



13 Seminário de Extensão

APLICAÇÃO DE FUNDAMENTOS DE MATEMÁTICA FINANCEIRA EM EMPRESAS DE PEQUENO PORTE DO SETOR COMERCIAL

Autor(es)

AMANDA MARIA DE JESUS SOUZA

Orientador(es)

HÉLIO BOARETO JUNIOR

Apoio Financeiro

FAE/UNIMEP

1. Introdução

Este artigo baseia-se no Projeto de Extensão intitulado “Aplicação de Fundamentos da Matemática Financeira em Empresas de Pequeno Porte”. Procurou contribuir com as empresas do setor comercial associadas à (ACIPI) Associação Comercial e Industrial de Piracicaba, esta escolhida como parceira no projeto, auxiliando na identificação e resoluções de problemas de ordem financeira.

De acordo com a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, classifica-se como microempresa, a empresa com renda bruta anual igual ou inferior a R\$ 240.000,00. Ainda, de acordo com a lei, classifica-se como pequena empresa, a empresa com renda bruta anual superior a R\$ 240.000,00 e igual ou inferior a R\$ 2.400.000,00.

As micro e pequenas empresas predominam o mercado empresarial brasileiro. Estudos do SEBRAE (2005) apontam que 98% desse mercado é ocupado por micro e pequenas empresas as quais representam 25% do PIB brasileiro e geram 14 milhões de empregos. Mas essa não é uma realidade apenas do Brasil. Países como Estados Unidos, Japão, Alemanha e Reino Unido também vivem essa realidade. O que diferencia as micro e pequenas empresas desses países com as existentes no Brasil são o apoio e assistência recebida pelo governo e instituições de pesquisa e ensino. (CARRÃO, 2001).

Além de ser mais flexível a economia e menos burocráticas, as MPE são mais ágeis e inovadoras e se adaptam mais facilmente ao ambiente, além de serem grandes geradoras de emprego. As micro e pequenas empresas são divididas em três grandes setores: comércio, serviços e indústria. Uma pesquisa realizada pelo SEBRAE (2006) aponta que 56% das MPE do país são do setor de comércio; 30% do setor de serviços e 14% do setor da indústria.

Um estudo do SEBRAE aponta a porcentagem de mortalidade das MPE do estado São Paulo entre outubro de 2008 e maio de 2009, que identifica os maiores índices de mortalidade das MPE está entre o terceiro e quinto ano de existência. E que os maiores índices de sobrevivência aparecem no primeiro e segundo ano.

Entre as principais causas de mortalidade, o SEBRAE constatou que 25% das empresas fecharam por falta de capital de giro; 19% por falta de clientes e de mercado consumidor; 11% por problemas de gestão na empresa; 11% por problemas pessoais dos proprietários, 5% por problemas de relacionamento entre os sócios; 7% por problemas de legislação e 6% por causa de grande concorrência.

A partir de tais dados, pode-se perceber que a falta de linhas de crédito específicas para micro e pequenas empresas é o grande causador da mortalidade destas empresas. Eis, então, a necessidade de se estudar fundamentos de administração financeira, assim como a importância de linhas de crédito para as MPE.

2. Objetivos

O objetivo do projeto consistiu em identificar as principais dificuldades financeiras enfrentadas por pequenas empresas comerciais, orientando os empresários quanto à aplicação de fundamentos da matemática financeira e à análise de opções de captação e aplicação de recursos financeiros.

3. Desenvolvimento

Foi elaborado como instrumento para a coleta de dados um questionário composto por 13 questões fechadas. Inicialmente, os questionários foram disponibilizados para um universo de 2.145 empresas do setor comercial, via e-mail, pela ACIPI.

Não obtendo qualquer retorno, o passo seguinte foi a redução da população alvo, para 108 empresas e o contato via telefone com intuito de divulgar e esclarecer dúvidas sobre o projeto e checar se os primeiros e-mails haviam sido recebidos e por que não tinham sido respondidos. Cabe esclarecer que o redimensionamento do universo foi definido de acordo com o critério utilizado no projeto que corresponde ao extrato amostral. Identificadas as dificuldades, foram novamente enviados os questionários e colocamo-nos a disposição dos empresários para uma entrevista pessoal. Foi então estipulado o prazo de 15 dias para nos retornarem. Dessa forma, obtivemos onze respostas que se tornou nosso universo de pesquisa.

O passo seguinte, de acordo com o projeto, foi a intervenção com a comunidade por meio da orientação quanto à aplicação de fundamentos da matemática financeira e à análise de opções de captação e aplicação de recursos financeiros, e através da ACIPI foram agendadas consultorias para as pequenas empresas associadas, que tomaram conhecimento da consultoria através de divulgação feita pela rádio, site, informativo da Associação e via e-mail.

Obtivemos o interesse de quatro associados, que não tinham respondido o questionário, sendo duas delas atuantes no setor de comércio de equipamentos de segurança do trabalho, uma no ramo de comércio de vestuário e a última no setor de comércio de armários.

Todas apresentaram dívidas contraídas em instituições financeiras com empréstimos e também com saldo devedor em conta garantida. Relataram que conhecem as taxas abusivas cobradas nesse último caso, porém existem dificuldades em administrar o fluxo de caixa. Outra dificuldade apresentada foi em mensurar o lucro líquido uma vez que não conhecem os impostos que pagam, os encargos sociais não são incorporados aos custos com salários dos funcionários, assim como as tarifas do cartão de crédito, custos financeiros, comissão sobre a venda não são considerados na formação de preço de venda, mesmo porque nenhuma empresa conhece a aplicação dos conceitos matemáticos necessários para o cálculo correto a essa necessidade.

Quando iniciamos a explicação dos cálculos, duas foram resistentes, uma vez que demonstravam muita dificuldade com a matemática e perguntavam se não tinha uma forma mais simples para fazer, outras duas se interessaram em saber mais o que nos motivou a novo encontro com a finalidade de colaborarmos com o aprendizado dos associados.

A todas as empresas foram dadas sugestões de negociações e nos disponibilizamos para assessorá-los nas análises das diversas alternativas que poderiam aparecer. Apenas uma retornou e fizemos o que foi proposto.

Uma empresa está interessada em continuar a consultoria e gostaria de conhecer mais sobre formação de preço de venda, composição da taxa de juros para negociação com fornecedores, clientes e bancos.

4. Resultado e Discussão

Identificamos que dentre os empresários, 54,5% possuem o ensino médio completo e 45,6% o curso superior em diversas áreas. As empresas com mais de dez anos totalizam 36,4%; igual ou inferior a cinco anos 45,5% e apenas 18,1% menos de um ano.

A maioria dos empresários afirmam fazer uso dos recursos da matemática financeira em empréstimos bancários, negociação com fornecedores, negociação com clientes e na formação do preço de venda, apontam ainda a escassez de linha de crédito para pequenas empresas e a alta exigência por garantias muitas vezes indisponíveis aos empresários.

As dificuldades mais evidentes para os empresários do setor comercial no que tange à aplicação dos recursos da matemática financeira são as seguintes:

- decidir se é vantagem comprar lotes maiores para obtenção de preços mais vantajosos;
- decidir o que é mais vantajoso, venda à vista com cartão de crédito ou cheque;
- determinar a taxa de desconto para venda à vista;
- cálculo do preço real das mercadorias vendidas.

No que diz respeito a formação do preço de venda 54,5% dos empresários afirmam não ter dificuldades, embora o restante apresentam

dificuldades em seguir o preço de venda estipulado pelos concorrentes, definir a margem a acrescentar sobre o custo e elaborar tabelas de preço de venda para condições de pagamentos diferenciadas. Apenas 18,2% dos empresários apontam a necessidade de aprofundamento nos conhecimentos da matemática financeira.

5. Considerações Finais

Embora alguns apontem a utilização dos recursos da Matemática Financeira, pelas respostas obtidas nos questionários, não podemos determinar o nível de conhecimento e aplicação dos recursos utilizados pelos empresários, mas podemos constatar, de acordo com as dificuldades apontadas, que mesmo possuindo algum conhecimento na área existe a necessidade de um aperfeiçoamento.

Apesar de 72,7% dos participantes considerarem importante ter suporte financeiro para tomada de decisões nenhum dos entrevistados participou dessa etapa do projeto. Os dados obtidos não permitiram identificar os motivos de tal desinteresse, porém, fomos procurados por quatro empresários não participantes da coleta de dados mas da consultoria que nos evidenciaram a necessidade real de conhecimentos mais aprofundados e quando indagados o porquê só agora vieram buscar ajuda financeira, pudemos concluir, que os empresários têm resistência por estar expondo sua empresa e também por não saber onde buscar.

Cabe ressaltar que além dos associados já assessorados, houve mais empresários que demonstraram interesse na consultoria após o período estipulado, o que nos leva a concluir a importância da continuidade do projeto com uma abordagem prática.

Referências Bibliográficas

SEBRAE. Onde estão as micro e pequenas empresas no Brasil. SEBRAE: Brasília, nov 2006. Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br/PortalSebraeSP/Biblioteca/Documents/EstudosEPesquisas/MPE_em_numeros/onde_mpes_brasil/resultado_mpe_brasil/index.html>. Acesso em: fev.2011. 15h 10'.

SEBRAE. Indicadores SEBRAE - SP: pesquisa de conjuntura. SEBRAE: Brasília, dez 2010. Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br/PortalSebraeSP/Biblioteca/Documents/EstudosEPesquisas/Indicadores/serie_indicadores_fev_11/index.html>. Acesso em: fev.2011. 15h 47'.

SEBRAE. 12 anos de monitoramento da sobrevivência e mortalidade das empresas. SEBRAE: Brasília, ago 2010. Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br/TenhoUmaEmpresa/Biblioteca/OutrosConteudos/EstudosEPesquisas/MortalidadeDasEmpresas/Documents/mortalidade_12_anos/index.html>. Acesso em: fev.2011. 16h 03'.

CARRÃO, A.M.R. A relevância social da sobrevivência das empresas de pequeno porte no contexto das redes de cooperação, numa economia globalizada e altamente competitiva. 2001. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) - Programa de Ciências Sociais, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo.