

Avaliação do desempenho: Um estudo entre as maiores empresas do sul do Brasil.

DIOCÉSAR COSTA DE SOUZA

MARCOS ROBERTO KÜHL

Vicente Pacheco

Resumo:

A avaliação de desempenho é uma das principais tarefas da Contabilidade Gerencial e da Controladoria, mas nem por isso é uma tarefa fácil. O objetivo do presente estudo é o de determinar uma forma de identificar quais empresas da região sul do Brasil apresentaram o melhor desempenho empresarial em 2005, através um levantamento bibliográfico e de indicadores extraídos dos dados do ranking das maiores empresas do sul segundo o Anuário Expressão Maiores do Sul em 2006. A amostra foi composta de 34 empresas, e o tratamento estatístico utilizado foram os coeficientes de correlação de Pearson e de Spearman, além da taxa de determinação. Os resultados revelam que dentre os indicadores analisados o de rentabilidade do ativo (ROA) e de rentabilidade do patrimônio líquido (ROE) são os que melhor explicitam o desempenho empresarial, principalmente quando comparados com indicadores do previsto. A maioria das empresas que apresentam bom desempenho segundo o ROA também o apresentam segundo o ROE, e a Souza Cruz (RS) foi a empresa do sul que apresentou melhor desempenho empresarial em 2005, seguida pela Randon (RS) e pela Copesul (RS). Futuros estudos podem ampliar esta análise a outras empresas e incluir outros indicadores, principalmente os indicadores do previsto pelas empresas.

Área temática: *Controladoria*

Avaliação do desempenho: Um estudo entre as maiores empresas do sul do Brasil.

Diocésar Costa de Souza (UFPR/UNICENTRO) – diocesar.souza@bol.com.br

Marcos Roberto Kühn (UFPR/UNICENTRO) – marcosrobertokuhl@yahoo.com.br

Vicente Pacheco (UFPR) – vpacheco@ufpr.br

Resumo

A avaliação de desempenho é uma das principais tarefas da Contabilidade Gerencial e da Controladoria, mas nem por isso é uma tarefa fácil. O objetivo do presente estudo é o de determinar uma forma de identificar quais empresas da região sul do Brasil apresentaram o melhor desempenho empresarial em 2005, através um levantamento bibliográfico e de indicadores extraídos dos dados do ranking das maiores empresas do sul segundo o Anuário Expressão Maiores do Sul em 2006. A amostra foi composta de 34 empresas, e o tratamento estatístico utilizado foram os coeficientes de correlação de Pearson e de Spearman, além da taxa de determinação. Os resultados revelam que dentre os indicadores analisados o de rentabilidade do ativo (ROA) e de rentabilidade do patrimônio líquido (ROE) são os que melhor explicitam o desempenho empresarial, principalmente quando comparados com indicadores do previsto. A maioria das empresas que apresentam bom desempenho segundo o ROA também o apresentam segundo o ROE, e a Souza Cruz (RS) foi a empresa do sul que apresentou melhor desempenho empresarial em 2005, seguida pela Randon (RS) e pela Copesul (RS). Futuros estudos podem ampliar esta análise a outras empresas e incluir outros indicadores, principalmente os indicadores do previsto pelas empresas.

Palavras-chave: Desempenho empresarial. Avaliação do desempenho. Mensuração.

Área temática: Controladoria.

1 INTRODUÇÃO

No último século as empresas passaram da era industrial para a era da informação. A gestão empresarial está inserida neste processo de quebra de paradigmas, e esta mudança levou as empresas a uma maior valorização do trabalho intelectual, que é o fator principal na gestão inserida no contexto da era da informação. Como o fator intelectual (humano) é susceptível a interpretação viesada das premissas determinadas pela gestão, surge a necessidade de monitoramento deste fator, através da constante avaliação do seu desempenho, com a ajuda de um conjunto de indicadores que forneçam um diagnóstico das atividades do fator humano e principalmente da situação da empresa como um todo.

Muito tem sido discutido sobre a avaliação do desempenho individual, mas chegou-se a poucas conclusões para avaliação da empresa como um todo. Mesmo que a avaliação do desempenho seja feita sob o enfoque do todo, ou das áreas, sempre existirá um indivíduo, ou um grupo deles, que será responsabilizado ou agraciado e, portanto, avaliar a empresa é indiretamente avaliar seu gestor.

A avaliação do desempenho é uma das áreas mais importantes da Contabilidade, mais especificamente da Contabilidade Gerencial e da Controladoria, conforme destacado por Crozatti (2002, p. 10) quando afirma que:

A primeira impressão sobre Mensuração e Avaliação de Desempenho é que estes conceitos parecem estar no cerne da atividade da Contabilidade ou da Controladoria. Nos diversos focos observados as considerações a respeito

dos objetivos, das metodologias e dos conceitos empregados na Contabilidade e na Controladoria indicam que medir e avaliar desempenho faz parte da missão desta área de conhecimento.

O mesmo autor afirma que uma maneira estruturada de avaliar desempenho e demonstrá-lo ao público externo é a contabilidade financeira. Por outro lado, grande parte das empresas que evidenciam suas informações contábeis ao usuário externo (à exceção das fornecidas ao governo e às instituições financeiras) são as empresas que negociam suas ações na bolsa de valores. Como o mercado de capitais brasileiro ainda é muito insipiente, principalmente em número de empresas, e a grande maioria das empresas brasileiras não são sociedades anônimas de capital aberto, o usuário externo não pode saber como está o desempenho de uma empresa em relação às demais. Mas algumas revistas brasileiras fornecem algumas informações extraídas dos demonstrativos contábeis, dentre elas a Revista Exame e o Anuário Expressão Maiores do Sul, e neste caso nem todas são sociedades anônimas com demonstrativos contábeis disponíveis a qualquer usuário.

Diante do exposto anteriormente, com base em apenas algumas poucas informações evidenciadas pela Contabilidade Financeira é possível avaliar o desempenho da empresa e compará-lo com outras empresas. Portanto, o problema que norteia este estudo é determinar uma forma de identificar quais empresas da região sul do Brasil apresentaram o melhor desempenho empresarial em 2005, segundo as informações divulgadas pelo Anuário Expressão Maiores do Sul.

Para atingir o objetivo deste estudo foi feito um levantamento bibliográfico e um estudo estatístico baseado em dados extraídos do ranking das maiores empresas do sul em 2005, segundo o Anuário Expressão Maiores do Sul, e utilizando adicionalmente os dados relativos ao período de 2001 a 2004. Como objetivos secundários tentar-se identificar quais empresas obtiveram o melhor desempenho empresarial em 2005 e quais dos indicadores disponíveis na base de dados melhor medem o desempenho.

Será assumido como hipótese inicial que o indicador rentabilidade do patrimônio líquido (ROE) apresenta alto grau correlação positiva com o indicador rentabilidade do ativo (ROA), demonstrando que os dois são duas formas de mensurar o mesmo desempenho. A relevância deste estudo está centrada na necessidade, principalmente de investidores e da sociedade, em conhecer como as empresas estão se desenvolvendo, através da avaliação de seu desempenho.

Além desta introdução este trabalho está dividido em mais cinco partes, sendo uma sobre avaliação do desempenho empresarial, uma sobre indicadores para avaliar o desempenho empresarial, uma sobre os aspectos metodológicos, uma sobre dados empíricos e a última tratando das considerações finais.

2 AVALIAÇÃO DO DESEMPENHO EMPRESARIAL

Antes de se iniciar qualquer discussão sobre avaliação de desempenho é necessário definir o que isto vem a ser no contexto deste estudo. “Por ‘desempenho’ entende-se a realização de uma atividade ou de um conjunto de atividades” (PEREIRA, 2001a, p. 201). Para o mesmo autor (2001, p. 197) “Avaliar o desempenho significa julgá-lo ou atribuir-lhe um conceito diante de expectativas preestabelecidas”. Portanto, o desempenho é a realização do conjunto de atividades necessárias para a continuidade da empresa, conforme expectativas preestabelecidas e a avaliação deste desempenho é uma forma de atribuir-lhe um conceito.

A avaliação de desempenho “têm o objetivo de controlar a obediência à estratégia adotada” (ANTHONY; GOVINDARAJAN, 2001, p. 559). Esta estratégia advém de

parâmetros definidos pela administração superior dentro do contexto do planejamento estratégico.

Pereira (2001a, p. 205) classifica o desempenho segundo a dimensão da natureza das atividades em desempenho operacional, econômico e financeiro. O primeiro se caracteriza pelas atividades relacionadas ao processamento dos recursos necessários à geração de produtos e serviços. O segundo se caracteriza pelo aspecto econômico do desempenho operacional, revelado pelos resultados econômicos. O terceiro se caracteriza pelos prazos de recebimentos e pagamentos envolvidos nas atividades operacionais e também pela captação e aplicação dos recursos financeiros necessários a esta atividade. Cada uma destas atividades contribui para o desempenho global da empresa, devendo existir uma preocupação tanto com o desempenho global, quanto com as atividades que o compõem.

Como a performance é medida em função do desempenho preestabelecido, para que se possa avaliá-la em função do desempenho previsto é necessário que a mensuração realizada acompanhe os mesmos critérios do previsto para que seja possível a comparação. “A comparação entre um desempenho planejado e um realizado evidencia certos níveis de desvios, por elemento componente do resultado, que poderiam ser aceitáveis ou não” (PEREIRA, 2001a, p 210). Estes desvios subsidiam ações alternativas para eliminá-los.

Miranda e Silva (2002, p. 132 – 134, apud MEIRA et al., 2003, p. 3) ressaltam que “[...] medir o desempenho não é tão fácil quanto parece. Dentre os principais aspectos que devem ser observados ao se definir um sistema de medição de desempenho estão: porquê medir, o que medir e como medir”.

Os mesmos autores identificam que o “por que medir?” é a definição dos objetivos do sistema de medição; “o que medir” é a definição das variáveis que terão seu desempenho medido e “como medir” são as medidas (conjunto de indicadores) que serão usadas para medir o desempenho. E é justamente neste conjunto de indicadores que está centrado o problema deste estudo, já que na literatura disponível não são definidos os indicadores econômico-financeiros que devem ser usados para avaliar o desempenho, mas na maioria dos casos apenas citam diversos indicadores, deixando a responsabilidade de escolha à própria empresa.

Em alguns estudos recentes são relatados alguns indicadores utilizados por empresas, mas nem sempre revelando quais seriam os que melhor serviriam para avaliar a performance das empresas. Portanto, o tópico seguinte tratará dos indicadores para avaliar o desempenho empresarial, enquadrados principalmente dentro da dimensão do desempenho econômico (PEREIRA, 2001a, p. 205).

3 INDICADORES PARA AVALIAR O DESEMPENHO EMPRESARIAL

Copeland, Koller e Murrin (apud SANTANA; CASTRO, 2005, p. 5) indicam que uma medida perfeita de desempenho não existe, e, portanto, os autores utilizam estruturas com diversas medidas econômicas para descrever aspectos do desempenho. Essas estruturas descrevem quais medidas são úteis para cada aspecto do desempenho e explicam como as medidas estão relacionadas umas com as outras.

Para avaliação do desempenho das áreas (divisional) e do desempenho individual (funcional) “frequentemente, observa-se, na prática (...), indicadores como: resultados alcançados, níveis de retorno sobre o investimento, cumprimento de metas, de prazos de entrega de produtos e eficiência” (PEREIRA, 2001a, p. 204).

Para Pereira (2001b, p. 78) os lucros, se mensurados corretamente, constituem a melhor medida de eficácia da empresa. Para Jiambalvo (2002, p. 252) “uma das principais ferramentas para avaliar o desempenho dos centros de investimentos é o **retorno sobre o**

investimento, ou ROI (grifo do autor)”. Na seqüência o mesmo autor afirma que “O ROI tem uma vantagem sobre o lucro como medida de desempenho. Ele focaliza a atenção dos gerentes não apenas no lucro (o numerador do ROI), mas também nos investimentos (o denominador do ROI)”.

Jiambalvo (2002, p. 255) ainda cita o lucro residual (LR), o valor econômico adicionado (EVA) e o Balanced Scorecard (BSC) como mais algumas medidas usadas na avaliação do desempenho. Com relação ao BSC Anthony e Govindarajan (2001, p. 567) argumentam que “não existe garantia de que a lucratividade futura continuará dentro das metas, sob qualquer parâmetro não financeiro”, ou seja, não existe segurança de que a lucratividade futura será atingida mesmo que os parâmetros propostos sejam cumpridos, indicando que não existe relação de causa e efeito entre os diferentes parâmetros.

Para Frezatti (apud MIRANDA; REIS; ROGERS, 2005, p. 2) a Contabilidade Gerencial evoluiu ao longo do tempo e desta evolução destaca as seguintes fases:

- 1 Foco no volume de vendas;
- 2 Foco na margem bruta e operacional;
- 3 Foco no lucro líquido;
- 4 Foco no retorno sobre o investimento; e
- 5 Foco no valor.

Ainda segundo este autor (p.3) é apenas na última fase, na geração de valor para o acionista, que se demonstra o êxito da empresa, pois “o valor é uma medida de desempenho conceitualmente superior aos instrumentos contábeis”. Entretanto, este conceito ainda não está amplamente disseminado entre as empresas, conforme constatado por Miranda, Reis e Rogers (2005).

Pelo que se pode captar da literatura, os indicadores estão contidos dentro da atividade de controle, do tripé planejamento, execução e controle. É através da comparação dos indicadores do previsto, que provém do planejamento, com os indicadores do realizado, que provém da execução, que é possível avaliar o desempenho. A partir desta avaliação surgem subsídios que fornecerão um *feedback* para que o planejamento e/ou à execução se aprimorem.

Também a partir desta avaliação, com os conjuntos de indicadores do previsto, do realizado e da comparação entre eles que é possível elaborar um banco de dados histórico dos indicadores e da avaliação, que também serve de *feedback* para o planejamento e a execução. Ou seja, da comparação dos indicadores do previsto e do realizado resulta a avaliação do desempenho, que em uma linha de tempo formará um banco de dados históricos e que em conjunto serão fomentadores do aperfeiçoamento do processo de planejamento e/ou do processo de execução.

Dentro deste processo de aperfeiçoamento poderão ser incorporados novos indicadores, alguns indicadores utilizados poderão ser descartados e assim sucessivamente, tendo em vista o objetivo maior, a missão, que norteia todo este processo.

Percebe-se que a escolha dos indicadores se dará em duas etapas. A primeira quando a empresa estiver executando seu planejamento e definindo quais indicadores serão utilizados para avaliar o desempenho. A segunda quando estiver confrontando os indicadores e verificando se realmente estes indicadores estão sendo adequados para avaliar o desempenho, servindo de fonte de informações para o aperfeiçoamento tanto do processo de planejamento, quanto do de execução. Portanto, a escolha dos indicadores que servirão de base para avaliação do desempenho parece depender muito da percepção das pessoas responsáveis pela gestão da empresa.

Em alguns dos estudos recentes alguns indicadores são destacados. No estudo de Miranda, Reis e Rogers (2005) é destacado que 91,1% das empresas pesquisadas utilizam o

faturamento, a margem bruta e a operacional, lucro e o retorno do investimento como indicadores de desempenho. No estudo de Meira et al. (2003), com foco em empresas norte-americanas, o destaque é dado aos indicadores evolução e valor do faturamento, evolução e valor do resultado, evolução do valor das ações e valor de mercado da empresa. Já no estudo de Miranda e Azevedo (2000), com foco em empresas brasileiras e portuguesas, o destaque é para os indicadores de valor e evolução do faturamento, valor e evolução dos resultados, endividamento, rentabilidade, investimentos e no valor da empresa. No estudo de Padoveze e Benedicto (2005) são destaques os indicadores geração de caixa, geração de lucro, margem bruta e líquida das vendas e retorno sobre o investimento.

A gama de indicadores que podem ser utilizados para avaliar o desempenho é grande, sendo que estes podem ser subdivididos em indicadores econômico-financeiros e não-financeiros. Mesmo dentre os indicadores econômico-financeiros muitos podem ser utilizados para avaliar o desempenho. Pelo que se pode captar da literatura os indicadores mais citados são os que envolvem o resultado, mais especificamente os indicadores de rentabilidade. Dos indicadores de rentabilidade os mais comuns são o ROE e o ROA, que, além de dois outros, serão utilizados neste estudo.

4 ASPECTOS METODOLÓGICOS

A metodologia do estudo é apresentada em três partes: caracterização do estudo, métodos e população e amostra.

4.1 Caracterização do Estudo

Segundo Collis e Hussey (2005, p. 23), os tipos de pesquisa podem ser classificados de acordo com:

- 1 O objetivo da pesquisa - os motivos pelos quais você a está realizando;
- 2 O processo da pesquisa - a maneira pela qual você coletará e analisará seus dados;
- 3 A lógica da pesquisa - se você está se movendo do geral para o específico ou vice-versa;
- 4 O resultado da pesquisa - se você está tentando resolver um determinado problema ou fazer uma contribuição geral para o conhecimento.

A Tabela 1 mostra os tipos de pesquisa de acordo com sua base de classificação proposta por Collis e Hussey (2005, p. 23).

Tabela 1 - Classificação dos tipos de pesquisa

| Base de Classificação | Tipo de pesquisa |
|-----------------------|---|
| Objetivo | Pesquisa exploratória, descritiva, analítica ou preditiva |
| Processo | Pesquisa quantitativa ou qualitativa |
| Lógica | Pesquisa dedutiva ou indutiva |
| Resultado | Pesquisa aplicada ou básica |

Fonte: Baseado em Collis e Hussey (2005, p. 23).

A classificação deste estudo, mediante a tabela acima, quanto ao objetivo, trata-se de pesquisa exploratória; quanto ao processo da pesquisa: quantitativa; quanto ao resultado da pesquisa: aplicada; quanto à lógica da pesquisa: dedutiva.

4.2 Métodos

Quanto aos métodos a pesquisa pode ser classificada como bibliográfica e documental. Quanto ao horizonte de tempo tem-se um estudo longitudinal. Quanto ao método da coleta de dados, tratam-se de dados secundários.

O tratamento dos dados é econométrico, mais especificamente com a utilização dos coeficientes de correlação de Pearson e de Spearman. O coeficiente de correlação de Pearson (r) “é uma técnica paramétrica que fornece uma medida da força de associação entre duas variáveis” (COLLINS; HUSSEY, 2005, p. 223). O coeficiente de correlação de Spearman (r_{sp}) é uma técnica não-paramétrica para avaliar o grau de relacionamento entre observações emparelhadas de duas variáveis, com os dados dispostos em postos, com o objetivo de determinar como dois conjuntos de postos concordam ou não.

Para Gurajati (2000, p. 9) a análise de correlação indica qual o grau de intensidade entre duas variáveis. Para Stevenson (2001, p. 341) “a correlação mede a força, ou grau, de relacionamento entre duas variáveis”. Portanto, a análise de correlação retorna um resultado que indica o grau de relacionamento entre as variáveis, indicando a força do relacionamento. Ressalta, literalmente, até onde as variáveis estão relacionadas umas com as outras. É muito útil em trabalhos exploratórios quando se procura determinar quais variáveis são importantes e basicamente o grau de relacionamento entre elas.

Tanto na análise do coeficiente de Pearson, como no de Spearman, o valor de r pode ser enganoso, sendo mais significativo utilizar o r^2 , ou seja, o coeficiente (ou taxa) de determinação, que indica o percentual do relacionamento da variável dependente em função da variável independente.

Para que se possa afirmar que uma correlação existe, o resultado do coeficiente de correlação precisa ser representativo, entretanto, não existe unanimidade entre os autores sobre acima de qual valor isto pode ser considerado. Portanto, será adotada a sistemática proposta por Collins e Hussey (2005, p. 225) quando tratam da análise do coeficiente de correlação e indicam que “conseqüentemente, os valores entre esses números podem ser classificados, *grosso modo*, como” explicitado na Tabela 2, a seguir.

Tabela 2 – Classificação do coeficiente de correlação

| Coeficiente de correlação (r) | Interpretação |
|-----------------------------------|--------------------------------|
| 1,00 | Correlação positiva perfeita |
| 0,90 a 0,99 | Correlação positiva muito alta |
| 0,70 a 0,89 | Correlação positiva alta |
| 0,40 a 0,69 | Correlação positiva média |
| 0,01 a 0,39 | Correlação positiva baixa |
| 0 | Correlação nula |
| -0,01 a -0,39 | Correlação negativa baixa |
| -0,40 a -0,69 | Correlação negativa média |
| -0,70 a -0,89 | Correlação negativa alta |
| -0,90 a -0,99 | Correlação negativa muito alta |
| -1,00 | Correlação negativa perfeita |

Fonte: Elaboração própria, baseado em Collins e Hussey (2005, p. 225).

Os autores estão tratando especificamente do coeficiente de correlação de Pearson (ou r de Pearson) quando tratam desta tabela, mas pela falta de uma que retrate o coeficiente de correlação de ordem (ou r de Spearman) será utilizada a mesma tabela.

4.3 População e amostra

A população objeto deste estudo são as 300 maiores empresas da região sul do Brasil,

classificadas segundo a revista Anuário Expressão Maiores do Sul, constantes no ranking de 2002 a 2006, referentes aos dados de 2001 a 2005. O ranking de 2006, referente às publicações de 2005 foi ampliado, contendo 596 empresas.

A amostra será composta apenas pelas 50 primeiras empresas que constaram no ranking de 2006, referente aos balanços publicados em 2005, que aparecem em todos os demais anos e que apresentaram valores para todos os dados. Os dados que o Anuário Expressão Maiores do Sul fornece são, além do nome das empresas, os setores de atividade, o estado de origem (matriz), o valor do ativo total, o valor das vendas líquidas, o crescimento real das vendas, o lucro líquido, a margem líquida, o valor do patrimônio líquido e o ROE. Além destes ainda é possível calcular o ROA. O crescimento real das vendas não foi utilizado porque muitas empresas, principalmente nos anos iniciais, não apresentavam este valor. Em substituição a este foi calculada a evolução das vendas.

A amostra desta pesquisa pode ser classificada, de acordo com Marconi e Lakatos (1996, p. 47), como amostragem não-probabilística, do tipo intencional, uma vez que busca conhecer qual das maiores empresa da Região Sul teve melhor desempenho. Este processo de amostragem é classificado por Collis e Hussey (2005, p. 152) como “amostragem por julgamento”, uma vez que as empresas foram selecionadas em função de sua classificação no ranking das maiores empresas da Região Sul.

5 COLETA E ANÁLISE DOS DADOS

A amostra inicial, que era de 50 empresas, teve 13 empresas excluídas porque não apresentavam alguns dados ou porque apresentavam patrimônio líquido negativo. Também foram excluídas 3 empresas que apresentavam prejuízos em todos os períodos (2001 a 2005). As empresas com prejuízos sucessivos e com patrimônio líquido negativo iriam distorcer os resultados, sem contar que em quase todas as classificações ficariam entre as últimas colocadas, já que na maioria dos cálculos dos indicadores o resultado é o numerador. A amostra final ficou com 34 empresas.

A primeira avaliação do desempenho das empresas da amostra foi feita considerando os valores absolutos do ativo (AT), patrimônio líquido (PL), receita operacional líquida (ROL) e lucro líquido (LL) para apenas um ano, 2005. As empresas foram classificadas segundo o maior valor para cada um dos grupos.

Após esta classificação foi feita a média das quatro classificações e feita uma nova classificação segundo esta média, tentando identificar qual empresa apresentou melhor desempenho neste conjunto de indicadores. Este procedimento visa eliminar discrepâncias oriundas de empresas bem classificadas em um indicador e mal classificadas nos outros, já que ter um valor relativamente alto de ativo, não necessariamente indica ter uma receita alta, ou ter uma receita alta e um lucro alto, e assim por diante.

Entretanto, a utilização de valores absolutos e em apenas um período é muito subjetivo, já que não existe qualquer base de comparação, a não ser a comparação entre as empresas. Por exemplo, uma empresa pode ter os maiores valores para as quatro variáveis, mas apresentar uma rentabilidade muito baixa. Neste caso ela estará classificada como primeira colocada, o que não necessariamente indica um uso eficiente dos recursos. A Tabela 3 demonstra a classificação segundo os valores absolutos.

Tabela 3 – Classificação segundo valores absolutos do AT, PL, ROL e LL.

| Empresa | Setor | UF | Classificação por | | | | |
|-------------------|---------------|----|-------------------|----|----|-----|----|
| | | | Média | AT | PL | ROL | LL |
| Sadia | Alimentos | SC | 1 | 2 | 5 | 2 | 3 |
| Tractebel Energia | Energia e gás | SC | 2 | 4 | 2 | 12 | 1 |

| | | | | | | | |
|-------------------------------|------------------------------|----|----|----|----|----|----|
| Bunge Alimentos | Alimentos | SC | 3 | 1 | 8 | 1 | 17 |
| Klabin S/A | Celulose e papel | PR | 4 | 6 | 4 | 11 | 7 |
| Souza Cruz | Fumo | RS | 5 | 10 | 9 | 7 | 2 |
| Cimento Rio Branco | Mineração | PR | 6 | 3 | 1 | 22 | 5 |
| Alberto Pasqualini - Refap | Petróleo e petroquímica | RS | 7 | 5 | 11 | 3 | 12 |
| Copesul | Petróleo e petroquímica | RS | 8 | 16 | 12 | 4 | 4 |
| Copel Distribuição | Energia e gás | PR | 9 | 7 | 10 | 6 | 14 |
| Perdigão Agroindustrial | Alimentos | SC | 10 | 13 | 13 | 5 | 6 |
| Copel Geração | Energia e gás | PR | 11 | 8 | 3 | 27 | 9 |
| Celeesc | Energia e gás | SC | 12 | 12 | 17 | 9 | 10 |
| Coamo | Cooperativas agroindustriais | PR | 13 | 17 | 16 | 10 | 11 |
| Sanepar | Saneamento | PR | 14 | 9 | 6 | 28 | 13 |
| WEG Indústrias | Máquinas e equipamentos | SC | 15 | 22 | 18 | 13 | 8 |
| Eletrosul | Energia e gás | SC | 16 | 14 | 7 | 34 | 16 |
| Rio Grande Energia | Energia e gás | RS | 17 | 15 | 15 | 21 | 21 |
| Dist. Prod. Petróleo Ipiranga | Com. atacadista e exterior | RS | 18 | 30 | 20 | 8 | 15 |
| Celular CRT | Telecomunicações | RS | 19 | 20 | 14 | 25 | 18 |
| CEEE | Energia e gás | RS | 20 | 11 | 32 | 15 | 27 |
| Kraft Foods Brasil | Alimentos | PR | 21 | 24 | 21 | 17 | 28 |
| Avipal | Alimentos | RS | 22 | 23 | 22 | 16 | 31 |
| Embraco | Eletroeletrônicos | SC | 23 | 27 | 19 | 23 | 26 |
| Seara Alimentos | Alimentos | SC | 24 | 26 | 24 | 14 | 32 |
| Tupy Fundições Ltda. | Autopeças | SC | 25 | 18 | 27 | 18 | 34 |
| Marcopolo | Montadora de veículos | RS | 26 | 25 | 25 | 24 | 23 |
| Lojas Renner | Comércio varejista | RS | 27 | 29 | 23 | 26 | 22 |
| ALL do Brasil | Logística e armazenagem | PR | 28 | 19 | 30 | 33 | 19 |
| Doux Frangosul | Alimentos | RS | 29 | 31 | 29 | 19 | 25 |
| Tigre Tubos e Conexões | Plástico e borracha | SC | 30 | 28 | 26 | 29 | 24 |
| Corsan | Saneamento | RS | 31 | 21 | 28 | 31 | 30 |
| Randon Impl. e Partic. | Material de transporte | RS | 32 | 33 | 31 | 30 | 20 |
| Coopercentral | Cooperativas agroindustriais | SC | 33 | 34 | 33 | 20 | 29 |
| Lojas Colombo | Comércio varejista | RS | 34 | 32 | 34 | 32 | 33 |

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da pesquisa.

Para verificar se as empresas que apresentam maiores valores em uma das variáveis, também apresentam maiores valores nas outras, utilizou-se o coeficiente de correlação de ordem de Spearman. Os resultados indicam que existem indícios de que as empresas que apresentam maiores valores para os ativos também apresentam maiores valores para o patrimônio líquido, e ainda as empresas com maiores valores do patrimônio líquido apresentam maiores valores de lucro líquido.

Para o primeiro conjunto, o coeficiente de correlação ficou em 0,814, e para o segundo em 0,800, o que segundo a Tabela 2 indica uma correlação positiva alta. Como os resultados da correlação de ordem não são muito confiáveis por eliminar a representatividade das variáveis, padronizando-as em escala de ordem, também foi utilizado o coeficiente de correlação de Pearson e neste caso apenas a relação entre o ativo e o patrimônio líquido pode ser considerada significativa, com um coeficiente de correlação de 0,792, o que segundo a Tabela 2 indica uma correlação positiva alta. Para comprovar o relacionamento entre as variáveis, a análise foi estendida para os demais anos, obtendo-se os resultados descritos na Tabela 4, segundo o coeficiente de correlação de Pearson.

Tabela 4 – Coeficiente de correlação das variáveis absolutas

| | 2005 | 2004 | 2003 | 2002 | 2001 |
|-----------------|--------------|--------------|-------|--------------|--------------|
| AT X PL | 0,792 | 0,789 | 0,210 | 0,753 | 0,857 |
| AT X ROL | 0,637 | 0,605 | 0,642 | 0,635 | 0,375 |
| AT X LL | 0,605 | 0,592 | 0,397 | -0,003 | 0,309 |

| | | | | | |
|-----------------|-------|--------------|--------------|--------|-------|
| PL X ROL | 0,270 | 0,236 | 0,748 | 0,230 | 0,231 |
| PL X LL | 0,696 | 0,802 | 0,771 | 0,415 | 0,464 |
| ROL X LL | 0,383 | 0,319 | 0,635 | -0,066 | 0,355 |

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da pesquisa.

Pelo que pode ser observado na Tabela 4, a correlação entre ativo e patrimônio líquido é a maior entre as variáveis, o que é normal, já que empresas com bom desempenho empresarial tendem a financiar seus ativos com uma boa parcela de capital próprio, via geração de lucro. Este é o primeiro indício de que a hipótese inicial é verdadeira.

Em função da análise das empresas pelos valores absolutos é possível apenas identificar qual a maior empresa em termos de valores acumulados e não necessariamente a que apresentou o melhor desempenho, já que o desempenho não é apenas a acumulação de valores, mas sim o uso eficiente dos recursos.

Conforme alertado inicialmente, a utilização de valores absolutos não é a melhor prática para determinar as empresas com melhor desempenho. Com base nos dados disponíveis, o próximo passo seria utilizar os valores relativos, ou seja, a margem líquida (ML), o ROE e o crescimento das vendas (CV), que são os dados disponíveis, além do ROA que pode ser calculado.

Utilizando os mesmo critérios adotados para o cálculo dos valores absolutos (demonstrados na Tabela 3), foram obtidos os resultados demonstrados na Tabela 5. É possível observar que a Bunge Alimentos (1ª classificada no ranking do Anuário Expressão em 2002, 2003 e 2005, 2ª em 2000 e 2004 e 3ª em 2001) ficou classificada entre as primeiras no critério de valores absolutos e entre as últimas no critério de valores relativos, confirmando o que foi dito anteriormente, que empresas podem ter altos valores de ativo, patrimônio líquido, entre outros, mas não estar conseguindo remunerar tão bem estes valores quanto as outras empresas.

Tabela 5 – Classificação segundo valores relativos do ML, ROE, ROA e CV.

| Empresa | Setor | UF | Classificação por | | | | |
|-------------------------------|------------------------------|----|-------------------|----|-----|-----|----|
| | | | Média | ML | ROE | ROA | CV |
| Randon Impl. e Partic. | Material de transporte | RS | 1 | 8 | 4 | 5 | 2 |
| Souza Cruz | Fumo | RS | 2 | 5 | 2 | 3 | 13 |
| ALL do Brasil | Logística e armazenagem | PR | 3 | 6 | 3 | 12 | 4 |
| Tractebel Energia | Energia e gás | SC | 4 | 1 | 5 | 2 | 23 |
| WEG Indústrias | Máquinas e equipamentos | SC | 5 | 9 | 6 | 6 | 12 |
| Copesul | Petróleo e petroquímica | RS | 6 | 12 | 1 | 1 | 22 |
| Sadia | Alimentos | SC | 7 | 13 | 8 | 8 | 7 |
| Dist. Prod. Petróleo Ipiranga | Com. atacadista e exterior | RS | 8 | 21 | 9 | 4 | 11 |
| Perdigão Agroindustrial | Alimentos | SC | 9 | 17 | 7 | 7 | 17 |
| Copel Geração | Energia e gás | PR | 10 | 4 | 24 | 20 | 3 |
| Lojas Renner | Comércio varejista | RS | 11 | 18 | 15 | 13 | 5 |
| Celesc | Energia e gás | SC | 12 | 19 | 10 | 18 | 10 |
| Cimento Rio Branco | Mineração | PR | 13 | 2 | 19 | 9 | 32 |
| Celular CRT | Telecomunicações | RS | 14 | 11 | 20 | 11 | 26 |
| Alberto Pasqualini - Refap | Petróleo e petroquímica | RS | 15 | 25 | 17 | 25 | 1 |
| Klabin S/A | Celulose e papel | PR | 16 | 10 | 16 | 17 | 28 |
| Coamo | Cooperativas agroindustriais | PR | 17 | 14 | 13 | 10 | 34 |
| Marcopolo | Montadora de veículos | RS | 18 | 20 | 14 | 16 | 21 |
| Eletrosul | Energia e gás | SC | 19 | 3 | 26 | 19 | 24 |
| Tigre Tubos e Conexões | Plástico e borracha | SC | 20 | 15 | 12 | 15 | 30 |
| Sanepar | Saneamento | PR | 21 | 7 | 25 | 22 | 19 |
| Doux Frangosul | Alimentos | RS | 22 | 24 | 11 | 14 | 25 |
| Rio Grande Energia | Energia e gás | RS | 23 | 16 | 23 | 23 | 14 |
| CEEE | Energia e gás | RS | 24 | 28 | 18 | 30 | 6 |

| | | | | | | | |
|----------------------|------------------------------|----|----|----|----|----|----|
| Copel Distribuição | Energia e gás | PR | 25 | 22 | 21 | 24 | 16 |
| Coopercentral | Cooperativas agroindustriais | SC | 26 | 30 | 22 | 26 | 8 |
| Embraco | Eletroeletrônicos | SC | 27 | 23 | 28 | 21 | 29 |
| Corsan | Saneamento | RS | 28 | 26 | 29 | 31 | 15 |
| Kraft Foods Brasil | Alimentos | PR | 29 | 27 | 30 | 27 | 20 |
| Avipal | Alimentos | RS | 30 | 31 | 31 | 29 | 18 |
| Tupy Fundições Ltda. | Autopeças | SC | 31 | 34 | 34 | 34 | 9 |
| Bunge Alimentos | Alimentos | SC | 32 | 29 | 27 | 28 | 33 |
| Seara Alimentos | Alimentos | SC | 33 | 32 | 32 | 32 | 27 |
| Lojas Colombo | Comércio varejista | RS | 34 | 33 | 33 | 33 | 31 |

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da pesquisa.

Também neste momento buscou-se identificar se as empresas que estavam classificadas como melhores em uma variável também estavam classificadas como melhores em outras. Apenas as variáveis ML e ROA e as variáveis ROA e ROE apresentaram correlação positiva alta, pelo coeficiente de Spearman. Utilizando o coeficiente de correlação de Pearson novamente o ROE e o ROA apresentaram correlação positiva alta (0,878). Estendendo a análise aos demais anos a alta correlação entre o ROE e o ROA ocorreu em 3 dos outros 4 anos. Este fato vem a confirmar a hipótese inicial.

O próximo critério para classificar as empresas segundo o seu desempenho considera os valores preestabelecidos. Como as empresas não divulgam suas metas para os indicadores de desempenho, optou-se por considerar a média do setor. Para tanto foi feita a classificação de 590 das 596 empresas constantes no ranking do Anuário Expressão Maiores do Sul e classificadas segundo o setor de atividade. Foram excluídas apenas 6 empresas por apresentarem um ROE acima de -200%, fato que distorceria em muito os resultados dos seus respectivos setores. Para fazer uma classificação optou-se pelo mesmo critério já adotado anteriormente. A classificação de cada empresa foi considerada como uma nota e a média de todas as notas das empresas de um setor comparadas. Os resultados estão demonstrados na Tabela 6.

Tabela 6 – Classificação por setor segundo ROE e ROA.

| ORDEM | SETOR | Nº EMPRESAS | ROE Médio | ROA Médio |
|-------|----------------------------------|-------------|-----------|-----------|
| 1 | Editores, gráficas e comunicação | 12 | 53,06% | 21,24% |
| 2 | Petróleo e petroquímica | 6 | 29,55% | 14,44% |
| 3 | Eletroeletrônicos | 10 | 59,80% | 9,16% |
| 4 | Logística e armazenagem | 12 | 25,62% | 9,37% |
| 5 | Tecnologia e automação | 9 | 18,95% | 8,12% |
| 6 | Couros e peles | 6 | 15,17% | 8,86% |
| 7 | Transporte de cargas | 4 | 20,02% | 6,42% |
| 8 | Energia e gás | 26 | 12,36% | 7,09% |
| 9 | Com. atacadista e exterior | 9 | 19,66% | 5,51% |
| 10 | Concessionária de rodovias | 12 | 28,66% | 4,67% |
| 11 | Máquinas e equipamentos | 22 | 11,80% | 6,26% |
| 12 | Serviços diversos | 23 | 18,37% | 4,93% |
| 13 | Plástico e borracha | 14 | 11,01% | 5,86% |
| 14 | Madeira | 27 | 11,76% | 5,60% |
| 15 | Química | 15 | 7,63% | 6,84% |
| 16 | Siderurgia | 9 | 6,64% | 5,83% |
| 17 | Montadora de veículos | 5 | 11,55% | 3,95% |
| 18 | Máquinas e implementos agrícolas | 3 | 7,72% | 4,83% |
| 19 | Metalurgia | 40 | 8,61% | 4,01% |
| 20 | Bebidas | 9 | 6,82% | 4,37% |
| 21 | Cooperativas agroindustriais | 49 | 9,11% | 3,46% |
| 22 | Autopeças | 14 | 14,89% | 1,97% |
| 23 | Mineração | 6 | 4,18% | 4,52% |

| | | | | |
|----|------------------------------------|------------|---------|--------|
| 24 | Comércio varejista | 46 | 5,53% | 3,54% |
| 25 | Têxtil e confecções | 27 | 10,90% | -2,94% |
| 26 | Saneamento | 5 | 4,58% | 2,41% |
| 27 | Móveis | 12 | 4,01% | 3,29% |
| 28 | Calçados e componentes | 12 | 4,17% | 2,53% |
| 29 | Serviços de saúde | 26 | 9,08% | -5,40% |
| 30 | Fumo | 4 | -0,55% | 3,76% |
| 31 | Alimentos | 60 | 5,31% | 1,23% |
| 32 | Celulose e papel | 14 | 2,31% | 2,26% |
| 33 | Farmacêutica, higiene e cosméticos | 4 | 3,06% | 1,97% |
| 34 | Material de transporte | 3 | -0,59% | 2,15% |
| 35 | Construções e engenharia | 12 | 1,83% | 1,19% |
| 36 | Cerâmica | 7 | -7,71% | -0,90% |
| 37 | Transporte coletivo | 9 | 1,24% | -6,94% |
| 38 | Telecomunicações | 7 | -18,03% | -2,89% |
| | | 590 | | |

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da pesquisa.

Pode ser visualizado na tabela anterior que dentre os 10 primeiros setores 4 são de prestação de serviços, sendo o primeiro com ROA expressivamente acima dos demais e com praticamente o dobro do ROE que o terceiro colocado.

Segundo os cálculos existe uma correlação positiva alta (r de Spearman = 0,743 e o r de Pearson = 0,721) no sentido de que setores com maior ROA também têm maior ROE, mas se for analisado sob a ótica da taxa de determinação ($r^2 = 0,52$ ou 52% para o r de Pearson) é possível concluir que apenas pouco mais da metade das empresas apresentam esta relação entre o ROA e ROE.

Se os indicadores de desempenho previstos pelas empresas da amostra fossem obter, no mínimo, a média ROE e do ativo do setor, e esta fosse calculada pelas informações publicadas no Anuário Expressão, então os resultados seriam os apresentados na Tabela 7.

Tabela 7 – Classificação segundo a comparação entre os indicadores do previsto e do realizado

| Empresa | Setor | UF | Classificação por | | |
|-------------------------------|------------------------------|----|-------------------|-----|-----|
| | | | Média | ROA | ROE |
| Souza Cruz | Fumo | RS | 1 | 2 | 1 |
| Randon Impl. e Partic. | Material de transporte | RS | 2 | 1 | 2 |
| Celular CRT | Telecomunicações | RS | 3 | 5 | 3 |
| Tractebel Energia | Energia e gás | SC | 4 | 4 | 6 |
| Perdigão Agroindustrial | Alimentos | SC | 5 | 7 | 4 |
| Sadia | Alimentos | SC | 6 | 9 | 5 |
| WEG Indústrias | Máquinas e equipamentos | SC | 7 | 8 | 7 |
| Copesul | Petróleo e petroquímica | RS | 8 | 6 | 9 |
| Doux Frangosul | Alimentos | RS | 9 | 10 | 10 |
| Dist. Prod. Petróleo Ipiranga | Com. atacadista e exterior | RS | 10 | 3 | 19 |
| Klabin S/A | Celulose e papel | PR | 11 | 13 | 11 |
| Coamo | Cooperativas agroindustriais | PR | 12 | 12 | 13 |
| Cimento Rio Branco | Mineração | PR | 13 | 11 | 14 |
| Lojas Renner | Comércio varejista | RS | 14 | 14 | 12 |
| Marcopolo | Montadora de veículos | RS | 15 | 15 | 17 |
| ALL do Brasil | Logística e armazenagem | PR | 16 | 25 | 8 |
| Tigre Tubos e Conexões | Plástico e borracha | SC | 17 | 18 | 15 |
| Sanepar | Saneamento | PR | 18 | 16 | 18 |
| Celesc | Energia e gás | SC | 19 | 22 | 16 |
| Bunge Alimentos | Alimentos | SC | 20 | 19 | 20 |
| Coopercentral | Cooperativas agroindustriais | SC | 21 | 20 | 21 |
| Kraft Foods Brasil | Alimentos | PR | 22 | 17 | 24 |
| Corsan | Saneamento | RS | 23 | 24 | 23 |

| | | | | | |
|----------------------------|-------------------------|----|----|----|----|
| Avipal | Alimentos | RS | 24 | 21 | 26 |
| Eletrosul | Energia e gás | SC | 25 | 23 | 29 |
| CEEE | Energia e gás | RS | 26 | 31 | 22 |
| Copel Distribuição | Energia e gás | PR | 27 | 29 | 25 |
| Rio Grande Energia | Energia e gás | RS | 28 | 28 | 27 |
| Copel Geração | Energia e gás | PR | 29 | 27 | 28 |
| Seara Alimentos | Alimentos | SC | 30 | 26 | 30 |
| Lojas Colombo | Comércio varejista | RS | 31 | 32 | 32 |
| Embraco | Eletroeletrônicos | SC | 32 | 30 | 34 |
| Alberto Pasqualini - Refap | Petróleo e petroquímica | RS | 33 | 34 | 31 |
| Tupy Fundições Ltda. | Autopeças | SC | 34 | 33 | 33 |

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da pesquisa.

Também neste caso existe uma correlação positiva alta entre as empresas que apresentam altos ROA e ROE (0,860 pelo r de Spearman e 0,803 pelo r de Pearson). O próprio desempenho médio por setor apresenta correlação positiva alta (0,721 pelo r de Pearson e 0,743 pelo r de Spearman)

Dos critérios analisados para avaliar o desempenho das empresas apenas os critérios de comparação do previsto com o realizado (utilizando a média do setor como previsto) e a utilização apenas dos valores relativos apresentaram classificação das empresas com correlação positiva alta (r de Spearman de 0,830). Os demais critérios apresentam resultados das classificações bastante discrepantes.

Diante disto e do destacado na literatura, é possível concluir que os critérios que levam em conta a comparação entre indicadores previstos e realizados são os que apresentam maior coerência na classificação das empresas pelo seu desempenho empresarial.

É imprescindível destacar que as empresas planejam suas operações de formas diferentes e, portanto, definem seus indicadores de formas e em valores diferentes e não de forma padronizada ou conforme a média do setor como neste estudo. O ideal para avaliar o desempenho seria comparar o que as empresas previram com o que realizaram e concluir quem apresentou melhor desempenho. Por outro lado, vieses no planejamento poderiam produzir indicadores do previsto sub-avaliados ou avaliados acima do possível, o que foi eliminado neste estudo com a utilização de um indicador comum. Portanto, mesmo no caso de se utilizar os indicadores previstos pelas empresas, ainda assim seria ideal a utilização de um indicador fixo (a média do setor, por exemplo), possibilitando a comparação dos resultados alcançados.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A avaliação do desempenho empresarial é uma das tarefas mais importantes da Contabilidade, mas nem assim chega a ser uma tarefa simples. Muitos critérios e muita subjetividade fazem parte desta atividade. Recentemente muito se tem publicado a respeito da utilização de indicadores, mais especificamente de indicadores não-financeiros, argumentando o fato de apresentarem alto grau de subjetividade. Kaplan e Norton (1997) sugerem a utilização de indicadores balanceados, financeiros e não-financeiros, mas ainda assim a subjetividade persiste. Por outro lado alguns autores defendem que mesmo os indicadores do Balanced Scorecard devem ser desbalanceados para atender ao propósito de avaliar o desempenho.

Além disto, mesmo que se opte por avaliar o desempenho empresarial apenas por indicadores financeiros, que teoricamente são menos sujeitos a subjetividades que os não-financeiros, ainda assim existe um outro problema. Dos diversos indicadores financeiros, qual, ou quais são os ideais para se avaliar o desempenho empresarial? E quais são de fácil

acesso ao usuário externo? A literatura é relativamente omissa em dar estas respostas. A maioria dos autores apenas relaciona alguns indicadores, sem afirmar que um ou outro são melhores. Outros autores até tentam desenvolver um modelo ideal de avaliação, mas alguns acabam pecando pela complexidade do modelo.

Como a solução para esses problemas ainda não é uma unanimidade entre os pesquisadores, tentou-se determinar uma forma de identificar quais empresas da região sul do Brasil apresentaram o melhor desempenho empresarial em 2005, segundo indicadores econômicos que puderam ser captados na publicação do Anuário Melhores e Maiores do Sul.

Identificou-se, neste estudo, que a utilização de valores absolutos, tais como o valor do ativo, do patrimônio líquido, da receita operacional líquido, do lucro líquido, e de quaisquer outros, não são parâmetros ideais para avaliar o desempenho empresarial porque são simples acumulações de valores que nem sempre demonstram a utilização eficiente dos recursos que estes representam.

Por outro lado, a utilização de valores relativos, como ROA e ROE, demonstram com quanto os recursos acumulados no ativo e no patrimônio líquido estão sendo remunerados. Estes indicadores facilitam a comparação entre empresas e entre diversos períodos de uma mesma empresa, e são, por si sós, um parâmetro de análise do desempenho empresarial.

Entretanto, a literatura destaca que a avaliação do desempenho deve ser feita em função da comparação do previsto e do realizado. Neste caso existe um problema, que são os vieses no planejamento, que podem distorcer as avaliações de desempenho.

Diante disto, conclui-se, no âmbito deste estudo, que a utilização da comparação de indicadores do previsto com indicadores do realizado são o parâmetro ideal de avaliação de desempenho, mas a utilização de avaliações de indicadores do realizado com indicadores externos (média do setor, por exemplo) como contramedida dos primeiros também são importantes.

Em função de tudo isto, segundo os critérios adotados neste estudo, as empresas do sul do Brasil, listadas no ranking do Anuário Expressão Maiores do Sul, incluídas na amostra e que apresentaram melhor desempenho empresarial em 2005 foram estabelecidas conforme Tabela 8 a seguir.

Tabela 8 – Classificação final das empresas segundo o desempenho empresarial

| EMPRESA | | EMPRESA | | EMPRESA | |
|-----------------|-------------------------------|-----------------|------------------------|-----------------|----------------------------|
| 1 ^a | Souza Cruz | 13 ^a | Cimento Rio Branco | 25 ^a | Copel Geração |
| 2 ^a | Randon Impl. e Partic. | 14 ^a | Lojas Renner | 26 ^a | CEEE |
| 3 ^a | Copesul | 15 ^a | Klabin S/A | 27 ^a | Rio Grande Energia |
| 4 ^a | Tractebel Energia | 16 ^a | Tigre Tubos e Conexões | 28 ^a | Alberto Pasqualini - Refap |
| 5 ^a | Perdigão Agroindustrial | 17 ^a | Marcopolo | 29 ^a | Avipal |
| 6 ^a | WEG Indústrias | 18 ^a | Celesc | 30 ^a | Corsan |
| 7 ^a | Sadia | 19 ^a | Sanepar | 31 ^a | Embraco |
| 8 ^a | Dist. Prod. Petróleo Ipiranga | 20 ^a | Coopercentral | 32 ^a | Seara Alimentos |
| 9 ^a | Celular CRT | 21 ^a | Bunge Alimentos | 33 ^a | Lojas Colombo |
| 10 ^a | Doux Frangosul | 22 ^a | Eletrosul | 34 ^a | Tupy Fundições Ltda. |
| 11 ^a | ALL do Brasil | 23 ^a | Kraft Foods Brasil | | |
| 12 ^a | Coamo | 24 ^a | Copel Distribuição | | |

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da pesquisa.

Esta última classificação levou em conta a colocação média de cada uma das empresas segundo os indicadores de ROA e ROE (considerados os melhores no âmbito deste estudo para avaliar o desempenho empresarial), considerando os indicadores por si sós e da comparação destes com o previsto (média do setor). É evidente que a utilização de um ou outro critério dos expostos anteriormente poderia ocasionar algumas alterações na classificação.

Com relação à hipótese inicial, de que ROE e ROA apresentam alto grau de correlação positiva, quatro testes foram feitos, conforme resumido na tabela abaixo. Diante dos resultados é possível aceitar a hipótese proposta, desde que sejam aceitos os parâmetros propostos na Tabela 2.

Tabela 9 – Teste da hipótese inicial

| TESTE | RESULTADO | CONCLUSÃO |
|---|-----------------------------|--------------------|
| Valores absolutos (Tabela 3 e 4) | $r_S = 0,814$ $r_P = 0,792$ | Aceitar a hipótese |
| Valores relativos (Tabela 5) | $r_S = 0,882$ $r_P = 0,878$ | Aceitar a hipótese |
| Valores relativos do setor (Tabela 6) | $r_S = 0,743$ $r_P = 0,721$ | Aceitar a hipótese |
| Valores relativos previsto x realizado (Tabela 7) | $r_S = 0,860$ $r_P = 0,803$ | Aceitar a hipótese |

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da pesquisa.

O presente estudo teve como limitação a falta de indicadores do previsto utilizado pelas empresas, um número limitado de indicadores do realizado e a falta de indicadores não-financeiros. À luz destas considerações, futuros estudos poderão incluir indicadores não-financeiros, pesquisar indicadores do previsto e comparar com o realizado, investigar como as empresas avaliam seu desempenho e o dos concorrentes, ou ainda, aplicar este mesmo estudo em outras bases de dados, ou talvez utilizando os mesmos, ou outros, indicadores de forma ponderada.

REFERÊNCIAS

ANTHONY, Robert N.; GOVINDARAJAN, Vijay. **Sistemas de controle gerencial**. Trad. Adalberto Ferreira das Neves. São Paulo: Atlas, 2001. P. 556 – 612.

COLLIS, Jill; HUSSEY, Roger. **Pesquisa em Administração: um guia prático para alunos de graduação e pós-graduação**. 2ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

CROZATTI, Jaime. **Conceitos de mensuração e conceitos de avaliação de desempenho: a teoria versus a prática em empresas brasileiras**. (Tese de Doutorado). São Paulo: FEA/USP, 2002. 265 p.

GUJARATI, Damodar N. **Econometria Básica**. Trad. Ernesto Yoshida. 3ª ed. São Paulo: Makron Books, 2000. 846 p.

HOURNEAUX JUNIOR, Flávio. **Avaliação de desempenho organizacional: estudo de casos de empresas do setor químico**. Dissertação de Mestrado. São Paulo: USP, 2005.

JIAMBALVO, James. **Contabilidade Gerencial**. Trad. Tatiana Carneiro Quírico. Rio de Janeiro: LTC, 2002. P. 247 – 263.

KAPLAN, Robert S.; NORTON, David P. **A estratégia em ação: balanced scorecard**. Trad. Luiz E.T.Frazão Filho. 19ª reimpressão. Rio de Janeiro: Elsevier, 1997.

KIYAN, Fábio Makita. **Proposta para desenvolvimento de indicadores de desempenho como suporte estratégico**. Dissertação de Mestrado. São Carlos: USP, 2001.

LEBAS, Michel J. Performance measurement and performance management. **International Journal of Production Economics**. v. 41, 1995. P. 23 – 35.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisa, elaboração, análise e interpretação de dados**. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 1996.

MACEDO, Marcelo Álvaro da Silva; SILVA, Fabrícia de Farias da. Análise de desempenho organizacional: utilizando indicadores financeiros e não financeiros na avaliação da performance empresarial. In. In. XXVIII EnANPAD. **Anais eletrônicos...** Curitiba, 2004. 1 CD-ROM.

MEIRA, Juliana Matos de; WANDERLEY, Cláudio de Araújo; SILVA, Ana Carolina Miranda da; MIRANDA, Luiz Carlos. Indicadores de desempenho empresarial divulgados por empresas norte-americanas. In. XXVII EnANPAD. **Anais eletrônicos...** Atibaia, 2003. 1 CD-ROM.

MIRANDA, Luiz Carlos; AZEVEDO, Susana Garrido. Indicadores de desempenho gerencial mais utilizados pelos empresários: estudo comparativo Brasil-Portugal. In. XXIV EnANPAD. **Anais eletrônicos...** Florianópolis, 2000. 1 CD-ROM.

MIRANDA, Gilberto José; REIS, Ernando Antonio dos; ROGERS, Pablo. Valor de empresas e medidas de desempenho econômico: um estudo em empresas atacadistas brasileiras. In. XXVII EnANPAD. **Anais eletrônicos...** Brasília, 2005. 1 CD-ROM.

NEELY, Andy. The performance measurement revolution: why now and what next? **International Journal of Operations & Production Management**, Bradford, v. 19, n. 2, 1999. P. 205 – 228.

_____.; BENEDICTO, Gideon Carvalho de. **Cultura Organizacional: Análise e Impactos dos Instrumentos no Processo de Gestão**. Revista Eletronica de Gestão. Ed.44, Vol. 11, N. 2, Mar/Abr. 2005.

PEREIRA, Carlos Alberto. Avaliação de resultados e desempenhos. In. CATELLI, Armando (Coordenador). **Controladoria: uma abordagem da gestão econômica – GECON**. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2001a. P. 196 – 267.

_____. Ambiente, empresa, gestão e eficácia. In. CATELLI, Armando (Coordenador). **Controladoria: uma abordagem da gestão econômica – GECON**. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2001b. P. 35 – 80.

SANTANA, William; CASTRO, Jorge Abrahão de. Determinantes do desempenho financeiro das empresas municipais e públicas prestadoras dos serviços de água e saneamento no Brasil. In. XXIX EnANPAD. **Anais**. Brasília – DF, 2005.

STEVENSON, William J. **Estatística aplicada à administração**. Trad. Alfredo Alves de Farias. São Paulo: Harper & Row do Brasil, 2001. 495 p.

ZILBER, Moisés Ari, FISCHMANN, Adalberto A. Competitividade e a importância de indicadores de desempenho: utilização de um modelo de tendência. In. XXVI EnANPAD. **Anais eletrônicos...** Salvador, 2002. 1 CD-ROM.