

UNIVERSIDADE TECNOLÓGICA FEDERAL DO PARANÁ
DEPARTAMENTO DE GESTÃO E ECONOMIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO DE ESPECIALIZAÇÃO EM GESTÃO
FINANCEIRA

MARIA APARECIDA DIAS

A IMPORTÂNCIA DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA, PARA A
SUSTENTABILIDADE DE PEQUENOS NEGÓCIOS.

MONOGRAFIA DE ESPECIALIZAÇÃO

CURITIBA

2018

MARIA APARECIDA DIAS

A IMPORTÂNCIA DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA, PARA A SUSTENTABILIDADE DE PEQUENOS NEGÓCIOS

Monografia apresentada como requisito de conclusão de curso de especialização da disciplina de Projeto Aplicado de Finanças, Curso de Pós-Graduação de Especialização em Gestão Financeira, do Departamento de Gestão e Economia, da Universidade Tecnológica Federal do Paraná - UTFPR.

Orientador: Prof. Dr. Antônio Gonçalves de Oliveira.

CURITIBA

2018

TERMO DE APROVAÇÃO

A IMPORTÂNCIA DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA, PARA A SUSTENTABILIDADE DE PEQUENOS NEGÓCIOS

Esta monografia foi apresentada no dia 09 de outubro de 2018, como requisito parcial para a obtenção do título de Especialista em Gestão Financeira, do Departamento Acadêmico de Gestão e Economia da Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Campus Curitiba. A candidata apresentou o trabalho para a Banca Examinadora composta pelos professores abaixo assinados. Após a deliberação, a Banca Examinadora considerou o trabalho aprovado.

Prof. Dr. Antônio Gonçalves de Oliveira
Orientador

Prof. Dr. Ricardo Lobato Torres
Banca

Prof. Dr. Antônio Barbosa Lemes Júnior
Banca

Visto da coordenação:

Prof. Dr. Antônio Barbosa Lemes Jr.

* A folha de aprovação assinada encontra-se na coordenação do curso

RESUMO

DIAS, Maria A. Compartilhamento da informação e do conhecimento em bibliotecas especializadas. 2018. 61 f. Monografia (Especialização em Finanças) – Programa de Pós-Graduação de MBA em Finanças, do Departamento de Gestão e Economia, da Universidade Tecnológica Federal do Paraná - UTFPR. Curitiba, 2018.

Este trabalho apresenta de forma descritiva a influência da educação financeira, desde a infância e as possibilidades de aprendizado em lidar com números para investir em seu próprio negócio, bem como o planejamento da viabilidade do negócio, a criação de cenários, o orçamento financeiro e as ferramentas de acompanhamento de fluxo de caixa, ponto de equilíbrio e as técnicas de análises dos indicadores essenciais para a gestão e tomada de decisão. Desta forma trata-se então de relevante contribuição para se estabelecer rumos e orientar decisões de investimento, financiamento e operacionais na busca do objetivo do empreendedor em deixar o seu legado e maximizar sua riqueza e de sua família.

Palavras-chave: Educação financeira desde a infância. Investir em seu próprio negócio. Planejamento da viabilidade do negócio. Criação de cenários. Orçamento financeiro. Fluxo de caixa. Ponto de equilíbrio. Indicadores para a gestão.

ABSTRACT

DIAS, Maria A. Specialized libraries knowledge and information share. 2018. 61 f. Monography (Finance Specialization) – MBA Post-Graduation Program in Finance, Economy Management Department, at Federal Technological University of Parana - UTFPR. Curitiba, 2018.

This thesis presents in a descriptive way, the influence of financial education, since the childhood and the possibilities of learning to deal with numbers to invest in their own business, such as planning the business viability, the scenario creation, financial budget and the tools for cash flow tracking, balance point and the techniques of analysis of the essential indicators for the management and decision-making. In that way is possible to notice the relevant contribution to establish directions and to guide operational, investment and financing decisions in pursuit of the entrepreneur's goal to leave your legacy and maximize your and your family's riches

Keywords: Financial Education since Childhood. Business Investment. Business Viability Planning. Cash flow. Break-Even-Point.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – A Sequência da estratégia do oceano azul.....	17
Figura 2 – Representação do Ativo de uma empresa.....	41
Figura 3 – Investimentos e Recursos de uma empresa.....	41
Figura 4 – As receitas devem cobrir despesas e gerar Lucro.....	42
Figura 5 – Representação gráfica do ciclo operacional x ciclo de caixa.	50
Figura 6 – Cálculo simplificado de Ponto de Equilíbrio.....	53

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Princípio de definição estratégica	16
Quadro 2 - Cenários	19
Quadro 3 – Classificação do porte das empresas para o BNDES	24
Quadro 4 – Principais produtos ofertados pelo BNDES.....	24
Quadro 5 – Características e tipos de financiamento	25
Quadro 6 – Principais modalidades de crédito bancário – Curto Prazo.....	26
Quadro 7 – Principais modalidades de aplicação financeira.....	27
Quadro 8 – Principais motivos de fechamento de uma empresa.....	32
Quadro 9 – Problemas dos Negócios que não dão lucro.....	34
Quadro 10 – Os três grandes erros financeiros nas empresas.....	35
Quadro 11 – Modelo de Orçamento Financeiro.....	38
Quadro 12 – Estrutura da DRE Completa.....	43
Quadro 13 – Modelo de uma Projeção do Fluxo de Caixa	44
Quadro 14 – Análise vertical dos balanços patrimoniais.....	45
Quadro 15 – Análise vertical da demonstração do resultado dos exercícios..	46
Quadro 16 – Análise horizontal dos balanços patrimoniais	47
Quadro 17 – Análise horizontal das demonstrações de resultados do exercício	48
Quadro 18 – Principais indicadores de Acompanhamento.	55

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO	9
1.1	PROBLEMA	10
1.2	PRESSUPOSTOS.....	10
1.3	OBJETIVOS	11
1.3.1	Geral	11
1.3.2	Específicos.....	11
1.4	JUSTIFICATIVA	12
1.5	DELIMITAÇÃO DO TRABALHO.....	12
2.	REFERENCIAL TEÓRICO.....	13
2.1	A EDUCAÇÃO FINANCEIRA	13
2.2	PLANO DE NEGÓCIOS.....	15
2.2.1	A Importância da estratégia para o seu negócio	17
2.3	PLANEJAMENTO FINANCEIRO.....	19
2.3.1	Planejamento Financeiro de Curto Prazo.....	20
2.3.2	A Importância do Capital de Giro	21
2.4	MERCADO FINANCEIRO	22
3.	METODOLOGIA	29
4.	RESULTADOS E DISCUSSÕES.....	30
4.1	EDUCAÇÃO FINANCEIRA NAS ESCOLAS	30
4.2	CONJUNTO DE HABILIDADES – INTELIGÊNCIA FINANCEIRA.....	30
4.4	MOTIVOS DE FECHAMENTO DE UMA EMPRESA.....	32
4.5	RESPOSTAS NECESSÁRIAS PARA O NEGÓCIO.....	33
4.5.1	Negócios que não prosperam	34
4.5.2	As decisões de investimento de capital são essenciais para o sucesso ou insucesso da empresa.....	36

5.	O PRODUTO DO TRABALHO: SUGESTÃO DE MODELO DE INFORMAÇÕES GERENCIAIS PARA PEQUENOS EMPREENDIMENTOS.....	37
5.1	ORÇAMENTO FINANCEIRO	37
5.2	BALANÇO PATRIMONIAL - BP E DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO – DRE: RELEVÂNCIA	41
5.2.1	Análise Vertical	45
5.2.2	Análise Horizontal	47
5.3	CICLO OPERACIONAL E O CICLO DE CAIXA.....	49
5.4	PONTO DE EQUILIBRIO DA EMPRESA.....	52
5.5	INDICADORES.....	54
6.	CONCLUSÃO E SUGESTÕES	58
	REFERÊNCIAS	60

1. INTRODUÇÃO

Os pais são os primeiros instrutores da educação financeira. Desde criança, podem educar seus filhos, mostrando a importância de um bom planejamento financeiro de fluxo de caixa, podendo iniciar com pequenas coisas, dando a liberdade e responsabilidade ao escolher um sorvete, ou um doce, o que faz possível identificar que os recursos existem, mas são limitados e se bem administrados, na próxima vez, pode-se novamente ter a opção da escolha, assim a conscientização do orçamento familiar deve ser compreendida por todos os membros da família.

O planejamento de uma viagem de férias, o carro novo, uma casa, móveis e outros prazeres, são desejos, depois de atingidas as necessidades básicas de consumo. Assim, novamente os pais, são os propulsores dos ensinamentos de curto e longo prazo, onde se pratica o poupar um pouco, para se obter benefícios ainda maiores.

Estudar é um direito de todo cidadão, para que tenha acesso e oportunidades, assim, todo aquele que tiver uma grande ideia de produto e serviço e queira lançá-la no mercado dos negócios, precisa avaliar as condições de investimentos, retornos e como ofertá-la, quem será seu público, e quais as vantagens o público pode vivenciar, afinal, o que muda, com sua oferta na vida dos seus futuros clientes?

Decidido abrir seu próprio negócio, contribuindo de forma efetiva com a sociedade, com o objetivo de aumentar seu patrimônio e proporcionar maior conforto à sua família, o empreendedor precisa estar preparado para as mudanças no mercado financeiro e de consumo.

1.1 PROBLEMA

O empreendedor ao se lançar em nova experiência arrisca seu tempo, suas economias, por acreditar que pode dar certo, que sua ideia é boa, que pode prestar o melhor serviço, que terá pessoal altamente capacitado e treinado, ofertando o melhor produto, com o menor custo, com a qualidade desejada, mas ainda com o resultado incerto.

Nos tempos atuais têm-se o hábito de consumo cada vez mais volátil, as famílias cada vez menores, os jovens cada vez mais ágeis e sedentos de informação e consumo, com as possibilidades disponíveis e ao alcance das suas mãos, preparando para enfrentar os desafios de altos e baixos do mercado financeiro, o que traz a reflexão à questão de pesquisa proposta para este trabalho.

Qual a influência da educação financeira para a sustentabilidade dos negócios de pequenos investidores?

1.2 PRESSUPOSTOS

- 1) O risco de abrir uma empresa no Brasil, com o sonho de melhorar de vida e contribuir com a sociedade, pode ser fatal na saúde financeira das famílias se gerar endividamento e perdas, muitas vezes tendo como causa principal o despreparo da educação financeira desde a infância.
- 2) A boa gestão financeira pessoal aumenta as chances do pequeno empresário ter sucesso como empreendedor, mantendo a sustentabilidade e continuidade do seu negócio.

1.3 OBJETIVOS

O mínimo de segurança acerca da manutenção da integridade patrimonial é questão essencial para quem decide romper as amarras de ser empregado, buscando sua independência, mandar em si, ser o patrão, ser empreendedor.

Neste matiz mapear a situação financeira para evitar a fatalidade ao pequeno empreendedor, que por entender de um determinado trabalho técnico de uma empresa, decidiu ter seu próprio espaço de trabalho, mas sem se atentar ao fato de que isto acarretaria em administrar o seu próprio negócio e a sua qualificação técnica poderia não ser suficiente para a realização segura de tal ação, este estudo por meio de seus objetivos propostos, respeitado seu escopo e limitações, pode contribuir com a mitigação de tais riscos.

1.3.1 Geral

Demonstrar a importância da educação financeira, para a realização pessoal de proprietários e sustentabilidade de pequenos negócios.

1.3.2 Específicos

- Identificar se a educação financeira desde a infância contribui para minimizar a mortalidade de pequenos negócios.
- Descrever indicadores financeiros essenciais para garantir a continuidade do negócio no curto e longo prazo.
- Sugerir um modelo de informações financeiras para pequenos proprietários para que o sonho “em ser o seu próprio patrão”, com uma boa ideia de produto ou serviço, possa ser gerido, evitando “quebrar”.

1.4 JUSTIFICATIVA

A solução para se obter sucesso, deixar o seu legado, podendo contribuir com a transformação e desenvolvimento de um mundo melhor, requer um bom preparo e seu processo pode ser gratificante, por isto, arriscar-se em um pequeno negócio e na vida, são oportunidades e decisão para poucos.

Administrar o caixa é uma tarefa e um fator relevante para evitar, ou mesmo mitigar os fracassos empresariais, com o fechamento precoce de pequenas empresas, tendo conexão direta com o despreparo gerencial de seus administradores, que muitas vezes são conhecedores de um determinado produção/serviço, possuidores de coragem e arrojo, porém, sem a mínima qualificação de gestão, especialmente a financeira.

A educação financeira não acompanhou o crescimento do mercado e por isso a preocupação com a educação, para que sonhos não virem ilusão, pois se ao conquistar algo e não administrar, corre-se o risco de o perder com facilidade, e num curto espaço de tempo, impactar diretamente no bem-estar das pessoas.

1.5 DELIMITAÇÃO DO TRABALHO

Não obstante o amplo espectro do estudo de finanças, este trabalho é delimitado pelo seu próprio tema, qual seja: educação financeira e sustentabilidade dos pequenos negócios.

Neste sentido propõe-se, delimitado à aplicabilidade nos pequenos negócios, trazer informações de acompanhamento de finanças com modelos de ferramentas, de planilhas de acompanhamento do fluxo de caixa e do orçamento financeiro, para que o pequeno empreendedor possa avaliar e utilizar no acompanhamento do seu negócio e para avaliar se suas habilidades técnicas são suficientes para garantir o sucesso desta nova empreitada.

Ainda, para contribuir de forma mais abrangente, trazer quais são os principais processos que determinam o sucesso de alguns negócios e os que não tiveram essa

“sorte”, quais os principais fatores que contribuíram para seu fracasso, observando se a educação financeira teve influência nesses fatores, amparados com pesquisas em livros, artigos e dissertações.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 A EDUCAÇÃO FINANCEIRA

Estar preparado para a vida, para alguns milhões de brasileiros, significa ter que aprender a lidar com os recursos, limitados para a maioria das famílias.

Respeitadas outras opiniões, a estrutura familiar é a principal “mãe” do futuro, as crianças vêm ao mundo, como uma folha de papel em branco, aqui vão aprender que precisam se comunicar, que tem estímulos para se movimentar, que esse mundo é cheio de regras, hora para comer, dormir, brincar.

O que isso tudo tem a ver com a educação financeira?

Desde a infância, pequeninos começam a perceber o mundo com diferenças no poder aquisitivo, nos quesitos de alimentação, vestes, meios existentes de movimentação, como carros, ônibus, bicicleta-bike, a pé, os grandes e pequenos lares, passeios, acesso à saúde e escolas que oferecem estrutura e conteúdo diferenciados.

Quem nasceu em berço de ouro, terá que aprender a lidar com grandes investimentos, se preparar para assumir algum negócio familiar ou ainda, caso se identifique com outra profissão, outro negócio, outro legado, daquele familiar, estará prestes a enfrentar outros desafios, correndo outros riscos e utilizando-se das ferramentas de planejamento, para empreender ou ainda para administrar sua vida, sua renda, família e patrimônio.

Tudo isso parece grandioso, mas se os recursos são limitados, qual a influência do dinheiro? Da mesma forma, o aprendizado em lidar com pouco, atender as necessidades básicas primeiro, sem deixar de sonhar, pois sonho continua para todos, então, como conseguir obter melhores recursos, trazer melhores condições

para sua família, seja estudando, apostando em jogos, ou, abrindo seu próprio negócio? Diante disso, vale ressaltar que:

A educação financeira é um processo constante de aprendizagem, que desenvolve a capacidade integral do ser humano para tomar decisões sobre muitos aspectos da vida, inclusive aqueles afetos à questão do dinheiro para viver bem e equilibradamente. (OLIVIERI, 2013, p. 01).

Ao abrir seu próprio negócio, o empreendedor geralmente passará por um período de atuação em múltiplas funções, isto é, não utilizará apenas sua expertise, pois precisará dominar o todo, inclusive a área financeira, conforme destaca (CERBASÍ, 2016, p. 11) uma vez que “os motivos tradicionais para aprender mais sobre finanças nos negócios são lógicos e claros: é preciso conhecer algo de finanças para ficar ciente da saúde de sua empresa e no seu total controle, qualquer que seja seu ramo”.

Na vida existem etapas de aprendizado, de aprimoramento, de persistência, de sustentação básica e de geração de riquezas, o que não reflete a realidade de todos, pois muitos não possuem o conhecimento necessário para otimizarem melhor seus recursos, se buscassem um desenvolvimento maior na educação financeira, investimentos seriam melhores direcionados, e a geração de riqueza mais próxima da realidade de uma grande massa, não de um grupo seletivo.

Entender a importância da educação financeira começou a ser valorizada por vários segmentos acadêmico-práticos, pois o impacto dela envolve o resultado de uma sociedade saudável. Assim, discussões começaram a existir para a educação financeira ser empregada desde a infância nos currículos escolares. Nesta toada, empresários têm oferecido aperfeiçoamento a seus funcionários, para aprenderem a lidar com os recursos que recebem, tornando os colaboradores mais comprometidos, pois os resultados comprovam que uma vida financeira equilibrada traz consigo maior qualidade de vida e para o patrão, mais satisfação, com os retornos dos resultados.

As empresas se preocupam com o desempenho de seus funcionários, quando estão endividados, pois fatores como: insônia, a falta de concentração, desmotivação impactam negativamente na produtividade. Desta forma, o plano de treinamento interno de educação financeira, já faz parte de muitas organizações.

No mundo todo o acesso ao crédito passou a ser maior, e com isso, os governos decidiram investir em educação financeira.

Segundo pesquisa da Standard and Poor's - S&P, mencionada por Steffen (2016), os cinco países que mais investem nessa área no mundo são a Noruega,

Dinamarca e Suécia (com 71% da população educada sobre o tema), Israel e Canadá (com 68%). Mesmo assim, mundialmente, apenas 35% dos homens e 30% das mulheres dominam a área.

Mais preocupante ainda, é o fato de que as pessoas são atraídas pelo crédito facilitado, o que pode gerar endividamento e novos problemas socioeconômicos.

2.2 PLANO DE NEGÓCIOS

As boas práticas da administração tratam sobre o desenvolvimento de um plano, esse desenvolvimento, tem como pré-requisito a elaboração dos planos de marketing, que envolvem estudar o mercado, fazer pesquisas do público, perfil do seu cliente, localização, loja física ou virtual, produto ou serviço a ser ofertado, preço a ser praticado, e se o futuro cliente reconhece valor. Também se faz necessário avaliar a influência do macroambiente, que tem como variáveis: economia, clima, demografia, cultural social, legalidade, política, meio ambiente e tecnologia, se são favoráveis ao seu futuro negócio e o que merece atenção para mitigar riscos. Interessante avaliar a reflexão trazida por Dolabela (2006) à um empreendedor que se deparar com estas análises na elaboração de seu projeto, qual seja:

Em sua primeira vivência na área de empreendedorismo, quando buscava respostas e incenso, Luísa recebera somente perguntas. A certeza da grande ideia, pronta e acabada, fora substituída por dúvidas, dúvidas e mais dúvidas. Entendeu que o primeiro passo, seria a validação da sua ideia, a análise criteriosa da viabilidade técnica, mercadológica e financeira do negócio. (DOLABELA, 2006 p.76)

O plano de negócios (PN) permite então descrever de forma completa o que é ou o que pretende ser uma empresa, mas nem todos os empreendedores se utilizam dessa prática.

Neste matiz Dolabela (2006, p. 77,78) detalha que o Plano de negócio:

- É uma forma de pensar sobre o futuro do negócio: para onde ir, como ir mais rapidamente, o que fazer durante o caminho de forma a diminuir incertezas e riscos.
- Descreve um negócio: os motivos da existência da oportunidade de negócio, como o empreendedor pretende agarrá-la e como irá buscar e gerenciar os recursos para aproveitá-la.
- É mais um processo do que um produto. É dinâmico, vivo e deve ser sempre atualizado.
- Não deve ser confundido com a empresa: o Plano de Negócios não é o negócio, mas sua descrição. O PN pode indicar que o empreendimento

tem grande potencial de sucesso, mas também dar evidências de que ele é irreal, que existem obstáculos jurídicos ou legais intransponíveis, que os riscos são incontroláveis ou que a rentabilidade é aleatória ou insuficiente para garantir a sobrevivência da empresa ou do novo negócio: Pode sugerir também que a ação de empreender deve ser adiada.

- É um instrumento de negociação interna e externa para administrar a interdependência com sócios, empregados, financiadores, incubadoras, clientes, fornecedores, bancos etc.
- É um instrumento para obtenção de financiamentos, empréstimos, peça de persuasão de novos sócios, de controle interno, de integração da equipe e envolvimento dos empregados e colaboradores.

Dolabela (2006) afirma ainda que “a taxa de mortalidade de novas empresas é bastante elevada nos três anos seguintes à sua criação: cerca de 90% no Brasil. As causas podem ser atribuídas, em grande parte, ao lançamento prematuro do novo produto ou serviço.

Alguns empreendedores são, sem dúvida, bons técnicos, mas, entre eles, muitos não conhecem bem o mercado, a gestão financeira ou administrativa, as leis ou o ambiente socioeconômico.

Destaca-se nesse plano o desenvolvimento da estratégia de avaliação de valor, pois a Estratégia e o Plano de Negócios fornecem a estrutura dentro da qual a empresa deve operar, sendo o produto do seu plano de vida.

A matriz de avaliação de valor deve retratar com nitidez a futura estratégia do oceano azul, analisando como atrair o maior número possível de compradores para a ideia e construir um modelo de negócios robusto para garantir que o empreendimento gere bons lucros. (KIM e MAUBORGNE, 2009, p. 115).

O Quadro 1, apresenta alguns princípios de definição estratégica 1.

Quadro 1 – Princípio de definição estratégica

De que tamanho será sua empresa?	Qual é a receita bruta quando estiver completamente desenvolvida? Uma empresa de 100 mil/ano a 3 milhões/ano. O importante é saber hoje, quanto a empresa vai realizar de vendas no futuro.
Qual é a quantia necessária para que viva como quer?	Para a independência financeira, de quanto precisa? Quanto de bens precisa, para viver sem depender do trabalho
Qual o produto?	Que sentimento o comprador vai levar com ele? Paz de Espírito? Ordem? Poder? Amor? O que ele realmente compra? As pessoas compram experiência, sentimentos.
Quem é seu cliente?	O conjunto de características que define o perfil mais provável do cliente, tais como: sexo, idade, renda, situação familiar, nível de instrução, profissão, etc.

Fonte: Gerber 2011

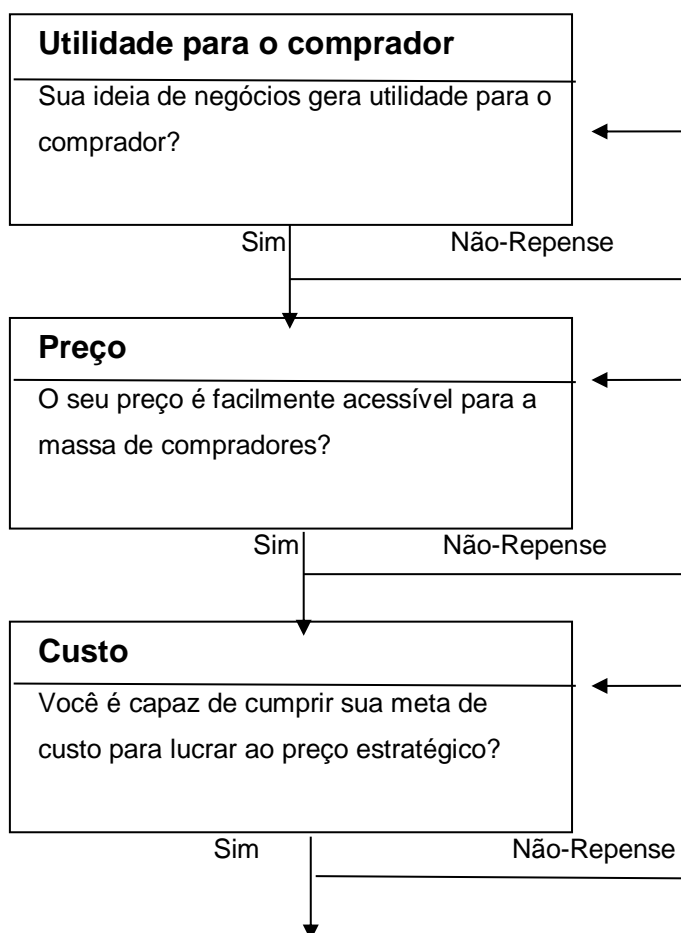
A criação de um padrão financeiro não representa uma necessidade estratégica apenas para a empresa: é estrategicamente necessária para a vida, para a realização do seu objetivo principal. (GERBER, 2011, p. 124)

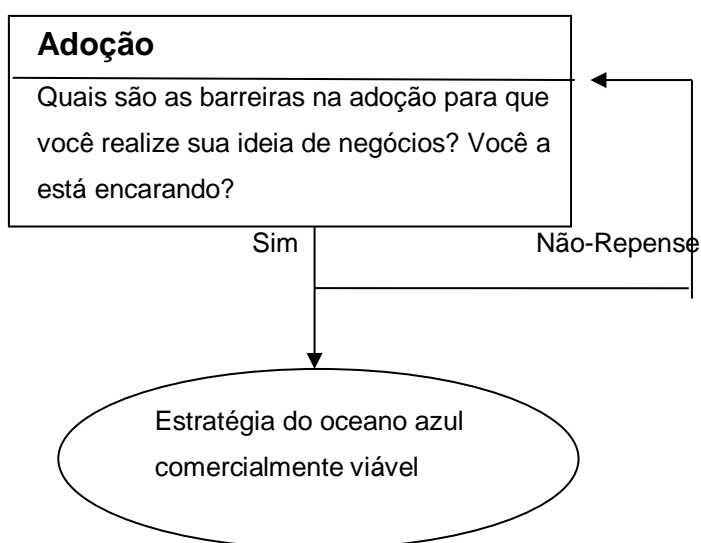
Esse compromisso pessoal e com a sociedade nos aspectos de cidadania, ética e economia, para criação de melhores condições para o próprio desenvolvimento como cidadão e empreendedor, contribui de forma favorável na busca do seu legado.

2.2.1 A Importância da estratégia para o seu negócio

Kim e Mauborgne, (2005) define que “O ponto de partida é a utilidade para o comprador”, seguindo a sequência da estratégia do oceano azul, o autor afirma ainda que o negócio é viável, assim, passando o grande passo para se obter sucesso, pois o movimento estratégico é um conjunto de decisões e ações gerenciais que resultam em importantes produtos e serviços capazes de criar novos mercados.

Figura 1 – A Sequência da estratégia do oceano azul





Fonte: Kim e Mauborgne (2005)

O pensar estrategicamente, conforme demonstra a figura 1, proporciona revisar e revisar o mercado que se deseja explorar, repensando suas condições para atender as demandas e preços percebidos pelo público que se deseja atingir, buscando a vantagem competitiva, utilizando a criatividade e buscando-se a diferenciação que consolida seu negócio.

2.3 PLANEJAMENTO FINANCEIRO

O Planejamento é uma ferramenta de gestão que possibilita a projeção de cenários, com empresa existente, pois é possível buscar o histórico, identificando as sazonalidades e o comportamento das receitas, custos e margens das empresas. Importante abordar neste tópico a técnica PERT (*Program Evaluation and Review Technique*), criada em 1958 nos Estados Unidos, pela empresa de consultoria Booz Allen para o Departamento de Defesa dos EUA como parte do projeto de construção do submarino Polaris, que era uma resposta direta à crise Sputnik, consiste em uma ferramenta de estimativas à qual visa identificar a duração de uma atividade levando em conta os 03 possíveis cenários: otimista, pessimista, mais provável/ realista, é uma técnica de estimativa por analogia, pois os três valores estimados são obtidos, em experiência de especialistas, leva em consideração a incerteza, ou o risco, nas suas estimativas.

Exemplos do que se pode projetar/esperar em cada cenário, estão descritos no quadro 2 a seguir:

Quadro 2 - Cenários

Cenário Pessimista	Há de possibilidades de eventos, como o de não atingir determinado volume de vendas, devido ao preço praticado não ser competitivo
Cenário Realista	Trabalha com visão mais apurada, conforme carteira de clientes já existentes, volume de vendas conhecido e manutenção dos preços praticados
Cenário Otimista	Projeta um aquecimento, seja motivado pelo consumo de determinado perfil de clientes, do seu investimento em marketing, da melhora da margem, com o mercado reconhecendo os diferenciais competitivos para essa prática.

Fonte: Elaboração Própria

Há possibilidade de se trabalhar com orçamento financeiro, obtendo informações do fluxo de caixa (entrada e saída), identificando a falta ou sobra de recursos.

Segundo Gitman (1997, p. 589), o planejamento financeiro “é um aspecto importante para o funcionamento e sustentação da empresa, pois fornece roteiros para dirigir, coordenar e controlar suas ações na consecução de seus objetivos”.

O plano financeiro envolve, portanto, a avaliação de resultados em curto, médio e longo prazo, e alguns itens devem ser considerados, como por exemplo: volume de vendas, preço ofertado, margem esperada, decisão de pessoal em função da produção, do apoio administrativo, dos custos de materiais e ou serviços, das despesas de infraestrutura, utilizando uma projeção de Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), a fim de se obter o resultado mensal e anual, identificando o tempo de retorno dos investimentos e se o negócio é ou não viável.

Os dados obtidos com o planejamento das vendas e produção precisam ser projetados, utilizando o método da Demonstração de Resultados ajustada de Lemes Jr. (2016, p. 456), para orientar decisões de financiamento ou aplicação dos excedentes, permitindo-se avaliar a visão do resultado do negócio dentro de um determinado período, a preparação do fluxo de caixa e das demonstrações financeiras, se o resultado está dentro do esperado ou quais as distorções, para se traçar planos de melhorias.

O planejamento econômico-financeiro é também uma eficiente ferramenta de controle que visa identificar se as projeções e objetivos estabelecidos estão sendo atingidos, permitindo analisar o desempenho de produtos e áreas da empresa, além de constatar a necessidade, ou não, de ações de correção do curso, afirma (LEMES JR., 2016, p.454)

O processo de estabelecer metas é essencial para trilhar o caminho que servirá de norteador para que cada área da empresa possa agir em prol do resultado almejado, conforme estratégia de crescimento, manutenção ou de extinção de alguma linha de produto e serviço, fechamento de uma unidade ou ainda mercado alvo, com mudança do comportamento do consumidor, empurrando às empresas em repensar seus negócios, se reinventarem ou ainda buscar novas tecnologias.

2.3.1 Planejamento Financeiro de Curto Prazo

Com o objetivo de acompanhar os recursos financeiros e avaliar o alto custo de captação, é necessário um bom planejamento e controle, para evitar que as atividades sejam encerradas, antes mesmo de completar 02 anos de funcionamento. O gestor deve atentar-se no acompanhamento do fluxo de caixa e na sua

contabilidade, pois cada um tem uma importância essencial, o fluxo de caixa, na contribuição financeira de caixa, para suprir seus compromissos e a contabilidade, para acompanhar se o planejamento de resultados vem sendo atingido, se está dentro do esperado, se necessita fazer promoções, se a estrutura está apropriada, gerindo os escassos recursos, com informações seguras e de confiança para as tomadas de decisão.

O planejamento deve ser um processo contínuo, representando a necessidade de tomar decisão antes, durante e depois de sua elaboração, acompanhando os movimentos individuais e organizacionais, cuidando para que estejam integrados com a missão, razão de ser seja cumprida e sua continuidade mantida.

Figueiredo (2004, p. 42 apud Ventura, 2009) demonstra a existência de duas escolas de pensamento conflitantes. A primeira escola diz respeito à Teoria de Mercado, no qual o cenário é a peça fundamental, assim, o sucesso dependerá da análise do cenário efetuada pelos gestores, ficando a empresa à mercê das forças econômicas e sociais. A segunda escola a Teoria do Planejamento e Controle, ao contrário da primeira, acredita que os gestores podem controlar o futuro da empresa e que o destino poderá ser planejado e controlado, enfatizando a qualidade das decisões do planejamento e do controle gerencial como fator-chave para o sucesso da empresa.

2.3.2 A Importância do Capital de Giro

Capital de Giro, essas três palavras, tão importantes para o pequeno empresário, que traz o significado amplo do dinheiro necessário para cobrir o custo operacional, essencial para a sustentabilidade e continuidade do negócio, e a falta desse recurso é uma das principais causas para o fechamento de pequenas empresas, nos dois primeiros anos no Brasil, afirma a matéria por Bradesco - Empresas e Negócios de mar. 2018.

A pesquisa efetuada pelo Sebrae e a Fundação Getúlio Vargas – FGV (2016), apontou o crédito escasso, com juros altos, para que os pequenos empresários, pudessem gerir seu negócio, aliados a outros fatores, como impostos altos, consumo

em queda, contribuíram fortemente para o fechamento em 2016 de 33%, do total de 1.800.000 novos empreendimentos abertos em 2014.

O cenário em 2017 trouxe esperança aos pequenos empreendedores, a taxa Selic foi apurada em apenas 7% no ano, o que possibilita dispor do dinheiro para tocar o dia a dia.

É preciso manter a engrenagem em funcionamento, comprando, estocando, vendendo, recebendo, pagando o custo da operação, pessoal, impostos, com o controle de caixa para continuidade, resolvendo os problemas financeiros.

A matéria do Sebrae e a Fundação Getúlio Vargas – FGV (2016), destaca ainda que o pequeno empresário precisa estar preparado, com um planejamento e reserva para suprir as necessidades de caixa no curto prazo, evitando o endividamento e taxa de juros altos, os negócios de pequeno porte, respondem em 52% de empregos com carteira assinada no Brasil e por 27% do Produto Interno Bruto – PIB, fundamental para o desenvolvimento o país.

2.4 MERCADO FINANCEIRO

O mercado financeiro existe para o investidor que deseja multiplicar o seu dinheiro, aproxima os agentes, quem tem dinheiro para investir, com quem necessita de recursos e remunera por meio da renda fixa ou variável, administrado pelo Conselho Monetário Nacional (CMN) que rege e fiscaliza as transações. Segundo Megliorini e Vallim (2009, p. 17) “as empresas brasileiras, em geral, podem utilizar quatro segmentos do mercado financeiro: o monetário, o de créditos, o de capital e o cambial”.

O mercado de crédito, é o mais utilizado para captação de recursos, trata-se dos empréstimos bancários, onde são negociados os recursos de curto, médio e longo prazo dos agentes econômicos, principalmente, as solicitações de financiamentos de bens duráveis pelos consumidores e de capital de giro pelas empresas.

LEMES JR. (2016, p. 249) informa que entre os órgãos operadores estão as instituições financeiras que atuam com financiamentos de longo prazo no país:

- Bancos comerciais, de investimentos, múltiplos.
- Operadores do mercado de capitais, as Bolsas, as corretoras, as distribuidoras e os agentes autônomos de investimentos.
- O Banco do Brasil, o BNDES e a Caixa Econômica Federal, os quais são bancos especiais do sistema, porque operam no mercado financeiro, captando recursos e concedendo empréstimos e financiamentos, mas são instrumentos para a execução de políticas públicas.

Segundo a FEBRABAN (2008) “o crédito alcançou o seu recorde histórico, chegando a 37% do PIB brasileiro, ultrapassando a casa de 1 trilhão de reais, onde o crédito destinado a pessoa física corresponde a cerca de 370 bilhões de reais”

O banco que empresta o dinheiro cobra uma taxa maior, é regido e controlado pelo Banco Central, seguindo a Política Monetária, que dita os juros básicos, de acordo com o dicionário financeiro:

A política monetária é um tipo de política econômica que controla a quantidade de dinheiro em circulação, das taxas de juros e do crédito de um país, através de uma autoridade monetária.

A autoridade responsável por esse controle é o Banco Central, que busca o equilíbrio alterando a oferta de moeda e determina as taxas de juros, estimulando ou reduzindo a economia. (DICIONÁRIO FINANCEIRO..., 2018).

Conhecer os caminhos para obter os recursos financeiros para gerir o negócio, começa desde o plano de negócios, citam-se alguns itens, como: necessidade de capital de giro, ampliação do processo fabril, investimento em tecnologia, se faz vital para gestão entender estas necessidades financeiras de curto, médio e longo prazo, para então, se valer das melhores opções ofertadas no mercado para captação.

O Sistema Financeiro Nacional é a organização formal do ambiente financeiro, constituindo-se de órgãos reguladores e órgãos executores. Possibilita que um agente econômico deficitário possa captar recursos de outro agente econômico superavitário; auxilia o processo de crescimento econômico, pois permite o aumento da poupança e do investimento. (LEMES JR., 2016, p. 289)

As atividades econômicas podem contar com os recursos disponíveis no mercado financeiro, optando pelas melhores condições ofertadas, de acordo com a análise de viabilidade dos seus projetos, na linha do tempo e retorno esperados.

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES é uma das principais fontes de recurso de longo prazo.

LEMES JR (2016 p. 253), destaca que “O banco atua tanto na concessão de financiamentos quanto no mercado de capitais, contando com diversas instituições financeiras públicas e privadas operando com agente repassador, empresa pública federal, é hoje o principal instrumento de financiamento de longo prazo”.

O BNDES classifica seus clientes em função do porte, o que permite uma atuação adequada às características de cada segmento, por meio da oferta de linhas, programas e condições específicas. O apoio às micro, pequenas e médias empresas, por exemplo, é considerado prioritário pelo BNDES, oferecendo condições especiais com o intuito principal de facilitar o acesso destas empresas ao crédito.

A classificação de porte é realizada conforme a Receita Operacional Bruta (ROB) das empresas ou conforme a renda anual de clientes pessoas físicas.

Quadro 3 – Classificação do porte das empresas para o BNDES

CLASSIFICAÇÃO	RECEITA OPERACIONAL BRUTA ANUAL
Microempresa	Menor ou igual a R\$ 360 mil
Pequena empresa	Maior que R\$ 360 mil e menor ou igual a R\$ 4,8 milhões
Média empresa	Maior que R\$ 4,8 milhões e menor ou igual a R\$ 300 milhões
Grande empresa	Maior que R\$ 300 milhões

Fonte: BNDES (2018)

Observação: Quando a empresa integrar um grupo econômico, a classificação do porte considerará a ROB consolidada do grupo. Entes da administração pública direta não são classificados por porte e, para fins de condições financeiras, são equiparados às grandes empresas.

O BNDES – Conta com três subsidiárias: Finame, BNDESpar, BNDES PLC, correspondendo ao “Sistema BNDES”

A atuação do BNDES se dá por meio de fundos, programas e produtos

Quadro 4 – Principais produtos ofertados pelo BNDES.

PRODUTOS	CARACTERÍSTICAS	CONTRATAÇÃO
BNDES Finame.	Financiamentos para a produção e aquisição de máquinas e equipamentos novos.	BNDES – para operações diretas. Bancos múltiplos ou agências regionais de fomento, que servem como intermediários de recursos, nas contratações indiretas. JUROS – TLP + spread

BNDES Microcrédito	Destinado a ampliar o acesso ao crédito entre os microempreendedores	Idem
BNDES Finame Agrícola	Financiamentos para a produção e aquisição de máquinas e equipamentos novos, destinados ao setor agropecuário.	Idem
Cartão BNDES	Crédito rotativo pré-aprovado, destinado a micro, pequenas e médias empresas e usado para a aquisição de bens e insumos.	Idem

Fonte: Lemes Jr (2016)

A seleção das fontes de fundos a serem utilizadas pela empresa para financiar os seus investimentos em Ativos Fixos e Circulantes deve ser realizada levando-se em conta a adequação dos custos destas fontes à capacidade de geração de lucros da empresa.

As instituições financeiras disponibilizam a concessão de crédito aos empreendedores, após analisadas as condições do negócio, ofertando suas linhas de financiamentos ou empréstimos, conforme demonstração no quadro 5.

Quadro 5 – Características e tipos de financiamento

INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS	MODALIDADES DE FINANCIAMENTOS
Bancos Comerciais	Concedem crédito de curto prazo para atender necessidades temporárias e permanentes de capital de giro.
Bancos de Desenvolvimento	Financiamentos de longo prazo, a custos menores que o de mercado.
Bancos de Investimentos e Bancos Múltiplos	Lideram ou participam de lançamentos de debêntures e de ações. Fazem repasses do BNDES, de recursos captados no exterior, <i>lease-back</i> , financiamentos com recursos próprios do BNDES.
Sociedades de Crédito, Financiamento e Investimentos, também conhecidas como financeiras.	Financiamentos para compra de equipamentos e máquinas. No Brasil, operam no financiamento de bens duráveis para pessoa física. Têm sido incorporadas por bancos múltiplos.
Arrendamento Mercantil	Operação de arrendamento mercantil (<i>leasing</i>) de bens de capital novos, usados, nacionais ou importados.
<i>Factoring</i>	Operação de compra de contas a receber das empresas. No Brasil, operam também descontando cheques pré-datados.

Fonte: Lemes Jr (2016)

O gerente representante da instituição financeira busca entender as necessidades da empresa no curto prazo, para propor a melhor oferta de crédito, conforme o leque de recursos disponíveis.

Quadro 6 – Principais modalidades de crédito bancário – Curto Prazo

MODALIDADE	REALIZAÇÃO	TIPO
Desconto de Títulos Desdobradas em: Desconto de Duplicatas Desconto de Nota Promissória Empréstimos por Contrato	Bancos Comerciais	Antecipação de recebíveis através da cessão de direitos a um banco. Os encargos são deduzidos do capital quando de sua liberação.
Créditos Rotativos	Bancos Comerciais	Com limite de crédito e prazo preestabelecido, para efetuar saques a descoberto para atender necessidades de caixa. Os encargos financeiros geralmente altos, pagos enquanto permanece devedora.
Operações de <i>Vendor</i>	Bancos Comerciais	É um financiamento de venda com cessão de crédito. O fornecedor vende a prazo, tem o recebimento à vista e assume o risco de não pagamento com a instituição financeira.
Operações de <i>factoring</i>	Agente Factor	São operações em que as empresas realizam a transferência efetiva de créditos emitidos contra clientes. Os custos da operação são mais caros.

Fonte: Lemes Jr (2016)

O administrador na gestão do negócio busca um fluxo de caixa sustentável, apresentando reservas por um curto período de tempo, sistemático e ou de longo prazo, para tanto, tem a disposição algumas modalidades para investir no mercado financeiro com possibilidades de ganhos superiores ou não ao que o negócio traz de rentabilidade.

A aplicação financeira equivale a compra de um ativo ou título de uma empresa ou instituição, com a finalidade de fazer render os seus recursos.

Destacam-se as ações, que são papéis que representam uma pequena parte do capital social de uma empresa. Ao comprar uma ação o investidor se torna sócio da empresa que emitiu essa ação, passando a correr os riscos dos negócios junto com a empresa e tendo participação nos lucros e prejuízos da mesma.

Algumas reflexões que podem ajudar na escolha dos melhores investimentos e a diversificação da carteira.

Quadro 7 – Principais modalidades de aplicação financeira

TIPOS	CARACTERÍSTICAS
Caderneta de Poupança	Rende abaixo da taxa Selic, tem liquidez imediata, não tem desconto Imposto de Renda.
Letras de Crédito Imobiliário (LCI)	Paga em média 90% do CDI, não tem retenção de Imposto de Renda
Letras de Crédito do Agronegócio (LCA)	Paga em média 90% do CDI, não tem retenção de Imposto de Renda
Títulos Públicos- Tesouro Direto	Fácil e seguro para investir, aceita investimentos com pouco dinheiro, melhor retorno no longo prazo.
Fundos de Renda Fixa	Paga em média 100% do CDI, tem desconto de Imposto de Renda.
Certificados de Depósito Bancário (CDB)	São títulos emitidos pelos bancos, para captar dinheiro das pessoas e emprestar para outras, com juros altos. O CDB possui três tipos de títulos, prefixado, pós-fixado e o atrelado à inflação. Oferecem uma taxa de retorno, indexada à taxa DI (CDI), ficando próxima taxa Selic, tem desconto de Imposto de Renda.
Bolsa de Valores	Aplicação financeira com maior possibilidade de retorno, maior risco, sujeito a oscilações. É um mercado onde ocorre o encontro entre investidores e as empresas. São negociados: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ações, ▪ Títulos de renda fixa, ▪ Títulos públicos federais, ▪ Moedas, ▪ Commodities, ▪ Diversos tipos de derivados financeiros. Importante escolher empresas sólidas e com bom histórico no mercado de ações.

Fonte: Elaboração Própria

A avaliação dos investimentos, além da diversificação de carteira, indicada por vários especialistas do ramo financeiro, requer que o empreendedor avalie as condições de suas reservas, se de longo ou curto prazo, para a tomada de decisão. Alguns ramos em que o estoque de produtos é o seu maior ativo e rende acima das aplicações ofertadas, optam conforme por sua capacidade de armazenamento e oportunidades de mercado, em investir suas reservas na diversificação de produtos, ou de crescimento, entre outras possibilidades.

Diante do que se apresenta, define-se no próximo capítulo o método de trabalho sistemático na busca de se obter os resultados almejados nessa pesquisa.

3. METODOLOGIA

O método utilizado é de pesquisa bibliográfica e documental com abordagem qualitativa, pois não serão utilizados métodos e técnicas estatísticas, para análise dos dados, buscando as informações de forma racional e sistemática, com o objetivo de proporcionar respostas ao problema proposto da influência da educação financeira para a sustentabilidade dos negócios de pequenos investidores.

Identificar por meio da análise dos dados obtidos, se o despreparo da educação financeira desde a infância pode causar a fatalidade na saúde financeira das famílias e se uma boa gestão financeira pode aumentar as chances de o pequeno empresário ter sucesso como empreendedor, mantendo a sustentabilidade e continuidade do seu negócio.

Do ponto de vista dos objetivos, consiste em uma pesquisa exploratória, pois busca tornar explícito os problemas relacionados a educação financeira, para a realização pessoal e sustentabilidade dos negócios de pequenos investidores, e de que forma pode influenciar para minimizar a mortalidade de pequenos empreendimentos, utilizando a pesquisa bibliográfica para levantamento das informações existentes em livro, teses, artigos científicos nacionais, dissertações e materiais disponíveis na Rede Internacional de Informações – Internet, para apresentar o modelo de informações financeiras das principais ferramentas de gestão e dos indicadores essenciais para acompanhamento e gestão ao pequeno empreendedor.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

4.1 EDUCAÇÃO FINANCEIRA NAS ESCOLAS

Steffen (2016) realizou a matéria sobre finanças & investimentos sem complicação: como é a educação financeira no mundo, destacando que “o governo federal implementou a Estratégia Nacional da Educação Financeira (ENEF) com base na proposta de ensino de instituições financeiras nacionais e do Banco Mundial”.

A grande questão, é que precisa também mudar o comportamento, investindo nas crianças, pois conforme divulgado pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC, 2018), o índice de endividamento alcançou 60% das famílias.

O desenvolvimento de uma nação, para que seja educada financeiramente, pode levar tempo, e certamente é de longo prazo, mas os movimentos, mesmo que incipientes, já se mostram ativos nessa educação desde a infância, em casa, nas escolas e em atividades profissionais.

4.2 CONJUNTO DE HABILIDADES – INTELIGÊNCIA FINANCEIRA

O artigo original publicado pela *American Management Association* (2010), detalha a importância de conhecer os números, acabando com os silos, criando equipes multifuncionais, envolvendo os funcionários para que alcance os resultados, mas muitos funcionários, gerentes e líderes não sabem muito sobre: os números.

A história é sobre como compreender o lado financeiro dos negócios é um elemento crítico para o sucesso. “Inteligência Financeira é um conjunto de habilidades que podem e devem ser aprendidas por todos os gerentes”.

BERMAN K.& NIGHT J. (2016), destacam o conjunto de habilidades, conforme segue:

- Compreender a fundação. Este é o básico da mensuração financeira, incluindo a declaração de renda, balanço e demonstração de fluxo de

- caixa. É entender e ser capaz de explicar a diferença entre lucro e dinheiro. Os números não intimidam um gerente que entende a fundação.
- Compreender a arte. Sim, o financiamento é uma arte e também uma ciência. A disciplina deve quantificar coisas que nem sempre podem ser quantificadas, por isso tem que se basearem em regras, estimativas e suposições. Um gerente financeiramente inteligente entende onde a arte foi aplicada e o que isso significa para os resultados.
 - Compreender a análise. Depois que um gerente tiver os dois primeiros conjuntos de habilidades, ele poderá usar as informações para analisar os números com maior profundidade. Gerentes financeiramente inteligentes podem usar ferramentas como análise de proporção e ROI para informar suas decisões.
 - Entendendo a grande figura. Um gerente financeiramente inteligente sabe que os números não podem contar a história toda. Ele sabe que a economia, o ambiente competitivo, as necessidades dos clientes e outras variáveis devem ser consideradas.

As pessoas dentro da empresa devem entender os números, para tanto, o fornecimento da educação sobre eles é uma boa prática comercial, para poder funcionar, aumentando a confiança, diminuindo a rotatividade e melhorando os resultados financeiros, criando uma empresa de alto desempenho, discutindo sobre os resultados, para poder saber o próximo movimento.

BERMAN K. & NIGHT J. (2016), citam uma empresa real, de sucesso, e como foi o processo de desenvolvimento:

A Young Manufacturing International, Inc. (YMI) é uma empresa real, focada no seu pessoal e na sua saúde a longo prazo, uma poderosa combinação para preparar o terreno para a criação de uma organização financeiramente inteligente.

A necessidade

YMI foi bem-sucedida com quase um bilhão de dólares em vendas, 1.500 funcionários em todo o mundo e aquisições que construíram o negócio, a empresa estava crescendo aos trancos e barrancos. Do lado de fora, as coisas pareciam excitantes e bem-sucedidas - e elas eram.

No interior, no entanto, as coisas não estavam correndo bem. Integrar novos funcionários em sua cultura forte estava se mostrando difícil.

A produtividade estava sofrendo com preocupações de segurança no emprego, já que as posições estavam sendo eliminadas.

As vendas caíram devido à confusão que os clientes estavam sentindo sobre as aquisições e a estabilidade do futuro. Houve uma desconexão crescente entre a estratégia e as medidas que a administração estava sendo responsabilizada por alcançar.

O CEO da YMI decidiu que algo grande precisava ser feito para colocar a empresa de volta aos trilhos. Ele sabia que todos os funcionários de sua organização eram o caminho para a criação de uma organização verdadeiramente bem-sucedida. No entanto, ele também sabia que, para prosperar no longo prazo, deveria haver um foco de barbeador em sua estratégia e métricas-chave.

O plano - "voltar ao básico" - comunicou rapidamente o status atual da empresa, seu foco estratégico, objetivos e suas principais métricas. Eles não tinham que fazer suposições.

O estudo mostra que a inteligência financeira é um processo e pode ser desenvolvida ao longo da vida, sendo que proporciona informações e ações úteis para o gestor utilizar com agilidade e de forma estratégica para o desenvolvimento de uma atividade profissional, projetando o futuro, melhorando sua performance de produtividade, de incentivo aos colaboradores e de direcionamento e foco nos objetivos.

4.3 ATITUDES QUE APOIAM NO SUCESSO DE EMPREENDER

Segundo HERNANDES (2014), “quando se domina os números da empresa, administra o caixa adequadamente, utiliza ferramentas de gestão e tem conhecimento prático de investimentos, contabilidade e tributos aplicáveis ao negócio se desenvolveu a inteligência financeira”.

Há 22 anos com o real, vive-se uma estabilidade econômica, sendo assim, os jovens com menos de 40 anos, já vivem essa experiência, sem ter passado, por corte de zeros, URV, troca de moeda, possibilitando um orçamento pessoal, com sobra de caixa e entendimento fácil da dinâmica de planejamento dos seus recursos, publicada pela revista melhor - gestão de pessoas (2016).

Os anos de 2015 e 2016 foram difíceis, onde possibilitou as pessoas se reinventar, lidar com as mudanças e criar oportunidades de diminuir seus gastos e despesas.

4.4 MOTIVOS DE FECHAMENTO DE UMA EMPRESA

O Sebrae SP (2014) em pesquisa realizada para identificar os principais motivos de fechamentos de uma empresa, destacou os três principais motivos:

Quadro 8 – Principais motivos de fechamento de uma empresa

1º Lugar: Falta de comportamento empreendedor	Autoconhecimento das competências e habilidades, identificando se tem as atitudes necessárias de: persistência, comprometimento, pesquisas de informações, que motivem e crie novas formas, novo produto, novo processo, para a continuidade do negócio. A falta de recursos financeiros e a possibilidade de falência são fatores que influenciam na tomada de decisão de empreender.
2º Lugar: Falta de Planejamento Prévio	Iniciar um negócio, sem criar um plano de negócios, avaliando todos os riscos e oportunidades.
3º Lugar: Pouca Gestão Empresarial	Despreparo para a gestão financeira, na disponibilidade de produtos, na gestão do estoque, no recrutamento e seleção de pessoal, na produção e na administração de todos os recursos de forma eficiente.

Fonte: <http://static.proguide.vn/image/2014/2/1/682_apluc1-emaj.jpg>

Os fatos destacados representam uma realidade, podendo servir também de incentivo para o empreendedor que se encontra despreparado, sem planejamento, sem conhecimento de gestão e a garra para empreender, enfrentar novos desafios, avaliar seu negócio, suas atitudes e possa se preparar e fazer a diferença para obter o sucesso.

4.5 RESPOSTAS NECESSÁRIAS PARA O NEGÓCIO

O plano de negócios é um planejamento para ajudar a clarear os objetivos, avaliar a ideia do produto ou serviço ofertado, servindo essencialmente para ordenar a ideia, estudar a viabilidade e definir a estratégia a ser perseguida, também utilizada para prestar contas normalmente ao público externo, sejam eles, para captação de recursos e servir para direcionar o rumo da empresa.

Já o relatório gerencial é um resumo dos principais indicadores da empresa, que, quando analisado com frequência, ajuda a entender a evolução do negócio e também a detectar divergências com aquilo que foi planejado. (CERBASI, 2016 p.39).

As informações que merecem uma atenção especial e que servem para tomada de decisão, devem apresentar clareza e ser de entendimento de todos os interessados, pois normalmente em uma sociedade, a distribuição de responsabilidades comercial, na operação ou administrativas, são executadas por cada representante nomeado entre os sócios ou por eles contratados.

Cerbasi (2016) sugere um modelo de relatório gerencial, com informações gerenciais, buscando respostas para a gestão, pois nas dúvidas questiona-se:

- A empresa estará em equilíbrio nos próximos meses?
- A empresa está crescendo?
- A empresa está mais eficiente, melhorando a rentabilidade?
- A empresa tem fôlego para crescer mais?
- Os investimentos previstos são viáveis?
- Para investir mais, a empresa tem recursos próprios ou vai buscar junto a terceiros?
- A estratégia de investimento está mais eficiente?
- A estrutura de capital está mais eficiente?
- Quanto distribuir dos resultados?

4.5.1 Negócios que não prosperam

Máxime que a empresa que não dá lucro pode estar relacionada com as finanças ou não, pois:

Quadro 9 – Problemas dos Negócios que não dão lucro

Negócios que não dão lucro, mas não possuem problemas financeiros	Pode estar relacionada a baixa qualidade dos seus produtos, que possuem colaboradores e/ou parceiros insatisfeitos, sofrem com a concorrência agressiva. Os problemas podem ser de marketing, de estratégia, de pessoal, de organização, de falta de foco ou qualquer outra natureza, não sendo a melhor gestão das finanças que irá salvá-las.
Negócios que não dão lucro porque possuem problemas financeiros	Empresa com excelentes produtos ou serviços, que dominam seu mercado, que têm venda em crescimento, clientes satisfeitos, marca sólida, reconhecimento público, que causam inveja à concorrência, que possuem colaboradores engajados e bom clima do trabalho, mas que têm dificuldades de remunerar seus sócios de maneira minimamente satisfatória, ou mesmo que possuem dificuldades para manter suas contas em dia. Esse é o tipo de negócio que vende muito bem, mas não dá lucro porque tem problemas financeiros e de gestão dessa área.

Fonte: Cerbasi (2016)

Por sua vez, as empresas podem quebrar por falta de dinheiro, e não de lucro. Assim tem-se os três grandes erros dessa magnitude no ambiente empresarial, conforme mostra o quadro 10.

Quadro 10 – Os três grandes erros financeiros nas empresas

ERRO 1 – Não Planejar Entradas, Saídas e o Destino do Lucro	Sem planejar, não sabe: Onde há dinheiro parado desnecessariamente. Quanto a empresa está devendo a terceiros, como fornecedores, concessionárias, governo, bancos e sócios. Quanto a empresa terá de pagar o que deve. Quando e quanto sairá de dinheiro do caixa. Quando e quanto entrará de dinheiro no caixa.
ERRO 2 – Superdimensionar a estrutura do negócio	Casos em que o negócio cresce acima das expectativas e chega a uma situação em que a estrutura não dá mais conta de atender à demanda. Chamado de Subdimensionamento , uma falha estratégica de falta de visão de mercado e não financeira. O Superdimensionamento é considerado um erro essencialmente financeiro, caracterizado pelo investimento em equipamentos com capacidade de operação superior à necessidade ou ao rendimento das vendas, por falta de estudo da demanda do mercado.
ERRO 3 – Fazer Empréstimos em vez de Financiamentos	Empréstimo é um serviço financeiro completamente distinto do serviço denominado Financiamento. Financiamento refere-se a utilizar o dinheiro da instituição financeira para uma destinação específica, geralmente compra de algo. Empréstimo refere-se a um pedido de socorro financeiro, quando há escassez de caixa, ou seja, falta de Capital de Giro, por motivos diversos, inclusive por investimentos superdimensionados, em geral com juros altos.

Fonte: Cerbasi (2016)

O pensar é sim uma necessidade para os negócios, sair operacionalizando pode custar muito caro e ser totalmente destrutivo, assim, o planejamento vêm do exercício do pensar, dimensionar, repensar, checar para avaliar se não esqueceu de algo importante, pesquisar condições que podem viabilizar sem descapitalizar o negócio, ser prudente para o crescimento, sabendo o momento da estratégia de manutenção e avaliar a necessidade de novos investimentos e em quanto tempo começará a render o que se espera.

4.5.2 As decisões de investimento de capital são essenciais para o sucesso ou insucesso da empresa

As decisões de investimento fazem referência a aquisições de ativos e visam dar uma estrutura capaz de criar condições favoráveis de funcionamento e/ ou implementação de novos projetos na empresa. Nenhuma empresa que queira crescer e se desenvolver pode prescindir de uma boa administração financeira, que cuide de seus recursos monetários, aplicando-os e distribuindo-os eficientemente em todos os setores.

As despesas de investimento podem ser consideradas um custo afundado e, portanto, irreversível, por diversos fatores, um exemplo bem claro, uma montadora de automóveis é específica dessa indústria e um investimento malsucedido nesse caso só teria chances de ser recuperado pela venda da planta a outra firma da mesma indústria, provavelmente com um desconto bastante elevado, ESTUDO DE CASO: Empresa Prospecção S/A. (Freitas. A, 2014).

5. O PRODUTO DO TRABALHO: SUGESTÃO DE MODELO DE INFORMAÇÕES GERENCIAIS PARA PEQUENOS EMPREENDIMENTOS

5.1 ORÇAMENTO FINANCEIRO

Afirma Cerbasi (2016, p.40), “que todo o planejamento financeiro de um negócio bem-sucedido começa na construção do orçamento”, comparando como um kit de sobrevivência, tendo como função, mostrar o que vem adiante.

O Orçamento é a projeção dos efeitos financeiros decorrentes de premissas que são assumidas a partir de decisões que irão afetar os negócios futuros, deve servir como um guia, indicando o caminho, portanto, deve ser flexível quando apresentar oportunidade de aperfeiçoar e não tolher a criatividade

Os passos para a construção de um orçamento, segundo Cerbasi (2016, p. 40):

- Obter relatórios financeiros confiáveis, que retratem adequadamente os negócios até a mais recente data de apuração das informações contábeis.
- Estudar os relatórios contábeis. Caso alguma informação aparente esteja fora da normalidade, deve se auditar essa informação.
- Com base nas decisões tomadas no passado, adotar premissas de ajustes nas vendas, de corte de custos e de melhorias nos processos.
- Se o cenário econômico for de mudanças ou instabilidade, criar diferentes conjuntos de premissas para diferentes análises; normalmente, utiliza-se uma projeção provável, uma otimista e uma pessimista.
- Projetar as consequências das premissas adotadas em relatórios que simulem o fechamento contábil do (s) próximo (s) períodos.
- Calcular os diversos indicadores financeiros sobre os relatórios financeiros projetados.
- Avaliar a evolução dos indicadores e efetuar ajustes nas premissas para melhorar tais indicadores.
- Orientar as diversas áreas da empresa (se for o caso) para as novas premissas de condução dos negócios e das rotinas.

Ao projetar as consequências das premissas estratégicas, é possível identificar e prevenir a escassez de recursos como caixa (Capital de Giro), mão de obra e estoques.

Ao projetar os indicadores financeiros, é possível ajustar as decisões estratégicas de maneira a aperfeiçoar premissas do passado, mas também para que o empreendedor não avance com estratégias que conduzam a uma situação pior do que a atual.

Inicia-se a ação do planejamento, onde o empreendedor pode dedicar mais tempo à estratégia e melhoria dos processos.

Olhar os indicadores gerenciais diariamente, se faz necessário para avaliar os resultados e melhorar o curso em tempo, caso apresente estar fora do rumo.

Quadro 11 – Modelo de Orçamento Financeiro

EMPRESA:	JAN	FEV	MAR
ENTRADAS TOTAIS	0	0	0
SAÍDAS TOTAIS	0	0	0
Resultado Líquido	0	0	0
Receita Operacional Bruta	0	0	0
Venda de Produtos			
Venda de Mercadorias			
Prestação de Serviços			
Deduções	0	0	0
Devoluções de Vendas	0	0	0
Tributos e Contribuições sobre Vendas	0	0	0
ICMS ST			
COFINS			
IPI			
PIS			
ICMS			
ICMS DIFAL			
DAS/ISS			
Impostos Provisão L.L	0	0	0
Provisão para IRPJ			
Provisão para CSLL			
Receita Operacional Líquida	0	0	0
Receitas Variáveis	0	0	0
Descontos Obtidos			
Receitas Eventuais			
Variação Cambial			
Custos e Despesas Variáveis	0	0	0
Custo de Vendas	0	0	0
CPV/CMV/CSP			
Comissões	0	0	0
Comissões sobre Vendas			
Bonificação			
Transportes	0	0	0
Transportes, Fretes e Sedex de mercadorias			
Embalagens	0	0	0
Embalagens			

Assessoria	0	0	0
Variação Cambial Passiva	0	0	0
Resultado Bruto	0	0	0
% Margem Contribuição			
Custos e Despesas Fixas	0	0	0
Despesas com Pessoal			
Academia			
Aviso prévio/indenizações trabalhistas			
Auxílio Combustível			
Convênio Farmácia			
Estagiários			
Férias			
PAT - Programa de alimentação do trabalhador			
Plano de Saúde			
Plano Odontológico			
PPR			
Salários			
13º Salário			
Vale transporte			
Treinamentos e Cursos			
Uniformes / Roupas e Acessórios			
Saúde Ocupacional			
Contribuição Sindical			
Outros Benefícios a Colaboradores e Terceiros			
FGTS			
INSS			
Despesas com Ocupação	0	0	0
Água e esgoto			
Aluguel			
Energia elétrica			
IPTU			
Material de Limpeza			
Vigilância Eletrônica e Manutenção			
Manutenção e Equipamentos	0	0	0
Locação de Máquinas e Equipamentos			
Manutenção e Material de Uso e Consumo			
Despesas Administrativas	0	0	0
Cartório			
Correios e Sedex de Documentos			
Despesas com Estrutura de Dados e Internet			
Jornais, revistas e periódicos			
Material de escritório			
Seguros			
Telefonia Celular			

Telefonia Fixa			
Impostos e Taxas Gerais			
Despesas com Veículos	0	0	0
Estacionamento			
Combustíveis			
IPVA / Licenciamento			
Veículos Manutenção			
Multas de trânsito			
Despesas com terceirizadas	0	0	0
Assessoria de Qualidade			
Assessoria em Software			
Assessoria Jurídica			
Assessoria Logística			
Contabilidade			
Serviços de Terceiros PJ			
Despesas Comerciais	0	0	0
Credito e Consultas Comerciais			
Publicidade e MKT			
Feiras e congressos			
Viagens e Estádias			
Despesas Tributárias	0	0	0
Custas Processuais			
Imposto de Renda s/Cambio			
IOF			
Multas contratuais			
Despesas Financeiras	0	0	0
Juros e descontos			
Despesas Bancárias			
Resultado Operacional	0	0	0
% Resultado Operacional			
Resultado Operacional Acumulado	0	0	0
Outras Entradas	0	0	0
Empréstimos Bancários	0	0	0
Receitas Financeiras	0	0	0
Rendimento de Aplicações Financeiras			
Juros ativos			
Outras Saídas	0	0	0
Investimentos	0	0	0
Empréstimos Bancários	0	0	0
Resultado Líquido	0	0	0
% Resultado Líquido			
Resultado Líquido Acumulado	0	0	0

Fonte: Elaboração Própria a partir de (Cerbasi)

O método de orçamento utilizado adaptado de um sistema orçamentário que reflete as atividades e os processos de negócio, chamado (Orçamento ABB), serve como ferramenta gerencial para medir a quantidade necessária de equipamentos e funcionários para atender à demanda projetada para o período, traduzindo em valores monetários, materiais, energia, e outros recursos necessários para o atingimento dos objetivos estratégicos da organização.

5.2 BALANÇO PATRIMONIAL - BP E DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO – DRE: RELEVÂNCIA

O empreendedor para evitar o fracasso, tem que conhecer alguns aspectos contábeis, a fim de que possa tomar a direção do seu negócio, afirma Cerbasi (2016, p.51), inteirar-se “em ter dados sobre a rentabilidade do negócio, o giro do estoque, o grau de imobilização do Ativo e o perfil do Passivo”.

O balanço patrimonial e a demonstração do resultado do exercício podem ser empregados como ferramentas de controle de prestação de informação, solicitados pelas partes interessadas.

Figura 2 – Representação do Ativo de uma empresa

Estoques Equipamentos Veículos Imóveis Dinheiro em Caixa Recebíveis	ATIVO Investimentos Feitos
--	---

Fonte: Elaboração Própria a partir de (Cerbasi)

O valor do Ativo da empresa, após se descontar a parte que está comprometida com terceiros “Passivo”, é o chamado Patrimônio Líquido.

Figura 3 – Investimentos e Recursos de uma empresa

ATIVO	PASSIVO Recursos de Terceiros
--------------	---

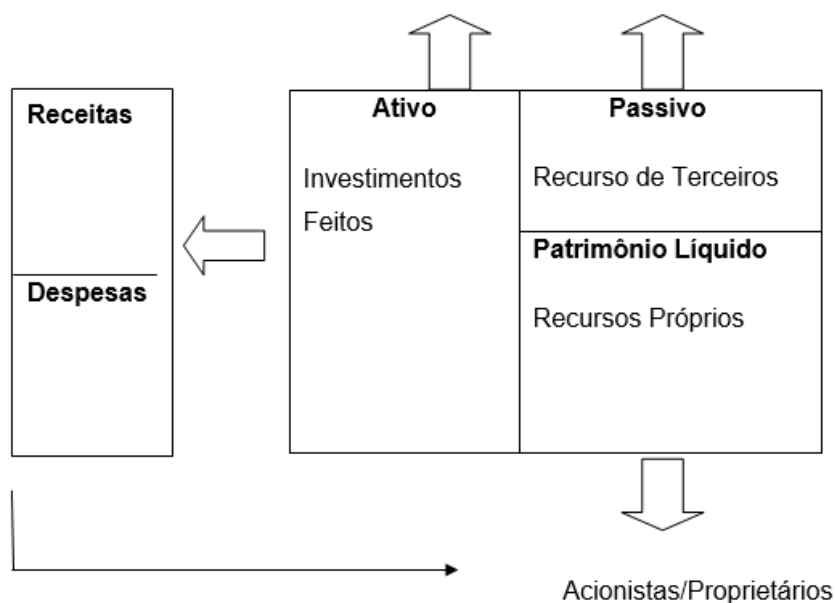
Investimentos Feitos	PATRIMÔNIO LÍQUIDO
	Recursos Próprios

Fonte: Elaboração Própria a partir de (Cerbasi)

Os investimentos que estão no Ativo não fazem sentido se não existir um resultado para a empresa.

A existência de aplicações de recursos na empresa só se justifica pela possibilidade que elas trazem de geração de Receitas, das quais parte será utilizada para pagar as Despesas típicas das operações empresariais.

Figura 4 – As receitas devem cobrir despesas e gerar Lucro.



Fonte: Elaboração Própria a partir de (Cerbasi)

Uma vez, que apenas o lucro não é suficiente para sustentar uma empresa, é preciso haver rentabilidade, remuneração do risco incorrido ao se empreender, uma empresa saudável é aquela que gera lucro suficiente para atender as expectativas e retorno de seus donos e também para permitir mais investimento no negócio.

“A teoria financeira, também chamada de *Dinâmica de Continuidade*. Se a empresa é considerada o melhor investimento para os sócios que sabem administrar seu risco, é recomendável assegurar que parte do próprio lucro gerado seja revertido em novos investimentos nessa rentável oportunidade. ”
 “É exatamente o efeito dos ganhos sobre ganhos, os juros sobre juros, que um investidor obteria também ao aplicar seu dinheiro em fundos ou em títulos no mercado financeiro (CERBASI, 2016).

A Demonstração do resultado do exercício - DRE tem como objetivo rentabilizar o investimento feito pelos sócios, ao acreditar que o negócio poderia contribuir com a sociedade e rentabilizar seus anseios pessoais e melhorar as condições de sua família, buscando a independência financeira.

A DRE evidencia a demonstração do resultado de suas vendas, com a dedução dos custos, despesas e impostos e o resultado do exercício obtido com o esforço operacional e a direção estratégica, analiticamente desenvolvida no orçamento financeiro pelos dirigentes, refletindo na variação que acontece no Patrimônio Líquido.

A estruturação é feita de forma clara para acompanhar a análise de resultado, distribuída em:

1. Resultado Bruto
2. Resultado Operacional
3. Resultado não operacional
4. Resultado Líquido

Quadro 12 – Estrutura da DRE Completa

<p>(+) Receita Bruta de Vendas</p> <ul style="list-style-type: none"> (-) Devolução, Descontos e Abatimentos (-) Impostos sobre o Faturamento <p>(=) Receita Líquida de Vendas</p> <ul style="list-style-type: none"> (-) Custo das Mercadorias Vendidas CMV OU Custo dos Produtos Vendidos CPV ou Custo dos Serviços Vendidos CSV
<p>(=) Lucro Bruto</p> <ul style="list-style-type: none"> (-) Despesas Operacionais <ul style="list-style-type: none"> Despesas Comerciais Despesas Administrativas <p>(=) Lucro Operacional</p> <ul style="list-style-type: none"> (+) Receita Financeira (-) Despesa Financeira (+) Outras Receitas Não Operacionais (-) Outras Despesas Não Operacionais <p>(=) Lucro Antes de Impostos sobre o Resultado - LAJIR</p>

(-) Impostos sobre o Lucro
(=) Resultado Líquido ou Lucro Líquido

Fonte: Elaboração Própria a partir de (Cerbasi)

Cerbasi (2016) destaca que a empresa arca com dois tipos de gastos que independem de suas qualidades operacionais:

O pagamento de juros, que depende seu nível de crédito e da capacidade de seus sócios de aportar capital;

O pagamento de tributos, sobre o qual a gestão não tem nenhum poder de decisão. (Sem dúvida, a empresa pode realizar um planejamento tributário para pagar, dentro da lei, menos impostos)

O resultado operacional, utilizado nas análises gerenciais, é o Lucro Antes dos juros e Impostos, conhecido pela sigla LAJIR ou em inglês EBIT (*Earnings Before Interest and Taxes*) ou EBITDA, contemplando-se a depreciação e amortização.

A diferenciação das técnicas de apuração de resultado por competência e por caixa é utilizada pelas empresas, para necessidades distintas.

A contabilidade utiliza o regime por competência, onde o fato de gerador é do período em que ocorreram os eventos de receitas e despesas.

A demonstração financeira, onde são obtidos os resultados financeiros com a demonstração do Fluxo de Caixa – DFC, oriundo das vendas, das compras e compromissos com pessoal e infraestrutura com informações de entradas e saídas de caixa, no período em que ocorrem, denomina-se o regime de caixa.

O Fluxo de Caixa Projetado é o instrumento utilizado pelas empresas que desejam conhecer suas entradas e saídas com maior aprofundamento. Sendo assim, é um ótimo instrumento para estimar o quanto de recursos externos uma empresa precisará nos próximos anos.

Quadro 13 – Modelo de uma Projeção do Fluxo de Caixa

EMPRESA:			
ITENS	VALOR		
	MÊS 1.	MÊS 2.	MÊS 3.
ENTRADAS (ou RECEBIMENTOS)			
Vendas à Vista			
Vendas a Prazo			
Aumento de Capital			
Receitas Financeiras			
Registros de Aplicações de Curto Prazo			

Outros Recebimentos			
TOTAL DAS ENTRADAS			
SAÍDAS (ou PAGAMENTOS)			
Fornecedores de Materiais			
Pessoal			
Encargos Sociais			
Serviços Gerais			
Despesas Comerciais			
Dividendos			
Tributos			
Imposto de Renda			
Amortização de empréstimos			
Juros			
Investimentos			
TOTAL DAS SAÍDAS			
FLUXO LÍQUIDO DE CAIXA			
SALDO INICIAL DE CAIXA			
NOVOS EMPRÉSTIMOS			
AMORTIZAÇÃO DE NOVOS EMPRÉSTIMOS			
SALDO FINAL DE CAIXA			

Fonte: Elaboração Própria a partir de (Lemes Jr)

A utilização do modelo permite ainda ao administrador prever a necessidade diária e mensal e se antever na busca da captação de recursos ou aproveitar suas reservas para uma decisão de investimento.

5.2.1 Análise Vertical

A análise vertical consiste em uma comparação da representatividade, em percentual de cada conta com o grupo de contas a que pertence.

Quadro 14 – Análise vertical dos balanços patrimoniais

BALANÇOS PATRIMONIAIS (EM R\$)				
ATIVO	31/12/2016	AV	31/12/2017	AV
CIRCULANTE	68.500	43%	103.000	50%
Financeiro	13.500	8%	13.000	6%
Caixa e Bancos	12.000	7%	5.000	2%
Aplicações Financeiras	1.500	1%	8.000	4%

Operacional	55.000	34%	90.000	43%
Duplicatas a receber	35.000	22%	40.000	19%
Estoques	20.000	12%	50.000	24%
NÃO CIRCULANTE	92.500	57%	105.000	50%
Investimentos	12.000	7%	12.000	6%
Imobilizado	80.500	50%	93.000	45%
TOTAL DO ATIVO	161.000	100%	208.000	100%
PASSIVO	31/12/2016	AV	31/12/2017	AV
CIRCULANTE	50.000	31%	62.200	39%
Financeiro	11.000	7%	17.000	11%
Empréstimos Bancários	7.000	4%	15.000	9%
Duplicatas Descontadas	4.000	2%	2.000	1%
Operacional	39.000	24%	45.200	28%
Duplicatas a pagar	15.000	9%	19.200	12%
Outras Obrigações	24.000	15%	26.000	16%
EXÍGIVEL À LONGO PRAZO	25.000	16%	38.000	24%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	86.000	53%	107.800	67%
Capital Social	55.000	34%	55.000	34%
Reserva de Lucros	31.000	19%	52.800	33%
TOTAL DO PASSIVO	161.000	100%	208.000	100%

Fonte: Elaboração Própria a partir de (Megliorini e Vallim)

Quadro 15 – Análise vertical da demonstração do resultado dos exercícios

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS (em R\$)				
	31/12/2016	AV	31/12/2017	AV
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	380.000	100%	420.000	100%
(-) CUSTO OPERACIONAL				
Custo das mercadorias vendidas - CMV	- 270.000	-71%	- 315.000	-83%
(=) LUCRO BRUTO	110.000	29%	105.000	28%
(-) DESPESAS OPERACIONAIS				
Despesas Administrativas	24.500	6%	29.000	8%
Despesas de vendas	28.000	7%	33.000	9%
(=) LUCRO OPERACIONAL OU LAJIR	57.500	15%	43.000	11%
(-) Despesas financeiras	- 5.500	-1%	- 9.850	-3%
(+/-) Resultados não operacionais	-		-	
(=) LUCRO ANTES DA CSLL E IRPJ	52.000	14%	33.150	9%
(-) PROVISÕES PARA A CSLL E IRPJ	- 17.680	-5%	- 11.271	-3%
(=) LUCRO OU PREJUÍZO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	34.320	9%	21.879	6%

Fonte: Elaboração Própria a partir de (Megliorini e Vallim)

5.2.2 Análise Horizontal

A análise horizontal evidencia a evolução das contas das demonstrações contábeis ao longo dos anos.

Quadro 16 – Análise horizontal dos balanços patrimoniais

BALANÇOS PATRIMONIAIS (EM R\$)				
ATIVO	31/12/2016	AH	31/12/2017	AH
CIRCULANTE	68.500	100%	103.074	150%
Financeiro	13.500	100%	13.074	97%
Caixa e Bancos	12.000	100%	5.045	42%
Aplicações Financeiras	1.500	100%	8.029	535%
Operacional	55.000	100%	90.000	164%
Duplicatas a receber	35.000	100%	40.000	114%
Estoques	20.000	100%	50.000	250%
NÃO CIRCULANTE	92.500	100%	105.005	114%
Investimentos	12.000	100%	12.000	100%
Imobilizado	80.500	100%	93.000	116%
TOTAL DO ATIVO	161.000	100%	208.079	129%
PASSIVO	31/12/2016	AH	31/12/2017	AH
CIRCULANTE	50.000	100%	62.200	124%
Financeiro	11.000	100%	17.000	155%
Empréstimos Bancários	7.000	100%	15.000	214%
Duplicatas Descontadas	4.000	100%	2.000	50%
Operacional	39.000	100%	45.200	116%
Duplicatas a pagar	15.000	100%	19.200	128%
Outras Obrigações	24.000	100%	26.000	108%
EXÍGIVEL À LONGO PRAZO	25.000	100%	38.000	152%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	86.000	100%	107.879	125%
Capital Social	55.000	100%	55.000	100%
Reserva de Lucros	31.000	100%	52.879	171%
TOTAL DO PASSIVO	161.000	100%	208.079	129%

Fonte: Elaboração Própria a partir de (Megliorini e Vallim)

Quadro 17 – Análise horizontal das demonstrações de resultados do exercício

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS (em R\$)				
	31/12/2016	AH	31/12/2017	AH
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	380.000	100%	420.000	111%
(-) CUSTO OPERACIONAL				
Custo das mercadorias vendidas – CMV	- 270.000	100%	- 315.000	117%
(=) LUCRO BRUTO	110.000	100%	105.000	95%
(-) DESPESAS OPERACIONAIS				
Despesas Administrativas	24.500	100%	29.000	118%
Despesas de vendas	28.000	100%	33.000	118%
(=) LUCRO OPERACIONAL OU LAJIR	57.500	100%	43.000	75%
(-) Despesas financeiras	- 5.500	100%	- 9.850	179%
(+/-) Resultados não operacionais	-		-	
(=) LUCRO ANTES DA CSLL E IRPJ	52.000	100%	33.150	64%
(-) PROVISÕES PARA A CSLL E IRPJ	- 17.680	100%	- 11.271	64%
(=) LUCRO OU PREJUÍZO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	34.320	100%	21.879	64%

Fonte: Elaboração Própria a partir de (Megliorini e Vallim)

As análises podem ser utilizadas para comparação de vários períodos, no caso da horizontal em comparação a um determinado período como base, no caso da vertical, avaliando a evolução ou movimentação das contas, podendo traçar uma visão gráfica e comparativa para a tomada de decisão.

5.3 CICLO OPERACIONAL E O CICLO DE CAIXA

O Ciclo operacional, conforme definido por (Cerbasi, 2016, p.94) como o intervalo de tempo desde a compra da mercadoria até o efetivo recebimento da venda. Como a empresa paga aos seus fornecedores antes de receber de seus clientes, esse prazo é chamado de Ciclo de Caixa ou Ciclo Financeiro.

É possível identificar que os prazos de Caixa são inferiores ao ciclo operacional, dessa forma se faz necessário um bom planejamento de recursos e giro, outra opção é uma boa gestão com negociação com fornecedores, a fim de garantir o ciclo de caixa positivo.

“O Ciclo de caixa favorável, quando a empresa possui um Prazo Médio de Pagamentos de Compras (PMPC) superior ao ciclo operacional (PMRE + PMRV), significa que, em média, os recebimentos de cada operação acontecem antes dos pagamentos referentes à mesma operação” (CERBASI, 2016, p. 154).

$$\text{PMPC} = \frac{\text{Fornecedores Médios}}{\text{Compras}} \times 365 \text{ dias}$$

Prazo médio, em dias, que a empresa tem para saldar seus compromissos

Em sua maioria, a tomada de decisão em buscar financiamento para o fluxo de caixa, tem influência de como a empresa otimiza a movimentação de seus recursos.

O Prazo Médio de Rotação dos Estoques - PMRE serve para medir a eficiência na entrega de compras, no processo de produção e na administração dos estoques.

$$\text{PMRE} = \frac{\text{Estoque Médio}}{\text{CMV}} \times 365 \text{ dias}$$

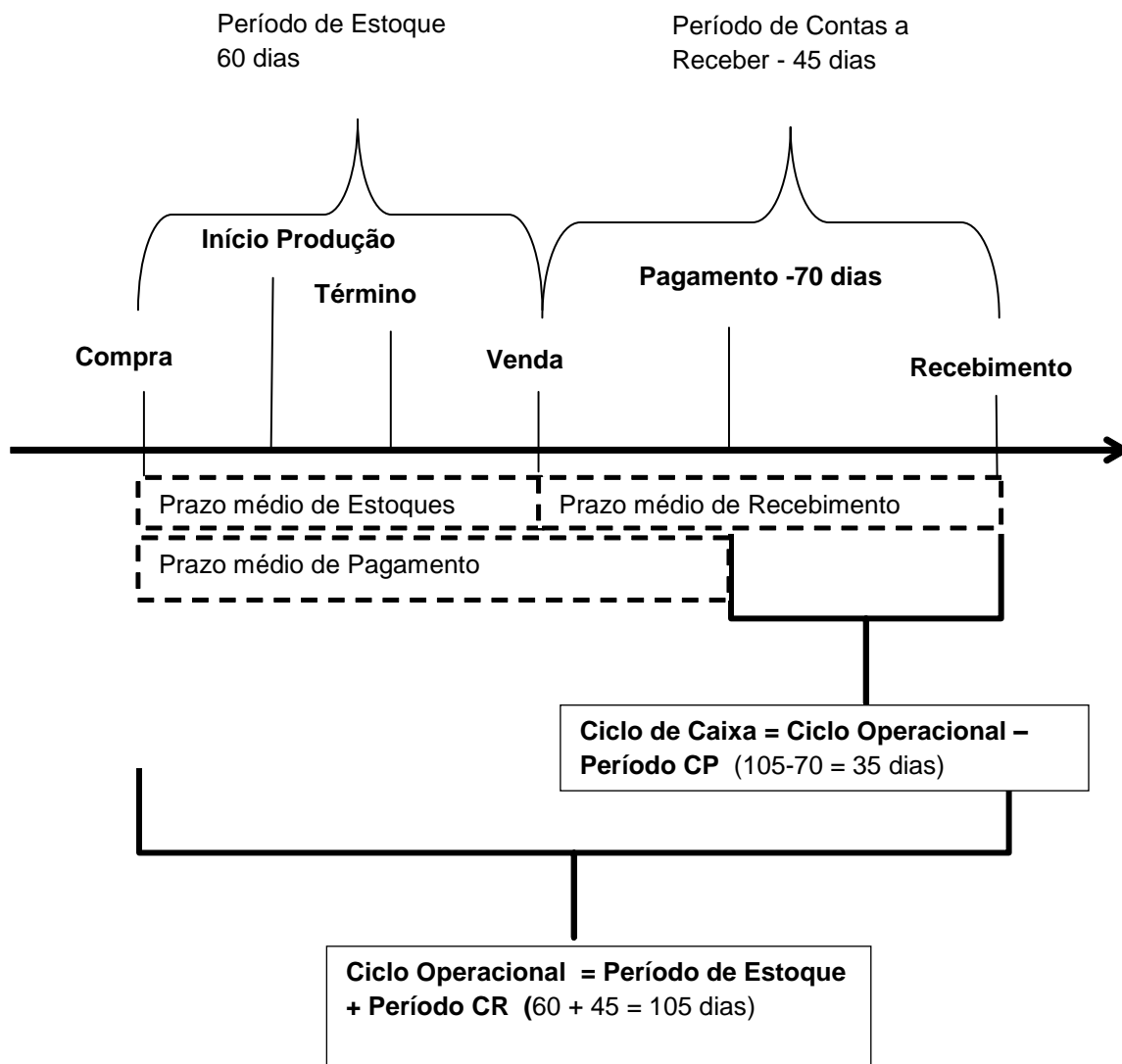
Prazo médio, em dias, que dura o estoque mantido na empresa.

O Prazo Médio de Recebimento de Vendas – PMRV, normalmente a política comercial acompanha o prazo utilizado pelo mercado, porém, as empresas devem se preocupar em ter um sistema de cobrança eficiente, garantindo o menor índice de inadimplência.

$$\text{PMRV} = \frac{\text{Recebíveis Médios}}{\text{Vendas Brutas}} \times 365 \text{ dias}$$

Prazo médio, em dias, que a empresa concede a seus clientes.

Figura 5 – Representação gráfica do ciclo operacional x ciclo de caixa.



Fonte: Elaboração Própria

Na avaliação da figura 5, identifica-se que o ciclo de caixa teve um desembolso antecipado no 70º dia e que o tempo de 35 dias para o retorno do investimento, precisa de disponibilidade de recursos financeiros, portanto, não operacional, dessa forma, ajustar o prazo com o fornecedor é uma boa prática de mercado como financiamento do seu ativo.

5.4 PONTO DE EQUILÍBRIO DA EMPRESA

O ponto de equilíbrio (*Break-Even-Point*) de uma empresa compreende uma situação caracterizada pela ausência de lucros ou de prejuízos.

Para atingir esse ponto, é necessário determinado volume de vendas, pelo qual se obtém certo montante de receita que seja igual ao montante de custos e despesas fixas de uma empresa mais o montante de custos e despesas variáveis daquele volume de vendas, ou seja, a empresa não tem lucro e nem prejuízo, ou seja, ficar no zero a zero. Nessa situação, a margem de contribuição iguala-se aos custos e despesas fixos

Dentro das Pequenas e Médias Empresas pode ser uma poderosa ferramenta a favor do administrador, onde o mesmo conseguirá por meio da análise do ponto de equilíbrio identificar a quantidade mínima de vendas que precisa para não obter prejuízo.

Esta é a meta mínima da mínima que seu negócio precisa alcançar. Se o faturamento for inferior ao Ponto de Equilíbrio, inevitavelmente terá prejuízo.

O cálculo do Ponto de Equilíbrio se dá em três passos:

1. Levantar os Gastos Fixos mensais
2. Calcular a Margem de Contribuição (receitas menos custos e despesas variáveis)

A Margem de Contribuição é simplesmente o lucro do produto ou do serviço, isto é, é o seu faturamento menos os custos e despesas variáveis (aquelas ligadas às vendas).

Também pode ser calculada a partir de um único produto, bastaria pegar o preço de venda dele e tirar os custos e despesas variáveis.

$$PE = \text{Gastos Fixos} \div \% \text{ Margem de Contribuição}$$

Ponto de equilíbrio é igual aos Gastos Fixos divididos pelo percentual da Margem de Contribuição.

3. Achando a margem de contribuição, basta pegar 100% e diminuir todos os percentuais conforme abaixo:

%	Cálculo da Margem de Contribuição
100%	Total de Vendas
-43%	(CMV, CPV ou CSV)
-5%	Impostos
-5%	Comissões
-2%	Taxa de Cartões
45%	Margem de Contribuição Líquida

Aplicar a fórmula:

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = \text{Gastos Fixos} / \% \text{ Margem de Contribuição}$$

Figura 6 – Cálculo simplificado de Ponto de Equilíbrio

Cálculo simplificado de Ponto de Equilíbrio

Passo 1: Estimativa do Faturamento

Faturamento: 30.000,00

Passo 2: Estimativa dos percentuais de Custos Variáveis

% Custo Fornecedores / Matéria-Prima / Terceirizações	43%
% Impostos s/ Nota Fiscal	5%
Comissão de Vendas	5%
% Taxa Cartão	2%
Outros %	

Passo 3: Estimativa dos Gastos Fixos

Total dos Gastos Fixos mensais 12.000,00



Fonte: 4blue

Para empatar, não obter nem lucro, nem prejuízo, o faturamento mínimo aceitável é de R\$ 26.666,67, dessa forma a utilização dessa prática é indispensável para acompanhamento das vendas.

5.5 INDICADORES

Na sequência são relacionados alguns dos principais indicadores, para servir de guia de avaliação, da melhoria na rentabilidade sobre os investimentos feitos nos ativos e sobre os investimentos próprios no Patrimônio Líquido, a fim de análise dos itens que mais impactam o seu negócio e o que pode ser feito para melhorar esses resultados.

Quadro 18 – Principais indicadores de Acompanhamento.

PRINCIPAIS INDICADORES

TIPO	O QUE MEDE	LEITURA DO INDICADOR	ÍNDICE	FÓRMULA	MÊS 1	MÊS 2
Lucratividade - Evidenciam a rentabilidade da empresa	Taxa de retorno sobre o Ativo Total, mede a eficiência no uso dos investimentos totais nos Ativos, que tem como objetivo gerar receitas e resultar em lucros.	Indica que houve rentabilidade de um ano para ou outro, se o aumento dos investimentos em Ativos tenha aumentado em igual ou maior proporção que os lucros.	RSA	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Total}}$		
	Taxa de retorno sobre o Patrimônio Líquido	Indica a eficiência no uso dos investimentos feitos especificamente pelos sócios da empresa.	RSPL	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$		
Elemento de Análise Vertical da DRE	A margem líquida, mostra qual o percentual do faturamento é realizado como lucro líquido.	Indica a eficiência na margem, o percentual de retorno sobre as vendas	RSV	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas}}$		
Atividades - Evidenciam como os gestores administram o caixa, pagamentos e recebimentos.	Mede o tempo que uma empresa demora, em média, para receber duplicatas de clientes, pagar fornecedores e renovar estoques, além de medir os giros dessas contas.	Indica a utilização dos Ativos, como produtividade.	Giro de Ativos	Vendas		
				Ativo Total		
		Representa o intervalo médio, em dias, entre as renovações de estoques da empresa.	PMRE	$\frac{\text{Estoque Médio}}{\text{CMV}}$	X 365 dias	
			Indica a eficiência na administração de prazos de pagamentos e recebimentos	PMPC	$\frac{\text{Contas a receber}}{\text{Vendas a Prazo}}$	X 365 dias
PMRV	$\frac{\text{Duplicatas a pagar}}{\text{Compras}}$	X 365 dias				

PRINCIPAIS INDICADORES

TIPO	O QUE MEDE	LEITURA DO INDICADOR	ÍNDICE	FÓRMULA	MÊS 1	MÊS 2
Liquidez Corrente - Capacidade da empresa para honrar seus compromissos, junto aos credores.	Quanto a empresa possui em recursos disponíveis, bens e direitos realizáveis a curto prazo, para fazer face ao total de suas dívidas de curto prazo.	<ul style="list-style-type: none"> • < (menor) que 1,00: Deficitária • 1,00 a 1,35: Equilibrada • (maior) que 1,35: Satisfatória 	Liquidez Corrente	$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$		
Endividamento - O comprometimento dos Ativos da empresa em relação a terceiros.	O risco da empresa em decorrência de suas dívidas. Mostra a proporção de recursos de terceiros financiando o Ativo Total.	Uma empresa apresenta boas condições de solvência quando seus Ativos são financiados predominantemente por recursos próprios.	Endividamento	$\frac{\text{Passivo Total (PC+ELP)}}{\text{Ativo Total (AC+RLP+AP)}}$		
Cobertura de Juros - A capacidade de solvência da empresa.	Utilizado como referência da capacidade da empresa equilibrar suas contas com os compromissos assumidos.	Quanto mais resultado operacional a empresa tiver, mais dívida pode assumir, pois tem maiores condições de pagar juros.	Cobertura de Juros	$\frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Despesas de Juros}}$		

Fonte: Elaboração Própria a partir de (Cerbasi)

A utilização dos indicadores na gestão do negócio permite medir a saúde das finanças, a geração de lucros, rentabilidade, os pontos que requer melhoria e sua importância são vitais. O leme pode ser virado na direção que indica a necessidade de redirecionamento, rumo e ajustes, assim, o orçamento enquanto ferramenta de intenção de futuro, que comunica os números que a companhia almeja alcançar, aliado com a estratégia, disseminada em ações, precisa ser medido, acompanhado e discutido ao menos mensalmente, isso indica uma boa gestão compartilhada e o caminho para atingir os objetivos.

6. CONCLUSÃO E SUGESTÕES

A educação financeira desde a infância é um aspecto chave, para uma boa gestão financeira pessoal, que facilitaria o entendimento do pequeno investidor em administrar bem seus recursos, deste modo, aumentando as chances do pequeno empresário ter sucesso como empreendedor, minimizando a mortalidade de pequenos negócios, como também foi possível confirmar que existe o risco de o sonho em melhorar de vida, ser fatal na saúde das famílias, podendo gerar endividamento e perdas, refletindo a realidade desse conhecimento nos diversos conteúdos de finanças dos negócios, ao mesmo tempo em que se depara com a possibilidade de aprendizado ao longo do percurso, podendo ser adquirido com a experiência na interpretação dos números, que fornecem elementos racionais, para controlar e ajustar as decisões financeiras, na realização pessoal.

O Estudo possibilitou sugerir os modelos de análises financeiras para pequenos proprietários, com informações gerenciais, essenciais para apoiar na gestão e garantir a continuidade do negócio no curto e longo prazo, e se for necessário mudar o leme, conforme afirma Cerbasi, (2016 p. 185), “Dedicando-se regularmente a controlar e ajustar suas decisões financeiras se tornará mestre em identificar a hora de retirar o time de campo, evitando colocar seu capital em risco”.

Conclui se ainda, mesmo em sentido contrário ao senso comum que as informações podem não ter qualquer eficácia se não houver a preocupação de possuir números confiáveis, para as consultas, contando com pessoas de confiança e capazes, o que já se faz convencidas tais necessidades dos controles financeiros, seja qual for o tamanho da empresa e da obrigatoriedade por lei em manter alguns registros.

Finalmente, reconhecidas as (de) limitações deste estudo, resta claro que ele não teve, e não poderia ser diferente, a intenção em exaurir a temática que é fértil para este e novos estudos. Não obstante, entende-se que o mesmo cumpriu seu objetivo geral de demonstrar a importância da educação financeira, para a realização pessoal de proprietários e sustentabilidade de pequenos negócios, pois esses conhecimentos possibilitam administrar melhor os recursos, sejam eles em época de escassez ou de fartura; da mesma forma responde a questão de pesquisa sobre a

influência da educação financeira para a sustentabilidade dos negócios de pequenos investidores, em desenvolver um conjunto de habilidades necessárias ao preparo para a gestão a fim de enfrentar os novos desafios com positivismo ao se arriscar no mundo dos negócios, aproveitando as melhores oportunidades.

Assim, outros estudos como: a parte mercadológica do produto/serviço a serem ofertados a um determinado público, seus costumes e hábitos de consumo, a localidade e o acesso; são bem-vindos a somar-se a este em contribuição aos gestores dos pequenos negócios, os quais sabe-se representam em torno de 99% das empresas formais nacionais, portanto, neste caso, essenciais para o crescimento e desenvolvimento local, regional e nacional.

REFERÊNCIAS

- OLIVIERI, Maria de Fátima Abud. Educação Financeira. **REVISTA ENIAC PESQUISA**, [S.l.], v. 2, n. 1, p. 43-51, July 2013. ISSN 2316-2341. Disponível em: <<https://ojs.eniac.com.br/index.php/EniacPesquisa/article/view/108>> Acesso em: 06 mar. 2018. doi:<http://dx.doi.org/10.22567/rep.v2i1.108>.
- CERBASI, Gustavo. **Empreendedores Inteligentes Enriquecem Mais**. Rio de Janeiro: Sextante, 2016.
- STEFFEN, Emanuel. **Como é a educação financeira no mundo**. Disponível em: <<https://www.campograndenews.com.br/colunistas/financas-e-investimentos-sem-complicacao/como-e-a-educacao-financeira-no-mundo>> Acesso em: 27 mar. 2018.
- DOLABELA, F., **o segredo de Luísa**: 30ª Ed. Ver. E atual. – São Paulo: Editora de Cultura, 2006.
- KIM, W. Chan; MAUBORGNE, Renée. **A estratégia do oceano azul**: como criar novos mercados e tornar a concorrência irrelevante; tradução de Serra, A. C. – Rio de Janeiro; Elsevier 2005 – 20ª Reimpressão.
- GERBER, Michael E. **O Mito do Empreendedor**. 2 Ed. São Paulo, SP: Editora Fundamento Educacional, 2011.
- WANKES, Leandro. **A técnica PERT: histórico e conceitos** Disponível em: <<http://wankesleandro.blogspot.com.br/2010/04/4-passos-para-aplicar-tecnica-pert.html>> Acesso em: 16 mai. 2018.
- GITMAN, L. **Princípios da administração financeira**. São Paulo. Harbra, 1997.
- LEMES JÚNIOR, Antônio B; RIGO, Cláudio M. e CHEROBIM, A. P. **Administração financeira: princípios, fundamentos e práticas brasileiras**. 4ª. Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2016.
- VENTURA, Adriano M. **Planejamento e Controle Financeiro nas micro e pequenas empresas, visando a continuidade e a sustentabilidade**. Engepet. 2009.
- G1.GLOBO.COM. **Em época de crise, como o capital de giro ajuda micro e pequenos empresários**, Disponível em: <<https://g1.globo.com/especial-publicitario/em-movimento/bradesco/noticia/em-epoca-de-crise-como-o-capital-de-giro-ajuda-micro-e-pequeno-empresarios.ghtml>> Acesso em: 10 mai. 2018.
- SEBRAE SP. **Ranking dos principais motivos de fechamento de uma empresa**. Disponível em: <<http://blog.pr.sebrae.com.br/empreendedorismo/por-que-as-empresas-fracassam>> Acesso em: 26 mar.2018.
- RIBEIRO, Amanda. **Orçamento por Atividades**, Disponível em: <<https://financascorporativas.files.wordpress.com/2010/08/colc3b3quio-orc3a7amentc3a1rio-orc3a7amento-por-atividades-amanda.pdf>> Acesso em: 03 jun. 2018.

MEGLIORINI Evandir, VALIM, M.A. **Administração financeira: uma abordagem brasileira**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

BNDES, Disponível em:

<<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/guia/quem-pode-ser-cliente/>> Acesso em: 09 abr. 2018.

DICIONÁRIO FINANCEIRO, Disponível em: <<https://www.dicionariofinanceiro.com/>> Acesso em: 02 mai. 2018.

AMERICAN MANAGMENT ASSOCIATON, **The Financially Intelligent Organization: Knowing the Numbers Is a Parto of Everyone's Job**, BY KAREN BERMAN & JOE KNIGHT: Disponível em: <<https://www.business-literacy.com/author/karen-berman-joe-knight/>> Acesso em: 29 mar. 2018.

HERNANDES, Anderson. **Você tem Inteligência Empreendedora?** Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/voce-tem-inteligencia-empreendedora/>> Acesso em: 26 mar.2018.

REVISTA MELHOR – GESTÃO DE PESSOAS, **Como a Educação Financeira nas empresas é importante para o funcionário**. Disponível em: <<http://revistamelhor.com.br/como-a-educacao-financeira-nas-empresas-e-importante-para-funcionarios/>> Acesso em: 26 mar.2018.

ESTUDO DE CASO, **Empresa Prospecção S/A**, Disponível em: <<https://www.trabalhosgratuitos.com/Outras/Diversos/Estudo-De-Caso-385401.html>> Acesso em: 09 abr. 2018.

4blue, Disponível em <<http://www.4blue.com.br/ponto-de-equilibrio-financeiro-da-sua-empresa-em-3-passos/>> Acesso em: 23 mai. 2018.