

RISCO E RETORNO FINANCEIRO NAS DECISÕES EMPRESARIAIS

Renata Foltran MANCINI¹
Hiroshi Wilson YONEMOTO²

RESUMO: O presente artigo tem como objetivo desenvolver a reflexão sobre o Risco e Retorno Financeiro, demonstrando que ao agregar o maior número de informações da empresa, e sua relação com o ambiente, as decisões do empreendedor serão subsidiadas por informações que deverão ter como escopo principal proporcionar a menor subjetividade na elaboração e aplicação da Estratégia Empresarial.

Palavras-chave: Estratégia Empresarial. Empreendedor. Risco. Retorno. Decisões.

1 INTRODUÇÃO

As constantes mudanças ocorridas no mundo contemporâneo fazem com que as empresas, independente do setor em que atuam, se adaptem a estas no intuito de manterem-se competitivas em um mercado em que é crescente o número de concorrentes, conseqüentemente, de produtos semelhantes, assim como a exigência advinda dos consumidores que dispõem de uma variedade de ofertas e preços.

Assim, as empresas cada vez mais necessitam realizar planejamentos, sejam estes de curto, médio ou longo prazo, com vistas à continuidade de suas atividades, minimizando os efeitos adversos resultantes de sua atuação no mercado, sem, contudo deixar de almejar o retorno financeiro e, se possível, a elevação da remuneração dos investidores e do valor da empresa.

¹ Discente do 6º termo do curso de Ciências Contábeis das Faculdades Integradas “Antonio Eufrásio de Toledo” de Presidente Prudente. renataf@unitoledo.br Bolsista do Programa de Iniciação Científica Estratégia e Competitividade Empresarial.

² Docente do curso de Administração das Faculdades Integradas “Antonio Eufrásio de Toledo” de Presidente Prudente. Doutor em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina hiroshi@unitoledo.br Orientador do trabalho.

2 ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

A utilização da palavra Estratégia é amplamente difundida no contexto empresarial atual, tornando necessário ao empreendedor, além do seu conhecimento teórico, sobretudo a habilidade de formulação e aplicação no intuito de garantir a empresa uma posição distinta em relação às outras empresas do mercado, sem, contudo deixar de visar resultados crescentes aos investidores.

Ao decidir-se pela utilização de determinada estratégia, a empresa depara-se com fatores que poderão potencializar seu crescimento assim como constituir ameaça a suas atividades. Segundo Porter (1980) apud Salim et al (2004, pg 21) estes fatores são descritos em 5 forças:

- Concorrentes do setor: as empresas cada vez mais buscam a obtenção de resultados crescentes, para tanto se utilizam de estratégias que melhorem sua posição no mercado, conseqüentemente a posição de concorrente em relação a outras empresas;

- Fornecedores: os fornecedores apresentam-se como uma força competitiva importante para as empresas, uma vez que se aqueles possuírem algum “poder” sobre estas, como por exemplo, ser o único fornecedor de matéria-prima, poderá determinar a maneira com que a empresa ofertará seus produtos ao mercado, seja através da elevação de preços, qualidade dos produtos/serviços...

- Compradores: uma vez que estes dispõem de uma infinidade de produtos semelhantes para satisfazer suas necessidades, possuem, não raras vezes, poder de barganha para determinar o preço que lhe será exigido, sobretudo no que se refere aos casos em que o comprador representa a única fonte de vendas para os produtos/serviços;

- Novos participantes em potencial: o ingresso de uma nova empresa no mercado, ou até mesmo a “ameaça” para que tal fato ocorra, pode gerar mudanças nas estratégias utilizadas pelas empresas;

- Produtos substitutos: o desenvolvimento de materiais que possam substituir os até então utilizados, podem constituir-se em ameaça a empresa se

porventura a pressão realizada sobre esta, como por exemplo, devido à queda de sua rentabilidade, incorrerá a necessidade da busca de novas alternativas no intuito de minimizar tal fato.

Diante do exposto, pode-se afirmar que as forças de Porter, individualmente ou em conjunto, exercem influencia, indistintamente, sobre todas as empresas. Assim a estratégia, que segundo Kenneth Andrews (1980) apud Mintzberg, H. et al. (2006, pg 78) a define como:

O modelo de decisões de uma empresa que determina e revela seus objetivos, propósitos ou metas, produz as principais políticas e planos para atingir essas metas e define o escopo de negócios que a empresa vai adotar, o tipo de organização econômica-humana que ela é ou pretende ser e a natureza da contribuição econômica e não econômica que ela pretende fazer para seus acionistas, funcionários, clientes e comunidade.

Surge como orientadora na busca de alternativas que minimizem os riscos inerentes ao negócio, fundamentando-se, principalmente, na estrutura financeira empresarial, a qual pode ser definida como determinante a continuidade das atividades empresariais.

2.1 Estratégias Financeiras da Empresa

Ao optar por determinada decisão o empreendedor está assumindo riscos para o alcance dos objetivos propostos, assim como vislumbrando a opção que garantirá o melhor retorno a empresa, observadas às possibilidades que se apresentam a esta.

No que se refere a estratégias de financiamento das operações, as empresas podem optar tanto por recursos de curto quanto longo prazo. Para Marcos Villela Vieira (2005, p. 210):

A composição de financiamento de curto e de longo prazo a ser utilizada pela empresa será função da sua necessidade de recursos, da duração ou maturação dos ativos financiados e da agressividade da gestão da empresa em compatibilizar as fontes e as necessidades de financiamento.

Assim, pode se dizer que o empreendedor depara-se com um *trade-off* quando na escolha da alternativa de captação de recursos para financiamento das atividades empresariais, uma vez que ao optar pelo curto prazo há “paralelamente a possibilidade de maior retorno sobre o Capital Próprio, a elevação do risco da empresa” (VIEIRA, 2005, pg 211) em razão das taxas de juros de curto prazo serem mais voláteis que as de longo prazo, ocasionando incertezas quanto aos verdadeiros custos que incorrerão com o financiamento.

Fatos similares a este demonstram que a decisão de financiamento deve fundamentar-se em uma série de estudos e relatórios que apresentem fidedignamente a situação da empresa, os quais servirão de subsídios para o empreendedor optar pela decisão que implique em menor risco econômico/financeiro a empresa.

2.1.1 Risco e incerteza

Devido a diversos fatores externos, tais como mudanças tecnológicas, concorrência, economia, política entre tantos outros, as empresas estão sujeitas a riscos e incertezas no desenvolvimento de suas atividades tornando necessário àquelas a adoção de técnicas que forneçam informações, com a menor subjetividade possível, da ocorrência daqueles fatores sobre os resultados.

Segundo Kassai, Kassai, Santos et al. (1999) apud Martins (2001, p. 310):

Em geral, é feita uma distinção quase semântica entre os termos risco e incerteza, cuja conceituação depende do grau de imprecisão associado às estimativas.

Quando todas as ocorrências possíveis, ou estados futuros, de certa variável são conhecidas e encontram-se sujeitas a uma distribuição de probabilidade também conhecida, ou que pode ser calculada com algum grau de precisão, diz-se que existe risco.

Quando essa distribuição de probabilidade não pode ser avaliada, diz-se que há incerteza. A incerteza, de modo geral, envolve situações de ocorrência não repetitivas ou pouco comuns na prática, cujas probabilidades não podem ser determinadas.

Diante desta definição, podemos afirmar que, não raros casos, o ambiente sócio-político-econômico apresenta “barreiras” a elaboração de projeções principalmente no que se refere às de longo prazo, demonstrando que as decisões, muitas vezes, são realizadas com base em hipóteses arbitrárias. Assim, as situações, em que não há dados objetivos anteriores que possam servir de fundamentação a elaboração de projeções, colocam em “prova” a eficiência e eficácia do empreendedor em lidar com situações “desconhecidas”, levando-o a recorrer a especialistas no intuito de buscar informações adicionais que limitem a incerteza advinda das hipóteses formuladas.

2.1.2 Risco e retorno

Apesar dos riscos e incertezas que são apresentados às decisões dos empreendedores, também estes são favorecidos pelos retornos proporcionados pela alternativa escolhida, sendo que ao adotar estratégias que decorram em elevados riscos ao empreendimento deve-se observar concomitantemente se o retorno proporcionado é compatível ou não com aquele.

Por mais meticoloso que o empreendedor tenha sido na elaboração do processo de planejamento, é imprescindível que haja um adequado monitoramento das ações para o alcance dos objetivos, com vistas a detectar e corrigir eventualidades que impeçam ou dificultem a realização dos resultados almejados. Para tanto, a utilização de indicadores financeiros mostram-se úteis na identificação de discrepâncias no desempenho organizacional, entre os quais podemos citar:

- *Break even Point* (Ponto de Equilíbrio): obtido pela equação Receita Total igual aos Custos e Despesas totais, representa o momento em que as Receitas igualam-se aos custos e despesas, ou seja, lucro igual a zero, demonstrando o quanto a empresa precisar produzir/vender para suprir seus gastos;

- *Return on Investment* (Retorno do Investimento): é a taxa obtida segundo dados contábeis, sendo representada pela razão entre lucro operacional e investimento. Este indicador quantifica o retorno proporcionado por um investimento, possibilitando com isso a comparação daqueles, conseqüentemente o conhecimento do investimento que decorrerá em maior benefício econômico/financeiro a empresa. Também tem por finalidade avaliar o desempenho tanto do negócio como dos concorrentes, sendo que neste ultimo caso propicia o conhecimento de como as outras empresas estão sendo geridas.

- *Return on Equity* (Retorno sobre Patrimônio Líquido): representado pela razão entre Resultado do Exercício e Patrimônio Líquido), este indicador mede a rentabilidade do investimento quando comparado aos recursos aplicados pelos investidores, demonstrando qual investimento possibilitará melhor retorno.

No que se refere ao ROI e ao ROE Kassai, Kassai, Santos et al. (1999) apud MARTINS (2001, pg 243) afirmam que:

Enquanto o ROI e o ROA medem o desempenho global, ou seja, sobre os recursos totais aplicados no patrimônio da empresa, o *return on equity* mede a rentabilidade sobre os recursos líquidos da empresa, sobre os recursos efetivamente investidos pelos proprietários.

Ao investir em uma empresa, o empreendedor o faz porque esta decisão provavelmente estará maximizando seu capital, caso contrário aplicaria seus recursos numa segunda alternativa. O ROE mede justamente o resultado dessa decisão, é a medida passível de comparação direta com outras alternativas.

Independente do critério utilizado para medição da rentabilidade, considerando-se que há limitações inerentes a cada um deles quando na apresentação dos resultados, devendo esses, quando possível, serem utilizados em conjunto. Outrossim, é necessário que os administradores visualizem o retorno proporcionado como meio da empresa concretizar os objetivos almejados, e não apenas obtê-lo com vistas ao imediatismo do curto prazo que aumenta o risco e

incerteza uma vez que o crescimento do empreendimento terá por base estratégias não sustentáveis a continuidade das operações a longo prazo.

Para Bernardi (2008, p. 272-273):

É claro que a empresa necessita ter lucros, porém, é mais óbvio que o lucro é um meio para que a empresa atinja seus objetivos, e não um fim em si mesmo. A empresa que objetiva somente o lucro, sem observar um contexto mais abrangente, tem uma visão de curto prazo, bastante imediatista, senão especulativa. Isso não é empreendimento, não é empreender.

[...] ao empreender busca-se um retorno equivalente a um investimento livre de riscos, como base, mais um prêmio (variável, conforme o ramo e as expectativas do investidor) por todos os riscos empresariais assumidos, o que se entende como retorno ideal ao investidor.

Este retorno ideal ao investidor relaciona-se a capacidade que este possui em assumir riscos que podem tanto ser equivalentes ao retorno proporcionado, como inferiores ou superiores a este, sendo esta última considerada situação adversa a quase totalidade dos tomados de decisões.

3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A relação entre risco e retorno é inerente a qualquer decisão, seja esta relacionada às empresas ou não. Diante deste fato, ao deparar-se com situações, tais como aumento de produtividade, redução/elevação de preços, investimentos em imobilizados e pessoal entre outras, em que se exige a opção por diversas alternativas, o tomador de decisões deve fundamentar-se no maior número de informações possíveis e ponderar que os resultados projetados devem considerar não apenas o curto prazo, mas se possível, também, os impactos futuros que poderão ocasionar a empresa.

Evidenciando, portanto, a necessidade de informes que proporcionem a menor subjetividade, e empreendedores aptos a analisá-los e arcar com o risco inerente a qualquer decisão firmada para a empresa.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BERNARDI, Luiz Antonio. **Manual de empreendedorismo e gestão**: fundamentos, estratégias e dinâmicas. 1 Ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GALESNE, Alain; FENSTERSEIFER Jaime E.; LAMB Roberto. **Decisões de investimentos da empresa**. 1 Ed. São Paulo: Atlas, 1999.

MARTINS, Eliseu. **Avaliação de empresas**: da mensuração contábil à econômica. 1 Ed. São Paulo: Atlas, 2001.

MINTZBERG, H. et al. **O processo da estratégia**: conceitos, contextos e casos selecionados. 4 Ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.

SALIM, C.S.et al. **Administração empreendedora**: teoria e prática usando estudos de caso. 2 Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

VIEIRA, Marcos Villela. **Administração estratégica do capital de giro**.1 Ed.São Paulo:Atlas, 2005.