

O CONTROLE FINANCEIRO APLICADO NAS EMPRESAS DE PEQUENO PORTE E CAPACITAÇÃO DE RECURSOS

FINANCIAL CONTROL APPLIED IN SMALL COMPANIES AND TRAINING RESOURCES

¹NANTES, M. G, M.; ²TÓFOLI, I.

^{1 e 2}Discente e docente do Curso de pós-graduação das FIO -
Curso de Gestão Financeira, Contábil e Auditoria.

RESUMO

Este artigo teve por objetivo enfatizar a importância do controle financeiro para as micro e pequenas empresas. Sabendo que para haver uma gestão eficaz e de um planejamento financeiro nas empresas é preciso possuir indicadores que informam a situação atual interna para auxiliar nas tomadas de decisão. Para verificar a necessidade da utilização dos controles financeiros, foi realizada pesquisa bibliográfica, acompanhada de um estudo de caso em uma loja de roupas localizada na cidade de Ipaussu-SP, para avaliar a utilização dos controles pesquisados. Pesquisado o conjunto de ferramentas, dentre elas, margem de contribuição, ponto de equilíbrio das operações, capital de giro e necessidade de capital de giro, constatou-se que a loja não realizava nenhum controle e estava se encaminhando para uma situação de possível insolvência. Verificou-se com a avaliação que há necessidade de implantar um controle financeiro eficaz para que a loja possa se recuperar, manter e crescer, uma vez que a informações obtidas fortalecem a gestão do capital de giro, facilitando a administração do negócio.

Palavras-chave: Controle Financeiro. Micro e Pequenas Empresas. Gestão Eficaz.

ABSTRACT

This article focused on the financial control importance to micro and small enterprises. It is necessary an efficient management and a financial planning in the enterprises to have indicators that show the internal current situation to help choosing decisions. To verify the need of using financial controls, it was made a bibliographic research and a case study at a clothing store situated at Ipaussu/SP city, to evaluate the utilization of the surveyed controls. Making the research of all the tools, among them, contribution margin, operations breakeven point, floating capital and its need, it was noted that the store didn't have any control and was going to a possible insolvency situation. With the evaluation it was found that it is necessary to enplane an efficient financial control to recuperate the store, to maintain and make grow, once the obtained information strengthen the management of floating capital, furthering the business management.

Keywords: Financial Control. Micro and Small Businesses. Effective Management.

INTRODUÇÃO

Com a crise financeira no Brasil, aumenta a proporção de empresas que sem ver saída optam por encerrar suas atividades. Segundo a Confederação Nacional do Comércio (2016), “mais de 80 mil lojas fecharam as portas no ano de 2015”.

O momento é crítico no comércio, a retração na economia é generalizada, alguns fatores que contribuem com a mortalidade das micro e pequenas empresas (MPEs)

são os juros elevados, o crédito cada vez mais escasso, o aumento do desemprego e alta inflação.

A falta de planejamento do negócio, a má gestão empresarial e a gestão inadequada do capital de giro são fatores que também colaboram com o encerramento das atividades das MPEs, pois o processo de planejamento e controle são elementos principais nas tomadas de decisões.

Este trabalho tem como objetivo e pretende demonstrar a importância do planejamento e o controle financeiro na loja D'Ellas Confecções da cidade de Ipaussu, SP, observando as normas legais que a regem, visando a sua continuidade e sustentabilidade.

Loja D'Ellas Confecções

A Loja D'Ellas Confecções foi inaugurada em novembro de 2013, pela cabeleira Vilma da Silva Guidio que tinha um sonho de montar um negócio próprio. A loja foi construída ao lado de sua residência, onde também possui um salão de beleza.

A loja está classificada como microempreendedor individual (MEI), tendo um faturamento médio mensal de R\$3.000,00.

A loja conta com uma diversidade de produtos masculinos e femininos, desde acessórios, moda íntima, e roupas da moda em geral.

Tem como missão garantir a excelência no atendimento e qualidade dos seus produtos, onde a satisfação do cliente é o seu objetivo principal.

Não possui controle financeiro e não dispõe de estratégias próprias para superação da crise que também a abala, principalmente pela elevação da inadimplência.

MATERIAL E MÉTODOS

Este estudo sustenta-se em uma pesquisa bibliográfica, investigando conceitos em livros específicos e confrontando-os com as práticas de uma microempresa, a Loja D'Ellas Confecções, situada no interior paulista, na cidade de Ipaussu, a respeito do planejamento financeiro empresarial e seu respectivo controle.

Para a elaboração de um planejamento financeiro para uma microempresa, torna-se necessário um aprofundamento nos conceitos mais diretamente ligados ao processo e, para facilitação, destacam-se:

Planejamento

Planejar significa interpretar a missão da empresa, estabelecendo objetivos e meios necessários para alcançá-los. Segundo Chiavenato (2014) “planejamento é a função administrativa que define objetivo e decide sobre os recursos e tarefas necessários para alcançá-los adequadamente”.

O planejamento é muito importante para as empresas, principalmente para se manter competitiva no mercado e ter uma trajetória de sucesso. O planejamento está voltado para o futuro, sendo uma forma de evitar surpresas desagradáveis no funcionamento e na gestão do empreendimento.

Lere (1991), apud Lunkes (2011, p. 2), afirma que “o planejamento pode ser dividido em três tipos distintos: planejamento estratégico, tático e operacional”, sendo o primeiro para longo prazo e abrange informações qualitativas, decide o destino da empresa, avalia o ambiente, o segundo, proporciona aos gestores os objetivos quantificados e mensuráveis. O terceiro cuida como a empresa será administrada no dia a dia.

Dentre as etapas do planejamento estratégico, destaca-se o orçamento empresarial, ferramenta que estima e projeta as relações entre as receitas, os custos e as despesas a ocorrer.

A estrutura básica do orçamento operacional, conforme Lunkes (2011), inicia-se pelo orçamento de vendas, em seguida o orçamento do estoque final, orçamento de fabricação que contempla os orçamentos de custos dos materiais diretos, da mão de obra e dos custos indiretos de fabricação. Alia-se a eles o orçamento de despesas, que juntos permitem estabelecer a Demonstração do Resultado Orçada, que por sua vez proporciona a elaboração do Orçamento Financeiro.

Planejamento Financeiro

Na elaboração do Orçamento Financeiro, planeja-se Orçamento de Capital, o Balanço Patrimonial Orçado e o Orçamento de Caixa.

O Planejamento financeiro é fundamental para as operações da empresa, pois fornece diretrizes para alcançar seus objetivos, seja ele de curto ou longo prazo e pode ser visto como uma ferramenta ampla no atendimento as suas necessidades.

O planejamento financeiro em curto prazo, são ações planejadas para um período de 1 a 2 anos e implicam em geral, a passivos e ativos de curta duração, concentrando-se na previsão das vendas juntamente com os dados operacionais e financeiros.

O planejamento financeiro em longo prazo são ações projetadas para o futuro, tendo um período de 2 a 10 anos, visando adquirir uma melhor visão do seu negócio, identificando os pontos de melhorias e as necessidades do mercado.

A falta de planejamento financeiro é uma das principais razões que tem levado as MPEs a falência. De acordo com dados do Sebrae (2010), mais de 70% das empresas brasileiras fecham as portas nos primeiros 5 anos de vida, isso acontece pelo motivo delas não terem conhecimento das técnicas administrativas associado pela falta de capital de giro.

Microempresas

As microempresas representam mais de 90% das empresas brasileiras e são as que geram empregos para mais da metade da população e por ser um ramo essencial para a nossa economia, o governo tem investido em políticas de incentivo para os microempresários.

Em 2006, foi instituída a Lei Geral das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, para regulamentar o disposto na Constituição brasileira onde elas passam a ter um tratamento diferenciado, cujo objetivo é o de contribuir para seu desenvolvimento, na geração de empregos, na redução da informalidade e no fortalecimento da economia.

São consideradas microempresas as empresas que tem uma receita bruta igual ou inferior a R\$360.000,00. As empresas cuja receita bruta anual for superior a R\$360.000,00 e inferior a R\$3.600.000,00 são consideradas empresas de pequeno porte.

Além das duas classificações empresarias, em 2008 foi criada a Lei complementar nº 128, que formalizou o microempreendedor individual (MEI), que é a

pessoa que trabalha por conta e se legaliza como pequeno empresário e tem uma receita bruta anual de R\$60.000,00.

O MEI é enquadrado pelo Simples Nacional, sendo isento de tributos federais e pode ter um empregado contratado recebendo um salário mínimo.

Atualmente o MEI tem sido o ponto de partida para todo o brasileiro que tem o sonho de trabalhar por conta própria, pois tem benefícios como, salário maternidade, auxílio doença, aposentadoria entre outros.

Receitas – vendas à vista, a prazo e cartões

O consumidor está cada vez mais exigente, busca mais qualidade do produto, preços reduzidos, melhores formas de pagamentos, com isso as lojas precisam desenvolver novas habilidades oferecendo benefícios e formas de pagamentos atraentes para conquistar novos clientes.

As principais formas de recebimentos adotadas pelas lojas são à vista, a prazo ou no cartão e todas têm suas vantagens e desvantagens.

As vendas à vista em dinheiro é a mais vantajosa para as lojas, pois amplia o seu caixa, e para impulsionar as vendas à vista as lojas oferecem descontos para os clientes, entretanto independente dos descontos muitos clientes preferem parcelar suas compras.

As vendas a prazo, no crediário, são as mais vantajosas para os clientes, onde eles conseguem dividir suas compras sem juros, no entanto a venda no crediário tem trazido muito prejuízo para os lojistas, pois muitos clientes não pagam suas contas e o nível de inadimplência tem crescido cada vez mais.

As vendas com o cartão de crédito e débito têm aumentado, os clientes conseguem dividir suas compras sem juros e dividir em várias parcelas e é vantajosa para os lojistas, pois o recebimento é certo.

A única desvantagem das vendas com o cartão de crédito é o fato de ter de pagar o aluguel da maquineta do cartão e as taxas de juros cobrados pelas operadoras.

Custos

De acordo com Silva (2008), custos são recursos aplicados na transformação dos ativos, representados por gastos relativos à utilização de bens ou serviços

aplicados para produção de outros bens e serviços. É de suma importância o conhecimento dos custos, pois é possível determinar se o produto ou serviço é rentável ou não e se é possível diminuir ou minimizar seus custos.

Os custos podem ser classificados em direto ou indireto, fixo ou variável.

De acordo com Silva (2008), custo direto é aquele diretamente identificado e associado ao produto, e não necessita de nenhum critério de rateio para essa associação. Exemplo: matéria-prima e mão-de-obra direta.

Custo indireto é aquele cuja associação direta ao produto não é possível, pois necessita de critério de rateio para sua aplicação. Exemplos: depreciação, mão-de-obra indireta, seguros, aluguel.

O custo fixo é aquele que não altera conforme o volume de produtos vendidos, já o custo variável é aquele que se modifica em relação ao volume vendido.

Despesas

Segundo Ferreira (2007), despesa é bem ou serviço consumido direta ou indiretamente para obtenção de receitas.

A despesa é o valor gasto com bens e serviço para a manutenção da empresa ou para obter receitas através da venda do produto. Pode ser classificada em despesa fixa que não varia conforme as vendas mensais como, por exemplo, água, energia e aluguel. E, as despesas variáveis que variam conforme as vendas, por exemplo: imposto, comissões, fretes, embalagens etc.

Para estes itens de custos e despesas, é fundamental que a empresa mantenha um controle rigoroso do desempenho, avaliando aquelas que destoam em valores ao longo dos meses, dando destaque também para que as despesas financeiras originárias de encargos relacionados a empréstimos bancários não venham comprometer a solvência da empresa.

Margem de contribuição

Bruni (2006) relata que a margem de contribuição, representada pela diferença entre receitas e gastos variáveis, consiste em um dos mais importantes indicadores para a tomada de decisão em custos, preços e lucros.

A margem de contribuição é um dos indicadores financeiros mais importante para as empresas, pois representa o quanto o lucro da venda de cada produto

contribui para cobrir todos os custos e despesas fixas, com base nisto você pode calcular a quantidade mínima de produtos que precisará vender.

É fundamental para a empresa conhecer a margem de contribuição que as vendas proporcionam, pois auxilia nas tomadas de decisões, consegue definir metas de preços evitando ter prejuízo e gerando lucro.

Conforme Tófoli (2012), para encontrar a margem de contribuição, basta aplicar a fórmula:

$$\text{Margem de Contribuição Unitária} = \text{preço} - \text{custos (e despesas) variáveis}$$

Ponto de Equilíbrio

O Ponto de Equilíbrio é a situação em que a empresa não apresenta nem lucro nem prejuízo, isso ocorre quando as receitas de vendas são suficientes para cobrir os custos e as despesas.

Muitas MPEs acabam falindo por falta de lucro ou por não ter lucro suficiente para recuperar o valor investido, o seu produto produzido e vendido é de qualidade, porém o volume de vendas é insuficiente, isso ocorre pela falta de visão do mercado, a concorrência acirrada, o consumidor que tem comprado menos diante da crise financeira.

Conhecer a técnica e cálculo do ponto de equilíbrio permite mostrar os efeitos das decisões a serem tomadas com o aumento ou redução dos preços e custos, eliminando a possibilidade de prejuízos em sua operação.

Forma de cálculo do Ponto de equilíbrio, conforme Tófoli (2012, p. 146)

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = (\text{Custo Fixo} / (\text{preço} - \text{custo variável}))$$

Fluxo de Caixa

O Fluxo de caixa é o movimento de entradas e saídas de recursos do caixa. Permite planejar as necessidades de caixa em curto prazo, tendo visão dos recebimentos e dos pagamentos previsto em um período.

Através do fluxo de caixa o microempresário consegue planejar melhor suas ações sobre a situação financeira da empresa conseguindo prever sobras ou falta de caixa.

Conforme Tófoli (2012), a administração do caixa da empresa deve ser elaborada com o auxílio de duas ferramentas importantes: o fluxo de caixa planejado

e o fluxo de caixa realizado. O primeiro contempla o planejamento do caixa para o período futuro, que pode ser semanal, mensal, trimestral em conformidade com as necessidades e interesse da empresa, enquanto que o segundo registra os encaixes e desencaixes realmente ocorridos.

Ainda conforme Tófoli, o

O fluxo de caixa planejado é um instrumento (planilha) pelo qual o administrador financeiro planeja e administra os numerários da empresa, isto é, as entradas e saídas de dinheiro do caixa da empresa. Funciona como uma agenda sofisticada onde são registrados todos os recebimentos esperados e pagamentos programados para um certo período. (TÓFOLI, 2012, P. 81)

Gestão de Estoque

O estoque é o acúmulo de material e pode-se considerar estoque as matérias-primas, produtos semiacabados, produtos acabados, materiais administrativos e suprimentos variados.

A gestão de estoque é uma ferramenta estratégica muito importante para a sobrevivência da empresa, pois busca garantir disponibilidade do produto com um menor estoque possível, pois estoque parado significa capital parado, não tendo nenhum retorno do capital investido.

Las Casas (2006) destaca que a gestão de estoques está fortemente relacionada às vendas da empresa, visto que qualquer decisão acerca da quantidade de mercadorias a ser mantida no estoque provém da previsão de vendas definida para determinado período.

Capital de Giro e Necessidade de Capital de Giro

Conforme Tófoli (2012, p. 45), “a administração do capital de giro é a maneira de se gerenciar os ativos e passivos circulantes da empresa”. Assim, gerenciar o capital de giro significa dedicar especial atenção aos valores transacionados diariamente e suas respectivas fontes de financiamento.

Ainda segundo o autor:

Necessidade de capital de giro é o montante de recursos que a empresa necessita para financiar as suas operações, ou seja, o valor dos recursos suficientes para pagar seus compromissos no vencimento e no valor certo, assegurando um excedente para a segurança da liquidez. (TÓFOLI, 2012, p. 174)

Desta forma, percebe-se que a empresa deve dedicar especial atenção à gestão do capital de giro administrando os prazos de renovação de estoques, os prazos concedidos aos seus clientes e também os prazos conseguidos de seus fornecedores.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

De acordo com a pesquisa realizada ficou clara a importância dos controles financeiros para as empresas de pequeno porte, pois a sobrevivência e o crescimento da mesma são frutos de um planejamento financeiro eficaz que garante viabilidade e permanência no mercado.

No início da pesquisa na loja D'ellas Confecções, foi constatado que a mesma não realizava nenhum controle e estava passando por sérios problemas financeiros, as vendas não estavam sendo suficientes para cobrir os custos e as despesas, estava com estoque muito grande parado, não estava tendo giro de capital para realizar novas compras, o volume de inadimplência muito alto, tendo que tirar de capital próprio para suprir as contas.

Realizando o planejamento estratégico, foi avaliado o ambiente da loja e definido objetivos e estratégias a longo prazo. O objetivo principal é aumentar o faturamento da loja e a estratégia é conquistar novos clientes e fidelizá-los, e a melhor maneira é realizando propagandas pela internet através das redes sociais que não gera custo nenhum.

Para reduzir os custos e as despesas a loja teve que demitir a funcionária, contratando apenas um *free lance* para os dias de mais movimento. Com essa ação além de não ter de pagar salário mensal, encargo previdenciário e sindical, também diminuiu a despesa com o escritório contábil.

Outra ação realizada foi negociar com o banco a taxa cobrada mensalmente pela conta de pessoa jurídica, diminuindo pela metade o valor cobrado e também foi negociado com a autorizadora de cartão de crédito um reajuste das taxas.

Na loja D'ellas Confecções há um grande acúmulo de estoque e devido o volume das vendas estarem baixo, se manter competitivo no mercado tem sido cada vez mais difícil, e esse fato ocorre em muitas lojas e é um dos principais fatores que

tem levado muitas delas a falência, pois lhes faltam recursos financeiros para o capital de giro.

Para reduzir o estoque e gerar capital de giro, foi realizada na primeira semana de agosto/2016 uma mega “queima” de estoque, os produtos estavam com até 50% de desconto, e as condições de pagamento era somente a vista ou no cartão direto. As vendas aumentaram em relação aos meses anteriores e conseguiu atingir o objetivo esperado.

Os microempresários não têm mentalidade de planejamento, isso que dificulta muito a sobrevivência da empresa, todos querem ter seu próprio negócio, mas não se preocupam com as regras básicas da abertura e administração deste negócio. É importante ressaltar que eles devem estar atentos aos mecanismos utilizados no planejamento e acompanhamento da empresa, não basta querer empreender, tem que ter visão empreendedora do seu negócio para poder se manter e crescer.

CONCLUSÕES

Pode-se concluir mediante a pesquisa que a realização do controle financeiro é o fator determinante no desempenho das micro e pequenas empresas. Constatou-se, que o controle funciona como um diferencial para as empresas, pois o presente e o futuro necessitam ser trabalhados para a sobrevivência e sucesso das mesmas. Toda empresa necessita de planejamento, não basta apenas abrir um negócio, tem que saber planejar antes mesmo de iniciar, e os controles financeiros são úteis para as tomadas de decisões da empresa, pois as informações geradas representam o primeiro estágio para a gestão do capital de giro, que feito de maneira eficiente resolve a maioria dos problemas de natureza financeira, e foi isso que auxiliou para que a loja D'ellas Confecções não fechasse as portas.

Considero atendidos os objetivos pretendidos inicialmente e este trabalho não esgota o assunto, podendo servir de base para futuras pesquisas.

REFERÊNCIAS

BRUNI, Adriano Leal. **A Administração de custos, preços e lucros**. São Paulo: Atlas, 2006.

CHIAVENATO, Idalberto – **Introdução a teoria geral da administração**. 9. Ed. Barueri: Manole, 2014.

FERREIRA, JoséAntonioStark. **Contabilidade de Custos**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

LAS CASAS, Alexandre Luzzi. **Marketing de varejo**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

LUNKES, Rogério João. **Manual de orçamento**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2011

SILVA, Benedito Albuquerque. **Custos e Estratégias de Gestão**. Apostilado de pós-graduação, 2008.

TÓFOLI, Irso. **Administração financeira empresarial**. São José do Rio Preto: Raízes, 2012.