

1 Introdução

O empreendedorismo tem sido a saída para muitos brasileiros sobreviverem diante do cenário econômico vivenciado após a primeira década do século XXI. Dessa forma, vem crescendo consideravelmente o número de pequenos negócios, desde pequenos artesãos até cabeleireiros. Esses empreendedores veem nesse cenário uma oportunidade para empreender e ter autonomia financeira. Por consequência a abertura de novos negócios tem feito a economia crescer consideravelmente, possibilitando os resultados positivos no mercado.

Todavia, os gestores ao iniciarem um empreendimento possuem conhecimento técnico suficiente para gerir as atividades, mas pouco conhecimento na área financeira da empresa. Iniciando as suas atividades sem um plano de negócio, investindo todos os seus recursos em maquinários e investimentos primários. Esquecendo-se de analisar o tempo de retorno do investimento e mensurar o capital de giro que é fundamental para manter as operações até conquistar a cartela de clientes.

Levando em consideração a relevância da vitalidade das micro e pequenas empresas e a falta de aptidão dos gestores ao gerir o seu negócio, surgiu-se então o seguinte questionamento: Quais são as limitações enfrentadas pelos empreendedores na gestão financeira de seus negócios? Para responder tal problemática, foi realizada uma pesquisa com quinze gestores de micro e pequenas empresas de cinco cidades do Médio Piracicaba/MG, com o propósito de estudar os perfis dos empreendedores. Para realizar a pesquisa, foi aplicado um questionário eletrônico com perguntas direcionadas a gestão financeira do negócio.

O estudo se justifica pela contribuição dos pequenos negócios na economia da região, o seu crescimento e ampliação dos postos de empregos. Para tanto, se faz necessário um acompanhamento e oferecimento de informações para acelerar e manter o crescimento esperado pelos empreendedores.

Já a metodologia empregada teve quanto aos objetivos a pesquisa exploratória. Quantos aos procedimentos técnicos predominantes são: pesquisa bibliográfica, estudo de caso e pesquisa ação. Quanto a abordagem, a pesquisa é classificada como quantitativa e qualitativa. Para a coleta de dados foi utilizado o questionário.

Este trabalho teve como objetivo geral analisar as situações vivenciadas pelos pequenos empreendedores do Médio Piracicaba/MG, no que diz respeito ao controle financeiro dos seus negócios. Já como objetivos específicos definiram-se: identificar por meio da aplicação do questionário quais são as dificuldades de planejamento financeiro enfrentadas pelas micro e pequenas empresas estudadas; analisar os dados obtidos a fim de gerar um diagnóstico com o perfil empreendedor dos participantes, e por fim, propor ferramentas gerenciais e melhorias para tratar as dificuldades relatadas.

O presente estudo contém as seguintes seções: Introdução, Referencial Teórico, Metodologia, Discussão dos Resultados e, por fim, as Considerações Finais. Os conceitos utilizados para a elaboração teórica desse trabalho foram baseados nos seguintes autores e portais: Longenecker (2018), Sebrae, Silva (2013) e Silva (2018).

2 Referencial Teórico

2.1 Empreendedorismo no Brasil

O empreendedor na sociedade é o indivíduo que pensa de forma inovadora, possui um entusiasmo, determinação e motivação pelo que fazem e querem se destacar perante a sociedade não sendo mais do mesmo. Os empreendedores estão quebrando barreiras e sustentando a

economia. Por esse motivo, se faz necessário o acesso a informações e ensino gerencial para a prosperidade do negócio (DORNELAS, 2018).

No Brasil, o empreendedorismo vem ganhando destaque e ganhando apoio do governo com a criação de políticas públicas para o apoio ao pequeno empreendedor. Com programas de facilitação de crédito, formalização menos burocrática e consultoria de vários temas que possibilita ao empreendedor adquirir uma base para o desenvolvimento do negócio (DORNELAS, 2018). Um exemplo desse apoio foi a criação da Lei Geral das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte (MPE's), que será enfatizada no tópico a seguir.

2.2 Lei Geral das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte (MPE's)

As microempresas e empresas de pequeno porte surgiram no Brasil junto do período colonial, onde Portugal sentiu a necessidade de desenvolver o território. Os primeiros empresários tiveram as suas atividades iniciadas na agricultura, pecuária, transporte, comércio e serviço (SEBRAE- SP).

Com o passar do tempo essas atividades foram ganhando destaque, visto que, eram responsáveis pelo desenvolvimento do mercado e geração de empregos. Porém, o excesso de tributação e burocracia atrapalhavam a sobrevivência das empresas. Sendo assim, o governo criou a Lei Geral das Microempresas e Empresas de Porte a partir da Lei Complementar nº123, com o objetivo de reduzir as obrigações acessórias e simplificação da tributação.

Diante do exposto, identifica-se que com a criação da Lei, as MPE's ganharam inúmeras vantagens no que diz respeito a simplificação da tributação, facilidades para acesso a créditos, preferências em licitações públicas, como também diminuição de burocracias. Para se enquadrar em microempresa (ME) e empresa de pequeno porte (EPP) a entidade deve estar registrada na junta comercial ou no Registro Civil De Pessoas Jurídicas e cumprirem as exigências de enquadramento da Lei, como: limite da receita, atividades permitidas, composição societária e não estar incluídas nas demais vedações da Lei (SEBRAE-SP).

2.3 Classificação quanto ao porte

2.3.1 Microempreendedor Individual (MEI)

Microempreendedor individual ou MEI, como é popularmente conhecido é o termo aplicado a profissionais autônomos que exercem as suas funções formalmente. Essa modalidade de empresa é regulamentada pela Lei Complementar nº 128/2008 que entrou em vigor em 1º de junho de 2009, propiciando aos brasileiros uma oportunidade de legalizar as atividades econômicas informais (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2020).

De acordo com dados divulgados pelo SEBRAE (2019), essa categoria de empresa foi criada em julho de 2009 e representam 41% do comércio brasileiro. Ao realizar o cadastro o cidadão passa a ter um CNPJ, ou seja, adquirem direitos e deveres de uma pessoa jurídica, além de poder emitir NF e facilidades de créditos com terceiros (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2020).

Essa modalidade de negócio vem ganhando novos usuários, em 2020 o número de MEI's registrados ultrapassa a 9.700.000 optantes (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2020). Esse número se dá devido aos benefícios e facilidades agregadas a oportunidade de ter o próprio negócio, como também, carga tributária simplificada.

A modalidade de microempreendedor individual se enquadra ao regime tributário nomeado Simples Nacional. De acordo com o Portal do Empreendedor (2020), esse regime

tributário simplifica as guias de arrecadação dos impostos em apenas uma guia denominada DAS-MEI (Documento de Arrecadação do Simples Nacional). O cálculo da guia corresponde a 5% do salário-mínimo acrescido de R\$1,00 referente ao Imposto de Circulação de Mercadorias ou Serviços (ICMS) ou R\$5,00 para Imposto Sobre Serviços (ISS). Após serem apresentados os custos para se tornar um MEI, o próximo passo é conhecer a documentação necessária e quais são os direitos e deveres da pessoa jurídica.

O processo de constituição do MEI não precisa de um intermediário ou um contador. A inscrição pode ser feita eletronicamente e sem custos através do Portal do Empreendedor. Para tanto, é necessário realizar o cadastramento no Portal de Serviços do Governo Federal na plataforma gov.br, em seguida relacionar os seguintes documentos: RG, Título de Eleitor ou Declaração de Imposto de Renda, dados de contato e endereço residencial. Por fim, as informações sobre o negócio, como: o tipo de atividade a ser realizada, forma de atuação e local de funcionamento (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2020).

De acordo com os dados colhidos a partir do Portal do Empreendedor (2020), com essas informações e documentos em mãos, o próximo passo é o cadastro no Portal do Empreendedor. O usuário deve clicar no botão Formalize-se; em seguida autorizar o acesso aos dados pelo Portal do Empreendedor- Área do Usuário da REDESIM, por fim, finalize com o preenchimento dos dados solicitados.

Para se tornar um MEI, o futuro empreendedor não pode ter participação societária, administrar ou ser titular de outra empresa. Poderá contratar apenas um funcionário e exercer as atividades econômicas previstas no Anexo XI da Resolução CGSN nº 140, de 22 de maio de 2018, o qual relaciona todas as atividades permitidas ao MEI (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2020).

Assim como as empresas optantes por outras modalidades de tributação, os Microempreendedores Individuais possuem direitos e obrigações a serem seguidas. Quem se formaliza como MEI garante direito a: auxílio maternidade; afastamento por problemas de saúde; aposentadoria; isenção de tributos federais (Imposto de Renda, PIS, COFINS, IPI e CSLL); adquire CNPJ podendo abrir contas e obter créditos com juros mais baratos; conta com apoio e assessoria do SEBRAE com dicas de planejamento financeiro, marketing, recursos humanos, entre outros assuntos (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2020).

Em contra partida, possui obrigações e responsabilidades, que são: pagamento da DAS-MEI em dia; entregar anualmente declaração DASN-SIMEI, declarando o valor do faturamento total do ano anterior podendo ser preenchida pelo empreendedor até o último dia útil do mês de maio de cada ano; guardar as notas fiscais de compra e venda; realizar o recolhimento obrigatório se tiver funcionários através da guia de recolhimento do FGTS e Informação à Previdência Social (GFIP) até o dia 07 de cada mês onde são calculados 11% do salário do empregado (3% direcionados a Previdência Social e 8% ao FGTS). Pagando esses impostos o empreendedor garante que o seu empregado goze de benefícios previdenciários e com o fundo de garantia de tempo de serviço. Além de inibir a possibilidade de futuros passivos trabalhistas e previdenciários; por fim, deve manter o controle do faturamento; (SEBRAE, 2020). Este por último será tratado com maior vigor neste trabalho.

2.3.2 Microempresa (ME)

De acordo com o SEBRAE (2020), considera-se Microempresa as empresas que auferirem a receita bruta anual igual ou inferior a R\$360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais). Esse tipo de empresa foi criado juntamente a Lei Geral das Microempresas e Empresas de

Pequeno Porte em 2007. Quanto ao número de colaboradores a microempresa conta com 9 empregados no comércio e serviço e 19 empregados na indústria.

2.3.3 Empresa de Pequeno Porte (EPP)

Quanto à classificação de Empresa de Pequeno Porte, o SEBRAE (2020) classifica as empresas que possuem receita bruta anual superior a R\$360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais).

Assim como a microempresa, a EPP foi criada em 2007 juntamente da Lei Complementar nº123 que regulamenta as Microempresas e Empresas de Pequeno Porte.

Quanto aos números de funcionários a EPP pode contar com 10 a 49 funcionários no comércio e serviço e 20 a 99 empregados na indústria.

2.4 Fatores que geram a mortalidades das empresas

Para iniciar um negócio, não basta apenas ter uma grande e inovadora ideia é necessário um planejamento e estudo do mercado. Dessa forma, muitos empreendedores ao começarem a empreender não realizam um plano de negócio conciso com metas e objetivos a serem seguidos prejudicando o desenvolvimento do negócio.

O SEBRAE realizou uma pesquisa no ano de 2016, com pequenas empresas cadastradas na base de dados da SRF (Secretaria da Receita Federal) a fim de colher dados sobre a taxa de sobrevivência e mortalidade das empresas nos primeiros dois anos de atividade. Com isso, pode-se observar que a taxa de mortalidade no ano de 2012 foi de 23,4% das empresas cadastradas na SRF.

Em comparação com os anos anteriores, houve uma queda de 22,4% da taxa de mortalidade, sendo justificada pela evolução do Produto Interno Bruto (PIB), evolução da taxa de juros, implantação da Lei de Geral das Micro e Pequenas Empresas (MPE): Lei Complementar nº123, de 14 de dezembro de 2006. Criação da figura do Microempreendedor Individual (MEI) que trouxe grandes facilidades de formalização contribuindo assim para a diminuição do nível de mortalidade das empresas no período analisado.

Por outro lado, ao analisar as empresas que acabaram fechando as portas pode-se elencar alguns motivos (SEBRAE, 2016):

- a) Dificuldades de cumprir as obrigações acessórias exigidas as MPE's;
- b) Falta de planejamento financeiro inicial;
- c) Pouco conhecimento em gestão;
- d) Falta de controle com o fluxo de caixa;
- e) Endividamentos.

2.5 Administração Financeira

A gestão financeira é um fator primordial para a sobrevivência e alavancagem das empresas. De acordo com Silva (2013), os negócios criam uma necessidade de compreensão dos objetivos da empresa e os fatores que o influenciam como os impactos dos ambientes internos e externos. Dessa forma, a análise financeira precisa ter um foco global do empreendimento, abrangendo a estratégia, a decisão de investimentos e financiamento.

Silva (2018, p. 7) complementa que a “Administração financeira é a ciência de administrar recursos financeiros aplicados em um negócio, observando seus riscos potenciais e buscando o melhor retorno possível para um capital investido.”

O controle financeiro permite que o administrador tenha uma visão holística do futuro, mostrando em qual momento terá entrada de dinheiro, ampliando a tomadas de decisões assertivas. O empresário precisa medir os resultados, conhecer o quanto as suas contas impactam o negócio, a necessidade de obtenção de capital de giro, o fluxo de caixa e necessidade de obtenção de recursos de terceiros. Se tratando das micro e pequenas empresas uma boa gestão financeira traz a possibilidade de o negócio prosperar e gerar ganhos no futuro. (SEBRAE – SP, 2017).

Dada a importância da gestão financeira, é esperado que os empreendedores tenham habilidades para gerir bem o negócio, porém de acordo com uma pesquisa feita com empreendedores, a área que eles têm menos competência para gerir é a área financeira. A mesma pesquisa mostra que os donos de negócio possuem mais familiaridade com outras áreas como vendas e marketing e que não sentem à vontade com o setor de finanças da empresa não sabendo lidar com demonstrativos contábeis e indicadores financeiros (ROGERS, 2011).

Outra pesquisa feita pelo SEBRAE – SP (2017) mostra que 29,9% dos empreendedores entrevistados dedicam mais tempo total ou parcial para a área de gestão, os demais respondentes dedicam mais tempo a áreas de venda ou prestação de serviço. Já quando se diz respeito à escolaridade, apenas 25,2% dos entrevistados possuem ensino superior.

2.5 Fluxo de caixa

O fluxo de caixa é um instrumento que possibilita o controle das entradas e saídas de recursos financeiros durante um determinado período, indicando como será o saldo de caixa para um tempo projetado. Essa ferramenta facilita a identificação dos valores a pagar a terceiros, os valores de recebimento e o saldo disponível ao fim das operações (SILVA, 2018).

Ainda com os conceitos de Silva (2018), se o saldo do fluxo de caixa estiver negativo significa que a empresa está gastando mais que recebendo naquele período analisado e precisa gerir os gastos, evitando ociosidades, para aumentar a entrada de recurso. Caso o saldo esteja positivo, significa que a empresa está administrando bem as suas obrigações.

De acordo com a cartilha desenvolvida pelo SEBRAE – SP (2016), o fluxo de caixa é necessário para a uma boa gestão das receitas e despesas de um negócio. Com utilização de planilhas de controle do caixa é possível prever quando cortar gastos ou investir na empresa.

Silva (2018) afirma que o fluxo de caixa consiste em uma representação gráfica e cronológica de entradas e saídas de recursos financeiros, permitindo que as empresas executem o seu planejamento financeiro e operacional projetado por um período.

2.7 Capital de giro

Longenecker (2018) define o capital de giro como os ativos circulantes da empresa, e o capital de giro líquido como os ativos circulantes menos os passivos circulantes. O autor salienta que a administração do capital de giro é muito importante para a maioria das empresas e que a má gestão pode inibir o empreendedor de grandes oportunidades.

De acordo com Silva (2018), o capital de giro é conhecido como capital circulante, pois este tem o papel de girar dentro da empresa, além disso, este precisa ser movimentado no curto prazo e promove a geração de caixa para a empresa em até um ano. Pode ser definido como capital de trabalho, que possibilita o financiamento da atividade dentro do período.

A gestão do capital de giro é uma ferramenta de suma importância para a sobrevivência e crescimentos dos empreendedores, visto que, ao iniciar um negócio o empreendedor leva até

dois anos para obter lucro, e neste período deve haver planejamento para o financiamento da atividade.

O ciclo de capital de giro é representado pelo fluxo de recursos por meio das obrigações das empresas como parte de suas operações do dia a dia. De acordo com Longenecker (2018) as etapas do ciclo de capital de giro são:

- a) Aquisição ou produção de estoque para venda;
- b) Venda do estoque à vista, aumentando o dinheiro ou a prazo aumentado as contar a receber;
- c) Pagamento das obrigações com terceiros o que diminui as contas a pagar e o dinheiro;
- d) Recebimentos das contas;
- e) Início de um novo ciclo.

É importante que os empreendedores entendam o ciclo de capital de giro em termos de tempo e tamanho, ou seja, o valor que é necessário para manter os estoques e o tempo que levam para receber as contas. Um problema que ocorre com os empresários é deixar que ocorram problemas com o capital de giro que poderiam ser diagnosticados precocemente induzindo-os a insolvência (LONGENECKER, 2018).

3 Metodologia

Será apresentado nesse capítulo a metodologia utilizada para a realização da pesquisa. A pesquisa se inicia com a primazia de uma pergunta (GERHARDT; SILVEIRA, 2009, p.12). Por tanto, “a pesquisa tem por finalidade conhecer e explicar os fenômenos que ocorrem no mundo” (ZANELLA, 2011, p. 31).

3.1 Delineamento da pesquisa

O presente estudo tem quanto aos objetivos a pesquisa exploratória e pesquisa descritiva. Gil (2017), afirma que a pesquisa exploratória tem como base proporcionar maior familiaridade com o problema a ser explorado, possibilitando criar hipóteses. Tem como característica um estudo flexível considerando variáveis a respeito do fato estudado. O mesmo autor salienta que a pesquisa descritiva, procura descrever determinada população ou fenômeno.

Quanto aos procedimentos técnicos predominantes são pesquisas bibliográficas e pesquisa ação. Bibliográfica em razão da utilização de uma fundamentação teórico-metodológica baseada em autores que tratam dos assuntos relacionados ao tema da pesquisa. Segundo Gil (2017, 71), “as pesquisas bibliográficas são elaboradas com base em material já publicado.” Para Vergara (2000) a pesquisa bibliográfica fornece informações para qualquer tipo de pesquisa, mas pode esgotar-se em si mesma.

Pesquisa ação, posto que, tem características situacionais, já que “procura diagnosticar um problema específico numa situação específica, com o interesse de alcançar um resultado prático” (GIL, 2017, p. 38).

Quanto à abordagem a pesquisa é classificada como mista, pois serão utilizados os métodos quantitativos e qualitativos. Para Gil (2017), a pesquisa que utiliza a abordagem mista extrai os dados usando abordagens ou métodos quantitativos e qualitativos em um mesmo estudo. Gil (2017), ainda afirma que quando a coleta de dados se inicia utilizando a abordagem quantitativa e em seguida a abordagem qualitativa se configura como delineamento sequencial exploratório.

Para a coleta de dados foi utilizado o questionário eletrônico adaptado de um modelo já validado pelo SEBRAE como instrumento de pesquisa.

3.2 Delimitação da área e público-alvo

Foi realizada uma pesquisa na área de gestão financeira de pequenos empreendedores para obter informações para a pesquisa. Assim, o público escolhido para a pesquisa são os pequenos empreendedores atuantes no Médio Piracicaba-MG. A pesquisa buscou a oportunidade de verificar quais os pontos precisam ser implementados para o crescimento e desenvolvimento do negócio.

4 Discussão dos Resultados

O presente estudo teve como objetivo identificar e analisar quais são os fatores que implicam nas dificuldades de gestão financeira dos pequenos empreendimentos. Para tanto, foi aplicado um questionário eletrônico com quinze pequenos empreendedores do Médio Piracicaba/MG com o objetivo de colher dados sobre do assunto estudado.

Os perfis analisados compreendem empresas de cinco cidades do Médio Piracicaba/MG, sendo elas: Barão de Cocais, Bela Vista, Itabira, João Monlevade e Rio Piracicaba.

Abaixo serão abordadas as perguntas do questionário enviado aos empresários, sendo dividido em seis seções. A primeira seção questionou sobre os dados pessoais e as demais seções buscaram identificar o perfil dos empreendedores.

A primeira pergunta foi sobre faixa etária e esse questionamento foi realizado com o intuito de verificar se os empreendedores estão em uma faixa de idade em que prevalece a experiência, a maturidade nos negócios ou em um ciclo de vida mais jovem onde o entusiasmo e a energia para o empreendimento são mais arrojados, como mostra o gráfico 1.

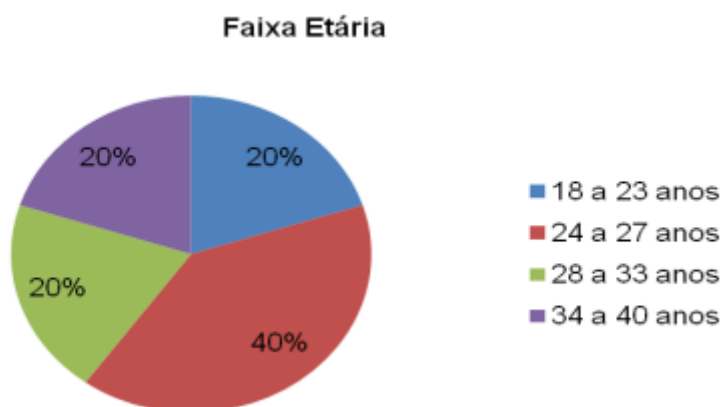


Gráfico 1: Faixa etária dos empreendedores que responderam ao questionário

Fonte: Dados da pesquisa

Pode-se observar que 40% dos proprietários que responderam possuem idades entre 24 e 27 anos. A faixa etária de 18 a 23, 28 a 33 e 34 a 40 ficaram empatados na porcentagem das idades.

Já o segundo e terceiro questionamento foram a respeito da escolaridade e qual graduação os empreendedores cursaram. Buscou-se com este quesito conhecer qual é o grau de instrução do empreendedor e verificar se a graduação escolhida está na área de gestão.

Grau de escolaridade

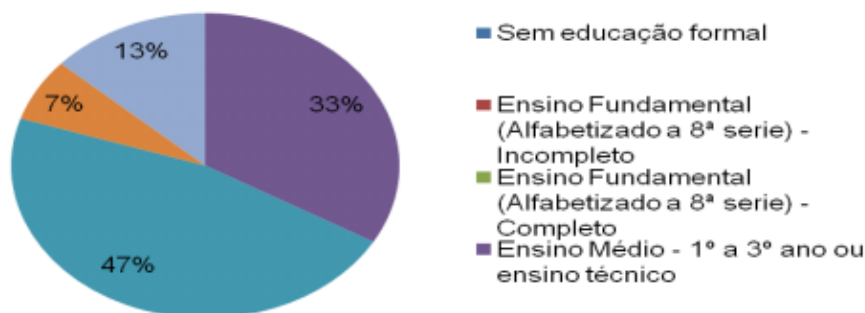


Gráfico 2: Grau de escolaridade dos Micro e Pequenos empreendedores

Fonte: Dados da pesquisa

Tabela 1: Tipo de Graduação escolhida

Graduação	Quantidade	Percentual
Administração	3	38%
Administração Pública	1	13%
Arquitetura/ Urbanismo	1	13%
Direito	1	13%
Engenharia Mecânica	1	13%
História	1	13%
Total	8	100%

Fonte: Dados da pesquisa

Percebe-se, no gráfico 2, que 33% dos respondentes possuem nível de escolaridade situado no ensino médio/técnico. A pesquisa também revela que 47% das pessoas que responderam possuem ensino superior incompleto, 7% possuem ensino superior completo e 13% possuem pós-graduação. Estes dados mostram que grande parte dos empreendedores que responderam ao questionário possui um grau elevado de instrução. Quando perguntou qual graduação estavam cursando ou que já tinha cursado, 38% responderam que estava cursando a graduação de administração, 13% administração pública, ou seja, um em cada dois empreendedores possui graduação relacionada a gestão. Em contrapartida 49% cursou ou estão cursando graduação que não estão ligadas a finanças.

A quarta pergunta buscou saber se os empreendedores já buscaram conhecimentos através de cursos de gestão empresarial.

Já participou de algum curso de ensino gerencial?

■ Sim ■ Não

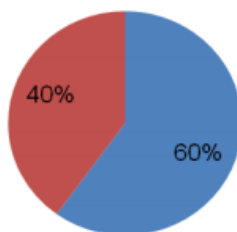


Gráfico 3: Já participou de algum curso de ensino gerencial?

Fonte: Dados da pesquisa

O gráfico 3 demonstra que 60% dos empreendedores já fizeram curso de gestão empresarial, o que beneficia o gerenciamento da empresa.

A segunda seção do questionário buscou conhecer um pouco sobre o início da vida empreendedora dos proprietários das micro e pequenas empresas. Com o objetivo de identificar o ramo do negócio que os empreendedores se enquadram, perguntou-se o enquadramento do negócio. Portanto, 86,7% dos empreendedores que responderam possuir um comércio, os demais estão no ramo de serviços.

Para identificar o porte da empresa, indagou-se qual era o porte da empresa. Sendo assim, 80% das empresas são registradas como MEI's (Microempreendedores Individuais), 13,3% são microempresa (ME) e 6,7% são Empresa de Pequeno Porte (EPP). O grande percentual de empresas enquadradas no MEI pode ser justificado pelas facilidades de formalização deste modelo de negócio.

Para conhecer qual era a situação dos empreendedores antes de formalização, interrogou-se sobre a ocupação antes de iniciar o negócio.

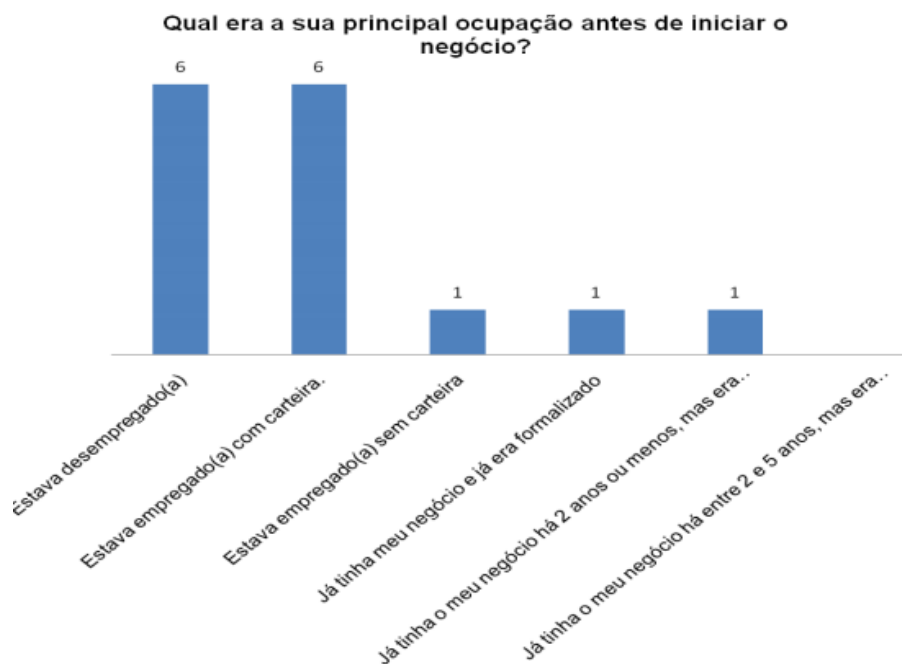


Gráfico 4: Ocupação

Fonte: Dados da pesquisa

Nota-se que 40% dos empreendedores que responderam estavam desempregados, ou seja, viram no empreendedorismo uma forma de sair das estatísticas de desemprego no país. Outros 40% estavam empregados com carteira assinada, sendo assim, podem ter sido motivados a abrirem um negócio por estar em um emprego que não os deixavam realizados.

Para identificar a razão dos empresários a abrirem o negócio, foi questionado o fator que os motivou a iniciar o negócio.

O que te motivou a iniciar um negócio?

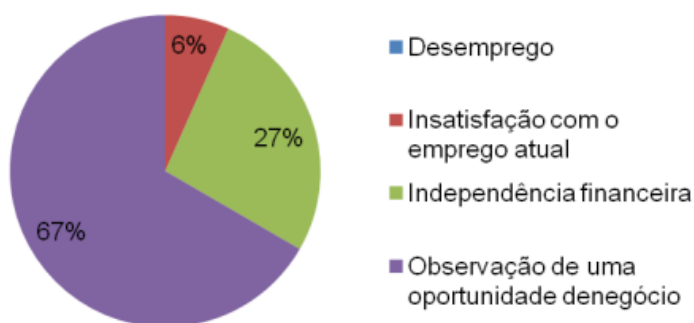


Gráfico 4: Motivação para iniciar um negócio

Fonte: Dados da pesquisa

De acordo com o gráfico 4, verificou-se que 67% dos empreendedores observaram no mercado uma oportunidade de negócio. Já 27% iniciaram o negócio motivados pela esperança da independência financeira e, por fim, 6% estavam insatisfeitos com o trabalho atual.

Para identificar as fontes de rendas dos empreendedores, foi perguntado se os empresários possuem outra fonte de renda além da empresa. As respostas foram essenciais para identificar se o negócio já está estruturado de forma a gerar um retorno financeiro para os seus donos. Sendo assim, 66,7% disseram que já vivem do negócio. 26,7% estão em um emprego e 6,7% são empresários em outro negócio como fonte de renda.

Na terceira seção foi questionado aos empreendedores questões sobre a organização financeira do negócio. A primeira pergunta, buscou-se saber se os empreendedores realizam pesquisas sobre preços e prazos dos fornecedores. Essa pergunta foi feita com o intuito de verificar se os preços e prazos são bem-negociados, visto que, são quesitos que podem influenciar diretamente a saúde do fluxo de caixa e capital de giro. Sendo assim, 100% dos empreendedores responderam que fazem as pesquisas e negociações com fornecedores.

A segunda e a terceira pergunta foi sobre o controle das entradas e saídas do caixa. Esses questionamentos foram realizados com o intuito de verificar se os empreendedores possuem controle das atividades de recebimentos e pagamentos.

Todos os empreendedores disseram que possuem este controle, sendo que 40% utilizam livros caixa, cadernos e agendas, 40% controlam o seu caixa através de planilhas e 20% possuem software de gestão do fluxo de caixa. Quanto às formas de controles utilizadas, vale ressaltar que cada uma irá se adaptar ao tamanho do negócio, se forem utilizadas de forma correta poderá ser eficiente para que o gestor não perca o controle do seu caixa.

Quando questionados sobre a formação de preço de venda dos produtos ou serviços, 46,7% dos MPE's afirmaram que baseiam nos custos da atividade para formar o preço de comercialização e prestação de serviços, enquanto 40% baseiam no lucro que esperam auferirem no final do exercício.

Em todo o processo de gestão há a presença dos custos e despesas fixas, ou seja, que não variam conforme a produção (ex: Aluguel, seguro da fábrica), os custos e despesas variáveis, ou seja, que variam de acordo com a produção e ou serviços prestados (matéria-prima, mão de obra direta, comissões). Com o objetivo de identificar os conhecimentos dos empreendedores sobre este assunto foi questionado se eles separam os gastos fixos dos gastos variáveis, 80% disseram que sim, enquanto 20% disseram que não fazem esse controle. Com isso, é possível interpretar que boa parte dos empreendedores possuem alguma noção de gestão financeira.

Levando em consideração o valor do capital de giro suficiente para a manutenção das atividades, foi perguntado se os empreendedores já tiveram a necessidade de buscar recursos externos para o seu financiamento. Com isso, 60% das MPE's disseram que sim, já os demais não tiveram essa necessidade.

Para complementar a pergunta anterior foi direcionada um questionamento aos que responderam que já precisam de recursos de terceiros e essa pergunta foi: Qual o meio que recorreram para conseguirem o crédito? Das respostas obtidas, 83,3% informaram que buscaram o recurso através de parentes e amigos, e os demais buscaram o recurso em bancos e instituições de crédito. Esse dado mostra que para iniciar o negócio é fundamental traçar um plano financeiro, definindo qual o percentual do capital deve estar comprometido com o capital de giro, como também, construir uma reserva de emergência evitando assim um desconforto em precisar recorrer a família para solicitar crédito emprestado para suprir as dívidas do negócio ou até mesmo arcar com altas cargas de juros ao buscar recursos a bancos e instituições financeiras.

Em relação aos documentos contábeis e a sua relevância para a boa gestão e tomada de decisão, foi perguntado aos empreendedores se já tinham ouvido falar sobre Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado do Exercício (DRE). Com isso, 9 empreendedores responderam que já ouviram falar em Balanço Patrimonial e 5 em Demonstração do Resultado do Exercício (DRE).

Levando em consideração a valia da dedicação a gestão financeira do negócio, foi questionado aos empreendedores em uma escala de 0 a 5, onde 0 corresponde a nada comprometido e 5 totalmente comprometido, qual é a quantidade de tempo dispensados para a gestão financeira do negócio. Desse modo, 33,3% dos empreendedores disseram que estão totalmente dedicados, enquanto os demais estão dedicados parcialmente a gestão financeira.

Em todo o processo de gestão financeira de um negócio, situações difíceis são apresentadas, nesse sentido, com o objetivo de evidenciá-las, foi perguntado quais fatores que influenciam negativamente a saúde financeira da empresa.

Tabela 2: Fatores que influenciam negativamente o negócio

Endividamentos	33%
Curto Prazo de pagamento a fornecedores	40%
Longo Prazo de recebimento	47%
Inadimplência	33%
Baixa Margem de Lucratividade	20%
Alta Carga Tributária	20%
Má formação do preço	20%
Desconhecimento do custo do produto ou serviço	7%
Falta de conhecimento em gestão financeira	33%
Outros	7%

Fonte: Dados da pesquisa

Pode-se observar que 40% responderam que possui dificuldades com o curto prazo de pagamento a fornecedores, 47% disseram que o problema é o longo prazo de recebimento. O que leva a entender que grande parte dos empreendedores possui problema com o fluxo de caixa, devido ao período que ele fica descoberto necessitando de capital para cobrir a manutenção das atividades. Já 33,3% disseram que possui endividamentos e 33,3% falaram que as dificuldades estão em torno do baixo conhecimento sobre gestão financeira. A soma ficou acima de 100% pois foram aceitas mais de uma resposta.

A quarta sessão questionou os empreendedores sobre a tributação aplicada ao negócio. A primeira pergunta foi sobre qual é o regime de tributação. Pode-se observar que 93,3% dos participantes estão enquadrados no Simples Nacional, enquanto os 6,7% estão enquadrados no Lucro Presumido.

Com a finalidade de obter informações sobre o conhecimento sobre os impostos recolhidos, foi questionado o grau de conhecimento dos empreendedores sobre quais impostos são pagos nas guias geradas pelas contabilidades. Portanto, 66,6% responderam que não conhecem ou tem pouco conhecimento sobre os impostos pagos.

A quinta seção contou com apenas uma pergunta sobre o auxílio dos contadores em consultorias financeiras para os empreendimentos. Como isso, 60% responderam que recebe pouco auxílio ou nenhum auxílio dos contadores na gestão financeira. Esse dado justifica a ausência de conhecimentos dos empreendedores sobre os impostos recolhidos.

A última seção foi destinada para o conhecimento do mercado de atuação dos empreendedores. Sendo assim, questionou-se houve pesquisa de mercado antes de iniciar o negócio, 53,3% disseram que não fizeram pesquisa de mercado antes de iniciar o negócio.

Para os que fizeram a pesquisa de mercado perguntou-se qual foi o meio de obtenção de dados, 71,4% responderam que fizeram pesquisas baseadas em dados estatísticos e 26,4% realizaram entrevista.

Quando questionados sobre o conhecimento do público-alvo, 100% responderam que conhecem bem o público-alvo a quem atende. Por fim, perguntou sobre o conhecimento de quem são os concorrentes. Como resultado 93,3% disseram que conhece quem são os concorrentes.

4.1 Sugestões e melhorias

Dando continuidade à análise percebeu-se que os empreendedores possuem como maiores dificuldades a gestão eficiente do fluxo de caixa por consequência a falta de capital de giro necessário para o pagamento a fornecedor e pouco conhecimento em gestão financeira. Portanto, sugere-se que seja realizado um plano financeiro elaborado pelo SEBRAE (2014), que consiste nas seguintes etapas:

- Estudo de viabilidade: com esse passo é feito uma pesquisa de mercado para identificar oportunidades de novos negócios e inovações no empreendimento atual.
- Calcular o investimento de implantação: levantamento dos custos de operação; investimentos fixos, como aquisição de máquinas e equipamentos; investimentos pré-operacionais, como reformas, taxas de licenciamento e registro.
- Levantamento de recursos financeiros para financiar clientes na venda a prazo e para pagar os fornecedores, o chamado capital de giro;
- Análise comparativa das receitas com os custos fixos e variáveis, projetando quanto irá gastar e o faturamento esperado. Como produto desse levantamento será gerado a demonstração do resultado para vislumbrar se a empresa está operando com lucro ou prejuízo.

Nesse contexto, com o plano financeiro elaborado a empresa poderá calcular os indicadores financeiros que servirão de norteamento para a tomada de decisões. O primeiro é o ponto de equilíbrio operacional. Esse indicador possibilita aos empreendedores uma noção de quanto precisa ser o faturamento mínimo para que a empresa não tenha prejuízo.

Outro indicador que deve ser avaliado é o tempo de retorno do investimento, ou seja, o tempo necessário para recuperar o capital investido. E por fim, o índice de lucratividade, que é a razão do lucro sobre a receita auferida.

Quanto à falta de conhecimento financeiro sugere-se que busquem capacitação sobre a gestão financeira, através de cursos profissionalizantes, especializações, graduações entre outras fontes de estudo.

5 Considerações Finais

Os objetivos desse estudo foram identificar e analisar quais são as principais dificuldades e desafios enfrentados dentro da gestão financeira das micro e pequenas empresas das cidades do Médio Piracicaba-MG, tendo em vista a relevância desse modelo de negócio na economia da região.

Na revisão bibliográfica destacou-se a relevância do empreendedorismo para o desenvolvimento da economia do país e a necessidade do apoio do governo com a criação de políticas públicas para o incentivo e crescimentos das MPE's. Esse apoio ganhou uma legislação no ano de 2006, com a criação da Lei Complementar de nº123 de 2006, que busca a simplificação e redução das obrigações acessórias das MPE's.

Através da aplicação do questionário com os quinze gestores das MPE's, evidenciou-se que fatores como falta de conhecimento em gestão financeira, gestão do fluxo de caixa e capital de giro leva os empreendedores a problemas como: endividamento, busca de capital de terceiros e inadimplência.

A pesquisa se mostrou eficiente, pois conseguiu responder à pergunta norteadora e atender aos objetivos propostos no início do artigo. Porém, são necessários novos estudos com enfoque mais abrangentes de grande escala, para aprimorar os resultados.

Quanto à contribuição acadêmica, a pesquisa contribuiu para o conhecimento dos perfis das micro e pequenas empresas, mostrando quais são as maiores dificuldades que estes modelos de empresas enfrentam para gerir os recursos financeiros, como também, a adoção de técnicas gerenciais práticas capazes de promover uma mudança na saúde financeira do negócio.

Por tanto, sugere-se a continuidade dos estudos dos perfis dos pequenos empreendedores a fim de acompanhar o seu desenvolvimento, estimulando a realização de projetos de incentivo e capacitação para assuntos sobre o controle financeiro.

Referências

Dornelas, José. (2018). *Empreendedorismo, transformando ideias em negócios*. 7ª ed. São Paulo: Empreende. GERHARDT, Tatiana Engel;

Silveira, Denise Tolfo. (2009) *Métodos de Pesquisa*. 1ª edição, Porto Alegre: UFRGS.

Gil, Antonio Carlos. (2017). *Como Elaborar Projetos de Pesquisa*. 6ª edição, São Paulo: Editora Atlas LTDA.

Longenecker, Justin G. (2018). *Administração de pequenas empresas*: Lançando e desenvolvendo iniciativas empreendedoras. São Paulo: 18ª Ed. Cengage Learning.

Portal do Empreendedor. (n.d). 2- *Como eu faço para abrir um Microempreendedor Individual - MEI?* Disponível em: < <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/duvidas-mais-sobre-o-mei/as-duvidas-mais-frequentes-sobre-o-microempreendedor-individual/2-como-eu-faco-para-abrir-um-microempreendedor-individual-mei>>. Acesso em: 27 de fevereiro de 2020.

Portal do Empreendedor. (n.d). *Estatísticas*. Disponível em: <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/estatisticas>>. Acesso em: 27 de fevereiro de 2020.

Rogers, Steven. (2011). *Finanças e Estratégias de Negócio Para Empreendedores*. São Paulo: 2ªed. Bookman.

Sebrae. *Fluxo de caixa*. (n.d). Disponível em: <<file:///C:/Users/usuario/Downloads/LIVROS/FLUXO%20DE%20CAIXA%20I.pdf>>. Acesso em: 17 de abril de 2020.

Sebrae. (n.d). *Gestão Financeira*. Disponível em: <file:///C:/Users/usuario/Downloads/Ebooks%20e%20Jogos%20_%20LMS%20Enterprise02.pdf>. Acesso em 17 de abril de 2020.

Sebrae. (n.d). *O Plano Financeiro*. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/galeriavideo/o-plano->>. Acesso em: 23 de novembro de 2020.

Sebrae. (n.d). *Pesquisa MEI 2017: Microempreendedor Individual*. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/SEBRAE-SP%20-%20MEI%202017%20-%20Relatorio%20Final-Imprensa.pdf>>. Acesso em 28 de abril de 2020.

Sebrae. (n.d). *Especialistas em Negócios*. Disponível em: <[http://www.agenciasebrae.com.br/asn/Indicadores/Novo%20MPE%20Indicadores%](http://www.agenciasebrae.com.br/asn/Indicadores/Novo%20MPE%20Indicadores%20)>. Acesso em: 27 de fevereiro de 2020.

Sebrae. (n.d). *MEI: Seus deveres e responsabilidades*. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/tudo-o-que-voce-precisa-saber-sobre-o-mei,caa7d72060589710VgnVCM100000d701210aRCRD>>. Acesso em: 21 de março de 2020.

Sebrae. (n.d). *Perfil do Microempreendedor Individual 2012*. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/perf>> . Acesso em: 03 de maio de 2020.

Sebrae. (n.d). *Lei Geral*. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-as-diferencas-entre->>

microempresa-pequena-empresa-e-ei,03f5438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>.
Acesso em 31 de outubro de 2020.

Sebrae. (n.d). *Definição de Porte por Número de Empregados*. Disponível em:
<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/MPE_conceit>.
Acesso em: 31 de outubro de 2020.

Sebrae-SP. (n.d). *Lei Geral das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte*. Disponível em: <file:///C:/Users/usuario/Downloads/LIVRO_LEI_GERAL.pdf>. Acesso em: 31 de outubro de 2020.

Silva, Edson Cordeiro da. (2018). *Como administrar o fluxo de caixa das empresas*. São Paulo: 10ª edição. Atlas.

Silva, José Pereira da. (2013). *Análise Financeira das Empresas*. São Paulo: 12ª edição. Atlas.

Vergara, Sylvia Constant. (2000). *Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração*. São Paulo: 3ª edição, Editora Atlas S.A.

Zanella, Liane Carly Hermes. (2011). *Metodologia de Pesquisa*. 2ª edição, Florianópolis: Departamento de Ciências da Administração/ UFSC.