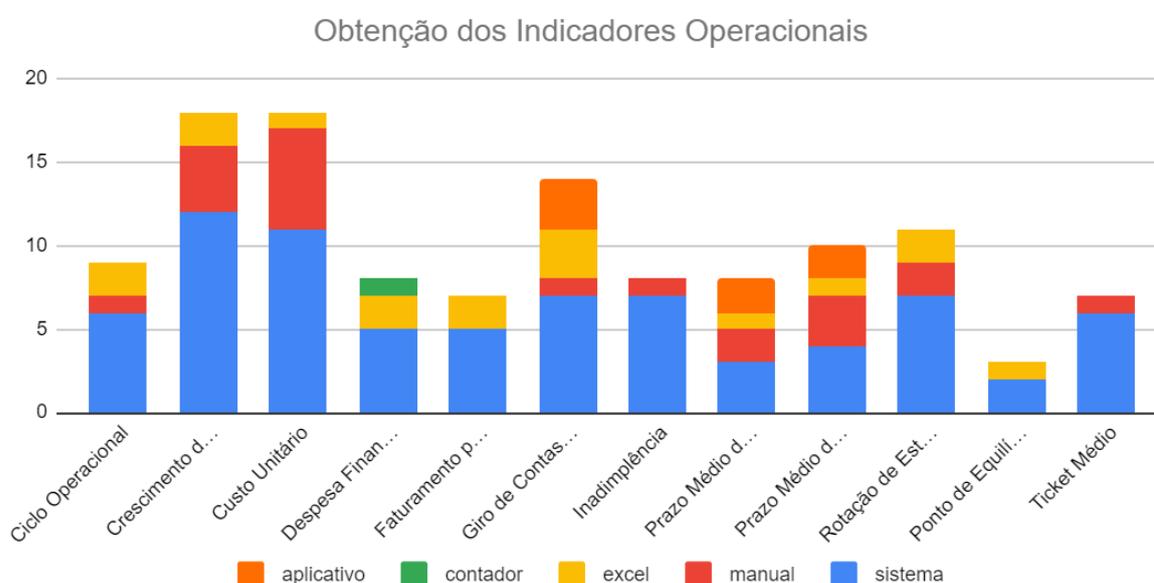
Os que se aproximam de uma total utilização, são os indicadores de crescimento de vendas e custo unitário, com somente dois empreendedores não os mensurando, devido à falta de acesso a esses dados, do outro lado, os que mais se aproximam da ausência de utilização, são o ponto equilíbrio contábil e ticket médio, sendo desconhecidos pela maioria.

Quando iniciado os questionamentos da seção 5, a pesquisa acabava ficando um pouco mais leve, por muitos serem indicadores relacionados à prática diária da empresa, com um vínculo mais próximo das operações de compra e venda, sendo a

conhecidos, porém sem acesso a mensuração ou necessidade local por já serem conhecidos na prática.

A respeito do faturamento por produto, teve-se um retorno de parte dos gestores relativamente baixo pois, aqueles que responderam não utilizá-lo, referiam-se que o que levam em consideração é o faturamento por volume e não por produto, devido a inflação e aumento de preços, se comparar somente o faturamento de um mês para o outro, pode-se se enganar, se tiver um aumento nos preços, conseqüentemente o faturamento aumenta ou mantém, mas a questão é se saíram menos ou mais produtos.

Figura 19 - Obtenção dos Indicadores Operacionais



Fonte: Autora (2023)

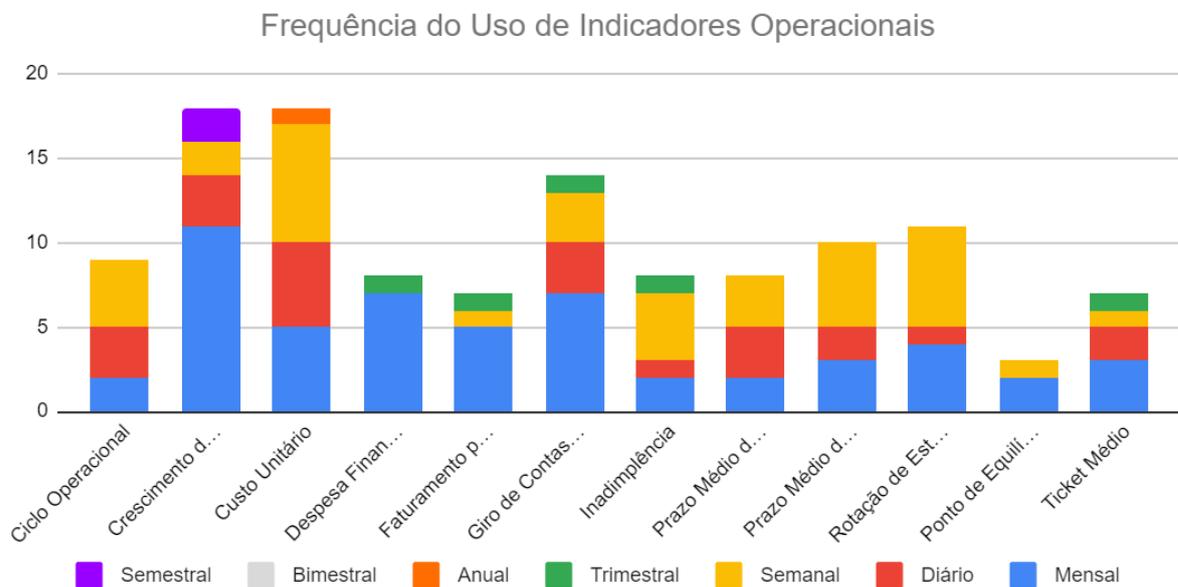
Os sistemas operacionais tiveram uma parte significativa na obtenção de dados para mensuração dos indicadores. Mais de um entrevistador trouxe a reflexão de que a ausência de dados desses indicadores operacionais, dificultaria ainda mais a obtenção dos demais grupos de indicadores, por estarem interligados, e vice-versa como, por exemplo, sem o custo unitário, dificultaria a obtenção da margem de contribuição e a margem bruta.

Apesar de todos os indicadores operacionais contarem com as informações fornecidas de sistemas, planilhas automatizadas são de uso frequente, até por

gestores que tem seu sistema estruturado, com alternativas de análises por gráficos, tabelas, e diversas formas de visualizações.

A aparição do uso de aplicativo para a obtenção de informações dos indicadores, está relacionado a aplicativos bancários, os quais a empresa tem relação profissional. Nos indicadores de prazo médio de pagamento a fornecedores e de recebimento, gestores adotaram o costume de programar seus boletos e até de antecipar pagamentos realizados por cartões, acompanhando todas as transações via digital.

Figura 20 - Frequência do uso de Indicadores Operacionais



Fonte: Autora (2023)

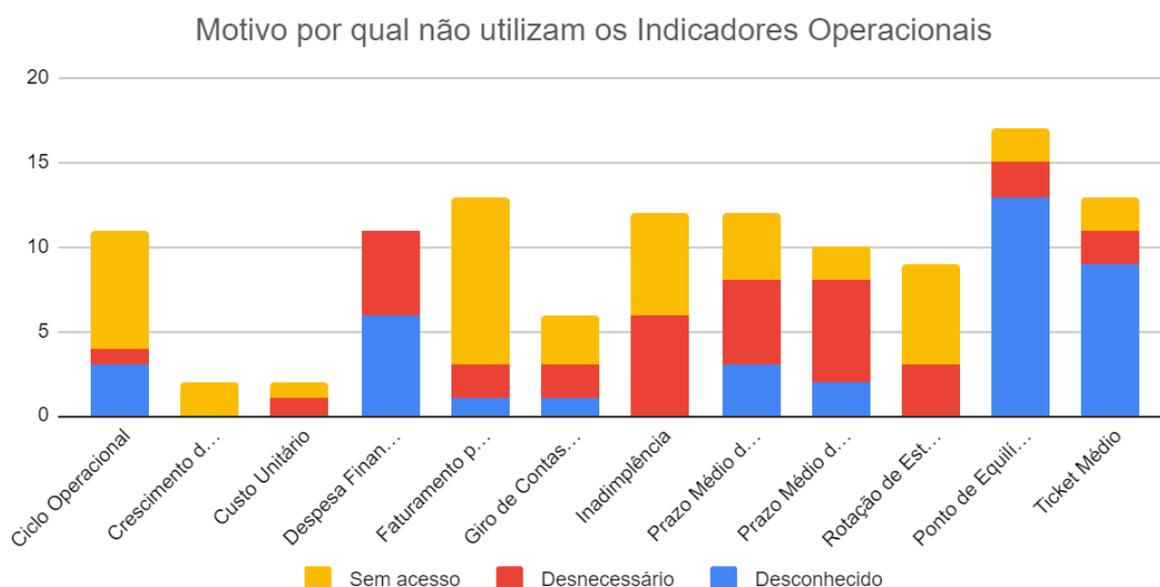
A frequência do uso de cada indicador variou principalmente entre mensal, semanal e diário por fatores como o período de cada gestor para novas compras e estratégias de acompanhamento dos processos operacionais.

Como exemplo, pode-se adotar os indicadores de giro de contas a receber, inadimplência, prazo médio de pagamento a fornecedores e de recebimento, para casos que empresas adotam arcar com seus compromissos financeiros a vista, e realizar a maioria das vendas por cartão, mesmo que parceladas, com adiantamento programado de entradas. Empresas que adotam essas estratégias, não consideram

a necessidade de um acompanhamento em período curto dos indicadores citados, por não ter estratégias adotadas que exijam dados assertivos dos mesmos.

O faturamento por produto, teve de certa forma uma baixa utilização por gestores não analisarem por produto e sim por volume de vendas, sendo os produtos acompanhados mais de perto em estoques.

Figura 21 - Justificativa da não utilização dos Indicadores Operacionais



Fonte: Autora (2023).

O relato dos gestores a respeito de não utilizarem certos indicadores operacionais, como os anteriores, foram classificadas em sem acesso ou desnecessário ou desconhecido.

Os sem acesso refere-se a ausência de meios para a obtenção de determinado indicador, pelo sistema não fornecer dados ou planilhas automatizadas não terem sido programadas a responderem sobre tal indicador.

O desnecessário também foi considerado como motivo do não uso pelo entrevistado em casos de não serem vantajosos para a análise empresarial, por serem indicadores que devem acompanhar a prática diária do negócio, onde estariam colocando esforços para obtenção de algo que pode ser analisado superficialmente por outro indicador, ou por suposições.

A justificativa desconhecida, como a própria palavra remete, diz respeito ao desconhecimento do indicador, de como ele é gerado, para que pode ser usado, quais dados precisam para obtê-lo.

No caso dos indicadores de ponto de equilíbrio contábil e ticket médio, se teve alto índice de desconhecimento, sendo inclusive, questionado seu conceito ao entrevistador. Já o indicador de despesa financeira, muitos gestores já ouviram falar ou já receberam dados sobre o mesmo de contadores, mas não os analisam por não saber como é gerado, especificamente.

#### **4.4 Observações complementares**

Além de todas as análises de resultados abordadas anteriormente, a respeito da informações obtidas pela coleta de dados na aplicação do questionário disponível no apêndice A, em entrevistas realizadas presencialmente com gestores/proprietários de pequenas e médias empresas, algumas observações foram levantadas pelos entrevistados e também observadas pelo entrevistador.

Como abordado nos procedimentos metodológicos, teve-se bastante resistência de empresas na participação da pesquisa, principalmente quando era comentado o assunto, a respeito de indicadores contábeis, sendo de primeira atitude, uma desmotivação ao participar.

Alguns gestores expressaram suas opiniões em relação aos indicadores questionados e sua quantidade, justificando que acredita na importância de saber sobre esses indicadores porém, em negócios pequenos, quando se tem poucas pessoas na ativa, o gestor deve acompanhar todos os processos práticos, não tendo tempo hábil para ficar verificando a teoria, ou seja, ficar na parte burocrática e não na lida diária da empresa, visualizando todos os processos.

Em relação ao uso de indicadores de desempenho pelos gestores em suas tomadas de decisões, observa-se que o uso dos mesmos estão diretamente relacionados à sua disponibilidade, sendo por via sistema ou contador, como os indicadores de rentabilidade e endividamento, respectivamente.

Foi questionado a poucos entrevistados, que demonstraram estar confortáveis no fornecimento de dados, quanto à participação dos serviços dos contadores do empreendimento e quais seriam os dados e serviços prestados pelos mesmos para a empresa, tendo-se resposta de todos porém, algumas mais detalhadas.

Gestores alegaram que só mantêm contato com seus contadores em épocas de declarações, vencimentos de alvarás, pagamentos de impostos e folhas de pagamento, ou para obter algum dado específico que é solicitado raramente, como balanço patrimonial e demonstrativos contábeis. Outros, porém, alegaram não ter contadores fixos, e sim contratá-los para informações e auxílio específicos, pagando-os por serviços prestados.

Após exporem suas concepções, a entrevistadora perguntou-os por quais motivos não fazia-se questão de se ter um contador mais ligado à saúde da empresa, visto que poderiam colaborar mais com a interpretação e fornecimento de indicadores que o gestor não tem o hábito de analisar. Como retorno, gestores expressaram que são dados muito internos e confidenciais da empresa para contadores que não tenham uma confiança estarem manipulando-os, pois lidam com dados de diversas outras empresas concorrentes.

Foi observado também, ao ser abordado os questionamentos do uso de indicadores, que alguns gestores não tinham o seu conhecimento pelo tempo de resposta ou por indagar ao entrevistado, de forma inquietante, o que seria mesmo tal indicador, solicitando-se exemplos, fazendo com que fosse observado um certo desconhecimento, no entanto, não querendo exposto.

Todas estas análises, resultados e observações, foram de bastante proveito para se atingir os objetivos da pesquisa e suas conclusões.

## 5 CONCLUSÕES

O presente trabalho teve como objetivo verificar o uso de indicadores de desempenho por gestores/proprietários de pequenas e médias empresas de Bagé/RS. Desta forma, reconhece-se que os objetivos específicos foram atingidos através das respostas obtidas pelo questionário impresso aplicado presencialmente aos entrevistados, permitindo conhecer e analisar o grau de compreensão dos gestores das MPEs sobre os temas envolvidos.

Primeiramente, foram descritos e estudados os indicadores de desempenho condizentes com a pesquisa realizada, a partir de trabalhos anteriores, para assim, realizar a aplicação do questionário por uma amostra de conveniência de vinte entrevistados, identificando quais são os indicadores mais úteis e também a detecção da capacidade de uso e interpretação dos mesmos pelos gestores e barreiras que os impeçam a sua utilização.

Dos resultados obtidos pelas respostas dos entrevistados por grupo de indicadores de desempenho, analisou-se que os grupos de indicadores mais utilizados são os indicadores de rentabilidade e os indicadores operacionais, com uma média de uso por gestores de onze e dez, respectivamente. No entanto, o grupo de indicadores de desempenho menos utilizados foram os indicadores de liquidez e indicadores de endividamento, com uma média de uso por gestores de quatro e seis, respectivamente.

Este estudo contribuiu para a compreensão que, pequenas e médias empresas acabam tendo déficit de conhecimento por parte dos gestores ao conhecer e saber mensurar os indicadores, tendo hesitações por parte dos mesmos ao serem questionados sobre o seu uso para análise econômica e financeira do seu negócio.

Parte das empresas entrevistadas reconhecem ser importante o uso dos indicadores de desempenho, porém, a falta de tempo e de conhecimento prejudica o entendimento e estudo dos mesmos, assim como a ausência de uma boa relação de confiança com seus contadores, os quais têm uma melhor compreensão e conhecimento para interpretar e fornecê-los.

Pelo fato dos gestores de pequenas e médias empresas estarem envolvidos nas atividades no dia a dia de seus negócios, acabam não tendo tempo suficiente para ministrar questões administrativas e financeiras detalhadas como os

indicadores de desempenho, por precisarem auxiliar nas tarefas práticas do seu negócio.

Com relação a estudos futuros, sugere-se uma pesquisa com contadores a respeito de quais dados e/ou indicadores de desempenho são fornecidos à gestores de pequenas e médias empresas de Bagé/RS. Além disso, sugere-se também uma pesquisa com gestores, visando verificar se existe a ligação de informações para saber se os mesmos compreendem o objetivo/conceito de cada indicador analisado no presente estudo e uma relação da área de formação dos gestores de pequenas e médias empresas com as práticas de gestão atuais em seu negócio.

## REFERÊNCIAS

AFONSO, V. Planejamento estratégico e indicadores. Utilizando informações e tecnologia para elaborar e monitorar a estratégia. **Anais do 14° Salão Internacional de Ensino, Pesquisa e Extensão da UNIPAMPA – SIEPE**, Santana do Livramento/RS, 2022.

ALCANTARA, A. F.; FONSECA, M.N.; SILVA, L.B.C. Análise Comparativa de Indicadores Financeiros – Estudo de Caso de Empresas do Comércio Varejista. **Anais do XI Encontro Nacional de Engenharia de Produção – ENEGEP**, Foz do Iguaçu/PR, 2020. Disponível em: <[https://www.abepro.org.br/biblioteca/TN\\_STO\\_348\\_1789\\_40994.pdf](https://www.abepro.org.br/biblioteca/TN_STO_348_1789_40994.pdf)>. Acesso em: 12 maio. 2023.

ALMEIDA, M. C. **Análise das Demonstrações Contábeis em IFRS e CPC**. Atlas: Grupo GEN, 2019. *E-book*. ISBN 9788597020779. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597020779/>>. Acesso em: 20 jun. 2023.

ALVES, A.; LAFFIN, N. H. F. **Análise das demonstrações financeiras**. Porto Alegre: Sagah, 2018. *E-book*. ISBN 9788595027428. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788595027428/>. Acesso em: 15 jun. 2023.

AMORIM, A.; NASCIMENTO, R.M.L.L; RABELO, G.F.; SILVA, M.G. **Programa de Participação de Resultados: O Alcance de Resultados na Gestão Comercial E Gestão De Pessoas**. 2022. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Administração) - Universidade Evangélica de Goiás - UniEvangélica, 2022.

ANDRADE, M. M. **Introdução à metodologia do trabalho científico**. 9 ed. São Paulo/SP: Atlas, 2009.

AVELAR, E. A.; PEREIRA, H.R.; RIBEIRO, N. M. T.; SOUZA, A. A. Análise do Desempenho Econômico-Financeiro de Empresas Mineiras de Capital Fechado. **Revista Gestão & Sustentabilidade - RG&S**, v.1, n.1, p. 336-351, 2019.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. São Paulo: Edições 70, 2011, 288 p.

BOCKORNI, B. R. S.; GOMES, A. F. A amostragem em snowball (bola de neve) em uma pesquisa qualitativa no campo da administração. **Revista de Ciências Empresariais da UNIPAR**, v. 22, n. 1, p. 105-117, 2021.

BORTOLI, G. **Ticket médio: por que esse indicador é tão importante para sua empresa?** Orgânica. Disponível em: <<https://www.organicadigital.com/blog/ticket-medio-por-que-esse-indicador-e-tao-importante/>>. Acesso em: 14. Out. 2022.

BRUNI, A. L. **A Análise Contábil e Financeira**. (V. 4), 3ª edição. São Paulo: GEN Atlas, 2014, 344 p.

CORAL, E. **Modelo de planejamento estratégico para a sustentabilidade empresarial**. 2002. 275 f. Tese (Doutorado em Engenharia da Produção) - Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC, Florianópolis/SC, 2002.

CORREIA, L. M. A. M.; MACHADO, M. C.; MELO, I.E.S.; MONTEIRO, M.R.S; COELHO, E.S. Teste de Hipóteses para Média: Verificando a Superioridade dos Resultados de Indicadores Financeiros para Distribuidoras de Energia Elétrica Privatizadas. **Anais do XXXIX Encontro Nacional de Engenharia de Produção - ENEGEP**. Santos/SP, 2019. Disponível em: <[https://www.abepro.org.br/biblioteca/TN\\_STO\\_296\\_1672\\_39230.pdf](https://www.abepro.org.br/biblioteca/TN_STO_296_1672_39230.pdf)>. Acesso em: 15 jun. 2023.

CUNHA, I. **Tudo sobre faturamento: saiba como calcular, analisar e aumentar o seu**. Conta Azul Blgo, 2022. Disponível em: <<https://blog.contaazul.com/faturamento#:~:text=e%20lucrar%20mais.-,O%20que%20%C3%A9%20faturamento,servi%C3%A7os%20ou%20venda%20de%20mercadorias>>. Acesso em: 10. Out. 2022.

DEITOS, M. L. M. S. **A gestão da tecnologia em pequenas e médias empresas: fatores limitantes e formas de superação**. Cascavel: Edunioeste, 2002, 162 p.

DUARTE, H. C. F.; LAMOUNIER, W. M. Análise Financeira de empresas da Construção Civil por Comparação com Índices-padrão. **Enfoque: Reflexão Contábil**, v. 26, n. 2, p. 9-23, 2007.

DUTRA, A. Metodologias para avaliar o desempenho organizacional: revisão e proposta de uma abordagem multicritério. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, v. 2, n. 3, p. 25-56, 2005.

FARIA, J. A.; AZEVEDO, T. C.; OLIVEIRA, M. S. A Utilização da Contabilidade como Ferramenta de Apoio à Gestão nas Micro e Pequenas Empresas do Ramo de Comércio de Material de Construção de Feira de Santana/BA. **Revista da Micro e Pequena Empresa**, v.6, n.2, p.89-106, 2012.

FERNANDES, F.; FERREIRA, M. E.; RODRIGUES, E. R.. Análise de Rentabilidade Utilizando o Modelo Dupont: Estudo de Caso em uma Operadora de Planos de Saúde. **Revista de Gestão em Sistemas de Saúde - RGSS**, v. 3, n. 2, 2014.

FERREIRA, L. S. Utilização da linguagem R na elaboração de gráficos em avaliação institucional. **Anais do XVIII Salão de Ensino- UFRGS**, p. 26-30, 2022.

FERREIRA, L.F. F.; OLIVA, F. L.; DOS SANTOS, S. A.; HILDEBRAND E GRISIL, C.C.; LIMA, A. C. Análise quantitativa sobre a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo. **Revista Gestão & Produção**. v. 19, n. 4, p. 811-823, 2012.

FREITAG, R. M. K. Amostras sociolinguísticas: probabilísticas ou por conveniência? **Revista de Estudos da Linguagem**, v. 26, n. 2, p. 667-686, 2018.

GARBIN, C. M. **Uma Proposta de Indicadores de Desempenho para Empresas de Pequeno e Médio Porte sob a Óptica Conceitual da Controladoria.**

Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Federal do Pampa – Unipampa, Santana do Livramento/RS, 2021.

GARRISON, R. H.; NOREEN, E. W.; BREWER, P. C. **Contabilidade Gerencial.** 14ª Ed. AMGH Editora Ltda, 2013, 776 p.

GITMAN, L. J. **Princípios de Administração Financeira.** 12º ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010, 800 p.

GONÇALVES, K. A.; COUTINHO, L. A Importância da Contabilidade para as Micro e Pequenas Empresas como Ferramenta de Tomada de Decisão. **REGRAD, UNIVEM**, v. 11, n. 1, p. 420 -435, 2018.

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Comissão Nacional de Classificação.** IBGE, 2023. Disponível em: <[https://cnae.ibge.gov.br/?option=com\\_cnae&view=estrutura&Itemid=6160&chave=&tipo=cnae&versao\\_classe=7.0.0&versao\\_subclasse=9.1.0](https://cnae.ibge.gov.br/?option=com_cnae&view=estrutura&Itemid=6160&chave=&tipo=cnae&versao_classe=7.0.0&versao_subclasse=9.1.0)>. Acesso em: 13 maio. 2023.

LIMA, M. G. **Passo a passo para calcular o Índice de Inadimplência da sua loja.** Rede Brasil Crediário, 2019. Disponível em: <<https://redebrasilcrediao.com.br/indice-de-inadimplencia/>>. Acesso em: 12. Out. 2022.

IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARION, José Carlos. **Curso de contabilidade para não contadores.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de Metodologia Científica.** 5º ed. São Paulo: Atlas, 2003, 310 p.

MARQUES. B. F. J. **A expansão das PME: O caso do Hospital Veterinário de Santa Marina.** Relatório de estágio de Mestrado (Mestrado em Gestão) - Universidade Portucalense, 2022. Disponível em: <[http://repositorio.uportu.pt:8080/bitstream/11328/3942/1/exemplar\\_2059.pdf](http://repositorio.uportu.pt:8080/bitstream/11328/3942/1/exemplar_2059.pdf)>. Acesso em: 02 maio. 2023.

MARTINS, N. **Indicadores contábeis e financeiros: Qual a sua importância?** Direto, 2022. Disponível em: <<https://www.diretogroup.com/indicadores-contabeis-e-financeiros/>>. Acesso em: 10 dez. 2022.

MELO, J.C.; IGLESIAS, T.M.G.; GUIMARÃES, T.M.; ARAÚJO, A.A. Análise dos Indicadores Econômico-Financeiros das Companhias Aéreas Brasileiras listadas na New York Stock Exchange. **Anais do XXXVIII Encontro Nacional de Engenharia de Produção – ENEGEP**, Maceió/AL, 2018. Disponível em: <[https://www.abepro.org.br/biblioteca/TN\\_STO\\_260\\_496\\_36018.pdf](https://www.abepro.org.br/biblioteca/TN_STO_260_496_36018.pdf)>. Acesso em: 16 jun. 2023.

MORETTI, I. **Pesquisa descritiva no TCC: o que é, características e exemplos.** Regras para TCC, 2020. Disponível em: <<https://regrasparatcc.com.br/primeiros-passos/pesquisa-descritiva/>>. Acesso em: 04. jan. 2023.

MOTERLE, S.; WERNKE, R.; JUNGES, I. Conhecimento sobre gestão financeira dos dirigentes de pequenas empresas do Sul de Santa Catarina. **RACE - Revista de Administração, Contabilidade e Economia**, v. 18, n. 1, p. 31-56, 2019.

MUNARETTO, L. F.; CORRÊA, H. L.; CUNHA, J. A. C. Um estudo sobre as características do método *Delphi* e de grupo focal, como técnicas na obtenção de dados em pesquisas exploratórias. **Revista Administração-UFSM**, v. 6, n.1, p.09-24, 2013.

NETO, A. I.; JUNIOR, I. C. Classificação das principais dificuldades enfrentadas pelas pequenas e médias empresas (PMEs). **Anais do XIII Simpósio de Engenharia de Produção – SIMPEP**, Bauru/SP, 2006. Disponível em: <[https://simpep.feb.unesp.br/anais/anais\\_13/artigos/539.pdf](https://simpep.feb.unesp.br/anais/anais_13/artigos/539.pdf)>. Acesso em: 05 jan. 2023.

NUNES, A. V. S. **Indicadores de Desempenho para as Micro e Pequenas Empresas: Uma Pesquisa com as MPE's Associadas a Microemp de Caxias do Sul/RS.** Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade de Caxias do Sul- UCS, 2008.

OLIVEIRA, D. P. R. **Gestão para resultados: atuação, conhecimentos, habilidades.** São Paulo: Atlas, 2010, 312 p.

OLIVEIRA, J. C. P.; OLIVEIRA, A.L.; MORAIS, F. A. M.; SILVA, G. M.; SILVA, C. N. M. O Questionário, o Formulário e a Entrevista como Instrumentos De Coleta De Dados: Vantagens e Desvantagens do seu Uso na Pesquisa de Campo em Ciências Humanas. **Anais do III Congresso Nacional de Educação - CONEDU**, 2016. Disponível em: <<https://www.editorarealize.com.br/artigo/visualizar/21719>>. Acesso em: 07 jan. 2023.

OTTOBONI, C.; PAMPLONA, E. O. Proposta de pesquisa para avaliar a necessidade de se medir o desempenho financeiro das micro e pequenas empresas. **Anais do Encontro Nacional de Engenharia de produção - ENEGEP, 2001.** Salvador/BA. Disponível em: <[https://abepro.org.br/biblioteca/enegep2001\\_tr31\\_0054.pdf](https://abepro.org.br/biblioteca/enegep2001_tr31_0054.pdf) >. Acesso em: 06 jan. 2023.

PEDROSO, J. S.; SILVA, K. S.; SANTOS, L. P. Pesquisa descritiva e pesquisa prescritiva. **Revista da Jornada de Iniciação Científica e Extensão Universitária do Curso de Direito das Faculdades Integradas Santa Cruz - JICEX**, v. 9, n. 9, 2017.

PICCHIALI, D. A percepção de micro e pequenos empresários quanto a estratégias organizacionais. **Revista da FAE**, v. 19, n. 1, p. 48-67, 2016.

**Ponto de Equilíbrio Contábil: O que é, Importância e Fórmula.** Riconnect, 2021. Disponível em: <<https://riconnect.rico.com.vc/blog/ponto-de-equilibrio-contabil/#:~:text=Rico%20agora%20mesmo%3F-O%20que%20%C3%A9%20ponto%20de%20equil%C3%ADbrio%20cont%C3%A1bil%3F,companhia%20come%C3%A7ar%C3%A1%20a%20gerar%20lucro>>. Acesso em: 14 Out. 2022.

REIS, T. **As despesas financeiras e sua importância dentro de uma análise contábil.** Suno, 2018. Disponível em: <<https://www.suno.com.br/artigos/despesas-financeiras/>>. Acesso em: 05. Out. 2022.

RIBEIRO, B. **Como calcular a taxa de crescimento anual da sua empresa?** Brasão Sistemas, 2019. Disponível em: <<https://brasaosistemas.com.br/blog/como-calcular-a-taxa-de-crescimento-anual-da-sua-empresa/#:~:text=A%20taxa%20de%20crescimento%20ser%C3%A1,e%20depois%20multiplicado%20por%20100%25>>. Acesso em: 04. Out. 2022.

ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W.; JAFFE, J.; LAMB, R. **Administração Financeira.** 10<sup>o</sup> ed., Porto Alegre: AMGH, 2015, 1072 p.

SEBRAE- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Anuário do Trabalho nos Pequenos Negócios: 2018.** 11. ed. São Paulo: DIEESE, 2020.

Disponível em:

<<https://www.dieese.org.br/anuario/2018/anuarioPequenoNegocio2018/index.html?page=3>>. Acesso em: 07 mai. 2023.

SEBRAE- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Categorias de formação de empresas,** 2020. Disponível em:

<<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pr/artigos/categorias-de-formalizacao-de-empresas,4a0dca91c761e610VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 07 maio. 2023.

SEBRAE- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Onde estão as micro e pequenas empresas no Brasil.** Observatório das MPEs do Brasil, São Paulo/SP, 2006. Disponível em:

<[https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Indicadores/onde\\_mpes\\_sp.pdf](https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Indicadores/onde_mpes_sp.pdf)>. Acesso em: 04 jan. 2023.

SEBRAE- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **10 Anos de Monitoramento da Sobrevivência e Mortalidade de Empresas - SEBRAE-SP.** São Paulo: SEBRAE-SP, 2008. 120 p.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Unidade de Gestão Estratégica – UGE. **Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira,** 2014. Disponível em:

<<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/Participacao%20das%20micro%20e%20pequenas%20empresas.pdf>>. Acesso em: 20 nov. 2022.

SEBRAE- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Painel de empresas - 2020**. Disponível em: <<https://datasebrae.com.br/totaldeempresas-11-05-2020/>>. Acesso em: 02. dez.2022.

SILVA, G. M. S.; LIMA, P. R. F.; MOREIRA, L. N. R. Utilização de Ferramentas de Planejamento Estratégico em uma Microempresa de Produção de Brownies localizada em Natal-RN. **Anais do XLII Encontro Nacional de Engenharia de Produção – ENEGEP**, Foz do Iguaçu/PR, 2022. Disponível em: <[https://www.abepro.org.br/biblioteca/TN\\_ST\\_387\\_1915\\_43755.pdf](https://www.abepro.org.br/biblioteca/TN_ST_387_1915_43755.pdf)>. Acesso em: 15 maio. 2023.

SILVA, T. R.; PAMPLONA, E. O. A Importância do Planejamento Financeiro na MPE e sua Relação com o Enfrentamento da Covid-19: Uma Pesquisa-Ação com um MEI. **Anais do XL Encontro Nacional de Engenharia de Produção – ENEGEP**, Foz do Iguaçu/PR, 2020. Disponível em: <[https://www.abepro.org.br/biblioteca/TN\\_WPG\\_348\\_1789\\_41021.pdf](https://www.abepro.org.br/biblioteca/TN_WPG_348_1789_41021.pdf)>. Acesso em: 12 maio. 2023.

SIMA, A. **Como Calcular o Preço de Venda de um Produto? Confira o Passo a Passo!** Involves Club, 2020. Disponível em: <<https://clubedotrade.com.br/blog/calcular-preco-venda-produto/#:~:text=Para%20saber%20o%20custo%20unit%C3%A1rio,unit%C3%A1rio%20%C3%A9%20de%20R%24%204>>. Acesso em: 05. Out. 2022.

STICKNEY, C. P.; WEIL, R. L. **Contabilidade Financeira: Uma introdução aos conceitos, métodos e usos**. São Paulo: Editora Atlas, 2001, 725 p.

TEIXEIRA, R. M.; BARBOSA, J. D. **Pequenas e Médias Indústrias de Sergipe: Diagnóstico de Gestão**. Aracaju: Sebrae, 2002, 259 p.

TUMELERO, M. **Pesquisa descritiva: conceito, características e aplicação**. Metzger, 2018. Disponível em: <<https://blog.metzger.com/pesquisa-descritiva/#:~:text=A%20finalidade%20da%20pesquisa%20descritiva,%2C%20processos%2C%20situa%C3%A7%C3%B5es%20e%20fen%C3%B4menos>>. Acesso em: 04. Jan. 2023.

XAVIER, V. F.; BERTACI, M. J. A Importância das Micro e Pequenas Empresas para o Crescimento do País. **Revista Interface Tecnológica, Faculdade de Tecnologia de Taquaritinga (FATEC)**, v. 15, n. 2, p. 161-173, 2018.

## APÊNDICE A - Instrumento de Pesquisa

### **Prezado participante,**

Você está sendo convidado(a) a participar da pesquisa sobre “Uso de Indicadores Contábeis em Pequenas e Médias Empresas de Bagé/RS”, desenvolvida por Ynaiê da Rosa Bianchetti, discente de Bacharel em Engenharia de Produção da Universidade Federal do Pampa, sob orientação do Professor Cláudio Sonáglio Albano (claudioalbano@unipampa.edu.br). Esta pesquisa pretende identificar os principais indicadores contábeis utilizados por pequenas e médias empresas da cidade de Bagé/RS, assim como as barreiras encontradas em seu uso e níveis de capacitação dos gestores em interpretá-los.

Sua participação é voluntária, isto é, ela não é obrigatória, e você tem plena autonomia para decidir se quer ou não participar, bem como retirar sua participação a qualquer momento. Você não será penalizado de nenhuma maneira caso decida não consentir sua participação, ou desistir da mesma.

Serão tomadas as seguintes medidas e/ou procedimentos para assegurar a confidencialidade e a privacidade das informações por você prestadas: Apenas os pesquisadores do projeto, que se comprometeram com o dever de sigilo e confidencialidade terão acesso a seus dados e não farão uso destas informações para outras finalidades e qualquer dado que possa identificá-lo será omitido na divulgação dos resultados da pesquisa.

A sua participação consistirá em responder perguntas de um roteiro de entrevista/questionário ao pesquisador do projeto.

***Contato com a pesquisadora responsável: Ynaiê da Rosa Bianchetti***

***Tel: 53 99928 9641***

***e-mail: ynaiebianchetti.aluno@unipampa.edu.br***

---

***Ynaiê da Rosa Bianchetti***

Informo que entendi os objetivos e condições de minha participação na pesquisa e concordo em participar.

---

(Assinatura do participante da pesquisa)

Nome do participante:

**QUESTIONÁRIO PARA A ENTREVISTA:**

- **SEÇÃO 1 - PERFIL:** perfil do gestor/proprietário entrevistado:

**Nome completo:** \_\_\_\_\_

**Formação Acadêmica:** \_\_\_\_\_

**Ramo de atuação em sua empresa:** \_\_\_\_\_

**Tempo atuante na empresa (em anos):** \_\_\_\_\_

**Tempo de experiência profissional (em anos):** \_\_\_\_\_

**Breve descrição da atuação profissional:** \_\_\_\_\_

A partir da seção 2 até a seção 5, serão abordadas questões em relação aos grupos de indicadores e questionamentos sobre o seu uso na empresa:

- **SEÇÃO 2 - INDICADORES DE RENTABILIDADE**

**01-) Margem Bruta**

1. Sua empresa utiliza o indicador de Margem Bruta? ( ) SIM ( ) NÃO

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja NÃO:**

2. Por qual motivo este indicador não é utilizado? \_\_\_\_\_

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja SIM:**

3. É fácil de obter? Por quê? \_\_\_\_\_
4. Qual a frequência de uso? \_\_\_\_\_
5. Este indicador é importante para quais processos de tomada de decisão? Por quê?  
\_\_\_\_\_

**02-) Margem de Contribuição**

1. Sua empresa utiliza o indicador de Margem de Contribuição? ( ) SIM ( ) NÃO

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja NÃO:**

2. Por qual motivo este indicador não é utilizado? \_\_\_\_\_

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja SIM:**

3. É fácil de obter? Por quê? \_\_\_\_\_
4. Qual a frequência de uso? \_\_\_\_\_
5. Este indicador é importante para quais processos de tomada de decisão? Por quê?  
\_\_\_\_\_

**3) Margem Líquida**

1. Sua empresa utiliza o indicador de Margem Líquida? ( ) SIM ( ) NÃO

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja NÃO:**

2. Por qual motivo este indicador não é utilizado? \_\_\_\_\_

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja SIM:**

3. É fácil de obter? Por quê? \_\_\_\_\_
4. Qual a frequência de uso? \_\_\_\_\_
5. Este indicador é importante para quais processos de tomada de decisão? Por quê?  
\_\_\_\_\_

• **SEÇÃO 3 - INDICADORES DE ENDIVIDAMENTO**

**4) Endividamento a Curto Prazo**

1. Sua empresa utiliza o indicador de Endividamento a Curto Prazo? ( ) SIM ( ) NÃO

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja NÃO:**

2. Por qual motivo este indicador não é utilizado? \_\_\_\_\_

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja SIM:**

3. É fácil de obter? Por quê? \_\_\_\_\_

4. Qual a frequência de uso? \_\_\_\_\_

5. Este indicador é importante para quais processos de tomada de decisão? Por quê?

\_\_\_\_\_

**5) Endividamento a Longo Prazo**

1. Sua empresa utiliza o indicador de Endividamento a Longo Prazo? ( ) SIM ( ) NÃO

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja NÃO:**

2. Por qual motivo este indicador não é utilizado? \_\_\_\_\_

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja SIM:**

3. É fácil de obter? Por quê? \_\_\_\_\_

4. Qual a frequência de uso? \_\_\_\_\_

5. Este indicador é importante para quais processos de tomada de decisão? Por quê?

\_\_\_\_\_

**6) Endividamento Geral**

1. Sua empresa utiliza o indicador de Endividamento Geral? ( ) SIM ( ) NÃO

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja NÃO:**

2. Por qual motivo este indicador não é utilizado? \_\_\_\_\_

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja SIM:**

3. É fácil de obter? Por quê? \_\_\_\_\_

4. Qual a frequência de uso? \_\_\_\_\_

5. Este indicador é importante para quais processos de tomada de decisão? Por quê?

\_\_\_\_\_

**7) Participação do Capital de Terceiros**

1. Sua empresa utiliza o indicador de Participação do Capital de Terceiros?

( ) SIM ( ) NÃO

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja NÃO:**

2. Por qual motivo este indicador não é utilizado? \_\_\_\_\_

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja SIM:**

3. É fácil de obter? Por quê? \_\_\_\_\_

4. Qual a frequência de uso? \_\_\_\_\_

5. Este indicador é importante para quais processos de tomada de decisão? Por quê?

\_\_\_\_\_

• **SEÇÃO 4 - INDICADORES DE LIQUIDEZ**

**8) Capital Circulante Líquido**

1. Sua empresa utiliza o indicador de Capital Circulante Líquido? ( ) SIM ( ) NÃO

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja NÃO:**

2. Por qual motivo este indicador não é utilizado? \_\_\_\_\_

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja SIM:**

3. É fácil de obter? Por quê? \_\_\_\_\_
4. Qual a frequência de uso? \_\_\_\_\_
5. Este indicador é importante para quais processos de tomada de decisão? Por quê?
- \_\_\_\_\_

**9) Liquidez Corrente**

1. Sua empresa utiliza o indicador de Liquidez Corrente? ( ) SIM ( ) NÃO

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja NÃO:**

2. Por qual motivo este indicador não é utilizado? \_\_\_\_\_

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja SIM:**

3. É fácil de obter? Por quê? \_\_\_\_\_
4. Qual a frequência de uso? \_\_\_\_\_
5. Este indicador é importante para quais processos de tomada de decisão? Por quê?
- \_\_\_\_\_

**10) Liquidez Geral**

1. Sua empresa utiliza o indicador de Liquidez Geral? ( ) SIM ( ) NÃO

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja NÃO:**

2. Por qual motivo este indicador não é utilizado? \_\_\_\_\_

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja SIM:**

3. É fácil de obter? Por quê? \_\_\_\_\_
4. Qual a frequência de uso? \_\_\_\_\_
5. Este indicador é importante para quais processos de tomada de decisão? Por quê?
- \_\_\_\_\_

**11) Liquidez Imediata**

1. Sua empresa utiliza o indicador de Liquidez Imediata? ( ) SIM ( ) NÃO

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja NÃO:**

2. Por qual motivo este indicador não é utilizado? \_\_\_\_\_

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja SIM:**

3. É fácil de obter? Por quê? \_\_\_\_\_

4. Qual a frequência de uso? \_\_\_\_\_

5. Este indicador é importante para quais processos de tomada de decisão? Por quê?

\_\_\_\_\_

**12) Liquidez Seca**

1. Sua empresa utiliza o indicador de Liquidez Seca? ( ) SIM ( ) NÃO

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja NÃO:**

2. Por qual motivo este indicador não é utilizado? \_\_\_\_\_

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja SIM:**

3. É fácil de obter? Por quê? \_\_\_\_\_

4. Qual a frequência de uso? \_\_\_\_\_

5. Este indicador é importante para quais processos de tomada de decisão? Por quê?

\_\_\_\_\_

• **SEÇÃO 5 - INDICADORES OPERACIONAIS**

**13) Ciclo Operacional**

1. Sua empresa utiliza o indicador de Ciclo Operacional? ( ) SIM ( ) NÃO

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja NÃO:**

2. Por qual motivo este indicador não é utilizado? \_\_\_\_\_

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja SIM:**

3. É fácil de obter? Por quê? \_\_\_\_\_
4. Qual a frequência de uso? \_\_\_\_\_
5. Este indicador é importante para quais processos de tomada de decisão? Por quê?
- \_\_\_\_\_

**14) Crescimento de Vendas**

1. Sua empresa utiliza o indicador de Crescimento de Vendas? ( ) SIM ( ) NÃO

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja NÃO:**

2. Por qual motivo este indicador não é utilizado? \_\_\_\_\_

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja SIM:**

3. É fácil de obter? Por quê? \_\_\_\_\_
4. Qual a frequência de uso? \_\_\_\_\_
5. Este indicador é importante para quais processos de tomada de decisão? Por quê?
- \_\_\_\_\_

**15) Custo Unitário**

1. Sua empresa utiliza o indicador de Custo Unitário? ( ) SIM ( ) NÃO

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja NÃO:**

2. Por qual motivo este indicador não é utilizado? \_\_\_\_\_

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja SIM:**

3. É fácil de obter? Por quê? \_\_\_\_\_
4. Qual a frequência de uso? \_\_\_\_\_
5. Este indicador é importante para quais processos de tomada de decisão? Por quê?
- \_\_\_\_\_

**16) Despesa Financeira**

1. Sua empresa utiliza o indicador de Despesa Financeira? ( ) SIM ( ) NÃO

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja NÃO:**

2. Por qual motivo este indicador não é utilizado? \_\_\_\_\_

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja SIM:**

3. É fácil de obter? Por quê? \_\_\_\_\_
4. Qual a frequência de uso? \_\_\_\_\_
5. Este indicador é importante para quais processos de tomada de decisão? Por quê?
- \_\_\_\_\_

**17) Faturamento por Produto**

1. Sua empresa utiliza o indicador de Faturamento por Produto? ( ) SIM ( ) NÃO

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja NÃO:**

2. Por qual motivo este indicador não é utilizado? \_\_\_\_\_

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja SIM:**

3. É fácil de obter? Por quê? \_\_\_\_\_
4. Qual a frequência de uso? \_\_\_\_\_
5. Este indicador é importante para quais processos de tomada de decisão? Por quê?
- \_\_\_\_\_

**18) Giro das Contas a Receber**

1. Sua empresa utiliza o indicador de Giro das Contas a Receber? ( ) SIM ( ) NÃO

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja NÃO:**

2. Por qual motivo este indicador não é utilizado? \_\_\_\_\_

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja SIM:**

3. É fácil de obter? Por quê? \_\_\_\_\_
4. Qual a frequência de uso? \_\_\_\_\_
5. Este indicador é importante para quais processos de tomada de decisão? Por quê?
- \_\_\_\_\_

**19) Inadimplência**

1. Sua empresa utiliza o indicador de Inadimplência? ( ) SIM ( ) NÃO

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja NÃO:**

2. Por qual motivo este indicador não é utilizado? \_\_\_\_\_

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja SIM:**

3. É fácil de obter? Por quê? \_\_\_\_\_

4. Qual a frequência de uso? \_\_\_\_\_

5. Este indicador é importante para quais processos de tomada de decisão? Por quê?
- \_\_\_\_\_

**20) Prazo Médio de Pagamento a Fornecedores**

1. Sua empresa utiliza o indicador de Prazo Médio de Pagamento a Fornecedores?

( ) SIM ( ) NÃO

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja NÃO:**

2. Por qual motivo este indicador não é utilizado? \_\_\_\_\_

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja SIM:**

3. É fácil de obter? Por quê? \_\_\_\_\_

4. Qual a frequência de uso? \_\_\_\_\_

5. Este indicador é importante para quais processos de tomada de decisão? Por quê?
- \_\_\_\_\_

**21) Prazo Médio de Recebimento**

1. Sua empresa utiliza o indicador de Prazo Médio de Recebimento? ( ) SIM ( ) NÃO

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja NÃO:**

2. Por qual motivo este indicador não é utilizado? \_\_\_\_\_

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja SIM:**

3. É fácil de obter? Por quê? \_\_\_\_\_

4. Qual a frequência de uso? \_\_\_\_\_

5. Este indicador é importante para quais processos de tomada de decisão? Por quê?
- \_\_\_\_\_

**22) Rotação de Estoques**

1. Sua empresa utiliza o indicador de Rotação de Estoques? ( ) SIM ( ) NÃO

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja NÃO:**

2. Por qual motivo este indicador não é utilizado? \_\_\_\_\_

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja SIM:**

3. É fácil de obter? Por quê? \_\_\_\_\_

4. Qual a frequência de uso? \_\_\_\_\_

5. Este indicador é importante para quais processos de tomada de decisão? Por quê?

\_\_\_\_\_

**23) Ponto de Equilíbrio Contábil**

1. Sua empresa utiliza o indicador de Ponto de Equilíbrio Contábil? ( ) SIM ( ) NÃO

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja NÃO:**

2. Por qual motivo este indicador não é utilizado? \_\_\_\_\_

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja SIM:**

3. É fácil de obter? Por quê? \_\_\_\_\_

4. Qual a frequência de uso? \_\_\_\_\_

5. Este indicador é importante para quais processos de tomada de decisão? Por quê?

\_\_\_\_\_

**24) Ticket Médio**

1. Sua empresa utiliza o indicador de Ticket Médio? ( ) SIM ( ) NÃO

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja NÃO:**

2. Por qual motivo este indicador não é utilizado? \_\_\_\_\_

**Caso a resposta escolhida na questão 1) seja SIM:**

3. É fácil de obter? Por quê? \_\_\_\_\_

4. Qual a frequência de uso? \_\_\_\_\_

5. Este indicador é importante para quais processos de tomada de decisão? Por quê?

\_\_\_\_\_

**APÊNDICE B** - Indicadores de Desempenho e seus conceitos

Quadro 5 - Conceitos e aplicação do grupo de indicadores

(continua)

<b>Grupo</b>	<b>Indicadores Econômicos, Financeiros e Contábeis</b>	<b>Conceito/interpretação</b>	<b>Cálculo/ Aplicação</b>	<b>Exemplo de aplicação</b>
<b>Rentabilidade</b>	<b>Margem Bruta</b>  (BRUNI, 2014)	Representa a porcentagem de venda que sobrou, após a empresa ter pago o custo dos seus produtos ou das suas mercadorias. Quanto mais alta for, melhor a situação do negócio. Para calcular a sua margem bruta, você vai precisar calcular o seu lucro bruto.	<p>Lucro Bruto = Receita bruta - custos</p> <p>exemplo de custos: matéria prima, frete, manutenção da fábrica, salário das pessoas que executam o serviço, despesas de materiais para a execução.</p> <p>Margem bruta = Lucro bruto/receita bruta x 100.</p>	<p>Uma empresa tem receita bruta de R\$ 15.000,00.</p> <p>Para executar essas vendas, é preciso descontar os custos diretamente envolvidos como R\$ 4.000 de matéria prima, R\$ 1.000 de frete e R\$ 4.000,00 de armazenamento.</p> <p>Então, o lucro bruto seria de R\$6.000,00.</p> <p>Então teria-se a margem bruta:</p> <p>MB = 6.000/15000 x 100 = 40% de margem bruta.</p>

Quadro 5 - Conceitos e aplicação do grupo de indicadores

(continuação)

Grupo	Indicadores Econômicos, Financeiros e Contábeis	Conceito/interpretação	Cálculo/ Aplicação	Exemplo de aplicação
<b>Rentabilidade</b>	<b>Margem de Contribuição</b>  (GARRISON; NOREEN; BREWER, 2013)	<p>É a quantia restante que resulta das do recebido em vendas depois da dedução das despesas variáveis, indicando o quanto a empresa consegue gerar para se pagar as despesas fixas de seus produtos e ainda assim, obter lucro.</p> <p>Quando tem-se a margem de contribuição igual ao custo fixo significa que não há lucro, pois o produto está cobrindo todos os custos (fixos e variáveis) sem trazer retorno financeiro positivo para a empresa.</p>	<p><math>MC = \text{Receita bruta} - \text{custo variável total}</math></p> <p><math>MC_{un} = \text{Preço de venda unitário} - \text{Custo variável unitário}</math></p> <p>Índice de Margem de Contribuição = <math>\frac{\text{Margem de contribuição}}{\text{Receita bruta}} \times 100</math></p>	<p>receita bruta R\$15.000 custo variável R\$ 5.000 (frete e matéria prima)</p> <p><math>MC = 15000 - 5000</math> <math>MC = R\\$10000</math></p> <p><math>IMC = 10000/15000 \times 100</math> <math>IMC = 66\%</math></p> <p>Na prática, isso demonstra que 66% do seu faturamento (receita bruta de 15.000) é utilizado para cobrir custos e despesas.</p>

Quadro 5 - Conceitos e aplicação do grupo de indicadores

(continuação)

Grupo	Indicadores Econômicos, Financeiros e Contábeis	Conceito/interpretação	Cálculo/ Aplicação	Exemplo de aplicação
<b>Rentabilidade</b>	<b>Margem Líquida</b>  (BRUNI, 2014)	A margem líquida é o lucro líquido que a empresa faz para cada real em receita, representando a percentagem de venda que sobrou, após a empresa ter pago seus produtos, demais despesas e impostos. A principal diferença é que a margem bruta mostra a lucratividade das vendas e a margem líquida mostra a lucratividade da empresa.	Margem líquida = $\frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Receita bruta}} \times 100$  Onde o lucro líquido trata-se do lucro bruto - impostos e demais despesas que não estão diretamente ligadas a produção de um produto, por exemplo.	Considerando o mesmo exemplo da margem bruta, para calcular a margem líquida, deverá subtrair as despesas e impostos incidentes no negócio o seu lucro bruto. Assumindo que eles representarão R\$3.000. O valor do Lucro Líquido será de R\$3.000 então.  A margem líquida = $\frac{\text{R\$3.000}}{\text{R\$15.000}} \times 100 = 20\%$ .  Isso significa que a cada R\$100 vendidos, a empresa lucra R\$20.
<b>Indicadores de Endividamento</b>  (ALMEIDA, 2019) (ALVES; LAFFIN, 2018)	<b>Endividamento de Curto Prazo</b>	Corresponde à soma das dívidas que a empresa apresenta com vencimento total dentro de até um ano. Quanto menor for o índice, melhor para a empresa manter com suas obrigações no curto prazo.	Endividamento = $\frac{\text{passivo circulante}}{\text{passivo circulante} + \text{passivo não circulante}}$ (dados dentro de um ano) Para se calcular o índice, multiplica-se por x100.	Uma empresa tem o valor de R\$ 3.000,00 de passivo circulante e R\$ 1.000,00 de passivo não circulante. Então tem-se o endividamento a curto prazo da seguinte forma: $E = \frac{\text{R\$ 3.000,00}}{(\text{R\$3.000,00} + \text{R\$ 1.000,00})}$ $E = 0,75 \times 100 = 75\%$

Quadro 5 - Conceitos e aplicação do grupo de indicadores

(continuação)

Grupo	Indicadores Econômicos, Financeiros e Contábeis	Conceito/interpretação	Cálculo/ Aplicação	Exemplo de aplicação
<p style="text-align: center;"><b>Indicadores de Endividamento</b></p> <p style="text-align: center;">(ALMEIDA, 2019) (ALVES; LAFFIN, 2018)</p>	<p><b>Endividamento de Longo Prazo</b></p>	<p>O endividamento de longo prazo, ou passivo exigível de longo prazo, corresponde à soma das dívidas que apresentam vencimento total em mais de um ano. Quanto menor for o índice, melhor para a empresa manter com suas obrigações no curto prazo.</p>	<p>Endividamento = <math>1 - (PC / PC + PNC)</math> ou <math>1 - \text{Endividamento de curto prazo}</math></p> <p>Para se calcular o índice, multiplica-se por x100.</p>	<p>Seguindo o exemplo acima, teve-se o endividamento a curto prazo a 0,75. Para saber o longo prazo, traça-se a diferença: <math>1 - 0,75 = 0,25</math> O índice de endividamento a longo prazo é de 25%.</p>
	<p><b>Endividamento de Longo Prazo</b></p>	<p>O endividamento de longo prazo, ou passivo exigível de longo prazo, corresponde à soma das dívidas que apresentam vencimento total em mais de um ano. Quanto menor for o índice, melhor para a empresa manter com suas obrigações no curto prazo.</p>	<p>Endividamento = <math>1 - (PC / PC + PNC)</math> ou <math>1 - \text{Endividamento de curto prazo}</math></p> <p>Para se calcular o índice, multiplica-se por x100.</p>	<p>Seguindo o exemplo acima, teve-se o endividamento a curto prazo a 0,75. Para saber o longo prazo, traça-se a diferença: <math>1 - 0,75 = 0,25</math> O índice de endividamento a longo prazo é de 25%.</p>

Quadro 5 - Conceitos e aplicação do grupo de indicadores

(continuação)

Grupo	Indicadores Econômicos, Financeiros e Contábeis	Conceito/interpretação	Cálculo/ Aplicação	Exemplo de aplicação
<p align="center"><b>Indicadores de Endividamento</b></p> <p align="center">(ALMEIDA, 2019) (ALVES; LAFFIN, 2018)</p>	<p align="center"><b>Endividamento Geral</b></p>	<p>Proporção do endividamento da empresa em comparação com o total do seu ativo. Em outras palavras, o quanto dos ativos do negócio estão financiados por terceiros.</p>	<p>O seu cálculo é feito ao dividir o total da dívida de curto e de longo prazo pelo total do ativo.</p> <p align="center">Endividamento Geral = (Passivo Circulante+Passivo não Circulante/ Ativos totais) x 100</p>	<p>Se tiver um ativo total de R\$ 9.000,00, terá o seguinte endividamento geral: EG = R\$ 3.000,00 + R\$ 1.000,00 / R\$ 9.000,00 EG = 0,44 x 100 Índice de 44% de endividamento geral. Conclui-se que 44% do capital da empresa provém de terceiros, possuindo 56% de capital próprio.</p>
	<p align="center"><b>Participação do Capital de Terceiros</b></p>	<p>Quanto do capital de terceiros é utilizado para manutenção e continuidade da empresa, ou seja, é o grau de endividamento, dependente de fontes externas à empresa.</p>	<p>O cálculo da Participação de Capital de Terceiros (PCT) é dado pela soma do passivo exigível (PNC) com o passivo circulante dividido pelo patrimônio líquido da empresa (todas essas informações constam no balanço patrimonial).</p> <p align="center">PCT = PNC+PC / Patrimônio líquido</p> <p>Para se calcular o índice, multiplica-se por x100.</p>	<p>Utilizando dos valores dos exemplos anteriores de endividamento, tendo um patrimônio líquido de R\$ 5.000,00, tem-se o seguinte cálculo de PCT:</p> <p align="center">PCT = R\$ 3.000,00 + R\$ 1.000,00 / R\$ 5.000,00 PCT = 0,8 x 100 PCT = 80%</p> <p>Esse índice nos diz que 80% é de participação do capital de terceiros na empresa.</p>

Quadro 5 - Conceitos e aplicação do grupo de indicadores

(continuação)

Grupo	Indicadores Econômicos, Financeiros e Contábeis	Conceito/interpretação	Cálculo/ Aplicação	Exemplo de aplicação
<p><b>Indicadores de Liquidez</b></p> <p>(ALMEIDA, 2019) (ALVES; LAFFIN, 2018)</p>	<p><b>Capital Circulante Líquido</b></p>	<p>Representa a totalidade de recursos, próprios ou de terceiros, que sustentam as atividades operacionais da empresa, ou seja, a folga ou falta de ativos circulantes em contrapartida aos passivos circulantes.</p> <p>Podem ser exemplos de capital circulante da empresa:</p> <p>Dinheiro em caixa; Aplicações financeiras de curto prazo; Boletos de cobrança emitidos; Recebíveis de vendas com cartões de crédito; Mercadorias em estoque; Matérias-primas e insumos.</p>	<p>O Capital Circulante Líquido pode ser calculado através da fórmula:</p> $CCL = AC - PC$ <p>CCL = Capital Circulante Líquido AC = Ativo Circulante PC = Passivo Circulante</p>	<p>Suponha-se e o AC de uma empresa seja R\$10.000,00 e o PC seja R\$5.000,00. Logo, o valor de CCL ficará em:</p> $CCL = R\$10.000,00 - R\$5.000,00 = R\$5.000,00$ <p>Isso significa que a empresa possui capital circulante líquido suficiente para cobrir todos os gastos e despesas, havendo até um superávit – lucro excedente – considerando o período calculado.</p>
	<p><b>Liquidez Corrente</b></p>	<p>Determina a quantidade de recursos financeiros que a empresa tem para entrar e sair do caixa em até um ano, ou seja, a quantia em reais que será recebida para cada real se pagar em dívidas no mesmo prazo.</p>	<p>Liquidez corrente (LC) = ativo circulante ÷ passivo circulante</p> <p>Se o total for igual ou maior que 1, significa que a empresa tem capital suficiente para cobrir as suas dívidas. Do contrário, ela poderá enfrentar dificuldades no curto prazo.</p>	<p>Seguindo com os dados do exemplo do indicador anterior, tem-se a LC:</p> $LC = R\$10.000,00 \div R\$5.000,00 = 2$ <p>Capacidade para cumprir suas dívidas.</p>

Quadro 5 - Conceitos e aplicação do grupo de indicadores

(continuação)

Grupo	Indicadores Econômicos, Financeiros e Contábeis	Conceito/interpretação	Cálculo/ Aplicação	Exemplo de aplicação
<p><b>Indicadores de Liquidez</b></p> <p>(ALMEIDA, 2019) (ALVES; LAFFIN, 2018)</p>	<p><b>Liquidez Geral</b></p>	<p>Analisa a situação da empresa a partir de todos os valores que será recebido e no total das dívidas, tanto no curto prazo como no longo prazo (dentro de um ano e mais de um ano).</p>	<p>Ativos / Passivos = Liquidez Geral</p> <p>Interpretação do resultado:</p> <p>&gt;1: A empresa possui capital disponível suficiente para arcar com todas as suas obrigações.</p> <p>= 1: capital e as obrigações são equivalentes.</p> <p>&lt;1: empresa não possui, hoje, capital suficiente para arcar com todas as suas obrigações.</p>	<p>Levando em conta que uma empresa tem como total de Ativos (circulantes e não circulantes) no valor de R\$15.000,00 e Passivos (circulantes e não circulantes) no valor de R\$10.000,00, tem-se:</p> <p>Liquidez Geral = <math>R\\$15.000,00 / R\\$10.000,00 = 1,5</math></p>
	<p><b>Liquidez Imediata</b></p>	<p>Indica o quanto o negócio possui de recursos disponíveis no imediatismo para cada R\$1,00 de passivo circulante, ou seja, dívidas que tenham vencimento no curto prazo (dentro de um ano).</p>	<p>(Ativos circulantes - estoque - contas a receber) / Passivos circulantes = Liquidez imediata</p> <p>&gt;1: A empresa possui capital disponível suficiente para arcar com todas as suas obrigações.</p> <p>= 1: capital e as obrigações são equivalentes.</p> <p>&lt;1: empresa não possui, hoje, capital suficiente para arcar com todas as suas obrigações.</p>	<p>Segundo os dados dos exemplos anteriores, se tiver um valor de estoque de R\$1.000,00 e contas a receber no valor de R\$2.000,00, tem-se:</p> <p>LI = <math>(R\\$10.000,00 - R\\$1.000,00 - R\\$2.000,00) / R\\$5.000,00</math></p> <p>LI = 1.4</p> <p>LI &gt; 1:</p> <p>A empresa possui capital disponível suficiente para arcar com todas as suas obrigações.</p>

Quadro 5 - Conceitos e aplicação do grupo de indicadores

(continuação)

Grupo	Indicadores Econômicos, Financeiros e Contábeis	Conceito/interpretação	Cálculo/ Aplicação	Exemplo de aplicação
<p><b>Indicadores de Liquidez</b></p> <p>(ALMEIDA, 2019) (ALVES; LAFFIN, 2018)</p>	<p><b>Liquidez Seca</b></p>	<p>Utilizada para avaliar rigorosamente a capacidade de pagamento da empresa considerando o curto prazo (dentro de um ano). Para este cálculo, os estoques não são considerados como itens para fazer frente às dívidas de curto prazo, demonstrando a quantidade em reais que a empresa tem a receber em um ano.</p>	<p>(Ativos circulantes - estoque) / Passivos circulantes = Liquidez seca</p> <p>&gt;1: A empresa possui capital disponível suficiente para arcar com todas as suas obrigações.</p> <p>= 1: capital e as obrigações são equivalentes.</p> <p>&lt;1: empresa não possui, hoje, capital suficiente para arcar com todas as suas obrigações.</p>	<p>Seguindo os dados dos exemplos anteriores, teremos:</p> <p>LS = (R\$10.000,00 - R\$1.000,00)/R\$5.000,00 LS = 1.8</p> <p>LS&gt;1: A empresa possui capital disponível suficiente para arcar com todas as suas obrigações.</p>
<p><b>Operacional</b></p>	<p><b>Ciclo Operacional</b></p> <p>(ALMEIDA, 2019) (BRUNI, 2014)</p>	<p>Trata-se do tempo médio entre a aquisição de um produto ou de sua matéria-prima para início da fabricação até a venda ao cliente, incluindo todos os processos operacionais, desde a compra, estocagem e transformação da matéria-prima, como também o pagamento ao fornecedor, venda e recebimento dos valores.</p>	<p>ciclo operacional (CO) = PME + PMR</p> <p>Prazo médio de estocagem (PME) dos produtos</p> <p>Prazo médio de recebimento das vendas (PMR): tempo médio entre as vendas e o recebimento de seus respectivos valores no caixa da empresa.</p>	<p>PME dos produtos ficam “parados” no estoque dessa loja – seja de 15 dias</p> <p>PMR – tempo entre a venda e o recebimento do dinheiro – seja de 5 dias.</p> <p>Ciclo Operacional = 15+5 = 20</p> <p>A empresa não recebe nenhuma entrada de dinheiro em caixa durante 20 dias.</p>

Quadro 5 - Conceitos e aplicação do grupo de indicadores

(continuação)

Grupo	Indicadores Econômicos, Financeiros e Contábeis	Conceito/interpretação	Cálculo/ Aplicação	Exemplo de aplicação
Operacional	<p align="center"><b>Crescimento de Vendas</b></p> <p align="center">(RIBEIRO, 2019)</p>	<p>O crescimento de vendas ou porcentagem de crescimento, expressa a mudança durante um determinado período em relação à quantidade inicial. A taxa de crescimento é muito útil para se avaliar o desempenho da empresa.</p>	<p>Crescimento de vendas = <math>100 \times (\text{valor de venda do período atual} - \text{valor de venda do período anterior}) / \text{valor de venda do período anterior}</math></p>	<p>Se em 2020 uma loja vendeu R\$100.000 e em 2021 vendeu R\$180.000.</p> <p>Crescimento de vendas = <math>100 \times (180.000 - 100.000) / 100.000 = 80\%</math></p> <p>A empresa teve um crescimento de vendas de 80%.</p>
	<p align="center"><b>Custo Unitário</b></p> <p align="center">(SIMA, 2020)</p>	<p>Custo unitário é o quanto a sua empresa gasta para produzir um determinado produto. Envolve diferentes valores, como custos fixos e variáveis. Todo o cálculo do preço de custo irá impactar no preço de venda de seu produto.</p>	<p>Custo Unitário (CU) pode ser calculado como:  <math>CU = \text{Custos fixos} + \text{custos variáveis}</math></p>	<p>A empresa MK faz um único produto, o qual apresenta custo variável de 5 \$/un. Os custos fixos totalizaram \$ 100.000,00, sendo sua capacidade de produção 10.000 unidades. Essa empresa vem trabalhando em seu nível de produção máximo.</p> <p><math>CU = (100.000/10.000) + 5 = 10 + 5 = 15,00 \text{ R\\$/un;}</math></p>

Quadro 5 - Conceitos e aplicação do grupo de indicadores

(continuação)

Grupo	Indicadores Econômicos, Financeiros e Contábeis	Conceito/interpretação	Cálculo/ Aplicação	Exemplo de aplicação
Operacional	<p align="center"><b>Despesa Financeira</b></p> <p align="center">(REIS, 2018)</p>	<p>São os valores que uma empresa adquiriu de encargos e juros por empréstimos e/ou financiamentos, podendo ser visualizados nos Demonstrativos de Resultados de Exercício (DRE), tendo uma ligação com o nível de endividamento que a empresa tem.</p> <p>As despesas financeiras são diferentes das despesas tributárias, que são custos de pagamentos de impostos cobrados pelo governo para a regulação da empresa.</p>		<p>Despesas financeiras temporárias: Empréstimos para pagamentos de salários e fornecedores.</p> <p>Despesas financeiras estruturais: Aquisição de imóveis, maquinários e ferramentas</p>
	<p align="center"><b>Faturamento por Produto</b></p> <p align="center">(CUNHA, 2022)</p>	<p>O faturamento é a somatória dos valores das vendas de produtos ou serviços.</p> <p>O faturamento bruto leva em consideração o preço de venda e o total de produtos. Enquanto isso, o faturamento líquido leva em conta valores de impostos de deduções de vendas.</p> <p>Para chegar ao lucro líquido, será necessário subtrair diversos pagamentos como dedução de vendas, comissões, impostos sobre as vendas, entre outros valores.</p>	<p>O faturamento do produto da empresa pode ser calculado pela fórmulas:</p> <p>Faturamento bruto= Preço de venda x Total de produtos em um período</p> <p>Faturamento Líquido = Faturamento Bruto – Impostos – Deduções das Vendas</p>	<p>Uma loja vendeu 2.000 pares de chinelos no mês de junho, a R\$25,00 cada par.</p> <p>Faturamento Bruto = 2.000 x R\$25,00 = R\$50.000,00</p> <p>Supondo que a carga tributária sobre as vendas seja de 18,5% e não houve dedução de vendas (devoluções).</p> <p>Faturamento Líquido = 50.000,00 – 18,5% = 40.750,00</p>

Quadro 5 - Conceitos e aplicação do grupo de indicadores

(continuação)

Grupo	Indicadores Econômicos, Financeiros e Contábeis	Conceito/interpretação	Cálculo/ Aplicação	Exemplo de aplicação
Operacional	<p align="center"><b>Giro das Contas a Receber</b></p> <p align="center">(ALVES; LAFFIN, 2018)</p>	<p>São os valores que a empresa tem a receber de vendas a prazo que ainda não entraram em caixa, também conhecidas como vendas a crédito. O índice de contas a receber (GCR), mede o número de vezes em um determinado período que uma empresa recebe sua média de contas a receber. Tem-se também o giro de contas a receber em dias, que mostra o número médio de dias que um cliente leva para pagar à empresa as vendas a prazo.</p>	<p>GCR = Vendas no crédito / contas a receber</p> <p>Onde:  Vendas no crédito = Vendas a crédito - Devoluções de vendas  Contas a receber = contas a receber inicial + contas a receber final (durante um período de tempo (como mensal ou trimestral) / 2.</p> <p>O giro do contas a receber em dias:  GCR dias = 365 / Índice de giro a receber</p>	<p>No ano fiscal encerrado em 31 de dezembro de 2017, houve R\$100.000,00 em vendas a crédito e devoluções de \$10.000,00. As contas a receber inicial e final do ano foram de \$10.000,00 e \$15.000,00, respectivamente.  <math>GCR = \\$ 100.000 - \\$ 10.000 / (\\$ 10.000 + \\$ 15.000 / 2)</math>  <math>= 7,2</math>  GCR aproximadamente 7,2 vezes durante o ano fiscal.  <math>GCR \text{ em dias} = 365 / 7,2 = 50,69</math>  O cliente médio leva aproximadamente 51 dias para pagar sua dívida.</p>
	<p align="center"><b>Inadimplência</b></p> <p align="center">(LIMA, 2019)</p>	<p>A inadimplência é o não pagamento de uma conta ou dívida. Assim, o consumidor inadimplente é aquele que está com uma dívida em aberto, sendo o ideal ter a inadimplência zero. Empresas com alto índice de inadimplência são muito impactadas por esse desequilíbrio financeiro, forçando as lojas a frear investimentos em crescimento. Para o varejo, por exemplo, deve-se considerar pagamento com mais de 90 dias e menos de 180 de atrasos.</p>	<p>Índice de inadimplência = <math>(T90/TT) \times 100</math>.</p> <p>O cálculo do índice de inadimplência é feito pela divisão dos pagamentos que estão em atraso de 90 a 180 dias (T90) pelo total de recebíveis que venceram durante o mesmo período (TT). Ou seja, se você deseja calcular o índice para o mês de agosto, precisa considerar as quitações que deveriam ser realizadas em fevereiro, março e abril.</p> <p>O resultado será a porcentagem de inadimplência.</p>	<p>Meses que em agosto encontram-se com mais de 90 dias de atraso e menos de 180 dias:  Total das vendas com vencimento:  Fevereiro: R\$ 2.000,00  Março: R\$ 2.000,00  Abril: R\$ 2.500,00  Total: R\$ 6.500,00 (TT)</p> <p>Valor total de inadimplência:  Fevereiro: R\$ 200,00  Março: R\$ 250,00  Abril: R\$ 350,00  Total: R\$ 800,00 (T90)</p> <p><math>TI = T90/TT</math>  <math>TI = 800,00 / 6.500,00</math>  <math>TI = 0,123</math> ou 12,3%</p>

Quadro 5 - Conceitos e aplicação do grupo de indicadores

(continuação)

Grupo	Indicadores Econômicos, Financeiros e Contábeis	Conceito/interpretação	Cálculo/ Aplicação	Exemplo de aplicação
Operacional	<p align="center"><b>Prazo Médio de Pagamento a Fornecedores</b></p> <p align="center">(ALVES; LAFFIN, 2018)</p>	<p>Este indicador mostra quanto tempo tem-se para acertar as contas com seus fornecedores a partir da data de compra.</p> <p>O Prazo Médio de Pagamento a Fornecedores (PMPF), é um indicador essencial para a gestão financeira dos negócios, por isso considera o intervalo entre a data de compra e a efetivação do pagamento a terceiros.</p>	<p><math>PMP = \frac{\text{Fornecedores (duplicatas a pagar)} / \text{Compras (média)}}{360}</math> (para um período anual)</p> <p>Fornecedores: Obrigações e dívidas de curto prazo. Compras - valor médio das compras realizadas no período. Compras = CPV (custo de produtos vendidos) + Estoque final - Estoque Inicial</p>	<p>Supondo que uma empresa tenha pago aos fornecedores R\$500,00 no período e tenha também um CPV de R\$2.000,00, Estoque Inicial de R\$1.000,00 e Estoque Final de R\$1.500,00.</p> <p>Compras = R\$2.000,00 + R\$1.500,00 - R\$1.000,00 = R\$3.500,00</p> <p><math>PMPF = \frac{R\\$500,00}{R\\$3.500,00 \times 360}</math> PMPF = 51,42</p> <p>A empresa leva, em média, 51 dias para pagar seus fornecedores.</p>
	<p align="center"><b>Prazo Médio de Recebimento</b></p> <p align="center">(ALVES; LAFFIN, 2018)</p>	<p>O PMRV demonstra o quantidade de dias e/ou período que a empresa aguarda para receber as suas vendas</p> <p>Calculando-se o PMRV, a empresa fica ciente do que tem para receber de vendas parceladas, por exemplo, para melhor organização financeira.</p>	<p><math>PMRV = \frac{\text{Total pendente a receber no período}}{(\text{Total vendido} / \text{Número de dias do período})}</math>.</p>	<p>Total vendido no último ano = R\$1.200.000,00 Total a ser recebido = R\$300.000,00 <math>PMRV = \frac{R\\$300.000,00}{R\\$1.200.000,00 \times 360 \text{ dias}}</math> PMRV = 90</p> <p>A empresa leva em média 90 dias para receber R\$300.000,00.</p>

Quadro 5 - Conceitos e aplicação do grupo de indicadores

(continuação)

Grupo	Indicadores Econômicos, Financeiros e Contábeis	Conceito/interpretação	Cálculo/ Aplicação	Exemplo de aplicação
Operacional	<p align="center"><b>Rotação de Estoques</b></p> <p align="center">(ALMEIDA, 2019) (BRUNI, 2014)</p>	<p>Rotação de Estoque ou giro de estoque (GE), demonstra o número de circulação de produtos, ou seja, quantas vezes elas foram vendidas e foram repostas depois completamente no armazém. Quanto mais eles forem vendidos, maior é o giro de estoque. Geralmente o cálculo é feito para descobrir o número de giros ao ano, mas pode-se definir outros períodos.</p>	<p>GE anual = Total de vendas / Volume médio de estoque ou GE anual = Total do valor de vendas / Volume médio de vendas</p> <p>Fórmula da rotação/giro de estoque por período: GE = Total de vendas / (estoque inicial + estoque final / 2)</p>	<p>Se o volume médio mensal no estoque de um supermercado é de 3 mil garrafas de água, e são vendidas 12 mil delas por ano, o giro de estoque é: Giro de estoque = 12000/3000 = 4</p> <p>Significa que o estoque foi completamente renovado 4 vezes.</p>
	<p align="center"><b>Ponto de Equilíbrio Contábil</b></p> <p align="center">(RICONNECT, 2021)</p>	<p>O ponto de equilíbrio contábil calcula o quanto de receita uma empresa precisa gerar para pagar todas as suas despesas. Assim, é possível ver quando a empresa começará a gerar lucro. É o ponto de vendas no qual o lucro ou prejuízo são nulos.</p>	<p>Ponto de equilíbrio contábil (PEC) = Custos e despesas fixas (CF) ÷ Margem de contribuição (MC)</p> <p>Margem de Contribuição = preço de venda unitário – custos variáveis unitário</p>	<p>Preço de venda: R\$8,00 unidade. Custos variáveis: R\$6,00 unidade. Custos Fixos: R\$14.000,00 ao ano MC = R\$8,00 - R\$6,00 = R\$2,00</p> <p>PEC = R\$14.000,00 / R\$2,00 = R\$7.000,00 unidades ao ano.</p>

Quadro 5 - Conceitos e aplicação do grupo de indicadores

(conclusão)

Grupo	Indicadores Econômicos, Financeiros e Contábeis	Conceito/interpretação	Cálculo/ Aplicação	Exemplo de aplicação
Operacional	<p align="center"><b>Ticket Médio</b></p> <p align="center">(BORTOLI, 2022)</p>	<p>O ticket médio representa o valor médio gasto em pedidos, mostrando o comportamento do cliente com a empresa. Quanto maior for o valor, mais os clientes estão fazendo e comprando através dos pedidos.</p>	<p>Fórmula do Ticket Médio:  <math>\text{Ticket médio} = \frac{\text{faturamento total}}{\text{número de pedidos}}</math></p>	<p>Supondo que uma empresa faturou com um cliente, em três meses, o equivalente a R\$150.000,00, e nesse período foram feitos 500 pedidos.</p> <p align="center"> <math>\text{Ticket médio} = \frac{\text{R\\$150.000,00}}{500}</math>  <math>= \text{R\\$300,00}</math> </p> <p>Ticket médio do cliente da empresa no período de 3 meses analisado.</p>

Fonte: Autora (2023).