

A IMPORTÂNCIA DAS FERRAMENTAS FINANCEIRAS PARA PLANEJAMENTO INICIAL E GESTÃO NA ESFERA DOS PEQUENOS NEGÓCIOS

ESTUDO EXPLORATÓRIO COM EMPREENDEDORES DA CIDADE DE ILHABELA - SP

Livia Wenceslau de Freitas Viana¹, Ricardo Maroni Neto²

1 Bacharel em Ciências Contábeis e Pós-Graduada do Curso Lato Sensu Especialização em Gestão Financeira pelo Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo (IFSP) - Câmpus Caraguatatuba – SP. E-mail: liviawf@hotmail.com

2 Economista e Mestre em Controladoria e Contabilidade Estratégica - Docente no Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo (IFSP) - Câmpus Caraguatatuba – SP. E-mail: maroni@ifsp.edu.br

Área de conhecimento (Tabela CNPq): Administração Financeira – 6.02.01.02-9

RESUMO

Este trabalho aborda a utilização das ferramentas financeiras para planejamento inicial e para a gestão empresarial. O estudo se justifica devido ao planejamento prévio, expresso no plano de negócio e a gestão serem fundamentais para desenvolvimento da atividade empreendedora, particularmente nos pequenos negócios devido a vulnerabilidade em sua estrutura organizacional. A deficiência no planejamento inicial e na gestão são fatores contribuintes ao falecimento empresarial, em destaque no âmbito financeiro, considerando a dificuldade para obtenção de recursos, a boa gestão se torna primordial para perenidade do negócio. O presente estudo possui o objetivo geral de explorar o uso das ferramentas de finanças na elaboração do plano de negócio e na gestão operacional, para tanto foi realizada pesquisa exploratória com aplicação de entrevista semiestruturada a empreendedores da cidade de Ilhabela, localizada no litoral norte do estado de São Paulo. Os resultados encontrados apontam a existência de deficiência na aplicação das ferramentas financeiras para o planejamento inicial e na gestão das empresas.

PALAVRAS-CHAVE: Ferramentas Financeiras; Finanças Corporativas; Pequenos Negócios

1. INTRODUÇÃO

Segundo o Sebrae (2016) a sobrevivência ou mortalidade das empresas, em geral não se atribui a uma causa isolada. O insucesso empresarial é resultado de um conjunto de fatores, dos quais se destacam a falta de planejamento e a deficiência na gestão, que impactam em resultados negativos para a empresa, o empreendedor tende a alcançar melhores resultados quando realizado um planejamento do negócio detalhado, antes da abertura.

Dentre os fatores capazes de reverter o quadro de insucesso da atividade empreendedora estão o planejamento prévio e a gestão do negócio. A não utilização das ferramentas disponíveis para início e posterior gestão tendem a dificultar o desenvolvimento empresarial, o plano de negócio surge para organizar a ideia da atividade empreendedora e as diretrizes estabelecidas são suporte para futura gestão.

Matias e Lopes (2002) salientam que planejamento e gestão são pontos vitais do negócio, a falta de planejamento e a má gestão podem acarretar o falecimento empresarial. Em destaque no campo financeiro, pois mesmo que a empresa desenvolva toda a sua competência no segmento de atuação, não é o suficiente para o sucesso do negócio, todas as áreas da empresa são dependentes do financeiro, pois sem os recursos para financiar as obrigações empresárias, os demais setores não desenvolvem e a empresa não sobrevive.

Ainda em referência a esfera financeira empresarial, Moreira, Gonçalves et al. (2017) salientam os pequenos negócios, devido a sua estrutura organizacional e pela forma de gestão, são muito vulneráveis às mudanças do ambiente, motivo que exige dos seus gestores competências para destinar corretamente os recursos disponíveis, de modo a atingir excelência em seus processos.

Diante do exposto e considerando o que observa Neves e Pessoa (2006) que a gestão eficiente deve se iniciar junto com o negócio, o empreendimento que contempla um planejamento bem elaborado, está propício a atingir melhores resultados, o presente trabalho se propõe a verificar o uso de ferramentas de finanças nos pequenos negócios na fase de planejamento inicial e na gestão. Assim, o problema adotado neste estudo é exposto na seguinte questão: Quais ferramentas financeiras são aplicadas por empreendedores para planejamento inicial e gestão do negócio?

O presente estudo possui como objetivo geral explorar o uso das ferramentas de finanças na elaboração do plano de negócio e na gestão operacional. Como objetivos específicos busca-se compreender o processo de planejamento do negócio, as dificuldades na operação, além de identificar as ferramentas financeiras que foram e são utilizadas para planejamento e gestão.

Para efeito deste trabalho, o método de pesquisa abrangeu levantamento bibliográfico para suporte a teoria e a pesquisa de campo realizada na cidade de Ilhabela situada no Litoral Norte do Estado de São Paulo.

O artigo está dividido em seis seções, incluindo esta introdução. Da segunda a quarta seção apresenta-se a teoria relacionada aos pequenos negócios, plano de negócio, planejamento e gestão financeira. A quinta seção discorre a metodologia e por fim os resultados são apresentados na sexta seção.

2. PEQUENOS NEGÓCIOS NO BRASIL

Ao longo de vários anos, os pequenos negócios representam a maior fatia de todas as empresas do país, o desenvolvimento deste setor é acompanhado pelo Serviço Brasileiro de

Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), seus estudos demonstram o marco de representatividade contínuo no patamar de 99%. Matias e Lopes (2002) relatam a significativa contribuição na geração do produto nacional e na absorção de mão de obra. Se destacam por possuírem grande importância para economia brasileira, por contribuírem como fonte geradora de emprego e renda.

As empresas classificadas no segmento de pequenos negócios, independente do ramo de atuação são promissoras e foco da maioria dos empreendedores ao iniciar um negócio, em contrapartida o nível de mortalidade enfrentados por elas também é relevante.

Como definição de pequenos negócios estão sendo englobadas, as microempresas (ME), empresas de pequeno porte (EPP) e os microempreendedores individuais (MEI). Os tipos de empresas se diferem principalmente pelas características com relação ao limite de faturamento e número de funcionários.

A lei complementar nº 123/2006, também conhecida como lei geral das micro e pequenas empresas, classifica como microempresa (ME) aquelas que auferem receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 360.000,00, as empresas de pequeno porte (EPP) são classificadas pelo faturamento bruto anual entre R\$ 360.000,01 até R\$ 4.800.000,00. Para classificação como microempreendedor individual (MEI) a receita bruta anual tem o limite de R\$ 81.000,00, valores atualizados para 2018 (SEBRAE, 2018).

A classificação das empresas pelo número de empregados, não está prevista em lei, este parâmetro é utilizado pelo Sebrae com base em pesquisas divulgadas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), que classifica as empresas de comércio e serviço como microempresa as que possuem até 9 empregados e pequenas de 10 a 49 empregados, a MEI está restrita a contratação de apenas um empregado (SEBRAE, 2017).

A Lei Complementar nº 128/2008 que criou a figura do Microempreendedor Individual (MEI), trouxe grandes mudanças para o universo dos pequenos negócios no Brasil, permitindo a formalização dos negócios informais e estimulando a criação de novos empreendimentos com faixa de faturamento mais baixas, além de proporcionar benefícios como baixo custo de registro e praticamente nenhuma burocracia.

O programa de pesquisa *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) avalia anualmente o nível da atividade empreendedora em vários países, sendo o maior estudo contínuo sobre a dinâmica empreendedora no mundo. Segundo o GEM (2016) ao analisar o faturamento e porte das empresas, tanto para os empreendimentos iniciais, quanto para os estabelecidos todas as empresas pesquisadas que informaram faturamento e número de empregados podem ser considerados como prováveis microempreendedores individuais (MEI) ou microempresas (ME).

Segundo o Sebrae (2016) a taxa de sobrevivência de até dois anos das microempresas (ME's) fundadas em 2012 foi de apenas 55%, esse resultado mostra que as ME's são o grupo de maior participação no fechamento dos pequenos negócios.

Entre o ano de 2012 a 2015, o panorama geral das empresas ativas no Brasil, conforme demonstra o IBGE (2017), no biênio 2012-2013 houve um aumento de 3,8% (176.179 empresas) no número de empresas ativas, seguido por uma queda de 4,5% (-217.687 empresas) em 2014, em 2015 houve recuo de 0,1% (-4.980 empresas) em relação ao ano anterior. Desta forma, no triênio 2012-2015 a variação no número de empresas ativas apresentou relativa estabilidade, com recuo de 1,0% (-46.488 empresas).

Ao se atentar apenas aos extremos, início e fim do triênio (2012-2015) identifica-se certa estabilidade, ao verificar a movimentação ocorria no período é possível identificar flutuação,

após um percurso de crescimento até 2013, a partir de 2014 iniciou-se queda, com maior relevância entre os anos de 2013-2014 que atingiu redução de 4,5%, superior ao aumento corrido no ano anterior (2013) de 3,8%, os anos subseqüentes mantiveram-se em recuo, ou seja, com encerramento de empresas no país.

Do exposto pode-se inferir sobre pequenos negócios, o segmento de maior atuação dos empreendedores, sejam tentantes (iniciais) ou estabelecidos, além de serem grandes responsáveis por fomentar a geração de emprego e renda no país. Em contrapartida é uma característica assídua dos pequenos negócios a dificuldade em se manter no mercado.

O Sebrae (2016) constata que o planejamento prévio e a gestão do negócio são fatores contribuintes de maior influência para o desenvolvimento da atividade empreendedora.

3. PLANO DE NEGÓCIO

Planejamento por definição consiste no ato de preparar um trabalho de forma sistemática, na criação de um plano com a definição das etapas e procedimentos em busca que o objetivo seja alcançado, planejar visa anteceder os acontecimentos futuros. No mundo dos negócios planejar se torna imprescindível para definição das metas e alcance dos resultados estabelecidos. Neste contexto, para criação de um novo negócio o plano de negócio tende organizar as ideias e definir as tarefas a serem desenvolvidas, independente do porte do negócio proposto (TERRIBILI, 2014).

O plano de negócio realiza o planejamento prévio, possibilitando estabelecer os rumos do projeto em todos os âmbitos, tendo em vista que o negócio se inicia, sem necessariamente a empresa estar formalmente instituída, seu planejamento é a base para o início e posterior desenvolvimento.

Para Correa Garcia et al. (2010) é notório que a essência dos planos de negócios está em dar ao empreendedor uma estrutura mais profunda sobre o seu modelo de negócio. Em mais específico, o plano tenta responder às seguintes perguntas: o que, como, onde, para que, porque e quando, com a finalidade de definir a diretriz para as ações do empreendedor em relação ao arranque da sua ideia de negócio.

Novos empreendimentos, em geral, são vulneráveis e sujeitos a muitas restrições, o que exige maior ponderação e atenção desde o início do processo. Uma preparação inadequada ou superficial é condição a um possível insucesso, mesmo porque um planejamento bem desenvolvido, aumenta as chances, mas não assegura o sucesso (BERNARDI, 2007).

O plano de negócio é o nascer de uma empresa, consiste em documentar detalhadamente as diretrizes, visando conhecer o negócio como um todo, sua viabilidade e necessidades, proporciona a redução dos riscos e incertezas que possam surgir e permite a criação de ações preventivas, este processo tende a reduzir o insucesso empresarial.

No Brasil existem instituições que prestam serviços de apoio ao empreendedor, com o objetivo de auxiliar no desenvolvimento de novos negócios, concedem suporte para análise a viabilidade de mercado, na elaboração do plano de negócio, no desenvolvimento da proposta para obtenção de recurso, entre outras atividades. Porém apenas uma pequena parcela de empreendedores do país utilizam deste recurso, por consequência enfrentam maior dificuldade em planejamento, gestão financeira e mercadológica (GEM 2016).

4. PLANEJAMENTO E GESTÃO FINANCEIRA

Neste estudo o foco está voltado para a estruturação de planejamento e gestão financeira, que se justifica pela importância dos recursos financeiros para criação e perpetuidade empresarial.

4.1 Planejamento Financeiro Inicial

Integrado ao plano de negócio está o planejamento financeiro inicial, qual deve considerar as expectativas dos futuros resultados financeiros.

Terribili Filho (2014) ressalta a importância de realizar o estudo da viabilidade econômico-financeira na elaboração do plano de negócio, que engloba três importantes avaliações: VPL (valor presente líquido), TIR (taxa interna de retorno) e Payback (tempo de retorno do investimento).

Para realização do cálculo destes itens, é necessário estimar os investimentos iniciais, assim como projetar os custos fixos mensais, os custos variáveis e a receita mensal. A receita está diretamente associada à estimativa de vendas e ao preço do produto/serviço, que leva em consideração, três fatores: custos, quanto o cliente está disposto a pagar e quanto de valor o cliente percebe no produto/serviço (TERRIBILI, 2014).

O VPL (valor presente líquido) considera o valor do dinheiro no tempo, tendo em vista a incerteza do recebimento futuro, consiste em avaliar o retorno mínimo de um projeto para manter a empresa estável no mercado. O cálculo é realizado subtraindo-se o investimento inicial do valor presente das entradas de caixas projetadas, descontada a taxa de custo de capital, também conhecida por custo de oportunidade (GITMAN, 2010).

Segundo Gitman (2010) para critério de decisão, aceita-se o projeto se o VPL apresentar resultado maior que R\$ 0, no caso oposto de resultado menor que R\$ 0, rejeita-se.

A TIR (taxa interna de retorno) proporciona a avaliação da atratividade financeira do negócio, quando comparado seu resultado com a taxa de mercado. Seu cálculo consiste na taxa de juros que iguala as entradas e saídas de caixa, considerando o retorno do capital aplicado (TERRIBILI, 2014).

Considerando que ocorram as entradas e saídas de caixas previstas, os critérios de decisão com base no cálculo da TIR, sugerem ser aceitos os projetos quando a TIR for maior que o custo de capital e rejeitados quando menor (GITMAN, 2010).

O Payback (tempo de retorno do investimento) ilustra o período necessário para que a empresa recupere o investimento inicial. Sendo calculado com base nas entradas de caixa, dividindo o investimento inicial pelas entradas, em casos de entradas de caixa mistas, as entradas devem ser acumuladas até atingir o valor inicial. Para avaliação do Payback deve-se definir o período máximo de aceitação para obtenção do retorno, que é critério da empresa, desta forma, o projeto é aceitável quando o Payback for menor que o período máximo de estabelecido e rejeitado em situação inversa (GITMAN, 2010).

A utilização das ferramentas para avaliação de projeto, agregam conhecimento a expectativa de retorno do negócio, possibilitam estimar o retorno do investimento a ser aplicado em tempo e valor, são parâmetros para avaliação da viabilidade e acompanhamento do projeto.

Correa Garcia et al. (2010) definem que o planejamento financeiro possibilita a criação de empresas sustentáveis ao longo do tempo, tanto para sua constituição como para a expansão, complementa que o planejamento financeiro se compõe de ferramenta de gestão empresarial de extrema importância, que permite a visualização do projeto de criação da empresa de forma

integral em termos financeiros, possibilitando que as estratégias e os planos operacionais possam ser projetados para o futuro.

4.2 Gestão Financeira

Para Gomes, Tachizawa et al. (2014) o bom gerenciamento do negócio é elemento de extrema relevância para o êxito das micro e pequenas empresas, capaz de traduzir em números que possam dar visão fidedigna dos resultados financeiros. A dificuldade no gerenciamento é fator contribuinte ao alto índice de mortalidade das empresas de pequeno porte.

Em conformidade Moreira, Gonçalves et al. (2017) observam que é nítida a importância de uma gestão financeira de qualidade para que as empresas alcancem seus objetivos, apresenta a gestão financeira como fator chave na obtenção dos objetivos empresariais e como recurso fundamental à sobrevivência das empresas.

Neste contexto o GEM (2016) expõe que para os empreendedores brasileiros, ao tratar dos fatores favoráveis para abertura e manutenção de novos negócios, o fator de maior importância para quem empreende é o acesso a recursos financeiros. Apontado como principal limitante para desenvolvimento da atividade empreendedora. Em pesquisa, o percentual dos empreendedores com a mesma opinião não apresenta grande variação entre os tipos de empreendedores (iniciais e estabelecidos), o que indica ser uma barreira persistente.

Em complemento o GEM (2016) relata que os empreendimentos do Brasil são predominantemente financiados por familiares, situação que deriva da dificultada em obtenção de recursos de terceiros para financiamento da atividade empreendedora no país.

É possível inferir, que no panorama de dificuldade para obter e gerir recursos, a falta de conhecimento ou má aplicação das técnicas de gestão financeira tendem a contribuir para o insucesso empresarial. As ferramentas de gestão financeira são técnicas que auxiliam os procedimentos estabelecidos pelas empresas, para controle da movimentação financeira e suporte a tomada de decisão.

São diversas as ferramentas disponíveis para gestão financeira, e essenciais independente do porte da empresa, visam auxiliar os gestores na busca de alcançar a otimização dos processos e maximização dos resultados. Dentre as ferramentas disponíveis encontram-se, o fluxo de caixa, as demonstrações contábeis e os relatórios financeiros extra contábeis, que são objetos das seções seguintes.

4.2.1 Fluxo de Caixa

A utilização da ferramenta fluxo de caixa quando bem elaborada, possibilita a visão geral do financeiro da empresa, o fluxo de caixa realizado abrange as operações já ocorridas e quando projetado as que devem ocorrer, o acompanhamento permite melhor planejamento e organização. Bernardi (2012) complementa que somente com uma programação financeira e um fluxo de caixa bem estruturados, existe a capacidade da empresa em administrar o caixa, possibilitando detectar antecipadamente faltas ou sobras de caixa, o que proporciona tomar decisões com melhor direcionamento.

Ao abordar o fluxo de caixa Gomes, Tachizawa et al. (2014) definem que está ferramenta é suporte para avaliação da capacidade de geração de caixa e equivalência de caixa da empresa, carrega informações dos períodos e nível de segurança na geração de recursos. Quando utilizado em conjunto com as demonstrações contábeis, imprime informações que

permitem avaliar a estrutura dos ativos e a estrutura financeira da empresa que engloba liquidez e solvência, a fim de viabilizar a adaptação às mudanças e identificação de oportunidades.

4.2.2 Demonstrações Contábeis

As demonstrações contábeis também conhecidas por demonstrações financeiras, estruturam de forma monetária a posição financeira e patrimonial da empresa em determinado período, fornecem informações do fluxo financeiro empresarial que são úteis para os usuários e auxiliam a tomada de decisões. Dentre as demonstrações contábeis destacam-se o balanço patrimonial e a demonstração do resultado do exercício (DRE).

Derivada da obrigatoriedade legal em realizar a contabilidade mensal, as demonstrações contábeis proporcionam informações organizadas que permitem identificar o patrimônio bruto, as fontes de financiamento e a formação do resultado da empresa.

No mundo dos pequenos negócios, geralmente a contabilidade é vista apenas para atender as obrigações fiscais. Neste cenário Bernardi (2012) contempla que as pequenas empresas geralmente apuram seus custos e despesas pela movimentação de caixa, não se utilizam da contabilidade pelo fato de não apresentar informações regulares, por desconsideração ou por desinformação, deixando de explorar os demonstrativos gerados pela contabilidade como ferramenta e fonte de informação gerencial.

As informações geradas pela movimentação de caixa diária, pelo fluxo de caixa e pela contabilidade são distintas, porém complementares no quesito controle e gestão empresarial.

Ao tratar as demonstrações contábeis como ferramenta para gestão financeira, Moreira, Gonçalves et al. (2017) relatam que uma das formas de utilização das demonstrações contábeis está na construção de índices, capazes de espelhar a posição financeira da empresa e seu desempenho em vários aspectos.

4.2.3 Relatórios Financeiros

Os relatórios financeiros são gerenciais e extra contábeis, dão suporte para o acompanhamento da movimentação financeira e para tomada de decisão. Os relatórios apresentam formato e informações definidas pelo usuário da informação, por tanto, é essencial que os dados dos relatórios estejam corretos e atualizados, tendo em vista a utilização dos relatórios para traçar o destino do negócio, fazem parte dos relatórios financeiros, contas a receber, contas a pagar, estoques, saldos bancários e até mesmo o fluxo de caixa.

Os relatórios podem ser processados de diversas formas, o que depende das necessidades da empresa e do gestor, podendo ter formatação simples e manual como as cadernetas de anotações ou mais sofisticado com uso da tecnologia na aplicação de sistemas.

Para grande parte das empresas, que atribuem grande valia para questão tempo, os softwares são uma opção para o processamento dos dados e formação dos relatórios, são sistemas facilitadores da gestão capazes de armazenar e disponibilizar informações de forma ágil.

Segundo Moreira, Gonçalves et al. (2017) a utilização de um software poderia ser uma solução para o aumento do uso das ferramentas de controle gerencial e conseqüentemente, promover melhorias no gerenciamento das empresas. Vale ressaltar que está ferramenta não surte efeito se utilizada de forma incorreta ou incompleta, o que não tira a necessidade de conhecimento de gestão do empresário.

São diversos os softwares disponíveis no mercado capazes de gerar relatórios financeiros que ilustram a posição empresarial, dentre os benefícios de utilização está a integração de informações em um único aplicativo e agilidade no processamento de dados. Para que seja possível a utilização integral, é fundamental a fiel alimentação das informações.

5. METODOLOGIA

5.1 Delineamento da Pesquisa

A pesquisa denomina-se pesquisa básica, por ser destinada a ampliação do conhecimento, sem almejar aplicações, conforme salienta Gil (2010) que pesquisa básica pura não possui preocupação com possíveis benefícios, destina-se unicamente a ampliação do conhecimento. A amostra obtida ocorreu por conveniência e foi não probabilística, em razão de não apresentar critérios estatísticos.

Apresenta característica qualitativa e exploratória, pois busca compreender como os empreendedores realizam o controle financeiros empresarial segundo Gil (2010) a pesquisa exploratória destina-se a promover maior proximidade com o problema, no intuito de torna-lo mais claro.

Para desenvolvimento deste estudo realizou-se coleta de dados de fonte primária, por aplicação da técnica de entrevista semiestruturada, este método de entrevista permite a livre expressão do entrevistado sem que haja desvio de foco do entrevistador (GIL, 2010). Para direcionamento, a entrevista foi estruturada com 37 questões, abertas para registro das considerações dos empreendedores, as coletas ocorreram em datas distintas devido a disponibilidade dos entrevistados, porém todas entre o mês de janeiro e fevereiro do ano de 2018.

5.2 Objeto da Pesquisa

Na coleta dos dados foram entrevistados três empreendedores da cidade de Ilhabela, escolhidos por conveniência. Estas empresas têm como características comuns: compartilharem a mesma localização, todas fazem parte da mesma galeria de lojas, o local é composto por diversos comércios com distintos setores de atuação; todas são categorizadas no grupo de pequenos negócios, seja pelo faturamento ou pela quantidade de empregados e trabalham com fluxo de venda sazonal.

Na apresentação dos resultados para melhor entendimento as empresas estão denominadas como A, B e C. As empresas compartilham o mesmo local de atuação, porém comercializam produtos distintos, a empresa que comercializa souvenir e camisetas personalizadas com identificação da cidade denomina-se empresa A, vestuário e brinquedos infantis como empresa B, moda praia feminina e masculina empresa C.

5.3 Instrumento de Coleta e Quesitos de Análise

Para fundamentar a pesquisa e responder ao problema proposto, as perguntas foram organizadas de modo a identificar as categorias de análise, conforme exposto no quadro 01.

Quadro 01: Categorias e Elementos de Análise

Categorias	Elementos de Análise
Perfil do empreendedor	Sexo; Idade; Escolaridade; Experiência profissional; Participação do negócio na renda familiar.
Características da empresa	Setor de atuação; Produtos comercializados; Quantidade de empregados; Empresa individual ou sociedade; Tempo de existência da empresa; Localização da empresa; Regime de tributação.
Motivos para criação da empresa	Oportunidade; Necessidade; Falta de emprego; Realização pessoal; outros.
Influência familiar	Familiar empresário; familiar no ramo; Incentivo familiar; Apoio financeiro.
Obstáculos para abertura do negócio	Falta de experiência; Falta de capital; Dificuldade para financiamento; Dificuldade na contratação; Burocracia; Apoio e incentivo
Plano de negócio	Planejamento inicial; Elaboração; Pesquisa de mercado; Planejamento financeiro; Principais dificuldades.
Financiamento do negócio	Capital próprio; Empréstimo familiar; Empréstimo bancário; Dificuldades
Obstáculos para funcionamento	Falta de qualificação; Carga tributária; Concorrência; Outros.
Situação atual no negócio	Ponto de equilíbrio; Média de lucro anual; Meses de maior lucratividade; Estratégias para manter o negócio; Separação entre empresa e empresário; Crescimento do negócio; Previsão com dificuldade de operação.
Ferramentas de gestão financeira	Fluxo de caixa; Demonstrações Contábeis; Software de gestão.

Fonte: Elaborado pelo autor

6. RESULTADOS

Esta seção detalha as categorias listadas no Quadro 01 e apresenta o resultado da análise dos dados.

Quadro 02: Perfil do empreendedor

Elemento de análise	Empresa A	Empresa B	Empresa C
Gênero	Masculino	Feminino	Feminino
Faixa etária	Entre 26 e 35 anos	Entre 26 e 35 anos	Entre 36 e 45 anos
Escolaridade	Nível superior	Nível superior	Nível superior
Área de formação	Comunicação	Arquitetura	Propaganda e Marketing
Experiência profissional	Nenhum relevante	Estágio arquitetura e promotora de eventos.	Corretora de imóveis e secretária administrativa.

Participação do negócio na renda familiar	100%	Parcial	50%
--	------	---------	-----

Fonte: Elaborado pelo autor

Segundo o *Global Entrepreneurship Monitor GEM* (2016) a maior parte dos países apresenta supremacia masculina no desenvolvimento de novos negócios. O Brasil é exceção no quesito empreendedores iniciantes, o percentual se mantém semelhante ao longo da década, em específico no ano de 2016 as mulheres ultrapassaram os homens em 3%, dos empreendedores iniciantes neste ano 51,5% representou o gênero feminino enquanto 48,5% o gênero masculino.

Este cenário muda quando verificado o quesito participação por gênero nos empreendimentos estabelecidos, durante a década existe disparidade a maior dos empreendedores do gênero masculino, com relação aos negócios em funcionamento por mais de 3,5 anos. No ano de 2016 a taxa de empreendedores estabelecidos do gênero masculino representou 57,3% enquanto a representatividade feminina ficou em 42,7%, retratando uma diferença de 14,6% entre os gêneros, informa o GEM (2016).

Os empreendedores fogem da regra geral, foram entrevistadas duas mulheres e um homem e todos são empreendedores estabelecidos.

Com relação a escolaridade, todos os entrevistados possuem curso superior completo, entretanto nenhum em área voltada ao conhecimento em gestão empresarial.

Apenas um dos empresários tem o negócio como única fonte de renda, os demais possuem outras fontes. A diversificação pode ser um ponto favorável para aqueles que a possui, tendo em vista que em momentos de dificuldade um negócio pode ser mais rentável que o outro, e a queda nas vendas não se torna prejudicial a estabilidade financeira familiar.

Quadro 03: Características da Empresa

Elemento de análise	Empresa A	Empresa B	Empresa C
Setor de atuação	Souvenir e vestuário	Vestuário infantil	Vestuário feminino e masculino
Produtos comercializados	Camisetas e lembrancinhas turísticas	Roupa, acessórios e brinquedos para crianças	Moda praia (biquínis, sungas e saídas), camisetas e bermudas
Quantidade de empregados	2	2	5
Tipo de empresa	Individual	Individual	Sociedade
Tempo de existência	8 anos	23 anos	3 anos
Regime de tributação	Simples nacional	Simples nacional	Lucro presumido

Fonte: Elaborado pelo autor

Todas as empresas já ultrapassaram o período crítico de inserção no mercado dos dois primeiros anos e possuem período de existência bem distintos, a mais jovem atua no mercado a 3 anos (C), seguida por 8 anos de atuação da empresa A e por fim 23 anos no mercado se mantém a empresa B, empresa que o empreendedor relatou possuir outras fontes de renda, que pode ocorrer que em períodos de dificuldades as mesmas tenham sido supridas pelas receitas das outras atividades. As três empresas não fazem parte do relevante índice de mortalidade

empresarial.

Duas das empresas são optantes pelo Simples Nacional, regime de tributação utilizado pela maioria das empresas do Brasil. Outro ponto em comum está em fazerem parte do segmento de maior participação na composição das empresas do país, os pequenos negócios.

Quadro 04: Motivos para abertura

Elemento de análise	Empresa A	Empresa B	Empresa C
Oportunidade	Sim	Sim	Sim
Necessidade	Sim	Sim	Não
Falta de emprego	Não	Não	Não
Realização Pessoal	Sim	Não	Não

Fonte: Elaborado pelo autor

Basicamente, os empreendedores iniciantes são motivados pela necessidade ou pela oportunidade. Por necessidade deriva de não possuírem melhores alternativas para geração de renda, visando basicamente o sustento familiar. Quando o estímulo é por oportunidade, o GEM (2016) define-os como capazes de identificar uma chance de negócio ou nicho de mercado, empreendendo mesmo existindo alternativas de emprego e renda.

No Brasil, os empreendedores iniciantes no ano de 2016 apresentaram maior proporção os motivados por oportunidade, uma melhora sutil se comparado a 2015 (56,5%), com proporção e de 57,4%. Desta forma a cada 100 empreendedores, 57 empreenderam por oportunidade.

Com relação aos empreendedores entrevistados foi relatado a combinação de ambos motivos em dois casos, ao mesmo tempo que surgiu a oportunidade havia a necessidade, havia a necessidade de gerar renda para seu sustento e surgiu a oportunidade de abertura de um negócio. Apenas em um caso a motivação foi apenas por oportunidade, caso em que apesar de ter outras opções para obter renda optou por investir em uma chance no mercado (C).

Quadro 05: Influência familiar

Elemento de análise	Empresa A	Empresa B	Empresa C
Familiares empresários	Sim	Sim	Sim
Familiares atuam no ramo	Sim	Sim	Sim
Houve incentivo familiar	Sim	Não	Sim
Houve apoio financeiro/proporção	Sim (50%)	Não	Não

Fonte: Elaborado pelo autor

Em todos os casos os empreendedores não são pioneiros dentre os familiares na atividade empreendedora, dos três empreendedores, dois contaram com incentivo familiar para o desenvolvimento da atividade, com relação ao apoio financeiro apenas um obteve este auxílio.

Em referência a teoria apresentada, a maioria dos empreendedores fogem da regra geral, tendo em vista que apenas um obteve captação de recursos familiar. Segundo o GEM (2016) devido à dificuldade em obter recursos financeiros para desenvolvimento da atividade

empreendedora, os empreendimentos no Brasil são predominantemente derivados de financiamento familiar.

Quadro 06: Obstáculos para abertura do negócio

Elemento de análise	Empresa A	Empresa B	Empresa C
Falta de experiência	Não	Não	Não
Falta de Capital	Não	Sim	Não
Dificuldade de financiamento	Não	Não	Não
Dificuldade na contratação	Não	Não	Sim
Burocracia	Não	Não	Sim
Falta de apoio e incentivos	Não	Sim	Não
Observação:	Nenhum, pois houve apoio familiar com experiência		

Fonte: Elaborado pelo autor

Em relação aos obstáculos para abertura do negócio, a falta de experiência e a dificuldade de financiamento não foi julgada como empecilho para nenhum dos empreendedores.

Apenas um dos entrevistados alegou a ausência de capital (B). Em alusão a teoria, o acesso a recursos para financiamento do negócio é custoso, situação está relatada por apenas um empreendedor.

Para contratação de mão de obra apenas a empresa C relatou dificuldade na contratação, mesmo entrevistado que alegou a burocracia ter sido um obstáculo, os demais não relataram dificuldade com contratação ou burocracia.

Quadro 07: Plano de negócio

Elemento de análise	Empresa A	Empresa B	Empresa C
Houve planejamento inicial detalhado	Não	Não	Sim
Autor no planejamento	-	-	Consultoria
Pesquisa de mercado	Não	Não	Não
Planejamento financeiro	Não	Não	Não

Fonte: Elaborado pelo autor

Apenas uma das empresas relatou a elaboração do plano de negócio antes do início as atividades (C), o mesmo foi elaborado por consultoria especializada.

Nenhuma das empresas realizou planejamento financeiro detalhado ou pesquisa de mercado, nem mesmo a que desenvolveu plano de negócio.

Vale ressaltar o citado em teoria, de que a não elaboração do plano de negócio ou um

plano superficial proporciona maior vulnerabilidade para as empresas.

Bernardi (2007) observa que nos novos empreendimentos há a necessidade de cautela desde o início do processo, pois uma preparação inadequada ou superficial é favorável ao insucesso, considerando que um planejamento bem desenvolvido, favorece o inverso, mas não garante o sucesso.

Quadro 08: Financiamento do negócio

Elemento de análise	Empresa A	Empresa B	Empresa C
Capital próprio	Sim	Sim	Sim
Empréstimo familiar	Sim	Não	Não
Empréstimo bancário	Não	Sim	Não
Proporção no caso de duas alternativas ou mais	50%	-	-
Principais dificuldades	Nenhuma	Falta de capital para compra de mercadoria	Gastos acima do esperado

Fonte: Elaborado pelo autor

Para financiamento do negócio, todos os empreendedores fizeram uso de capital próprio. Para complementar o capital, obteve parte de financiamento familiar a empresa A e empréstimo bancário a empresa B. Apenas um dos empreendedores teve o negócio financiado 100% por capital próprio (C).

Conforme o GEM (2016) os empreendedores brasileiros julgam dificultoso o acesso a recursos financeiros para abertura ou manutenção do negócio. O que justifica o fato dos empreendedores utilizarem recursos próprios para criação e desenvolvimento da atividade empreendedora, de forma parcial ou total.

Quadro 09: Obstáculos no funcionamento do negócio

Elemento de análise	Empresa A	Empresa B	Empresa C
Falta de qualificação	Não	Não	Sim
Carga tributária	Não	Sim	Sim
Concorrência	Não	Não	Não
Necessidade de capacitação para gerir	No início não, agora sim	Não	Sim, por exigência do mercado, foram realizados cursos na área de gestão

Fonte: Elaborado pelo autor

Ao tratar dos obstáculos para o funcionamento do negócio, a falta de qualificação foi empecilho apenas para um dos empreendedores (C), com relação a carga tributária dois citaram dificultar o desenvolvimento do negócio (B e C).

Concorrência não foi apontada como barreira por nenhum dos entrevistados, talvez pelo fato de não ter nenhuma concorrência direta onde se localizam e nas proximidades são poucos os comércios que oferecem produtos semelhantes.

Ao serem questionados sobre capacitação para gerir o negócio, dois alegaram perceber a necessidade em buscar capacitação para melhor gestão do negócio. O Sebrae (2016) relata que entre os fatos que determinam a sobrevivência/mortalidade de empresas está a capacitação dos donos em gestão empresarial.

A capacidade de gestão dos empreendedores é essencial para o desenvolvimento empresarial, o conhecimento do negócio e da gestão proporciona toma de decisão mais seguras e assertivas.

Quadro 10: Situação atual do negócio

Elemento de análise	Empresa A	Empresa B	Empresa C
Ponto de equilíbrio mensalmente	Não	Sim	Sim
Lucro todos os meses	Não	Não	Não
Média de lucro anual	Modesto	Modesto	Modesto
Meses de maior lucro são sempre os mesmos	Sim (temporada de verão e receptivo de navios)	Sim (temporada de verão, inverno e dia das crianças)	Sim (temporada de verão e inverno)
Estratégias para manter o negócio	Controle do lucro da temporada para manter período de baixa	Planejamento de compras	Controle de estoque e corte de custos
Separação entre financeiro empresa e empresário	Sim, faz retirada mensal com base nos resultados apurados	Não	Sim
Houve crescimento da empresa	Não	Sim (outra loja em outro bairro da cidade)	Sim (40% faturamento)
Perspectiva de crescimento	Sim, nova linha de produtos	Não	Sim, filiais
Dificuldades foram previstas	Não, foram surgindo	Não	Não

Fonte: Elaborado pelo autor

Com relação a gestão e o momento atual do negócio, nenhuma das empresas apresenta lucro mensal, o ponto de equilíbrio é atingido mensalmente por duas empresas (B e C), ou seja, as receitas são capazes de arcar com todas as despesas no mês, mas não são excedentes. No entanto, o lucro anual, em anos anteriores, para todas as empresas foi informado como modesto.

Para todos os casos o período de maior movimento e conseqüentemente lucro ocorre durante a temporada de verão (dezembro a fevereiro) e inverno (julho). Ao longo dos anos ocorrem crescimento de vendas em datas específicas, como feriados prolongados e período de promoções.

Todas as empresas trabalham com fluxo de venda sazonal, devido ao local de atuação, para manter o negócio é preciso definir estratégias, a empresa A adota a prática de controle do resultado financeiro positivo (meses de lucro), obtido nos períodos de temporada para arcar com parte das despesas nos períodos de baixa. A empresa A ainda informou não atingir o ponto de equilíbrio mensalmente e está passando por dificuldade devido a redução das vendas no seguimento de atuação.

As demais, empresa B informou trabalhar com planejamento de compras, e a empresa C controle de estoque e realiza corte de custos.

Em referência a separação entre o financeiro da empresa e do empresário, primordial para manter a saúde de qualquer negócio, duas empresas trabalham com está distinção (A e C), uma das empresas (B) não realiza este controle, o financeiro pessoal e empresarial se confundem, está prática dificulta conhecer os reais resultados da empresa.

Duas empresas ao longo de sua existência apresentaram crescimento, empresa B criação de outra loja do mesmo segmento em outro bairro e empresa C aumento de faturamento em 40%. Para duas empresas havia perspectiva de crescimento, empresa A mudança na linha de produtos ofertados devido à queda nas vendas e empresa C almeja criação de filiais.

Com relação a dificuldades enfrentadas ao longo do tempo, todos informaram que foram surgindo e não haviam sido previstas. A falta do plano de negócio ou um plano incompleto acarreta ausência de conhecimento em relação a possíveis acontecimentos e impossibilidade em predefinição de ações.

Quadro 11: Ferramentas de gestão financeira

Elemento de análise	Empresa A	Empresa B	Empresa C
Fluxo de caixa	Sim, básico do mês	Sim	Sim
Demonstrações contábeis (balanço patrimonial e DRE)	Não	Não	DRE
Possui Software	Sim, não totalmente utilizado	Sim	Sim

Fonte: Elaborado pelo autor

Com relação as ferramentas financeiras para gestão do negócio, todas as empresas utilizam o fluxo de caixa, de forma simples sem considerar longos períodos.

As demonstrações contábeis não são de uso da maioria, nem totalmente exploradas, apenas a DRE é utilizada por uma das empresas (C). Fato que confirma a teoria apresentada ao abordar o emprego das demonstrações contábeis pelos pequenos negócios, que não utilizam a contabilidade como fonte de informação e ferramenta para desenvolver controles e gerar suporte a toma de decisão.

Todas possuem software que possibilita o acompanhamento das informações financeiras, em alguns casos são mal alimentados, que resulta em não apresentar informações fidedignas. Em menção a teoria, a incorreta alimentação dos softwares de gestão resulta em

relatórios falhos, não sendo possível a utilização como ferramenta para suporte a gesto, além de gerar perda de agilidade na verificação da situação financeira da empresa e consequentemente dificuldade na tomada de decisão.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os pequenos negócios são grandes responsáveis por fomentar a economia do país, correspondem a maior parcela das empresas, sejam iniciais ou estabelecidas. Entretanto, uma característica assídua destes negócios é o relevante índice de mortalidade, que pode ser atribuído a falta de preparação e consequentemente dificuldade de gestão.

Devido a essa característica contínua, e os altos e baixos da permanência destes negócios no mercado, persiste a necessidade dos empreendedores em aprimorar e explorar a utilização das ferramentas financeiras na busca de atinjam melhores resultados no desenvolvimento da atividade empreendedora, tendo em vista que sem os recursos financeiros a empresa se extingue.

Em alusão as empresas pesquisadas e ao problema de pesquisa proposto, ao tratar das ferramentas aplicadas no planejamento inicial do negócio, apenas uma empresa relatou a realização do mesmo, empresa está com menor tempo de atuação, em complementação nenhuma das empresas realizou planejamento financeiro detalhado.

Ao tratar as ferramentas utilizadas na gestão operacional, todas informaram a utilização do fluxo de caixa e software de gestão, no entanto em alguns casos não são corretamente utilizados ou completamente exploradas, ao abordar as demonstrações contábeis apenas uma empresa relatou a utilização de somente um demonstrativo, a demonstração de resultado do exercício (DRE).

A utilização dos demonstrativos contábeis para suporte a gestão e tomada de decisão, em consonância com a teoria, permanece sendo uma característica dos pequenos negócios a não utilização integral destes demonstrativos para extrair informações.

Das três empresas, uma se apresentou com melhor estrutura e utilização de ferramentas financeiras para acompanhamento e controle das atividades, o que mostra que ainda estão em minoria as empresas que exploram as ferramentas financeiras para gestão.

As empresas estudadas estão dentro no grupo de negócios estabelecidos, o que demonstra que mesmo com carências na gestão permanecem em atividade no mercado, este fato não altera a necessidade de ansiar por melhorias, considerando que, quando ocorrem mudanças no mercado estas empresas tendem a apresentar maior dificuldade para se reestabelecer.

Por fim, para trabalhos futuros sugere-se a realização de novas pesquisas mantendo o foco nos pequenos negócios, em busca de ampliar o conhecimento em relação a adoção das ferramentas financeiras para desenvolvimento da atividade empresarial.

REFERÊNCIAS

- BERNARDI, L. A. Manual e empreendedorismos e gestão: fundamentos, estratégias e dinâmicas. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- BERNARDI, L. A. Manual de empreendedorismo e gestão: fundamentos, estratégias e dinâmicas. 2ª. ed. São Paulo: Atlas, 2012.
- CORREA GARCÍA, J. A.; RAMÍREZ BEDOYA, L. J.; RÍOS, C. La importancia de la planeación financiera en la elaboración delos planes de negocio y su el desarrollo empresarial.

Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión, Bogotá, v. XVIII, n. 1, p. 179-194, Junho 2010.

TERRIBILI FILHO, A. Escopo de Projeto para Criação de um Plano de Negócios. Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios, Florianópolis, v. 7, n. 1, p. 30-55, jan./Abr. 2014. ISSN 1984-3372.

GEM - Global Entrepreneurship Monitor. Pesquisa GEM 2016 Disponível em: <http://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos_pesquisas/pesquisa-gem-emprededorismo-no-brasil-e-no-mundodestaque>. Acesso em: 03 Fevereiro 2018.

GIL, A. C. Como elaborar projetos de pesquisa. 5ª. ed. São Paulo: Atlas, 2010. ISBN 978-85-224-5823-3.

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

GOMES, J. C. A.; TACHIZAWA, T.; PICCHIAI, D. 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. 2ª, p. 23-46, Junho 2014.

IBGE, I. B. D. G. E. E.-. Estatísticas de empreendedorismo : 2015. IBGE. Rio de Janeiro, p. 93. 2017. (ISSN). Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/estatisticas-novoportal/economicas/comercio/9068-demografia-das-empresas.html?=&t=series-historicas>>. Acesso em: 07 Abril 2018.

MATIAS, A. B.; LOPES JÚNIOR, F. Administração Financeira nas Empresas de Pequeno Porte. 1. ed. Barueri: Manole Ltda, 2002.

MOREIRA, B. C. M.; GONÇALVES M. V. et al. Analisando o uso de instrumentos financeiros nas práticas de gestão das empresas do setor de confecção e facção do município de Formiga/MG. Revista de Micro e Pequenas Empresas, Campo Limpo Paulista, v. 11, n. 1, p. 87-107, 2017. ISSN 1982-2537.

NEVES, J. A. D.; PESSOA, R. W. A. Causas da mortalidade de micro e pequenas empresas: o caso das lojas de um shopping center. Organizações em contexto, v. 2, n. 4, p. 165-195, dezembro 2006.

SEBRAE, 2017. Qual a receita bruta e o número de empregados para MEI, ME e EPP?

Disponível em: <<http://blog.sebrae-sc.com.br/numero-de-empregados-receita-bruta-para-mei-me-epp/>>. Acesso em: 24 Março 2018.

SEBRAE, 2018. Entenda as diferenças entre microempresa, pequena empresa e MEI. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-as-diferencas-entre-microempresa-pequena-empresa-e-mei>>. Acesso em: 24 Março 2018.

SEBRAE/DF. Sobrevivência das empresas no Brasil. SEBRAE. Brasília, p. 100. 2016. Disponível em: <<https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/sobrevivencia-das-empresas-no-brasil-102016.pdf>>. Acesso em: 08 Abril 2018.