

A IMPORTÂNCIA DA GESTÃO FINANCEIRA NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: O CASO DE UMA EMPRESA DE PEQUENO PORTE NO SETOR ALIMENTÍCIO

*MORAIS SILVA E NAVARRO, JOÃO VÍCTOR
Centro Universitário Academia – UniAcademia*

*VALVERDE, Anderson Rocha
Centro Universitário Academia – UniAcademia*

Linha de Pesquisa: Administração Financeira e Orçamentária

RESUMO

O Presente trabalho de conclusão de curso tem como objetivo analisar a relação das boas práticas da organização financeira em uma empresa de pequeno porte no setor alimentício. Atualmente no Brasil, empreender é uma tarefa muito difícil, devido aos inúmeros desafios que surgem durante esta empreitada, seja por parte governamental, excesso de burocracia, quantidade de tributos exigidos, falta de capacitação necessária, muitos vícios na prática empreendedora, falta de organização, entre outros. Desse modo a gestão financeira nas empresas torna-se fundamento de extrema importância, para garantir o controle, análise, planejamento das atividades financeiras e na tomada de decisões, alternativas que evitariam a falência de muitas micro e pequenas empresas no cenário nacional. As intervenções e o conhecimento acerca do controle financeiro por parte dos empresários além de aumentar a confiança na condução de suas empresas, também gera maiores lucros de acordo com o planejamento financeiro.

Palavras-chave: Planejamento financeiro. Organização. Empreendedor. Controle financeiro. Falência.

1 INTRODUÇÃO

As Microempresas (ME), Empresas de Pequeno Porte (EPP) e os Microempreendedores Individuais (MEI) são agentes muito importantes para a circulação e desenvolvimento na economia de um país, pois integram a maior parte dos centros econômicos regionais e locais. Nos anos anteriores assumiram a maior parte da geração de empregos formais no país, sendo responsáveis pelo desenvolvimento de regiões, elevando a arrecadação de tributos, renda e ajudando no crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) (SEBRAE, 2020).

Além disso, segundo o Sebrae, em 2011 existiam 9 milhões de ME, EPP e MEI e elas foram responsáveis por 27% do resultado do PIB nacional, em números e na produção no ano de 2001 elas geravam cerca de R\$144 bilhões e após 10 anos, em 2011 foi gerado por esse seguimento cerca de R\$599 bilhões em valores da época. “Os dados demonstram a importância de incentivar e qualificar os empreendimentos de menor porte, inclusive os Microempreendedores Individuais. Isoladamente, uma empresa representa pouco. Mas juntas, elas são decisivas para a economia”, considera Barretto (2017).

No entanto, ainda é notório que a falta de capacitação e conhecimento dos elementos administrativos e de gestão podem acarretar a falência desses segmentos. Segundo o site Terra, a taxa de mortalidade é muito elevada, entre o ano de 2006 e 2016 mais de 6,8 milhões de Microempresas e Empresas de Pequeno porte foram abertas no Brasil, entretanto desse número 67% foram a falência sem completar 5 anos de existência. As que sobreviveram, em sua maioria não são lucrativas e apenas sobrevivem. (TERRA, 2018).

Ademais, de acordo com a pesquisa de Sobrevivência das Empresas (2020), feita com base nos dados da Receita Federal e com pesquisa de campo, a taxa de mortalidade no seguimento é de 29%, nas Microempresas após cinco anos é de 21,6% e nas Empresas de Pequeno porte é de 17%. Segundo o Presidente do Sebrae Carlos Melles quanto menor é a taxa de sobrevivência desses pequenos negócios maior é a falta de conhecimento em gestão experiência no negócio e conhecimento do ramo. Ele ainda ressalta que o Sebrae possui mais de 100 cursos gratuitos e online e que neste ano começou a fornecer capacitação pelo WhatsApp. (Agência Brasil, 2021).

O presente trabalho de conclusão de curso tem como objetivo analisar a relação das boas práticas da organização financeira em uma empresa de pequeno porte no setor alimentício.

2 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Há no Brasil uma legislação própria para proteger as pequenas e médias empresas. Ela foi criada em 2006 para fazer a regulamentação do assentado na Constituição Brasileira, com o objetivo de ter um comportamento diferente e facilitado

às micro e pequenas empresas. É verdade que tiveram alterações e mudanças, mas sempre procurando colaborar com o desenvolvimento e competitividade (SEBRAE, 2010).

Por serem compostas com menos capital social, as Microempresas (ME), Empresa de Pequeno Porte (EPP) e Microempreendedor Individual (MEI) devem ser enquadradas em conformidade com a Lei complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006, alterada pela Lei Complementar n. 155/2016, a qual desenvolveu o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. A lei, em seu artigo 3º, define as ME e EPP como, a sociedade empresária, a sociedade simples e o empresário devidamente assinalados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas. Com isso, essas empresas são distribuídas de acordo com a receita bruta recebida, ou seja, as Microempresas são aquelas cuja receita bruta do ano-calendário é igual ou inferior a R\$ 360.000,00. Já as Empresas de Pequeno Porte são as que apresentam receita bruta anual acima de R\$ 360.000,00 e igual ou inferior a R\$ 4.800.000,00 (BRASIL, 2016). O MEI é aquela pessoa que trabalha por conta própria e pode possuir um único empregado e não pode ser sócio ou titular de outra empresa, sua receita anual é igual ou inferior a R\$81.000,00/ano (BRASIL, 2016).

Em pesquisa realizada pelo gov.br/mapadeempresas, ao final de abril de 2023 é possível observar que cerca de 93,7% das empresas do país são Microempresas (ME), Empresas de Pequeno Porte (EPP) ou Microempreendedor Individual (MEI), fato que representa 21.020.28 milhões de empresas nesse seguimento. Sendo 50,10% no ramo de serviços, 31,50% em comércio, 9% em construção civil, 8% em indústria, entre outros. Tais microempresas ou empresas de pequeno porte equivalem a 27% do Produto Interno Bruto (PIB) do país, segundo o Sebrae. Essas corporações vêm ganhando bastante notoriedade, devido ao seu crescimento em quantidade, mas isso não é o principal, o interessante é que tenham participação na economia (BARRETO, 2017).

3 GESTÃO FINANCEIRA NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

A Gestão Financeira, pode ser definida como um conjunto de práticas, indicadores, organizações, controles, processos, ações, métodos que servem como suporte e

auxílio para qualquer empresa sendo ela de grande porte, médio ou pequena, na tomada de decisões dos CEO, gestores, diretores, gerentes e até o microempreendedor individual ou empresário mais simples. É uma área muito importante da administração de empresas, sendo bastante vasta as suas aplicações e extremamente crucial para o desenvolvimento das empresas no que diz respeito a saúde da empresa, eficácia nos negócios e crescimento empresarial (GITMAN, 2004).

Uma empresa que não possui uma Gestão Financeira fica totalmente à deriva e sem saber para onde vai, como um barco sem bússola ou sistema de Gps em um mar: completamente perdido. Para ter êxito com uma startup, um pequeno empreendimento, e dentro de uma empresa consolidada é preciso gerenciar os recursos à disposição da maneira mais adequada possível, tarefa que cabe à administração financeira. Ela faz parte da estratégia de negócio e é uma ferramenta muito importante em um quebra cabeça organizacional (CRUZ, DACOL e RABELLO, 2008).

É de suma relevância para as micro e pequenas empresas conhecerem as principais ferramentas da gestão financeira, como observar de forma certa a demonstração contábil, ter uma organização do setor de recebimentos e pagamentos, receita, custos e despesas, a melhor linha de crédito etc. (Oliveira et al, 2019). Conforme diz FERRONATO:

“Apropriar-se dos conceitos de finanças corporativas significa dispor o pequeno empresário de um poderoso instrumento administrativo. Pela sua natureza, profusão de teorias, de ferramentas e de peculiaridades que lhes são próprias, a gestão financeira nos remete a afirmar que o domínio de suas melhores práticas é crucial para a potencialização de qualquer projeto micro empresarial. A gestão deve ser aplicada em cada parte de uma empresa. É difícil enxergar a diferença em empresas pequenas, mas ela existe” (FERRONATO, 2015, p.137).

Mesmo após anos de pandemia, crise na saúde e um estado de calamidade no ambiente empresarial, surgiram muitas novas empresas. Contudo há uma grande dificuldade nisso, em grande parte dos cenários, não há uma constância na vida dessas instituições no mercado; em sua maioria essa mortalidade se deve ao fato de não possuírem conhecimento adequado e falta de utilização das ferramentas de gestão que são extremamente importantes para a saúde do empreendimento. Com a

ausência de tais informações o empresário não obtém o sucesso na área gerencial (JACOMETE, 2019).

Existem dois picos nesse crescimento empresarial no Brasil, tanto no âmbito de preenchimento das vagas de empregos, quanto no aumento de renda e arrecadação. O primeiro diz muito a respeito do bom desempenho da economia brasileira nos anos de 2001 a 2011, com incentivo pelas políticas de créditos dadas nesse período para esse segmento (SEBRAE, 2016). Com isso, ao final de 2011 existiam cerca de 99% em média de ME, EPP e MEI nos empreendimentos no país (SEBRAE, 2020). O segundo diz respeito aos anos de 2018 a 2023, tendo em vista que muitas pessoas perderam seus empregos, então decidiram ousar e arriscar indo para o mundo do empreendedorismo, de acordo com o Presidente do Sebrae Carlos Melles: “O Brasil foi o único país onde a pandemia teve o papel mais forte de impulsionar o crescimento do empreendedorismo no longo prazo”.

Segundo Costa e Feitosa Filho (2019), muitos dos donos dessas empresas expressam uma grande desarmonia de manterem seus negócios saudáveis e caminhando como gostariam que estivesse. Esse fato decorre que muitos deles não possuem as bases de conhecimento necessários para desenvolverem seus negócios como graduações, cursos de capacitação e cursos técnicos. Além disso, muitos deles não demonstram interesse em buscarem tais métodos e informações, e em sua maioria não tem o tempo necessário para se dedicarem em análises gerenciais mais aprofundadas como Contabilidade Gerencial (CG), Gestão de Custos (CC), Fluxo de caixa (FC), Demonstrativo de resultado (DR), Margem de contribuição (MC), Ponto de equilíbrio (PE), Precificação de Serviços ou produtos etc.

Para comprovar as informações relatadas acima, segundo uma pesquisa realizada em 2014 pelo SEBRAE-SP com 1000 gestores dos segmentos de ME, EPP e MEI foram mostrados os seguintes resultados:

- 33 % dos gestores entrevistados com empresas ativas disseram que não possuem o costume de calcular de forma detalhada os custos dos produtos, entre os gestores de empresas fechadas, esse percentual vai para 42%;
- 47% dos gestores das empresas ativas relatam que não tem um controle rigoroso das receitas e despesas. Entre os gestores de empresas fechadas

esse número chegou a 54%. Isso demonstra o quanto é elevado a falta de controle sobre as finanças.

Após essa pesquisa é notório que quase metade dos gestores ativos das ME, EPP e ME tem problemas em relação a gestão financeira. Não obstante, Bacic e Bortolozzo Junior (2007) afirmam que somente o empirismo e as capacidades técnicas desses gestores não serão suficientes para evitar as graves deficiências, gerando ameaças a continuidade dos negócios, sendo de extrema relevância a utilização de hábitos e noções da gestão de custos (GC).

3.1 PRINCIPAIS INDICADORES DA GESTÃO FINANCEIRA

3.1.1 CONTABILIDADE GERENCIAL

É definida como um sistema de informações que fornece aos gestores, o manuseio dos recursos disponíveis de uma empresa (IUDÍCIBUS; MARION, 2011). Portanto, segundo MACHADO; RAPÉ; SOUZA (2019) a Contabilidade Gerencial tem assumido várias atribuições como auxílio na tomada de decisões, dando um norte fornecendo estratégias para melhor utilização do capital da empresa, como também a diminuição dos custos excessivos e o controle deles, e conseqüentemente obtendo resultados positivos na gestão financeira.

Além disso, o Institute of Management Accountants (IMA – Instituto dos Contadores Gerenciais), dos Estados Unidos a define como:

“[...] o processo de identificação, mensuração, acumulação, análise, preparação, interpretação e comunicação das informações financeiras usadas pela administração para planejar, avaliar e controlar uma organização e assegurar o uso adequado e a responsabilização por seus recursos.” (MARION, 2008, p. 16).

Com isso, faz-se importante o uso da Contabilidade Gerencial, pois ela fornece as partes interessadas respaldo para a tomada de decisões. Dessa maneira, são várias as aplicações da Contabilidade Gerencial sendo necessário identificar o caráter das decisões e objetivos a serem almejados pela gestão empresarial (COSTA, FEITOSA FILHO, 2019).

3.1.2 GESTÃO DE CUSTOS

Segundo (NONATO e LINS, p. 3, 2014), a gestão de custos em uma empresa é peça chave para garantir a preservação dela no mercado no que diz respeito a competitividade e aumento do lucro, pois sem o controle dos custos e a sua diminuição é muito difícil ela competir. Não obstante, o uso dessa ferramenta (adequado sistema de custos) é de suma importância em qualquer tipo de atividade, ainda mais as que precisam estabelecer preços nos produtos ou serviços. Sem a gestão de custos o gestor não tem dimensão para onde os recursos da empresa estão indo, qual tem sido os gargalos e saídas da empresa, bem como não consegue apurar adequadamente os resultados da empresa.

Frezatti (p. 74, 2009) diz que nos casos em que as divergências podem acontecer, tanto nos centros de custos, centros de resultados e unidades de negócio, o planejamento e gestão de custos devem estar ajustados e feitos de forma efetiva, pois servem como previsibilidade para abrangerem tais mudanças e não prejudicar o desenvolvimento dela.

Ainda Nonato e Lins (p. 6, 2014) afirmam que “em linhas gerais o objetivo principal do custeio é medir, avaliar, mensurar os objetos de custos. Como objeto de custo entende-se qualquer item, tais como produtos, clientes, departamentos, processos, atividades e assim por diante, para o qual os custos podem ser medidos e atribuídos. [...] A finalidade básica de todo sistema do custeio é prestar informações para a tomada de decisão, ou seja, fornecer instrumentos para que os usuários do sistema de custos possam obter informações confiáveis, relevantes e oportunas de forma a possibilitar a melhor condução das suas decisões.”

Ademais a Gestão de Custos torna-se um diferencial para que as Micro e pequenas empresas mantenham-se sustentáveis porque o gestor ou diretor poderá saber que produto ou serviço tem maior participação no resultado, ou ainda se algum deles está sendo inútil ou dando prejuízo nos resultados financeiros (CALLADO et al. 2003).

3.1.3 FLUXO DE CAIXA

Segundo Zdanowicz (2001), é a junção das entradas e saídas dos recursos financeiros de uma empresa em um tempo apurado. Segundo Sá (2008), o Fluxo de Caixa é um método de obtenção e análise de alterações dos resultados obtidos por uma determinada organização. Comparando todas as receitas que entraram e saídas pelas contas pagas tem-se o fluxo de caixa.

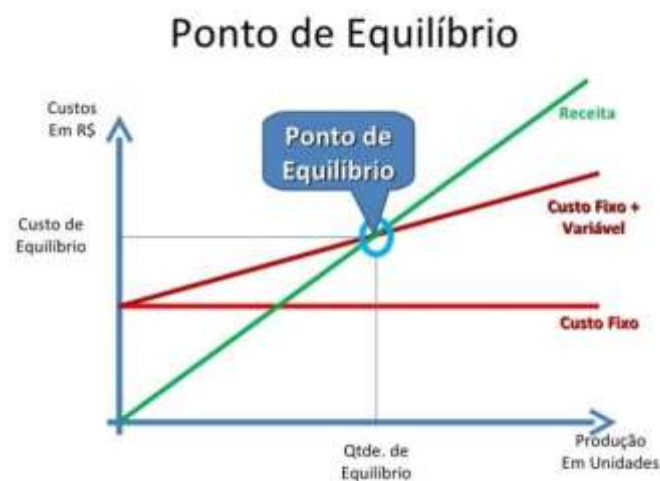
De acordo com Gitman (1997), a utilização dessa ferramenta (FC) é o principal pilar de uma empresa, pois sem esses cálculos a empresa não sabe quando tem saldos aceitáveis para investir em uma operação ou até mesmo quando precisa buscar tais recursos. Além disso, por possibilitar ao gestor um norte a respeito da área financeira da empresa, o Fluxo de Caixa ajuda na tomada de decisões a respeito da aquisição, venda, possíveis investimentos, busca ou pagamentos de empréstimos, ingestão de recursos por parte dos sócios etc. (AMÉRICO, 2021).

Para Zdanowicz (2001) o Fluxo de Caixa tem os seguintes objetivos: obter a estabilização entre a entrada e saída do capital da empresa; quitar os boletos nos prazos corretos; fornece ao administrador financeiro um olhar estratégico do quadro da empresa; mostra em que momento a empresa necessita ir atrás de recursos ou investir ou aplicar quando existir sobra no caixa; demonstra o quanto a empresa está vendendo ou o quanto precisaria vender e analisar os clientes que estão com inadimplência.

3.1.4 PONTO DE EQUILÍBRIO

Para RAYBURN (1996) o ponto de equilíbrio é o menor nível de operações, de produtos vendidos ou serviços desenvolvidos para que a empresa não tenha prejuízo. De acordo com MEGLIORINI (2012) o Ponto de Equilíbrio é o instante em que o número obtido pelas vendas gera uma receita que se iguala ao valor dos custos e despesas da empresa, ou seja, nesse momento a empresa não está tendo prejuízo. Qualquer venda que venha após esse momento é denominada lucro.

Para qualquer empresa esse indicador é o mínimo para que possa entender se as operações, produtos vendidos ou serviços prestados estão sendo suficientes para que a empresa se desenvolva e tenha lucro. Sem o conhecimento dessa ferramenta o gestor não consegue incentivar seus colaboradores a baterem metas de vendas ou de atendimentos ao cliente, pois não terá a noção básica para que pelo menos as receitas que forem entrar possam cobrir os custos e despesas. Segundo Warren, Reeve e Fees (2001) qualquer valor de venda inferior a esse ponto implicará em prejuízo, enquanto qualquer nível de venda superior ao ponto de equilíbrio implicará em lucro. Conforme gráfico abaixo:



Fonte: (ÁVILA, 2016)

O método pode ser utilizado como Análise Custo-Volume-Lucro, buscando-se o resultado em nível de atividade compatível com um determinado nível de lucro.

3.1.5 DEMOSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE)

É a demonstração de forma sucinta das operações feitas pela empresa durante o exercício social, destacando o resultado líquido do período (LUDÍCIBUS et al, 2009). Segundo Assaf Neto (2020), a DRE mostra de forma estrutural os resultados da empresa, demonstrando o lucro ou prejuízo em determinado momento. Essa demonstração de resultado revela as implicações das decisões com o passar do

tempo em relação as atividades desenvolvidas pelas empresas. Conforme molde abaixo:

DRE	R\$
(+) Receita Operacional	R\$ 0,00
(-) Impostos sobre a venda	R\$ 0,00
(=) Receita líquida	R\$ 0,00
(-) Custo das mercadorias vendidas	R\$ 0,00
(=) Lucro bruto	R\$ 0,00
(-) Despesas operacionais	R\$ 0,00
(-) Despesas com venda	R\$ 0,00
(-) Despesas financeiras	R\$ 0,00
(+) Receita financeira	R\$ 0,00
(-) Despesas gerais e adm	R\$ 0,00
(=) Lucro Líquido	R\$ 0,00

Fonte: (ESCOBAR, 2016)

Através do DRE, será possível identificar a Margem Bruta, Margem Operacional e Margem Líquida obtidas pela empresa.

4 METODOLOGIA

O método de pesquisa é uma junção de processos e técnicas usadas para coletar e fazer as análises dos dados obtidos. Ele fornece o meio para que se possa alcançar os objetivos propostos, ou seja, para que possa responder nossas questões é necessário o uso dessas ferramentas (STRAUSS; CORBIN, 1998).

A pesquisa feita no presente artigo baseia-se na autora Vergara (2007), que diz que “a pesquisa metodológica está associada aos caminhos, formas, maneiras e procedimentos utilizados para atingir determinado fim.”

Esta é uma pesquisa quanto aos fins de natureza descritiva, pois demonstrará as devidas proporções a característica de um microempresário, em relação a importância da gestão financeira em seu empreendimento, sua relação com determinados indicadores, seu conhecimento sobre eles, sua utilização em suas empresas, quais suas aplicações e benefícios. Quanto aos meios, foi utilizado pesquisa bibliográfica utilizando livros e artigos para embasamento deste artigo e será utilizado para

investigação empírica nesse assunto e buscar respostas em uma entrevista aplicando questionário para esse empresário.

Desta forma, foi realizada uma entrevista por questionário aplicada ao dono de uma empresa de pequeno porte, no segmento da indústria alimentícia sediada em Juiz de Fora, Minas Gerais, Brasil. Com o objetivo de verificar e notar qual o conhecimento sobre alguns dos principais indicadores da gestão financeira citados no referencial teórico, qual sua utilização em suas empresas e qual o grau de importância que dão a tais indicadores para o desenvolvimento de sua empresa.

5 ESTUDO DE CASO

No dia primeiro de novembro do ano de 2023, foi realizado uma entrevista com um empresário proprietário de uma empresa no ramo da indústria alimentícia. Constatou-se que o mesmo, ao ser entrevistado, possuía curso técnico em administração e desde sua infância tinha o sonho de empreender. Tendo em vista ao longo dos anos sempre buscar esse sonho, procurou por conhecimentos na área da administração, estudando por vezes por conta própria e sendo autodidata.

A empresa (EPP- Empresa de Pequeno Porte) objeto do presente estudo de caso é do ramo alimentício, mais precisamente uma indústria que faz todo o processo de fabricação de batata palha. Antes de conseguir montar a empresa, chegou a trabalhar por seis anos nesse mesmo ramo, mas sendo um funcionário de uma empresa do estado de Santa Catarina. A sua trajetória nela iniciou-se na parte comercial, era responsável em fazer vendas dos produtos em mercearias e pequenos mercados, com o passar do tempo foi evoluindo, começou a vender para grandes mercados e atacados. Por conseguinte, com muito empenho e dedicação passou a ser monitor de vendas, depois supervisor de vendas. Nesse tempo antes de assumir o último cargo, trabalhava na região do sul de Minas Gerais, a empresa começou a expandir seus negócios e veio para Juiz de Fora trabalhar na região da zona da Mata Mineira. Logo após, a empresa precisou ampliar e tornou-se necessário ir para a região do estado do Rio de Janeiro. Nesse momento foi um divisor em sua trajetória de colaborador/funcionário e aquele sonho que tinha desde criança. Por questões pessoais, ficaria difícil seguir para essa expansão e teve que ser desligado da empresa.

Nesse momento tão importante em sua vida, foi de extrema decidez tomar uma decisão. Sendo assim, teve o feeling e a visão de um problema na cidade de Juiz de Fora, Minas Gerais. Juiz de Fora não é uma cidade agrícola, possui muitos mares de morros ao seu redor, muitos prédios na maioria de sua região urbana e importa praticamente todos os itens alimentícios de cidades próximas e de outras regiões do país. Assim sendo, foi possível observar uma necessidade que gerou uma oportunidade de negócio. No princípio trabalhou com um familiar nesse segmento de indústria alimentícia de batata palha, percebeu que ele não possuía conhecimento necessário na área administrativa, não tinha noção de nenhum tipo de controle, organização e dos principais indicadores de gestão financeira. Após algum tempo trabalhando com esse parente, notou a necessidade de fazer algo diferente porque da forma que estava era inviável continuar, para isso buscou ainda mais estudo na área administrativa para que quando tivesse a sua empresa faria tudo diferente. Depois de realizar uma venda e obter uma comissão teve a ideia de começar sua própria empresa através desse valor que tinha recebido.

Foi assim que em janeiro de 2018 criou sua primeira empresa, começou como microempreendedor individual revendendo o produto final e chegou atualmente a ser empresa de pequeno porte optante pelo Simples Nacional fabricando seu próprio produto, possuindo hoje uma lista de 4 produtos totais em seu portfólio. Atualmente ocupa a função de administrador da empresa, busca sempre estar presente em seu empreendimento e é responsável por toda a parte da gestão financeira. O fim do empreendimento do parente que começou a trabalhar junto, infelizmente com as práticas citadas acima não aguentou por muito tempo e acabou fechando. Com isso, praticou ainda mais a gestão em sua empresa de forma correta.

Um dos diferenciais que utilizou foi a alocação corretas dos recursos, ou seja, desde o princípio teve a organização de gerir o capital da empresa. Outro fator determinante para esse crescimento que infelizmente muitas Microempresas, Empresas de Pequeno Porte e Microempreendedor individual não colocam em prática é ter a separação do CNPJ para o CPF, ou seja, saber separar os recursos, ser bastante regrado e organizado, pois sem esse entendimento fica muito mais complexa a gestão financeira.

Além disso, foi constatado que utiliza de tecnologias como softwares para executar a gestão com mais eficiência, tanto no fluxo de caixa que tem o hábito de lançar as entradas e saídas diariamente, semanalmente e mensalmente, como a gestão de custos que é tratada como um fator determinante de lucro, pois quanto maior for o conhecimento da Gestão de Custos e seu respectivo controle, maiores serão as chances de lucro na venda do produto, assim como a precificação correta etc.

A respeito da contabilidade, é feita de forma terceirizada e conta com a contabilidade gerencial para ajudar e dar respaldo para a tomada de decisões em sua empresa, esses dados são fornecidos pelo contador de forma mensal por balancetes, balaços, planilhas, gráficos e Demonstração de Resultado do Exercício. Por ser o dono e responsável pela gestão da própria empresa além de conhecer tais indicadores apresentados no referencial teórico faz a utilização correta deles, como por exemplo o cálculo mensal do Ponto de Equilíbrio, que é a quantidade mínima de produtos que devem ser produzidos ou vendidos para o resultado financeiro mínimo para quitar os custos. Um dos resultados do efetivo trabalho desenvolvido e motivo de muito orgulho para a empresa relatada acima é ter todos os débitos de impostos e fornecedores pagos, sem possuir qualquer dívida em aberto. Além de ter crédito disponíveis nas instituições financeiras que utiliza para utilização em capital de giro ou até investimentos maiores, liberados a qualquer momento.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Após análise da entrevista realizada, apesar de não representar a totalidade das microempresas e empresas de pequeno porte é possível tomar como exemplo para todos que terão acesso a presente pesquisa como que a utilização desses indicadores pode auxiliar na gestão financeira e na busca de resultados agradáveis.

Foi observado que quando a gestão financeira é utilizada como uma ferramenta pelo empresário em sua empresa os resultados podem ser mais facilmente atingidos. Além disso, é necessário que haja uma busca por conhecimento de administração e gestão por parte dos empresários, sem isso e a falta de entendimento dos indicadores principais nenhuma empresa poderia emitir uma Nota Fiscal, pois está no caminho do fracasso. A falta do investimento em tecnologia e atualização, além da ilusão que

muitos tem de ter o próprio negócio também são fatores determinantes para que não dê os resultados satisfatórios.

Muitas pessoas entram no mundo dos negócios menosprezando o conhecimento de administração e de empreendedorismo, tendo uma falsa ideia que ser proprietário é um caminho mais fácil ou até mesmo que sempre haverá facilidades. Mas a verdade é que existe um caminho árduo e trabalhoso para obter um negócio lucrativo e que produza resultados consistentes e sustentáveis. Por trás de uma microempresa ou empresa de pequeno porte que dê resultados positivos existe um proprietário que busca evolução a todo momento, vive o negócio o máximo de horas do seu dia, busca o conhecimento a capacitação e está sempre presente.

ABSTRACT

This course conclusion work aims to analyze the relationship between good practices in financial organization in a small company in the food sector. Currently in Brazil, entrepreneurship is a very difficult task, due to the numerous challenges that arise during this endeavor, whether on the part of the government, excessive bureaucracy, amount of taxes required, lack of necessary training, many defects in entrepreneurial practice, lack of organization, between others. In this way, financial management in companies becomes an extremely important foundation, to guarantee control, analysis, planning of financial activities and decision-making, alternatives that would avoid the bankruptcy of many micro and small companies on the national scene. Interventions and knowledge about financial control on the part of businesspeople, in addition to increasing confidence in running their companies, also generate greater profits according to financial planning.

REFERÊNCIAS

MARION, José Carlos. **Contabilidade Empresarial**. 10. Ed. São Paulo: Atlas, 2003.

PIVETTA, Geize. **A Utilização do Fluxo de Caixa nas Empresas**: Um modelo para a pequena empresa. Revista Eletrônica de Contabilidade. Volume I. 2005.

SEBRAE, **Causa Mortis**: o sucesso e o fracasso das empresas nos primeiros cinco anos de vida. Disponível em: <
http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/biblioteca/EstudosPesquisas/mortalidade/causa_mortis_2014.pdf> Acessado em: 17 de novembro de 2014.

SILVA, Edson Cordeiro da. **Como Administrar o Fluxo de Caixa das Empresas – Guia de sobrevivência empresarial**. 3ª edição. São Paulo: Atlas, 2008.

ZDANOWICZ, José Eduardo. **Fluxo de caixa: uma decisão de planejamento e controle financeiro**. 8. ed. Porto Alegre: Sagra Luzzatto, 2000.

FREZATTI, F. **Orçamento empresarial: planejamento e controle gerencial**. 5. ed. Atlas, 2013.

PADOVEZE, CLÓVIS LUÍS. **Contabilidade Gerencial: um enfoque em sistema de informação contábil**. – 7. Ed. – São Paulo: Atlas, 2010.

ASSAF, Alexandre; GUAISTI Fabiano. **Fundamentos da Administração Financeira**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

HOJI, Masakazu; LUZ, Adão Eleutério da. **Gestão financeira e econômica: didática, objetiva e prática**. São Paulo: Atlas, 2019.

MASIERO, Gilmar. **Administração de empresas**. 3. ed. Saraiva, 2012. MATIAS-PEREIRA, José. **Manual de metodologia da pesquisa científica**. 3. ed. Atlas, 2012.

PORTAL SEBRAE. **Como fazer a gestão financeira do pequeno negócio**. Disponível em: . Acesso em: 04 maio 2019.

RIBEIRO, Osni. **Contabilidade de Custos**. 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2018. SILVA, Edson. **Como administrar o fluxo de caixa das empresas**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

SILVA, Edson. **Como administrar o fluxo de caixa das empresas**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

TERRA. **Especialistas revela os segredos das empresas que quebram**. 2018. Disponível em: . Acesso em: 11 maio 2019.

CATHO. (s.d.). CATHO. Fonte: Secretária Financeira: Disponível em: . Acesso em 10/10/2022.

CIELO, I., & CIELO, L. (2007). **A Importância dos Conhecimentos em Gestão Financeira para os Profissionais de Secretariado Executivo**. *Gestão Organizacional e o papel do Secretariado Executivo*, 151-154.

PEREIRA, P. C. **Mercado Financeiro**: Uma visão educacional. 12-102, (2014).

Redivo, C. L; Redivo, C. V; Suzuki. Demonstrativos Contábeis e Indicadores Financeiros, um foco relevante para as pequenas e micro empresas. **Revista Intertemas**, v. 9, Presidente Prudente: 2004.

GEM; **Empreendedorismo no Brasil**: Relatório executivo, Curitiba: IBQP. 2008.