



Serviço Público Federal
Ministério da Educação

Fundação Universidade Federal de Mato Grosso do Sul



ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO E NEGÓCIOS - ESAN
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

LUCIANA ROCHA DA SILVA

**ANÁLISE FINANCEIRA E ÍNDICES-PADRÃO PARA O SETOR COMERCIAL: UM
ESTUDO EM MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE CAMPO GRANDE – MS**

CAMPO GRANDE – MS

2020



Serviço Público Federal
Ministério da Educação

Fundação Universidade Federal de Mato Grosso do Sul



ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO E NEGÓCIOS - ESAN
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

LUCIANA ROCHA DA SILVA

ANÁLISE FINANCEIRA E ÍNDICES-PADRÃO PARA O SETOR COMERCIAL: UM ESTUDO EM MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE CAMPO GRANDE – MS

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Ciências Contábeis da Escola de Administração e Negócios (ESAN) da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Ciências Contábeis.

Área de concentração: Contabilidade e Controladoria.

Orientador: Prof. Dr. Emanuel Marcos Lima.

CAMPO GRANDE – MS

2020

LUCIANA ROCHA DA SILVA

ANÁLISE FINANCEIRA E ÍNDICES-PADRÃO PARA O SETOR COMERCIAL: UM ESTUDO EM MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE CAMPO GRANDE – MS

Esta dissertação foi julgada adequada, pela Banca abaixo qualificada, como requisito à obtenção do Grau de Mestra em Ciências Contábeis do Programa de Pós-Graduação *stricto sensu* em Ciências Contábeis da Escola de Administração e Negócios da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, em sua forma final, na data de 02 de setembro de 2020.

Prof. Dr. Emanuel Marcos Lima
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul
Coordenador do curso e Orientador

Apresentada à Comissão Examinadora composta pelos professores:

Prof. Dra. Maria Aparecida Farias de Souza Nogueira
Universidade Federal da Grande Dourados

Prof. Dr. José Aparecido Moura Aranha
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul

Prof. Dr. Milton Augusto Pasquotto Mariani
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul

Prof. Dr. Leonardo Francisco Figueiredo Neto
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul

A Deus, meu Senhor. Aos meus filhos Luana e Davi, presentes que recebi de Deus, e às minhas irmãs Cristina e Leonice, pelo amor e cumplicidade.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus, que me deu vida, me sustentou e iluminou. A Nossa Senhora do Perpétuo Socorro por interceder por mim junto a Jesus Cristo Nosso Salvador, na luta diária e na renovação de minha fé.

A minha mãe Crispina (*in memoriam*) pelo exemplo de superação, persistência e amor incondicional.

Aos meus filhos Luana e Davi, minhas irmãs Cristina e Leonice, meu cunhado Márcio e meu sobrinho Benverson, pelo apoio em todos os momentos, pela compreensão das mudanças e ausências neste período. Aos meus irmãos Daniel, Paulo César, Cristiano e Gilvan pelas vibrações positivas e incentivos.

Ao meu orientador professor Dr. Emanuel Marcos Lima, pela sua compreensão, paciência, por não desistir de mim, e por suas contribuições valiosas no processo de elaboração deste trabalho, fica aqui expressa a minha eterna gratidão.

Aos meus familiares, meus amigos, colegas de trabalho, em especial aos amigos Daniel Kelvin, Sérgio Carvalho e Fábio Salviano pelo encorajamento.

Agradeço a todos os meus colegas de turma, em especial a Cristiane Regina, Tânia e Laísa, amigas que fiz e que me incentivaram neste caminho.

Aos professores Dr. José Aparecido Moura Aranha e Dra. Maria Aparecida Farias de Souza Nogueira pelas valiosas contribuições na banca de qualificação e defesa, fundamentais para a conclusão deste trabalho.

Às professoras Dra. Edicreia, Dra. Elisabeth, Dra. Aline Chaves e a Me. Maria Inês por todo apoio e encorajamento.

Agradeço aos colegas de profissão que contribuíram com as demonstrações contábeis, tão importantes para este estudo.

Agradeço a todos os professores e funcionários do PPGCC, pelo conhecimento transmitido e o atendimento cordial e eficiente. Muito obrigada às meninas da secretaria acadêmica, Cibelly e Jenifer, sempre prontas a nos atender com carinho e dedicação.

Por fim, a todos o meu muito obrigada!

RESUMO

As micro e pequenas empresas representam a maioria dos pequenos negócios no país. Em razão da grande quantidade de empresas existentes com essas dimensões, além de seu impacto efetivo na economia, elas se tornam um importante tema de estudos e discussões em diversas regiões, seja sobre seu desenvolvimento, seja sobre a criação de políticas de incentivo ou, até mesmo, sobre a análise do motivo de taxas de mortalidade. Este estudo tem como objetivo geral efetuar a análise financeira e calcular os índices-padrão econômico-financeiros identificados para as micro e pequenas empresas do setor de comércio da cidade de Campo Grande, no Estado do Mato Grosso do Sul. O período de análise compreendeu o Balanço Patrimonial e Demonstração de resultado dos anos de 2017 e 2018. Acerca dos procedimentos metodológicos, o estudo classifica-se como descritivo, de abordagem quantitativa, de natureza aplicada com procedimentos que se caracterizam como documentais e uso de método estatístico. Foram calculados 20 indicadores econômico-financeiros a partir de demonstrações contábeis, analisados e, após a identificação do índice-padrão, comparados. Os resultados revelaram que o desempenho econômico-financeiro da maioria das micro e pequenas empresas que compõem o setor de comércio de Campo Grande/MS é satisfatório e que estão com boa liquidez, rentabilidade e lucratividade.

Palavras-chave: Micro e pequenas empresas. Demonstrações contábeis. Índices financeiros. Índices-padrão.

ABSTRACT

Micro and small enterprises represent the majority of small businesses in the country. Due to the large number of existing enterprises with these sizes, in addition to their effective impact on the economy, they become an important subject of studies and discussions in several regions, whether on their development, whether on the creation of incentive policies or, even on the analysis of the cause of mortality rates. The general objective of this study is to carry out the financial analysis and calculate the standard economic-financial indexes identified for the micro and small enterprises in the trade sector in the city of Campo Grande, in the State of Mato Grosso do Sul. The analysis period included the Balance Sheet and Income Statement for the years 2017 and 2018. Regarding the methodological procedures, it is a descriptive study, with a quantitative approach, an applied work with procedures that are characterized as documentary and use of statistical method. Twenty economic and financial indicators were calculated from financial statements, analyzed and, after the identification of the standard index they were compared. The results revealed that the economic and financial performance of most of the micro and small enterprises that comprise the trade sector in Campo Grande / MS is satisfying and that they have good liquidity, cost-effectiveness and profitability.

Keywords: Micro and small enterprises. Accounting statements. Financial ratios. Standard indexes.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Características qualitativas de melhoria	29
Quadro 2 – Demonstrações contábeis obrigatórias e facultativas às MPEs	33
Quadro 3 – Índices econômico-financeiros	60
Quadro 4 – Conceito atribuído segundo sua posição relativa	71
Quadro 5 - Classificação dos índices por empresa conforme conceito atribuído.....	73

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Definição do porte das empresas segundo o número de pessoal ocupado	19
Tabela 2 – MPEs no comércio, por tipo de atividade, em 2016.....	22
Tabela 3 – Índices Econômico-financeiros calculados.....	62
Tabela 4 – Índices Econômico-financeiros em ordem crescente	66
Tabela 5 – Índices-Padrão	70
Tabela 6 – Frequência dos conceitos atribuídos por índice em percentual	76

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Número de estabelecimentos em 2016.....	21
Gráfico 2 – Taxa de mortalidade de empresas de dois anos por porte	24
Gráfico 3 – Saldo líquido de empregos gerados em fevereiro/2019 no Estado de Mato Grosso do Sul.....	25
Gráfico 4 – Saldos de empregos gerados em fevereiro/2019, por porte e setor no estado de Mato Grosso do Sul.....	26
Gráfico 5 – MPEs e MGEs em Mato Grosso do Sul.....	26
Gráfico 6 – Índices de liquidez.....	78
Gráfico 7 – Índices de liquidez – percentual conceito dos índices.....	80
Gráfico 8 – Índices de rentabilidade.....	81
Gráfico 9 – Índices de rentabilidade – percentual de conceito dos índices.....	83
Gráfico 10 – Índices de endividamento.....	84
Gráfico 11 – Índices de endividamento - percentual de conceito dos índices.....	86
Gráfico 12 – Índices da dinâmica do capital de giro	87
Gráfico 13 – Índices da dinâmica do capital de giro - percentual de conceito dos índices.....	89
Gráfico 14 – Índices de Atividade.....	90
Gráfico 15 – Índices de atividade - percentual de conceito dos índices.....	93

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AC	Ativo Circulante
ACF	Ativo Circulante Financeiro
ACO	Ativo Circulante Operacional
AGERGS	Agência Estadual de Regulação dos Serviços Públicos Delegados do Rio Grande do Sul
BP	Balanco Patrimonial
CAGED	Cadastro Geral de Empregados e Desempregados
CCC	Ciclo de Conversão de Caixa
CCL	Capital Circulante Líquido
CDG	Capital de Giro
CE	Composição do Endividamento
CF	Ciclo Financeiro
CFC	Conselho Federal de Contabilidade
CGL	Capital de Giro Líquido
CO	Ciclo Operacional
CPC	Comitê de Pronunciamentos Contábeis
DFC	Demonstração dos Fluxos de Caixa
DIEESE	Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos
DLPA	Demonstração de Lucros ou Prejuízos Acumulados
DMPL	Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido
DR	Demonstração do Resultado
DRA	Demonstração de Resultado Abrangente
DRE	Demonstração de Resultado do Exercício
DVA	Demonstração do Valor Adicionado
EG	Endividamento Geral
EPP	Empresa de Pequeno Porte
FASB	<i>Financial Accounting Standards Board</i>
GA	Giro do Ativo
GE	Giro do Estoque
IASB	<i>International Accounting Standards Board</i>
IECP	Índice de Endividamento a Curto Prazo
IEG	Índice de Endividamento Geral
IELP	Índice de Endividamento a Longo Prazo
IFRS for SMEs	<i>The International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities</i>
ILC	Índice de Liquidez Corrente
ILG	Índice de Liquidez Geral
ILI	Índice de Liquidez Imediata
ILS	Índice de Liquidez Seca
IME	Idade Média dos Estoques
IPCT	Índice de Participação de Capital de Terceiros

IPL	Imobilização do Patrimônio Líquido
ITG	Interpretação Técnica Geral
JUCEMS	Junta Comercial do Estado de Mato Grosso do Sul
LC	Liquidez Corrente
LG	Liquidez Geral
LI	Liquidez Imediata
LS	Liquidez Seca
ME	Microempresa
MEI	Microempreendedor Individual
MGEs	Médias e Grandes Empresas
ML	Margem Líquida
MPEs	Micro e Pequenas Empresas
MS	Mato Grosso do Sul
NBC TG 1000	Normas Brasileiras de Contabilidade Técnicas Gerais Completas
NCG	Necessidade de Capital de Giro
PC	Passivo Circulante
PCF	Passivo Circulante Financeiro
PCO	Passivo Circulante Operacional
PCT	Participação de Capital de Terceiros
PIB	Produto Interno Bruto
PL	Patrimônio Líquido
PMC	Prazo Médio de Compras
PME	Prazo Médio dos Estoques
PMEs	Pequenas e Médias Empresas
PMP	Prazo Médio de Pagamento
PMPF	Prazo Médio de Pagamentos de Fornecedores
PMR	Prazo Médio de Recebimento
PMRV	Prazo Médio de Recebimento das Vendas
Propeq	Programa Estadual de Apoio aos Pequenos Negócios
RAIS	Relação Anual de Informações Sociais
ROA	Retorno sobre o Ativo
ROE	Retorno sobre o Patrimônio Líquido
ROI	Retorno sobre o Investimento
RPL	Rentabilidade do Patrimônio Líquido
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SIUP	Serviços Industriais de Utilidade Pública
ST	Saldo de Tesouraria

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	13
1.1	Problema de Pesquisa	14
1.2	Objetivos.....	14
1.2.1	Objetivo geral	15
1.2.2	Objetivos específicos	15
1.3	Justificativa da Pesquisa	15
1.4	Estrutura da Pesquisa.....	17
2	REFERENCIAL TEÓRICO	18
2.1	Micro e Pequenas Empresas	18
2.2	Informação Contábil	27
2.3	Demonstrações Contábeis e Relatórios Financeiros nas MPES.....	29
2.3.1	Balço Patrimonial.....	34
2.3.2	Demonstração do Resultado	36
2.4	Indicadores Financeiros	37
2.4.1	Índices de liquidez	39
2.4.2	Índices de endividamento	40
2.4.3	Índices de rentabilidade	42
2.4.4	Índice de atividade	43
2.4.5	Dinâmica do capital de giro	45
2.5	Índice-Padrão.....	47
2.5.1	Método de criação do Índice-Padrão	51
3	METODOLOGIA	56
3.1	População e Amostra da Pesquisa	57
3.2	Procedimentos de Coleta e Tratamento dos Dados	58
3.3	Limitações do Estudo	58
4	ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS	60
4.1	Os Indicadores Econômico-Financeiros Utilizados	60
4.2	A Construção do Índice-Padrão.....	65
4.3	Comparação das Empresas com os Índices-Padrão Encontrados.....	78
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	94
	REFERÊNCIAS	96

1 INTRODUÇÃO

As pequenas e médias empresas são caracterizadas como parte importante da economia, não apenas no Brasil, mas em diversas nações, desenvolvidas ou não, por representarem parte significativa das vagas de trabalho ofertadas, e por comporem, muitas vezes, mais de 90% de todas as organizações presentes nos países. No Brasil, correspondem a 98,5% das empresas privadas, ou seja, são mais de cinco milhões de pequenas e médias empresas, que possuem parte significativa no Produto Interno Bruto (PIB), com até 27% de participação, além de gerarem mais de 54% dos empregos formais em algumas cidades (SEBRAE, 2018).

Em razão da grande quantidade de empresas existentes com essas dimensões, além de seu impacto efetivo na economia, as empresas de pequeno e médio porte se tornam um importante tema de estudos e discussões em diversas regiões, seja sobre seu desenvolvimento, seja sobre a criação de políticas de incentivo ou, até mesmo, na análise do motivo que envolve as taxas de mortalidade. Nesse último caso, o Brasil se depara com uma séria situação, uma vez que, em poucos anos de existência, boa parte das pequenas e microempresas deixam de existir, devido aos mais diversos motivos, como apontam pesquisas (ARAÚJO et al., 2019; ESCRIVÃO et al., 2017; EVERETT; WATSON, 1998; ORTIGARA, 2006; SANTINI et al., 2015; SEBRAE, 2016).

Nesse cenário de altas taxas de mortalidade, com valores próximos aos 50% (SEBRAE, 2014), diversas questões surgem sobre como a gestão dessas empresas é desenvolvida, principalmente no que tange à utilização de instrumentos e relatórios contábeis empregados no estudo e na composição de estratégias e controles. Conforme apresentado por alguns autores, como Castro Neto (1998) e D. J. C. Silva et al. (2010), as pequenas empresas tendem a fazer pouco uso das informações e dos profissionais da contabilidade, focando, normalmente, apenas em aspectos financeiros imediatos e vinculados à questões de tributação sem, muitas vezes, sequer aplicarem adequadamente demonstrativos básicos, como o Balanço Patrimonial (BP) e a Demonstração do Resultado (DR).

Assim, o desenvolvimento de estudos que tratam do uso de instrumentos de mensuração e análise econômico-financeira para entender melhor o que ocorre nas micro e pequenas empresas brasileiras se mostra imprescindível, sobretudo para aperfeiçoar a percepção acerca de falhas e tópicos a serem aprimorados. Um exemplo são os pontos utilizados nas análises e avaliações, em que não apenas as demonstrações contábeis se colocam como importante ponto de apoio, como também permitem o cálculo de índices que auxiliam o tomador de decisões a avaliar, de maneira mais assertiva, os próximos passos dentro da gestão.

Nesse aspecto, alguns cálculos são utilizados há vários anos por empresas de todas as dimensões que se propunham a observar com mais atenção suas atividades, seja com foco na rentabilidade, no endividamento ou mesmo na liquidez, uma vez que, mesmo para o profissional mais experiente, alguns itens podem passar despercebidos no cotidiano, e que, se não forem trabalhados, podem gerar problemas sérios para a organização.

Em seus estudos, D. Vieira et al. (2019) tiveram como objetivo investigar a situação econômica e financeira de uma empresa no ramo de *commodities*. Foram observadas, no Balanço Patrimonial e no Demonstrativo de Resultado do Exercício, as análises horizontais e verticais, os índices de liquidez, a estrutura de capitais, a rentabilidade e os prazos médios, com a finalidade de obter uma visão econômica e financeira da organização. A partir dos índices, os autores concluíram que, mesmo com a oscilação dos resultados no período, algumas atitudes devem ser tomadas por seus gestores com o intuito de equilibrar alguns indicadores importantes para a continuidade do bom andamento das atividades. Porém, no contexto geral, constatou-se que a organização apresentou resultados satisfatórios.

1.1 Problema de Pesquisa

Embora existam diversos tipos de índices e instrumentos que auxiliam no entendimento da real situação empresarial, cada caso exige uma investigação mais aprofundada para que seja escolhida a melhor opção de análise, ou seja, aquela que gere os resultados que, de fato, se deseja examinar. Sendo assim, o presente trabalho questiona o desenvolvimento das micro e pequenas empresas (MPEs) de comércio na cidade de Campo Grande – MS, frente à problemática sustentada pelo impacto na economia do Mato Grosso do Sul.

Diante desse contexto, surge a seguinte questão de pesquisa: quais os índices-padrão econômico-financeiros identificados para as micro e pequenas empresas do setor de comércio da cidade de Campo Grande – MS?

1.2 Objetivos

Os objetivos da pesquisa estão divididos em geral e específicos, tais como seguem.

1.2.1 Objetivo geral

Efetuar análise financeira e calcular os índices-padrão econômico-financeiros identificados para as micro e pequenas empresas do setor de comércio em Campo Grande – MS no período de 2017 e 2018. Para que esse propósito seja alcançado, faz-se necessária a divisão da pesquisa em alguns objetivos específicos.

1.2.2 Objetivos específicos

- I. Calcular os índices econômico-financeiros das micro e pequenas empresas do segmento de comércio de Campo Grande - MS, no período de 2017 e 2018;
- II. Reconhecer os principais fatores que diferenciam os índices econômico-financeiros entre as empresas, por meio de análise; e
- III. Estabelecer, por meio de índices-padrão, um referencial de comparação para os índices econômico-financeiros das empresas da amostra estudada.

1.3 Justificativa da Pesquisa

A realização desta pesquisa justifica-se não apenas pelo estudo do impacto das micro e pequenas empresas na geração de renda e empregos para os municípios, mas também pela necessidade de compreender melhor como essas organizações se constituem e geram suas atividades, uma vez que as taxas de mortalidade alarmantes apontam para falhas na capacidade de continuidade desses pequenos empreendimentos em um curto período de tempo.

Dessa maneira, esse cenário se agrava ainda mais, conforme outras pesquisas que apontam que os instrumentos de auxílio à gestão econômico-financeira, bem como os próprios funcionários vinculados a escritórios de contabilidade ou atividades contábeis em si são subutilizados, uma vez que as organizações, principalmente dessa dimensão, preocupam-se apenas com questões voltadas à legislação fiscal e ao pagamento de impostos (CORRÊA, 2015; GAWALI; GADEKAR, 2017; MIRANDA et al., 2007; G. M. S. OLIVEIRA, 2018; D. J. C. SILVA et al., 2010; UMBELINO, 2008).

Quando se pretende desenvolver uma análise comparativa entre as empresas, deve-se atentar para o instrumento mais adequado de análise e cálculo, como destacado anteriormente, o que resultou na escolha dos índices-padrão para a formulação deste trabalho. Sendo os índices-padrão instrumentos de mensuração já utilizados na contabilidade, na economia e nas

finanças para avaliações que envolvam comparações entre diversas empresas, esse método se coloca como uma boa alternativa para o melhor entendimento do cenário que se deseja estudar (ARANHA, 2015; DUARTE; LAMOUNIER, 2007; JAHARA; MELLO; AFONSO, 2015; REHBEIN et al., 2008).

Logo, esses índices específicos são construídos por meio do uso de instrumentos e cálculos estatísticos de medidas que permitem aos analistas a exata divisão dos dados trabalhados, gerando, conseqüentemente, classificações de acordo com os valores que cada empresa participante da pesquisa apresentada. Essa definição de valores-chave para a identificação da situação em que cada caso se enquadra garante a possibilidade de análises comparativas sobre o desempenho percebido em cada local.

Dentre os estudos consultados, podem-se citar pesquisadores como Karadag (2015), que analisou o papel central da gestão financeira e buscou identificar os desafios e as práticas que influenciam no desempenho organizacional nas micro e pequenas empresas turcas. O autor ressalta que contribuiu para os trabalhos anteriores que investigam os fatores de sucesso e insucesso das MPEs, em uma perspectiva de gestão financeira aliada a uma visão de gerenciamento estratégico com o propósito de alcançar um desempenho comercial bem-sucedido.

Já Formenti e Martins (2015) buscaram analisar, por meio dos controles e demonstrativos adotados, o modelo de Gestão Financeira utilizado pelas Microempresas (MEs) e Empresas de Pequeno Porte (EPPs) do município de Osasco. Para tanto, os autores inquiriram quais eram os controles e ressaltaram que, apesar de mais de 80% das empresas afirmarem realizar os controles financeiros básicos, eles são feitos, muitas vezes, de modo simplificado e não seguem muitos critérios, o que pode levar a erros de interpretação dos dados e, conseqüentemente, à perda de rentabilidade.

Também cabe ressaltar que os pesquisadores Siqueira et al. (2018) verificaram em seu estudo se existiam diferenças significativas nos indicadores econômico-financeiros de empresas que atuavam em segmentos específicos do setor de transporte brasileiro. A pesquisa era de base descritiva e documental, com abordagem quantitativa das informações e os resultados revelaram que o desempenho das empresas do ramo é diferente quanto aos indicadores de curto prazo, como endividamento, capacidade de pagamento e retorno do investimento. Foi observado ainda que essas empresas apresentam dependência de capital de terceiros de longo prazo para financiar os seus ativos fixos, o que se justifica pelo elevado volume de investimentos que o segmento requer.

Por outro lado, a pesquisa realizada por Krinner (2014) buscou fornecer uma visão geral das finanças do setor de água na Espanha em escala nacional, apresentando uma metodologia que permitiu estimar o custo financeiro total dos serviços hídricos e a taxa de recuperação de custos, com base em informações financeiras e orçamentárias de administrações, agências, empresas e associações de usuários envolvidas na gestão de recursos e prestação de atividades do segmento. Os registros financeiros das organizações foram analisados e os montantes globais de despesas, os custos e a receita determinados.

O estudo a ser desenvolvido é relevante por se tratar de MPEs, representantes da maioria dos pequenos negócios no Brasil, e dos indicadores econômico-financeiros que, calculados a partir de demonstrações contábeis, após sua análise, podem auxiliar seus usuários na tomada de decisão.

1.4 Estrutura da Pesquisa

O presente trabalho foi estruturado em cinco capítulos, considerando o desenvolvimento de um referencial teórico para sustentar e fundamentar as análises a serem feitas, a descrição da metodologia utilizada, a análise de dados e a conclusão do estudo. O primeiro capítulo compreende a introdução, a qual busca apresentar a ideia inicial da pesquisa, bem como seus objetivos (geral e específicos), a problemática e a justificativa para a composição da investigação. Já o segundo capítulo apresenta o referencial teórico empregado para sustentar o desenvolvimento da análise de dados, assim como situar os leitores sobre os principais pilares teóricos que compõem a utilização de índices econômico-financeiros e contábeis, e descrever o cenário do objeto de estudo, ou seja, as micro e pequenas empresas do Brasil e do Estado de Mato Grosso do Sul, além de abordar a informação contábil, as demonstrações contábeis, os indicadores econômico-financeiros e o próprio índice-padrão.

Nessa mesma esteira, o terceiro capítulo expõe a metodologia do estudo, no que tange à classificação da pesquisa, sua natureza e os métodos utilizados para a análise de dados da amostra selecionada. No quarto e quinto capítulos serão exibidos os resultados da pesquisa a partir da metodologia empregada e as considerações finais acerca do trabalho.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Neste capítulo apresentam-se as definições e conceitos básicos acerca das micro e pequenas empresas: as principais características, classificações, como está definida na Lei Complementar nº 123 de 2006, sua representatividade econômica e importância para o Brasil e para o Estado do Mato Grosso do Sul. Abordam-se a informação contábil, as demonstrações contábeis, em especial o Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado, os principais indicadores econômicos e financeiros, a definição e método de criação de índice padrão.

2.1 Micro e Pequenas Empresas

No Brasil, os pequenos negócios são formados pelas micro e pequenas empresas (MPEs) e pelos microempreendedores individuais (MEIs). No ano de 2016, 6,4 milhões de estabelecimentos comerciais eram contabilizados em território nacional, dos quais 99% eram caracterizados como micro e pequenas empresas, gerando para o país 16,1 milhões de postos de trabalho no setor privado, algo que representa 52% de todos os empregos da área (SEBRAE, 2018).

Segundo afirmam Johnson e Scholes (1993), as pequenas empresas geralmente apresentam as seguintes características: operam em um único mercado, com um número limitado de produtos, sofrem significativas pressões competitivas, tomam suas decisões sob influência do fundador daquele negócio e não possuem executivos ou profissionais com experiências e qualificações necessárias para lidar com as situações que ocorrem durante as atividades.

Para D. J. C. Silva et al. (2010), nas pequenas empresas, nota-se uma ênfase maior nos aspectos financeiros, com destaque para a preocupação com a economia de recursos, o que ressalta a afirmação de que, para o pequeno empresário, o tipo de consultoria mais necessária é a contábil.

De acordo com Cezarino e Campomar (2005), a definição sobre a classificação das micro e pequenas empresas sofre no que se refere à padronização das características utilizadas, uma vez que, em cada país, os critérios aplicados são diferentes, adaptados para a realidade vivenciada em cada região.

Considerando o grande impacto que as micro e pequenas empresas possuem no desenvolvimento da economia brasileira, é preciso caracterizá-las de maneira clara, possibilitando um melhor entendimento sobre as dimensões e as características de definição

que fazem com que sejam enquadradas nesse grupo específico de empreendimentos. A esse respeito, T. Ferreira (2016) apresenta que essas organizações se denominam com base em critérios de classificação, considerando o ramo de atividade: indústria, comércio e serviço, o número de funcionários, bem como o faturamento.

Portanto, neste estudo, aborda-se a denominação adotada pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), que utiliza como critério os dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED) e da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, Lei Complementar n.º 123, de 14 de dezembro de 2006, para definir e classificar as empresas considerando o número de empregados e a receita auferida (SEBRAE, 2018). A classificação em relação ao porte da empresa varia de acordo com o número de empregados, conforme mostra a Tabela 1, a seguir.

Tabela 1 – Definição do porte das empresas segundo o número de pessoal ocupado

Porte	Comércio e Serviços	Indústria
Microempresa	até 9 empregados	até 9 empregados
Pequena empresa	de 10 a 49 empregados	de 20 a 99 empregados
Média empresa	de 50 a 99 empregados	de 100 a 499 empregados
Grande empresa	100 ou mais empregados	500 ou mais empregados

Fonte: SEBRAE (2018).

No tocante à categorização adotada, considera-se a receita bruta anual e a formação jurídica, segundo apregoa a Lei Complementar n.º 123/2006:

Art. 3º Para os efeitos desta Lei Complementar, consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte, a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei n.º 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que:

I - no caso da microempresa, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais); e

II - no caso de empresa de pequeno porte, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais). (BRASIL, 2006).

As micro e pequenas empresas cumprem a Lei Complementar n.º 123/2006, a qual institui um tratamento mais simples e diferenciado que favorece essas organizações, juntamente

com o poder público municipal, o qual possui um importante papel na criação de ambientes favoráveis para o surgimento e fortalecimento dos pequenos negócios. Isso se deve ao fato de que as MPEs encontram grandes desafios relacionados à burocracia, que torna seus crescimentos limitados, reduzindo a competitividade e contribuindo para a informalidade dos pequenos negócios. Assim, a promoção da desburocratização estimula os municípios a simplificar os procedimentos e as normas, evitando maiores gastos de tempo e de recursos nos processos de abertura, alteração e baixa desses empreendimentos.

Além disso, uma mudança significativa nesse contexto foi a alteração promovida por meio da Lei Complementar n.º 128, de 19 de dezembro de 2008, que criou a figura do Microempreendedor Individual (MEI), que passou a ser considerado na política pública de incentivo à formalização e inclusão social. O MEI é a modalidade de microempresa em que, entre as exigências, estão o limite de faturamento de até R\$ 81.000,00 anual, a contratação de apenas um empregado e não ter participação em outra empresa como sócio ou titular. Nesse estudo não serão considerados os números relativos às empresas MEI, pois, apesar de estarem nesse regime simplificado, não estão obrigadas a uma contabilidade, o que, segundo Corrêa (2015, p. 17), “não significa que elas não necessitam de um sistema mais organizado e de registro de dados na contabilidade”. Em sua maioria, as organizações MEI fazem o controle das contas a pagar e receber por meio de caderno de anotações; os poucos que utilizam serviços contábeis o fazem apenas com o intuito de cumprir com as obrigações fiscais (CORRÊA, 2015; OLIVEIRA, 2018; SEBRAE, 2018).

Outro aspecto da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas trata da promoção do desenvolvimento local por meio da utilização do poderio econômico das prefeituras, pelos processos de compras, dando preferência às MPEs da região em que se encontram, atraindo investimentos para os municípios, além de aumentar a arrecadação, proporcionando crescimento nos investimentos públicos voltados à melhoria da infraestrutura local e da qualidade de vida das pessoas (SEBRAE, 2016).

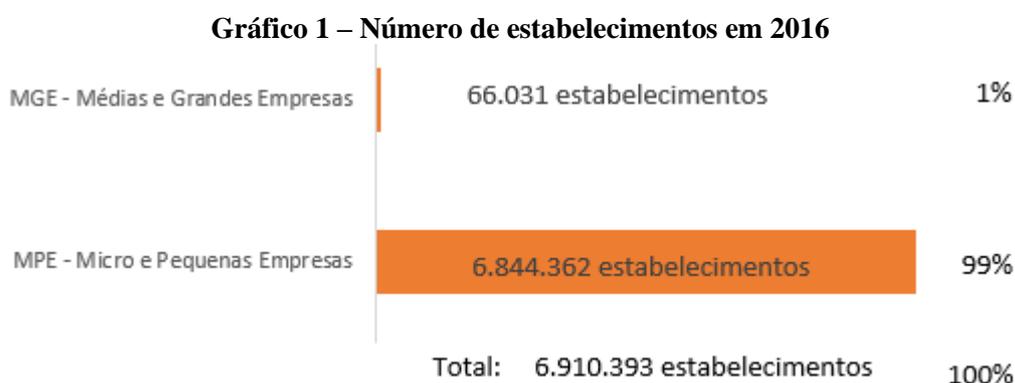
Não apenas no cenário brasileiro, as MPEs representam parte importante do crescimento econômico e de atividades desenvolvidas nas cidades, mas também em outros países, assim como apresentado por Marwa (2014) em seu estudo realizado na Tanzânia. Segundo o autor, as empresas dessa dimensão representam um papel significativo na geração de receita e empregos, auxiliando na redução da pobreza local. Contudo, o setor sofre com alguns problemas associados à disponibilidade de crédito por parte das instituições financeiras formais, o que levou ao surgimento de formas alternativas de financiamento, como cooperativas de crédito.

Em adição a isso, Budiman et al. (2017) trazem uma pesquisa sobre fatores que alteram o entendimento da preparação financeira nas micro, pequenas e médias empresas em Palembang, na Indonésia. Segundo as conclusões apresentadas no trabalho, embora questões como nível de ensino e passado educacional não apresentem grandes variações na preparação financeira, muitos dos agentes responsáveis por essas empresas já treinaram ou discutiram tópicos relacionados à contabilidade, planejando-se de maneira informal para as atividades vinculadas a essa área.

A economia e o desenvolvimento social são fortemente influenciados pela atuação das micro, pequenas e médias empresas, em razão de seus espíritos efetivos, eficientes, flexíveis e inovadores. Por conta desse significativo impacto em diversas regiões do globo, é fundamental que essas organizações se fortaleçam para superar os obstáculos que surgem no cotidiano em razão de suas atividades.

Nesse sentido, estudos apontam que a ineficiência na gestão e a precariedade nas administrações financeiras são as razões predominantes que explicam o fechamento de muitas dessas empresas no mercado. Frente a isso, algumas pesquisas definem que as habilidades financeiras, bem como o conhecimento dos gestores e dos donos das micro, pequenas e médias empresas precisam melhorar para que seja feito o uso adequado de competências e instrumentos financeiros para que as decisões possam ser auxiliadas de maneira correta, acarretando em melhorias nos lucros e na capacidade de sobrevivência (GAWALI; GADEKAR, 2017).

No ano de 2016, por exemplo, apenas no Brasil, dos 6.910.393 estabelecimentos privados existentes, 6.844.362 eram caracterizados como MPEs, ou seja, aproximadamente 99% de todos os casos registrados, como apresentado pelo Gráfico 1, a seguir.



Fonte: adaptado de Sebrae (2018).

Sobre a distribuição das empresas, o estudo realizado pelo Sebrae mostra que 42,8% se encontrava no setor do comércio, 41,7% no ramo de serviços, 9,2% na indústria e 6,4% na construção, diferentemente do que se observa no cenário das grandes empresas, em que mais de 70% se concentra no desenvolvimento e na prestação de serviços. Considerando que a participação das MPEs no setor de comércio é expressiva, a Tabela 2 mostra a classificação por tipo de atividade desenvolvida.

Tabela 2 – MPEs no comércio, por tipo de atividade, em 2016

Subclasse de atividade econômica	Estabelecimentos	
	Número	%
Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios.	328.717	24%
Comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios – minimercados, mercearias e armazéns.	235.698	17%
Lanchonetes, casas de chá, de sucos e similares.	170.230	12%
Restaurantes e similares.	144.939	10%
Comércio varejista de peças e acessórios novos para veículos automotores.	115.644	8%
Comércio varejista de outros produtos não especificados anteriormente.	101.683	7%
Comércio varejista de materiais de construção em geral.	86.583	6%
Comércio varejista de produtos farmacêuticos, sem manipulação de fórmulas.	85.045	6%
Comércio varejista de móveis.	66.619	5%
Comércio varejista de produtos alimentícios em geral ou especializado em produtos alimentícios não especificados anteriormente.	61.095	4%
Total	1.396.253	100%

Fonte: Sebrae (2018).

Como é possível observar, a maior parte das MPEs concentra-se em minimercados, mercearias e no varejo de vestuário, somando 41% de todas as empresas registradas com essas dimensões específicas. Em seguida, estão as empresas de lanchonetes, casas de chá, suco e similares, com 12% do total, e as de restaurantes e similares com 10%. Contudo, deve-se ressaltar que, embora seja possível identificar aquelas atividades mais presentes dentre as 2.926.366 MPEs existentes no Brasil em 2016, na classificação por subclasse de atividade, do total de 1.396.253 MPEs, mostra que 41% de todas as empresas estudadas são diversificadas, ou seja, existem inúmeras micro e pequenas empresas com atividades tão específicas que sua mensuração, em valores proporcionais, torna-se complexa, apontando para uma grande diversidade e heterogeneidade dos negócios abertos em território brasileiro (SEBRAE, 2018).

Por outro lado, no que se refere ao cenário de serviços, a situação se modifica. As MPEs prestadoras de serviços se concentram no “transporte rodoviário de carga, exceto produtos

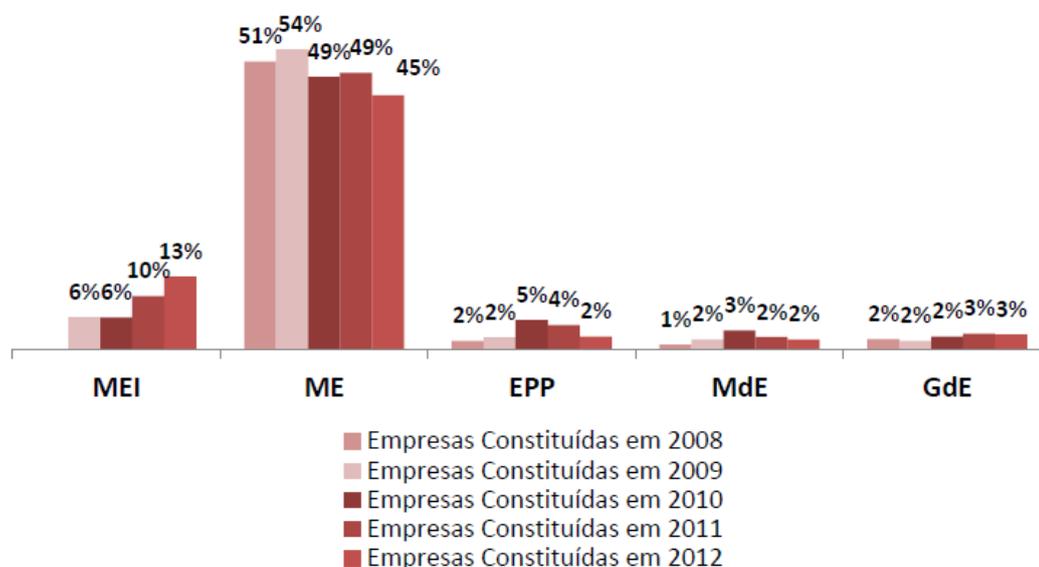
perigosos e mudanças, intermunicipal, interestadual e internacional” (23%); “atividade médica ambulatorial restrita a consultas” (13%); “serviços combinados de escritório e apoio administrativo”, “atividades de contabilidade”, “atividade odontológica com recursos para realização de procedimentos cirúrgicos” (11% cada uma), de modo que apenas essas cinco classificações já representam mais de 60% de todos os serviços prestados. Enquanto para as MPEs do setor industrial, 25% atuam na área da construção civil, 12% da indústria de confecções e 12% na indústria de alimentos e bebidas (SEBRAE, 2006; 2018).

Embora constitua uma parte muito significativa do setor empresarial brasileiro, como evidenciado pelo Sebrae e por diversas outras pesquisas e levantamentos sobre o cenário dessas instituições na economia, alguns aspectos associados a esse conjunto de empresas chama a atenção de pesquisadores nas áreas das ciências sociais aplicadas há vários anos, no que diz respeito ao modo como a gestão dessas companhias é concebida. Isso porque não apenas as pequenas e microempresas se iniciam como negócios familiares, sem uma formalidade propriamente dita, como ainda os próprios gestores não entendem ou até mesmo ignoram a capacidade que os relatórios e os demonstrativos contábeis podem acrescentar à gestão por meio das análises financeiras corretas (A. S. SOUSA et al., 2015; SEBRAE, 2017).

Por conseguinte, D. J. C. Silva et al. (2010) discorrem em seu trabalho sobre a alta taxa de mortalidade que essas empresas possuem, de modo que, em pouco mais de quatro anos, cerca de 60% dos empreendimentos desse porte encerraram suas atividades, algo que pode ser explicado pela falta de planejamento adequado dos negócios. Esses valores ainda são agravados ao se observar que, dentre aquelas organizações que não conseguiram manter suas atividades, a maior parte sequer buscou assessoria externa para tentar reverter as situações de perdas.

Nesse tocante, Carneiro e Dall’Agnol (2011) afirmam que o Brasil é considerado um dos países mais empreendedores e, preocupantemente, está entre os primeiros em taxa de mortalidade das empresas. Segundo dados do Sebrae (2016), a taxa de mortalidade das micro e pequenas empresas, em território brasileiro, se somadas, passaram de 50% entre os anos de 2008 e 2012, conforme ilustra o Gráfico 2:

Gráfico 2 – Taxa de mortalidade de empresas de dois anos por porte



Fonte: Sebrae (2016).

Percebe-se que as micro e pequenas empresas, consideradas neste estudo como MEs e EPPs, concebidas em 2008, somadas tiveram uma taxa de mortalidade de 53%, um pouco maior que as criadas em 2012, que tiveram 47%. O percentual médio entre as constituídas em 2008 e as de 2012 foi de 49,6% de mortalidade, variando apenas entre estados e regiões. Destaca-se, no estudo do Sebrae (2016), que as taxas de mortalidade das empresas, em geral, por região tiveram uma notável queda no período de 2008 a 2012, com destaque para a região Norte que registrou 57% em 2008 e 25% em 2012, ou seja, teve uma queda de 33% no período. Com base nessas estatísticas, as empresas que superam os cinco anos de existência são consideradas casos de sucesso, mostrando o cenário instável no qual os pequenos e microempresários se encontram, corroborando para a importância e a necessidade de apoios adequados à gestão nessas entidades.

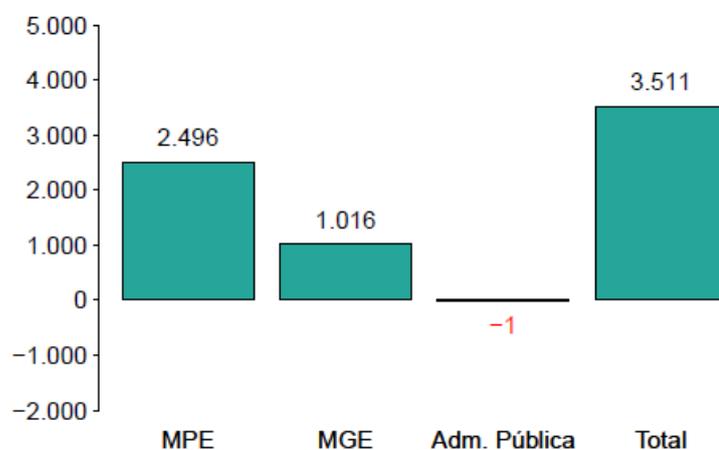
Nesse contexto, o cenário nacional se repete no Estado de Mato Grosso do Sul, de modo que a maioria das empresas do território são caracterizadas como micro e pequenas empresas (aproximadamente 92%). Contudo, no Mato Grosso do Sul (MS), alguns programas são desenvolvidos para auxiliar esse tipo de organização, como o Programa Estadual de Apoio aos Pequenos Negócios (Propeq), contribuindo para o aumento do faturamento de R\$ 2,5 milhões para mais de R\$ 3,6 milhões. Em 2016, do total desenvolvido no estado, as pequenas e microempresas, juntamente com os microempreendedores individuais, representavam 99,07% dos negócios, gerando mais de 40% dos cargos de trabalho e representando 31% de todo o dinheiro pago (GOVERNO DO ESTADO DE MATO GROSSO DO SUL, 2017; SEBRAE, 2018).

Segundo o Sebrae (2018), em 2016 existiam no MS um total de 87.896 MPEs, sendo que 37% das empresas estavam situadas em Campo Grande e 63% nas cidades do interior do estado. Em agosto de 2019, segundo a Junta Comercial do Estado de Mato Grosso do Sul - JUCEMS (2019), 230.804 empresas estavam ativas no MS e 96.376 se localizavam em Campo Grande.

Considerando ainda o estudo realizado pelo Sebrae (2018), esse quantitativo de MPEs estava dividido por setor da seguinte forma: 7.035 na indústria, representando 9,2% do total; 5.417 na construção, sendo 6,4%; no comércio 40.954, representando 40,42%; e no setor de serviços 34.490 empresas, representando 41,70% do total.

Em relação ao total de empregos nas MPEs, em 2016 foram gerados, conforme o Sebrae (2018), 221.130 funções no MS, sendo 27.772 postos no setor de indústria; 15.426 na construção; 98.461 no comércio; e 79.471 no setor de serviços. Em números, o Sebrae (2019) divulgou que foram geradas 2.496 colocações nas MPEs do estado, conforme o Gráfico 3:

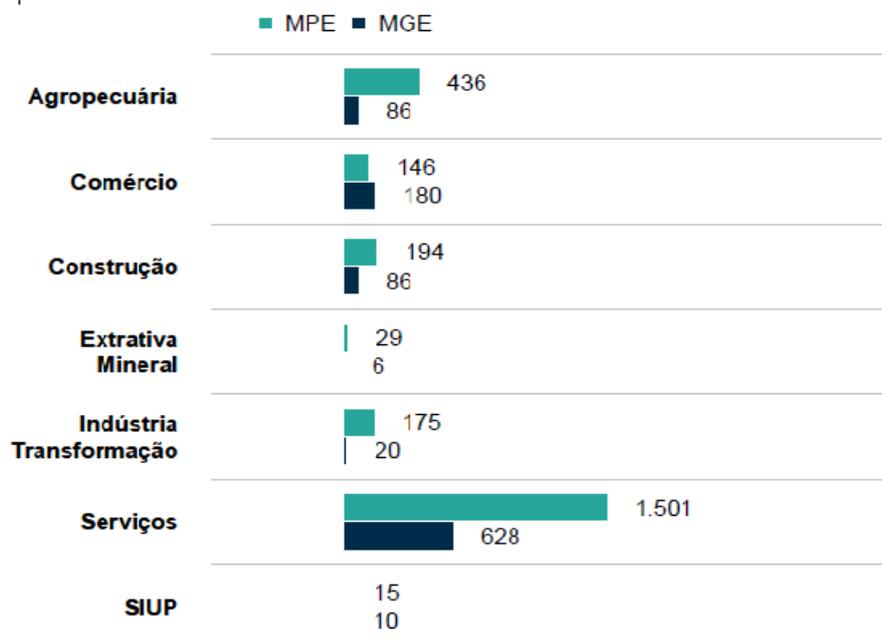
Gráfico 3 – Saldo líquido de empregos gerados em fevereiro/2019 no Estado de Mato Grosso do Sul



Fonte: Caged - Sebrae (2019).

Embora a distribuição das empresas se mostre muito mais tendenciosa ao setor de comércio, quando se avalia a disposição dos cargos e as vagas de trabalho, o cenário se mostra diferente. Na organização das empresas, o menor número de empregos gerados ocorreu no ramo de extrativo mineral, sendo que os setores de comércio e serviços somam mais de 66% de todos os casos. Observando o Gráfico 4 a seguir, verifica-se o número de empregos por setor.

Gráfico 4 – Saldos de empregos gerados em fevereiro/2019, por porte e setor no Estado de Mato Grosso do Sul

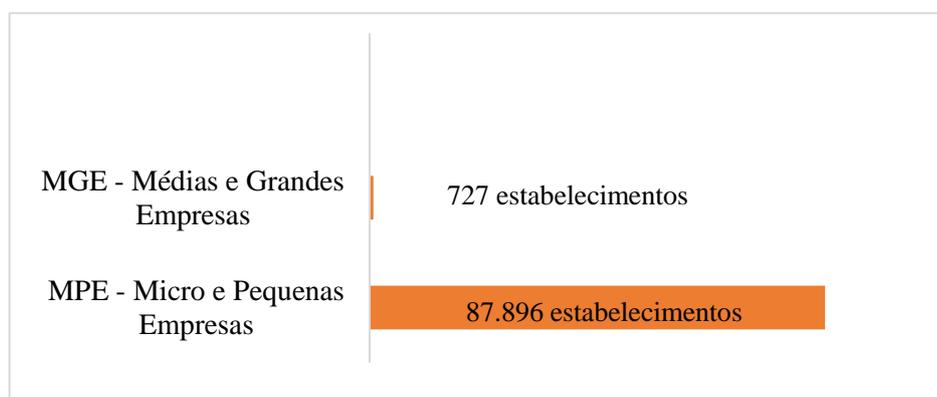


Nota: SIUP - Serviços Industriais de Utilidade Pública.

Fonte: Caged - Sebrae (2019).

Não obstante, as micro e pequenas empresas representem, comparativamente, um percentual muito maior de empreendimentos do que as médias e grandes empresas no estado, quando se observam os valores associados à geração de empregos, nota-se que as Micro e Pequenas Empresas (MPEs) possuem participação muito mais significativa, segundo o Gráfico 5. Contudo, as diferenças apresentadas entre a quantidade de MPEs e das MGEs mostram o quanto os negócios da dimensão das MPEs representa nas atividades econômicas regionais.

Gráfico 5 – MPEs e MGEs em Mato Grosso do Sul



Fonte: Elaborado pela autora, com dados do Sebrae (2018).

Ainda assim, as micro e pequenas empresas, alvo deste estudo, mostram-se como as grandes representantes, não apenas em relação à quantidade de negócios existentes, mas porque garantem a maior parte das vagas de trabalho para as populações dos municípios. Ao avaliar os números expressos nos gráficos, observa-se um crescimento significativo no quantitativo de micro e pequenos empreendimentos em um período de 10 anos, chegando a aumentar o número de casos em, aproximadamente, 50%. Já no que se refere aos empregos gerados, de 2002 a 2012, as vagas quase duplicaram, passando de 104 mil para mais de 196 mil, apenas no Estado de Mato Grosso do Sul.

Em adição a isso, a prefeitura do município de Campo Grande (MS), juntamente com o Sebrae do MS, trabalha constantemente em planos de trabalhos para os micros e pequenos empreendedores, implantando ações que buscam fortalecer e incentivar os pequenos negócios, além de tornar Campo Grande uma cidade empreendedora, estimulando as atividades nas incubadoras.

Assim, como destacado pela importância da Lei Geral das Micro e Pequenas empresas, em conjunto com o esforço dos municípios em potencializar esses negócios no âmbito local, o diretor-adjunto de compras e licitações de Campo Grande evidencia as mudanças de alguns pontos na política municipal com o intuito de melhorar e fomentar o mercado regional no que se refere às MPEs. Com relação às compras municipais, o município passou a contar com 25% de cotas reservadas às MPEs, ao invés dos 20%, como anteriormente. Ampliando o escopo das atividades, atualmente a cidade realiza 84% de suas compras em empresas que se encontram sediadas no Estado de Mato Grosso do Sul, mostrando a preocupação da gestão municipal em desenvolver o mercado local, além dos recursos gerados na economia local (PREFEITURA MUNICIPAL DE CAMPO GRANDE (MS), 2017).

2.2 Informação Contábil

A contabilidade caracteriza-se como um instrumento que busca auxiliar na geração de informações concretas para a tomada de decisão, coletando dados econômicos, mensurando-os de forma monetária, registrando e resumindo em relatórios e comunicados para contribuir com o melhor uso desses elementos (MARION, 2015). De maneira mais direta, o próprio Conselho Federal de Contabilidade (CFC, 2019) discorre que as informações geradas pela contabilidade devem fornecer a seus usuários uma base segura para suas decisões, por meio da compreensão do estado no qual se encontra aquela instituição, além de evolução, desempenho, riscos e oportunidades oferecidos.

Logo, essas informações contábeis são caracterizadas por Santos (1998) como úteis para prever, comparar e avaliar as capacidades de uma determinada empresa em gerar riquezas futuras, considerando a habilidade da administração em utilizar os recursos com eficiência, visando atingir seu objetivo principal.

É importante ressaltar que essa informação contábil pode ser expressada de diferentes formas, seja por meio de escriturações ou registros permanentes, ou ainda por meio de documentos, livros, planilhas, descrições críticas e listagens, sendo o objetivo desses meios prover aos seus usuários aspectos de natureza financeira, econômica e física do patrimônio de uma entidade (GELBCKE et al., 2018; IUDÍCIBUS; MARION; FARIA, 2009).

De acordo com M. A. B. Sousa et al. (2016) e Iudícibus (2013), as informações que são levantadas e tratadas pelas demonstrações contábeis possuem utilidade para os mais diversos usuários, como credores, investidores, sócios, instituições financeiras, clientes, gestores, entre outros. Cada um desses agentes emprega os dados gerados pelas análises das demonstrações de maneiras diferentes, de acordo com os objetivos específicos de cada um, como no caso de investidores que buscam nos relatórios informações que possam auxiliá-los a entender a segurança de um investimento em determinada empresa. As instituições financeiras, por sua vez, buscam elementos que ilustrem a capacidade que o agente contratante possui de arcar com os pagamentos de empréstimos, por exemplo.

Nesse contexto, as informações geradas pela contabilidade proporcionam conhecer alterações qualitativas e quantitativas ocorridas no período, “servindo de bússola na administração dos negócios e contribuindo para o alcance dos objetivos. Somente com sua utilização o empresário terá os parâmetros necessários para sua decisão” (D. S. SILVA et al., 2002, p. 85). Essa informação que a contabilidade dispõe aos seus usuários é extraída após a escrituração contábil. Pode ser utilizado um sistema manual ou computadorizado para realizar o registro específico da natureza de todos os atos e fatos cronologicamente ocorridos na empresa traduzidos em livros, demonstrações e relatórios (SILVA et al., 2002; PADOVEZE, 2010).

Ainda em relação às informações contábeis, Dantas et al. (2005, p. 58) demonstram uma preocupação com a evidenciação e a divulgação dos dados, pois afirmam que “a instituição deve divulgar informações qualitativas e quantitativas que possibilitem aos usuários formar uma compreensão das atividades desenvolvidas e dos seus riscos, observando os aspectos de tempestividade, detalhamento e relevância necessários”.

Portanto, diante da importância desse tipo de informação contábil-financeira, algumas características são identificadas para que sejam consideradas como úteis e são apresentadas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC 00 – R1, 2011a), na Estrutura Conceitual para

Elaboração e Apresentação das Demonstrações Contábeis, correlacionadas às Normas Internacionais de Contabilidade, elaboradas pelo *International Accounting Standards Board* (IASB) como “Características Qualitativas”, sendo divididas em Características Qualitativas Fundamentais e Características Qualitativas de Melhoria, conforme demonstra o Quadro 1.

Quadro 1 – Características qualitativas de melhoria

Características Qualitativas	
Características Qualitativas Fundamentais	Características Qualitativas de Melhoria
Relevância	Comparabilidade
	Verificabilidade
Representação Fidedigna	Tempestividade
	Compreensibilidade

Fonte: adaptado do CPC 00 R1 (2011a).

Nesse contexto, essas características qualitativas tornam as informações contábeis relevantes, representando fidedignamente o que se quer evidenciar, sendo, portanto, mais bem utilizadas por serem verificáveis, compreensíveis, comparáveis e tempestivas. Esse aprimoramento das informações proporciona aos seus usuários uma base segura para decisões gerenciais e financeiras (DIAS; VASCONCELOS, 2015; MANZI, 2016; F. D. C. OLIVEIRA et al., 2014). Tais dados podem estar expressos em demonstrações contábeis ou em relatórios gerenciais ou financeiros.

2.3 Demonstrações Contábeis e Relatórios Financeiros nas MPES

Embora as micro e pequenas empresas representem parte importante do total de empresas abertas no Brasil, além de sua participação significativa na geração de emprego e receita para as cidades, muitas vezes elas se encontram pouco associadas à utilização de procedimentos contábeis e técnicas de gestão que priorizam o controle e análise das atividades desenvolvidas.

Segundo Miranda et al. (2007) e Umbelino (2008), da mesma forma como ocorre em outros países, os micro e pequenos empresários brasileiros sofrem com a falta de informações contábeis adequadas para sustentar a tomada de decisão, mesmo que se encontrem dispostos a investir na contratação de contadores. Essa ausência de dados importantes à gestão das

organizações acabou por gerar uma série de dificuldades financeiras, o que, na percepção dos empresários, caracteriza-se como a terceira maior causa de mortalidade dessas empresas (SEBRAE, 2004).

Nesse prisma, Leone (1999) discorre que, durante muito tempo, entendia-se que as pequenas e médias empresas deveriam utilizar os mesmos princípios de administração aplicados pelas grandes empresas, em menor escala, pelo fato de que se estimava que essas entidades eram similares às grandes organizações. Contudo, com o passar do tempo, foi observado que a dimensão das pequenas empresas cria condições particulares que as distinguem das grandes companhias, sendo necessário um novo enfoque na realização de estudos sobre sua gestão, uma vez que possuem seus próprios problemas, além de se caracterizarem como espaços de trabalho muito heterogêneos.

Lacerda (2006) descreve que, na literatura, as MPEs possuem como uma de suas principais características a ausência, quase total, do uso de instrumentos gerenciais, de maneira que a tomada de decisão se baseia em aspectos como experiência, improvisação e intuição dos gestores. Parte da explicação acerca dessa realidade ocorre porque os proprietários dessas empresas associam à contabilidade o excesso de burocracia e a arrecadação de tributos, uma vez que boa parte dos gestores de escritórios de contabilidade busca se especializar em assuntos fiscais, oferecendo auxílio nessa área específica e, normalmente, deixam de oferecer informações relativas à gestão das empresas (J. V. J. SANTOS et al., 2017).

Soma-se a isso o fato de que, em grande parte dos casos, os administradores das pequenas e microempresas não julgam os contadores como profissionais capazes de auxiliá-los na gestão de seu negócio, procurando-os somente quando necessitam de amparo quanto à trâmites legais e burocráticos (BERNARDES; MIRANDA, 2011). Anjos et al. (2012) asseguram que, dentre as diversas contribuições que os profissionais da contabilidade podem apresentar aos gestores, se destacam a produção de relatórios e informações contábeis-financeiras, a partir de atos e fatos administrativos. Em adição a isso, estudos mostraram que entidades que desenvolvem demonstrações com base nos princípios contábeis da competência e da oportunidade, além do uso de auditoria externa, possuíam acessos facilitados ao crédito, desenvolvendo seus negócios com mais eficiência e liquidez do que as demais que não faziam uso de tais instrumentos (ALLEE; YOHN, 2009).

Considerando a falta de contato dos gestores das pequenas e microempresas com os instrumentos contábeis disponibilizados pelos analistas, que teriam a capacidade de auxiliar na tomada de decisão, aliado ao fato de que hoje muitos desses relatórios se encontram engessados

e são altamente influenciados pela legislação fiscal, eles geram dificuldades na apresentação das informações gerenciais que se fazem necessárias (CARVALHO; NAKAGAWA, 2004).

Há, ainda, a questão de que muitas empresas dessas dimensões sequer utilizam os relatórios desenvolvidos pela contabilidade por não apresentarem a realidade, como relatado em estudos realizados por Costa e Yoshitake (2004), uma vez que os empresários ficam temerosos quanto à possibilidade de aumento da carga tributária incidente. O principal enfoque para a contratação de serviços de contabilidade, principalmente por meio de escritórios especializados, acontece com base na necessidade de consultoria fiscal e declaração de renda, sendo que os demais documentos são, em sua maioria, desenvolvidos dentro da própria organização (HOLMES; NICHOLLS, 1988).

Por outro lado, em um estudo sobre as necessidades de informações contábeis de pequenas empresas para a tomada de decisão organizacional, Stroehler e Freitas (2008), a partir da opinião de 15 empresários e de cinco contadores estabelecidos nas cidades de Lajeado e Arroio do Meio, no Vale do Taquari, no Rio Grande do Sul, afirmam que as empresas, com a ajuda do contador para aproximar o empresário da contabilidade, podem se utilizar dos relatórios contábeis, mas esses documentos devem ser apresentados de forma simples e de fácil compreensão, devendo considerar as especificidades das pequenas companhias.

Alguns autores, como Gomes et al. (2014), desenvolveram pesquisas para buscar identificar quais informações específicas de relatórios contábeis as MPEs utilizam nas tomadas de decisão, com foco no pensamento do empreendedor responsável por tais negócios. Os resultados apontaram para o fato de que, apesar de identificarem tais dados como relevantes e compreenderem sua importância no contexto empresarial, os empresários se dedicam mais aos relatórios que tratam de informações fiscais de entrada e saída de mercadorias e/ou serviços. Isso indica como as empresas dessa dimensão tratam os conhecimentos gerados por pareceres que, conquanto possam ser de maior complexidade, poderiam auxiliar de maneira mais direta nas diretrizes estratégicas, como no caso de desempenhos de fluxo de caixa e de posicionamento financeiro.

Vale ressaltar que, embora as MPEs, em sua maioria, não utilizem da maneira adequada os relatórios, os demonstrativos e as análises financeiras contábeis disponibilizados pelos agentes especializados, no contexto dimensional tratado, há uma norma aplicada a essas empresas, e a sua implantação se deu por meio da Resolução n.º 1.255, de 10 de dezembro de 2009, que aprovou a Contabilidade para Pequenas e Médias Empresas (NBC T 19.41), por meio do Conselho Federal de Contabilidade (CFC) e pelo Pronunciamento Técnico PME do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC, 2009).

A norma NBC T 19.41 teve sua sigla e numeração alterada posteriormente para Normas Brasileiras de Contabilidade Técnicas Gerais 1000 (NBC TG 1000), em 2009, e sua revisão ocorreu em 1º de novembro de 2016. As Interpretações Técnicas Gerais (ITG 1000), aprovadas pela Resolução CFC n.º 1.418, de 05 de dezembro de 2012, são uma simplificação da NBC TG 1000 (R1), e dispõem sobre modelos contábeis para as MEs e EPPs (CPC, 2009). Vale mencionar que essa norma brasileira está correlacionada ao *The International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities (IFRS for SMEs)*, aprovado pelo *International Accounting Standards Board (IASB)* também em 2009, e tem como objetivo oferecer informações úteis aos interessados na posição financeira, no desempenho e nos fluxos de caixa das MPEs.

Segundo a ITG 1000 (CFC, 2012), as MPEs devem elaborar o Balanço Patrimonial, a Demonstração do Resultado e as Notas Explicativas ao final de cada exercício social e, quando houver necessidade, a entidade deve fazê-los em períodos intermediários. No item n.º 28 da norma estão informações acerca da identificação das demonstrações:

As Demonstrações Contábeis devem ser identificadas, no mínimo, com as seguintes informações:

- (a) a denominação da entidade;
- (b) a data de encerramento do período de divulgação e o período coberto; e
- (c) a apresentação dos valores do período encerrado na primeira coluna e, na segunda, dos valores do período anterior (CFC, 2012).

O Quadro 2 demonstra que, apesar de não serem obrigatórias para as Microempresas e as Empresas de Pequeno Porte, a elaboração da Demonstração dos Fluxos de Caixa, da Demonstração do Resultado Abrangente e da Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido são estimuladas pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC).

Quadro 2 – Demonstrações contábeis obrigatórias e facultativas às MPEs

Demonstração Contábil	Obrigatórias ou Facultativas	Informação Fornecida
Balanço Patrimonial (BP)	Obrigatório	Revela a posição em determinada data, dos ativos e passivos e do patrimônio líquido.
Demonstração de Resultado (DR)	Obrigatório	Expõe as receitas e as despesas incorridas pela empresa em determinado ano.
Demonstração de Resultado Abrangente (DRA)	Facultativo	Atualiza o capital próprio dos sócios, por meio do registro no patrimônio líquido (e não no resultado) das receitas e das despesas incorridas.
Demonstração de Lucros ou Prejuízos Acumulados (DLPA)	Facultativo	Posição da conta “Lucros ou Prejuízos Acumulados” em determinado ano.
Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido (DMPL)	Facultativo	Grupo do Patrimônio Líquido e variações verificadas em determinado exercício.
Demonstração dos Fluxos de Caixa (DFC)	Facultativo	Revela as movimentações financeiras de caixa ocorridas no exercício.
Notas Explicativas	Obrigatório	Visam fornecer as informações necessárias para esclarecimento da situação patrimonial e/ou outras informações.
Demonstração do Valor Adicionado (DVA)	Facultativo	Valor da riqueza gerada pela empresa no período e sua distribuição.

Fonte: adaptado de ITG 1000 (CFC, 2012) e Assaf Neto e Lima (2014, p. 91).

A ITG 1000 (CFC, 2012) traz em seus Anexos um modelo de Balanço Patrimonial e um de Demonstração de Resultado aplicado às MPEs, além de um Plano de Contas Simplificado no Anexo 04, que também pode ser adotado. As demonstrações contábeis devem ser elaboradas e apresentadas de acordo com as normas contábeis, inclusive obedecendo a Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação de Relatório Contábil-Financeiro, CPC 00 (R1. CPC, 2011a) e o Pronunciamento Técnico CPC 26 (R1. CPC, 2011b), intitulado Apresentação das Demonstrações Contábeis. Cada usuário utilizará os dados que lhe forem pertinentes e, em sua maioria, são utilizados na tomada de decisão econômico-financeira. Segundo o CPC, dentre as informações estão:

- (a) decidir quando comprar, manter ou vender instrumentos patrimoniais;
- (b) avaliar a administração da entidade quanto à responsabilidade que lhe tenha sido conferida e quanto à qualidade de seu desempenho e de sua prestação de contas;
- (c) avaliar a capacidade da entidade pagar seus empregados e proporcionar-lhes outros benefícios;
- (d) avaliar a segurança quanto à recuperação dos recursos financeiros emprestados à entidade;
- (e) determinar políticas tributárias;
- (f) determinar a distribuição de lucros e dividendos;
- (g) elaborar e usar estatísticas da renda nacional; ou
- (h) regulamentar as atividades das entidades (CPC 00 R1, 2011a).

Dependendo de como são constituídas as atividades da empresa se comercializam ações na Bolsa de Valores ou não, em concordância com a Lei n.º 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e suas respectivas alterações; algumas outras informações podem ser exigidas, como Demonstração dos Fluxos de Caixa (DFC), Demonstração do Valor Adicionado (DVA) e Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido (DMPL). Cabe salientar que, em se tratando das micro e pequenas empresas, inclusive as que optam pelo sistema do Simples Nacional para o recolhimento de impostos, os demonstrativos que são de apresentação obrigatória são apenas o BP e a DR, sendo facultativa a elaboração dos demais (FARIA et al., 2012).

Sendo assim, faz-se necessário um maior detalhamento acerca de tais demonstrativos, com a finalidade de selecionar as informações que se encontram disponíveis para os tomadores de decisão, não apenas para a verificação, mas também para a utilização de cálculo de índices e indicadores. Neste estudo, serão abordados apenas dois demonstrativos que se caracterizam como de elaboração obrigatória pelas MPEs: o Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado.

2.3.1 Balanço Patrimonial

Faria et al. (2012) informam que o Balanço Patrimonial (BP) se caracteriza como a principal demonstração contábil de uma empresa, revelando a real situação patrimonial e financeira das instituições em um determinado período, possibilitando a visualização dos recursos utilizados. Ross, Westerfield e Jaffe (2002) completam a definição afirmando que esse é um instrumento feito pelo contador sobre o valor contábil da entidade em uma data específica, que possui dois lados: o direito, no qual estão presentes os passivos e o patrimônio líquido; e o esquerdo, no qual se encontram os ativos. Essa ferramenta revela o que a empresa possui e

como é financiada, tendo como sua definição contábil subjacente a seguinte expressão: $\text{Ativos} = \text{Passivos} + \text{Patrimônio Líquido}$.

Sobre a questão do balanço se tratar de uma demonstração contábil estática, ou seja, de um período muito específico do tempo, Assaf Neto (2020) destaca que, muito provavelmente, após a sua elaboração, a estrutura da empresa já pode se apresentar diferente do que foi registrado. Contudo, em razão da importância das informações disponibilizadas, o Balanço Patrimonial servirá como elemento indispensável de partida para a avaliação da situação econômica e financeira de uma organização. No contexto das possibilidades geradas pelas análises desse tipo de demonstrativo, Schrickel (1999, p. 52) ressalta que:

A análise atenta e prudente de uma série de balanços de determinada empresa, em conjunto com outros demonstrativos e informações, pode oferecer ao analista a percepção de uma tendência que pode ser-lhe extremamente valiosa na formulação de conclusões acerca de seu desempenho passado e futuro, em potencial.

Cada uma das partes dispostas no Balanço Patrimonial se refere a uma parcela da estrutura da empresa, caracterizadas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (2011) como:

Os elementos diretamente relacionados com a avaliação da posição financeira são ativos, passivos e patrimônio líquido. São eles definidos como segue:

- a) Ativo é um recurso controlado pela empresa como resultado de eventos passados e do qual se espera que futuros benefícios econômicos resultem para a empresa;
- b) Passivo é uma obrigação presente da empresa, resultante de eventos passados, cuja liquidação se espera que resulte em um desembolso pela empresa de recursos contendo benefícios econômicos;
- c) Patrimônio Líquido é o interesse residual nos ativos da empresa depois de deduzir todos os seus passivos (CPC 00 R1, 2011a).

Conforme exposto, diferentemente do que é para as grandes empresas que precisam elaborar e divulgar suas demonstrações contábeis, as micro e pequenas empresas estão obrigadas a elaborar, mas dispensadas da divulgação do Balanço Patrimonial, conforme apregoa a ITG 1000 (CFC, 2012). Esse demonstrativo evidencia a situação patrimonial da empresa no final do exercício, que é de grande importância para todos os usuários, na medida em que por ele se tem um panorama geral da circunstância econômica e financeira da empresa, da origem e da aplicação de recursos, sendo um importante instrumento na tomada de decisão (FARIA et al., 2012).

2.3.2 Demonstração do Resultado

A Demonstração do Resultado (DR) evidencia o produto obtido pela empresa em um determinado intervalo, o qual acarreta aumento ou redução do Patrimônio Líquido. Por determinação dos Princípios Contábeis da Realização da Receita e do Confronto das Despesas com a Receita, todas as receitas ganhas, bem como todas as despesas consumidas precisam ser incluídas na DR, formando o resultado do período. O resultado evidenciado corresponde ao fluxo econômico, e não monetário, uma vez que são subtraídos os custos e as despesas não monetárias como amortizações, depreciações e receitas que não traduzem a entrada de receitas na empresa, como a equivalência patrimonial, quando positiva (ARANHA, 2015).

Assef (2003) define a DR como um relatório sucinto das atividades realizadas pela empresa durante um espaço de tempo no qual se sobressai o resultado líquido do exercício, sendo este lucro ou prejuízo. Matarazzo (2010) ainda completa afirmando que as receitas representam, normalmente, aumento no ativo, enquanto as despesas contemplam uma redução do Patrimônio Líquido. Ross, Westerfield e Jaffe (2002, p. 42) tratam do valor econômico dos ativos, alegando que este se encontra:

[...] intimamente ligado a seus fluxos incrementais de caixa futuros. Entretanto, os fluxos de caixa não aparecem numa demonstração de resultado. Há vários itens não monetários que representam despesas vinculadas a receitas, mas que não afetam o fluxo de caixa. O mais importante é a depreciação. A depreciação reflete a estimativa do contador quanto ao custo de equipamento consumido no processo de produção.

Sendo constituída por diversos pontos que explicitam receitas, lucros, custos e despesas inerentes às atividades desenvolvidas pela empresa, a DR, segundo a Lei n.º 6.404/1976, discrimina o resultado do exercício da seguinte forma:

Art. 187. A demonstração do resultado do exercício discriminará:
I - a receita bruta das vendas e serviços, as deduções das vendas, os abatimentos e os impostos;
II - a receita líquida das vendas e serviços, o custo das mercadorias e serviços vendidos e o lucro bruto;
III - as despesas com as vendas, as despesas financeiras, deduzidas das receitas, as despesas gerais e administrativas, e outras despesas operacionais;
IV - o lucro ou prejuízo operacional, as receitas e despesas não operacionais;
Inciso IV com redação dada pela Lei nº 9.249/95;
V - o resultado do exercício antes do Imposto de Renda e a provisão para o imposto;

VI - as participações de debêntures, empregados, administradores e partes beneficiárias, e as contribuições para instituições ou fundos de assistência ou previdência de empregados;

VII - o lucro ou prejuízo líquido do exercício e o seu montante por ação do capital social.

§ 1º Na determinação do resultado do exercício serão computados:

a) as receitas e os rendimentos ganhos no período, independentemente da sua realização em moeda; e

b) os custos, despesas, encargos e perdas, pagos ou incorridos, correspondentes a essas receitas e rendimentos.

§ 2º O aumento do valor de elementos do ativo em virtude de novas avaliações, registrado como reserva de reavaliação (art.182, §3º), somente depois de realizado poderá ser computado como lucro para efeito de distribuição de dividendos ou participações (BRASIL, 1976).

Além disso, Aranha (2015) destaca o papel importante que a DR possui no contexto empresarial, assegurando que ela se caracteriza como um grande indicador de eficiência, mostrando o resultado gerado pelo investimento dos acionistas. Aos usuários, a DR traz uma visão mais ampla da empresa em relação a suas receitas e despesas, ajudando-os a identificar os pontos-chaves de como gerar lucro, e também os pontos críticos e de maior concentração de custos, atuando como um importante instrumento de análise de fluxo econômico e geração de informações para a tomada de decisão (MATARAZZO, 2010).

Embora o Balanço Patrimonial e a Demonstração de Resultado sejam considerados os principais demonstrativos contábeis e os mais utilizados como fonte de dados para a realização de análise econômico-financeira, vale evidenciar que diversos outros relatórios os complementam, como os próprios inventários, a Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido, a Demonstração dos Fluxos de Caixa, o parecer dos auditores, as notas explicativas, entre outros (PADOVEZE; BENEDICTO, 2007). A análise desses dois demonstrativos, além de apontar como está a saúde financeira da empresa, auxilia para uma tomada de decisão mais assertiva.

2.4 Indicadores Financeiros

Em razão da grande quantidade de dados gerados pelas atividades de gestão financeira e administrativa nas empresas, diversas análises foram desenvolvidas, ao longo dos anos, para auxiliar na compreensão das mais variadas informações no contexto empresarial, permitindo, assim, que os tomadores de decisões tenham conhecimentos do cenário real das atividades no momento de traçar alguma estratégia específica.

Assim sendo, destacam-se os indicadores financeiros, também encontrados em algumas literaturas como índices calculados a partir das demonstrações contábeis, mais comumente utilizados pelas empresas que buscam realizar o controle de suas atividades e do capital para um melhor aproveitamento dos recursos adquiridos. Esses indicadores financeiros são, cada vez mais, empregados com o objetivo de estabelecer ações que impactem no crescimento das empresas, como a própria criação de valor para sócios e acionistas (LUZ; SANTOS, 2013; MATARAZZO, 2010). Para Groppelli e Nikbakht (2002), as informações retiradas dos relatórios financeiros possibilitam diversas análises, além de permitirem a identificação de pontos fortes e fracos nos negócios, tanto nos setores operacionais como financeiros.

Dessa forma, são utilizados índices econômico-financeiros para analisar as informações geradas pelos relatórios de contabilidade. Alguns autores classificam esses indicadores de maneiras diferentes, mas com os mesmos objetivos. Matarazzo (2010), por exemplo, divide esses indicadores como índices que demonstram a situação financeira, estrutura e liquidez, e índices que demonstram a situação econômica, rentabilidade. Assaf Neto e Lima (2014), por sua vez, dividem os indicadores básicos de análise em grupo, sendo: liquidez e atividade, endividamento e estrutura, rentabilidade e análise de ações. Gitman (2010) divide os índices financeiros em cinco categorias: liquidez, atividade, endividamento, para medir o risco; lucratividade para medir o retorno; e os índices de valor de mercado, que medem tanto o risco quanto o retorno.

Alguns estudos, como o elaborado por Perussulo (2016), buscam realizar análises sobre a utilização desses índices no cotidiano das empresas, e seu real impacto sobre os resultados esperados. Na pesquisa em questão, o autor teve como objetivo avaliar a relação entre os indicadores econômico-financeiros e o desempenho de empresas cooperativas, por meio de cálculos relacionados à técnica de regressão linear múltipla, bastante utilizada na estatística para entender o quanto um conjunto de variáveis influencia no desempenho de uma outra variável dependente. Como resultado observou-se que a aplicação desses instrumentos explicou boa parte das variações de desempenho apresentadas pelas empresas estudadas durante um determinado período de tempo e, embora não fossem capazes de explicar todo o contexto das alterações, mostraram-se como importantes mecanismos de avaliação e entendimento das variações identificadas.

De maneira mais específica, quando se trata de análises financeiras, referimo-nos a um exame detalhado de dados que a empresa apresenta, além das condições que possam afetar suas atividades, como a própria estrutura organizacional, a ordem econômica e política, o nível

tecnológico, capacidade de gerência e a concorrência existente no ambiente (J. P. da SILVA, 2008).

Essa mesma definição é utilizada ao se tratar das análises de demonstrações contábeis, uma vez que ambas são desenvolvidas em conjunto. No entanto, autores como Begalli e Perez Junior (2015) apresentam um conceito mais simples sobre tais itens, informando que eles podem ser caracterizados como uma maneira de transformar dados em informações que sejam úteis para a tomada de decisão. Salazar e Benedicto (2004) afirmam que as informações extraídas das análises das demonstrações financeiras podem auxiliar os usuários, como gestores, credores e acionistas, em suas decisões acerca do desempenho operacional, da capacidade de pagamento, de lucratividade e de retorno do investimento.

Como exemplo da utilização das demonstrações contábeis e das análises financeiras geralmente desenvolvidas nas organizações, podem-se observar as análises de balanço realizadas com dados retirados do Balanço Patrimonial, juntamente com dados da DRE para que se possa conhecer a empresa de forma mais detalhada, avaliando suas variações de patrimônio (FRANCO, 1992; TÓFOLI, 2012; SILVA; SOUZA, 2011).

Convém mencionar que há uma infinidade de indicadores que podem ser aplicados, e uma vasta literatura sobre o tema em que os autores podem apresentar um conjunto de índices diferentes para a análise das demonstrações contábeis, inclusive com algumas pequenas diferenças nas fórmulas (BEGALLI; PEREZ JUNIOR, 2015; MATARAZZO, 2010).

A seguir são apresentados os índices econômicos e financeiros mais utilizados pelas organizações que desejam um maior controle sobre os resultados gerados pelas atividades, sendo divididos, basicamente, em: índices de liquidez, de endividamento, de rentabilidade, de atividade e da dinâmica do capital de giro.

2.4.1 Índices de liquidez

Os índices de liquidez são utilizados para avaliar a capacidade que a organização possui para realizar pagamentos, de maneira que, quanto maior o resultado obtido pelo índice, mais indica uma “folga” financeira (TÓFOLI, 2012). Segundo Gitman (2010), a liquidez de uma empresa é medida em termos de sua capacidade em saldar obrigações de curto prazo, conforme passam a ser devidas.

Conquanto sejam elaborados a partir de dados retirados exclusivamente do Balanço Patrimonial, o fato de serem fornecidos, muitas vezes, exige dos analistas alto critério para a

interpretação dos valores apurados (MARION; SOARES, 2000). Dentre os principais índices de liquidez, observam-se:

- Índice de Liquidez Corrente (ILC): representa quanto de Ativo Circulante (AC) existe para cada R\$1,00 de dívida a curto prazo (ASSAF NETO, 2020), sendo definido como $ILC = \text{Ativo Circulante (AC)} / \text{Passivo Circulante (PC)}$, onde, se o resultado for superior a 1 indica a existência de capital circulante líquido positivo; caso seja igual a 1, mostra sua inexistência; e, se for inferior a 1, indica a existência de capital de giro líquido negativo;
- Índice de Liquidez Seca (ILS): mede a capacidade de pagar os compromissos assumidos em curto prazo, desconsiderando a venda de estoques e os valores destinados a despesas antecipadas (TÓFOLI, 2012). J. P. da Silva (2008) define esse índice como uma verificação do quanto a empresa possui em disponibilidade para fazer face a seu Passivo Circulante. O ILS é obtido por meio da seguinte razão: $AC - (\text{Estoques} - \text{Despesas Antecipadas}) / PC$;
- Índice de Liquidez Geral (ILG): indica quanto a empresa possui de dinheiro e tudo que será convertido para liquidar as dívidas de curto e longo prazo (MARION, 2012). Esse índice é calculado da seguinte forma $ILG = (\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo}) / (\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não Circulante})$;
- Índice de Liquidez Imediata (ILI): se refere à capacidade que a empresa possui de saldar suas dívidas de curto prazo com o disponível no momento, ou seja, avaliando aquilo que pode ser liquidado imediatamente (MARION, 2012). É expresso por $ILI = \text{Disponível} / PC$.

2.4.2 Índices de endividamento

Os índices de endividamento são aplicados para indicar quanto de dinheiro próprio e de terceiros é empregado na geração de lucros, mostrando a origem dos recursos. O uso desses instrumentos possibilita aos administradores a tomada adequada de decisões frente à utilização de capital próprio ou de terceiros, sendo necessária a verificação e avaliação de como o capital da empresa é composto para a formulação de novas estratégias e a definição de objetivos e metas de endividamento (FARIA et al., 2012).

De acordo com Matarazzo (2010), sob o aspecto financeiro, sempre que a relação entre o capital de terceiros e o patrimônio líquido da organização aumenta, ou seja, há mais capital

de terceiros do que próprio, a liberdade da tomada de decisões financeiras da empresa é reduzida, no que tange à aplicação de recursos, uma vez que os credores impõem uma série de restrições como garantia para o pagamento das dívidas. Então, os índices de endividamento atuam como auxiliares nas análises de risco de insolvência das empresas. Em adição a isso, Marion (2012) afirma que, por meio da análise desses índices, é possível obter informações se os recursos de terceiros possuem seu vencimento a longo ou curto prazo. Dentre os mais utilizados temos (ROSS; WESTERFIELD; JAFFE, 2002):

- Índice de Participação de Capital de Terceiros (IPCT): representa a relação entre os recursos de terceiros e os recursos próprios aplicados na empresa, por meio da seguinte expressão $IPCT = \text{Capital de Terceiros} / \text{Patrimônio Líquido}$, ou $IPCT = (\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não Circulante}) / \text{Patrimônio Líquido}$ (ASSAF NETO, 2020);
- Índice de Endividamento Geral (IEG): utilizado para avaliar se a empresa está operando com um valor elevado de recursos de terceiros, atentando para o risco do negócio, mostrando a dependência desse tipo de capital para o financiamento do ativo (TÓFOLI, 2012). Sua expressão é dada por: $IEG = (\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não Circulante}) / \text{Ativo Total}$;
- Índice de Endividamento a Longo Prazo (IELP): avalia se as dívidas a longo prazo são excessivas, apresentado por $IELP = \text{Passivo Não Circulante} / \text{Ativo Total}$;
- Índice de Endividamento a Curto Prazo (IECP): verifica se as dívidas a curto prazo são excessivas, por meio da expressão $IECP = \text{Passivo Circulante} / \text{Ativo Total}$. Apesar de as dívidas a curto prazo, geralmente, serem menos onerosas, o fato de exigirem pagamento em pouco tempo pode, muitas vezes, gerar problemas às organizações;
- Composição do Endividamento (CE): demonstra quanto da dívida total vencerá em curto prazo, expresso por $CE = \text{Passivo Circulante} / (\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não Circulante})$ (IUDÍCIBUS, 2013);
- Imobilização do Patrimônio Líquido (IPL): exprime qual o valor do Patrimônio Líquido foi aplicado para financiar a compra do Ativo Permanente da empresa. Para encontrar o índice aplica-se a fórmula: $IPL = \text{Ativo Permanente} / \text{Patrimônio Líquido}$. O Ativo Permanente compreende o Ativo Não Circulante menos o Realizável a Longo Prazo ou a soma dos subgrupos Investimento, Imobilizado e Intangível (ASSAF NETO, 2020; MATARAZZO, 2010).

2.4.3 Índices de rentabilidade

A rentabilidade é um termo muito utilizado nas análises financeiras e nas avaliações no contexto empresarial, justamente por se encontrar associada à mensuração da melhora no desempenho, com o intuito de maior obtenção de lucros. Nesse sentido, Gitman (2010) informa que existem diversas maneiras de se medir a rentabilidade, de modo a permitir uma melhor avaliação do lucro das empresas em comparação com a quantidade vendida, ao nível de ativos, ou mesmo ao montante de capital investido. Nesse quesito, um dos principais questionamentos se dá sob dois aspectos: o aumento do lucro e a minimização dos investimentos, sem que isso influencie no volume de produção (FARIA et al., 2012).

Conceitualmente, Assaf Neto (2020) relata que os índices de rentabilidade são avaliações econômicas do desempenho das empresas, dimensionando o retorno sobre os investimentos realizados e a lucratividade advinda das vendas executadas. Já R. J. Ferreira (2010) assegura que os índices de rentabilidade são aplicados na avaliação da lucratividade relativa às atividades empresariais, que diz respeito ao retorno, na forma de lucro, dos investimentos realizados.

Essas análises de rentabilidade se sustentam sob duas discussões principais: a análise da taxa de retorno sobre os investimentos e a taxa de retorno sobre o patrimônio líquido. Acerca da primeira, deve-se entender o retorno como o lucro obtido pela organização, de forma que a combinação de todas as aplicações gere resultados para as empresas, que podem ser tanto o lucro quanto o prejuízo. Nesse prisma, duas análises se destacam: margem líquida, que analisa quantos centavos de cada real de venda restam após a dedução de todas as receitas; e giro do ativo, que mostra a eficiência com a qual a empresa utiliza seus ativos, almejando o crescimento das vendas (MARION; SOARES, 2000). Já a segunda está relacionada ao ponto de vista dos proprietários, refletindo seus ganhos, determinando o valor de ganho estabelecido para cada investimento realizado (MARION, 2012). Os principais índices utilizados são:

- Giro do Ativo (GA): este índice evidencia qual a proporção existente entre o volume de Vendas e os Investimentos totais. Ele demonstra a eficiência com que a empresa utiliza seus ativos, ou seja, quanto a empresa vendeu no período em relação ao seu Ativo (investimento). Sua expressão é dada por $GA = \text{Vendas Líquidas} / \text{Ativo Total}$ (J. P. da SILVA, 2008; MATARAZZO, 2010);
- Margem Líquida (ML): afere a capacidade da empresa em gerar lucros, em comparação com a receita líquida de vendas, representando aquilo que “sobra” da atividade

empresarial ao final dos períodos analisados. Sua expressão é $ML = (\text{Lucro Líquido}/\text{Vendas Líquidas})$ e sua fórmula, para o cálculo em percentual, é $ML = (\text{Lucro Líquido}/\text{Vendas Líquidas}) * 100$ (J. P. da SILVA, 2008; MATARAZZO, 2010);

- Retorno sobre o Ativo (ROA): mede a eficácia geral da administração na obtenção de lucros a partir dos ativos disponíveis, de modo que, quanto maior o retorno sobre o ativo total de uma organização, melhor. Também é chamado de Retorno sobre o Investimento (ROI) (GITMAN, 2010). Sua expressão é $ROA = (\text{Lucro Líquido}/\text{Ativo Total médio}) * 100$ ou, ainda, $ROA = \text{margem líquida} \times \text{giro do ativo total}$ (IUDÍCIBUS, 2013; ASSAF NETO; LIMA, 2014);
- Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE): indica, em porcentagem, o retorno que os proprietários ou acionistas obtêm em relação aos seus investimentos na empresa, expresso por $ROE = (\text{Lucro Líquido}/\text{Patrimônio Líquido Médio}) \times 100$ (J. P. da SILVA, 2008). O Patrimônio Líquido Médio é calculado por: $PL \text{ médio} = (\text{Patrimônio Líquido Inicial} + \text{Patrimônio Líquido Final})/2$ (MATARAZZO, 2010).

2.4.4 Índice de atividade

Os índices de atividade mensuram as diversas durações das várias etapas, dentro da empresa, em que as contas são convertidas em vendas ou caixa – entradas e saídas (GITMAN, 2010). A maior parte das empresas recebe alguns dias de prazo dos seus fornecedores para fazer o pagamento das suas compras e concede também um período para os seus clientes realizarem o pagamento das vendas (M. V. VIEIRA, 2008). Dessa maneira, por meio dessas atividades operacionais, “são determinadas a liquidez dos estoques, dos valores a receber dos clientes e devidos a fornecedores, assim como suas respectivas rotações (giros)” (ASSAF NETO; LIMA, 2014, p. 111).

- Prazo Médio de Pagamentos de Fornecedores (PMPF): quantifica o período médio que a empresa possui para pagar seus fornecedores, auxiliando a entidade na elaboração das políticas de crédito concedidas pela empresa, pois, quanto maior for o prazo médio para pagamento de seus fornecedores, mais prazo a companhia poderá oferecer a seus clientes, como também menos recursos a instituição precisará disponibilizar para financiar suas operações. Também é chamado de Prazo Médio de Compras (PMC). É calculado da seguinte maneira: $PMPF = (\text{Contas a pagar a Fornecedores (médias)})/\text{Compras a prazo}$

(médias))*360 (que equivale a um ano comercial) (ASSAF NETO; LIMA, 2014; GITMAN, 2010; MATARAZZO, 2010);

- Prazo Médio de Recebimento das Vendas (PMRV): mede o período médio de quantos dias ou meses a empresa leva para receber as vendas realizadas. O ideal é que a companhia diminua, sempre que possível, seus prazos de recebimentos de vendas, a fim de manter um volume maior de recursos disponíveis. Sua média é calculada da seguinte forma: $PMRV = (\text{Duplicatas a receber (média)}/\text{Vendas a prazo}) * 360$ (que equivale a um ano) (ASSAF NETO; LIMA, 2014; GITMAN, 2010; MATARAZZO, 2010);
- Prazo Médio dos Estoques (PME): calcula quantas vezes renovaram-se os estoques, ou seja, o prazo médio entre a compra de mercadorias ou produtos e a venda destes. Sua fórmula é dada por: $PME = (\text{Estoque (médio)}/\text{Custo da Mercadoria Vendida}) * 360$ (GITMAN, 2010);
- Ciclo Operacional (CO): é o prazo desde o início do processo de produção até o recebimento resultante da venda do produto acabado de uma entidade, e abrange duas categorias principais de ativo de curto prazo: estoque e contas a receber. É medido em tempo decorrido por meio da soma da Idade Média dos Estoques (IME) e do Prazo Médio de Recebimento (PMR). Cada empreendimento terá características isoladas, em que o ciclo operacional é exclusivo para cada empresa. Sua expressão é dada por: $CO = \text{Prazo Médio dos Estoques} + \text{Prazo Médio de Recebimentos}$ (GITMAN, 2010; ASSAF NETO; LIMA, 2014);
- Ciclo Financeiro (CF): é caracterizado pelo prazo decorrido entre as saídas de caixa (pagamentos a fornecedores) e as entradas de caixa (recebimentos de clientes), e se encontra defasado em relação ao ciclo econômico (VIEIRA, 2008). Definido também como ciclo de conversão de caixa, tem por finalidade estimar o tempo que uma empresa pode converter caixa em mais caixa. Demonstra a eficiência em administrar os seus ativos e passivos de curto prazo para a geração de caixa. Contudo, os cálculos e as análises variam conforme a empresa, o setor de atuação e a característica do mercado.

De acordo com Gitman (2010), é essencial a compreensão do ciclo de conversão de caixa da empresa, pois essa etapa demarca a discussão da gestão dos ativos circulantes e da gestão de passivos circulantes. Representa o tempo pelo qual os recursos da empresa ficam aplicados, sendo o Ciclo Financeiro (CF) também chamado de Ciclo de Conversão de Caixa (CCC). Pode-se ver que este conta com três componentes principais: Idade Média do Estoque;

Prazo Médio de Recebimento; e Prazo Médio de Pagamento. Sua expressão é dada por: $CF = (\text{Prazo Médio dos Estoques} + \text{Prazo Médio de Recebimentos}) - \text{Prazo Médio de Pagamentos}$.

- Giro do Estoque (GE): costuma medir a atividade ou a liquidez do estoque de uma empresa, e sua expressão é dada por: $\text{Custo das mercadorias vendidas} / \text{Estoque}$. O Giro resultante só tem validade se comparado com o de outras empresas do mesmo setor e pode ser convertido facilmente em Idade Média dos Estoques, dividindo-se 365 (número presumido de dias no ano) pelo resultado anterior. Sendo $GE = 365 / \text{Prazo Médio de Estocagem}$. Pode-se utilizar também o ano comercial dado por 360 dias.

2.4.5 Dinâmica do capital de giro

A análise da dinâmica do capital de giro apresenta-se como um instrumento eficiente para uma boa administração financeira, pois avalia e examina o dinamismo das operações da empresa, o que contribui para sua preservação, continuidade e crescimento (BARBOSA; SANTOS; BARBOSA, 2016).

O Modelo Dinâmico também conhecido como Modelo Fleuriet, foi apresentado na década de 1970 pelo professor e pesquisador francês Michel Fleuriet e adaptado a realidade brasileira em parceria com pesquisadores da Fundação Dom Cabral. O modelo veio inovando a análise de desempenho financeiro e econômico das empresas, sugerindo uma reorganização das contas do balanço patrimonial classificando-as e definindo-as segundo o seu ciclo operacional, financeiro e econômico, considerando, portanto, a dinâmica da empresa e não somente sua posição estática (BARBOSA; SANTOS; BARBOSA, 2016; DA SILVA et al., 2019).

O capital de giro é o ativo circulante da empresa, representado principalmente pelos valores em caixa, aplicações financeiras, valores a receber e estoque. Assaf Neto e Lima (2014, p.290) afirmam:

Em sentido amplo, o capital de giro representa o valor total dos recursos demandados pela empresa para financiar seu *ciclo operacional*, o que engloba as necessidades circulantes identificadas desde a aquisição de matérias-primas até a venda e o recebimento dos produtos elaborados. (grifos dos autores).

A gestão do capital de giro envolve contas do ativo circulante e do passivo circulante. Esse envolvimento dá-se com o objetivo de alcançar uma boa rentabilidade, com o aumento de suas receitas ou redução de custos, e de sua liquidez, que se traduz em diminuir a possibilidade

de a empresa não honrar seus compromissos, ou seja, tornar-se tecnicamente insolvente (GITMAN, 2010).

A análise da estrutura financeira da empresa é primordial na gestão de capital de giro, pois envolve a captação e uso do capital. O estudo dessa estrutura representa as decisões e os investimentos realizados em relação ao capital de giro, bem como a estabilidade financeira da empresa (ASSAF NETO, 2020; BARBOSA; SANTOS; BARBOSA, 2016). As variáveis Capital de Giro (CDG), Necessidade de Capital de Giro (NCG) e Saldo de Tesouraria são indicadores da análise dinâmica de capital.

- Capital de Giro (CDG): é o ativo circulante da empresa, também conhecido como Capital Circulante Líquido (CCL) e Capital de Giro Líquido (CGL), que corresponde à diferença entre o Ativo Circulante (AC) e o Passivo Circulante (PC). Se o resultado dessa diferença for um ativo circulante maior que o passivo circulante, o capital de giro líquido é positivo e sinaliza que a empresa tem liquidez para saldar seus compromissos de curto prazo. Porém, se o resultado da diferença for um ativo circulante menor que o passivo circulante, o capital de giro líquido é negativo e revela uma situação desfavorável para a empresa. Se ocorrer de o resultado ser igual a zero, o capital circulante líquido é nulo e, portanto, a empresa não tem margem de liquidez, seus recursos de curto prazo são exatamente o valor de suas obrigações de curto prazo, ou seja, não tem folga. O propósito do capital de giro é sustentar a atividade principal da empresa, numa indústria, por exemplo, seria o mesmo que financiar desde a compra da matéria-prima até a venda e recebimento dos produtos acabados. O capital de giro é calculado da seguinte forma: $CDG = \text{Ativo Circulante} - \text{Passivo Circulante}$. (ASSAF NETO; LIMA, 2014; DA SILVA et al., 2019; GITMAN, 2010; MATARAZZO, 2010).
- Necessidade de Capital de Giro (NCG): é caracterizada pelo quanto a empresa precisa ter em recurso financeiro para bancar a sua atividade operacional. Também dá um panorama da análise de indicadores financeiros, de crescimento e de lucratividade, revelando se a empresa deve recorrer a capital externo ou se o que tem, internamente, é o suficiente para manter suas atividades operacionais. A Necessidade de Capital de Giro é determinada considerando apenas as contas de curto prazo, ou seja, separam-se as contas circulantes cíclicas (contas de natureza operacional) das contas circulantes erráticas (contas de natureza financeira). O cálculo da Necessidade de Capital de Giro é a partir da diferença entre o Ativo Circulante Operacional (ACO) e o Passivo Circulante Operacional (PCO)

ou Ativo Cíclico menos Passivo Cíclico (ASSAF NETO, 2020; DA SILVA et al., 2019; MATARAZZO, 2010).

- Saldo de Tesouraria (ST): é o valor decorrente da diferença entre o Capital de Giro e a Necessidade de Capital ou da diferença entre as contas erráticas (contas de natureza financeira) do ativo e do passivo (BARBOSA; SANTOS; BARBOSA, 2016).

Segundo Aranha (2015, p. 142):

O Saldo de Tesouraria evidencia as reservas financeiras da empresa para fazer frente às eventuais necessidades de capital de giro. As reservas disponíveis devem cobrir as necessidades de capital de giro transitórias, até seus limites existentes; situação que não deve ser de caráter permanente, pelo contrário, seu restabelecimento dever ser rápido.

O Saldo de Tesouraria está associado ao equilíbrio financeiro da empresa, e seu cálculo se dá pela fórmula: $ST = \text{Ativo Circulante Financeiro (ACF)} - \text{Passivo Circulante Financeiro (PCF)}$ ou $\text{Ativo Errático} - \text{Passivo Errático}$. Do resultado pode-se obter um Saldo de Tesouraria positivo ou negativo. Quando o Saldo de Tesouraria é positivo, quer dizer que a empresa dispõe de recursos para liquidar suas obrigações de curto prazo. Quando negativo, há sinais de que a empresa precisa rever seus investimentos e financiamentos, pois o capital de giro está sendo insuficiente para financiar a necessidade de capital de giro, e numa constância e crescimento desta situação negativa pode prejudicar a sua continuidade, ou seja, há risco de insolvência (ARANHA, 2015; ASSAF NETO, 2020; BARBOSA; SANTOS; BARBOSA, 2016; DA SILVA et al., 2019).

2.5 Índice-Padrão

Assim como apresentado anteriormente, as análises contábeis, econômicas e financeiras fazem uso de uma série de instrumentos para a mensuração de dados e de desenvolvimento de informações, por meio dos quais é possível obter uma imagem mais nítida sobre a real situação de uma empresa, ou mesmo da economia de alguma região. Dentre as ferramentas citadas estão os índices de endividamento, de rentabilidade e de liquidez, que explicitam, em valores, aquilo que ocorre no contexto empresarial e, muitas vezes, não é simples o bastante para ser notado à primeira vista ou sob uma administração menos atenta.

Segundo a Agência Estadual de Regulação dos Serviços Públicos Delegados do Rio Grande do Sul (AGERGS, 1999), o índice padrão se trata de um instrumento que possibilita a

comparação de uma empresa com suas concorrentes, ou seja, outras empresas que atuem no mesmo setor, representando um processo natural no raciocínio humano, em que as avaliações são construídas com base em comparações, mesmo não obedecendo a uma metodologia mais clara. Conforme J. P. da Silva (2008, p. 287):

Um índice padrão é um referencial de comparação. A comparação de determinado índice de uma empresa em particular com o índice-padrão indica, por exemplo, se a empresa que estamos analisando está enquadrada no padrão ou se está melhor ou pior do que aquele referencial.

O autor descreve, ainda, em seu estudo sobre índices-padrão, a existência de três fatores primordiais que devem ser considerados no momento de sua elaboração:

- Região demográfica: dependendo de onde a empresa se encontra, as características oriundas da região podem impactar, significativamente, na atuação da organização, como o clima, os costumes, as crenças, os valores e a própria política;
- Segmento de atuação da empresa: colocado como um dos fatores de maior influência nas empresas, estabelecendo sua estrutura, o fluxo financeiro existente, bem como as características que determinam a criação dos índices financeiros. Nos casos de entidades com diversos segmentos de atuação, é importante a identificação daquele principal; se não for possível, deve-se encontrar a segmentação por atividades como uma alternativa;
- Porte da empresa: dependendo do porte da companhia seus índices podem se apresentar de maneiras muito diversas e, para que o tamanho da empresa não gere discrepâncias nas comparações que se pretende realizar, deve-se utilizar entidades que estejam em uma mesma dimensão.

Sendo assim, Matarazzo (2010) afirma que os índices-padrão possibilitam a comparação de empresas por meio da estatística, pois permitem a extração de medidas de um determinado universo de elementos, sendo as mais utilizadas a média, a moda e a mediana:

- Média: a média aritmética simples é, geralmente, empregada para inferir algo que é característico em um universo. Consoante Toledo e Ovalle (1985), a média é caracterizada como o quociente da soma dos valores do conjunto e o número total de valores, de modo que a média entre 3 valores ($n=3$) é dada pela soma dessas quantidades dividida por 3;

- Moda: é caracterizada como sendo o valor que mais se repete em um conjunto de dados, de maneira que existe a possibilidade de os grupos se caracterizarem como sem moda (amodal), uma moda (unimodal), duas modas (bimodal) e três ou mais modas (multimodal) (HOFFMAN, 2009);
- Mediana: valor pelo qual se limitam 50% dos dados, isto é, a metade inferior é igual a metade superior, ocupando a posição central de um rol (HOFFMAN, 2009).

Embora o índice padrão pareça ter um papel simples, por permitir que as empresas sejam comparadas, também é caracterizado como elemento importante em análises macroeconômicas, uma vez que substitui os números reais das empresas, estudando os índices de todas as organizações, possibilitando, ainda, a avaliação de diversas entidades dentro de um mesmo setor (MATARAZZO, 2010).

Soma-se a isso o fato de que a aplicação de índices-padrão, como se propõe neste estudo, pode ser executada em diversos ramos da economia, sejam pequenas, médias ou grandes empresas, de setores mais específicos ou não. Como exemplo, pode-se citar o caso apresentado por Aranha (2015), em que o autor aplicou metodologias de cálculo do índice padrão para empresas vinculadas ao setor elétrico brasileiro, atentando para todos os cálculos inerentes à execução dos índices, permitindo, assim, uma melhor compreensão a respeito de determinada atividade e seu mercado.

Nesse prisma, o estudo de Jahara, Mello e Afonso (2015) propôs desenvolver um índice-padrão para análise da performance financeira dos clubes brasileiros de futebol da série A, no ano de 2014. Segundo os autores, diante do cenário no qual estão inseridos os clubes de futebol, tem-se que cada vez mais o esporte tem deixado de ser uma atividade de lazer e ganhado uma perspectiva de negócio. Acredita-se que o sucesso desportivo depende de condições que vão além da capacidade técnica e competitiva de um grupo formado.

Sendo assim, a estabilidade financeira de organizações desportivas e de todo um conjunto delas que estejam ativas, atuando em campeonatos, serve para criar um clima de certeza de que os compromissos serão honrados, e que problemas financeiros extracampo não influenciam no desempenho desportivo. Foram selecionados, para a análise, balanços patrimoniais e demonstrativos de resultados de 20 clubes; o estudo classifica-se como uma pesquisa exploratória descritiva, de abordagem quantitativa, com análise documental.

Já Rehbein et al. (2008), em sua pesquisa, tiveram como objetivo evidenciar a aplicabilidade dos índices-padrão nos serviços públicos concedidos, exemplificando por meio da aplicação na área de transporte intermunicipal de passageiros, no âmbito da contabilidade

regulatória, uma vez que se constitui como subsídio para análise dos serviços públicos concedidos à iniciativa privada. O acompanhamento da concessão, por meio de indicadores econômico-financeiros, possibilita identificar empresas que possam apresentar riscos para a adequada prestação do serviço público, bem como sinalizar ao agente regulador possíveis ajustes operacionais que mereçam ser implementados para o efetivo exercício da regulação.

Um estudo acerca de empresas de construção civil, por comparação com o índice-padrão, foi realizado e propôs uma análise financeira a partir da construção de um conjunto de comparação individual para que os índices-padrão tivessem significado. Para Duarte e Lamounier (2007), as comparações entre organizações do mesmo setor são válidas para observar o comportamento isolado de cada uma dentro do seu universo, o que poderá, segundo o autor, com a comparação entre si, buscar uma melhor performance, ganhando, então, competitividade no mercado no qual estão inseridas. Já no caso da AGERGS (1999), a utilização de índices-padrão esteve envolvida na análise do transporte intermunicipal de passageiros, atentando para os pontos já listados anteriormente sobre a necessidade de observar regiões de atuação, porte e setor de atividade do negócio.

No entanto, deve-se atentar também para outras questões quando se pretende trabalhar com índices-padrão, como destacado por Rehbein et al. (2008), posto que nem sempre a aplicação do instrumento se caracteriza como algo factível, em razão da necessidade que apenas as sociedades anônimas têm de divulgar suas informações contábeis. Isso pode se configurar como uma barreira ao estudo, pois muitos administradores e gerentes de negócios não possuem segurança para transmitir as informações financeiras e contábeis de suas empresas para terceiros.

Matarazzo (2010) destaca, ainda, com base nos indicadores econômico-financeiros que se pode obter, que há três possíveis formas de avaliação: análise intrínseca, realizada de maneira isolada, sem o uso de comparações entre os participantes; análise através do tempo, em que se busca a determinação de tendências, ou mesmo perfis das organizações; e análise comparativa entre os resultados dos concorrentes. Os índices-padrão se consolidam com base nessa terceira forma de análise.

Uma vez que o presente estudo buscará focar na análise comparativa, por meio da criação de índices-padrão para o setor de comércio das MPEs de Campo Grande, destaca-se a necessidade de reflexões sobre o método de criação desses índices, com base em cálculos realizados na estatística, como será apresentado a seguir.

2.5.1 Método de criação do Índice-Padrão

Como abordado anteriormente, o método de construção de índices-padrão faz uso de uma série de cálculos e instrumentos estatísticos para a avaliação dos valores apresentados, como no caso da mediana. Entretanto, como exposto por Matarazzo (2010), apenas a mediana (medida de distribuição de frequência) não é suficiente para realizar comparações precisas, sendo necessária a utilização de outras medidas estatísticas, como quartis, decis e percentis, todos caracterizados como medidas de posição. Segundo Aranha (2015, p. 164), essas medidas são usadas para indicar:

[...] quais porcentagens de dados dentro de uma distribuição de frequências superam essas expressões, cujo valor representa o valor do dado que se encontra no centro da distribuição de frequência, também denominado "Medidas de Tendência Central". Tais medidas de posição de uma distribuição de frequências têm de cumprir determinadas condições para que sejam verdadeiramente representativas da variável que resumem. Toda síntese de uma distribuição se considera como operativa se intervêm em sua determinação todos e cada um dos valores da distribuição, sendo única para cada distribuição de frequências sendo sempre calculável e de fácil obtenção. A seguir, descrevemos as medidas de posição mais comumente utilizadas: **Quartis:** São 3 quartis que dividem uma distribuição em 4 partes iguais: primeiro, segundo e terceiro quartil. **Decis:** São 9 decis que dividem uma distribuição em 10 partes iguais: (do primeiro ao nono decil). **Percentis:** São 99 percentis que dividem uma série em 100 partes iguais: (do primeiro ao noventa e nove percentil). (grifos do autor).

Sobre essas medidas de posição, Anderson et al. (2007) dizem que a função de um percentil é fornecer informações sobre como os dados se distribuem em um intervalo, do menor ao maior valor, de modo que, para dados que não possuam muitos valores repetidos, o p-ésimo percentil dividirá os dados em duas partes. De forma mais direta, o p-ésimo percentil é um valor tal que pelo menos p por cento das observações são menores ou iguais a esse valor, e pelo menos (100-p) por cento das observações são maiores ou iguais a esse valor. Para que esses valores sejam calculados, devem-se organizar os dados em ordem crescente, ou seja, do menor para o maior. Após isso, é preciso realizar o cálculo do índice "i", definido por:

$$i = \left(\frac{p}{100} \right) n$$

Em que:

- P representa o percentil que se busca;
- N é o número de observações.

Também é necessário atentar para o caso de i não ser um número inteiro, assim, ele deverá ser arredondado para o valor inteiro imediatamente superior, que indicará a posição do p -ésimo percentil. Caso i seja um valor inteiro, o p -ésimo percentil será a média entre os valores das posições i e $i+1$.

Considera-se, para exemplo, os valores apresentados pelo autor:

Valores	710	755	850	880	890	920	940	950	050	130	325	850
---------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Em ordem crescente:

Valores	050	130	325	710	755	850	850	880	890	920	940	950
---------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Tendo sido os valores colocados em ordem crescente, aplicar-se-á a fórmula para descobrir a posição do 85º percentil:

$$i = \left(\frac{85}{100} \right) \times 12 = 0,85 \times 12 = 10,2$$

Como o resultado não é um número inteiro, deve-se arredondar o valor para o número inteiro imediatamente superior, ou seja, 11. Assim, vê-se que o 85º percentil se encontra na 11ª posição dos dados, ou seja, 325. Quando se deseja dividir os dados em quatro partes iguais, em que cada uma representa exatamente 25% das observações, usam-se os quartis, sendo estes os pontos de divisão:

- Q1 = primeiro quartil, ou 25º percentil;
- Q2 = segundo quartil, ou 50º percentil, também chamado de mediana;
- Q3 = terceiro quartil, ou 75º percentil.

Utilizando como base os dados amostrados para o exemplo anterior, uma vez que se busca o primeiro quartil, tem-se, por exemplo:

$$i = \left(\frac{25}{100}\right) \times 12 = 3$$

Como o resultado apresentado é um valor inteiro, deve-se realizar a média entre o 3º e o 4º valor dos dados: $Q1 = (850+880) / 2$; $Q1 = 865$.

Já os Decis dividem o conjunto de dados em dez partes iguais, sendo que o primeiro Decil é o valor da série que supera a 1/10 parte dos dados e, por sua vez, é superado por 9/10 partes restantes, isto é, 10% e 90% dos dados, respectivamente (ARANHA, 2015). Considerando o exposto por Anderson et al. (2007), para a identificação do segundo Decil, por exemplo, tem-se:

$$i = \left(\frac{20}{100}\right) \times 12 = 2,4$$

Assim, o valor que representaria, no conjunto de pesos tratados, o segundo Decil seria o 3º valor da lista, 850.

A escolha das medidas de posição a serem utilizadas varia entre os pesquisadores, embora Matarazzo (2010) assegure que utilizar apenas a mediana pode resultar em comparações imprecisas, recomendando o uso de decis, já que estes apresentam nove medidas de posição, dispondo as informações de maneira a proporcionar uma boa ideia sobre a distribuição estatística dos índices que tenham sido tabulados. Por outro lado, Marion (2001) ressalta que trabalhos desenvolvidos com acadêmicos de contabilidade, nos cursos de graduação, em disciplinas como Análise de Balanços, têm mostrado que a construção de índices-padrão com base em quartis apresenta bons resultados.

A partir dos resultados obtidos com as medições escolhidas, podem-se definir os valores exatos para a classificação dos índices utilizados para a comparação, observando como cada um será categorizado frente às divisões apresentadas. Quanto às classificações possíveis, Marion (2001) sugere que uma boa forma de conceituação, principalmente em âmbito acadêmico, é semelhante àquela aplicada pela empresa Serasa, em que: quanto maior, melhor, ou quanto maior, pior. Seguindo o exemplo apresentado por Aranha (2015), a classificação dos valores se apresenta da seguinte forma:

- Quartis (quanto maior, melhor):
 - Abaixo de Q1: Deficiente;
 - Entre Q1 e Q2: Razoável;

- Entre Q2 e Q3: Satisfatório;
- Acima de Q3: Bom.
- Quartis (quanto maior, pior):
 - Abaixo de Q1: Bom;
 - Entre Q1 e Q2: Satisfatório;
 - Entre Q2 e Q3: Razoável;
 - Acima de Q3: Deficiente.
- Decis (quanto maior, melhor):
 - Abaixo de D1: Péssimo;
 - Entre D1 e D2: Deficiente;
 - Entre D2 e D3: Fraco;
 - Entre D3 e D4: Razoável;
 - Entre D4 e D6: Satisfatório;
 - Entre D6 e D8: Bom;
 - Entre D8 e D10: Ótimo.
- Decis (quanto maior, pior):
 - Abaixo de D2: Ótimo;
 - Entre D2 e D4: Bom;
 - Entre D4 e D6: Satisfatório;
 - Entre D6 e D7: Razoável;
 - Entre D7 e D8: Fraco;
 - Entre D8 e D9: Deficiente;
 - Entre D9 e D10: Péssimo.

Por fim, o autor ainda define que, para a construção de índices-padrão, deve-se obedecer, em ordem, aos seguintes procedimentos:

1. Determinar um ramo de atividade;
2. Separar as empresas do ramo ou que sejam mais representativas;
3. Calcular os índices financeiros desejados de cada empresa do ramo;
4. Colocar os índices obtidos em ordem crescente de grandeza;
5. Calcular os decis;
6. Definir os índices-padrão com base nos decis apresentados.

Consoante o que foi apresentado como método de criação de índices-padrão, por meio de medidas estatísticas e passos listados anteriormente, o presente trabalho atentar-se-á para o cumprimento dos requisitos expostos pelos autores, bem como a seleção criteriosa de medidas a serem empregadas de acordo com os objetivos a serem alcançados e os resultados esperados, porquanto, embora Aranha (2015) tenha descrito o uso de decis para a classificação dos resultados obtidos, outras medidas se fazem válidas para uso nesses casos específicos, como os quartis e os percentis.

3 METODOLOGIA

A presente pesquisa teve como objetivo efetuar análise financeira e calcular os índices-padrão identificados para as micro e pequenas empresas do setor de comércio de Campo Grande - MS no período de 2017 e 2018. Para tanto, utiliza-se uma abordagem quantitativa, pois calcularam-se os índices econômico-financeiros e construíram-se os índices-padrão, já discutidos por autores citados no referencial teórico, com o intuito de quantificar informações necessárias para a melhor compreensão do cenário das organizações da região. Segundo Richardson (2012, p. 70), a abordagem quantitativa “caracteriza-se pelo emprego de quantificação tanto nas modalidades de coleta de informações, quanto nos tratamentos delas por meio de técnicas estatísticas, desde as mais simples as mais complexas”.

Adicionalmente, empregou-se o método estatístico, em razão do padrão que se desejava construir, com a finalidade de comparação do desempenho econômico-financeiro das empresas, pois permite a descrição quantitativa da população, considerada como um todo que se mantém organizado, possibilitando a realização de inferências fundamentadas na aplicação da teoria estatística, que se constrói como um importante pilar na investigação das ciências sociais.

No que tange à metodologia da pesquisa, pode-se afirmar que se caracteriza como dedutiva. Esse método é apresentado por Pradanov e Freitas (2013) como aquele que parte do geral para realizar inferências sobre o particular. Já para Gil (2008), essa técnica parte de princípios reconhecidos como verdadeiros para chegar a conclusões de maneira puramente formal por meio de uma lógica.

Nesse prisma, verifica-se que a pesquisa pôde ser classificada como comparativa, uma vez que foram empregados instrumentos quantitativos específicos para a comparação dos resultados de empresas de um setor da economia. O método comparativo busca explicar fenômenos por meio da observação e da utilização de dados concretos, deduzindo os elementos abstratos, constantes e gerais (LAKATOS; MARCONI, 2007). Nesse contexto, Pradanov e Freitas (2013, p. 38) afirmam ainda que:

Centrado em estudar semelhanças e diferenças, esse método realiza comparações com o objetivo de verificar semelhanças e explicar divergências. O método comparativo, ao ocupar-se das explicações de fenômenos, permite analisar o dado concreto, deduzindo elementos constantes, abstratos ou gerais nele presentes.

Do ponto de vista de sua natureza, a pesquisa classifica-se como aplicada e quanto aos procedimentos é documental, pois objetiva a criação de conhecimento para a aplicação prática

e a resolução de problemas específicos. Quanto a seus objetivos, é interpretada como exploratória descritiva, uma vez que busca proporcionar novas informações sobre um determinado assunto, estimulando sua compreensão, e pelo fato de que os dados empregados não serão manipulados pelo pesquisador, sendo utilizados apenas para o entendimento do cenário explicitado. No caráter documental relacionado aos procedimentos, Richardson (2012, p. 230) revela que a análise documental “consiste em uma série de operações que visam estudar e analisar um ou vários documentos para descobrir as circunstâncias sociais e econômicas com as quais podem estar relacionados”. Dessa investigação serão extraídos dados que possibilitarão o desenvolvimento da pesquisa.

De acordo com Lakatos e Marconi (2007), após manusear os documentos e obter os dados, o pesquisador deverá analisar e interpretar os resultados, também afirmando que análise e interpretação são atividades diferentes, mas que se complementam. Neste estudo, os dados foram representados em gráficos, quadros e tabelas com conteúdo estatístico. Além disso, foram narrados, descritos, analisados e interpretados buscando identificar o que de mais representativo se conseguiu extrair.

3.1 População e Amostra da Pesquisa

A população escolhida para a pesquisa concentrou-se nas micro e pequenas empresas do setor de comércio enquadradas no Simples Nacional, localizadas no município de Campo Grande, no Estado de Mato Grosso do Sul. De acordo com a JUCEMS, até agosto de 2019, havia no estado 230.804 empresas ativas e, no município escolhido, 96.376, considerando todos os portes e setores. O município escolhido para o desenvolvimento do estudo se deu por ser o maior em número de empresas e pela representatividade das micro e pequenas empresas do setor de comércio no estado.

O número da amostra corresponde a 21 empresas do setor de comércio, qualificadas como micro e pequenas empresas e enquadradas no Simples Nacional. Numa primeira fase, pretendia-se estudar um número expressivo de empresas, contudo foi impossível seguir essa linha de ação devido à dificuldade de obtenção dos dados, já que os dados dessas empresas não são públicos.

De acordo com dados da JUCEMS, até agosto de 2019, existiam 96.376 empresas em Campo Grande/MS, que atendiam ao perfil da pesquisa, entretanto, devido a recusa de empresas de contabilidade em participar da pesquisa o número da amostra se mostrou bastante reduzido. Embora houvesse o compromisso em preservar a identidade das empresas, observa-se que

índice de recusa de participação foi elevado, sendo que alguns casos a justificativa foi de que não possuíam as demonstrações contábeis elaboradas dos períodos solicitados, 2017 e 2018. Esse fato é preocupante, haja vista a obrigatoriedade das demonstrações contábeis de acordo com a Lei nº 11.406/2002.

3.2 Procedimentos de Coleta e Tratamento dos Dados

Para a coleta de dados foram realizadas visitas às empresas e aos escritórios de contabilidade, além de contato por outros meios de comunicação, no intuito de obter as informações necessárias à pesquisa. Os dados necessários para análise foram retirados das Demonstrações Contábeis (Balanço Patrimonial e Demonstração de Resultado) dos anos de 2017 e 2018 das micro e pequenas empresas do setor de comércio de Campo Grande – MS.

Dos 31 conjuntos de demonstrações, Balanço Patrimonial e Demonstrações de Resultado de 2017 e de 2018, 10 foram descartados por se tratar de empresas com atividades conjuntas de serviços ou por falta de alguma informação necessária para as análises nos documentos.

Para manter o anonimato das empresas, seus nomes foram substituídos por números de 1 a 21 e os dados das demonstrações foram organizados em um modelo, em planilha eletrônica no Microsoft Office Excel.

3.3 Limitações do Estudo

É importante destacar que, mesmo com o tratamento dos dados, não foi possível calcular todos os indicadores anuais, por exemplo, os do grupo de atividade do ano de 2017. Cada empresa tem suas particularidades e, embora as demonstrações financeiras sejam preparadas conforme a legislação contábil, em se tratando de micro e pequenas empresas, as demonstrações são muitas vezes simplificadas.

Os Balanços Patrimoniais e Demonstrações do Resultado utilizados nesta pesquisa para extração dos dados para as análises econômico-financeiras foram dos anos de 2017 e 2018, contudo não foi possível calcular, com precisão, os índices de prazo médio do ano de 2017, devido serem necessários dados do exercício anterior para a média do exercício atual. Um exemplo foi o valor dos estoques do ano anterior, utilizados para se obter o valor de compras e do prazo médio dos estoques. Esse valor consta nas demonstrações do ano de 2016 e não se teve acesso a esses dados.

Posto que, mesmo sem todos os valores dos índices de prazo médio de 2017, o ano consta na planilha, conforme Quadro 3, apresentado no próximo capítulo, no qual estão representados os respectivos cálculos dos índices de cada empresa.

Outro limitador, conforme apontado anteriormente, foi a dificuldade em se obter as informações, pois além de não serem públicos os demonstrativos contábeis, também teve a baixa adesão a participação da pesquisa, por parte das empresas de contabilidade, o que resultou em uma amostra pequena em relação a população-objeto.

4 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

Para alcançar o objetivo proposto pelo estudo de efetuar análise financeira e calcular os índices-padrão econômico-financeiros identificados para as micro e pequenas empresas do setor de comércio em Campo Grande – MS no período de 2017 e 2018 foram realizados os procedimentos mencionados na metodologia e descritos neste capítulo. Neste estudo, optou-se por empregar os Decis para a construção dos índices-padrão do setor comercial.

4.1 Os Indicadores Econômico-Financeiros Utilizados

Os índices escolhidos para a análise dos dados coletados das demonstrações de cada empresa e inseridos nas planilhas foram classificados nos eixos de estrutura de liquidez, rentabilidade e lucratividade apresentados no Quadro 3 para melhor ilustração:

Quadro 3 – Índices econômico-financeiros

Indicador	Sigla	Índice	Fórmula
Liquidez	LS	Liquidez Seca	$\text{Ativo Circulante} - (\text{Estoque} - \text{Despesas Antecipadas}) / \text{Passivo Circulante}$
	LC	Liquidez Corrente	$\text{Ativo Circulante} / \text{Passivo Circulante}$
	LG	Liquidez Geral	$\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável Longo Prazo} / \text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não Circulante}$
	LI	Liquidez Imediata	$\text{Disponível} / \text{Passivo Circulante}$
Rentabilidade	ML	Margem Líquida	$\text{Lucro Líquido} / \text{Vendas Líquidas}$
	GA	Giro do Ativo	$\text{Vendas Líquidas} / \text{Ativo Total}$
	ROE	Retorno sobre Patrimônio Líquido	$\text{Lucro Líquido} / \text{Patrimônio Líquido médio}$
	ROI	Retorno sobre Investimentos	$\text{Lucro Líquido} / \text{Ativo Total médio}$
Endividamento	PCT	Participação de Capital de Terceiros	$\text{Capital de Terceiros} / \text{Patrimônio Líquido}$ ou $(\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não Circulante}) / \text{Patrimônio Líquido}$
	IPL	Imobilização do Patrimônio Líquido	$\text{Ativo Não Circulante} - \text{Realizável a LP} / \text{Patrimônio Líquido}$
	CE	Composição do Endividamento	$\text{Passivo Circulante} / \text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não Circulante}$
	EG	Endividamento Geral	$(\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não Circulante}) / \text{Ativo Total}$

Indicador	Sigla	Índice	Fórmula
Atividade	PMPF ou PMC	Prazo Médio de Pagamentos de Fornecedores ou Prazo Médio de Compras	Contas a pagar a Fornecedores (médias)/Compras a prazo (médias)*360
	PMRV	Prazo Médio de Recebimento das Vendas	(Duplicatas a receber (média)/Vendas a prazo) *360
	PME	Prazo Médio dos Estoques	(Estoque (médio) / Custo da mercadoria Vendida) *360
	CO	Ciclo Operacional	Prazo Médio dos Estoques + Prazo Médio de Recebimentos
	CF	Ciclo Financeiro	(Prazo Médio dos Estoques + Prazo Médio de Recebimentos) - Prazo Médio de Pagamentos
Capital de Giro	CDG ou CGL ou CCL	Capital de Giro	Ativo Circulante – Passivo Circulante
	NCG	Necessidade de Capital de Giro	Ativo Circulante Operacional - Passivo Circulante Operacional ou Ativo Cíclico - Passivo Cíclico
	ST	Saldo de Tesouraria	Ativo Circulante Financeiro – Passivo Circulante Financeiro ou Ativo Errático - Passivo Errático

Fonte: Elaborado pela autora, com adaptação de Gitman (2010, p. 63-64); Matarazzo (2010, p. 86).

A definição e metodologia de cálculos dos indicadores foram tratadas no capítulo 2. A escolha desses indicadores foi incentivada pela visão global que este tipo de análise oferece da situação econômica e financeira da empresa, e por proporcionarem um conjunto de informações úteis para decisões internas, ou quando se pretende analisar e comparar o desenvolvimento de empresas do mesmo segmento em conjunto com outros instrumentos, como neste estudo (MATARAZZO, 2010).

A Tabela 3 apresenta os índices calculados por ano e por empresa:

Tabela 3 – Índices Econômico-financeiros calculados

(continua)

Empresas	Índices de Liquidez								Índices de Rentabilidade							
	LS		LC		LG		LI		ML%		GA		ROI%		ROE%	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
1	1,84	1,90	2,13	2,03	1,32	1,92	1,84	1,83	6,01	20,02	3,23	1,58	19,41	31,61	79,79	65,97
2	3,97	4,65	4,21	4,84	4,21	4,84	2,22	3,62	26,81	31,53	1,80	1,17	48,31	36,73	62,89	46,15
3	1,40	1,51	1,57	1,51	1,16	0,88	1,40	1,51	12,60	7,69	4,92	5,15	61,99	39,64	93,03	93,13
4	2,06	3,79	3,50	5,34	2,67	1,18	0,40	1,04	35,32	10,61	3,04	1,69	107,32	17,97	144,24	35,59
5	2,87	2,28	5,91	5,24	5,91	5,24	1,42	1,49	14,00	10,55	0,68	0,86	9,52	9,07	11,46	11,21
6	0,28	0,05	1,14	0,88	0,00	0,00	0,28	0,05	7,61	-19,75	3,26	3,05	24,85	-60,15	51,89	-1243,90
7	1,87	4,00	2,40	4,26	2,26	3,36	1,14	2,82	59,71	60,31	0,93	0,71	55,67	42,60	137,34	94,27
8	0,33	0,30	1,64	2,13	1,64	2,13	0,18	0,25	-4,65	5,67	4,11	3,48	-19,14	19,73	-48,87	37,14
9	0,19	0,02	0,22	0,07	0,16	0,06	0,13	0,01	4,52	-3,41	2,38	2,75	10,79	-9,37	-30,36	18,03
10	2,86	2,85	3,10	2,85	3,10	2,85	0,14	0,27	14,69	21,92	2,15	4,08	31,59	89,37	46,01	134,46
11	9,43	8,30	9,60	8,57	8,80	7,85	9,43	8,30	3,58	9,43	1,44	1,47	5,16	13,82	5,79	15,75
12	0,71	6,97	36,29	33,46	36,29	33,46	0,71	6,97	10,44	7,49	2,87	2,90	30,00	21,73	30,83	22,38
13	6,04	9,15	6,80	11,49	6,80	11,49	4,48	8,04	22,55	22,75	0,51	0,28	11,50	6,41	12,96	6,83
14	3,98	3,09	4,07	3,15	1,39	1,16	3,04	1,74	2,96	-8,93	3,47	3,48	10,27	-31,03	23,19	-81,47
15	6,11	5,39	7,94	7,23	7,94	7,23	5,16	4,44	10,72	29,56	0,86	1,01	9,20	29,86	10,51	34,59
16	2,52	1,47	2,64	1,62	2,64	1,62	1,78	1,04	9,60	8,14	2,27	2,42	21,81	19,72	35,09	49,82
17	2,31	0,15	5,60	5,18	2,26	3,09	2,31	0,15	-3,72	28,27	3,05	2,36	-11,33	66,81	-17,91	91,81
18	2,64	4,64	2,66	5,10	2,08	5,10	0,02	0,66	-3,55	39,93	1,82	2,42	-6,46	96,63	-11,59	117,19
19	1,27	3,94	1,53	9,79	1,49	8,95	0,15	0,67	-65,34	33,66	1,12	0,88	-72,98	29,63	-206,42	33,27
20	0,28	0,09	0,41	0,26	0,39	0,26	-0,01	0,01	-8,09	-6,53	1,90	3,74	-15,38	-24,44	26,92	32,34
21	2,32	1,39	11,32	1,83	11,32	1,83	2,32	1,39	12,71	8,57	3,78	2,24	48,11	19,16	52,32	36,36

(continua)

Empresas	Índices de Endividamento								Índices de Dinâmica de Capital de Giro (R\$)					
	PCT%		EG%		CE%		IPL%		CDG		NCG		ST	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
1	311,07	108,68	75,67	52,08	62,03	94,41	0,61	0,23	171.716,09	336.083,00	-72.508,80	-26.614,08	244.224,89	362.697,08
2	30,20	25,63	23,19	20,40	100,00	100,00	3,08	1,62	712.258,09	1.031.224,53	239.704,22	164.174,69	472.553,87	867.049,84
3	50,09	134,94	33,37	57,44	74,20	58,31	91,89	115,86	34.230,52	30.875,91	-41.291,32	-38.417,95	75.521,84	69.293,86
4	34,39	98,02	25,59	49,50	76,39	22,10	42,43	82,27	124.128,10	164.529,41	115.829,10	125.215,75	8.299,00	39.313,66
5	20,31	23,52	16,88	19,04	100,00	100,00	0,20	0,26	1.026.463,32	908.313,54	729.882,73	589.392,90	296.580,59	318.920,64
6	108,78	1967,85	52,10	95,16	89,94	76,56	96,77	747,78	5.830,03	-9.924,58	22.563,63	3.294,89	-16.733,60	-13.219,47
7	52,50	32,65	34,43	24,61	94,41	78,74	33,77	23,04	341.282,21	475.054,10	127.837,20	110.686,81	213.445,01	364.367,29
8	155,35	88,23	60,84	46,87	100,00	100,00	0,00	0,00	33.018,63	49.156,08	23.987,96	38.244,65	9.030,67	10.911,43
9	-381,40	-292,37	135,54	151,98	72,06	79,93	-220,00	-176,26	-396.262,58	-526.567,04	-464.873,18	-386.409,42	68.610,60	-140.157,62
10	45,63	50,46	31,33	33,54	100,00	100,00	4,35	6,89	98.248,80	62.111,83	100.543,83	52.944,05	-2.295,03	9.167,78
11	12,33	14,00	10,97	12,28	88,95	90,78	3,88	4,17	1.499.420,25	1.612.003,96	-143.801,22	-155.471,67	1.643.221,47	1.767.475,63
12	2,75	3,00	2,68	2,91	100,00	100,00	2,93	2,72	348.857,06	402.323,70	341.795,34	315.989,09	7.061,72	86.334,61
13	12,68	6,63	11,25	6,22	100,00	100,00	26,45	30,39	3.158.313,05	2.601.651,72	725.798,97	624.260,35	2.432.514,08	1.977.391,37
14	125,70	162,52	19,05	22,80	34,20	36,83	50,68	74,18	99.766,70	74.572,53	1.008,26	14.059,55	98.758,44	60.512,98
15	14,24	15,85	12,47	13,68	100,00	100,00	1,15	1,28	798.816,99	713.922,38	204.876,96	205.353,96	593.940,03	508.568,42
16	60,91	156,37	37,85	61,90	100,00	100,00	0,00	0,00	70.802,84	44.238,74	16.362,91	411,11	54.439,93	43.827,63
17	58,03	37,42	36,72	27,23	40,36	59,57	27,00	21,84	655.259,99	668.462,71	325.589,43	644.992,76	329.670,56	23.469,95
18	79,32	21,28	44,23	17,54	78,18	100,00	14,59	12,67	281.730,70	267.270,83	278.341,93	224.266,90	3.388,77	43.003,93
19	182,85	12,31	64,65	10,96	97,34	91,39	10,92	2,15	115.796,93	373.575,22	272.695,50	345.096,82	-156.898,57	28.478,40
20	-275,11	-232,29	157,11	175,59	96,50	99,76	-67,55	-71,94	-465.751,89	-372.622,85	820,84	-123.371,64	-466.572,73	-249.251,21
21	8,75	89,74	8,04	47,30	100,00	100,00	9,71	25,22	284.970,42	112.548,83	226.877,67	-65.550,61	58.092,75	178.099,44

(conclusão)

Índices de Atividade (nº dias)										
Empresas	PMR		PMP		PME		CO		CF	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
1	0,00	0,00	0,00	0,00	35,49	39,79	35,49	39,79	35,49	0,00
2	0,00	0,00	0,00	0,00	33,51	36,90	33,51	36,90	33,51	0,00
3	0,00	0,00	17,37	0,00	5,34	0,00	5,34	0,00	-12,04	0,00
4	34,56	62,19	28,33	0,00	100,00	68,04	134,57	130,23	106,24	0,00
5	129,79	63,04	134,39	0,00	461,98	365,02	591,77	428,06	457,38	0,00
6	0,00	0,00	23,01	0,00	68,73	98,66	68,73	98,66	45,72	0,00
7	37,20	56,08	86,22	0,00	131,59	49,39	168,79	105,47	82,57	0,00
8	8,07	2,36	52,41	0,00	93,34	133,34	101,42	135,70	49,01	0,00
9	7,44	2,06	101,90	0,00	9,74	17,91	17,17	19,97	-84,73	0,00
10	142,90	76,20	53,48	0,00	23,37	0,00	166,28	76,20	112,79	0,00
11	0,00	0,00	36,81	0,00	13,80	26,58	13,80	26,58	-23,01	0,00
12	0,00	0,00	0,00	0,00	151,95	116,13	151,95	116,13	151,95	0,00
13	123,79	88,42	113,80	0,00	83,24	322,16	207,03	410,58	93,23	0,00
14	10,17	20,69	29,93	0,00	5,07	5,19	15,24	25,88	-14,69	0,00
15	49,86	46,63	59,77	0,00	130,87	170,54	180,73	217,17	120,95	0,00
16	44,52	38,99	43,56	0,00	16,62	24,00	61,14	62,99	17,57	0,00
17	0,00	0,00	15,41	0,00	65,09	231,17	65,09	231,17	49,68	0,00
18	1,50	29,30	29,90	0,00	1,71	34,03	3,21	63,33	-26,70	0,00
19	180,01	85,81	47,24	0,00	62,77	16575,67	242,78	16661,48	195,53	0,00
20	11,96	9,47	64,06	0,00	51,57	8,48	63,52	17,95	-0,54	0,00
21	0,00	0,00	23,21	0,00	89,62	40,48	89,62	40,48	66,42	0,00

Fonte: Elaborado pela autora com dados da pesquisa.

4.2 A Construção do Índice-Padrão

Seguindo a metodologia de construção de índice-padrão proposta por Aranha (2015), também descrita no capítulo 2 deste trabalho, após o cálculo dos indicadores econômico-financeiros das 21 empresas de comércio, qualificadas como micro e pequenas empresas, classificou-se cada índice encontrado em ordem crescente, em cada indicador, para assim descobrir a posição e encontrar os Decis e a mediana do conjunto.

A Tabela 4, a seguir, representa todos os índices encontrados em ordem crescente:

Tabela 4 – Índices Econômico-financeiros em ordem crescente

(continua)

Índices de Liquidez								Índices de Rentabilidade							
LS		LC		GERAL		IMEDIATA		ML%		GA		ROI%		ROE%	
2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
0,19	0,02	0,22	0,07	0,00	0,00	-0,01	0,01	-65,34	-19,75	0,51	0,28	-72,98	-60,15	-206,42	-1243,90
0,28	0,05	0,41	0,26	0,16	0,06	0,02	0,01	-8,09	-8,93	0,68	0,71	-19,14	-31,03	-48,87	-81,47
0,28	0,09	1,14	0,88	0,39	0,26	0,13	0,05	-4,65	-6,53	0,86	0,86	-15,38	-24,44	-30,36	6,83
0,33	0,15	1,53	1,51	1,16	0,88	0,14	0,15	-3,72	-3,41	0,93	0,88	-11,33	-9,37	-17,91	11,21
0,71	0,30	1,57	1,62	1,32	1,16	0,15	0,25	-3,55	5,67	1,12	1,01	-6,46	6,41	-11,59	15,75
1,27	1,39	1,64	1,83	1,39	1,18	0,18	0,27	2,96	7,49	1,44	1,17	5,16	9,07	5,79	18,03
1,40	1,47	2,13	2,03	1,49	1,62	0,28	0,66	3,58	7,69	1,80	1,47	9,20	13,82	10,51	22,38
1,84	1,51	2,40	2,13	1,64	1,83	0,40	0,67	4,52	8,14	1,82	1,58	9,52	17,97	11,46	32,34
1,87	1,90	2,64	2,85	2,08	1,92	0,71	1,04	6,01	8,57	1,90	1,69	10,27	19,16	12,96	33,27
2,06	2,28	2,66	3,15	2,26	2,13	1,14	1,04	7,61	9,43	2,15	2,24	10,79	19,72	23,19	34,59
2,31	2,85	3,10	4,26	2,26	2,85	1,40	1,39	9,60	10,55	2,27	2,36	11,50	19,73	26,92	35,59
2,32	3,09	3,50	4,84	2,64	3,09	1,42	1,49	10,44	10,61	2,38	2,42	19,41	21,73	30,83	36,36
2,52	3,79	4,07	5,10	2,67	3,36	1,78	1,51	10,72	20,02	2,87	2,42	21,81	29,63	35,09	37,14
2,64	3,94	4,21	5,18	3,10	4,84	1,84	1,74	12,60	21,92	3,04	2,75	24,85	29,86	46,01	46,15
2,86	4,00	5,60	5,24	4,21	5,10	2,22	1,83	12,71	22,75	3,05	2,90	30,00	31,61	51,89	49,82
2,87	4,64	5,91	5,34	5,91	5,24	2,31	2,82	14,00	28,27	3,23	3,05	31,59	36,73	52,32	65,97
3,97	4,65	6,80	7,23	6,80	7,23	2,32	3,62	14,69	29,56	3,26	3,48	48,11	39,64	62,89	91,81
3,98	5,39	7,94	8,57	7,94	7,85	3,04	4,44	22,55	31,53	3,47	3,48	48,31	42,60	79,79	93,13
6,04	6,97	9,60	9,79	8,80	8,95	4,48	6,97	26,81	33,66	3,78	3,74	55,67	66,81	93,03	94,27
6,11	8,30	11,32	11,49	11,32	11,49	5,16	8,04	35,32	39,93	4,11	4,08	61,99	89,37	137,34	117,19
9,43	9,15	36,29	33,46	36,29	33,46	9,43	8,30	59,71	60,31	4,92	5,15	107,32	96,63	144,24	134,46

(continua)

Índices de Endividamento								Índices de Dinâmica de Capital de Giro (R\$)					
PCT%		EG%		CE%		IPL%		CDG		NCG		ST	
2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
-381,40	-292,37	2,68	2,91	34,20	22,10	-220,00	-176,26	-465.751,89	-526.567,04	-464.873,18	-386.409,42	-466.572,73	-249.251,21
-275,11	-232,29	8,04	6,22	40,36	36,83	-67,55	-71,94	-396.262,58	-372.622,85	-143.801,22	-155.471,67	-156.898,57	-140.157,62
2,75	3,00	10,97	10,96	62,03	58,31	0,00	0,00	5.830,03	-9.924,58	-72.508,80	-123.371,64	-16.733,60	-13.219,47
8,75	6,63	11,25	12,28	72,06	59,57	0,00	0,00	33.018,63	30.875,91	-41.291,32	-65.550,61	-2.295,03	9.167,78
12,33	12,31	12,47	13,68	74,20	76,56	0,20	0,23	34.230,52	44.238,74	820,84	-38.417,95	3.388,77	10.911,43
12,68	14,00	16,88	17,54	76,39	78,74	0,61	0,26	70.802,84	49.156,08	1.008,26	-26.614,08	7.061,72	23.469,95
14,24	15,85	19,05	19,04	78,18	79,93	1,15	1,28	98.248,80	62.111,83	16.362,91	411,11	8.299,00	28.478,40
20,31	21,28	23,19	20,40	88,95	90,78	2,93	1,62	99.766,70	74.572,53	22.563,63	3.294,89	9.030,67	39.313,66
30,20	23,52	25,59	22,80	89,94	91,39	3,08	2,15	115.796,93	112.548,83	23.987,96	14.059,55	54.439,93	43.003,93
34,39	25,63	31,33	24,61	94,41	94,41	3,88	2,72	124.128,10	164.529,41	100.543,83	38.244,65	58.092,75	43.827,63
45,63	32,65	33,37	27,23	96,50	99,76	4,35	4,17	171.716,09	267.270,83	115.829,10	52.944,05	68.610,60	60.512,98
50,09	37,42	34,43	33,54	97,34	100,00	9,71	6,89	281.730,70	336.083,00	127.837,20	110.686,81	75.521,84	69.293,86
52,50	50,46	36,72	46,87	100,00	100,00	10,92	12,67	284.970,42	373.575,22	204.876,96	125.215,75	98.758,44	86.334,61
58,03	88,23	37,85	47,30	100,00	100,00	14,59	21,84	341.282,21	402.323,70	226.877,67	164.174,69	213.445,01	178.099,44
60,91	89,74	44,23	49,50	100,00	100,00	26,45	23,04	348.857,06	475.054,10	239.704,22	205.353,96	244.224,89	318.920,64
79,32	98,02	52,10	52,08	100,00	100,00	27,00	25,22	655.259,99	668.462,71	272.695,50	224.266,90	296.580,59	362.697,08
108,78	108,68	60,84	57,44	100,00	100,00	33,77	30,39	712.258,09	713.922,38	278.341,93	315.989,09	329.670,56	364.367,29
125,70	134,94	64,65	61,90	100,00	100,00	42,43	74,18	798.816,99	908.313,54	325.589,43	345.096,82	472.553,87	508.568,42
155,35	156,37	75,67	95,16	100,00	100,00	50,68	82,27	1.026.463,32	1.031.224,53	341.795,34	589.392,90	593.940,03	867.049,84
182,85	162,52	135,54	151,98	100,00	100,00	91,89	115,86	1.499.420,25	1.612.003,96	725.798,97	624.260,35	1.643.221,47	1.767.475,63
311,07	1967,85	157,11	175,59	100,00	100,00	96,77	747,78	3.158.313,05	2.601.651,72	729.882,73	644.992,76	2.432.514,08	1.977.391,37

(conclusão)

Índices de Atividade (nº dias)									
PMR		PMP		PME		CO		CF	
2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
0,00	0,00	0,00	0,00	1,71	0,00	3,21	0,00	-84,73	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	5,07	0,00	5,34	17,95	-26,70	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	5,34	5,19	13,80	19,97	-23,01	0,00
0,00	0,00	15,41	0,00	9,74	8,48	15,24	25,88	-14,69	0,00
0,00	0,00	17,37	0,00	13,80	17,91	17,17	26,58	-12,04	0,00
0,00	0,00	23,01	0,00	16,62	24,00	33,51	36,90	-0,54	0,00
0,00	0,00	23,21	0,00	23,37	26,58	35,49	39,79	17,57	0,00
0,00	0,00	28,33	0,00	33,51	34,03	61,14	40,48	33,51	0,00
1,50	2,06	29,90	0,00	35,49	36,90	63,52	62,99	35,49	0,00
7,44	2,36	29,93	0,00	51,57	39,79	65,09	63,33	45,72	0,00
8,07	9,47	36,81	0,00	62,77	40,48	68,73	76,20	49,01	0,00
10,17	20,69	43,56	0,00	65,09	49,39	89,62	98,66	49,68	0,00
11,96	29,30	47,24	0,00	68,73	68,04	101,42	105,47	66,42	0,00
34,56	38,99	52,41	0,00	83,24	98,66	134,57	116,13	82,57	0,00
37,20	46,63	53,48	0,00	89,62	116,13	151,95	130,23	93,23	0,00
44,52	56,08	59,77	0,00	93,34	133,34	166,28	135,70	106,24	0,00
49,86	62,19	64,06	0,00	100,00	170,54	168,79	217,17	112,79	0,00
123,79	63,04	86,22	0,00	130,87	231,17	180,73	231,17	120,95	0,00
129,79	76,20	101,90	0,00	131,59	322,16	207,03	410,58	151,95	0,00
142,90	85,81	113,80	0,00	151,95	365,02	242,78	428,06	195,53	0,00
180,01	88,42	134,39	0,00	461,98	16575,67	591,77	16661,48	457,38	0,00

Fonte: Elaborado pela autora com dados da pesquisa.

Após organizados em ordem crescente de grandeza, foram calculados os Decis. De acordo com o exposto, os Decis dividem os valores em dez partes, cada uma representa 10% dos valores e o 5º Decil é a mediana. Os Decis encontrados são, portanto, os índices-padrão dos indicadores financeiros, nomeados de um a nove e representados na Tabela 5, a seguir.

Tabela 5 – Índices-Padrão

Índices	1º Decil		2º Decil		3º Decil		4º Decil		MEDIANA		6º Decil		7º Decil		8º Decil		9º Decil		
	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	
Índices de Liquidez																			
Seca	0,28	0,07	0,52	0,22	1,33	1,43	1,85	1,71	2,32	2,97	2,58	3,87	2,87	4,32	3,97	5,02	6,08	7,63	
Corrente	0,78	0,57	1,55	1,56	1,89	1,93	2,52	2,49	3,30	4,55	4,14	5,14	5,75	5,29	7,37	7,90	10,46	10,64	
Geral	0,28	0,16	1,24	1,02	1,44	1,40	1,86	1,88	2,45	2,97	2,89	4,10	5,06	5,17	7,37	7,54	10,06	10,22	
Imediata	0,08	0,03	0,14	0,20	0,23	0,47	0,56	0,85	1,41	1,44	1,81	1,63	2,27	2,32	2,68	4,03	4,82	7,50	
Índices de Rentabilidade - %	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	
Margem Operacional Líquida	-6,37	-7,73	-3,63	1,13	3,27	7,59	5,27	8,36	10,02	10,58	11,66	20,97	13,36	25,51	18,62	30,54	31,06	36,79	
Giro do Ativo	0,77	0,78	1,02	0,95	1,62	1,32	1,86	1,64	2,33	2,39	2,96	2,59	3,14	2,97	3,37	3,48	3,95	3,91	
ROI	-17,26	-27,74	-8,90	-1,48	7,18	11,45	9,90	18,57	15,46	20,73	23,33	29,74	30,80	34,17	48,21	41,12	58,83	78,09	
ROE	-39,61	-37,32	-8,95	13,48	8,15	20,21	12,21	32,81	28,88	35,98	40,55	41,65	52,10	57,90	71,34	92,47	115,19	105,73	
Índices de Endividamento - %	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	
Participação de Capitais Terceiros	-136,18	-114,65	10,54	9,47	13,46	14,92	25,25	22,40	47,86	35,04	55,27	69,34	70,11	93,88	117,24	121,81	169,10	159,44	
Endividamento Geral	9,51	8,59	11,86	12,98	17,96	18,29	24,39	21,60	33,90	30,38	37,29	47,08	48,17	50,79	62,74	59,67	105,60	123,57	
Composição das Exigibilidades	51,19	47,57	73,13	68,06	77,29	79,33	89,45	91,09	96,92	99,88	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	
Imobilização do Patrimônio Líquido	-33,77	-35,97	0,10	0,11	0,88	0,77	3,00	1,88	7,03	5,53	12,76	17,26	26,72	24,13	38,10	52,29	71,28	99,07	
Dinâmica de Capital de Giro - (R\$ Mil)	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	
Capital de Giro	-195.216,28	-191.273,72	33.624,58	37.557,33	84.525,82	55.633,96	107.781,82	93.560,68	226.723,40	301.676,92	313.126,32	387.949,46	502.058,53	571.758,41	755.537,54	811.117,96	1.262.941,79	1.321.614,25	
Necessidade de Capital de Giro	-108.155,01	-139.421,66	-20.235,24	-51.984,28	8.685,59	-13.101,49	23.275,80	8.677,22	121.833,15	81.815,43	215.877,32	144.695,22	256.199,86	214.810,43	301.965,68	330.542,96	533.797,16	606.826,63	
Saldo de Tesouraria	-86.816,09	-76.688,55	546,87	10.039,61	7.680,36	25.974,18	36.250,64	60.815,63	72.066,22	64.903,42	156.101,73	132.217,03	270.402,74	340.808,86	401.112,22	436.467,86	1.118.580,75	1.317.262,74	
Índices de Atividade - (nº dias)	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	
Prazo Médio de Recebimentos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,75	1,03	9,12	15,08	23,26	34,14	40,86	51,36	86,82	62,61	136,35	81,01	
Prazo Médio de Pagamentos	0,00		16,39		23,11		29,11		40,19		49,83		56,63		75,14		107,85		
Prazo Médio de Estoque	5,21	2,59	11,77	13,20	20,00	25,29	34,50	35,47	63,93	44,94	75,99	83,35	91,48	124,74	115,44	200,86	141,77	343,59	
Ciclo Operacional	9,57	18,96	16,21	26,23	34,50	38,35	62,33	51,73	79,18	87,43	117,99	110,80	159,11	132,96	174,76	224,17	224,90	419,32	
Ciclo Financeiro	-24,85		-13,36		8,52		34,50		49,35		74,49		99,74		116,87		173,74		

Fonte: Elaborado pela autora com dados da pesquisa.

Para avaliar os índices, foram adotados conceitos qualitativos, atribuídos em razão da sua posição relativa com os Decis encontrados, e alocados em dois grupos: Quanto maior, melhor e Quanto menor, melhor. Seguindo o proposto por Aranha (2015, p. 183), “uma vez que os índices-padrão têm por objetivo servir de base de comparação entre as empresas do mesmo ramo”, também foram dispostos conceitos de ótimo, bom, satisfatório, razoável, fraco, deficiente e péssimo. Podem ser adotados conceitos quantitativos na avaliação atribuindo-se notas aos Decis. Neste trabalho não foram atribuídas notas de 0 a 10, utilizaram-se somente os conceitos para os Decis. Esses conceitos estão representados no Quadro 4:

Quadro 4 – Conceito atribuído segundo sua posição relativa

Índices do Tipo	Piso	1º Decil	2º Decil	3º Decil	4º Decil	5º Decil MEDIANA	6º Decil	7º Decil	8º Decil	9º Decil	Teto	
Quanto maior, melhor												
Liquidez Geral (LG)	NOTA	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Liquidez Corrente (LC)												
Liquidez Seca (LS)												
Liquidez Imediata (LI)												
Margem Líquida (ML)												
Giro do Ativo (GA)												
Retorno sobre Investimentos (ROI)												
Retorno sobre PL (ROE)												
Capital de Giro												
Saldo de Tesouraria (ST)												
Prazo Médio de Pagamento												
CONCEITO												
Quanto menor, melhor												
Participação Capitais de Terceiros	NOTA	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
Endividamento Geral												
Composição do Endividamento												
Imobilização do Patrimônio Líquido												
Necessidade de Capital de Giro												
Prazo Médio de Recebimentos												
Prazo Médio de Estoques												
Ciclo Financeiro												
Ciclo Operacional												
CONCEITO	ÓTIMO	BOM	SATISFATÓRIO	RAZOÁVEL	FRACO	DEFICIENTE	PÉSSIMO					

Fonte: Adaptado de Aranha (2015, p. 184).

A avaliação individual por empresa, realizada a partir da posição relativa aos padrões, foi apresentada segundo o conceito atribuído a cada índice encontrado. Os índices do tipo “Quanto maior, melhor” foram classificados da seguinte forma: se o valor do índice de determinada empresa for menor ou igual ao 1º Decil, conceito péssimo; se for maior que o 1º Decil e menor ou igual ao 2º Decil, conceito deficiente; se for maior que o 2º Decil e menor ou igual ao 3º Decil, conceito fraco; se for maior que 3º Decil e menor ou igual ao 4º Decil, conceito razoável; se for maior que o 4º Decil e menor ou igual ao 6º Decil, conceito satisfatório; se for maior que 6º Decil e menor ou igual ao 8º Decil, conceito bom; e se for maior que 8º Decil, conceito ótimo.

Já para os índices do tipo “Quanto menor, melhor”, os conceitos foram atribuídos da seguinte forma: se o valor do índice de determinada empresa for menor ou igual ao 2^a Decil, conceito ótimo; se for maior que o 2^o Decil e menor ou igual ao 4^o Decil, conceito bom; se for maior que o 4^o Decil e menor ou igual ao 6^o Decil, conceito satisfatório; se for maior que 6^o Decil e menor ou igual ao 7^o Decil, conceito razoável; se for maior que o 7^o Decil e menor ou igual ao 8^o Decil, conceito fraco; se for maior que o 8^o Decil e menor ou igual ao 9^o Decil, conceito deficiente; e se for maior que o 9^o Decil, conceito péssimo.

O Quadro 5 mostra a classificação de cada índice por empresa conforme conceito atribuído:

Quadro 5 - Classificação dos índices por empresa conforme conceito atribuído

(continua)

Empresa	Índices de Liquidez								Índices de Rentabilidade							
	LS		LC		LG		LI		ML%		GA		ROI%		ROE%	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
1	Razoável	Satisfatório	Razoável	Razoável	Fraco	Satisfatório	Bom	Bom	Satisfatório	Satisfatório	Bom	Razoável	Satisfatório	Bom	Ótimo	Bom
2	Ótimo	Bom	Bom	Satisfatório	Bom	Bom	Bom	Bom	Ótimo	Ótimo	Razoável	Fraco	Ótimo	Bom	Bom	Bom
3	Razoável	Razoável	Fraco	Fraco	Deficiente	Deficiente	Satisfatório	Satisfatório	Bom	Razoável	Ótimo	Ótimo	Ótimo	Bom	Ótimo	Ótimo
4	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Bom	Satisfatório	Fraco	Razoável	Satisfatório	Ótimo	Satisfatório	Bom	Satisfatório	Ótimo	Razoável	Ótimo	Satisfatório
5	Bom	Satisfatório	Bom	Bom	Bom	Bom	Satisfatório	Satisfatório	Bom	Satisfatório	Péssimo	Deficiente	Razoável	Fraco	Razoável	Deficiente
6	Deficiente	Péssimo	Deficiente	Fraco	Péssimo	Péssimo	Razoável	Deficiente	Satisfatório	Péssimo	Bom	Bom	Bom	Péssimo	Bom	Péssimo
7	Satisfatório	Bom	Razoável	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Bom	Ótimo	Ótimo	Deficiente	Péssimo	Ótimo	Ótimo	Ótimo	Ótimo
8	Deficiente	Fraco	Fraco	Razoável	Razoável	Satisfatório	Fraco	Fraco	Deficiente	Fraco	Ótimo	Ótimo	Péssimo	Satisfatório	Péssimo	Satisfatório
9	Péssimo	Péssimo	Péssimo	Péssimo	Péssimo	Péssimo	Fraco	Péssimo	Razoável	Deficiente	Satisfatório	Bom	Satisfatório	Deficiente	Deficiente	Fraco
10	Bom	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Bom	Satisfatório	Fraco	Fraco	Bom	Bom	Satisfatório	Ótimo	Bom	Ótimo	Bom	Ótimo
11	Ótimo	Ótimo	Ótimo	Ótimo	Ótimo	Ótimo	Ótimo	Ótimo	Razoável	Satisfatório	Fraco	Razoável	Fraco	Razoável	Fraco	Fraco
12	Fraco	Ótimo	Ótimo	Ótimo	Ótimo	Ótimo	Satisfatório	Ótimo	Satisfatório	Fraco	Satisfatório	Bom	Bom	Satisfatório	Satisfatório	Razoável
13	Ótimo	Ótimo	Bom	Ótimo	Bom	Ótimo	Ótimo	Ótimo	Ótimo	Bom	Péssimo	Péssimo	Satisfatório	Fraco	Satisfatório	Deficiente
14	Ótimo	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Fraco	Fraco	Ótimo	Bom	Fraco	Péssimo	Ótimo	Razoável	Satisfatório	Péssimo	Satisfatório	Péssimo
15	Ótimo	Ótimo	Ótimo	Bom	Ótimo	Bom	Ótimo	Ótimo	Satisfatório	Bom	Deficiente	Fraco	Razoável	Bom	Razoável	Satisfatório
16	Satisfatório	Razoável	Satisfatório	Fraco	Satisfatório	Razoável	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Razoável	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Bom
17	Satisfatório	Deficiente	Bom	Bom	Satisfatório	Satisfatório	Bom	Deficiente	Deficiente	Bom	Bom	Satisfatório	Deficiente	Ótimo	Deficiente	Bom
18	Bom	Bom	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Bom	Péssimo	Razoável	Fraco	Ótimo	Razoável	Satisfatório	Fraco	Ótimo	Deficiente	Ótimo
19	Fraco	Bom	Deficiente	Ótimo	Razoável	Ótimo	Fraco	Razoável	Péssimo	Ótimo	Fraco	Deficiente	Péssimo	Satisfatório	Péssimo	Satisfatório
20	Deficiente	Deficiente	Péssimo	Péssimo	Deficiente	Deficiente	Péssimo	Péssimo	Péssimo	Deficiente	Satisfatório	Ótimo	Deficiente	Deficiente	Satisfatório	Razoável
21	Satisfatório	Fraco	Ótimo	Fraco	Ótimo	Razoável	Bom	Satisfatório	Bom	Satisfatório	Ótimo	Satisfatório	Bom	Satisfatório	Bom	Satisfatório

(continua)

Empresa	Índices de Endividamento (%)								Dinâmica de Capital de Giro (R\$ Mil)					
	PCT%		EG%		CE%		IPL%		CDG		NCG		ST	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
1	Péssimo	Fraco	Deficiente	Fraco	Ótimo	Satisfatório	Bom	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Ótimo	Bom	Bom	Bom
2	Satisfatório	Satisfatório	Bom	Bom	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Bom	Ótimo	Razoável	Razoável	Ótimo	Ótimo
3	Satisfatório	Deficiente	Satisfatório	Fraco	Bom	Ótimo	Péssimo	Péssimo	Fraco	Deficiente	Ótimo	Bom	Satisfatório	Satisfatório
4	Satisfatório	Fraco	Satisfatório	Razoável	Bom	Ótimo	Deficiente	Deficiente	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Razoável	Razoável
5	Bom	Satisfatório	Bom	Bom	Satisfatório	Satisfatório	Bom	Satisfatório	Ótimo	Ótimo	Péssimo	Deficiente	Bom	Bom
6	Fraco	Péssimo	Fraco	Deficiente	Satisfatório	Bom	Péssimo	Péssimo	Deficiente	Deficiente	Bom	Bom	Deficiente	Deficiente
7	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Bom	Fraco	Razoável	Bom	Bom	Satisfatório	Satisfatório	Bom	Bom
8	Deficiente	Razoável	Fraco	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Ótimo	Ótimo	Deficiente	Fraco	Satisfatório	Satisfatório	Razoável	Fraco
9	Ótimo	Ótimo	Péssimo	Péssimo	Ótimo	Bom	Ótimo	Ótimo	Péssimo	Péssimo	Ótimo	Ótimo	Satisfatório	Péssimo
10	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Razoável	Razoável	Satisfatório	Satisfatório	Deficiente	Deficiente
11	Bom	Bom	Ótimo	Ótimo	Bom	Bom	Satisfatório	Satisfatório	Ótimo	Ótimo	Ótimo	Ótimo	Ótimo	Ótimo
12	Ótimo	Ótimo	Ótimo	Ótimo	Satisfatório	Satisfatório	Bom	Satisfatório	Bom	Bom	Deficiente	Fraco	Fraco	Satisfatório
13	Bom	Ótimo	Ótimo	Ótimo	Satisfatório	Satisfatório	Razoável	Fraco	Ótimo	Ótimo	Péssimo	Péssimo	Ótimo	Ótimo
14	Deficiente	Péssimo	Bom	Satisfatório	Ótimo	Ótimo	Deficiente	Deficiente	Razoável	Razoável	Bom	Satisfatório	Satisfatório	Razoável
15	Bom	Bom	Bom	Bom	Satisfatório	Satisfatório	Bom	Satisfatório	Ótimo	Bom	Satisfatório	Razoável	Ótimo	Ótimo
16	Razoável	Deficiente	Razoável	Deficiente	Satisfatório	Satisfatório	Ótimo	Ótimo	Fraco	Fraco	Bom	Bom	Satisfatório	Razoável
17	Razoável	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Ótimo	Ótimo	Fraco	Razoável	Bom	Bom	Deficiente	Péssimo	Bom	Fraco
18	Fraco	Bom	Razoável	Bom	Bom	Satisfatório	Razoável	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Fraco	Fraco	Fraco	Razoável
19	Péssimo	Bom	Deficiente	Ótimo	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Fraco	Deficiente	Péssimo	Razoável
20	Ótimo	Ótimo	Péssimo	Péssimo	Satisfatório	Satisfatório	Ótimo	Ótimo	Péssimo	Péssimo	Bom	Ótimo	Péssimo	Péssimo
21	Ótimo	Razoável	Ótimo	Razoável	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Fraco	Satisfatório	Satisfatório	Razoável	Ótimo	Satisfatório	Bom

(conclusão)

Empresa	Índices de Atividade (nº dias)									
	PMR		PMP		PME		CO		CF	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
1	Ótimo	Ótimo	Péssimo	-	Satisfatório	Satisfatório	Bom	Bom	Satisfatório	-
2	Ótimo	Ótimo	Péssimo	-	Bom	Satisfatório	Bom	Bom	Satisfatório	-
3	Ótimo	Ótimo	Fraco	-	Ótimo	Ótimo	Ótimo	Ótimo	Bom	-
4	Razoável	Fraco	Razoável	-	Fraco	Satisfatório	Razoável	Fraco	Deficiente	-
5	Deficiente	Deficiente	Ótimo	-	Péssimo	Péssimo	Péssimo	Péssimo	Péssimo	-
6	Ótimo	Ótimo	Fraco	-	Satisfatório	Razoável	Satisfatório	Satisfatório	Razoável	-
7	Razoável	Fraco	Ótimo	-	Deficiente	Satisfatório	Fraco	Fraco	Fraco	-
8	Satisfatório	Satisfatório	Bom	-	Fraco	Fraco	Satisfatório	Satisfatório	Deficiente	-
9	Satisfatório	Satisfatório	Ótimo	-	Ótimo	Satisfatório	Bom	Ótimo	Bom	-
10	Péssimo	Deficiente	Bom	-	Bom	Ótimo	Fraco	Fraco	Razoável	-
11	Ótimo	Ótimo	Satisfatório	-	Bom	Satisfatório	Ótimo	Ótimo	Bom	-
12	Ótimo	Ótimo	Péssimo	-	Péssimo	Razoável	Razoável	Fraco	Fraco	-
13	Deficiente	Péssimo	Ótimo	-	Razoável	Deficiente	Deficiente	Fraco	Péssimo	-
14	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	-	Ótimo	Ótimo	Ótimo	Ótimo	Bom	-
15	Fraco	Razoável	Bom	-	Deficiente	Fraco	Deficiente	Fraco	Péssimo	-
16	Fraco	Razoável	Satisfatório	-	Bom	Satisfatório	Bom	Satisfatório	Satisfatório	-
17	Ótimo	Ótimo	Deficiente	-	Satisfatório	Deficiente	Satisfatório	Satisfatório	Péssimo	-
18	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	-	Ótimo	Satisfatório	Ótimo	Ótimo	Satisfatório	-
19	Péssimo	Péssimo	Satisfatório	-	Satisfatório	Péssimo	Péssimo	Deficiente	Péssimo	-
20	Satisfatório	Satisfatório	Bom	-	Satisfatório	Ótimo	Satisfatório	Satisfatório	Bom	-
21	Ótimo	Ótimo	Razoável	-	Razoável	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	-

Fonte: Elaborado pela autora com dados da pesquisa.

(conclusão)

	Ótimo		Bom		Satisfatório		Razoável		Fraco		Deficiente		Péssimo	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
Dinâmica de Capital de Giro - R\$ Mil	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
Capital de Giro	19%	19%	19%	19%	24%	24%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Necessidade de Capital de Giro	19%	19%	19%	24%	24%	19%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Saldo de Tesouraria	19%	19%	19%	19%	24%	10%	10%	24%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
	Ótimo		Bom		Satisfatório		Razoável		Fraco		Deficiente		Péssimo	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
Índices de Atividade - N° Dias	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
Prazo Médio de Recebimentos	38%	38%	0%	0%	24%	24%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Prazo Médio de Pagamentos	19%	-	19%	-	24%	-	10%	-	10%	-	5%	-	14	-
Prazo Médio de Estoque	19%	19%	19%	0%	24%	43%	10%	19%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Ciclo Operacional	19%	24%	19%	10%	24%	29%	10%	0%	10%	29%	10%	5%	10%	5%
Ciclo Financeiro	0%	-	24%	-	24%	-	10%	-	10%	-	10%	-	24%	-

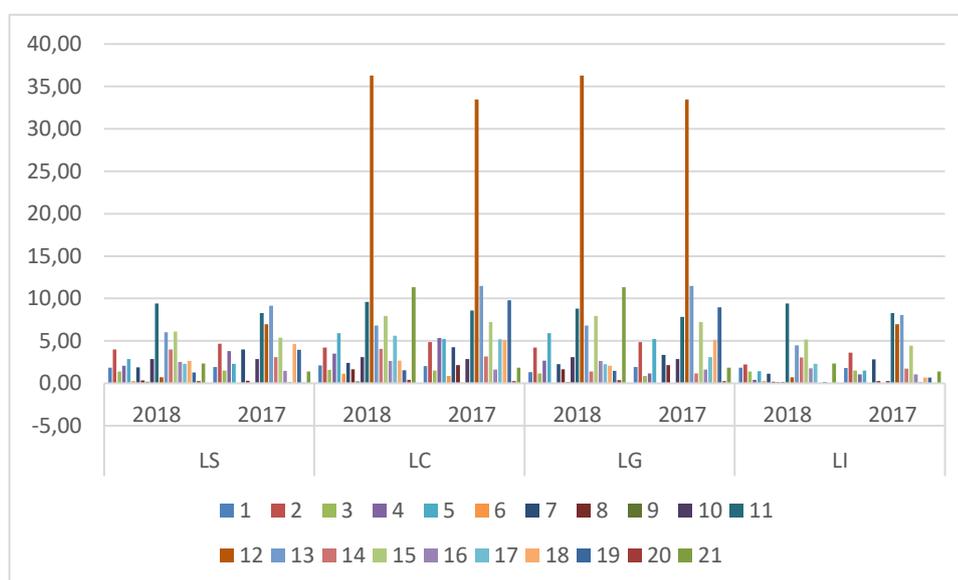
Fonte: Elaborado pela autora com dados da pesquisa.

4.3 Comparação das Empresas com os Índices-Padrão Encontrados

A partir do exposto, a análise dos resultados está apresentada conforme os grupos de índices calculados e a comparação se deu com as empresas em relação aos percentuais mais expressivos dentre a amostra e o índice-padrão encontrado para o setor. Nesta análise se utiliza a nomenclatura padrão e índice-padrão para a mediada encontrada.

- Análise dos Índices de Liquidez:

Gráfico 6 – Índices de liquidez



Fonte: Elaborado pela autora.

Os indicadores de Liquidez evidenciam a capacidade financeira de uma empresa em honrar com seus compromissos junto a terceiros; neste estudo, a maioria das empresas está nesta situação. O percentual apresentado nesta análise representa o valor do índice encontrado para cada indicador, considerando que, se a empresa apresenta índice com valor acima de 1,00, é considerada capaz, e se abaixo, incapaz de liquidar seus compromissos totais, observando-se as contas envolvidas no cálculo do índice.

No indicador de Liquidez Seca, 76,2% das empresas estudadas apresentaram valor acima de 1,00 para esse índice, nos dois anos estudados, revelando uma capacidade financeira líquida para honrar seus compromissos de curto prazo, ou seja, o disponível e o realizável a curto prazo são suficientes para saldar suas obrigações de curto prazo, enquanto 23,8% delas apresentam valores abaixo de 1,00 para esse indicador, o que indica que são incapazes de pagar

suas dívidas de curto prazo, desconsiderando os estoques. O índice variou de 0,02 a 9,15 em 2017 e de 0,19 a 9,43 em 2018, e o padrão para o setor foi de 2,97 em 2017 e 2,32 em 2018. A empresa nº 13 apresentou o maior índice, 9,15 em 2017, e a empresa nº 11, em 2018, com 9,43. O menor índice para o indicador foi o da empresa nº 9 nos dois anos sendo 0,02 em 2017 e 0,19 em 2018, conforme dados apresentados na Tabela 3.

No indicador de Liquidez Corrente, constante na Tabela 3, a maioria das empresas apresentou saldo superior de seus direitos e haveres a curto prazo em relação ao saldo de suas obrigações de curto prazo. Em 2018 o percentual de empresas nesta situação foi de 90,48% e em 2017 foi de 85,71%, ou seja, no cenário, houve um pequeno acréscimo de 4,77% em relação a 2017. O índice variou de 0,07 a 33,46 em 2017 e de 0,22 a 36,29 em 2018, e a mediana foi 4,55 para 2017 e de 3,30 para 2018. A empresa nº 12 apresentou o maior índice nos dois anos, 33,46 em 2017 e 36,29 em 2018. O menor índice para o indicador foi o da empresa nº 9 nos dois anos sendo 0,07 em 2017 e 0,22 em 2018.

No indicador de Liquidez Geral, 80,95% das empresas em 2017 e 85,91% em 2018 apresentaram capacidade de cumprir com suas obrigações tanto a curto como a longo prazo. O índice variou de 0 a 33,46 em 2017 e 0 a 36,29 em 2018 e a mediana foi de 2,97 em 2017 e de 2,45 em 2018. Apenas uma empresa teve índice zero nos dois períodos, ou seja, sem capacidade de liquidar suas obrigações, a empresa nº 6. O melhor índice para esse indicador foi o apresentado pela empresa nº 12, 33,46 e 36,29 para 2017 e 2018, respectivamente, conforme dados da Tabela 3.

No indicador de Liquidez Imediata, a maioria das empresas apresentou capacidade de honrar seus compromissos somente com os disponíveis, ou seja, pagar com o dinheiro em caixa, banco e aplicações financeiras de liquidez imediata. Em 2017 foram 61,90% das empresas e em 2018 esse percentual caiu para 57,14% com índices maiores que 1. O índice variou de 0,01 a 9,43 em 2017 e -0,01 a 8,30 em 2018. A empresa nº 20 teve índices -0,01 e 0,01 em 2017 e 2018, respectivamente, e a empresa nº 11 apresentou os melhores resultados: em 2017 foi de 8,30 e em 2018 de 9,43, e a mediana foi de 1,44 em 2017 e de 1,41 em 2018. Índices abaixo de 1,00 nesse indicador anunciam que a empresa está sem recursos em caixa para cobrir suas obrigações de curto prazo, conforme Tabela 3.

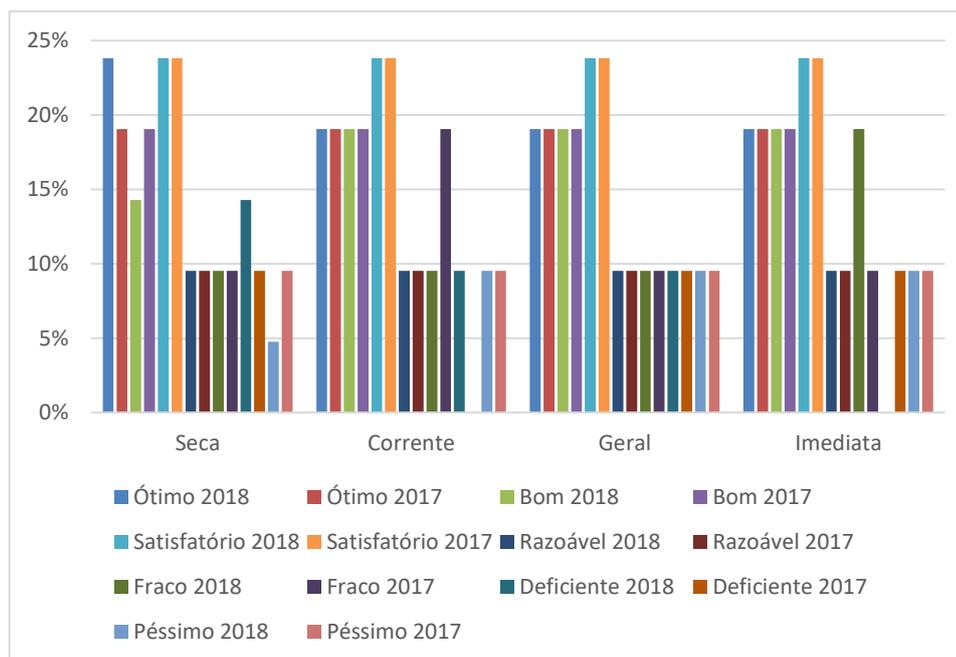
Em contexto geral, pode-se afirmar que, ao se analisar pelo percentual de empresas com índices maiores que 1,00, predominam as que possuem capacidade de quitar suas obrigações, em princípio, sobre o ponto de vista financeiro, ou seja, estão em boa situação de liquidez.

Comparando as empresas do setor com índice-padrão, apresentado na Tabela 5, as medianas do setor para os anos de 2017 e 2018 foram acima de 2,30 para os indicadores, com

exceção do indicador de liquidez imediata que foi em torno de 1,39. Esses valores revelam que para cada R\$ 1,00 de obrigação, considerando o padrão, tem-se acima de R\$ 2,30 em investimentos realizáveis a curto e longo prazo para os índices de liquidez seca, geral e corrente.

Os conceitos para os índices de liquidez foram apresentados no Gráfico 7, como segue:

Gráfico 7 – Índices de liquidez – percentual conceito dos índices

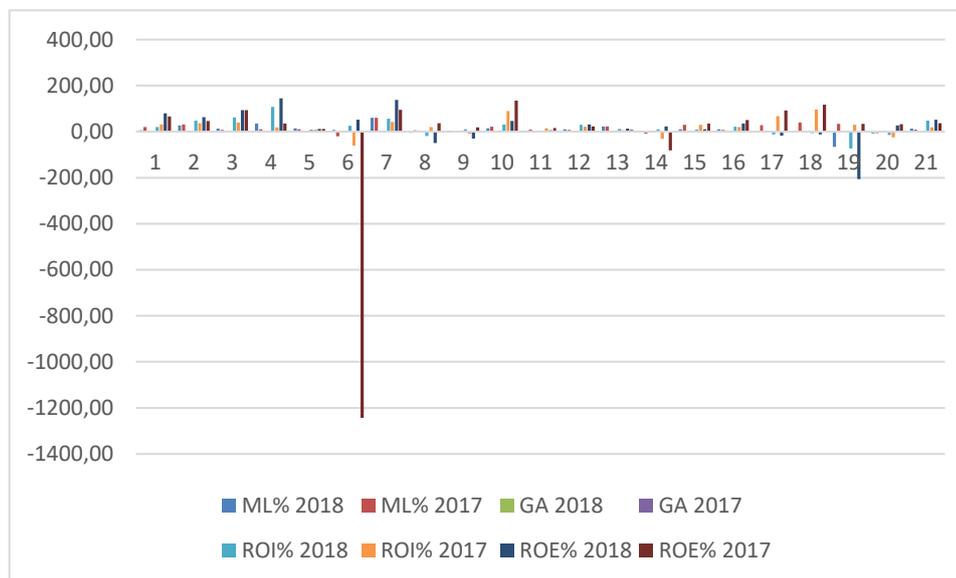


Fonte: Elaborado pela autora.

A interpretação desse grupo de indicadores é quanto maior, melhor. Atribuindo conceitos, conforme o Gráfico 7, a maioria das empresas está com conceitos satisfatório, ótimo e bom, nesta ordem, porém com uma redução de 9% em 2017 para 2018 no somatório do percentual dos três conceitos. O conceito satisfatório mantém-se com 24% em todos os índices nos dois anos em todos os índices. Abaixo da mediana, em destaque tem-se, na liquidez seca o conceito deficiente com 14% e o conceito péssimo com 5% em 2018, na liquidez corrente o conceito fraco com 19% em 2017, e na liquidez imediata o conceito fraco com 19% em 2018. Os demais conceitos mantiveram-se com 10% nos dois anos, com exceção do conceito deficiente que não aparece na liquidez corrente em 2017 e na liquidez imediata em 2018.

- Análise dos Índices de Rentabilidade

Gráfico 8 – Índices de rentabilidade



Fonte: Elaborado pela autora.

Os indicadores de Rentabilidade evidenciam a capacidade econômica da empresa ou ainda evidenciam o retorno obtido pela empresa analisando-se de que forma foi estruturada sua lucratividade. Nesse grupo, os índices são conceituados como: quanto maior, melhor.

Neste estudo, o índice de Margem Líquida revela que 80,95% das empresas estudadas tiveram em 2017 retornos positivos, e que em 2018 tiveram uma pequena redução para 76,19%. Isso significa que a maioria das empresas teve boa margem de lucratividade em relação ao volume de vendas realizados no período com índices iguais ou superiores a 2,96%. No contexto do setor, a mediana indica o percentual de margem líquida com índice de 10,58% em 2017 e 10,02% em 2018, representando que, a cada R\$ 1,00 em vendas, a empresa obteve um pouco a mais de 10% de lucro líquido nos períodos. No geral as empresas apresentaram percentuais de margem líquida de -19,75% a 60,31% em 2017 e de -65,34% a 59,71% em 2018. O maior percentual foi da empresa nº 7 com índice de 60,31% em 2017 e 59,71% em 2018. O menor percentual foi o apresentado pela empresa nº 6, em 2017 com -19,75% e pela empresa nº 19, com -65,34% em 2018, conforme dados da Tabela 3.

No Giro do Ativo, a leitura que se faz é a de que, tanto em 2017 quanto em 2018, a maioria das empresas, 80,95%, atingiu seus volumes de vendas, em pelo menos uma vez o volume de investimentos. No geral, os índices variaram de 0,28 a 5,15 em 2017 e de 0,51 a 4,92

em 2018. No setor, a mediana é de 2,39 em 2017 e de 2,33 em 2018, portanto indica um giro de ativo mais de duas vezes no período analisado e índices próximos nos dois períodos. O maior percentual foi da empresa nº 3 com índice de 5,15% em 2017 e 4,92% em 2018. O menor percentual foi o apresentado pela empresa nº 13, em 2017, com 0,28% e 0,51% em 2018, conforme dados da Tabela 3.

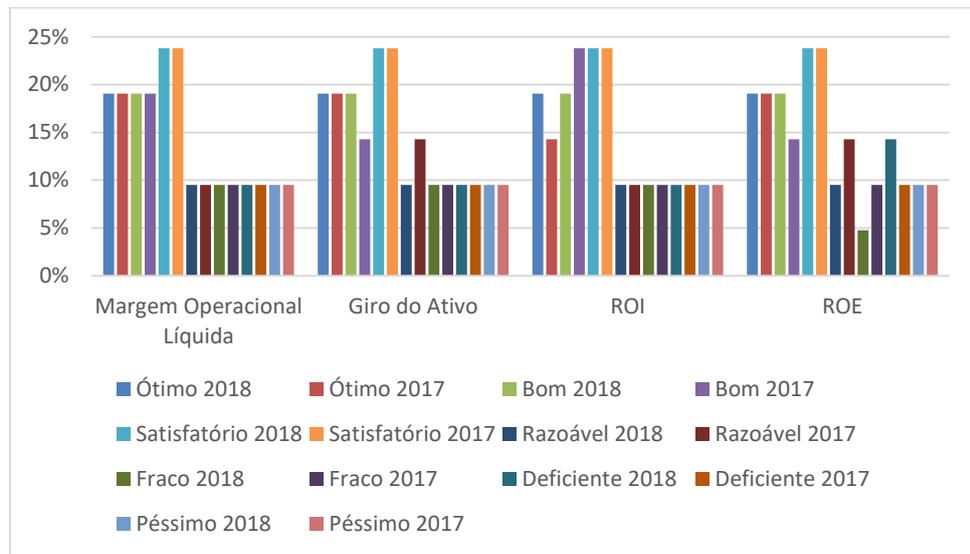
Em 2018 e conforme apresentado na Tabela 3, o Retorno sobre o Investimento (ROI) e o Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE) tiveram o mesmo percentual de empresas com lucro e rentabilidade no período: 76,19% com variação de índices entre elas de -72,98% a 107,32% para o ROI, representando a rentabilidade e de -206,42% a 144,24% de ROE, representando a lucratividade. Em 2017, 80,95% das empresas tiveram lucro, com índices que variaram de -60,15% a 96,63%. No mesmo período foram 90,48% de empresas com rentabilidade, e índices de -1243,90% a 134,46%.

Segundo o Sebrae (2007), para as micro e pequenas empresas do varejo, o lucro esperado deve variar de 5% a 10% sobre as vendas e a rentabilidade de 2% a 4%, com prazo de retorno entre 25 e 40 meses. Esse percentual esperado foi o obtido pela maioria das empresas deste estudo. Na mediana, o índice em percentual teve uma redução de um ano para o outro. Em 2017 o ROI foi de 20,73%, e em 2018 de 15,46%. Para o ROE, a mediana foi de 35,98% em 2017, e de 28,88% em 2018. A empresa mais “rentável” do grupo estudado, em 2017, foi a empresa nº 18 com índice de 96,63%, porém com grande queda em 2018, quando apresentou índice negativo de -6,46%. Em 2018, o destaque foi para a empresa nº 4 com 107,32%, com um bom desempenho, pois apresentou em 2017 índice de 17,97%. As menos “rentáveis” foram: a empresa nº 6 que apresentou índice de -60,15% em 2017, melhorando para 24,85% em 2018, e a empresa nº 19 com índice de -72,98% em 2018 e 29,63% em 2017, de acordo com dados na Tabela 3.

Entre as empresas mais “lucrativas” do estudo, em 2017 foi a empresa nº 10 com índice de 134,46%, porém com queda em 2018, quando apresentou índice de 46,01%. Em 2018, a empresa mais lucrativa foi a empresa nº 4 com 144,24%, com uma boa recuperação, pois apresentou em 2017 índice de 35,59%. As menos lucrativas foram: a empresa nº 6 que apresentou índice de -1.243,90% em 2017, com uma considerável recuperação, melhorando para 51,89% em 2018, e a empresa nº 19 com índice de -206,42% em 2018 e 33,27% em 2017, conforme Tabela 3.

Os conceitos para os índices de rentabilidade foram apresentados no Gráfico 9, como segue:

Gráfico 9 – Índices de rentabilidade – percentual de conceito dos índices

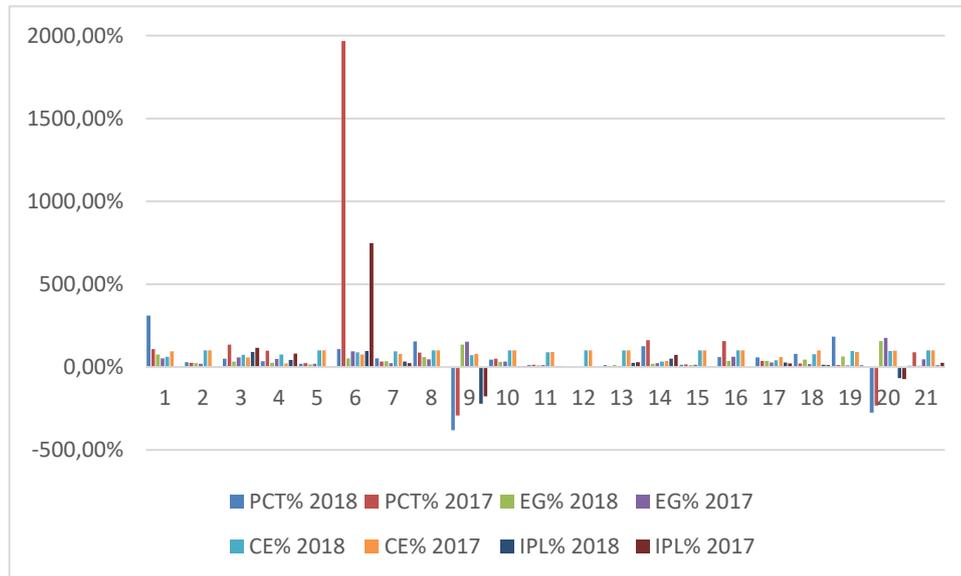


Fonte: Elaborado pela autora.

Para a maior parte das empresas, seus indicadores de rentabilidade e lucratividade estão conceituados como satisfatório, com aproximadamente 24%, logo em seguida vêm os conceitos ótimo e bom com 19%, confirmando um êxito econômico e bom resultado para os seus sócios/proprietários nos dois anos, com poucas variações. Os demais conceitos têm 10% em cada, nos anos pesquisados, exceto o conceito fraco, atribuído às empresas, no índice de retorno sobre o PL (ROE) em 2018 com 5%.

- **Análise dos Índices de Endividamento**

Gráfico 10 – Índices de endividamento



Fonte: Elaborado pela autora.

Os indicadores de Estrutura de Capital ou Endividamento exprimem o grau de endividamento da empresa relacionando o capital investido na empresa à proporcionalidade do capital de terceiros e capital próprio. Esse grupo de índices está classificado como quanto menor, melhor, pois quanto menor o capital investido por terceiros na empresa, melhor a sua situação financeira visto que está conseguindo financiar suas atividades.

O índice de Participação de Capitais de Terceiros revelou que, das 21 empresas pesquisadas, apenas duas têm índice menor que 1%, tanto em 2017 quanto em 2018. 76,19% das empresas apresentaram índices abaixo de 100%, nos dois anos, evidenciando que têm dívidas com terceiros, mas ainda assim possuem liberdade financeira para a tomada de decisões. Dentro do percentual das empresas com índice acima de 1%, a variação foi de 3% a 1967,85% em 2017 e de 2,75% a 311,07% em 2018. O índice-padrão do setor foi de 35,04% em 2017 e de 47,86% em 2018, o que representa um aumento de mais de 12% de um ano para o outro. Vale ressaltar que, em uma análise isolada, 16 das 21 empresas, nos dois anos, apresentaram índices abaixo de 100%, evidenciando que têm dívidas com terceiros, mas ainda assim possuem liberdade financeira para a tomada de decisões. O maior percentual foi o da empresa nº 6 com índice de 1.967,85% em 2017 e da empresa nº 1 com 311,07% em 2018. O menor percentual

foi o apresentado pela empresa nº 9, em 2017 com -292,37% e com -381,40% em 2018, conforme dados da Tabela 3.

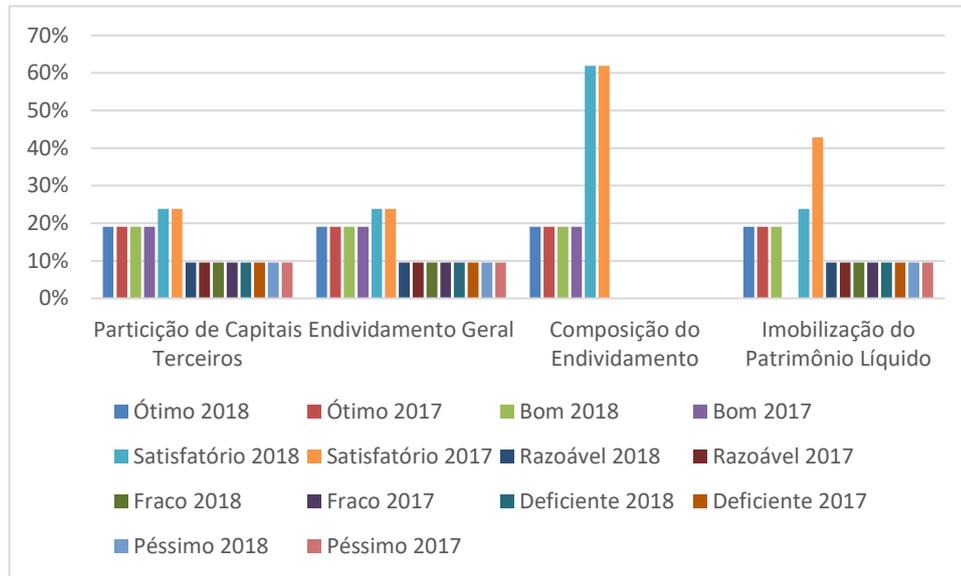
O índice de Endividamento Geral mostra quanto dos ativos totais estão sustentados pelos passivos exigíveis. Mais de 90% das empresas do grupo estavam com percentuais abaixo de 96% de seus ativos financiados pelos seus credores nos dois anos. Em 2017 houve uma variação de 2,91% a 175,59% nos índices e em 2018 a variação foi de 2,68% a 157,11. Comparando com o índice-padrão de 30,38% em 2017 e de 33,90% em 2018, a maioria das empresas estudadas devem menos de 1/3 de seus ativos totais. O maior percentual foi o da empresa nº 20 com índice de 175,59% em 2017 e 157,11% em 2018. O menor percentual foi o apresentado pela empresa nº 12, em 2017 com 2,91% e com 2,68% em 2018, conforme dados demonstrados na Tabela 3.

O índice de Composição do Endividamento representa quanto das obrigações totais da empresa vencem a curto prazo. O índice-padrão do setor foi de 99,88% em 2017 e 96,92% em 2018. A empresa nº 4 teve o menor índice em 2017, 22,10%, e em 2018 foi a empresa nº 14 com 34,20%. No grupo, 10 empresas apresentaram índices de 100% de obrigações vencíveis a curto prazo em 2017, ou seja, em percentual, 47,62% das empresas. Em 2018, 9 estavam com este índice de 100%, representando 42,86% das empresas do grupo com dívidas vencíveis a curto prazo. Em comum, as empresas nº 2, 5, 8, 10, 12, 13, 15, 16 e 21 tiveram índice de 100% nos dois anos. A empresa 18 apresentou 100% em 2017 e 78,18% em 2018, conforme dados da Tabela 3. Apesar de o índice-padrão ser alto, se considerarmos que o Endividamento Geral das empresas apresenta apenas 1/3 de seus ativos totais, não representa uma situação tão preocupante.

O índice de Imobilização do Patrimônio Líquido (IPL) aponta qual a parcela do Patrimônio Líquido foi empregada na aquisição do Ativo Fixo (Investimento, Imobilizado e Intangível). Em 2017, a variação do índice entre as empresas, conforme dados da Tabela 3, foi de -176,26% a 747,78%, sendo que destas apenas 2 empresas apresentaram índice acima de 100%: empresa nº 3 com 115,86% e empresa nº 6 com 747,78%. Em 2018 a variação foi de -220% a 96,77%. Logo, em 2017, 90,47% das empresas investiram menos de 100% de seu PL no Ativo Fixo, e em 2018 foram 100% das empresas do grupo. O índice-padrão para o setor foi de 5,53% em 2017 e 7,03% em 2018, o que significa dizer que foram aplicados menos de 100% do Patrimônio Líquido da empresa. Na análise individual, se a empresa apresenta um índice acima de 100%, esta provavelmente aplicou no ativo fixo todo o seu PL e possivelmente investiu recurso de terceiros a curto ou longo prazo. As duas empresas da amostra que apresentaram índices acima de 100%, empresas nº 3 e nº 6, podem estar nesta situação.

O Gráfico 11 evidencia a frequência dos conceitos atribuídos aos índices de endividamento.

Gráfico 11 – Índices de endividamento - percentual de conceito dos índices

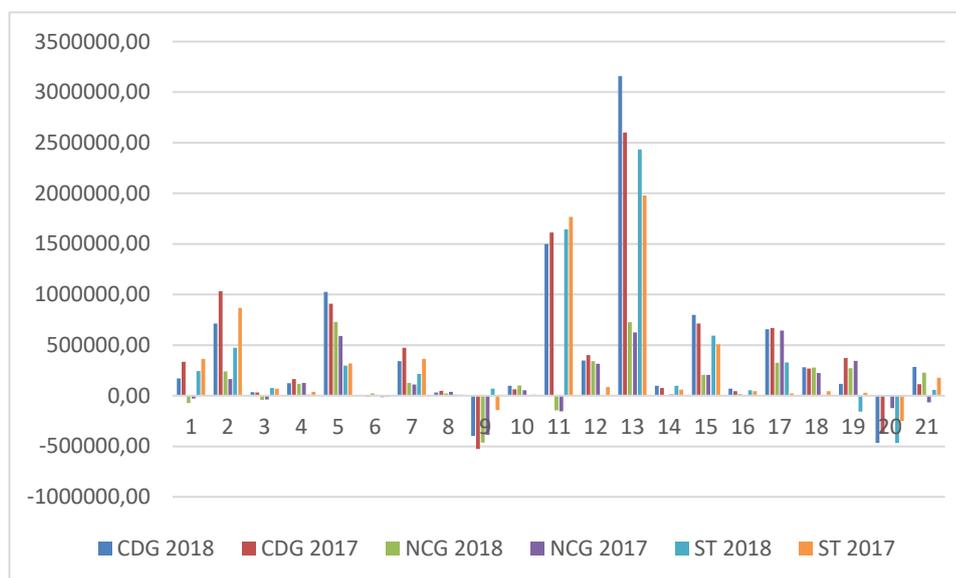


Fonte: Elaborado pela autora.

Os índices do grupo de endividamento são classificados como “quanto menor, melhor”. No Gráfico 11, observa-se que as empresas estão classificadas no conceito satisfatório na Composição de endividamento com percentual de 62% nos dois anos, e de 19% com conceito bom e com ótimo, em cada. Nos demais índices, os maiores percentuais também foram de conceito satisfatório, na Participação de Capitais de Terceiro e Endividamento Geral com 24% e, no índice Imobilização do PL, esse conceito representa 43% das empresas com esse conceito em 2017 e de 24% em 2018. Os conceitos abaixo de satisfatório, ou seja, os conceitos atribuídos às empresas com índices abaixo das medianas tiveram percentuais de 10% cada um nos dois anos.

- **Análise dos índices da Dinâmica do Capital de giro**

Gráfico 12 – Índices da dinâmica do capital de giro



Fonte: Elaborado pela autora.

Os índices de capital de giro auxiliam na gestão financeira da empresa. Sua análise ajuda a conhecer e evitar os problemas financeiros, promovendo o funcionamento e continuidade da empresa.

O capital de giro é o dinheiro necessário para financiar o ciclo operacional da empresa. Em 2017, conforme Tabela 3, 3 empresas apresentaram Capital de Giro (CDG) negativo: empresas nº 6, 9 e 20 e, em 2018, apenas duas continuaram nesta situação: empresas nº 9 e 20, indicando problemas de liquidez. Em 2017, 4 empresas estavam com o CDG menor que sua Necessidade de Capital de Giro (NCG): empresas nº 3, 6, 9 e 20; e em 2018 também foram 4 empresas nº 6, 10, 19 e 20. Essas situações, de CDG negativo ou menor que a NCG, indicam um desequilíbrio financeiro, pois apontam que ativos de longo prazo estão sendo financiados por passivos de curto prazo. No geral, percebe-se que a maioria das empresas se encontrava em posição positiva, nos dois anos, indicando que elas têm uma folga na liquidez da empresa.

O índice-padrão do setor para o CDG foi de R\$ 301.676,92 em 2017 e de R\$ 226.723,40 em 2018. No grupo, 52,38% empresas tiveram redução do valor do CDG do ano de 2017 para o ano de 2018. Quanto maior o índice do CDG, melhor para a empresa, pois indica que tem fontes de recursos de longo prazo para aplicar em suas atividades. A empresa com maior CDG em 2017 e em 2018 foi a empresa nº 13 com R\$ 3.158.313,05 e R\$ 2.601.651,72,

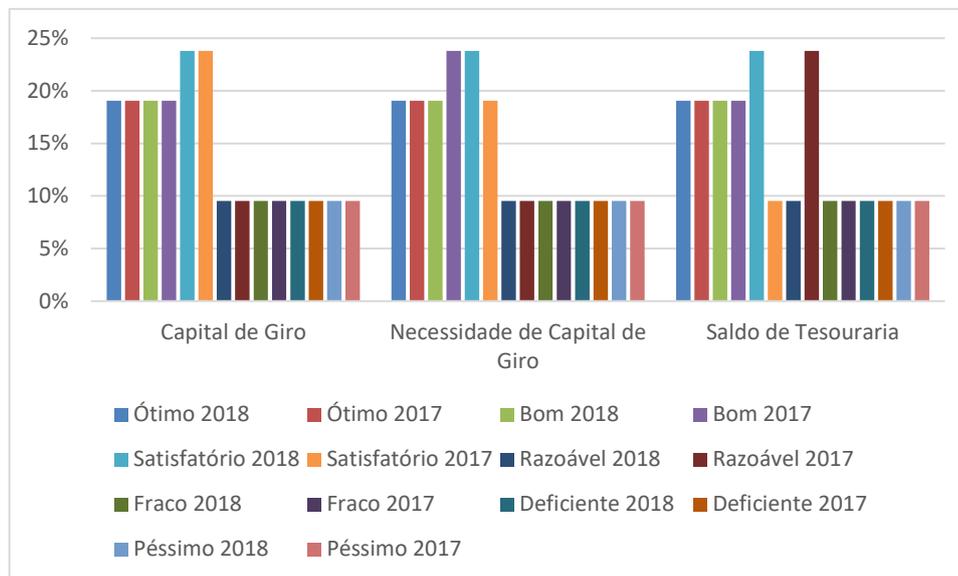
respectivamente. Já com o menor CDG, foram as empresas nº 9 com -R\$ 526.567,04 em 2017, e a nº 20 em 2018, com o valor de -R\$ 465.751,89, conforme dados da Tabela 3.

Analisando a NCG, que é a quantidade de recursos de que a empresa precisa para suprir sua atividade operacional, o índice-padrão encontrado foi de R\$ 81.815,43 em 2017, e de R\$ 72.066,22 em 2018, nesse índice quanto menor, melhor. Em 2018, 12 empresas tiveram um aumento nos valores da NCG comparados ao ano anterior, o que pode ter sido ocasionado por um aumento do ciclo financeiro. A empresa com maior NCG em 2017 foi a empresa nº 17 com R\$ 644.992,76 e em 2018 foi a empresa nº 05 com R\$ 729.882,73. Já com o menor NCG, foi a empresas nº 9 com o valor de -R\$ 386.409,42 em 2017 e de -R\$ 464.873,18 em 2018.

O Saldo de Tesouraria (ST) são os recursos financeiros disponíveis para investimentos. A análise desse índice, de acordo com a Tabela 3, indica que 3 empresas tiveram saldo negativo em 2017: empresas nº 6, 9 e 20. Em 2018 foram 4 empresas com saldo negativo: nºs 6, 10, 19 e 20. Conforme consta no referencial teórico deste estudo, o saldo negativo aponta uma dependência de capital de terceiros, e o saldo positivo de tesouraria representa que o capital de giro (CDG) foi suficiente para a necessidade de capital de giro (NCG) da empresa. Se a empresa apresenta ST e CDG negativos no período, ela está em situação muito difícil, em risco de insolvência. A mediana do setor para o ST foi de R\$ 64.903,42 em 2017 e de R\$ 72.066,22 em 2018. A empresa com o maior ST em 2017 e em 2018 foi a empresa nº 13 com R\$ 1.977.391,37 e R\$ 2.432.514,08, respectivamente. Já com o menor ST foi a empresa nº 20 com -R\$ 249.251,21 em 2017, e com o valor de -R\$ 466.573,73 em 2018.

O Gráfico 13 evidencia a frequência dos conceitos atribuídos aos índices de dinâmica de capital de giro.

Gráfico 13 – Índices da dinâmica do capital de giro - percentual de conceito dos índices

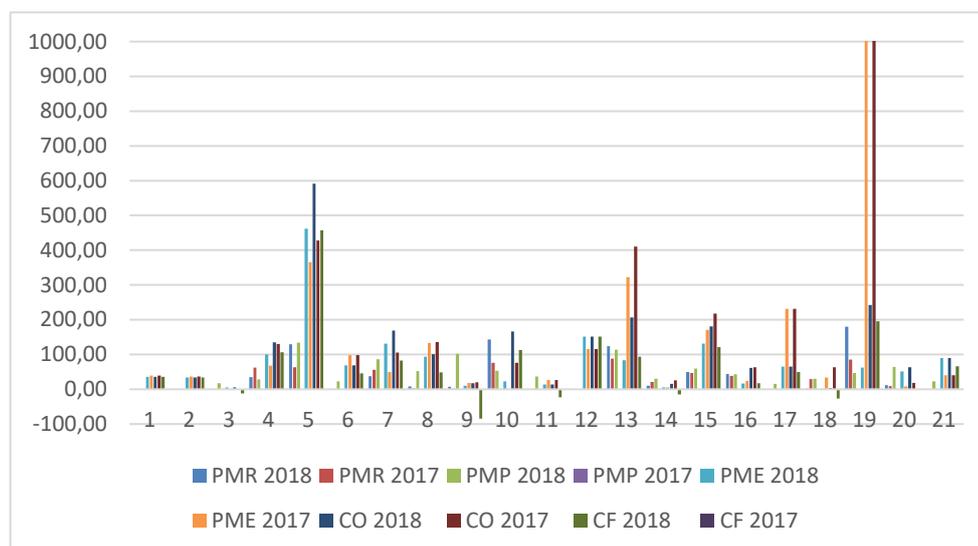


Fonte: Elaborado pela autora.

Quando da observação do grupo de empresas e do setor em atribuição ao conceito, conforme Gráfico 13, observa-se que estão classificadas com CDG em percentuais de conceito satisfatório com 24%, e ótimo e bom com 19% cada, e os demais conceitos com 10% para cada um nos dois anos. Os percentuais de conceito da NCG em 2017 foram de 24% em bom e 19% em ótimo e satisfatório, em 2018 foram 24% em satisfatório e 19% em ótimo e bom, os demais conceitos receberam 10% cada nos dois anos. No ST os percentuais foram 24% no conceito razoável em 2017, e em 24% de empresas com conceito satisfatório em 2018. Os conceitos bom e ótimo tiveram percentuais de 19%, e os demais conceitos 10% cada nos dois anos estudados.

- **Análise dos Índices de Prazos médios ou de Atividade**

Gráfico 14 – Índices de Atividade



Fonte: Elaborado pela autora

Os índices de Prazos médios ou índices de Atividade são utilizados para encontrar o tempo necessário para que ocorra o processo do ciclo empresarial. O Prazo Médio de Pagamento é o período que a empresa levará da compra ao pagamento do fornecedor; o Prazo Médio de Recebimento é o período que a empresa levará da venda ao recebimento dos clientes a prazo; e o Prazo Médio dos Estoques compreende o período que levará entre a compra e a venda das mercadorias.

Neste estudo a análise dos indicadores de atividade ficou comprometida devido à falta de dados, e de algumas particularidades da amostra, que podem distorcer os resultados e, conseqüentemente, a análise do índice e do padrão do setor. Segundo Matarazzo (2010, p. 267), “a análise dos prazos médios só é útil quando os três prazos são analisados conjuntamente”, o que confirma a inter-relação entre os índices. O autor recomenda o uso de saldos finais do Balanço Patrimonial e não da média, afirmando que, desse modo, os valores estarão mais próximos a realidade. Seguiu-se essa sugestão do autor nos cálculos.

Seguem algumas considerações:

- ✓ Conforme relatado anteriormente, não há resultados para todos os índices do ano de 2017 por falta de dados do ano de 2016, necessários para o cálculo. Não foi possível realizar os cálculos do índice de Prazos Médios de Pagamentos (PMP), pois em sua fórmula

utiliza-se o valor das compras e, conseqüentemente, precisa-se conhecer os valores dos estoques do ano anterior para assim calculá-lo;

- ✓ Sem o valor do Prazo Médio de Pagamentos não é possível conhecer o Ciclo Financeiro das empresas em 2017, e em decorrência impossibilitou-se a comparação dos índices de 2017 em relação a 2018;
- ✓ Na Tabela 3, Índices das empresas, constam empresas com índices com valor zero devido a estas apresentarem saldos zerados nas contas Clientes, Fornecedores ou Estoques no Balanço Patrimonial. Receia-se que tal fato influencie na análise dos indicadores por grupo, porém optou-se por não desconsiderar as empresas que estão nesta situação: 8 empresas.

Das empresas estudadas, em 2018 observou-se que em 66,67% o Prazo Médio de Pagamentos (PMP) é maior que seu Prazo Médio de Recebimento (PMR), isoladamente, supõem-se que a maioria das empresas recebem de seus clientes antes de pagar seus fornecedores. Em 38,46% acontece o contrário, ocasionando uma necessidade de essas empresas terem um melhor capital de giro para manter suas atividades. Analisando os dados da Tabela 3, quando comparado ao índice-padrão para o setor, de 40,19 dias, 3 empresas estão com índice zero, 8 estão com valores abaixo do padrão e 10 empresas estão acima com índices de 43 a 134 dias. O menor índice no PMP foi zero dias apresentado pelas empresas nº 1, 2 e 12; o maior foi 134,39 dias apresentado pela empresa nº 5. Quanto maior o PMP, melhor. Sobre a análise do PMP *versus* PMR, ter um PMP maior é uma situação muito boa para a empresa, pois, recebendo suas vendas antes, a empresa pode pagar seus fornecedores sem precisar recorrer a financiamentos de terceiros.

As medianas do PMR para o setor foram de 15,8 dias em 2017 e 9,12 dias em 2018. Em uma análise individual, observou-se que 8 empresas registraram índice de zero dias nos dois anos, ou seja, as empresas nºs 1, 2, 3, 6, 11, 12, 17 e 21, ou seja, tinham saldo zero em suas contas clientes no encerramento do exercício de 2017 e de 2018. Essas empresas podem ter vendido suas mercadorias à vista ou praticado prazos de recebimentos baixos. As demais empresas do grupo praticaram PMR com índices de 2,06 a 88,42 dias em 2017, e de 1,50 a 180,01 dias em 2018. A empresa nº 13 teve o maior índice em 2017, 88,42 dias, e a empresa nº 19 o maior índice em 2018, 180,01 dias, de acordo com os dados da Tabela 3.

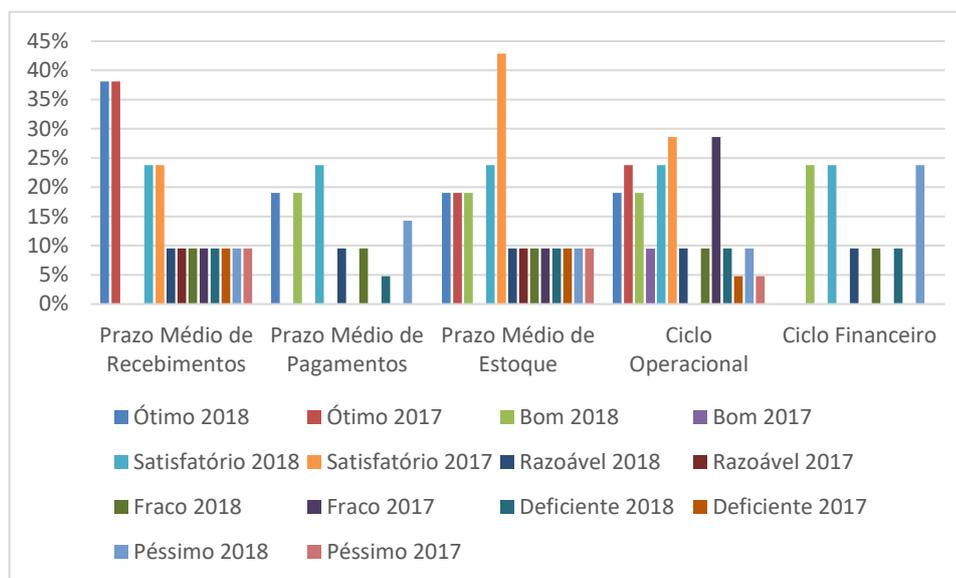
Comparando o ano de 2017 com o ano de 2018, as empresas aumentaram seus PMR em mais de 60%. Esse aumento em número de dias de um ano para o outro é expressivo e, logo, é recomendada uma reavaliação da política de contas a receber dessas empresas, pois quanto

menor for esse prazo, melhor será para o fluxo de caixa. Informações adicionais contribuiriam para uma análise mais completa em razão das características do setor e de cada empresa.

Sobre o Prazo Médio dos Estoques (PME), segue-se a mesma premissa que o PMR, quanto menor o tempo que o estoque ficar parado na empresa, melhor será para o seu financeiro e para a logística. A mediana do setor foi de 44,94 dias em 2017 e 63,93 dias em 2018. Na análise por empresa do grupo, 19,05% das empresas dobraram seus prazos de estocagem de 2017 para 2018. Pelos percentuais, ocorreu que, em 66,67% das empresas, os fornecedores sustentaram os estoques e uma parte das vendas, apresentando um Ciclo Financeiro menor e, em 33,33% das empresas, os PMP financiaram apenas parte de seus estoques. Analisando as empresas e seus índices individualmente, conforme a Tabela 3, a empresa nº 19 apresentou em seu PME índice de 16.575,67 dias em 2017, esse índice é bem maior comparado à empresa nº 5 que apresentou o segundo maior índice neste ano: de 365,02 dias e o maior em 2018: 461,98 dias. No caso da empresa nº 19 seriam necessárias mais informações para compreender melhor o seu ciclo de atividade, levando em consideração suas particularidades. As empresas nº 10 e nº 3 apresentaram índices zero em 2017, e em 2018 o menor índice foi o da empresa nº 18 com 1,71 dias.

O índice-padrão do setor para o Ciclo Operacional, ainda considerando a Tabela 3, foi de 87,43 dias em 2017 e de 79,18 dias em 2018, de um ano para o outro, as empresas tiveram em média 8 dias a mais para completar seus ciclos de compra, venda, recebimento e pagamento. Foi encontrado o padrão para o Ciclo Financeiro do setor de 49,35 dias em 2018, mas não foi possível comparar com o de 2017, pois este não foi adequadamente calculado por falta de dados, conforme citado anteriormente. Em relação às empresas, a com menor índice no CO em 2017 foi a empresa nº 3 com 0 dias e, em 2018, foi a empresa nº 18 com 3,21 dias. A empresa com maior índice no CO, em 2017, foi a empresa nº 19 com 16.661,48 dias, posteriormente, a empresa nº 5 com 428,06 dias. Em 2018 a empresa nº 5 teve o maior índice com 591,77 dias. O CF foi analisado somente no ano de 2018, a empresa com menor índice foi a empresa nº 9 com -84,73 dias e a empresa com maior foi a nº 5 com 457,38 dias.

O Gráfico 15 evidencia a frequência dos conceitos atribuídos aos índices de atividade.

Gráfico 15 – Índices de atividade - percentual de conceito dos índices

Fonte: Elaborado pela autora.

Na atribuição do conceito, as empresas tiveram nos dois anos percentuais iguais no índice de PMR, sendo que os maiores percentuais foram em ótimo com 38% e em satisfatório com 24%; não houve empresa com conceito bom e os demais conceitos tiveram 10% cada um. No PMP foi analisado somente no ano de 2018 com 24% das empresas com conceito satisfatório, 19% com conceito ótimo e bom, 14% das empresas com conceito péssimo, 10% com razoável e fraco e 5% com conceito péssimo. No índice de PME em 2017, o maior percentual foi de 43% das empresas com conceito satisfatório, 19% com ótimo e razoável, e em 2018, 24% das empresas com satisfatório, 19% com ótimo e bom e 10% com conceito fraco, deficiente e péssimo.

No Ciclo Operacional as empresas tiveram, em 2017, 29% com conceito satisfatório e fraco, e 5% com conceito deficiente e péssimo. Em 2018 foram 24% das empresas com conceito satisfatório, 19% com conceito ótimo e bom e os demais conceitos tiveram 10% em cada um. No Ciclo Financeiro, em 2018, 24% foram com conceitos bom, satisfatório e péssimo, não houve empresa com conceito ótimo e os demais conceitos tiveram 10% cada um.

Após todas as análises e comparações, percebeu-se que as micro e pequenas empresas do setor de comércio de Campo Grande - MS, pesquisadas neste estudo, apresentam em sua maioria conceitos satisfatórios, ótimo e bom.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A importância das micro e pequenas empresas para o cenário econômico brasileiro é evidenciada por vários fatores, dentre eles estão a geração de empregos formais, que somam mais de 52% dos empregos do setor privado; a representatividade em número de estabelecimentos, com mais de 98,5% no país; e a participação significativa no PIB, com até 27% de participação.

Dada essa relevância, buscou-se conhecer, nesta pesquisa, a situação econômico-financeira das micro e pequenas. Para tal, o objetivo geral foi efetuar análise financeira e calcular os índices-padrão econômico-financeiros identificados para as micro e pequenas empresas, enquadradas no Simples Nacional, do setor de comércio em Campo Grande – MS no período de 2017 e 2018.

Constatou-se que o objetivo geral e os objetivos específicos foram atendidos, pois foram calculados os índices econômico-financeiros das micro e pequenas empresas a partir dos dados do Balanço Patrimonial e da Demonstração de Resultados dos anos de 2017 e de 2018. Os índices foram divididos em Índices de Liquidez, Índices de Rentabilidade, Índices de Endividamento, Dinâmica de Capital de Giro e Índices de Atividade, totalizando 20 índices calculados.

Reconheceram-se os principais fatores que diferenciam os índices econômico-financeiros entre as empresas, por meio de análise e comparação de seus índices no grupo.

O terceiro objetivo específico também foi atendido, pois, a partir dos cálculos dos indicadores econômicos financeiros, foi possível, por meio de técnicas de estatística utilizadas, chegar aos índices-padrão, e aplicá-los como um referencial de comparação para os índices econômico-financeiros das empresas da amostra estudada.

Observou-se que, em sua maioria, as empresas tiveram desempenho “satisfatório”, e que uma parte das empresas foi classificada entre ótimo e bom também. Portanto, de maneira geral, conclui-se que a maioria das empresas está em boa situação de liquidez, rentabilidade e lucratividade, confirmando bom resultado para os sócios/proprietários. Em relação ao endividamento, compreende-se que possuem boa estrutura de capital, com situação positiva para a maioria das empresas. Seus índices de atividades também foram satisfatórios.

Vale ressaltar que, como limitações de pesquisa, destaca-se que os índices de atividades ficaram comprometidos por falta de alguns dados necessários para os cálculos que necessitavam de informações dos demonstrativos de 2016, e estes não foram solicitados. Outro limitador foi a dificuldade em se obter os demonstrativos, o que resultou em uma amostra modesta

comparada ao número de micro e pequenas empresas existente. Ainda assim, os objetivos do estudo foram alcançados.

É oportuno destacar que o contador tem um papel de grande valia em qualquer tipo de empresa, em especial nas micro e pequenas. Uma boa análise econômico-financeira pode trazer uma visão global do negócio, facilitando o planejamento operacional e estratégico, contribuindo com informações cruciais para uma boa gestão e conseqüentemente para o sucesso do negócio.

O estudo contribui para outras pesquisas acadêmicas sobre o tema, e servirá como parâmetro para gestores e profissionais da área contábil que desejem realizar análise econômico-financeira individualmente, para comparar empresas de diferentes setores, ou ainda para conhecer o desempenho, a lucratividade, a rentabilidade, ou outro indicador abordado no estudo.

Por fim, deixa-se como sugestão para novas pesquisas, a aplicação da análise feita no presente estudo em outras áreas de negócio ou utilizar empresas de comércio enquadradas como micro e pequenas empresas de uma determinada atividade. Recomenda-se o estudo da aplicação em outros setores e contraposição com os resultados deste estudo; analisar empresas por porte; e ampliar a quantidade de empresas. Outra possibilidade de pesquisa seria estender o estudo para outras cidades, além de ampliar o período de análise.

REFERÊNCIAS

- AGERGS. AGÊNCIA ESTADUAL DE REGULAÇÃO DOS SERVIÇOS PÚBLICOS DELEGADOS DO RIO GRANDE DO SUL. Marco Regulatório n.º 11. **Revista da AGERGS**, Porto Alegre, n. 1, v. 11, p. 1-130, 1999.
- ALLEE, K. D.; YOHN, T. L. The demand for financial statement in an unregulated environment: an examination of the production and use of financial statements by privately held small businesses. **The Accounting Review**, Lakewood Ranch, FL, USA, v. 84. n. 1, p. 1-25, 2009.
- ANDERSON, D. R. et al. **Estatística aplicada à administração e economia**. São Paulo: Thomson Learning, 2007.
- ANJOS, L. C. M. et al. Uso da contabilidade para obtenção de financiamento pelas micro e pequenas empresas: um estudo a partir da percepção dos gestores. **Revista Universo Contábil**, Blumenau, Santa Catarina, v. 8, n. 1, p. 86-104, jan./mar. 2012.
- ARANHA, J. A. M. **Análise financeira e índices padrão para o setor elétrico brasileiro**. São Paulo: Novas Edições Acadêmicas, 2015.
- ARAÚJO, F. E. et al. A fábula dos mortos-vivos: determinantes da mortalidade empresarial presentes em micro e pequenas empresas ativas. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, São Paulo, v. 8, n. 2, p. 250-271, abr. 2019. Disponível em: <https://regepe.org.br/regepe/article/view/763>. Acesso em: 02 jul. 2019.
- ASSAF NETO, A. **Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro**. 12. ed. São Paulo: Atlas, 2020.
- ASSAF NETO, A.; LIMA, F. G. **Fundamentos de administração financeira**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2014.
- ASSEF, R. **Guia prático de administração financeira: pequenas e médias empresas**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.
- BARBOSA, S. C.; SANTOS, F. J.; BARBOSA, A. G. **Modelo Fleuriet: aplicação de um estudo de caso no setor de transporte aéreo**. Rio de Janeiro: CRCRJ, 2016. Disponível em: http://www.crc.org.br/Arquivos/Publicacoes/2018/livro_felurietpdf.pdf. Acesso em 18 abr. 2020.
- BEGALLI, G. A.; PEREZ JUNIOR, J. H. **Elaboração e análise das demonstrações contábeis**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2015.
- BERNARDES, D. P. G.; MIRANDA, L. C. Quatro histórias da utilização de informação econômico-financeira nas micro e pequenas empresas: lições para futuros empreendedores. **Revista das Micro e Pequenas Empresas**, Campo Limpo Paulista – SP, v. 5, n. 3, p. 84-98, set./dez. 2011.

BRASIL. **Lei n.º 6.404, de 15 de dezembro de 1976.** Dispõe sobre as Sociedades por Ações. Brasília-DF: Congresso Nacional, 1976. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6404compilada.htm. Acesso em: 27 jun. 2019.

BRASIL. **Lei Complementar n.º 123, de 14 de dezembro de 2006.** Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Brasília-DF: Congresso Nacional, 2006. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/LCP/Lcp123.htm. Acesso em: 02 jul. 2019.

BRASIL. **Lei Complementar n.º 128, de 19 de dezembro de 2008.** Altera a Lei Complementar n.º 123 de 2006. Brasil-DF: Congresso Nacional, 2008. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp128.htm. Acesso em: 02 jul. 2019.

BUDIMAN, A. I. et al. Factors affecting understandability of micro, small, and medium enterprises in preparation of financial statement based on Sak Etap in Palembang. **SIJDEB**, Sumatera Selatan, Indonésia, v. 1, n. 3, p. 311-326, 2017.

CARNEIRO, J. D.; DALL'AGNOL, R. M. A consultoria em gestão realizada pelo contabilista como alternativa de redução da mortalidade das MPE. **Revista Catarinense da Ciência Contábil**, Florianópolis, v. 4, n. 10, p. 09-23, out. 2011. Disponível em: <http://revista.crcsc.org.br/index.php/CRCSC/article/view/1134>. Acesso em: 20 jun. 2019.

CARVALHO, A. M. R.; NAKAGAWA, M. Informações contábeis: um olhar fenomenológico. *In*: CONGRESSO BRASILEIRO DE CONTABILIDADE, 2004, Brasília. **Resumos [...]**. Brasília: Conselho Federal de Contabilidade, 2004.

CASTRO NETO, J. L. **Contribuição do estudo da prática harmonizada da contabilidade na União Europeia.** 1998. Tese (Doutorado em Contabilidade) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1998.

CEZARINO, L. O.; CAMPOMAR, M. C. Vantagem competitiva para micro, pequenas e médias empresas: clusters e APLS *In*: EGEPE – ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS, 4., 2005, Curitiba, **Anais[...]**. Curitiba: 2005, p. 1315-1326.

CFC. CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **Normas brasileiras de contabilidade, NBC TG 1000 R1.** Contabilidade para pequenas e médias empresas. Brasília-DF: CFC, 2016. Disponível em: [http://www2.cfc.org.br/sisweb/sre/detalhes_sre.aspx?Codigo=2016/NBCTG1000\(R1\)&arquivo=NBCTG1000\(R1\).doc](http://www2.cfc.org.br/sisweb/sre/detalhes_sre.aspx?Codigo=2016/NBCTG1000(R1)&arquivo=NBCTG1000(R1).doc). Acesso em: 26 jul. 2019.

CFC. CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **Norma Brasileira de Contabilidade, NBC TG Estrutura Conceitual, de 21 de novembro de 2019.** Aprova a NBC TG: Estrutura Conceitual para a Elaboração e Divulgação de Relatório Contábil-Financeiro. Brasília-DF: CFC, 2019. Disponível em: <https://cfc.org.br/tecnica/normas-brasileiras-de-contabilidade/normas-completas/>. Acesso em: 18 de abr. 2020.

CFC. CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **Resolução CFC n.º 1.418/12.** Aprova a ITG 1000 – Modelo Contábil para Microempresa e Empresa de Pequeno Porte. CFC, 05 de

dezembro de 2012. Disponível em: <https://crcsp.org.br/portal/fiscalizacao/projetos/downloads/ITG1000.pdf>. Acesso em: 2019.

CORRÊA, G. B. **A utilização da contabilidade gerencial como ferramenta de gestão e de planejamento para a expansão de uma microempresa tributada pelo MEI**. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Contábeis) – Universidade de Caxias do Sul, Caxias do Sul, 2015.

COSTA, D. F.; YOSHITAKE, M. O controle e a informação contábil no planejamento tributário de uma pequena empresa para redução dos tributos e otimização dos lucros. **Boletim CRC-SP**, v. 36, n. 157, p. 40-54, 2004. Disponível em: <https://crcsp.org.br/portal/publicacoes/boletim/edicao-157.pdf>. Acesso em: 09 maio 2019.

CPC. COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. **Pronunciamento Conceitual Básico (R1)**: Estrutura conceitual para elaboração e divulgação de relatório contábil-financeiro. Disponível em: <http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=80>. Acesso em: 09 mar. 2019.

CPC. COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. **Pronunciamento Técnico CPC 00 (R1)**: Estrutura conceitual para elaboração e divulgação de relatório Contábil-Financeiro. Brasília: CPC, 2011a. Disponível em: http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/147_CPC00_R1.pdf. Acesso em: 20 mar. 2019

CPC. COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. **Pronunciamento Técnico CPC 26 (R1)**: Apresentação das Demonstrações Contábeis. Brasília: CPC, 2011b. Disponível em: http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/312_CPC_26_R1_rev%2014.pdf. Acesso em: 09 mar. 2019.

CPC. COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS TÉCNICOS. **Pronunciamento técnico PME contabilidade para pequenas e médias empresas**. Brasília-DF: CPC, 2010; v. 4. CPC 2009. Revisado em 2011. Disponível em: http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/392_CPC_PMEeGlossario_R1.pdf. Acesso em 09 jun. 2019.

DA SILVA, F. F.; JUNIOR, E. F.; SANTOS, D. F. L.; JÚNIOR, S. S. B. Capital de giro e desempenho de empresas agroindustriais. **Revista de Administração FACES Journal**, Belo Horizonte, v. 18, n. 3, p. 88-102, 2019.

DANTAS, J. A. et al. A dualidade entre os benefícios do disclosure e a relutância das organizações em aumentar o grau de evidenciação. **Revista Economia & Gestão**, Belo Horizonte, v. 5, n. 11, p. 56-76, dez. 2005. Disponível em: <http://200.229.32.55/index.php/economiaegestao/article/view/40/34>. Acesso em: 07 ago. 2019.

DIAS, J. C. R.; VASCONCELOS, M. T. C. As características qualitativas da informação contábil no desenvolvimento do controle social: uma análise da percepção dos conselheiros municipais do Recife sobre a utilidade das informações contábeis. **Contabilidade Vista & Revista**, Belo Horizonte, v. 26, n. 2, p. 14-40, 2015.

DUARTE, H. C. F.; LAMOUNIER, W. M. Análise financeira de empresas da construção civil por comparação com índices-padrão. **Enfoque: Reflexão Contábil**, Maringá – PR, v. 26, n. 2, p. 9-23, 2007.

ESCRIVÃO, E. F. et al. Identifying SME mortality factors in the life cycle stages: an empirical approach of relevant factors for small business owner-managers in Brazil. **Journal of Global Entrepreneurship Research**, USA, v. 7, n. 1, p. 1-15, 2017.

EVERETT, J.; WATSON, J. Small business failure and external risk factors. **Small Business Economics**, USA, v. 11, n. 4, p. 371-390, 1998.

FARIA, J. A. et al. 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**, Campo Limpo Paulista-SP, v. 6, n. 2, p. 89-106, 2012.

FERREIRA, R. J. **Análise das demonstrações contábeis: teoria e questões comentadas conforme a Lei nº 11.941 (antiga MP nº 449/08)**. 3. ed. Rio de Janeiro: Ed. Ferreira, 2010.

FERREIRA, T. **Diagnóstico da literatura existente de contabilidade financeira e gerencial para micro e pequena empresa: um estudo de caso na incubadora de empresas de Mococa/SP**. 2016. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Metodista de Piracicaba, Piracicaba, 2016.

FORMENTI, M. C. L.; MARTINS, I. C. S. Análise da gestão financeira nas micro e pequenas empresas de Osasco. **Revista de Micro e Pequenas Empresas e Empreendedorismo da Fatec**, Osasco-SP, v. 1, n. 1, p. 40-61, 2015.

FRANCO, H. **Estrutura, análise e interpretação de balanços**. 15. ed. São Paulo: Atlas, 1992.

GAWALI, R. B.; GADEKAR, A. Financial management practices in micro, small and medium enterprises-an exploratory analysis with the help of literature review. **International Journal of Research in Finance and Marketing (IJRFM)**, USA, v. 7, n. 6, p. 45-59, jun. 2017.

GELBCKE, E. R., SANTOS, A., IUDÍCIBUS, S., & MARTINS, E. **Manual de contabilidade societária: aplicável a todas as sociedades: de acordo com as normas internacionais e do CPC**. 3a ed. São Paulo: Atlas, 2018.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GITMAN, L. J. **Princípios de administração financeira**. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

GOMES, J. C. A. et al. Modelo de gestão financeira no contexto das micro e pequenas empresas: estudo de caso em uma empresa de prestação de serviços. **Reuna**, Belo Horizonte, v. 19, n. 2, p. 23-46, 2014.

GOVERNO DO ESTADO DE MATO GROSSO DO SUL. **Propeq, programa inédito estimula pequeno negócio e alavanca economia em MS**. Campo Grande - MS: Governo do Estado de Mato Grosso do Sul, 2017. Disponível em: <http://www.ms.gov.br/propec-programa-inedito-estimula-pequeno-negocio-e-alavanca-economia-em-ms/>. Acesso em: 02 jul. 2019.

GROPPELLI, A. A.; NIKBAKHT, E. **Administração financeira**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2002.

HOFFMANN, R. **Estatística para economistas**. 4. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2009.

HOLMES, S.; NICHOLLS, D. An analysis of the use of accounting information by Australian small business. **Journal of Small Business Management**, Londres, v. 26, n. 1, p. 57-68, abr. 1988.

IUDÍCIBUS, S. **Análise de balanços**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

IUDÍCIBUS, S.; MARION, J. C.; FARIA, A. C. **Introdução à teoria da contabilidade para o nível de graduação**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

JAHARA, R. C.; MELLO, J. A. V. B.; AFONSO, H. C. A. G. Proposta de índice padrão e análise de performance financeira dos clubes brasileiros de futebol da Série A no Ano 2014. **PODIUM Sport, Leisure and Tourism Review**, São Paulo, v. 5, n. 3, p. 20-40, 2015.

JOHNSON, G.; SCHOLLES, K. **Exploring corporate strategy**. 3. ed. Nova York: Prentice-Hall. 1993.

JUCEMS. JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DO MATO GROSSO DO SUL. **Números de micro e pequenas empresas constituídas e extintas no MS**. 2019. Disponível em: <http://www.jucems.ms.gov.br/informacoes/estatisticas>. Acesso em: 02 set. 2019.

KARADAG, H. Financial management challenges in small and medium-sized enterprises: a strategic management approach. **EMAJ: Emerging Markets Journal**, Pittsburgh PA – USA, v. 5, n. 1, p. 26-40, 2015.

KRINNER, W. Financial analysis of the spanish water sector. **Water Resources Management**, USA, v. 28, n. 9, p. 2471-2490, 2014.

LACERDA, J. B. A contabilidade como ferramenta gerencial na gestão financeira das micro, pequenas e médias empresas (MPMEs): necessidade e aplicabilidade. **Revista Brasileira de Contabilidade**, Brasília, n. 160, p. 39-53, 2006.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. **Fundamentos de metodologia científica**. 5. reimp. São Paulo: Atlas, 2007.

LEONE, N. As especificidades das pequenas e médias empresas. **Revista de Administração da Universidade de São Paulo (RAUSP)**, São Paulo, v. 34, n. 2, p. 91-94, abr./maio/jun. 1999.

LUZ, E. R.; SANTOS, N. M. Aplicação da análise fatorial utilizando os indicadores econômicos financeiros para verificar quais se adaptam melhor aos setores e às empresas. *In: SIMPÓSIO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO*, 20., 2013, Bauru. **Anais [...]**. Bauru – SP: 2013.

MANZI, S. M. S. **A importância da informação contábil no processo de tomada de decisão: estudo no setor de pet shop, na cidade do Recife.** 2016. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-Graduação em Controladoria, Universidade Federal Rural de Pernambuco, Recife, 2016.

MARION, J. C. **Análise das demonstrações contábeis: contabilidade empresarial.** 7. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

MARION, J. C. **Contabilidade empresarial.** 17.ed. São Paulo: Atlas, 2015.

MARION, J. C. **O ensino da contabilidade.** 2. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

MARION, J. C.; SOARES, A. H. **Contabilidade como instrumento para tomada de decisões: uma introdução.** São Paulo: Alínea, 2000.

MARWA, N. Micro, small and medium enterprises' external financing challenges: the role of formal financial institutions and development finance intervention in Tanzania. **International Journal of Trade, Economics and Finance**, South Africa, v. 5, n. 3, p. 230-234, jun. 2014.

MATARAZZO, D. C. **Análise financeira de balanços: abordagem gerencial.** 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MIRANDA, L. C. et al. **Demanda por serviços contábeis pelos micro e pequenos supermercados: são os contadores necessários?** *In: CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS*, 16, 2007, João Pessoa. **Anais eletrônicos [...]**. São Leopoldo: ABC, 2007.

OLIVEIRA, F. D. C. et al. Características qualitativas da informação contábil: um estudo da percepção dos concludentes do curso de ciências contábeis da UFCG. **REUNIR: Revista de Administração, Contabilidade e Sustentabilidade**, Campina Grande – PB, v. 4, n. 2, p. 96-113, 2014.

OLIVEIRA, G. M. S. **Percepção dos microempreendedores do município de Amparo – PB: um estudo acerca das informações contábeis utilizadas no processo de gestão.** Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Contábeis) – Universidade Estadual da Paraíba, Monteiro, 2018.

ORTIGARA, A. A. **Causas que condicionam a mortalidade e/ou o sucesso das micro e pequenas empresas no Estado de Santa Catarina.** 2006. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2006.

PADOVEZE, C. L. **Contabilidade gerencial: um enfoque em sistemas de informação contábil.** 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

PADOVEZE, C. L.; BENEDICTO, G. C. **Análise das demonstrações financeiras**. 2. ed. São Paulo: Thomson Learning, 2007.

PERUSSULO, A. T. W. **Relação entre indicadores econômicos financeiros e desempenho no segmento corporativo brasileiro**. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Econômicas) – Universidade Federal da Fronteira Sul, Laranjeiras do Sul, 2016.

PRADANOV, C. C.; FREITAS, E. C. **Metodologia do trabalho científico: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico**. 2. ed. Novo Hamburgo, Rio Grande do Sul: Editora Feevale, 2013.

PREFEITURA MUNICIPAL DE CAMPO GRANDE (MS). Prefeitura elabora plano de trabalho para incentivo a micro e pequenas empresas. **CG notícias**. Agência Municipal de Notícias de Campo Grande. Campo Grande-MS: 2017. Disponível em: <http://www.campogrande.ms.gov.br/cgnoticias/noticias/prefeitura-elabora-plano-de-trabalho-para-incentivo-a-micro-e-pequenas-empresas/>. Acesso em: 05 jul. 2019.

REHBEIN, A. R. et al. **As contribuições da contabilidade regulatória na padronização dos procedimentos contábeis adotados pelos prestadores de serviços de saneamento**. Regulação: normatização da prestação de serviços de água e esgoto. Fortaleza: Editora Pouchain Ramos, 2008. (p. 285-312).

RICHARDSON, R. J. et al. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. 3. ed. 14 Reimpr. São Paulo: Atlas, 1999-2012.

ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W.; JAFFE, J. F. **Administração financeira: corporate finance**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

SALAZAR, J. N. A.; BENEDICTO, G. C. **Contabilidade financeira**. São Paulo: Thomson, 2004.

SANTINI, S. et al. Factors of mortality in micro and small enterprises: a study in the central region of Rio Grande do Sul. **Revista Eletrônica de Estratégia e Negócios - Reen**, Florianópolis - SC, v. 8, n. 1, p. 145-169, 2015.

SANTOS, E. S. Objetividade x relevância: o que o modelo contábil deseja espelhar. **Caderno de Estudos Fipecafi**, São Paulo, Fipecafi, v. 10, n. 18, p. 1-16, mai./jun./jul./ago. 1998.

SANTOS, J. V. J. et al. (2017). Análise dos artefatos gerenciais utilizados pelos Food Trucks da cidade de Natal/RN. **Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade**, Senhor do Bonfim - BA, v. 7, n. 3, p. 105-126, 2017.

SCHRICKEL, W. K. **Demonstrações financeiras: abrindo a caixa-preta: como interpretar balanços para a concessão de empréstimos**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

SEBRAE. **Análise do CAGED – Fevereiro/2019**. Brasília-DF: SEBRAE, 2019. Disponível em: <https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Relatorio%20do%20CAGED%2002%202019.pdf>. Acesso em: 02 mar. 2019.

SEBRAE. **Anuário do trabalho nos pequenos negócios**. Brasília-DF: SEBRAE, 2016. 9. ed. Disponível em: https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Anuario%20do%20Trabalho%20nos%20Pequenos%20Neg%C3%B3cios%202016_.pdf. Acesso em: 02 jul. 2019.

SEBRAE. **Fatores condicionantes da mortalidade de empresas no Brasil**. Brasília-DF: SEBRAE, 2004. Disponível em: <http://www.Sebrae.com.br>. Acesso em: 02 mar. 2019.

SEBRAE. **Onde estão as micro e pequenas empresas no Brasil**. São Paulo: SEBRAE, 2006. Disponível em: https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/resultado_mpe_brasil.pdf. Acesso em: 02 jul. 2019.

SEBRAE. **Participação das micro e pequenas empresas na economia brasileira**. Brasília-DF: SEBRAE, 2014. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/Participacao%20das%20micro%20e%20pequenas%20empresas.pdf>. Acesso em: 02 jul. 2019.

SEBRAE. **Pequenos negócios em números**. Brasília-DF: SEBRAE, 2018. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/sp/sebraeaz/pequenos-negocios-em-numeros,12e8794363447510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 23 jun. 2019.

SEBRAE. **Pesquisa: empresas familiares**. Brasília-DF: SEBRAE, 2017. Disponível em: [https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/1a5d95208c89363622e79ce58427f2dc/\\$File/7599.pdf](https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/1a5d95208c89363622e79ce58427f2dc/$File/7599.pdf). Acesso em: 02 jul. 2019.

SEBRAE. **Sua empresa é lucrativa?** SEBRAE/SC, Artigos para MPE'S, Santa Catarina, 2007. Disponível em: <http://www.sebrae-sc.com.br/newart/default.asp?materia=14912>. Acesso em 03 mar. 2020.

SILVA, D. J. C.; MIRANDA, L. C.; FREIRE, D. R.; ANJOS, L. C. M. Para que serve a informação contábil nas micro e pequenas empresas? **Revista Contemporânea de Contabilidade**, Florianópolis, ano 07, v. 1, n. 13, p. 89-106, 2010.

SILVA, D. S. et al. **Manual de procedimentos contábeis para micro e pequenas empresas**. 5. ed. Brasília: CFC: SEBRAE, 2002.

SILVA, J. P. da. **Análise financeira das empresas**. São Paulo: Atlas, 2008.

SILVA, K. R.; SOUZA, P. C. Análise das demonstrações financeiras como instrumento para tomada de decisões. **INGEPRO-Inovação, Gestão e Produção**, [S.l.], v. 3, n. 1, p. 67-78, 2011.

SIQUEIRA, E. R. et al. Análise do desempenho financeiro nos segmentos de transporte brasileiro. **REAVI - Revista Eletrônica do Alto Vale do Itajaí**, Ibirama – SC, v. 7, n. 11, p. 54-69, 2018.

SOUSA, A. S. et al. Gestão financeira em empresa familiar de pequeno porte do ramo de roupas em Embu das Artes. **Revista de Administração FW**, Frederico Westphalen - RS, v. 13, n. 23, p. 21-35, 2015.

SOUSA, M. A. B. et al. Qualidade da informação contábil: uma análise de suas características com base na percepção do usuário externo. **Iberoamerican Journal of Industrial Engineering**, Florianópolis - SC, v. 8, n. 15, p. 208-227, 2016.

STROEHER, A. M.; FREITAS, H. O uso das informações contábeis na tomada de decisão em pequenas empresas. **Revista de Administração Eletrônica**, São Paulo, v. 1, n. 1, p. 1-25, 2008.

TÓFOLI, I. **Administração financeira empresarial**. Lins: Raízes Gráfica e Editora, 2012.

TOLEDO, G. L.; OVALLE, I. I. **Estatística básica**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1985.

UMBELINO, W. S. **Avaliação qualitativa do desequilíbrio da oferta e demanda de serviços contábeis nas micro, pequenas e médias empresas da grande Recife**. 2008. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Universidade de Brasília, Brasília, 2008.

VIEIRA, D. et al. Indicadores econômicos e financeiros no mercado de commodities agrícolas. **Contribuciones a la Economía**, Universidad Autónoma de Chapingo, México, p. 1-30, jan./mar. 2019. Disponível em: <https://eumed.net/rev/ce/2019/1/indicadores-economicos-financieros.html>. Acesso em: 20 set. 2019.

VIEIRA, M. V. **Administração estratégica do capital de giro**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2008.