

Lilian dos Santos Siqueira

Bacharel em Administração de Empresas pelo Centro
Universitário Lusiada - UNILUS.

Claudia Kauffmann Barbosa

Mestre em Gestão de Negócio pela Universidade Católica
de Santos - UNISANTOS. Docente do Curso de
Administração de Empresas do Centro Universitário
Lusiada - UNILUS.

*Artigo recebido em dezembro de 2016 e
aprovado em dezembro de 2016.*

A IMPORTÂNCIA DA GESTÃO FINANCEIRA NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

RESUMO

Este trabalho apresenta uma breve pesquisa sobre a importância da gestão financeira nas Micro e Pequenas Empresas (MPE's) e a importância do apoio do governo com incentivos fiscais e do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) com orientações e auxílios aos microempreendedores. O objetivo é mostrar o quanto é importante para a empresa o conhecimento e planejamento financeiro e os resultados positivos obtidos após inserir esse planejamento e o quanto as MPE's são importantes para a economia do país. Mostra-se também o desenvolvimento das MPE's e quanto elas cresceram ou deixaram de fechar após o apoio do governo com uma lei específica para elas. Através de pesquisas foi possível notar a diferença que a gestão financeira faz para as MPE's e qual a região do país e o estado que tem o maior índice de mortalidade e o que tem o maior índice de sobrevivência e qual o setor que mais se desenvolve e o que tem mais dificuldades.

Palavras-Chave: Empreendedorismo. Gestão Financeira. Micro e Pequenas Empresas. Planejamento Empresarial.

THE IMPORTANCE OF FINANCIAL MANAGEMENT IN MICRO AND SMALL ENTERPRISES

ABSTRACT

This paper presents a brief research on the importance of financial management in Micro and Small Enterprises (SMEs) and the importance of government support with tax incentives and the Brazilian Micro and Small Business Support Service (SEBRAE) with guidelines and aid to microentrepreneurs. The objective is to show how important the company is to the knowledge and financial planning and the positive results obtained after inserting this planning and how much the MPE's are important for the economy of the country. It also shows the development of MPEs and how much they have grown or stopped closing after government support with a specific law for them. Through research it was possible to note the difference that financial management makes to MPE's and which region of the country and state has the highest mortality rate and the one with the highest survival rate and which sector is the most developed and Which has more difficulties.

Keywords: Entrepreneurship. Financial management. Micro and Small Business. Business Planning.

Revista UNILUS Ensino e Pesquisa

Rua Dr. Armando de Salles Oliveira, 150

Boqueirão, Santos - São Paulo

11050-071

<http://revista.lusiada.br/portal/index.php/ruep>

revista.unilus@lusiada.br

Fone: +55 (13) 3202-4100

INTRODUÇÃO

Este trabalho tem como tema a importância da gestão financeira nas micro e pequenas empresas.

O empreendedorismo é importante para a economia do país por ser o maior gerador de empregos e representar $\frac{1}{4}$ do PIB brasileiro, e para o estudante de administração por ser função básica do administrador, saber empreender. O objetivo principal é mostrar como o Planejamento Financeiro nas MPE's é importante para que o Empreendedorismo no Brasil tenha resultados melhores. O objetivo específico é mostrar a importância das micro e pequenas empresas para a economia do país e o mercado de trabalho.

A importância deste trabalho reflete em mostrar aos microempreendedores a importância da Gestão Financeira para o crescimento e desenvolvimento da sua empresa, mudando a cultura e passando a compreender que o planejamento financeiro traz um melhor controle dos resultados que a sua empresa obterá.

O trabalho visa a responder a seguinte pergunta: Qual a importância da Gestão Financeira nas MPE's?

Após a inclusão da Gestão Financeira nas MPE's, os microempreendedores passam a ter melhor controle sobre suas empresas, adicionando planejamentos no seu cotidiano e obtendo resultados positivos, levando ao crescimento da economia e ajudando no desenvolvimento do Brasil e como consequência, diminuindo o índice de mortalidade.

Metodologicamente, este trabalho adotou o tipo de pesquisa qualitativa, baseando principalmente nos dados do SEBRAE e nos escritores Hisrich, Peters, Dornelas, Hoji e Oliveira.

EMPREENDEDORISMO E PLANEJAMENTO EMPRESARIAL

PERFIL DO EMPREENDEDOR NO BRASIL

Existem diversas definições para Empreendedorismo, cada definição com sua particularidade, mas todas consideradas de grande valor para os estudos sobre o tema. De acordo com Dornelas (2008, p.22), "empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades. E a perfeita implementação destas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso".

Para Hisrich (2002, p.18), "empreendedorismo é o processo de criar algo diferente e com valor, dedicando tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação econômica e pessoal".

Segundo Timmons (citado por DORNELAS, 2008, p.5), "o empreendedorismo é uma revolução silenciosa, que será para o século 21 mais do que a revolução industrial foi para o século 20".

O empreendedor de sucesso tem um perfil altruísta e visão abrangente, e em hipótese alguma, é egoísta. Há uma grande diferença em empresário milionário e empreendedor de sucesso. Ele pode ser dono de uma grande empresa, faturar milhões e ser reconhecido como chefe e não ser reconhecido como líder, já o empreendedor é reconhecido pelas suas características de líder, e não pela fortuna que ele acumula (MELLO, 2011).

Segundo a pesquisa do especialista Pedro Mello (2011), existem 9 (nove) perfis de empreendedores brasileiros. São eles: Empreender com a cara e a coragem, Empreender por parceria, Empreender com base na comunicação, Empreender com o exemplo da estabilidade, Empreender inovando, Empreender com idealismo, Empreender com conhecimento, Empreender com senso de poder e Empreender com a intuição. A seguir serão descritos as características de cada perfil.

A característica predominante de Empreender com a cara e a coragem, é a própria coragem. O empreendedor não tem medo de arriscar, arregaça as próprias mangas e coloca a mão na massa em busca do sucesso. Abrem mão do planejamento e atira-se de cabeça no negócio. Se escolherem planejar mais do que executar, saberá o quanto de energia poderia ser poupado. Apesar de serem teimosas, pessoas que empreendem pela coragem, são ótimos para abrirem novos caminhos e seu objetivo mais é a independência. Quando deixam a vaidade e o orgulho, se tornam ótimos líderes.

Aquele que empreende por parceria, tem como característica predominante a cordialidade. São flexíveis e cordiais, e tem o dom de solucionar problemas, quando estes já estão para romper relacionamentos. Tem habilidade única de gerar relacionamentos profissionais sólidos e duradouros. O foco de seus diálogos está sempre em busca do entendimento e da felicidade entre todos os participantes do grupo (MELLO, 2011).

Os empreendedores com base na comunicação têm como pontos fortes a comunicação, a criatividade e a capacidade de alegrar os outros. Conhecido como o simpático comerciante que utiliza da sua facilidade de se relacionar para vender seus produtos e serviços. Normalmente são pessoas divertidas que alegam o ambiente e descontrai. Porém é necessário encontrar equilíbrio na comunicação, para que não se torne desorganização.

A capacidade incansável de trabalhar, a austeridade na gestão financeira do negócio e a lealdade são algumas das características fortes de quem empreende com o exemplo da estabilidade. Tem grande capacidade de organização e disciplina. Renovação dentro do próprio negócio é um modo de motivar empreendedores com esse perfil (MELLO, 2011).

Quem empreende com idealismo, é passional e está em busca de um ideal de vida para si e para as pessoas ao seu redor. São pessoas descontentes com a sociedade, e que busca a solução através do empreendimento.

O empreendedor que age com conhecimento, se dedica a pesquisas e estudos e são pessoas introvertidas. Geralmente esses empreendedores se dedicam a algum negócio relacionado à ciência. Porém este empreendedor de ter cautela para que a dedicação aos estudos não se torne a busca pela perfeição.

Quem empreende com poder, tem capacidade visionária e senso de justiça. São pessoas que nascem líderes, são extremamente organizados e disciplinados. São pessoas determinadas, e por isso, passam uma imagem fria e calculista. Porém é necessário cuidado, já que pessoas com essas características são extremamente calculadores e autoritários, podendo ser refletida na saúde.

A intuição e a capacidade de percepção do mundo são características fortes de quem empreende com a intuição. Por conta dessas características, podem ser mais assertivos em seus negócios do que empreendedores com outros estilos, mas podem também tornar-se refém das preocupações com o mundo particular ou de seus negócios.

Apesar de todos esses perfis, o fator crítico de sucesso é o autoconhecimento.

"O caminho para o sucesso é descobrir seu perfil empreendedor e este passa pelo autoconhecimento. Mas aviso: conhecer-se tem um preço, que não é baixo, pois demanda tempo, desprendimento de sentimentos e de vontades, e uma grande batalha contra o ego." (MELLO, 2011, p.116).

A IMPORTÂNCIA DA INFORMAÇÃO DA GESTÃO FINANCEIRA PARA O EMPREENDEDOR

"A gestão financeira é um conjunto de ações e procedimentos administrativos que envolvem o planejamento, a análise e o controle das atividades financeiras da empresa." (LIZ, 2009).

Para obter sucesso, existem pontos fundamentais, mas o de suma importância é o planejamento financeiro e uma gestão de finanças bem organizada. Através da organização financeira, o empreendedor consegue conhecer a saúde financeira pessoal e da empresa, sabendo as decisões que deveram ser tomadas para aumentar o lucro líquido da empresa e manter sua situação financeira saudável.

Para o empreendedor adquirir conhecimentos para alcançar o sucesso através da organização financeira, ele pode utilizar de diversos recursos, como cursos online ou presencias, apostilas, livros didáticos, artigos ou uma simples busca no Google.

Basta aprender os principais indicadores financeiros e conhecer os principais relatórios gerenciais. Os indicadores financeiros são:

- a) Lucratividade sobre as vendas;
- b) Rentabilidade dos negócios;
- c) Poder de pagamento da empresa,
- d) Nível de endividamento da empresa;
- e) Margem de Contribuição;
- f) Ponto de Equilíbrio.

E os principais relatórios são:

- a) Controle de Vendas realizadas;
- b) Apuração dos Resultados da Empresa;

- c) Controle de Caixa do Movimento Realizado;
- d) Fluxo de Caixa;
- e) Balanço Gerencial.

Hoje, com a tecnologia avançada, não é necessário saber fazer tudo isso manualmente, pois os sistemas gerenciais mais simples, já nos fornecem todos esses dados, basta o empreendedor saber analisar cada relatório.

PLANEJAMENTO EMPRESARIAL

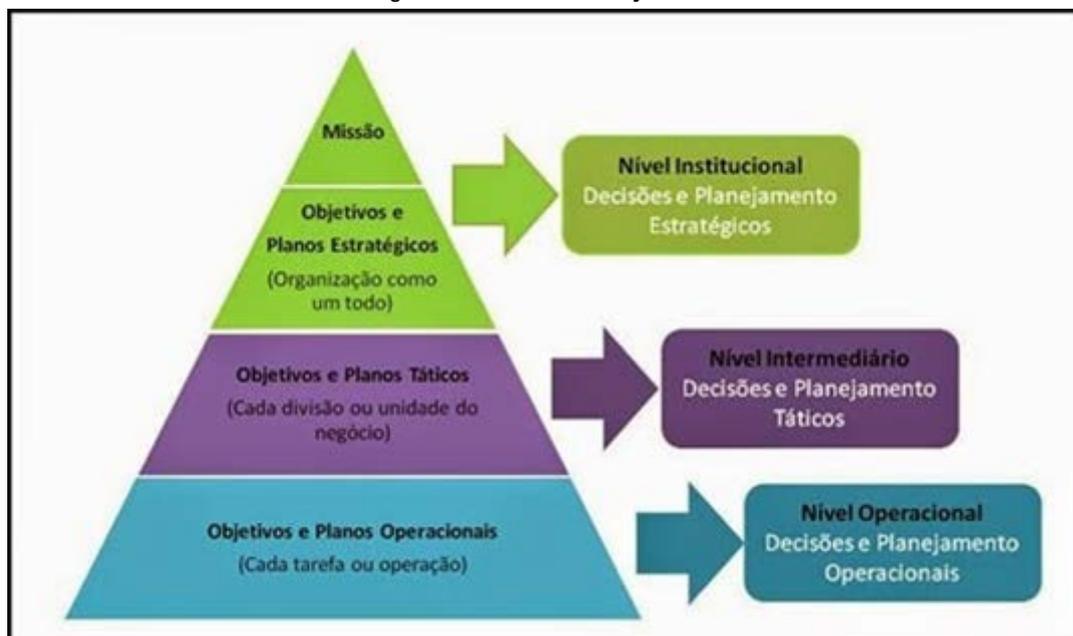
As PME's estão habituadas a sobreviver sem planejamento, vivendo um dia de cada de cada vez, porém isso é muito perigoso. Não quer dizer que ela irá falir, mas sim que ela estará apenas sobrevivendo e jamais crescendo. Nos dias atuais, para ter competitividade, é necessário estar à frente dos concorrentes, por isso deve haver mudanças na cultura dos empreendedores e a inclusão do planejamento.

"O planejamento consiste em estabelecer com antecedência as ações a serem executadas dentro de cenários e condições preestabelecidos, estimando os recursos a serem utilizados e atribuindo as responsabilidades, para atingir os objetivos fixados." (HOJI, 2010, p. 405).

O planejamento estratégico corresponde ao estabelecimento de um conjunto de providências a serem tomadas pelo executivo para a situação em que o futuro tende a ser diferente do passado; entretanto, a empresa tem condições e meios de agir sobre as variáveis e fatores, de modo que possa exercer alguma influência; o planejamento é, ainda, um processo contínuo, um exercício mental que é executado pela empresa, independentemente, de vontade específica de seus executivos. (OLIVEIRA, 2008, p.4)

Conforme mostrado na Figura 1, o planejamento empresarial é dividido em três níveis, que veremos a seguir.

Figura 1 - Níveis de Planejamento.



Fonte: PORTAL ADMINISTRAÇÃO, 14 de agosto de 2015.

Na Figura 2, podemos verificar como relacionar os tipos de planejamento aos níveis de decisão.

Figura 2 - Níveis de decisão e tipos de planejamento.

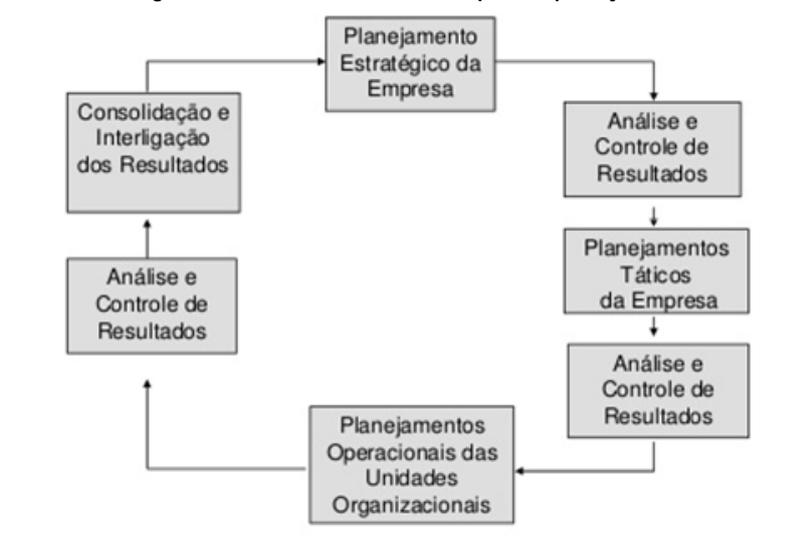


Fonte: OLIVEIRA (2008, p.15).

O planejamento estratégico relaciona-se com objetivos de longo prazo e com estratégias e ações para alcançá-los que afetam a empresa como um todo, enquanto o planejamento tático relaciona-se a objetivos de mais curto prazo e com estratégias e ações que, geralmente, afetam somente parte da empresa. (OLIVEIRA, 2008, p.15)

Na figura 3, será apresentado o ciclo básico dos três tipos de planejamento.

Figura 3 - Ciclo básico dos três tipos de planejamento.



Fonte: OLIVEIRA (2008, p.17).

Planejamento Estratégico

O planejamento estratégico é um planejamento de longo prazo e difícil de ser reversível, com risco expressivo. Envolve os níveis mais altos da Administração e implica na tomada de decisões complexas, pois exige investimentos altos com grandes volumes de recursos. (HOJI, 2010).

Planejamento estratégico é o processo administrativo que proporciona sustentação metodológica para se estabelecer a melhor direção a ser seguida pela empresa, visando ao otimizado grau de interação com os fatores externos – não controláveis – e atuando de forma inovadora e diferenciada. (OLIVEIRA, 2008, p.17-18)

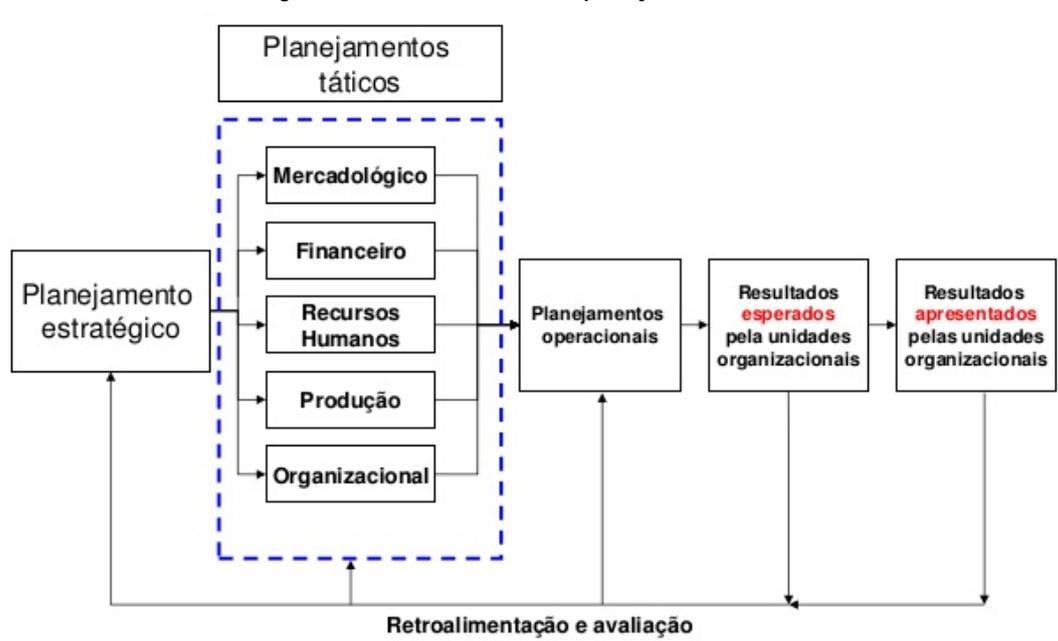
Planejamento Tático

O planejamento tático tem a função de aperfeiçoar uma parte do que foi planejado estrategicamente. Diferente do planejamento estratégico que abrange, geralmente, toda ou quase todas as áreas da empresa, o planejamento tático abrange uma área específica, afim de um objetivo específico. (HOJI, 2010)

Planejamento tático é a metodologia administrativa que tem por finalidade otimizar determinada área de resultado e não a empresa como um todo. Portanto, trabalha com decomposições dos objetivos, estratégias e políticas estabelecidos no planejamento estratégico. (OLIVEIRA, 2008, p.19)

Observa-se na figura 4, a sistemática de desenvolvimento dos planejamentos táticos.

Figura 4 - Desenvolvimento de planejamentos táticos.



Fonte: OLIVEIRA (2008, p.19).

Este tipo de planejamento é desenvolvido pelos níveis organizacionais intermediários, tendo como objetivo a utilização eficiente dos recursos disponíveis, para alcançar os objetivos predeterminados conforme a política da empresa.

Planejamento Operacional

O planejamento operacional deve maximizar os recursos utilizados em operações de determinado período. São ações de pequenos e médios prazos, mais repetitivas, descentralizadas e de maior reversibilidade (HOJI, 2010).

"Planejamento operacional é a formalização, principalmente através de documentos escritos, das metodologias de desenvolvimento e implantação de resultados específicos a serem alcançados pelas áreas funcionais da empresa." (OLIVEIRA, 2008, p.19-20).

Normalmente, são elaborados pelos níveis organizacionais inferiores, com foco nas atividades do dia-a-dia.

Para concluir, veremos no Quadro 1 e 2 as diferenças entre os três tipos de planejamento. Sendo no quadro 1, Planejamento estratégico e tático e no quadro 2, Planejamento tático e operacional.

Quadro 1 – Diferenças entre planejamento estratégico e planejamento tático.

Discriminação	Planejamento estratégico	Planejamento tático
Prazo	Mais longo	Mais curto
Amplitude	Mais ampla	Mais restrita
Riscos	Maiores	Menores
Atividades	Fins e meios	Meios
Flexibilidade	Menor	Maior

Fonte: OLIVEIRA (2008, p.20).

Quadro 2 – Diferenças entre planejamento tático e operacional.

Discriminação	Planejamento tático	Planejamento operacional
Prazo	Mais longo	Mais curto
Amplitude	Mais ampla	Mais restrita
Riscos	Maiores	Menores
Atividades	Meios	Meios
Flexibilidade	Menor	Maior

Fonte: OLIVEIRA (2008, p.21).

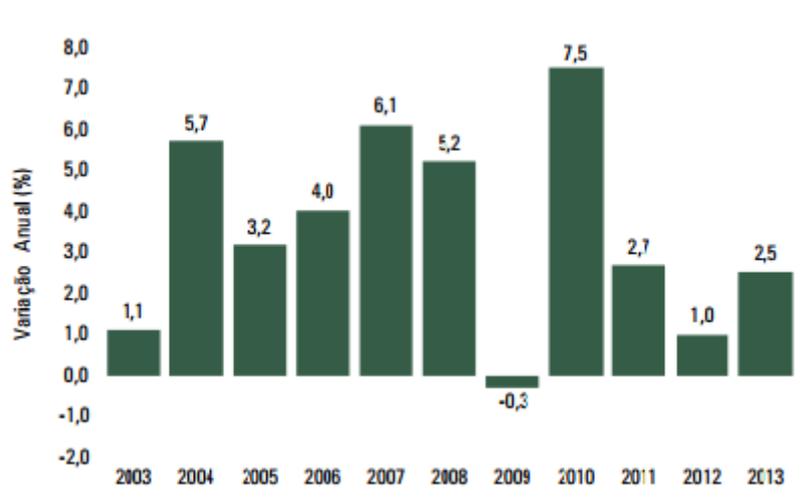
GESTÃO FINANCEIRA NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

O PAPEL DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS QUANTO AO CRESCIMENTO NO BRASIL

As MPE's são de suma importância para o crescimento do Brasil, pela sua participação na economia. Segundo dados do SEBRAE, em 2001, as MPE's eram responsáveis por 23,2% do PIB produzido no país. Já em 2011, ela se tornou responsável por 27%, mais de um quarto do PIB é gerado pelos pequenos negócios.

O gráfico 1 mostra esta evolução do PIB brasileiro, no período de 2003 a 2013.

Gráfico 1 – Crescimento do PIB brasileiro 2003-2013.



Fonte: SEBRAE, 2014.

Conforme Barretto, (2014), as MPE's já são as principais geradoras de riqueza no comércio no Brasil (53,4% do PIB). No PIB da indústria, a participação das MPE's (22,5%) já se aproxima das médias empresas (24,5%). E no setor de Serviços, 36,3% da produção nacional têm origem nos pequenos negócios.

Em 2011, as MPE's foram responsáveis por 44% dos empregos formais em serviços, e aproximadamente 70% dos empregos gerados no comércio. Isso representa 52% da massa salarial. A previsão para 2022, elaborada pelo SEBRAE, é de 12,9 milhões de empregos conforme mostra o Gráfico 2.

Gráfico 2 – Projeção de crescimento por categoria de empresa.



Fonte: SEBRAE, 2014.

Além desses fatores, os pequenos negócios ajudam a movimentar o setor de créditos e empréstimos bancários, aproveitando os serviços financeiros do SEBRAE e de instituições bancárias privadas.

"As MPE's também auxiliam as grandes empresas nos processos e desenvolvimentos, que por sua vez ajudam essas MPE's a se organizarem e estruturarem com manuais e boas práticas administrativas." (PUGA 2002 apud MASSULA et al., 2012).

A FERRAMENTA FLUXO DE CAIXA NAS MPE'S

"O fluxo de caixa é uma reserva de dinheiro, onde se oscila (e como), com entradas (vendas, empréstimos, venda de ações, entre outros), e saídas (pagamentos, compras, despesas em geral), é um saldo com um histórico, onde é realizado e planejado para um período." (ROSA, 2015).

O fluxo de caixa é uma ferramenta que ajuda a planejar as receitas e despesas que a empresa terá ou poderá ter, para um período determinado de tempo, levando ao conhecimento do gestor o saldo que a empresa terá, sem necessitar de ajudas externas, como, por exemplo, cheque especial ou empréstimo.

Porém, por cultura ou falta de conhecimento, os microempreendedores não utilizam desta ferramenta e acabam falhando por falta de planejamento ao utilizar o saldo positivo da empresa sem saber as duplicatas que estão por vir no próximo período.

O objetivo do fluxo de caixa é justamente este. Planejar para evitar surpresas desagradáveis na saúde financeira da empresa. Para isso funcionar os números deverão estar o mais próximo da realidade possível, deve-se também, utilizar um regime de competência, assim alcançaremos a projeção do Capital de Giro, onde obteremos um número bem próximo do saldo que estará disponível.

O fluxo de caixa, independentemente de ser de micro ou pequenas empresas, devem ser divididos em partes. Fluxos Operacionais, de Investimentos e de Financiamento.

O fluxo de caixa também identifica a sazonalidade da empresa, em qual dia do mês ela está mais propensa a pagar os fornecedores, os funcionários e outras despesas, sem atraso.

O fluxo de caixa deve ser utilizado como forma de planejamento e controle nas MPE's. É a forma mais eficaz de ver as movimentações financeiras, pois às vezes a empresa dá lucro, porém, acaba se endividando mais e mais. Deve ser utilizado o livro caixa, pois nele contém tudo de maneira

histórica e cronológica as informações financeiras da empresa. Muitas MPE's não controlam seu fluxo de dinheiro, então apelam para bancos, antecipações de créditos como refugio para repor seu capital de giro, pagando assim, juros exorbitantes no mês. (ROSA, 2015)

Porém, os recursos nas MPE's são escassos, e o gestor não tem a preocupação de melhorar esses recursos, para um bom retorno de informações e conhecimentos.

Para Rosa (2015), as vantagens do Fluxo de Caixa são:

- a) Facilita a elaboração de projetos e planejamentos para os próximos períodos;
- b) Os resultados financeiros são mais visíveis;
- c) Consegue visualizar possíveis futuros problemas com o capital de giro futuro.

E as desvantagens do Fluxo de Caixa são:

- a) Baixa quantidade de informações;
- b) Basta um erro no fluxo e todo o planejamento estará comprometido;
- c) Não existe um método específico para seu fluxo, alguns países fazem considerando os bancos, outro título, logo, não tem como deixar específico como fazer.

"Um fluxo de caixa bem administrado permite ao administrador financeiro manter a empresa em permanente situação de liquidez, administrar o capital de giro da empresa, avaliar os investimentos realizados em itens do ativo permanente entre outros." (RAMOS; ALVES, 2012).

Na Figura 5 será mostrado um modelo de fluxo de caixa para as micro e pequenas empresas:

Figura 5 – Modelo de Fluxo de Caixa para MPE's.

MÊS/ANO	SEMANA 1		SEMANA 2		SEMANA 3		SEMANA 4		SEMANA 5		TOTAL	
	Previsto	Realizado										
Saldo inicial de Caixa												
Dinheiro												
Cheque pré-datado												
Duplicatas a receber												
Cartão de crédito												
Outros recebimentos												
TOTAL DE ENTRADAS												
Impostos sobre venda												
Pagamento a fornecedores												
Pró-labore												
Salários												
Encargos												
Benefícios												
Água												
Luz												
Telefone fixo												
Telefone celular												
Provedor de internet												
Internet												
Propaganda e Marketing												
Despesas bancárias												
Comissões a vendedores												
Honorários contábeis												
Pagamento de serviços												
Combustíveis												
Despesas com veículos												
Materiais de escritório												
Aluguel												
Condomínio												
Compra de equipamentos												
Pagamento de financiamentos												
Outras despesas												
TOTAL DE SAÍDAS												
Saldo Operacional												
SALDO FINAL												

Fonte: Beco com saída, 10 de maio de 2010.

É de extrema importância, o planejamento do fluxo de caixa da empresa, pois a partir de seu capital disponível, saberá se precisará ou não tomar empréstimos de curto ou longo prazo, se precisará entrar no cheque especial no banco, ou recorrer a alguma outra forma de recurso financeiro, ou no caso de superávits, o que fará com o dinheiro, onde aplicar, comprar novos equipamentos ou investir. (ROSA, 2015)

VANTAGENS E INCENTIVOS PARA AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

As MPE's vêm crescendo ao longo dos anos graças às leis implantadas exclusivamente para elas, tornando assim, a inclusão no mercado, acessível.

"Grande parte das conquistas está apoiada no tripé de sustentação da Lei Geral que é a desburocratização, desoneração tributária (Simples Nacional) e estímulo ao desenvolvimento." (RAMIRO, 2012, p.9).

A vantagem da Lei Geral vai além da tributária. Contempla iniciativas para desburocratizar o dia a dia dos empreendedores, oferece a oportunidade de novos mercados, incentiva e promove a inovação tecnológica, amplia e facilita o acesso ao crédito, além de tornar mais justo o regime tributário aplicado às micro e pequenas empresas ao cobrar impostos de acordo com o volume de faturamento e a realidade de cada negócio (RAMIRO, 2012, p.9).

As MPE's passam a ter facilidade para iniciar o pequeno negócio, contar com apoio financeiro, com crédito a juros baixos, a facilidade de contratar funcionários e ter opções de recebimentos, como máquinas de cartões de crédito e débito.

"Hoje, os optantes pelo Simples Nacional, além de serem isentos das taxas cobradas para abrir uma empresa, também têm redução, total ou parcial, em outros oito tributos." (FERRARI, 2012, p.10).

Por conta de todas essas vantagens e incentivos fiscais e não fiscais, os microempreendedores passam a ter mais confiança de abrir o seu próprio negócio. Porém, com o limite de faturamento, os microempreendedores começam a ter receio de crescer, com medo de desenquadrar do Simples Nacional e passar a ter uma carga tributária muito pesada.

Apesar de representar 99% do total de empresas brasileiras e totalizar a 'pequena' fatia de 25% do PIB, o segmento garantiu o dobro de variação salarial em relação às grandes e médias empresas. Em 11 anos, de 2000 até 2011, o aumento real de salário nas grandes e médias empresas variou 9%, enquanto nas micro e pequenas empresas o aumento foi de 18%. Isso significa que os salários crescem mais no segmento dos micros e pequenos investimentos, tornando o setor ainda mais atrativo, não só para quem deseja abrir um negócio, mas também para aqueles que buscam uma ocupação dentro dessas empresas. (AZEVEDO, 2013)

DIFICULDADES DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO PLANEJAMENTO FINANCEIRO

A maior dificuldade das MPE's é manter as contas em dias, e a saúde financeira da empresa em boas condições, mas isso não é tão difícil quanto parece.

"Tomar medidas preventivas contra dificuldades que podem prejudicar os resultados - e comprometer o lucro - não é tão complicado como parece. Mas exige controles, disciplina, visão geral do negócio e do mercado." (KAYASIMA, 2013, p.8).

O consultor Rosolem (apud KAYASIMA, 2013), preparou 13 dicas para não comprometer a saúde financeira dos pequenos negócios:

- a) Separe as contas pessoais das contas da empresa;
- b) Levante os custos e despesas do negócio, separando-os em fixos e variáveis;
- c) Cuide dos controles gerenciais, analisando planejado X real;
- d) Não tente fazer tudo sozinho, crie uma equipe de apoio;
- e) Pense antes de demitir, a demissão e a substituição de pessoal representam despesas para a empresa;
- f) Busque novos mercados, para atingir as metas propostas de faturamento;
- g) Trate os concorrentes como parceiros e não como inimigos, procurando pontos fortes para incrementá-los na empresa;
- h) Negocie com fornecedores: prazo, preços e volumes;
- i) Fique atento à qualidade, tenha um diferencial que possa aplicar ao preço de venda;
- j) Avalie dívidas e investimentos;
- k) Analise o retorno sobre o investimento;
- l) Avalie o risco, para tomar as decisões corretamente;
- m) Procure inovar para melhor atender o cliente e reduzir gastos.

Outra grande dificuldade das MPE's são conseguir crédito nas instituições financeiras, já que muitas delas não conseguem um faturamento mensal estabilizado, o qual é utilizado para aprovação do crédito ou outras burocracias exigidas na obtenção de créditos. Com isso, elas buscam créditos mais fáceis, porém com juros maiores e menores prazos, como o cheque especial e o cartão de crédito.

Na figura 6, mostram-se quais as exigências das instituições para obtenção de crédito.

Figura 6 - Exigências dos bancos para concessão de crédito.



Algumas exigências dos bancos

- Alvará de funcionamento
- CNPJ atualizado
- Contrato social, ata de constituição e estatuto ou declaração de empresário registrados na Junta Comercial
- Balanço patrimonial e demonstração do resultado do exercício com assinaturas do contador e administradores da empresa, referentes aos três últimos exercícios, com indicação do número das folhas e do livro diário em que foram transcritos
- Balanço de abertura e previsão de faturamento nos primeiros 12 meses (empresa em implantação)
- Relação de vendas, assinada pelo contador da empresa, referente ao último exercício social, ou do período decorrido, quando a empresa não houver encerrado seu primeiro exercício social
- Recibo de entrega de declaração de Imposto de Renda para empresa dispensada de apresentar balanço ao Fisco federal, ou declaração de isenção, conforme o caso
- Alteração da Declaração de Empresário
- Escrituras dos bens imóveis, certificados de registros de veículos (CRVs)
- Autorização para consulta aos sistemas restritivos e à central de risco de crédito do Sisbacen, o sistema de informações do Banco Central

Fonte: Jornal de negócios – SEBRAE, em 16 de set de 2015.

“O crédito é fundamental para uma empresa manter-se equilibrada e com possibilidades de crescimento. O leque de opções passa, além do empréstimo bancário, por sistemas de financiamentos subsidiados, como BNDES, Finep, Fapesp, entre outras alternativas.” (CAETANO, 2013, p.5).

Porém, muitos gestores não conhecem esse leque de opções ou não tem tempo para aguardar a burocracia, o que levam a recorrer a algo mais caro e mais rápido, o Cheque Especial juntamente com o Cartão de Crédito.

MORTALIDADE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL

No Brasil, com a inclusão do Simples Nacional, as mortalidades das empresas passaram a ter o tempo de vida maior, porém ainda há um grande índice de mortalidade que veremos a seguir. As principais causas de mortalidade é a falta de planejamento, a gestão malfeita e o comportamento do empreendedor. Outras causas comuns são desentendimentos entre os sócios ou problemas pessoais.

“No primeiro ano de vida, 16,32% das empresas encerram as suas atividades. Entre um e cinco anos de vida, 44,95% dos empreendimentos desaparece e até 20 anos de existência mais de 87% das empresas encerram suas atividades.” (IBPT – INSTITUTO BRASILEIRO DE PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO, 2013).

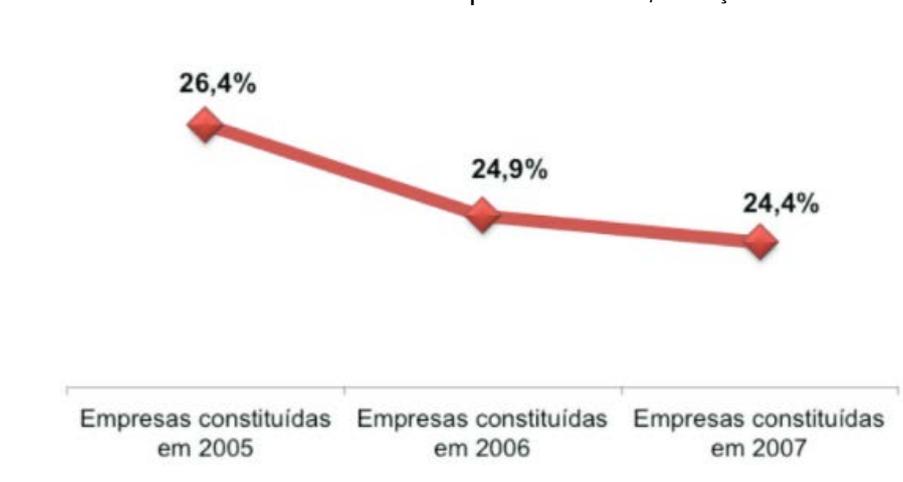
Quadro 3 – Mortalidade das micro e pequenas empresas.

IDADE POR OCASIÃO DA MORTE	Frequência %	Frequência acumulada %
entre 0 e 1 ano	16,32%	16,32%
entre 1 e 2 anos	9,84%	26,16%
entre 2 e 3 anos	7,98%	34,14%
entre 3 e 4 anos	6,02%	40,16%
entre 4 e 5 anos	4,79%	44,95%
entre 5 e 6 anos	4,11%	49,06%
entre 6 e 7 anos	3,99%	53,05%
entre 7 e 8 anos	4,01%	57,06%
entre 8 e 9 anos	3,17%	60,23%
entre 9 e 10 anos	3,26%	63,49%
entre 10 e 20 anos	23,69%	87,18%
entre 20 e 30 anos	9,55%	96,73%
entre 30 e 40 anos	2,57%	99,30%
entre 40 e 50 anos	0,67%	99,97%
entre 50 e 75 anos	0,02%	99,99%
entre 75 e 100 anos	0,01%	100,00%
Mais de 100 anos	0,00%	98,17%

Fonte: IBPT – INSTITUTO BRASILEIRO DE PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO, 2013.

O SEBRAE acompanha a evolução das MPE's e a sua taxa de mortalidade. Nota-se, no gráfico 3, que a mortalidade das empresas vem diminuindo conforme os incentivos vão aumentando, juntamente com o conhecimento e planejamento que vão sendo adquiridos.

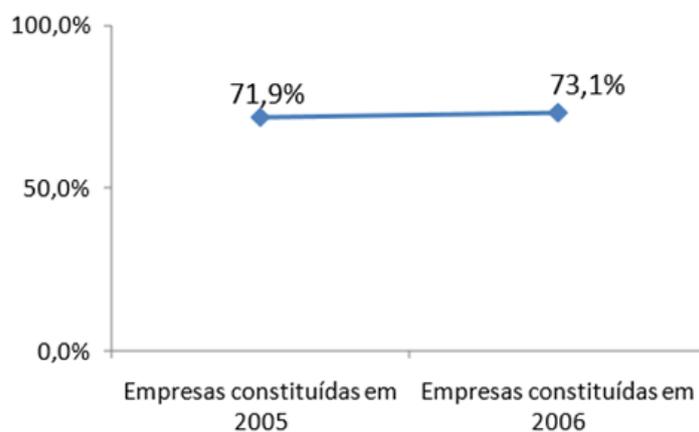
Gráfico 3 – Taxa de mortalidade de empresas de 2 anos, evolução no Brasil.



Fonte: SEBRAE Nacional, em 16 de set de 2015.

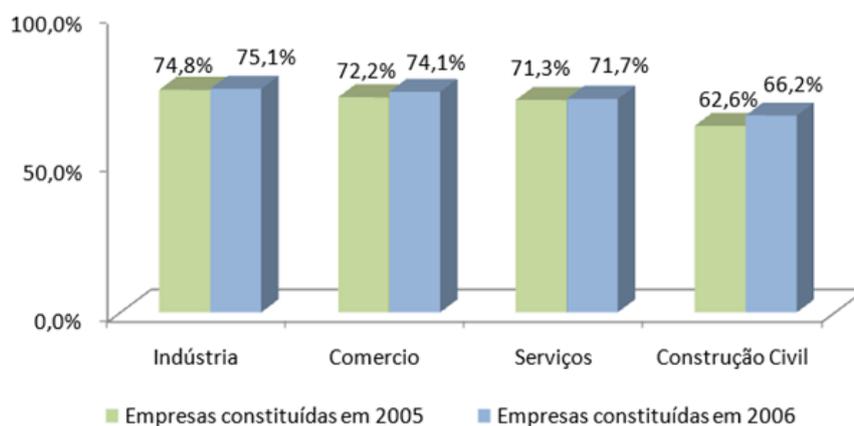
O SEBRAE acompanha também a taxa de sobrevivência (gráfico 4) no Brasil e por setor de atividade (gráfico 5). A indústria é o setor com a maior taxa de sobrevivência.

Gráfico 4 - Taxa de sobrevivência de empresas de 2 anos, evolução no Brasil.



Fonte: SEBRAE Nacional, em 17 de set de 2015.

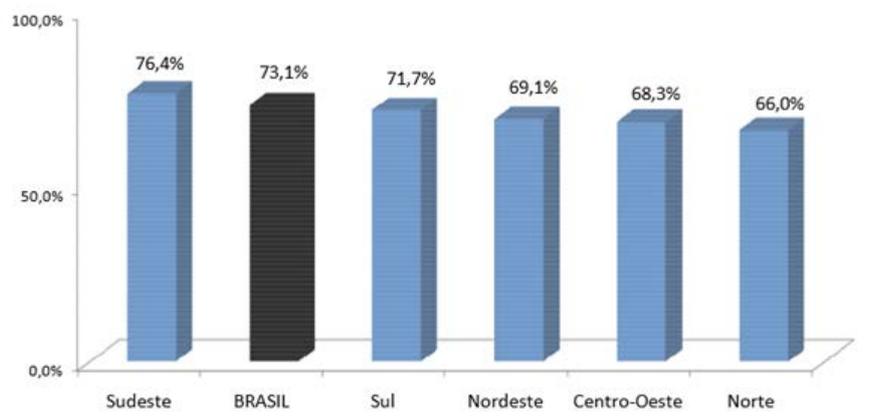
Gráfico 5 - Taxa de sobrevivência de empresas de 2 anos, evolução por setores de atividades.



Fonte: SEBRAE Nacional, em 17 de set de 2015.

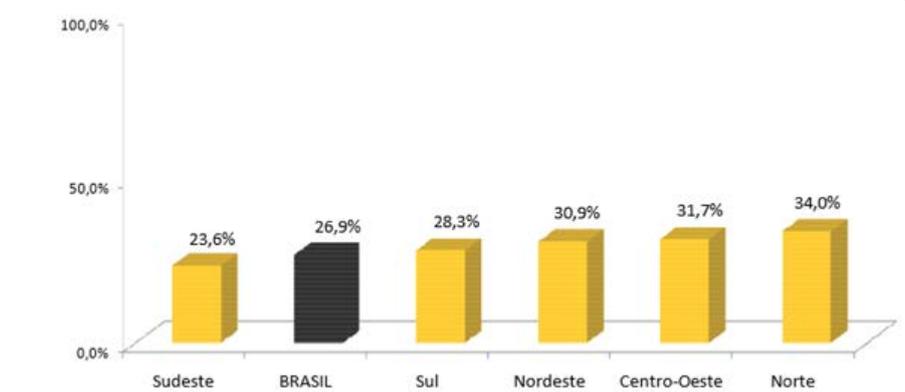
Nota-se também, através do gráfico 6, que a taxa de sobrevivência mais alta, por região do país, é do Sudeste. E através do gráfico 7, observa-se que a maior taxa de mortalidade é da região Norte.

Gráfico 6 - Taxa de sobrevivência de empresas de 2 anos, para empresas constituídas em 2006, por regiões do país.



Fonte: SEBRAE Nacional, em 17 de set de 2015.

Gráfico 7 - Taxa de mortalidade de empresas de 2 anos, para empresas constituídas em 2006, por regiões do país.



Fonte: SEBRAE Nacional, em 17 de set de 2015.

Com isso, é possível verificar que as regiões mais desenvolvidas tendem a sobreviver mais, e as regiões mais carentes tendem a ter dificuldades de se manterem no setor financeiro.

É possível verificar também, que a área de indústria propende a ter mais facilidade de sobreviver, e a área de construção civil, mais dificuldades.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste trabalho era mostrar como o planejamento financeiro nas MPE's era importante para o desenvolvimento da economia no Brasil e o objetivo específico era mostrar a importância que as micro e pequenas empresas tinham no mercado de trabalho e econômico.

Foi mostrada a importância das MPE's, os resultados positivos que podem ser obtidos e porque o índice de mortalidade vem diminuindo.

Verificou-se a personalidade dos empreendedores no Brasil, suas características e a importância da informação sobre a gestão financeira no Brasil para eles.

A pesquisa alcançou a resposta esperada, porém com dados não atuais, já que as pesquisas do SEBRAE são feitas em média de 10 em 10 anos.

REFERÊNCIAS

- AZEVEDO, Gabriella. Micros e pequenas têm impacto significativo na economia. 2013. Disponível em: <<http://www.jb.com.br/economia/noticias/2013/09/07/micros-e-pequenas-tem-impacto-significativo-na-economia/>>. Acesso em: 13 set. 2015.
- CAETANO, Bruno. O risco do empréstimo mal feito. Jornal de Negócios. São Paulo, mar. 2013. Financiamento, p. 5-5. Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/noticias/jornal_negocios/227>. Acesso em: 16 set. 2015.
- CAVALCANTE, José Carlos; COIADO, Ricardo Simões (Comp.). Guia do Empreendedor. 2005. Disponível em: <[http://201.2.114.147/bds/bds.nsf/AC2B673CD4E74AA183256F66006B8F1E/\\$File/NT000A215A.pdf](http://201.2.114.147/bds/bds.nsf/AC2B673CD4E74AA183256F66006B8F1E/$File/NT000A215A.pdf)>. Acesso em: 28 ago. 2015.
- CONSULTORES DA ORIENTAÇÃO EMPRESARIAL DO SEBRAE/SP (São Paulo). Fluxo de Caixa – Parte 1. 2010. Disponível em: <<https://becocomsaidasebrae.wordpress.com/tag/fluxo-de-caixa/>>. Acesso em: 13 set. 2015.
- DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008. 232 p
- ENTENDA A IMPORTÂNCIA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS PARA O BRASIL. 2014. Disponível em: <<http://blog.egestor.com.br/post/919/entenda-a-importancia-das-micro-e-pequenas-empresas-para-o-brasil/>>. Acesso em: 13 set. 2015.

- FERRARI, Carolina et al. Crédito: tão perto, mas ao mesmo tempo tão longe. *Jornal de Negócios*. São Paulo, mar. 2013. Financiamento, p. 4-5. Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/noticias/jornal_negocios/227>. Acesso em: 16 set. 2015.
- FERRARI, Raphael. Vantagens simples: desoneração tributária e menos burocracia para as empresas que optam pelo simples nacional. *Conexão*, São Paulo, v. 33, n. 5, p.10-10, nov. 2012. Bimestral. Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/noticias/revista_conexao/conexao_33/conexao33.pdf>. Acesso em: 15 set. 2015.
- GARRIDO, Luis. A importância do planejamento financeiro. 2013. Disponível em: <<http://jovemempresario.com/a-importancia-do-planejamento-financeiro/>>. Acesso em: 28 ago. 2015.
- HISRICH, R. D.; PETERS, M. P. Empreendedorismo. Porto Alegre: Bookman, 2002.
- HOJI, Masakazu. Administração Financeira e Orçamentária: Matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2010. 587 p.
- IBPT – INSTITUTO BRASILEIRO DE PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO (Brasil) (Org.). Causas De Desaparecimento Das Micros E Pequenas Empresas. 2013. Disponível em: <<http://www.ibpt.com.br/img/uploads/novelty/estudo/701/CausasDeDesaparecimentoDasMicrosEPequenasEmpresas.pdf>>. Acesso em: 16 set. 2015.
- KAYASIMA, Roger. Não deixe sua empresa entrar no vermelho. *Jornal de Negócios*. São Paulo, p. 8-9. mar. 2013. Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/noticias/jornal_negocios/227>. Acesso em: 15 set. 2015.
- LEMES JÚNIOR, Antônio Barbosa. Gestão Financeira nas pequenas e médias empresas. In: BULGACOV, Sergio (Org.). Manual de Gestão Empresarial. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2006. Cap. 8. p. 295-332.
- LIZ, Patricia. A importância da administração financeira da empresa. 2009. Disponível em: <<http://www2.rj.sebrae.com.br/boletim/a-importancia-da-administracao-financeira-da-empresa/>>. Acesso em: 28 ago. 2015.
- MASSULA, Renata Graziela et al. Micro e pequenas empresas: algumas inferências sobre sua importância na geração de empregos no município de Pouso Alegre/MG. Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, IX SEGeT, Rio de Janeiro, 2012. Disponível em: <<http://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos12/50616600.pdf>>. Acesso em: 13 set. 2015.
- MELLO, Pedro. Os 9 estilos de empreender. *Hsm Management*, São Paulo, v. 02, n. 85, p.112-116, mar. 2011. Bimestral.
- OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. Planejamento Estratégico: Conceitos, Metodologias, práticas. 25. ed. São Paulo: Atlas, 2008. 331 p
- PALMEIRA, Mirian. Empreendedorismo e Plano de Negócio. In: BULGACOV, Sergio (Org.). Manual de Gestão Empresarial. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2006. Cap. 2. p. 24-71.
- RAMIRO, Denise. Micro & Pequenas pedem passagem. *Conexão*, São Paulo, v. 33, n. 5, p.8-9, nov. 2012. Bimestral. Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/noticias/revista_conexao/conexao_33/conexao33.pdf>. Acesso em: 15 set. 2015.
- RAMOS, Geraldo Vinícius; ALVES, Caroline Corrêa. Fluxo de Caixa: Instrumento indispensável para o planejamento, controle financeiro e sobrevivência das pequenas empresas. O caso Márcio Bueno de Castro – ME. 2012. Disponível em: <<http://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos12/30016823.pdf>>. Acesso em: 13 set. 2015.
- ROSA, Everton Carsten da. O Fluxo de Caixa nas Micros e Pequenas Empresas. Disponível em: <<http://www.ecrconsultoria.com.br/biblioteca/artigos/gestao-financeira/o-fluxo-de-caixa-nas-micros-e-pequenas-empresas>>. Acesso em: 13 set. 2015.
- SEBRAE - SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (Brasília - Df) (Org.). Sobrevivência das empresas no Brasil: Coleção Estudos e Pesquisas. 2013. Disponível em: <[http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal Sebrae/Anexos/Sobrevivencia_das_empresas_no_Brasil=2013.pdf](http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Sobrevivencia_das_empresas_no_Brasil=2013.pdf)>. Acesso em: 16 set. 2015.
- SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE (Brasil). Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira. Brasília: Sebrae, 2014. 104 p. Disponível em: <[http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal Sebrae/Estudos e Pesquisas/Participacao das micro e pequenas empresas.pdf](http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/Participacao%20das%20micro%20e%20pequenas%20empresas.pdf)>. Acesso em: 13 set. 2015.
- SILVA, Anderson Borges da et al. Desafios enfrentados pelas micro e pequenas empresas no Brasil. *Conexão Eletrônica*, Três Lagoas, v. 12, n. 1, p.460-474, jan. 2015. Anual. Disponível em: <[http://www.aems.edu.br/conexao/edicaoatual/Sumario/downloads/2015/3. Ciências Sociais Aplicadas e Ciências Humanas/013 \(Adm\) Desafios Enfrentados pelas Micro e Pequenas Empresas no Brasil.pdf](http://www.aems.edu.br/conexao/edicaoatual/Sumario/downloads/2015/3.%20Ci%C3%AAncias%20Sociais%20Aplicadas%20e%20Ci%C3%AAncias%20Humanas/013%20(Adm)%20Desafios%20Enfrentados%20pelas%20Micro%20e%20Pequenas%20Empresas%20no%20Brasil.pdf)>. Acesso em: 13 set. 2015.