

**FACULDADE DOCTUM DE CARATINGA**

**LEANDRO VIEIRA DE SOUZA**

**MARCOS VINICIUS SIMOES FERNANDES**

**VIABILIDADE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE SANTA RITA DE  
MINAS NOS PRIMEIROS ANOS DE VIDA: A FALTA DE UM  
PLANEJAMENTO FINANCEIRO.**

**CARATINGA – MG**

**2019**

**LEANDRO VIEIRA DE SOUZA**  
**MARCOS VINICIUS SIMOES FERNANDES**

**VIABILIDADE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE SANTA RITA DE  
MINAS NOS PRIMEIROS ANOS DE VIDA: A FALTA DE UM  
PLANEJAMENTO FINANCEIRO.**

**Monografia apresentada à banca  
examinadoras do Curso Ciências  
Contábeis das Faculdade Doctum de  
Caratinga, como requisito parcial de  
para obtenção do grau de bacharel,  
sob a orientação do Prof. José  
Francisco Peixoto. Área de  
Concentração: Planejamento  
Financeiro.**

**CARATINGA – MG**

**2019**

**TERMO DE APROVAÇÃO**

O Trabalho de Conclusão de Curso intitulado: VIABILIDADE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE SANTA RITA DE MINAS NOS PRIMEIROS ANOS DE VIDA: A FALTA DE UM PLANEJAMENTO FINANCEIRO, elaborado pelo(s) aluno(s) LEANDRO VIEIRA DE SOUZA e MARCOS VINICIUS SIMÕES FERNANDES foi aprovado por todos os membros da Banca Examinadora e aceito pelo curso de CIÊNCIAS CONTÁBEIS das FACULDADES DOCTUM DE CARATINGA, como requisito parcial da obtenção do título de

**BACHAREL EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS.**

Caratinga 05/12/2019



\_\_\_\_\_  
JOSÉ FRANCISCO PEIXOTO  
Prof. Orientador



\_\_\_\_\_  
ALDER MACHADO CAMPOS  
Prof. Avaliador 1



\_\_\_\_\_  
GISELY XAVIER DA SILVA  
Prof. Examinador 2

## **RESUMO**

Reconhecemos que o povo brasileiro são um dos mais empreendedores do mundo, mas empreender aqui não é uma coisa simples, pois existem diversas legislações e delas suas respectivas burocracias. Por falta de conhecimento alguns empresários encontram uma enorme dificuldade para se manterem no mercado, impondo-lhes que eles estudem mais sobre as inovações tecnológicas e formem uma boa equipe para que a gestão do seu patrimônio seja eficiente, permitindo-lhes maximizar os lucros e reduzir despesas e custos. Caso as empresas não respeitem o princípio da entidade, pode contribuir com insucesso empresarial, as dificuldades de acesso ao capital de giro é outro problema, ou seja, muito arriscado empreender assim num mercado tão concorrido. Os prazos com os fornecedores devem ser bem planejados, assim como a gestão de crédito aos clientes deve ser eficaz para diminuir as inadimplências, o empresário com cada vez mais desafios necessitam de uma estruturada da contabilidade para a sua tomada de decisão, e a contabilidade gerencial é muito importante para este tipo de gestão empresarial.

**PALAVRAS-CHAVE:** Burocracias, Capital de Giro, Ciclo Operacional, Planejamento Financeiro.

## **ABSTRACT**

We recognize that the Brazilian people are one of the most enterprising in the world, but undertaking here is not a simple thing, as there are several legislations and their respective bureaucracies. Due to lack of knowledge, some entrepreneurs find it difficult to stay in the market, requiring them to study more about technological innovations and form a good team to manage their assets efficiently, enabling them to maximize profits and reduce expenses and costs. If companies do not respect the principle of the entity, can contribute to business failure, the difficulties of access to working capital is another problem, that is, very risky to undertake in such a competitive market. Deadlines with suppliers must be well planned, just as customer credit management must be effective in reducing defaults, the increasingly challenged entrepreneur needs structured accounting for his decision making, and managerial accounting is very important for this type of business management.

**KEYWORDS:** Bureaucracies, Working Capital, Operational Cycle, Financial Planning.

**LISTA DE IMAGENS:**

Imagem 1: Ciclo operacionais das micros e pequenas empresas pág 12

Imagem 2: Análise de modelos de planos de negócios pág 16

**LISTA DE QUADROS:**

Quadro 1 : Evolução do PIB do Brasil nos anos de 2011 até 2018 pág 27

Quadro 2 : Mortalidades empresarial na cidade de Santa Rita de Minas pág 31

**LISTA DE GRÁFICOS:**

Gráficos 1: Tempo da empresa no mercado pág 35

## SUMÁRIO

<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>7</b>
<b>1. CONSIDERAÇÕES CONCEITUAIS.....</b>	<b>9</b>
<b>2. PLANEJAMENTO FINANCEIRO.....</b>	<b>11</b>
2.1 CICLO OPERACIONAL.....	11
2.2 CONTROLES INTERNOS.....	13
2.3 ESTRATÉGIAS DE GESTÃO ORGANIZACIONAL.....	13
<b>3. COLETA DE DADOS SOBRE AS VIABILIDADES DO NEGÓCIO.....</b>	<b>15</b>
3.1 ANÁLISES DE MODELOS DE PLANO DE NEGÓCIO.....	15
3.2 GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO.....	17
3.3 A IMPLANTAÇÃO DOS SISTEMAS GERENCIAIS.....	18
3.4 A IMPORTÂNCIA DO CONTADOR PARA AS EMPRESAS.....	19
3.5 O PRINCÍPIO DA ENTIDADE.....	20
3.6 AS BUROCRACIA PARA OS REGISTROS DE UMA EMPRESA.....	22
3.7 A INSTABILIDADE POLÍTICA E ECONÔMICA.....	24
3.8 OS IMPACTOS DA INFLAÇÃO NO FLUXO DE CAIXA.....	37
3.9 AS PRINCIPAIS CONCORRÊNCIAS DE MERCADO.....	29
<b>4. AS MORTALIDADES EMPRESÁRIAS.....</b>	<b>31</b>
<b>5. METODOLOGIA.....</b>	<b>34</b>
5.1 DOS RESULTADOS APURADOS.....	34
<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>39</b>
<b>REFERENCIAIS.....</b>	<b>44</b>
<b>ANEXO.....</b>	<b>48</b>

## **INTRODUÇÃO**

A partir da opção por trabalhar a viabilidade das micro e pequenas empresas da cidade de Santa Rita De Minas, entende-se que justifica tal pesquisa, e para tanto a interrogante que deu vida a ela é a que seguinte:

Através do estudo das finanças das micro e pequenas empresas, é possível lidar com as diversas questões no meio organizacional, compreendendo e tomando decisões acerca da compreensão dos relatórios disponibilizados pelas mesmas, sendo possível resolver com antecedência qualquer situação que pode arriscar as suas finanças, englobando as informações dos processos internos que ocorrem, um planejamento sólido e completo em relação ao poder econômico disposto nesta monografia, pode se tornar referencial dentro da faculdade como um material de apoio para aprendizado dos demais discentes.

O conteúdo deste tema auxilia as empresas, pois assim podem conhecer melhor como se adequar ao mercado competitivo, contendo produtos e ou serviços com preços que atendam toda a região, sendo reconhecido através de seu diferencial inovador, cuidando do principal tópico para o sucesso da empresa, a sua saúde financeira, planejando, organizando e controlando seus processos internos para que ela possa crescer através do lucro total alcançado.

Um dos maiores riscos que uma empresa pode passar é não fazer análise e planejamento financeiro pela falta de um sistema de informações gerenciais adequado, e isso pode acarretar na sua mortalidade, deve-se saber controlar e evidenciar o melhor uso destes recursos e suas funções, dentre eles: fluxo de caixa, ciclo operacional, demonstrativos de resultados e balanços patrimoniais. Ter profissionais capacitados e motivados que saibam fazer uma correta análise dos dados operacionais internos e um contabilista preparado é outra estratégia organizacional para se destacar mediante aos concorrentes.

A análise das finanças de uma empresa é essencial para que ela possa se consolidar no ambiente organizacional, contendo informações e dados relacionados aos seus controles internos, por isso a gestão das micro e pequenas empresas passam por diversas dificuldades quando o assunto é o setor financeiro, muitas vezes por falta de conhecimento dos seus gestores,

através destes desafios direciona-se como marco teórico desta pesquisa José Pereira da Silva (2012, p. 6).

(...) a análise financeira de uma empresa consiste num exame minucioso dos dados financeiros disponíveis sobre a empresa, bem como das condições endógenas e exógenas que afetam financeiramente a empresa. Como dados financeiros disponíveis, podemos incluir demonstrações contábeis, programas de investimentos, projeções de vendas e projeção de fluxo de caixa, por exemplo. Como condições endógenas, podemos citar estrutura organizacional, capacidade gerencial e nível tecnológico da empresa. Como condições exógenas, temos os fatores de ordem política e econômica, concorrência e fenômenos naturais, entre outros. Deste modo, a análise financeira transcende as demonstrações contábeis.  
(...)

A construção da pesquisa se deu segundo os critérios metodológicos abaixo:

Os capítulos apresentam os seguintes conteúdos, no capítulo 1 foi trabalhado que nos primeiros momentos, tomada de decisão para ser micro ou pequeno empresário, todos devem passar a conhecer as legislações e suas respectivas burocracias, que fazem elevar o que se chama “O custo Brasil”. Deve ser avaliado o tempo para abrir uma empresa e as implicações de se adquirir região do Brasil existem diferentes barreiras.

No capítulo 2 voltou-se o olhar para o fator principal é que empreender não é questão de sorte, e sim de conhecimento e informações geográficas, clientela, área de atuação, fatia de mercado e grau de concorrência etc.

No capítulo 3 a preocupação foi que há grande insegurança, pois o que se percebe e que existem pouco incentivos do governo para as micros e pequenas empresas, se o incentivo fosse melhor, talvez não existiriam tantas empresas decretando falência ou em negociação judicial.

## **1. CONSIDERAÇÕES CONCEITUAIS**

Salim 10L 10L (2005, p.244), diz que é necessário que grandes investidores estejam preparados para formar alianças, buscar parecerias, analisando oportunidades, possíveis ameaças, compreender o que está a sua volta o mercados interno e externo, da mesma maneira de executar de forma eficaz toda a proposta prevista no contrato social da empresa.

Dornelas (2011, p.30), defende a importância de um plano financeiro e econômico segundo Dornelas este é o suporte que os sócios têm de controlar as receitas, despesas e custos, sempre respeitando o princípio da entidade que descreve que o patrimônio da empresa não misture com as finanças pessoais dos sócios. Muitas empresas acabam quebrando por cometer esse grande erro.

Descrevendo o que relatou Motta e Calôba (2002, p. 584) o problema da permanência das atividades de comércio em geral no mercado brasileiro, precisa correlacionar diversos fatores relacionados a políticas e burocracias, e como os gestores reagiram para manter o patrimônio com grande liquidez, grandes planejamentos estratégicos serão utilizados para que seus negócios fiquem com as finanças em ordem.

Segundo o Lima 10L. 10L. (2008, p.463) e Moyen e Platikanov (2012,p.237) Possíveis investidores analisam o contexto a sua volta, incluindo a quantidade de sócios, pois dependendo do tamanho da empresa a quantidade de pessoas deverá ser menor, pois uma microempresa não gira tantos recursos assim como, avaliara o risco que tem em investir naquele segmento.

Entretanto, o fluxo de caixa de acordo com opinião Carneiro 2011 p.27 é um grande instrumento para planejamentos financeiro, que utiliza dados atualizados e contribui com informações precisas sobre as movimentações financeiras da empresa. Para executar corretas as previsões de maneira verídica a situação da empresa para auxiliar no controle dos custos e das despesas que será apurado em um determinado momento.

No que o Buarque retratou (1984, pg. 40) o principal projeto da empresa auxiliará nas possíveis etapas que são mais importantes, como a viabilidade empresarial, e gestão referente a produtos e serviços é que determinará a sua evolução no mercado que tem para absorver o crescimento dos seus ativos.

De acordo com Neto, Alexandre Assaf; Silva, César Augusto Tibúrcio o Capital de Giro (1997, p. 248) são investimentos da empresa em ativos circulante, ou seja, contas Caixa e Bancos, aplicações em curto e médio prazo, contas a receber de clientes e estoques de matérias-primas, mercadorias para a venda, produção em andamento e acabados de liquidez imediata.

## **2.PLANEJAMENTO FINANCEIRO**

Quanto ao porte das empresas, geralmente nas cidades do interior existem muitas microempresas e pequenas empresas, necessariamente se colocarmos uma empresa de grande porte em um lugar com renda per capita menores, conseqüentemente a empresa vai falir, essas grandes empresas têm maior demanda nas grandes cidades.

O controle interno se faz necessário para obter informações que envolvam todas as áreas da empresa, tendo relatórios das entradas de mercadoria, controle de estoque, folha de ponto, controle de caixa diário, relação das despesas e produtos vendidos. A necessidade destes controles é para que não haja dúvidas em relação às finanças da empresa gerida.

Como foi descrito por Hoji Masakuzu (2010, p51) “o acompanhamento e a análise da inflação interna de uma empresa é muito importante na administração do preço e controle de dos custos.”

O mesmo raciocínio utilizado para explicar o impacto da inflação sobre a vida dos indivíduos e valido também para as empresas. E só substituir os custos e despesas, salário por receita líquida e poupança por lucro.

A empresa que comprou consegue obter empréstimos com taxas baixas, pode escolher a compra à vista, caso contrário deve comprar com o parcelamento do fornecedor. As compras á vista geralmente é boa, porque ela possui algum desconto, coisa que não acontece com compras a prazo, mas o empresário terá que fazer uma variação, pois se comprar tudo a vista o seu caixa ficara com alguns desfalques.

### **2. 1 CICLO OPERACIONAL**

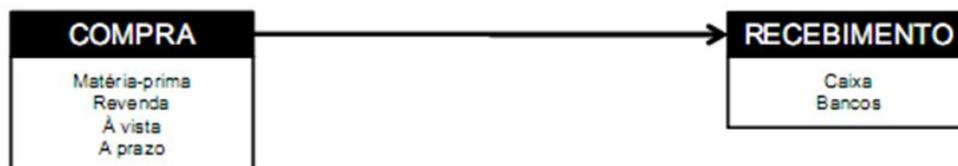
Os prazos que começam a surgir com o tempo em que o fornecedor leva para que sejam entregues as mercadorias é devem ser proporcionais combina aos prazos de pagamento.

De com Hoji Masakuzu (2010, p.9), existem várias empresas que o ciclo operacional é muito grande, esse problema é causado pela falta de gestão referente aos estoques, em temporada que as vendas são poucas, normalmente os estoques deverão ser menores porque se estiver grande a empresa obterá prejuízos. Os prazos para pagamentos e recebimentos são de grande importância, a rotatividade das mercadorias é estabelecida de acordo com o prazo que o fornecedor propor, tem empresas que compra com curto prazo e demoram muito para receber dos devidos clientes contribuindo com a inadimplência e gerando grandes prejuízos

Imagem 1: Ciclo Operacional das Micro e Pequenas Empresas

## CICLO OPERACIONAL

- Todas as fases operacionais existentes no interior da empresa.
- Vai desde a aquisição da matéria-prima até o recebimento das vendas realizadas.



- Ciclo Operacional = Prazo Médio de Rotação do Estoque (PMRE) + Prazo Médio de Recebimento de Vendas (PMRV).

Fonte: Prof. Esp. JanaynaFreire(2014)

Segundo Neto, Alexandre Assaf; Silva, César AugustoTibúrcio (1997, p. 119):

A empresa compra mercadorias, estoca, vende e recebe. Repetindo esse ciclo permanentemente, ela mantém o giro dos negócios. É, portanto, o conjunto de recursos aplicados no ciclo do negócio da empresa, que vai da compra de insumos, como mercadorias, matérias-primas etc.

O acompanhamento do fluxo de caixa diário é essencial para as finanças da empresa, o planejamento de todas as ações recorrentes a utilização dos recursos e ainda a forma como se investe o capital para se programar para todas as concorrências que venham a acontecer a respeito do valor líquido da empresa, seu patrimônio.

## **2.2 CONTROLES INTERNOS**

A conceitualização de controles internos é apresentada através dos sistemas organizacionais que a empresa possui, abrangendo todas as diretrizes do meio organizacional, lidando com os relatórios e as planilhas disponíveis para o equilíbrio financeiro dos processos internos.

De acordo com a opinião de Hoji Masakazu (2010, p.122):

Uma decisão de comprar à vista ou a prazo pode ser relativamente simples de decidir, sob alguns aspectos financeiros a empresa deve comparar os preços a vista e a prazo antes de montar seu estoque. Alguns fornecedores embutem juros após a data de vencimento, sempre a variações sobre a taxa cobrada, mas de acordo com a legislação.

As micros e pequenas empresas com o controle interno adequado têm seu sistema de informações gerencial em conformidade com as especificações do mercado, trazendo mais conforto e confiabilidade para os clientes da sua região objetivando conhecer e atendê-los com mais eficiência.

A importância do plano de contas seria para elaborar uma estrutura ordenada que levem em considerações algumas características fundamentais, tais como ramo de atividade, sistemas contábeis, interesses dos usuários. Analisando suas características individualmente para tratar-se da codificação e estrutura de um elenco de contas.

A demonstração do resultado do exercício é usada para apuração das contas da empresa, receita, despesas e custos. A receita é o todo o dinheiro do faturamento bruto que será deduzido como os impostos, encargos, as despesas e custos.

A esse período de tempo, findo o qual se apura seu resultado, denomina-se período contábil, no final de cada período inicia do zero o novo

computo das receitas e despesas. Com o encerramento das contas todos os resultados ficam com saldo zero para o início do próximo período contábil, apurando lucro ou prejuízo.

## **2.3 ESTRATÉGIAS DE GESTÃO ORGANIZACIONAL**

As MPE existem em todas as regiões é a maioria dos empreendimentos, principalmente o ramo de comércio varejista onde o atendimento ao cliente se torna prioridade para se destacar mediante aos concorrentes, que oferecem o mesmo tipo de mercadoria.

As opiniões dos clientes é uma questão de muita importância, onde serão considerados todos os produtos da empresa, entre outras informações, serão levantadas questões referentes aos gêneros, todas as idades, classes sociais, diversas regiões, principais ramos de atividades econômicas, produtos que tem sempre maior vendas.

Entretanto, se houver pesquisa para identificar se a empresa manterá no mercado com os seus produtos, confirmando que já pode ser considerado um negócio instável, todavia se os clientes mostrarem interesse do futuro empreendedor, esse estudo seguirá para outras etapas, mesclando as quantidades de produtos a ser introduzidos no mercado. A importância deve ser dada ao funcionamento das atividades da empresa que é de extrema responsabilidade dos sócios para o seguimento com sucesso em todo o mercado.

Seguindo a análise Samara e Barros (2002, p. 64):

As maneiras que as informações são coletadas determinam a veracidade que será destacada dentro no projeto. Alguns métodos que serão utilizados sobre marketing: observação das promoções, divulgações dos produtos e método interativo.

Alguns métodos da coleta de dados que serão utilizados nessa pesquisa serão de inquérito ou contato e interativo, usando as opiniões dos clientes, mostrando ter umas características abrangentes, confiáveis, relativamente de baixo custo e rapidez nas informações, e também pela possibilidade de usar o mesmo questionário para todas as pessoas, sem distinção.

A capacidade de adquirir conhecimento favorece aprender mais sobre a empresa e lidar com situações do cotidiano empresarial no setor financeiro contando com as cobranças dos inadimplentes, tendo como diferencial a maneira de tratar e elaborar as notas de cobrança do setor.

### **3. COLETA DE DADOS SOBRE AS VIABILIDADES DO NEGÓCIO**

A pesquisa baseia-se nos indicadores de desempenho, buscando serem executados em etapas, pesquisa com dados precisos, análise de pessoas, artigos científicos, renda per capita, processos de leitura seletiva.

Como descreveu Richardson (1999, p.292), essa pesquisa exploratória buscará o conhecimento das características do fenômeno para procurar, as explicações que resultaram nas suas causas. Cervo e Bervian (2002, p.112) nos proporcionam o estudo exploratório quando há poucos conhecimentos sobre o problema a ser pesquisado, familiarizando-se com o mesmo.

Essa pesquisa descritiva é considerada por Malhotra (2001,p.376)

Como conclusão, e seu principal objetivo e a descrição de algo, com possíveis características ou funções de mercado. Elas possuem alguns métodos para coletar todos os dados, como captação por meio de dados secundários, surveys (levantamento), entrevistas, painéis ou dados originados de observações.

Diehl e Tatim (2004, p.121) mostram que os principais métodos qualitativos e quantitativos são as duas diferentes estratégias, caracterizando seu sistema e pela forma que aborda o problema possuem os objetos de estudos. Para elaboração deste projeto, foi usado o método qualitativo, pois tem como características aquele que nos permite fazer uma análise mais aprofundada do objeto de estudo.

A técnica qualitativa pode descrever a complexidade e as interações das variáveis de determinado problema, além de poder entender os principais

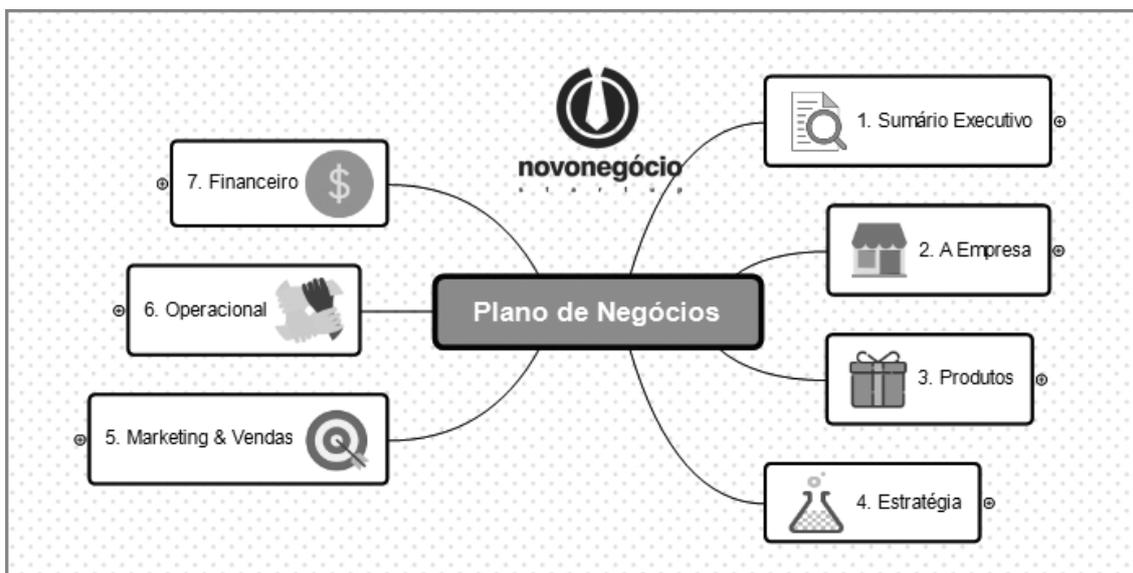
processos dinâmicos vividos nos grupos sociais e possibilitar seu maior nível de profundidade, o entendimento desses processos.

### 3.1 ANÁLISES DE MODELOS DE PLANO DE NEGÓCIOS

Este trabalho faz uma possível comparação bem resumida sobre os modelos de planos de negócios. Os principais itens de um plano de negócios com uma análise sobre a eficiência dessa ferramenta para micro e pequenas empresas.

Enquanto Siqueira e Silva (2012, p.319) descrevem a necessidade do plano se encaixar na realidade econômica do setor brasileiro. Esses contextos nos fazem classificar os modelos levando em consideração o processo de produção, a gestão de marketing, o gerenciamento de pessoas, a gestão financeira e as respectivas ramificações de cada item. A imagem abaixo mostra as análises de modelos de plano de negócios.

Imagem 2: Análise de modelos de plano negócios



Fonte: Novonegocio Startup (2009)

Pode-se identificar o que os autores abordam sobre a gestão financeira e de marketing. Dornelas (2005, p. 359) também retrata de forma completa o processo de produção, não priorizando o gerenciamento de pessoas.

Chiavenato (2012, p. 233) por sua vez, realiza um processo inverso a Dornelas e descreve fielmente todos os itens de gerenciamento de pessoas.

Enquanto o SEBRAE (2013, p. 41):

Explora apenas algumas informações sobre a produção e o gerenciamento de pessoas, não mencionando as outras unidades dessas etapas de forma clara e objetiva. Logo, a partir dos modelos retratados foi criado um plano de negócios para o micro empreendimento em estudo com o formato sugerido por Santos e Silva (2012, p. 168). O objetivo da constituição desse plano compreende a organização da microempresa, retratando as dificuldades e adaptações realizadas para garantir a amplificação da visão dos empreendedores sobre o negócio de uma forma fácil e didática.

Nessa perspectiva examinamos as vantagens trazidas por um plano de negocio para vários ramos de empreendimento, acabamos concluindo que através de um bom planejamento é possível visualizar um empreendimento como realizável ou não, lucrativo ou não; favorecendo as chances de êxito empresarial já que reduz as possibilidades de riscos e dificuldades.

### **3.2 GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO**

O capital de giro é dos ativos mas importantes para que o empreendimento possa cumprir com suas obrigações e também executar o ciclo operacional de curto prazo, ele será representará os recursos exigidos para manter as necessidades da empresa. Esse é de grande relevância para as micros e pequenas empresa, é com esse recurso que a empresa consegue ter seu funcionamento á curto prazo. Nessa parte que fala sobre gestão do capital de giro é freqüentemente visto como um dos principais indicadores de liquidez e tem participação gigantesca no desempenho operacional. Com esse indicador pode se verificar a situação financeira á curto prazo.

De acordo Gitman (1987, p.279) o gerenciamento do capital de giro possuem um leque de contas do circulante da empresa, classificados como ativos e passivos circulantes. A gestão de capital de giro é um dos aspectos muito relevante na gestão financeira considerada muito importante e que possui muitas áreas, já que o ativo circulante representa maior parte do ativo total, e uma parte dos financiamentos totais que é representado pelo passivo circulante nas empresas.

Seguindo o raciocínio de ADEMPE (1997, p. 130), onde foi executada uma analogia sobre o termo, o Capital de Giro de uma empresa é:

Como se fosse uma rotação de motor de carro. Quanto mais gira, mais possui potência. Quanto menor os giros, menor será sua potência. Ou seja: quanto mais recursos (dinheiro) a empresa girar, mais força ela terá. Quanto menos recursos (dinheiro) a empresa girar, menos força ela terá para arcar com seus compromissos. (ADEMPE, 1997, p.130)

A gestão de recursos trata de ativos e passivos á curto prazo, identificando como são capazes de ser convertidos em caixa durante um prazo de um ano, onde têm basicamente as decisões de compras e vendas, as tomadas de decisão pelos gestores financeiros, em outras atividades operacionais e financeiras.

O principal objetivo da gestão financeira de curto prazo é gerir os ativos circulantes com, por exemplo, (estoques, contas a receber caixa e aplicações financeiras em curto prazo) e também as contas do passivo circulante (contas a pagar, despesas a pagar, e instituições financeira a pagar em curto prazo) de maneira a alcançar um equilíbrio entre receitas, despesas e custos e que contribua positivamente para que a rentabilidade da empresa maximize. (GITMAN, 2004,p. 282)

O ativo circulante poderá ser chamado de capital giro, que representa uma parte do investimento total da empresa que vai circular, com o objetivo de financiar operações como: caixa, estoques, contas a receber etc. Já o passivo circulante representa obrigações em curto prazo porque incluem todas as dividas vencem no prazo máximo de um ano que incluem valores devidos fornecedores, bancos, funcionário e governo.

### **3.3 A IMPLANTAÇÃO DOS SISTEMAS GERENCIAIS**

Atualmente no nosso país, vivemos em um cenário de forte competitividade entre empresas, nos demais processos que o empreendimento possa obter eficiência frente há grande e arriscada concorrência de mercado. Além dos projetos para manutenção e da satisfação dos seus devidos clientes, muitos comércios são obrigados há se atualizar, para lançar umas ferramentas que buscara o gerenciamento das informações com base em dados, que possibilitam os gestores nas suas tomadas decisões com informações atuais que acontecem no mundo. Contribuindo significativamente para que o tempo de resposta aos diversos comportamentos do mercado e da própria empresa.

Essa é uma das ferramentas que poderão ser usadas para essa execução dos sistemas de informações gerenciais - SIG.

Esse é de grande tema importante para as empresas que querem e pensam em se manter no mercado, bastante concorrido, onde os principais mercados financeiros sofrem oscilações constantes, o nosso cenário político sempre com grandes incertezas. Com todos esses principais fatores um problema de gestão gera decisões muito equivocadas que acarretam a perda de bens da empresa. Embora que é de extrema relevância esse sistema, visto que não é somente uma questão modismo de administração, mas é algo sólido e que resultara em pilares para contribuir sucesso do negócio.

Buscando a relação sobre as necessidades de informações mais aprofundadas de que segundo Oliveira (2008, p.73) "...a eficiência empresarial está sendo seriamente prejudicada por sistemas que, simplesmente, produzem enormes quantidades de dados e informações que não são trabalhados e utilizados".

As ferramentas de acordo Oliveira (2008, p.74) permitem que os gestores obtenham de forma dinâmica as práticas das informações necessárias para auxiliar as decisões que estão interligadas às empresas, ou seja, em questões administrativas internas, e também as estratégias de vendas ou em outras áreas que precisa de uma gestão mais aprofundada de indicadores.

Conforme aborda Oliveira (2008, p.76):

Esses sistemas gerenciais são muito importantes, pois a grande maioria das empresas que usam esses sistemas informatizados, alguns dados que estão à sua disposição, mas esses dados por si não podem ser utilizados no processo de tomada de decisões sem antes passar por um processo de conversão, de transformação, fazendo com que se tornem efetivamente informações. É nesta etapa onde os sistemas de informações gerenciais atuam, compilando estes conjuntos de dados em informações processadas.

Sistemas de informações gerenciais são conjuntos de dados que será transformado em informações organizadas e estruturadas de forma que corrobora para ser usadas para proporcionar algumas espécies de suporte para os processos de decisão da empresa, contribuindo, ainda, para sustentação da administração que vai aprimorando os resultados que todos esperam.

### **3.4 A IMPORTÂNCIA DO CONTADOR PARA AS EMPRESAS**

Ao se observar as freqüências com que determinadas empresas que passam por adversidades para se manter instável no mercado e obter possíveis rendimentos sobre suas atividades exercidas.

Segundo Ludícibus e Marion (2002,p.151) muitos empresários reclamam que carga tributária é altíssima, dos processos muito difíceis e burocráticos frente às legislações, bastantes encargos sociais, com juros altos, e principalmente diversos taxas empresariais, e com a escassez dos recursos que contribuíram significativamente para proporcionar muitas dificuldades para manter os objetivos da empresa, que é o resultado positivo.

Também tem um problema que se aprofunda nas causas que provocará as possíveis situações da empresa, a falta de administração, os processos de tomadas de decisões sem fundamentos, a falta de análises das informações adequadas que implica nas principais causa dos problemas enfrentados. Em alguns empreendimentos, sempre será preciso gerir os orçamentos, controlar as demandas de gastos, receitas, despesas, custos, ativos, passivos, dívidas em parcelamento, sempre posicionando sobre acontecimentos ou atitudes de procedências mercadológicas (CORONADO, 2012, p.88).

O papel do contador gerencial é executar controles ou auxiliar as evidências de possíveis desvios com hipótese objetivos destacados por tomadas de decisão empresariais. É bom fixar em mente que a contabilidade não deve apenas restringir a sua função enquanto ciência, as informações elaboradas com base nos dados precisam transmitir transparência, e serem usadas no procedimento da gestão corporativa, essas informações produzidas pela contabilidade de gestão de vem ser reais e fiéis para contribuir com a boa gestão empresarial. (MARION; SOARES, 2010,238).

As atribuições dos contadores em transmitir dados verídicos como uma estratégia administrativa sempre refletindo nas análises dos demonstrativos contábeis e na inovação de gestão de custos cabe a função de combinar o funcionamento de ferramentas tecnológicas e sistemas de informações práticos, onde levam ao administrador informações tempestivas e relevantes no processo decisório (CORONADO, 2012, p.83).

Esse um sistema de informações financeiras e operacionais empregado de mensurar, avaliar e posicionar investimentos e resultados empresariais, fornecendo orientações para tabulação do

fluxo de caixa, planejamento, controles e tomadas de decisão (CRC/SC, 2008, p.134).

O contador gerencial utiliza uma ferramenta sobre gestão através dos relatórios contábeis, de acordo Marion (2002, p. 154) esses relatórios contábeis são uma exposição resumida e ordenada de dados recolhidos pela contabilidade, tem como objetivo relatar aos usuários das informações os principais fatos registrados em determinado período.

Os contextos sempre independentes das classificações de pessoas jurídicas da empresa que tornam fundamental e compreensível que necessitam de melhorias nos processos gerenciais e tecnológicos, aprimorando as competências em vários setores para colaborar com as possibilidades de competição em um mercado globalizado, essas habilidades profissionais de diversas áreas da contabilidade que disponibiliza como ferramentas de gestão, são eficazes os comandos dos negócios empresariais. Observando a sobrevivência das empresas no cenário concorrente acarreta a capacidade de estar preparando e se antecipar aos acontecimentos desse ambiente.

### **3.5 PRINCÍPIO DA ENTIDADE**

Analisando o Princípio da Entidade como postula em que o patrimônio das entidades não se confunda com os dos sócios ou acionistas ou proprietário individual. Existe, entretanto, a Teoria da Desconsideração da Personalidade Jurídica, em que se ignoram os efeitos da personalidade jurídica em casos concretos e limitados.

Podemos compreender o Princípio da Entidade, faz-se necessária um entendimento do que é uma entidade. Ludícibus (2009, p.257) assim define:

Entidade juridicamente está delimitando ou não, sua principal divisão sobre o grupo de entidade de empresas para os quais devemos executar relatórios diferentes de receitas e despesas, dos investimentos e sua rentabilidade, suas metas terão que ser cumpridas, independentemente dos relatórios que fizermos para as pessoas físicas ou jurídicas que têm interesse em cada uma das entidades definidas em cada oportunidade.

Seguindo a opinião Iudícibus (2009, p. 259), pode tornar uma entidade qualquer indivíduo, empresa, grupo de empresas ou entidades, setor ou divisão, desde que exerça atividades econômicas que faz jus a um relatório separa e individualmente as receitas e despesas, de investimentos e principais retornos. Lembrando que esse relatório separado é individual, e pode ser extraído pelo postulado (IUDÍCIBUS, 2009, p.391) o princípio da entidade separa o patrimônio dos sócios do patrimônio da empresa, concluindo, o patrimônio da pessoa física não pode confundir com o patrimônio das pessoas jurídico, mas muitas empresas acabam cometendo esse erro comprometendo o desenvolvimento das atividades e amostragem das demonstrações contábeis.

Concluindo essas definições sobre a entidade, inclui-se uma separação do patrimônio dos sócios e da empresa. Isso deve ocorrer não por causa do princípio da entidade, mas possivelmente com o princípio da continuidade, sem isto não existe motivos para serem feitas as demonstrações contábeis e, muito menos, a separação dos referidos patrimônios. São as entidades, para efeito de contabilidade, consideradas como empreendimentos em andamento (IUDÍCIBUS, 2009, p. 393). Mostra a teoria que os princípios contábeis, não apenas os da Entidade e Continuidade estão em sintonia quando aplicados no caso concreto.

Não somente na teoria, mas também na Resolução nº 750/1993 do Conselho Federal de Contabilidade, define o Princípio da Entidade: “O patrimônio da entidade não se confunde com aqueles dos seus sócios ou proprietários, no caso de sociedade ou instituição”. De maneira semelhante o IBRACON se pronunciou: “A Contabilidade é mantida para as entidades; os sócios destas não se confundem, para efeito contábil, com aquelas (...)” (GONÇALVES, 1998, p.64).

Franco (1997, p.319) demonstra que:

A importância do Princípio da Entidade como sustentáculo à aplicação dos demais postulados fundamentais de contabilidade. Salienta-se, também, que as mudanças ocorridas no patrimônio da entidade somente refletem no patrimônio dos sócios quando a estes forem atribuídos resultados econômicos, positivos ou negativos (FRANCO, 1997, p.323).

Podemos relatar que há uma relação entre o Princípio da Entidade Contábil e a Teoria da Superação, por tanto esta visão tem por efetivo o cumprimento daquele princípio, dando punição aqueles que cometerem esse erro entre o patrimônio da entidade e dos sócios objetivando uma fraude contra os credores da pessoa jurídica.

### **3.6 AS BUROCRACIAS PARA OS REGISTROS DE UMA EMPRESA**

Existem muitas burocracias presente em relações sociais e nos contextos que surgiu como um processo dentro das organizações relacionadas às atividades humanas, criando normatizações para os procedimentos de rotinas para execução dos objetivos pretendidos.

Conforme Chiavenato (2003, p. 258), a burocracia é uma padronização dentro as organizações humanas que se mantém racionalidade, isto é, na adaptação dos principais objetivos (fins) pretendidos, com o intuito de garantir o foco maior possível para garantir que os objetivos aconteceram de forma transparente.

Analisando a eficiência é incorreto com o devido excesso de burocracia que existem nas rotinas dos empreendedores. Motta e Vasconcelos (2013, p.134) concluem-se:

As principais necessidades de documentação para executar todas as informações dentro da burocracia a fim de que tudo possa ocorrer com cunho por escrito, que poderá contribuir comas tendências sobre os excessos das formalidades, das partes de documentações e, principalmente, de papeis, ou seja, as papeladas que constituem uma das mais enormes desordens da burocracia, o que pode levar os leigos, a várias vezes, a pensar que todas essas burocracias têm um volume muito grande de papeis, de vários documentos, de formulários e com algumas comunicações.

Com todo esse contexto, as buscas por formas mais eficaz e bem regularizada, essa burocracia entra no contexto empresarial com rigorosas leis e muitas exigências, que direcionara o desempenho das atividades e dos procedimentos excessivos e complexos sobre a parte de documentações que são exigidas para as regularizações das atividades econômicas.

As principais burocracias desde o processo de registro de uma empresa, nos parâmetros legais de cada etapa, ao desenvolver as atividades

empresariais. São alguns exemplos e também características que se encontra na burocracia enfatizando o que foi afirmado por Chiavenato (2003, p. 269) descrevendo na sua obra, percebendo as principais referências de Merton, que nos fez perceber certos pontos sobre a burocracia:

Realmente há necessidades sobre documentação e de formalidade de todas essas comunicações referente à burocracia com o fim de que todos possam obter devidas testemunhas por escrito poderá ser conduzir as tendências aos excessos de formalismo, de documentos e, paradoxalmente, de papéis. Concluindo-se, de que os papéis constituem uma das mais possíveis e complexas partes da burocracia, o que leva a que não tem o devido conhecimento, várias vezes, a pensar e chegar certas conclusões de que essa burocracia tem uma enorme quantidade de papéis, com as vias documentais de formulários etc.

Concluindo que tem muitos excessos de papéis uma experiência não muito boa para o cotidiano dos empreendedores, pois com certeza precisam para os preenchimentos dos requisitos principais para o registro, adaptar-se a esses critérios estimados por diversos órgãos para regulamentação das atividades empresariais. Maximiano (2011, p. 35) explica as dificuldades da formalização de um novo negócio:

Uma abertura ou registro de uma empresa consiste nos processos burocráticos que precisa para uma formalização de um negócio. Esse registro de um empreendimento varia de região para região, onde circula dependendo dos tipos de sociedades que será constituída. Hoje no Brasil, é um procedimento que demora muito, e que acaba tornando centenas de dias. Existe países, que é possível entrar com o processo de abertura de uma empresa em poucos dias. As principais exigências são muitas, também nas operações básicas, com a solicitação de alvarás, licenças, livros ou documentos de diversos órgãos, há, em certos casos, necessidade de um profissional habilitado responsável, com devido registro no Conselho Regional de sua categoria.

Exige muito tempo para execução de todos os processos de legalização de uma empresa, o que acarreta um atraso no desenvolvimento dos exercícios empresariais. Dornelas (2012, p. 218) confirma que esse processo para criação de uma empresa às vezes é desgastante e pode ser estressante, mas todo empresário precisa compreender as legislações à quais sua empresa está

enquadrada, criando estratégias para obter uma vantagem competitiva desse processo.

Seguindo a linha de raciocínio de Requião (2011, p. 148) esses sistemas de registros e controles das atividades empresariais, no nosso país, encontra-se saturado nos três graus de gestão direta e indireta e impacta os desestímulos às atividades produtivas e de incremento da ação informal.

No processo de legalização pode concretizar de modo um pouco simples, a cada ano novas empresas surgiriam aumentando as possibilidades de gerações de empregos, e conseqüentemente, a circulação de recursos no país aumentara. De acordo que Doing Business (2007, p.13) relata em suas pesquisas que, além de proporcionar mais empregos, a diminuição da burocracia que pode colaborar com os recursos para melhorar a eficiência dos serviços públicos se também reduzir custos para as empresas no que se refere ao cumprimento dos regulamentos.

Por tanto, o empreendedor está direcionado a obedecer às leis que regulamenta a legalização de uma empresa e cumprimento de todos os procedimentos que são burocráticos que as legislações exigem. Esse padrão de regras acaba custando muito caro para o processo de criação e incentiva o aumento da informalidade.

### **3.7 INSTABILIDADE POLÍTICA E ECONÔMICA**

Ocorreu em boa parte da primeira década passada a economia brasileira teve crescimentos significativos e aumentando os índices de empregos e melhorando a renda da população, fazendo uma análise comparativa, conseguimos entender que tudo estava mudando, pois naquela época a economia estava muito fraca. Esse desempenho positivo criou-se um otimismo de vários setores do empresariado e do governo, muitos investidores acreditavam que o Brasil caminhava para se tornar uma potência mundial. Nesse momento, esse sinal eufórico ocultava ou menosprezava as bases que realmente se assentava esse êxito brasileiro.

Precisamos no primeiro momento identificar, de que é necessário destacar que o crescimento econômico na última década, que foi favorecendo um contexto dentro da economia global, com maiores índices liquidez de

capital e preços altos das commodities petróleo, matérias-primas e alimentos. Isso contribuiu para o Brasil aumentar sua produção de produtos primários e aprofundar nos padrões de reprodução do capital baseado nas exportações de soja, minério de ferro, petróleo, café, açúcar, carnes, milho, minimizando as participações de produtos com maiores valores agregados. Isso significou que entre os anos 2005-2011 a participação dos produtos manufaturados nas exportações brasileiras tenha diminuindo de 55% para 36% do total. (FUNDAÇÃO CENTRO DE ESTUDOS COMÉRCIO EXTERIOR, 2012).

Seguindo a linha de raciocínio (COGGIOLA, 2016, p. 188). A econômica aplicada pela gestão daquele momento, que manteve em geral as bases neoliberais implantadas no Plano Real, principalmente o chamado tripé macroeconômico: o superávit primário, o controle de câmbio e as metas de inflação determinadas por elevadas taxas de juros. Isso foi importante para os lucros sem precedentes ao sistema financeiro, e drenou parte importante do orçamento do Estado para serviços da dívida pública.

Entretanto, esse cenário foi favorável permitindo que no mesmo momento com essa política econômica a arrecadação do governo federal aumentava gradativamente, proporcionando os recursos que seriam gastos em diferentes áreas: Para maximizar as taxas de investimentos estatais na economia; dar uma contribuição às expansões e internacionalização de grandes grupos econômicos nacionais; promover uma oferta maior do crédito ao consumo por parte dos bancos estatais.

De acordo com a (FUNDAÇÃO CENTRO DE ESTUDOS COMÉRCIO EXTERIOR, 2012). A principal crise econômica que aconteceram entre os anos 2007-08 e inicialmente com mais êxito nas economias dos países mais desenvolvidos, exemplo: (Estados Unidos e União Européia), e pouco mais tarde no Brasil em 2009, atrapalhando os possíveis de crescimentos. No Brasil o governo reagiu com umas séries de medidas contra cíclicas que tiveram êxito em reverter à diminuição do Produto Interno Brasileiro (PIB) em 2009, e para um surpreendente aumento em 2010. Essa rápida recuperação levou a atual gestão naquele momento afirmar que a crise era passageira, enquanto isso alguns investidores afirmavam que o Brasil havia sido o último país a entrar e o primeiro a sair da crise mundial.

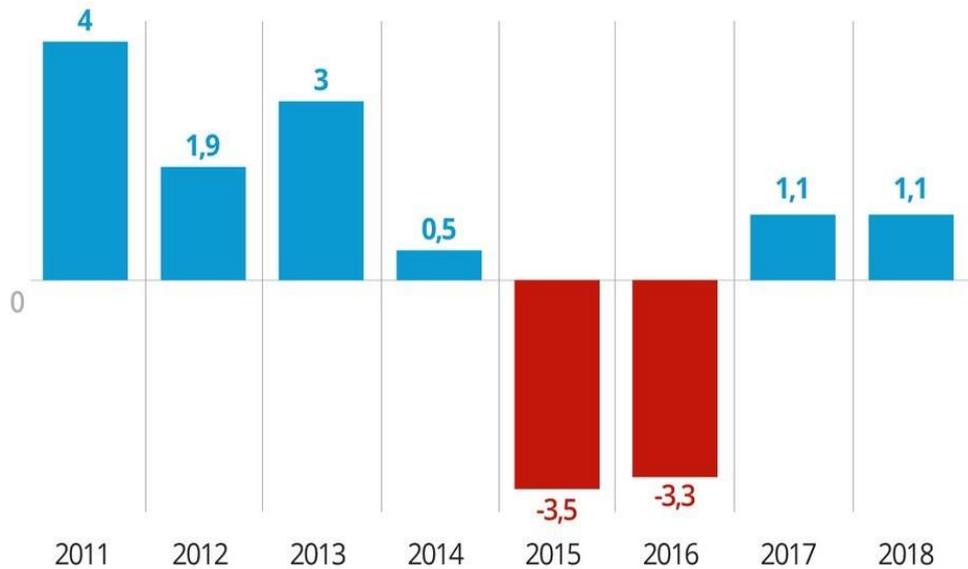
Com probabilidade gigantesca a desaceleração econômica que se propagou a partir do ano 2012 até se intensificar em recessão em 2015, acabaria mostrando o momento certo em que a crise chegaria no Brasil. Ocorreram quedas nos preços das commodities e a diminuição das demandas chinesas foram fatores importantes para as perdas do dinamismo da economia.

Segundo Coggiola (2016, p. 182), a crise nos trouxe consigo o retorno das lutas de classes, pois sob o argumento da austeridade se aplicou no final de 2010, com o ajuste fiscal com redução do crédito, aumento das taxas de juros, corte de investimentos e gastos públicos, freando repasses em educação e saúde, congelamento do salário dos funcionários públicos, de flagrando importantes greves na construção civil, educação básica e superior, refinarias, petroquímica, hidrelétricas, além de protestos contra as tarifas do transporte.

Quadro 1: abaixo mostra evolução do PIB brasileiros entre ano de 2011 a 2018.

## EVOLUÇÃO DO PIB

Ano a ano, em %



Fonte: IBGE

Fonte: IBGE

Podemos correlacionar os resultados do Produto Interno Bruto brasileiro, que houve uma grande instabilidade, pois com as crises políticas e econômicas fizeram ter grandes perdas ao longo dos anos, somando todos os anos entre 2011 a 2018 obtemos uma média muito baixa, contribuindo para ter conseguir grandes investimentos, acarretando uma possível recessão econômica.

### 3.8 OS IMPACTOS DA INFLAÇÃO NO FLUXO DE CAIXA

Já sabemos que a inflação por menores que sejam os índices apresentados, ela pode afetar o caixa da empresa e gerar perdas. Esse pensamento faz com que identificarmos os impactos da inflação no fluxo de caixa de uma empresa. Realmente foram destacados os conceitos de inflação no fluxo de caixa e os modelos pré-fixado e pós-fixado do tratamento da

inflação no fluxo de caixa. A metodologia usada é na forma de um estudo de caso cuja pesquisa é qualitativa.

De acordo com Lanzana (2001, p. 317), a inflação é compreendida como um processo de aumento progressivo e generalizado dos níveis de preços. Dentre eles o conceito que é importante descrever que a inflação: é um processo e não é fato isolado; que envolve aumentos contínuos e não esporádicos de preços; e aumentos gradativos dos preços e não são isolados.

Conforme a abordagem de Pinho e Vasconcellos (1998, p. 43), as movimentações de inflação podem representar aumentos em todos os bens e serviços que são produzidos pela economia e não especificamente o aumento de um determinado preço. Outros aspectos fundamentais referem-se aos fatos de que os fenômenos inflacionários exigem a elevação continuada dos preços durante um determinado tempo, e não exclusivamente uma elevação esporádica dos preços.

Segundo Carneiro (2011, p. 235) o fluxo de caixa é uma ferramenta do planejamento financeiro, que colabora com as projeções através de informações detalhadas sobre as entradas e saídas dos recursos. Contribuindo nas necessidades financeiras de curto e longo prazo, mostrando com antecedência a situação financeira da empresa de maneira verídica, e facilitando os controles dos custos e despesas de um determinado período.

Conforme a abordagem Puccini (2011, p. 71), existe duas maneiras de verificar os problemas da inflação no tratamento de fluxos de caixa: Os modelos são pré-fixado e pós-fixado. O modelo pré-fixado é muito utilizado em operações financeiras de curto prazo, como por exemplo, o desconto de duplicatas e os crediários ao consumidor. As principais características do modelo pré-fixado são:

Se a inflação pode ser estipula pela prioridade pré-fixada no inicio da operação financeira;

Esses cálculos financeiros são executados com o fluxo de caixa como de moeda corrente (com inflação) das principais datas em longo prazo e com uma taxa de juros nominal pré-fixada, que inclui a inflação.

As taxas de juros precisam ser elevadas para incorporar, em uma única parcela, a taxa de juros real e a taxa de inflação de cada ano. Essa taxa única de juros, que tem a taxa de inflação e a taxa de juros real é classificada como taxa nominal pré-fixada, e tem as principais características:

Ela é elaborada no início da operação;

Deve ser igual à soma da taxa de juros real com a taxa de inflação mais o produto delas;

A taxa nominal tem o valor igual para todos os períodos das operações. Esse modelo pós-fixado tem costume de utilizado em operações de longo prazo, como por exemplo, financiamento de imóveis e operações de capital estrangeiro.

São as principais características do modelo:

A inflação é calculada à sempre á longo do prazo das operações contratada, na medida em que esses valores de índices contratados tornam-se conhecidos;

Essa inflação fica sempre no aberto desde o início das operações, como acertando não somente apenas os índices que serão usados nas atualizações dos valores;

Os cálculos financeiros são executados como no fluxo de caixa expresso em moeda estável, a preços constantes e com uma taxa de juros real, sem inflação.

Determina-se por inflação um aumento permanente dos índices de preços. Esses aumentos de preços acabam algumas vezes sendo constante, não podendo ser confundidos com altas periódicas. A inflação representa uma elevação dos preços da moeda, ela significa que o valor real monetário é desvalorizado pelo processo hiper inflacionário.

### **3.9 AS PRINCIPAIS CONCORRÊNCIAS DE MERCADO**

O mercado no Brasil sempre foi um dos mais concorridos, isso acontece por um segmento que tem em diversas frentes, desde lojas especializadas até

lojas de materiais em geral. Este contexto existe empresas novas que tem aberto as portas, com o fim de atuar nesse tipo de mercado, para conseguir vencer a concorrência é preciso de novas estratégias como, por exemplo: marketing. Essa é a maneira de tornar as empresas que investem nesse setor com cada vez mais competitividade. Podemos observar que as empresas estão preocupando demais em obter maior participação no mercado, quando a parte fundamental é conseguir maior participação no cliente.

De acordo com Kotler (2011, p. 29), o marketing é a fundamental para atrair novos clientes e manter um leque de opções, sempre buscando inovar, já que, é bem natural que alguns dos clientes de costume da empresa, possam também garantir nas aquisições produtos da concorrência.

Segundo Kotler (2011, p. 54), o objetivo mais relevante do marketing é a identificação do produto e suas satisfações, atendendo as necessidades e desejos dos clientes. Sempre é preciso analisar que uma empresa precisa investir sempre em duas linhas de seguimentos diferentes: a primeira tem como visão obter novas clientelas, já segunda precisa manter seus devidos clientes já existentes na empresa. Podem ocorrer chances de um cliente poder voltar a comprar uma mercadoria ou contratar um serviço que estão diretamente ligadas aos índices de satisfação dos clientes que ele teve em sua primeira experiência, podendo variar entre satisfeito e muito satisfeito.

Precisamos sempre monitorar os seguintes passos da concorrência, e também é importante no sentido de planejar e executar estratégias que são capazes de aniquilar algumas vantagens competitivas demandadas pela concorrência, ou seja, as leis do mercado monitora por meio da observância dos diversos concorrentes das estratégias.

Cada empresa tem uma forma de concorrer com as demais no mercado, e a forma como essa concorrência vai se delimitar vai depender em muito de alguns fatores como: o tamanho e as perspectivas do mercado, a estrutura de cada empresa, a visão e os objetivos a ser alcançado, o planejamento estratégico de cada uma e por conseqüências os valores que cada uma está disposta a gastar com seu departamento de marketing.

#### 4. AS MORTALIDADE EMPRESÁRIAS

Podemos fazer uma descrição dos principais fatores das mortalidades empresárias nos primeiros anos, seguindo a ordem em categorias em base de três classificações como, por exemplo: Ramo de atividade, percentual e média de anos em mercado ambiente. E de grande valia ressaltar que uma parte das empresas de diversos ramos não conseguiram se manter no mercado, essas informações são como base de uma pesquisa elaborada na Prefeitura Municipal de Santa Rita de Minas, como mostra a tabela abaixo, de acordo com o ramo de atividades.

Quadro 2: abaixo mostra Mortalidades empresárias na cidade de Santa Rita de Minas

Mortalidades empresárias na cidade de Santa Rita de Minas

Ramo de atividades.	Percentual de mortalidades empresárias.	Media de anos em mercado.
Comércio	41,68 %	2 anos
Indústria	29,12%	3 anos
Serviços	19,34%	4 anos

Agricultura e pecuária	9,86%	5 anos
------------------------	-------	--------

Fonte: Prefeitura Municipal de Santa Rita de Minas

Conforme abordamos nessa tabela podem descrever que possui grandes taxas de mortalidades nos comércios, que são de 41,68%, devido às concorrências de mercado, má elaboração do plano de negocio, ou seja, boa parte delas está nos atacados de roupas e enxovais e em pequenas mercearias. Outro ponto preocupante nesse ramo são as inadimplências dos clientes, as empresas precisam melhorar sua gestão de credito para amenizar essa conturbação. Uma das estratégias que estão estagnadas é a ineficiência dos sistemas de informações gerencias que é muito precários precisa evoluir muito, pouco investimento em marketing, principalmente que num mercado bem concorrido.

As mortalidades das empresas indústrias são de 29,12% Algumas das atividades indústrias acabam tendo dificuldade de acesso à capital de giro, fazendo que as empresas tenham que utilizar o capital de terceiros. Os prazos com os fornecedores são muitas vezes mal planejados, que o certo seria obedecer todos os prazos de pagamento para que não ocorra de atrasar e acarretar juros e mora para a empresa. As burocracias para manter as documentações em dia, complicado por uma serie de fatores que desanima os sócios.

As indústrias que possuem na cidade são das áreas de alimentos e moveis, se tratando de cidade pequena, onde a população tem a renda per capita baixa, essas empresas acabam não tendo muitas demandas, o que faz com que muitas não consigam se desenvolver, as estratégias de gestão organizacional acabam sendo deixada de lado, com os possíveis erros de comunicações com os colaboradores, impactando na qualidade dos produtos.

No setor de serviço tem obtido resultados um pouco melhor, mas ainda há muito que melhorar, os números são de 19,34, devido à escassez de mão de obra qualificada, com os avanços tecnológicos todos têm que prestar a

atenção, porque muitas ferramentas novas entram no mercado, e outras acabam se tornando obsoletas, alguns profissionais como, por exemplo, da área de oficinas mecânicas de automóveis acabam se tornando resistentes a essas mudanças, não fazem cursos de reciclagem para aprimorar suas habilidades e ficam ultrapassados, a falta do profissional contábil nesse ramo corrobora para que os dados apresentados não sejam de qualidade e com maior grau de precisão.

Na agricultura e pecuária em Santa Rita é de abundância, com o insucesso de se manter em mercado de 9,86, a colheita do café é tradição da cidade, hoje com as tecnologias é possível trabalhar com as máquinas de colher café que é muito eficiente no município, à pasteurização do leite é destaque, mas falta de incentivo do poder público de injetar recursos para financiar. Nos últimos anos com crise econômica, o setor sofreu, pois com o aumento da inflação acabam impactando no seu fluxo de caixa, Algumas dessas empresas podem acabar infringindo o princípio da entidade colaborando para o insucesso empresarial.

## **5. METODOLOGIA**

Nossa pesquisa tem como estrutura obra de Hoji, Masakazu (2010) que permitira a construção de conceitos tais como nosso estudo sobre a matemática financeira, estratégias financeiras, orçamento empresarial. Ajudará a elaborar um projeto para ser executado com as finalidades de verificar seus possíveis erros de gestão orçamentária, tornando eficiente a estratégia que auxiliara os empreendedores, essa técnica somente tornará viável se for elaborada com a máxima precaução, devido fatores da economia.

Segundo Gunther (2006) a pesquisa descritiva interpreta o objeto de estudo através da análise dos dados coletados. Aplicam-se técnicas ou estratégias matemáticas sobre as variáveis do estudo em desenvolvimento descritivo. Siqueira e Silva ( 2012.p.319) Elaborar um plano de negocio que auxilie os gestores de micro e pequenos estabelecimento.

Nossas fontes de pesquisa, conforme aborda Alexandre Assaf; Silva, César Augusto Tibúrcio (1997) uma das principais fontes de estudos, resultante das análises que serão aplicadas aos seguintes elementos ou contextos em busca informações no mercado sobre os fornecedores que irão adquirir as mercadorias, matéria-prima, e todos os materiais que será necessário para que a empresa possa funcionar, essa base de estudos no campo teórico discreto pelo autor que trata esse assunto, a confirmação das referencias da pesquisa tem que fundamentar para o fato ser concreto.

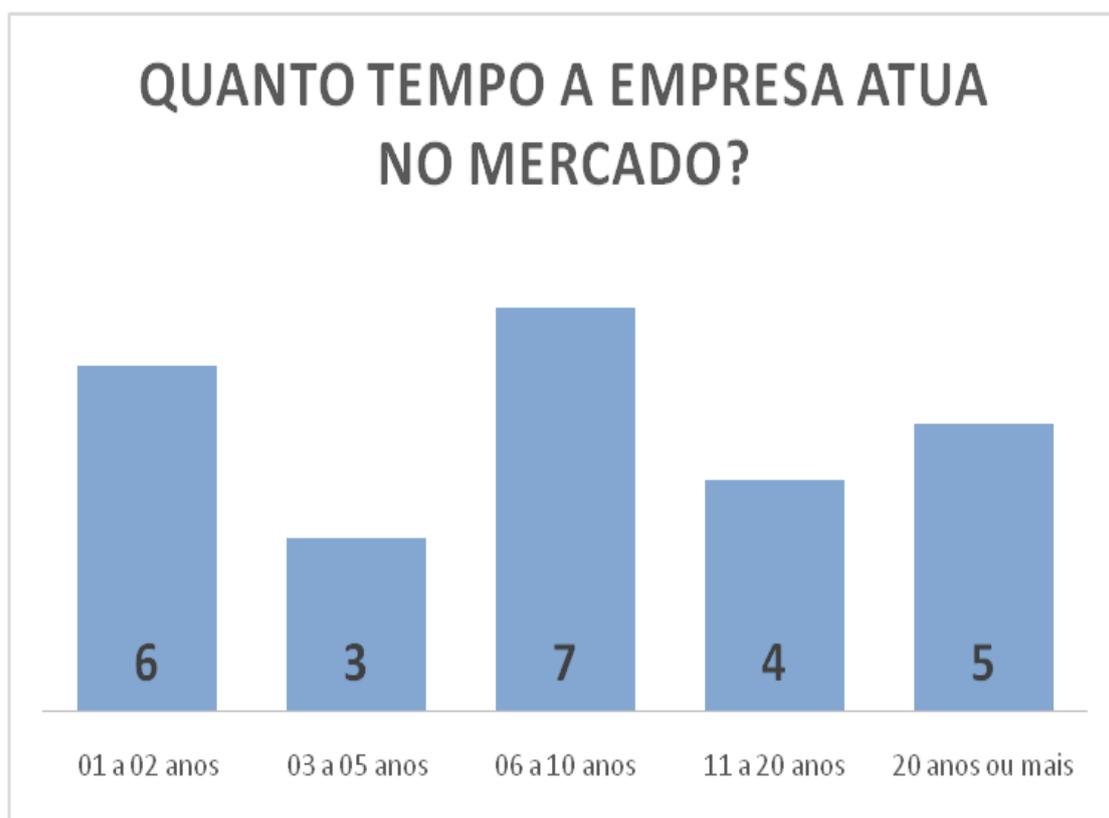
Essa revisão teórica do texto, representada no trabalho realizados com base nas fontes bibliográficas com a escolha de obras ligadas ao assunto sobre burocracias, capital de giro, ciclo operacional e planejamento financeiro.

Nosso trabalho foi baseada através de questionário aplicado aos empresários da cidade de Santa Rita de Minas das micro e pequenas empresas, com o auxílio da Prefeitura Municipal, descrevendo objetivos nas buscas de informações sobre a execução de métodos de controles gerenciais destas.

### **5.1. DOS RESULTADOS APURADOS**

Essas empresas que pesquisamos estão no mercado entre 05 a 12 anos, esses dados mostram que estas empresas operam de forma um pouco organizada e fazem alguns dos seus controles internos, é verificando os números consideráveis de novos empreendimentos que estão caminhando para sua estabilidade financeira e depois as mais antigas na cidade com quase 20 anos ou mais.

Gráfico 1: Tempo da Empresa no Mercado



Fonte: Própria (2019).

Com a relação das porcentagens do tempo de em que as empresas se manteve em mercado, percebemos que dos ramos de atividades, 6 delas se mantém no mercado de 01 a 02 anos equivalente a 24%, apenas 3 sobrevive

de 03 a 05 anos 12%, 7 de 06 a 10 anos 28%, 4 (quatro) 11 a 20 anos 16%, 5 20 anos ou mais o que corresponde à 20% das empresas.

As necessidades do capital de giro é um das funções do ciclo de caixa de uma empresa. Quanto mais longo e o ciclo de caixa, maior e a necessidade do capital de giro vice-versa. Com a redução de ciclo de caixa, ou seja, significa receber mais cedo e pagar mais tarde - deve ser uma meta da administração financeira. Entretanto, a redução do ciclo de caixa requer a adoção de medidas de natureza operacional, envolvendo o encurtamento dos prazos de estocagem, produção, operação e vendas. O cálculo através do ciclo financeiro possibilita mais facilmente prever a necessidade de capital de giro em função de uma alteração nas políticas de prazos médios ou no volume de vendas.

Elaborar metas de fluxo de caixa, melhorar controle do fluxo de caixa é ter uma preparação para poder manter uma previsão e atualizá-la, por exemplo, semanalmente, a fim de obter uma visão acurada para os próximos seis ou 12 meses. Antecipar as necessidades futuras, Não é nada comum, sempre procurar recurso quando você mais precisa dele. Fazer uma boa gestão do seu capital de giro e manter sempre uma reserva para uma possível ocasião, buscando evitará captação de recursos imediatos como cheque especial, empréstimos, entre outros.

Para as empresas alcançarem com sucesso e os resultados conforme o planejamento, e fundamental que seu Ciclo Operacional funcione e consiga atender todas as necessidades que transcendem a gestão dos seus recursos. Essas etapas, por sua vez, abrangem todos os processos de elaborações de um dos produtos, iniciando pelas aquisições dos insumos e matérias-primas para produção, passando pelas vendas aos clientes até os recebimentos final do que foi comercializado.

O sistema de informação pode auxiliar essas empresas nas tomadas de decisões, para a gestão ser eficiente e produtiva. Ao juntar as informações de uma diversidade de fontes em um único banco de dados e apresentá-las em um formato lógico. O software pode proporcionar tudo o que é preciso para as tomadas de decisões, além de realizar uma análise aprofundada de questões operacionais.

A análise de concorrência é achar informações, dados e indicadores que comprove que a empresa está fazendo para se destacar no mercado, como ela se transmite com seu público-alvo, como ela mostra seus produtos e que tipos de resultados ela está tendo. Assim, é preciso elaborar um mapeamento minucioso da empresa que está sendo analisada em diferentes pontos e de diferentes formas.

Caso os empresários não tenha uma separação do patrimônio da empresa com o da pessoa física, tem como conseqüências drásticas com a desorganização na contabilidade empresarial, isso ainda acaba gerando enormes dívidas. Com todos esses desastres, de acordo com a forma em que a empresa estiver constituída pode ter conseqüências judiciais significativas em caso de falência, como no caso das microempresas, por exemplo.

Identificamos que todas as empresas, independente do seu porte, precisam de um profissional contábil para dar alavancagem nas suas atividades de comércio. São através destes profissionais que as empresas são registradas e adquirem o CNPJ, resolvem questões burocráticas e até auxilia os gestores com conselhos sobre andamento do seu negócio e suas possíveis decisões. Embora alguns o evitem, ou se esqueçam dele, é com o contador que se encontram os custos da empresa, os orçamentos, as auditorias e os comprovantes exigidos pelas instituições bancárias, quando a empresa necessita de um aumento de crédito ou empréstimo.

O Plano de Negócio é um documento que descreve os objetivos de um negócio e quais os passos que devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas para o empreendedor, empresa ou investidores.

Podem ter suas definições como um documento que relatam quais são os objetivos de um negócio e qual é o caminho necessário para que esses objetivos sejam atingidos. Esse Plano de Negócio tem como finalidade sob duas óticas, a primeira faz com que o sentido da parte interna do empreendimento, ou seja, para aproveitar o próprio ramo de comercio, essa situação serve para organiza as estratégias dos empreendedores. Descrevendo com outras palavras: Esse mapa de percurso. A execução do plano servirá como uma ferramenta para orientar as buscas das informações aprofundadas sobre os ramos, produtos e serviços que a empresa irá

proporcionar, bem como os clientes, principais concorrentes, os fornecedores, analise SWOT com os pontos fortes e fracos do negócio, corroborando para analise da viabilidade e uma idéia de gestão para empresa.

Ainda no sentido da parte interna e suas finalidades, Plano de Negócio auxiliarão empresário a responder a principal pergunta: Se vale a pena abrir aquele tipo de empresa, mantiver com mesma estrutura ou ampliar para maior satisfação dos colaboradores e clientes? Com tudo isso serve como plano operacional, que direciona qual e quando realizar as operações.

O nosso país onde a carga tributaria é alta, algumas empresas acabam tendo dificuldades para continuar com suas atividades, a burocracia para poder recolher esses tributos também é uma das causas das empresas possuírem dividas com a união. É quase impossível que as empresas cumpra com todas as funções para manter suas receitas e despesas equilibradas somente com o seu capital próprio, os empréstimos na maioria das vezes com altas taxas de juros, acaba gerando muito mais transtornos principalmente se tratando de micro empresas. Com tudo isso, encontrar profissionais qualificados para desenvolver tarefas especifica, essa demanda de colaboradores que cuja sua remuneração seja de alta escala, acaba tendo que aceitar um salário menor. Os encargos trabalhistas também e um dos desafios das empresas que acaba tendo que desembolsar muito a cada mês.

## **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

O planejamento financeiro das empresas é evidenciado quando todos os seus processos estão em comum acordo, e seus controles internos são feitos para contribuir nas verificações e movimentação da empresa, tendo em mãos as apurações e relatórios do período, como se observou o uso do fluxo de caixa diário e seus benefícios, o controle adequação dos estoques, apuração e demonstrativos de resultado e o balanço patrimonial.

Com tudo isso quando não realizar os controles de maneira correta pode acontecer os excessos na produção, a utilização indevida da mão de obra e matérias primas, em caso das micro e pequenas empresas referindo-se as formas incorretas da aplicação e elaboração dos produtos e serviços oferecidos, o que transforma os custos não contabilizados, e também e aonde a empresa pode contrair dívidas e operar sempre com saldo negativo, além das altas taxas de mortalidade empresarial.

Seguindo a diante desse exposto, esse trabalho busca dar esclarecimentos de como os controles internos é indispensável para a gestão,

e o quanto o papel do profissional contábil é extremamente importante para abertura e fechamento de novos negócios, calcula imposto, encargos, taxas e dados financeiros, além de prestar consultorias e auditoria, e também ter domínio das diretrizes empresariais auxiliando os gestores nas tomadas de decisões na parte financeira e na parte organização.

Elaborar projetos para ser executado com as finalidades de verificar possíveis erros de gestão orçamentária, tornando eficiente a estratégia que auxiliara os empreendedores, estes se fazem importantes a pesquisa por que essa técnica somente tornará viável se forem elaborados com a máxima precaução, devido fatores da economia

Verificando as amostragens das empresas na cidade onde realizamos a pesquisa de campo, contando com a presença assídua do profissional de contabilidade e da prefeitura municipal garantindo uma fonte confiável por parte dos comerciantes, e que a direção das empresas deve ter autonomia para colocar ferramentas de controle da maneira com que maximize os lucros, reduzindo despesas e custos, notando sempre que com os controles internos é possível conferir as informações contábeis, ter um controle da gestão de suas finanças, consegue realizar uma pesquisa muito mais aprofundada com dados confiáveis do assunto tratado em questão, conseguindo um número maior de empresas e os controles internos contábeis que elas utilizam no ambiente empresarial.

Uma consultoria empresarial tem como objetivo estratégias necessárias para que o gestor faça um planejamento orçamentário, de custos e investimentos de curto e longo prazo, estabelecendo novas metas e os planejamentos de receitas e despesas para aquele determinado momento. Com essa consultoria o empresário contribuirá para que a sua equipe mantenha foco nos resultados desejados, para bater sua meta, trabalhando sempre respeitando o cronograma com prazos determinados para que os serviços ou produtos sejam entregue no tempo correto. Assim, essas empresas garantem mais de um controle e consigam há acompanhar cada etapa do desenvolvimento do projeto.

Com funcionários especialistas contratados pela empresa, fazendo parte efetiva da organização, que não estarão disputando cargos, nem cadeias de poder, e sim a lealdade para com o empreendimento, a cada tomada de

decisões se tornara mais clara e com objetivo eficiente, buscando o privilegio no quesito sobre os aspectos que servem unicamente com base para o bem do patrimônio empresarial, contribuindo unicamente para o seu desempenho dos seus colaboradores.

Imaginando que nessa consultoria, o empreendedor deseja ir para um lugar onde nunca conheceu, ou seja, que não obtêm tanto êxito na última tentativa de ir além, para formar algumas alianças. Tem sempre uma estratégia, desde o conhecimento de uma pessoa, que seja um consultor, e que tenha tempo suficiente para ir e com mais freqüência a esse determinado local, e fazendo com que isso melhore em relação ao tempo e formalização tratada. Se essa pessoa te acompanhar no trajeto, não fará com que o caminho desapareça, mas fará com que você evite os perigos existentes e que não cometa falhas que podem ser evitadas, e com isso você não apenas chega ao lugar desejado, mas chega muito bem.

Para poder compreender como funciona uma consultoria empresarial é preciso também ainda entender que existem muitas áreas para atuar, que podem ser pesquisadas de acordo com o ramo de atividades. Podem contratar uma consultoria empresarial que amenize a questão dos seus controles financeiros, ou boa parte que te poderá executar o monitoramento do mercado e aumentar as receitas de vendas; podem ainda ter uma opção por um auxílio com ferramenta de gestão de pessoas para que melhore o desempenho da equipe, quem se desenvolver uma estratégia que possa atingir os crescimentos ao longo dos anos.

Essas opções são múltiplas, e é fator que vai determinar as melhores escolhas e as situações em que o comercio se encontra naquele determinado momento e quais são os objetivos quer alavancar o crescimento. Uma grande parte ajuda há compressão sobre as situações atuais dessas empresas e buscando identificar quais serão os objetivos que devem ser alcançados.

Outros fatores muito importantes sobre os funcionamentos dessas consultorias, no diz respeito ao trabalho que será realizado em cada etapa desse tempo. Nós tratamos essa questão no nosso trabalho: A viabilidade das micro e pequenas empresas no município de Santa Rita de Minas, nos primeiros anos de vida, a falta de um planejamento financeiro.

O nosso trabalho de viabilidade, trará uma consultoria empresarial, feita de maneira não isolada ou terceirizada. Isso pode significar que essas empresas podem definir os seus objetivos, qual método melhor para aquele tipo de empresa, não basta necessariamente entregar para as consultorias e sim aguardar pelo resultado que contara com uma equipe de profissionais altamente qualificados.

Tratando-se de assuntos relacionados às parcerias, imaginando que as tarefas realizadas serra executadas durante um determinado período, é extremamente essencial que os clientes possam compreender que no decorrer desse prazo, diversas estratégias serão implementadas, entre os profissionais e os sócios, muitas desses dados serão solicitados, como os relatórios, as análises e as soluções que busca as principais revisões e aprovações.

Com tudo isso, tem um porém, de que é os fundamentos que as empresas que contratam essas consultorias empresariais mantenha-se organizadas para o trabalho em grupo para que a consultoria seja eficiente. Mais para que isso ocorre necessita que aproveitem bastante dos seus conhecimentos e experiências de consultoria para entender como funciona a gestão financeira do negocio.

Existem contas de ativo circulantes e de passivo circulantes da empresa, fazendo parte da gestão do capital de giro. Entretanto, com os objetivos do gerenciamento de capital de giro, é que tem o dever de administrar as contas circulantes, para que possam garantir os nivelamentos necessários de capital circulante de liquides. Seria interessante descrever que todas as empresas devem manter uma parte possível de capital de giro, porque esse ativo circulante tem capacidades de manter os passivos circulantes, deixamos bem claro que tem de ter algumas margens de seguranças.

Esses ativos circulantes que tem como base alguns desses destaque: O caixa, títulos a negociar, duplicatas a receber e os estoques. Cada um desses ativos circulantes deve ser bem gerenciado, para que possam garantir a liquidez da empresa.

Podemos tratar dos passivos circulantes, com um dos mais importantes que são as duplicatas a pagar, títulos a pagar e despesas. Também é preciso que sejam muito bem administrados para ter garantia de que cada uma dessas fontes que financiaram a empresa em curto prazo, ou seja, utilizando de

maneira mais eficaz. A gestão do capital de giro é a uma das atividades mais conceituadas e respeitadas da gestão financeira, grande parte desse tempo do gestor financeiro é gasto pelos gerenciamentos dos ativos correntes. O capital constituem os recursos financeiros que são os básicos de qualquer empreendimento, possuem dois tipos de capital, o capital próprio da empresa é o capital que pertence aos sócios e acionistas. O capital de terceiros são os empréstimos, financiamentos, debêntures e ações.

As contas a receber têm como conservação atual clientes e como atrair novas clientelas. Essa administração das contas a receber tem como foco amenizar impactos nos investimentos, e também em contrapartida, manter um nivelamento dos serviços adequando aos consumidores.

Existem três desses aspectos que são importantes e vale ressaltar: A política de crédito, que tem como tarefa analisar os clientes que irão as compras a vista ou a prazo. As outras condições de crédito, que seriam a forma padrão de analisar se vendera nos cartões de créditos, débitos ou boletos. E por ultimo as políticas de cobrança, que precisa de uma boa gestão para que a inadimplências não atrapalhem o andamento da empresa.

Esses três condicionamentos precisam ser adequados atendendo às necessidades da empresa pelo gerenciamento das contas a receber. A gestão financeira de estoques é muito importante: O estoque nada mais é do que uma composição material, que são as matérias-primas, materiais em processo para fabricação, materiais semi-acabados, materiais acabados, produtos acabados.

O Monitoramento das concorrências é algo que todo empresário deveria realizar com freqüência maior. Isso não é simplesmente o acompanhamento do que estão fazendo. Observar como o mercado está agindo, quais são as tendências de mercado e saber planejar para o que está por vir, sempre dando um passo à frente de todos os concorrentes. Ter conhecimento dos preços dos produtos e os serviços prestados, o custo pela mão de obra, com todo esse planejamento será de grande valia para vencer os concorrentes. Mas para isso, é muito importante fazer umas pesquisas sobre os perfis da concorrência que está no mercado e buscar calcular seus maiores erros e acertos, e também é importante saber negociar preços e prazos com os fornecedores.

Quanto à concorrência que está cada vez mais acirrada, não podemos nos esquecer de que queremos apenas dizer que existem inúmeras empresas

comercializando mesmo produto. Existem também organizações que estão se especializando cada dia mais em questão de atendimento aos clientes.

Para compreender e amenizar essa situação, uma dica importante é sempre transformar e agregar valor aos produtos e serviços, sendo o principal foco na diferenciação e personalização dos atendimentos, buscando atender essa demanda e realizando a entrega do produto em tempo mais rápido. Obedecendo a regra de vender pelo valor e não pelo preço, Para continuar na competição e vencer as concorrências, abaixando os preços não é a melhor solução, assim finalizamos nosso trabalho descrevendo que mesmo em um país onde tem dificuldades econômicas, um bom planejamento financeiro é fundamental para as micros e pequenas empresas se manter no mercado nos primeiros anos de vida.

## **REFERENCIAS**

ASSAF NETO, Alexandre. **Administração do capital de giro**. 2. Ed. São Paulo : Atlas, 1997. Educação e Pesquisa: a produção do conhecimento e a formação de pesquisadores

ADEMPE (**Associação dos Empresários da Pequena e Média Empresa do Brasil**). Socorro: tenho uma empresa! – Como Organizar e Dirigir Uma Empresa. São Paulo, 1997. Educação e Pesquisa: a produção do conhecimento e a formação de pesquisadores. Disponível <https://www.aedb.br>. Acesso em 04 set. 2019.

BUARQUE, Cristovam. **Avaliação Econômica de Projetos**: uma apresentação didática. Colaboração de Hugo Javier Ochoa. Rio de Janeiro: Campus, 1984.

CARNEIRO, Rodrigo Borges. **O fluxo de caixa como instrumento de gerenciamento financeiro nas empresas**. FACUNICAMPS. Núcleo de Pesquisa e Extensão. Goiânia, GO, Brasil, 2011. Disponível em: [www.ucs.br](http://www.ucs.br) acessado em: 28 set.2019.

CASAROTTO FILHO, Nelson. **Projeto de Negócio: estratégias e estudos de viabilidade**. 1ª Ed. 2ª Tiragem. São Paulo: Atlas, 2002.

CERVO, A.L.; BEVIAN, P.A. **Metodologia Científica**. 5ª ed. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

CORONADO, Osmar. **Contabilidade Gerencial Básica**. 2 ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

CRC SC Conselho Regional de Contabilidade de Santa Catarina. **Escrituração contábil para micro e pequena empresa**. Florianópolis, 2008. Disponível em: <https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos14/32720337.pdf>. Acesso em: 14 set. 2019.

CHIAVENATO, Idalberto. **Introdução à Teoria Geral da Administração**. 7. ed. rev. e atual. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

COGGIOLA, O. Impeachment, crise e golpe: **o Brasil no palco da tormenta mundial**. Blog Boitempo, São Paulo, 2016. [www.periodicoseletronicos.ufma.br](http://www.periodicoseletronicos.ufma.br). Acesso em: 18 set. 2019.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Plano de negócios: seu guia definitivo. 2ª reimp.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa**. Rio de Janeiro: Sextante, 2008. Disponível em: [www.periodicoseletronicos.ufma.br](http://www.periodicoseletronicos.ufma.br). Acesso: 21 set. 2019.

DIEHL, A.A.; TATIM, D.C. Pesquisa em ciências sociais aplicadas: **métodos e técnicas**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2004.

DORNELAS, Jose Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 3. ed. rev. e atual. Rio de Janeiro (RJ): Campus, 2012. <https://www.ufsm.br>. Acesso em 21 set. 2019.

DOING BUSINESS. Doing Business in 2007: como **reformular / Banco Mundial e International Finance Corporation**; tradução Nivaldo Montingelli Jr. — São Paulo: Nobel, 2006.

FUNDAÇÃO CENTRO DE ESTUDOS COMÉRCIO EXTERIOR. **Informativo Balança comercial**, ano 2, n. 9, jan. 2012. [www.periodicoseletronicos.ufma.br](http://www.periodicoseletronicos.ufma.br) Disponível em: Acesso em: 21 set. 2019.

- FRANCO, Hilário. **Contabilidade geral**. 23. ed. São Paulo: Atlas, 1997.
- GOMES, Carlos Roberto. **Contabilidade básica: técnicas para profissionais**. 4 ed. Santa Cruz do Rio Pardo, SP : Editora Viena, 2012.
- GITMAN, Laurence J. **Princípios de administração financeira**. 3 ed. São Paulo: Harbra, 1987. Educação e Pesquisa: a produção do conhecimento e a formação de pesquisadores.
- GONÇALVES, Eugênio Celso; BAPTISTA, Antonio Eustáquio. **Contabilidade geral**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1998.
- HOJI, Masakazu. Administração financeira e orçamentária: **matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial/ Hoji Masakazu** . – 9. Ed. – São Paulo: Atlas, 2010.
- IUDÍCIBUS, Sérgio De. **Contabilidade comercial**: atualizado conforme lei nº 11.638/07 e lei nº 11.941/09/ Sérgio de Iudícibus, José Carlos Marion- 9. ed. – São Paulo: Atlas, 2010.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Teoria da contabilidade**. 6.ed. São Paulo: Atlas, 2000.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARION, José Carlos. **Introdução à teoria da contabilidade para o nível de graduação**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Teoria da Contabilidade**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2009.
- KOTLER, P. **Administração de marketing: análise, planejamento, implementação e controle**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2011.
- LANZANA, A. E. T.; **Economia Brasileira: Fundamentos e atualidades**. São Paulo: Atlas, 2001.
- MOTTA, R. R.; CALÔBA, G. M. **Análise de investimentos: tomada de decisão em projetos industriais**. São Paulo: Editora Atlas, 2002.
- MOYEN, N.; PLATIKANOV, S. **Corporate investments and learning. Review of Finance**, 2012.
- MOSSIMANN, Clara Pellegrinello, ALVES, José Osmar de Carvalho e FISCH, Sílvio. **Controladoria: seu papel na administração das empresas**. Florianópolis: Editora da UFSC, Fundação Esag, 1993. Disponível em: [www.ucs.br](http://www.ucs.br) acessado em: 28 set. 2019.
- MALHOTRA, N. **Pesquisa de Marketing: uma Orientação Aplicada**. 3ª. Edição. Bookman: Porto Alegre, 2001.

MARION, José Carlos; SOARES, Adenilson Honorio. **Contabilidade como instrumento para tomada de decisões**: uma introdução. São Paulo: Editora Alínea, 2000.

MOTTA, Fernando Cláudio Prestes; VASCONCELOS, Isabella Gouveia de. **Teoria Geral da Administração**. 3. ed. rev. São Paulo: Cengage Learning, 2013.

MAXIMIANO, Antônio Cesar Amaru. **Administração para Empreendedores**. 2. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2011.

OLIVEIRA, L.M.; PEREZ JR., J.H.; e SILVA, C.A.S. **Controladoria Estratégica**: textos e casos práticos com solução. 8ª. Ed. São Paulo: Atlas, 2011.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. Sistemas de Informações Gerenciais: **Estratégicas Táticas Operacionais**. 12ª Ed. São Paulo: Editora Atlas, 2008, 299 páginas.

PINHO, D. B.; VASCONCELLOS, M. A. S. **Manual de Economia**. São Paulo: Saraiva, 2003.

RICHARDSON, R. Pesquisa social: **métodos e técnicas**. 3ª. Ed. São Paulo: Atlas, 1999.

REQUIÃO, Rubens. **Curso de direito comercial**. 28.ed. rev. e atual. São Paulo: Saraiva, 2011.

SALIM, Cesar Simões; HOCHMAN, Nelson; RAMAL, Andrea Cecilia; RAMAL, Silvina Ana. **Construindo planos de negócios**. 3. ed. rev. e atualizada. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. Disponível em: <https://www.ufsm.br>. Acesso em 13 set. 2019.

SANTOS, Emanuel Alves dos; SILVA, Carlos Eduardo. **Os modelos de plano de negócios e sua relevância para sustentabilidade das micro e pequenas empresas**. Revista Brasileira de Administração Científica, Aquidabã, v.3, n.1, Jan, Fev, Mar, Abr, Mai, Jun 2012. SEÇÃO: Artigos TEMA: Empreendedorismo e Inovação. Disponível em: <http://www.periodicos.capes.gov.br>>. Acesso em 18 agost. 2019.

SAMANEZ, Carlos Patrício. **Matemática Financeira: Aplicações à Análise de Investimentos**. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

SAMARA, Beatriz Santos e BARROS, José Carlos de. **Pesquisa de marketing: conceitos e metodologia**. 3ª Ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2002. Disponível em: <https://www.ufsm.br> acesso em 13 set. 2019.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. Como elaborar um plano de negócios: **Especialistas em pequenos negócios**. Brasília: **SEBRAE**, **2013c**. Disponível em: <http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/>. Acesso em: 23 agost. 2019.

SIQUEIRA, R. A.; SILVA, C. E.. **Comparativo entre os modelos nacionais e internacionais de plano de negócios**. *Revista Brasileira de Administração Científica*, Aquidabã, v. 3, n. 1, 2012. Disponível em: <http://sustenere.co/journals/index.php/rbadm/article/view/ESS2179-684X.2012.001.0004/155>. Acesso em: 25 agost. 2019.

SANTOS, E.; SILVA, E. S. **Os modelos de plano de negócios e sua relevância para sustentabilidade das micro e pequenas empresas**. *Revista Brasileira de Administração Científica*, v.3, n.1, p.37-62, 2012. Disponível em: <https://www.ufsm.br> acesso em 13 set. 2019.

SIQUEIRA, R. A.; SILVA, C. E.. **Comparativo entre os modelos nacionais e internacionais de plano de negócios**. *Revista Brasileira de Administração Científica*, Aquidabã, v. 3, n. 1, 2012. Disponível em: <http://sustenere.co/journals/index.php/rbadm/article/view/ESS2179-684X.2012.001.0004/155>. Acesso em 30 agost. 2019.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Anuário do trabalho da micro e pequena empresa**. Brasília: SEBRAE, 2013b. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae>. Acesso em: 04 set. 2019.

SILVA, José Pereira da. **Análise financeira das empresas**. 11. Ed., Atlas: São Paulo, 2012.

**1- A empresa possui um Contador?**

- ( ) não – porque: \_\_\_\_\_  
( ) sim – quanto tempo na empresa? \_\_\_\_\_

**2- Quanto tempo à empresa atua no mercado?**

- ( ) 01 a 02 anos;  
( ) 03 a 05 anos;  
( ) 20 anos ou mais;  
( ) 06 a 10 anos;  
( ) 12 a 20 anos.

**3- Como analisar seus concorrentes?**

- ( ) Informações, dados e indicadores;  
  
( ) Departamento financeiro;  
  
( ) mortalidades empresarias;  
  
( ) Capital social.

**4- O que é um plano de negocio e para que ele serve?**

- ( ) Estratégias de marketing;  
( ) Informações para eliminar os concorrentes;  
( ) planejamentos específicos de uma empresa;  
( ) Gastos desnecessários.

**5- Demorou quanto tempo para a implantação do sistema?**

- ( ) 01 a 02 anos;  
( ) 03 a 05 anos;  
( ) 06 a 10 anos;  
( ) 11 a 20 anos;  
( ) 20 anos ou mais.

**6- Quais são os principais desafios das micro e pequenas empresas?**

- ( ) Mão de obra desqualificada;
- ( ) carga tributaria;
- ( ) Custo da mercadoria vendida;
- ( ) Desembolsos operacionais.

**7-Quais as necessidades do capital de giro para essas empresas?**

- ( ) Imobilização de capital;
- ( ) Aumento do capital social;
- ( ) As necessidades do capital de giro é um das funções do ciclo de caixa de uma empresa. Quanto mais longo e o ciclo de caixa, maior e a necessidade do capital de giro vice-versa;
- ( ) duplicatas a receber.

**8- O que fazer para melhorar o fluxo de caixa dessas empresas?**

- ( ) Aumentar o ativo não circulante;
- ( ) Uma melhor maneira de ter controle do fluxo de caixa é ter uma preparação para poder manter uma previsão e atualizá-la, por exemplo, semanalmente, a fim de obter uma visão acurada para os próximos seis ou 12 meses;
- ( ) Diminuir o capital social;
- ( ) empréstimos.

**9- Quais conseqüências podem ocorrer se as empresas desrespeitam o princípio da entidade?**

- ( ) Aumentar os custos;
- ( ) Maximizar as receitas;
- ( ) tem como conseqüências drásticas com a desorganização na contabilidade empresarial, isso ainda acaba gerando enormes dívidas;
- ( ) Redução no quadro de funcionários.

## **10- Como funciona o ciclo operacional dessas empresas?**

- ( ) Essa etapas, por sua vez, abrangem todos os processos de elaborações de um dos produtos, iniciando pelas aquisições dos insumos e matérias-primas para produção, passando pelas vendas aos clientes até os recebimentos finais do que foi comercializado;
- ( ) Nas partes de despesas administrativas;
- ( ) Custos fixos;
- ( ) Encargos trabalhistas;
- ( ) Capital de giro.