



PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO

**Análise Comparativa da Gestão Financeira de
Pequenos Negócios Originados por
Necessidade e por Oportunidade**

Gabriel Aquino Gonçalves e Souza

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS - CCS

DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO

Graduação em Administração de Empresas

Rio de Janeiro, junho de 2020



Gabriel Aquino Gonçalves e Souza

**Análise Comparativa da Gestão Financeira de Pequenos
Negócios Originados por Necessidade e por Oportunidade**

Trabalho de Conclusão de Curso

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado ao programa de graduação em Administração da PUC-Rio como requisito parcial para a obtenção do título de graduação em Administração.

Orientador(a) : Liana Ribeiro dos Santos, PhD

Rio de Janeiro, junho de 2020

“Houve períodos, quando estava na casa dos vinte anos, em que olhava para os amigos e sentia um contentamento tão puro e profundo que tinha vontade que o mundo ao redor deles parasse de girar, que nenhum deles precisasse jamais sair daquele momento, quando tudo estava em equilíbrio e seu afeto por eles era perfeito. Mas obviamente aquilo seria impossível: no instante seguinte tudo mudava e o momento desaparecia lentamente.”
(Hanya Yanagihara)

Agradecimentos

Acima de tudo, agradeço a Deus, pois todo conhecimento provém Dele e, com certeza, sem Ele nada seria possível.

Aos meus pais, Roberto Nery e Verônica Aquino, pelo apoio, em todas as esferas, e por acreditarem em mim.

Agradeço a professora Liana Ribeiro por dispor de seu tempo e conhecimento para me orientar nesta longa jornada.

Á Adriana e ao Paulo Júlio por se disporem a me acompanhar em minhas visitas aos estabelecimentos.

Agradeço as minhas amigas Giovanna Buzzi e Júlia Mareto por terem me proporcionado quatro anos incríveis.

Resumo

Souza, Gabriel Aquino Gonçalves. Análise comparativa da gestão financeira dos pequenos negócios originados por necessidade e por oportunidade. Rio de Janeiro, 2020. 34 p. Trabalho de Conclusão de Curso – Departamento de Administração. Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro.

Este trabalho tem por objetivo analisar a gestão financeira de empreendimentos que se originaram por necessidade e por oportunidade. Na revisão da literatura são abordados os diferentes tipos de empreendedores, a definição de pequenos negócios e as características de sua gestão financeira. A pesquisa de campo contou com pequenos negócios localizados no Rio de Janeiro. Em relação aos itens estudados, verificou-se que os empreendedores não apresentaram diferenças significativas. Apesar disso, alguns achados são importantes destacar, como o fato do empreendedor por oportunidade ter apresentado um nível de escolaridade mais elevado, da DRE ser o relatório contábil mais utilizado por ambos os empreendedores e do Excel ser a principal ferramenta de controle.

Palavras-chave: Empreendedor por necessidade. Empreendedor por oportunidade; Pequenos negócios. Gestão financeira..

Abstract

Souza, Gabriel Aquino. Comparative analysis of the financial management of small businesses originated by necessity and opportunity. Rio de Janeiro, 2020. 34 p. Trabalho de Conclusão de Curso – Departamento de Administração. Pontifical Catholic University of Rio de Janeiro.

This study aims to analyze the financial management of small companies originated by necessity and opportunity. The literature review addresses the different types of entrepreneurs, the definition of small companies and characteristics the financial management of small companies. The field research was conducted with small companies, located in Rio de Janeiro. It was found that the entrepreneurs showed no significant differences in relation to their management approach on the studied items. Nevertheless some findings are important to highlight, such as the fact that the entrepreneur by opportunity presented a higher level of education, that the Income Statement is the accounting report most used by both types entrepreneurs and that the Microsoft Excel is the main financial control tool.

Key-words: Entrepreneur by necessity. Entrepreneur by opportunity. Small companies. Financial management

Sumário

1 O tema e o problema de estudo	1
1.1. Introdução ao tema e ao problema do estudo	1
1.2. Objetivo do estudo	2
1.3. Objetivos intermediários do estudo	2
1.4. Delimitação do estudo	2
1.5. Justificativa e relevância do estudo	3
2 Revisão de literatura	4
2.1. Empreendedorismo	4
2.1.1. Histórico e conceitos	4
2.1.2. Tipos de empreendedores	6
2.1.3. Empreendedor por necessidade e por oportunidade	7
2.2. Pequenos Negócios	8
2.3. Gestão financeira dos pequenos negócios	9
2.4. Ferramentas de gestão financeira	11
2.4.1. Demonstrações Contábeis	11
2.4.1.1. Demonstração do Resultado do Exercício	11
2.4.1.2. Balanço Patrimonial	11
2.4.1.3. Demonstração do Fluxo de Caixa	11
2.4.2. Indicadores Financeiros	12
2.4.2.1. Indicador de liquidez	12
2.4.2.2. Índice de cobertura de juros	12
2.4.2.3. Indicadores de endividamento	12
2.4.2.4. Indicadores de lucratividade	13
2.4.2.5. Ponto de equilíbrio operacional e margem de contribuição	13
2.4.3. Outras Ferramentas de Gestão Financeira	14
2.4.3.1. Controles financeiros	14
2.4.3.2. Ciclo operacional e ciclo financeiro	16
3 Métodos e procedimentos de coleta e de análise de dados do estudo	17

3.1. Tipo de pesquisa	17
3.2. Amostra e coleta de dados	17
3.3. Variáveis de tratamento dos dados	18
3.4. Descrição do modelo	19
3.5. Limitações do estudo	19
4 Apresentação e análise dos resultados	21
4.1. Perfil dos empreendedores por necessidade e por oportunidade	21
4.2. Controles financeiros – vendas, estoque e fluxo de caixa	25
4.3. Planejamento financeiro	29
5 Conclusões e recomendações para novos estudos	33
6 Referências Bibliográficas	35
Anexo 1	39
Anexo 2	41

Lista de figuras

Figura 1: Ciclo operacional e financeiro	16
Figura 2: Abrangência da pesquisa.....	21

Lista de Tabelas

Tabela 1: Classificação do estabelecimento segundo o número de funcionários .	9
Tabela 2: Controle de estoque	14
Tabela 3: Controle de venda	15
Tabela 4: Controle do caixa.....	15
Tabela 5: Principais controles de venda realizados.....	39
Tabela 6: Principais controles de estoque realizados	39
Tabela 7: Principais controles do fluxo de caixa realizados	40
Tabela 8: Principais relatórios contábeis realizados.....	40
Tabela 9: Principais indicadores calculados	40

Lista de Gráficos

Gráfico 1: Percentual de empreendedores por necessidade e por oportunidade	22
Gráfico 2: Nível de escolaridade dos empreendedores.....	22
Gráfico 3: Tempo de atividade dos empreendedores.....	23
Gráfico 4: Faturamento anual dos empreendedores	24
Gráfico 5: Ramo de atividade dos empreendedores	24
Gráfico 6: Responsáveis pelo controle financeiro.....	25
Gráfico 7: Empreendedores x controle de vendas.....	26
Gráfico 8: Empreendedores x controle de estoque	27
Gráfico 9: Empreendedores x controle do fluxo de caixa	28
Gráfico 10: Como são realizados os controles	29
Gráfico 11: Empreendedores x utilização de relatórios contábeis	30

Gráfico 12: Empreendedores x cálculo de indicadores	30
Gráfico 13: Relatórios/Indicadores x tomada de decisão	31
Gráfico 14: Empreendedores x definição de metas.....	31
Gráfico 15: Relatórios/Indicadores x definição de metas	32

1 O tema e o problema de estudo

1.1.Introdução ao tema e ao problema do estudo

Os pequenos negócios são um segmento da economia de grande relevância. De acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) estes representaram cerca de 27% do PIB brasileiro em 2017, além de serem responsáveis por 54% dos empregos formais no país e totalizarem 98,5% das instituições privadas no Brasil (Sebrae, 2018a).

Neste contexto, os empreendedores entram como peça central, visto que são a partir deles que surge anualmente a maior parte das pequenas empresas (Evangelista, junior, Alonso, Soares, 2012). Essa importância é reforçada pela pesquisa realizada pelo Global Entrepreneurship Monitor Brasil (GEM Brasil, 2018) a qual mostra que cerca de 24,5 milhões de indivíduos entre 18 e 64 anos possuem um empreendimento com menos de 42 meses ou estão envolvidos na criação de um novo negócio.

Estes agentes econômicos, por sua vez, apresentam dois tipos de motivações para darem início aos seus estabelecimentos, sendo essas, a oportunidade percebida no ambiente e a falta de alternativas no que diz respeito à geração de renda e ocupação. O primeiro representando 61,8% dos empreendedores e o segundo, 37,5%. (GEM Brasil, 2018).

Apesar de muitos pequenos empreendimentos surgirem todos os anos, diversos negócios de pequeno porte encontram seu fim prematuramente. De acordo com Chiavenato (2007, p.8), isso se dá quase sempre devido à maneira improvisada do empreendedor em planejar e gerir os negócios e não por causa do mercado em que está inserido ou do produto que este comercializa. Por outro lado, segundo um estudo realizado pelo Instituto MahaGestão (Sescon-SP, 2018) por meio de pesquisa realizada com pequenos empreendimentos localizados nos estados de São Paulo e Rio de Janeiro, os principais riscos enfrentados por essas empresas estão relacionados aos descontroles da gestão financeira e a falta de informações no processo de tomada de decisão.

Desta forma, pensando nos empreendedores que iniciaram seus negócios devido à necessidade de auferir renda ou mediante a oportunidade detectada no ambiente, e na dificuldade que estes agentes enfrentam em gerir

as finanças de seus empreendimentos, este artigo pretende responder as seguintes questões: Há diferença na gestão financeira nos empreendimentos originados por necessidade e por oportunidade? Estes empreendedores utilizam as mesmas ferramentas para monitorar e controlar as finanças de seus estabelecimentos?

1.2.Objetivo do estudo

O objetivo do presente artigo é identificar diferenças na gestão financeira dos pequenos negócios que se originaram por necessidade e por oportunidade.

1.3.Objetivos intermediários do estudo

Para que o objetivo principal seja alcançado é necessário que os objetivos intermediários sejam atingidos. Desta forma, faz-se necessário detectar empreendedores que possuam microempresas ou empresas de pequeno porte e assim identificar a motivação destes empreendedores para iniciaram seus negócios.

A partir da pesquisa que identificará os empreendedores que iniciaram suas atividades por necessidade e por oportunidade, analisar as práticas de gestão financeiras adotadas pelos empreendimentos e a partir desses dados compará-las.

1.4.Delimitação do estudo

O presente estudo visa analisar as microempresas e as empresas de pequeno porte, de qualquer setor da economia, que sejam legalizadas e que estejam localizados nos bairros do município do Rio de Janeiro, Brasil.

Este trabalho não tem por finalidade calcular ou verificar dados financeiros das empresas envolvidas na pesquisa, todavia identificar as ferramentas, relatórios e indicadores financeiros utilizados por estas para auxiliá-las na gestão da empresa.

1.5. Justificativa e relevância do estudo

O presente estudo mostra-se relevante para a Universidade, para os empreendedores e para a sociedade. No que diz respeito a Puc-Rio, o artigo produzirá informações relevantes para o ambiente acadêmico ao unir três temas importantes da administração, sendo eles: empreendedorismo, pequenos negócios e gestão financeira. No que diz respeito aos empreendedores, o estudo lhes ajudará a identificar melhores práticas de gestão financeiras. E por fim, no que concerne a sociedade, o artigo poderá ajudar, de forma indireta, na redução do desemprego, pois, com o surgimento, a manutenção ou até mesmo o crescimento dos estabelecimentos já existentes, a oferta de empregos poderá aumentar.

2 Revisão de literatura

Para a elaboração do presente artigo, realizou-se um levantamento bibliográfico como forma de embasar os fatos e as pesquisas que serão retratadas. Nesta seção serão apresentadas as definições para empreendedorismo. Logo após serão conceituados os empreendedores por oportunidade e os empreendedores por necessidade. Em seguida serão expostos os conceitos de micro e pequenas empresas. E por fim serão apresentadas as principais ferramentas e indicadores financeiros. Sendo assim, segue o respaldo teórico.

2.1. Empreendedorismo

2.1.1. Histórico e conceitos

O ato de empreender é um processo que ocorre há séculos. Para Salim e Silva (2010, p. 6), esta prática acontece desde que o ser humano, com o intuito de trazer o sustento para sua família, saia de seu habitat para caçar.

Apesar de um processo antigo, Palich e Bagby (1995, p. 426), assim como Bull e Willard (1993, p. 185), concordam que o termo “empreendedor” - tradução da palavra “Entrepreneur” - foi introduzido como uma teoria formal pela primeira vez em 1755 nos escritos do economista franco-irlandês Richard Cantillon, para designar o indivíduo que exerce julgamento comercial em face da incerteza (Bull; Willard, 1993, p. 185b, tradução livre), ou seja, para o autor, empreendedor era o indivíduo que adquiria matéria prima e as revendia por um valor incerto (Paiva e Cordeiro, 2012).

Segundo Schumpeter (1997) os empreendimentos são a “realização de combinações novas” e os empresários (tradução da palavra alemã “Unternehmer”) ou empreendedores (Helena Biasotto, 2013, p. 123) têm por função realizá-los, podendo ser estes homens de negócio independentes, empregados que dependem de uma instituição – gerentes, membros da diretoria – etc. Para o autor (Schumpeter, 1961, pág. 110) os empreendedores são responsáveis pelo processo de “Destruição Criadora”, ou seja, processo que revoluciona a ordem econômica ao “reformular ou revolucionar o sistema de

produção através do uso de uma invenção ou, de maneira mais geral, de uma nova possibilidade tecnológica” (Schumpeter pg. 166)

De acordo com Louis Filion (1991, p. 64) o empreendedor é aquele que “concebe, desenvolve e realiza visões”. Para o autor o empreendedor possui algumas características, como ser criativo, capaz de estabelecer e atingir objetivos, ter um alto nível consciência do ambiente em que vive. Além disso, é capaz de aprender continuamente sobre possíveis oportunidades de negócio e também de tomar decisões moderadamente arriscadas. (Filion, 1999, p. 19).

No Brasil, destacam-se os trabalhos de Fernando Dolabela e José Dornelas, em promover o empreendedorismo no país (Juliano, 2016, p. 9). Dolabela (2006, p. 31) enquadra na definição de empreendedor aquele que cria uma empresa do zero ou a compra e introduz inovações e o empregado que introduz inovações na organização em que trabalha adicionando valor à empresa. Dornelas (2007, pág.8) concorda que não é necessário ser empresário para ser empreendedor e ainda acrescenta que o contrário também deve ser ressaltado, ou seja, nem todo empresário pode ser considerado empreendedor.

O Autor Idalberto Chiavenato (2007, p.7), acredita que ser empreendedor tem haver com possuir um “tino” e uma sensibilidade financeiros para os negócios. Além disso, é alguém que, com o intuito de realizar um projeto pessoal, inicia e opera um negócio, assumindo assim os riscos e responsabilidades concernentes a este.

O GEM (2018), por sua vez, define o empreendedor – para a realização da sua pesquisa anual – da seguinte forma:

“O empreendedor não é apenas aquele que cria e lidera um empreendimento estruturado, ou um negócio de sucesso ou inovador; não é somente aquele sujeito que se mostra realizado e satisfeito ao ser proprietário de um empreendimento; e também não se restringe à existência, ou vinculação com pessoas jurídicas formalizadas legalmente. O GEM identifica como empreendedores as pessoas que criaram ou estão criando qualquer tipo de empreendimento, mesmo aqueles mais simples, gerados pela necessidade de subsistência”.

Este artigo, mediante grande quantidade de definições concernente a “empreender”, utilizará como base de entendimento o conceito apresentado pelo GEM, limitando sua definição às pessoas que abrem um empreendimento e aceitam o risco de fracasso referente ao negócio.

2.1.2. Tipos de empreendedores

Um aspecto de grande importância para o entendimento dos empreendedores é a compreensão dos fatores que os levaram iniciar seus negócios. Desta forma há uma tentativa por parte de alguns estudiosos de tipificar os empreendedores conforme características que os assemelham.

Existem autores que, para distinguir os empreendedores, se valem das circunstâncias que os levaram empreender. Por outro lado há autores e órgãos especializados que buscam compreender as motivações que conduziram o empreendedor a iniciar um negócio.

O autor José Dornelas (2007, p. 10-16) apresenta oito tipos de empreendedores, caracterizados conforme as circunstâncias que os levaram empreender, sendo eles: i - o empreendedor nato – possui uma história brilhante, geralmente cria impérios – ii - o empreendedor que aprende – depara-se com oportunidades e decide mudar o rumo de sua carreira – iii - o empreendedor serial – tem prazer em criar novos negócios, mas não em administrá-los – iv - o empreendedor corporativo – conhece as ferramentas da administração; geralmente é um executivo – v - o empreendedor social – está preocupado prioritariamente em construir um mundo melhor – vi - o empreendedor por necessidade – não possui acesso ao mercado de trabalho ou foi demitido – vii - o empreendedor herdeiro – dá continuidade ao legado da família – e por fim o viii - empreendedor normal – planeja-se para iniciar um empreendimento.

Fernando Trias (2009, p 28-30) por outro lado exemplifica dezesseis motivos comuns para empreender, sendo que desses os principais são: encontrar-se em situação de desemprego, não gostar do chefe ou da empresa em trabalho, não estar disposto a receber ordens do superior ou até mesmo querer delimitar seu próprio tempo no que se refere à vida pessoal e profissional etc., entretanto o autor se posiciona em relação aos motivos que expõe e defende que o único fundamento que deveria levar um indivíduo a empreender é o de desejar empreender.

E por fim o GEM (2018), de forma mais sucinta, engloba todos os empreendedores em dois grandes grupos, dos quais são caracterizados pelas motivações que os conduziram a empreender, sendo esses: a necessidade e a oportunidade, e é a partir desta definição que o presente artigo diferenciará os empreendedores. Por esse motivo, o tema será abordado de forma mais detalhado a seguir.

2.1.3. Empreendedor por necessidade e por oportunidade

O empreendedor por necessidade é aquele cuja motivação para a abertura do negócio é a falta de outras possibilidades de geração de renda, ou seja, o indivíduo, sem outra possibilidade de trazer suprimento para o lar, vê na abertura de um negócio a única escolha. (GEM, 2018).

Segundo Trish Cotter (2018), estão incluídos neste grupo pessoas que perderam seus empregos, aquelas que precisam complementar sua renda ou obter flexibilidade para atender a outras demandas de suas vidas.

Os empreendedores por oportunidade, por sua vez, iniciaram seus negócios principalmente porque identificaram uma oportunidade de negócio viável a ser concretizada no ambiente em que atuam (GEM, 2018, p. 11). Estes buscam principalmente independência e aumento de ganhos (Trish Cotter, 2018).

De acordo com Dale Carnegier (2019) os empreendedores por necessidade geralmente possuem mais dificuldades que o empreendedor por oportunidade em fazer o seu negócio crescer e prosperar devido a sua baixa experiência em empresas, a falta de acesso ao capital e a qualquer habilidade comercial. Este, porém, deixa claro que não há estudos que confirmem sua afirmação.

Segundo o Data Sebrae (2014)

“Quanto maior a escolaridade dos empreendedores, maior é a chance de sobrevivência dos negócios. Os empreendedores de alta escolaridade tendem a iniciar sua empresa mais por oportunidade do que por necessidade, tendem a planejar mais e melhor o seu negócio e conhecem melhor os instrumentos de gestão”.

Em um estudo realizado pela Stanford Institute For Economic Policy Research (2017, p. 27-29) – comandado por Robert W. Fairlie e Frank M. Fossen – verificou-se que os empreendedores por oportunidade são geralmente pró-cíclico e os empreendedores por necessidade, anticíclicos. Ou seja, os períodos recessivos levam os empreendedores baseados em necessidades a iniciar seus próprios negócios.

2.2. Pequenos Negócios

De acordo com o SEBRAE (2018, b), os Pequenos Negócios são constituídos pelos microempreendedores individuais (MEI), as Microempresas (ME) e as Empresas de Pequeno Porte (EPP).

No Brasil diversos padrões são utilizados para nomear estas instituições (Lopes, 2011, p. 70), como o volume de vendas, o volume de depósitos, o valor dos ativos, o número de empregados etc. (Chiavenato, 2007d, p. 46-47). Este artigo por sua vez abordará os dois principais, sendo eles Receita Bruta e quantidade de funcionários.

No que diz respeito ao critério da Receita Bruta, a Lei Complementar Nº 123, de 14 de dezembro de 2006, posteriormente alterada pela Lei Complementar Nº 155, de 27 de outubro de 2016, define as Micro e Pequenas Empresas da seguinte forma:

“Art. 3º Para os efeitos desta Lei Complementar, consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte, a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei no 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que:

I no caso da microempresa, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais). (Brasil, 2016).

II no caso de empresa de pequeno porte, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta 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). (Brasil, 2016).”

Em relação ao MEI, as leis supracitadas a definem do seguinte modo:

*“Art. 18-A. (...) § 1º Para os efeitos desta Lei Complementar, considera-se **MEI o empresário individual** que se enquadre na definição do art. 966 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 - Código Civil, ou o empreendedor que exerça as atividades de industrialização, comercialização e prestação de serviços no âmbito rural, que tenha auferido **receita bruta, no ano-calendário anterior, de até R\$ 81.000,00** (oitenta e um mil reais), que seja optante pelo Simples*

Nacional e que não esteja impedido de optar pela sistemática prevista neste artigo. (Brasil, 2016)

No que diz respeito à classificação do porte da empresa pelo número de funcionários, o Sebrae (2018c, p.17) define Microempresa e empresa de pequeno porte conforme tabela abaixo:

Tabela 1: Classificação do estabelecimento segundo o número de funcionários

Porte	Setores	
	Indústria	Comércio e Serviços
Microempresa	Até 19 pessoas	Até 9 pessoas
Pequena empresa	De 20 à 99 pessoas	De 10 à 49

Fonte: Adaptado (Sebrae, 2018)

Este artigo adotará, como base de entendimento, a classificação das empresas pelo critério da Receita Bruta, onde estipula-se que o Microempreendedor individual auferir Receita Bruta anual de até R\$81.000,00, a Microempresa, obtém uma receita igual ou inferior a R\$360.000,00 e a empresa de pequeno porte, alcança um resultado superior à R\$360.000,00 e inferior a R\$4.800.000,00 anualmente.

2.3. Gestão financeira dos pequenos negócios

Gestão financeira são ações e procedimentos que a empresa realiza concernentes ao planejamento, execução, controle das atividades e análise dos resultados (SEBRAE, 2018d).

A má gestão financeira é uma das principais causas da alta mortalidade das micro e pequenas empresas, que segundo um estudo realizado pelo IBGE (2017, p. 33) é de aproximadamente 21,1% após o 1º ano, 35,5% após o 2º ano, 45% após 3º ano, 52,8% após o 4º ano e por fim 60,2% após o 5º ano.

Desta forma, de acordo com Siqueira e Barbosa (2016, p. 108) realizar o planejamento financeiro e ter uma gestão financeira bem organizada são de suma importância para as empresas, visto que através destas o empreendedor consegue identificar a saúde financeira da empresa, sabendo assim quais decisões devem ser tomadas para aumentar o lucro da empresa e manter sua situação financeira saudável.

Apesar da grande importância, Chiavenato afirma que a maior parte dos pequenos empresários administram os custos e as finanças de maneira intuitiva, atribuindo a isto a falta de formação na área. Para o autor esta intuição permite até bons desempenhos no início das atividades da empresa, porém quando a empresa começa a crescer faz-se necessário buscar novas informações e conhecimentos – para conseguir avaliar os desempenhos e resultados da empresa – e contratar profissionais especializados para realizar a gestão financeira (Chiavenato, p.224 e p.8).

Lopes (2011, p. 141-143) constatou que “a contabilidade, que é a base das informações para o planejamento e o controle gerencial”, é considerada pelos empreendedores como um “mal necessário/obrigatório”. Em sua pesquisa os empreendedores afirmaram que a contabilidade serve principalmente para atender as questões legais/fiscais. O autor ainda afirma que as empresas realizam seus controles centralizados no dono da empresa e de forma pouco profissional.

De acordo com Siqueira e Barbosa (2016, p. 113-114) os microempreendedores “por cultura ou falta de conhecimento”, não utilizam o fluxo de caixa e com isso acabam falhando no planejamento. Além disso, o autor afirma que devido aos recursos escassos nas MPE's, o gestor não se preocupa em melhorar os recursos, para um bom retorno de informações e conhecimentos.

Em um estudo realizado pelo Instituto MahaGestão (Sescon-SP, 2018) identificaram-se cinco desafios que podem levar as pequenas empresas à falência, sendo eles: i - atraso nos pagamentos aos fornecedores (o que pode levar a perdas de crédito junto a eles); ii – pagamento de juros mais altos devido à captação de recursos financeiros imediatos; iii - descontrole do fluxo de caixa do e do saldo da conta; iv - falta de informações para planejar e realizar ações corretivas; e v - dificuldades para encontrar desvios entre o planejado e o realizado.

E por fim o Instituto ainda afirma que as pequenas empresas “não têm se planejado e nem conferido seus próprios números, como fluxo de caixa, lucro de vendas, balanços patrimoniais e relatórios de apuração de impostos”.

2.4. Ferramentas de gestão financeira

Siqueira e Barbosa (2016, p. 108) indicam aos empreendedores conhecerem os principais indicadores e relatórios para que assim alcancem o sucesso através da organização financeira.

Desta forma, esta seção se dedica a apresentar algumas ferramentas que auxiliam na gestão financeira. E para isso serão divididos três grandes blocos: i - demonstrações contábeis, ii - indicadores financeiros e iii - outras ferramentas de gestão financeira.

2.4.1. Demonstrações Contábeis

2.4.1.1. Demonstração do Resultado do Exercício

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) tem como objetivo medir o desempenho da empresa em um determinado período (Ross, et al., 2013, p.30). Período esse que geralmente tem a duração de um ano (Gitman, 2010).

A DRE representa o confronto das receitas e despesas da instituição (Brigham, 2000), o que possibilita identificar se esta apresentou lucro ou prejuízo. Este relatório, para apurar o resultado, baseia-se no princípio da Competência, ou seja, as receitas, custos e despesas associados a vendas são reconhecidas no instante em que esta ocorre, sem necessariamente haver movimentação no caixa (Silva, 2017).

2.4.1.2. Balanço Patrimonial

De acordo com Gitman (2010), o Balanço Patrimonial (BP) é a representação, de forma resumida, da posição financeira da empresa em uma determinada data. Segundo Marion (2012) esta demonstração é constituída pelo ativo, que são os bens e direitos da empresa, pelo passivo, que são as obrigações e pelo patrimônio líquido, que são os recursos aplicados no empreendimento pelos proprietários.

2.4.1.3. Demonstração do Fluxo de Caixa

A demonstração do Fluxo de Caixa (DFC) é uma importante ferramenta para a avaliação da situação financeira da empresa (Neto, 2014, p.115). Esta

tem por objetivo evidenciar a capacidade de uma empresa gerar caixa – quanto a instituição consegue captar – assim como demonstrar sua necessidade captação de caixa (Ávila, 2010, p. 104).

Segundo Neto (2014, p. 115) os três grandes grupos demonstrados neste relatório são: i - atividades operacionais (vendas a vista de mercadorias e serviços, pagamentos a fornecedores, recebimentos de vendas a prazo a clientes, etc), ii - atividades de investimentos (pagamentos por aquisições de imobilizado e intangível, recebimentos por vendas de imobilizado e intangível, etc) e iii - atividades de financiamento (pagamentos de dividendos, empréstimos e financiamentos levantados no mercado financeiro, etc.).

2.4.2. Indicadores Financeiros

2.4.2.1. Indicador de liquidez

De acordo com Ross, Westerfield e Jordan (2013) os indicadores de liquidez ou de solvência de curto prazo demonstram a capacidade da empresa de pagar suas dívidas de curto prazo. Esse indicador é impactado pela capacidade da organização ser lucrativa, de administrar o seu ciclo financeiro e pelas decisões referentes a financiamento e investimento (Silva, 2017). Os principais índices de liquidez são: liquidez corrente, liquidez seca e liquidez imediata.

2.4.2.2. Índice de cobertura de juros

O indicador de cobertura de juros (ICJ) é uma medida de solvência de longo prazo. De acordo com o autor este índice mede quão bem uma instituição consegue pagar os juros decorrentes das dívidas. Para isso, compara-se o Lucro antes dos juros e dos impostos (Lajir) com os juros a serem pagos. (Ross, Westerfield e Jordan, 2013).

2.4.2.3. Indicadores de endividamento

Segundo Lawrence Gitman (2010) as medidas de endividamento representam o volume de capital de terceiro utilizado para a geração de lucro da empresa. Para o autor o principal indicador de endividamento é o “índice de endividamento geral”. Este indicador é representado pela razão entre o passivo

total e ativo total da organização, de modo que quanto maior o indicador, mais os ativos da empresa estão sendo financiados por capital de credores.

2.4.2.4. Indicadores de lucratividade

As medidas de lucratividade são constituídas por uma série de índices que destinam-se a medir quão eficiente a empresa utiliza seus ativos e administra suas operações (Brighan, 2000). De acordo com Ross (2013) os principais indicadores que constituem as medidas de lucratividade são: A margem líquida (ML), o Retorno sobre os ativos totais (ROA) e o Retorno sobre o patrimônio líquido (ROE).

A margem líquida mede a rentabilidade da empresa em termos de vendas. Para isso, mede a percentual de cada unidade monetária de vendas depois de deduzidas todas as despesas, custos, juros, dividendos por ação e impostos. (Gitman, 2010)

Por outro lado o ROA, ou RSA, indica o quanto à empresa tem capacidade de lucrar a partir da utilização dos ativos (Silva, 2017). Quanto maior for o resultado melhor para a organização, pois indica que a instituição recuperará mais rapidamente o investimento realizado em ativos (Galvão, Bressan, Campos, et al. 2008)

E por fim o ROE, ou retorno sobre o capital próprio, é um indicador que visa verificar como determinado período, geralmente um ano, foi para os acionistas em termos de retornos referentes ao dinheiro investido na empresa. (Ross, Westerfield, et al. 2013).

2.4.2.5. Ponto de equilíbrio operacional e margem de contribuição

Segundo Gitman (2010) o ponto de equilíbrio indica o volume de vendas necessário para que os custos fixos e variáveis sejam cobertos.

Por outro lado, a margem de contribuição é a parcela do preço de venda de determinado serviço ou produto destinada a cobrir os gastos fixos (custos e despesas), depois de deduzidos todos os gastos variáveis.

2.4.3. Outras Ferramentas de Gestão Financeira

2.4.3.1. Controles financeiros

Neste bloco serão apresentadas as definições de controle de estoque, controle de vendas, controle de caixa e fluxo de caixa. Sabendo que existem diversas definições, apresentadas por uma grande número de autores distintos, serão considerados os conceitos apresentados pelo Sebrae, visto que esta instituição direciona sua atenção para as micro e pequenas empresas.

De acordo com o Sebrae (2019) o controle de estoque tem por objetivo informar a quantidade dos itens disponíveis no estabelecimento e qual o valor de cada produto. A não realização do controle pode trazer consequências negativas para o empreendimento, como o impacto nas vendas e na produtividade de funcionários e a falha em mensurar se o consumo dos produtos está de acordo com as necessidades dos clientes. Segue exemplo:

Tabela 2: Controle de estoque

Produto:							
Fornecedores:							
Qtd Mínima:				Qtd Máxima:			
Data	Entradas				Saídas		Saldo
	Qtd	Validade	Valor unitário	Valor total	Qtd	Validade	Qtd
		Valor Médio:			Valor Estoque:		

Fonte: adaptado (Sebrae 2018)

Segundo a “Cartilha saiba mais: Gestão Financeira”, produzida pelo Sebrae (2016), o controle de vendas realizadas é um relatório em que o empreendedor relata as vendas diárias realizadas, os custos dessas mercadorias, e lucro e a margem de lucro destas vendas realizadas. Para o Sebrae esse relatório é importante para analisar o desempenho da empresa, além de ser útil na elaboração de outros relatórios e controles financeiros. Segue exemplo:

Tabela 3: Controle de venda

Data	Descrição dos produtos	Valor venda	Custo	Lucro bruto	Margem %
(1)	(2)	(3)	(4)	(5) = (3-4)	(6) = (5:3)
1/10	Blusa A	R\$ 20,00	R\$ 13,00	R\$ 7,00	35,0%
1/10	Calça B	R\$ 100,00	R\$ 62,00	R\$ 38,00	38,0%
Total dia		R\$ 120,00	R\$ 75,00	R\$ 45,00	37,5%
...

Fonte: adaptado (Sebrae 2016)

Por sua vez, no controle de caixa do movimento realizado registram-se diariamente as entradas e saídas dos recursos financeiros que foram realizados, e a partir disso, apura-se o saldo disponível. Segue abaixo um modelo de controle de caixa:

Tabela 4: Controle do caixa

Itens	Dia 1	Dia 2	Dia 3	Dia 4	Dia 5	Total
1 Saldo inicial	1000,00	900,00	850,00	350,00	(600)	
2 Entradas						
2.1 Venda à vista	600,00	500,00	800,00	300,00	400,00	2.600,00
2.2 Recebimentos cliente	1.500,00	1.600,00	1.00,00	1.100,00	3.500,00	8.700,00
2.3 Outras entradas	100,00	300,00	200,00	400,00	200,00	1.200,00
Total de entradas	2.200,00	2.400,00	2.000,00	1.800,00	4.100,00	12.500,00
3 Saídas						
3.1 Fornecedores	1.400,00	1.500,0	1.000,0	1.500,00	1.560,00	6.960,00
3.2 Despesas	800,00	900,00	1.400,00	1.200,00	1.300,00	5.600,00
3.3 Outras saídas	100,00	50,00	100,00	50,00	200,00	500,00
Total de saídas	2.300,00	2.450,00	2.500,00	2.750,00	3.060,00	13.060,00
4 Saldo final (1+2-3)	900,00	850,00	350,00	(600,00)	440,00	

Fonte: adaptado (Sebrae 2016)

E por fim, conforme definido pelo Sebrae, o controle do fluxo de caixa é uma ferramenta em que se registra as entradas e saídas de recursos financeiros previstos para a empresa, e a partir disso apura-se o saldo disponível. Este relatório difere-se do controle de caixa realizado na medida em que se registram as movimentações futuras, de acordo com o vencimento do prazo de recebimento de clientes e do pagamento aos fornecedores e terceiros.

2.4.3.2. Ciclo operacional e ciclo financeiro

Segundo Silva (2017) o ciclo operacional é o período entre a compra da matéria prima por parte da empresa e o momento em que esta recebe pela venda do produto acabado ou até mesmo do serviço realizado. O ciclo operacional é constituído pelo prazo médio de rotação de estoque (PMRE), que representa o período médio em que o produto fica armazenado no estoque da organização, e pelo prazo médio de recebimento das vendas (PMRV), que indica quanto tempo a empresa leva, em média, para receber dos clientes pelo produto vendido.

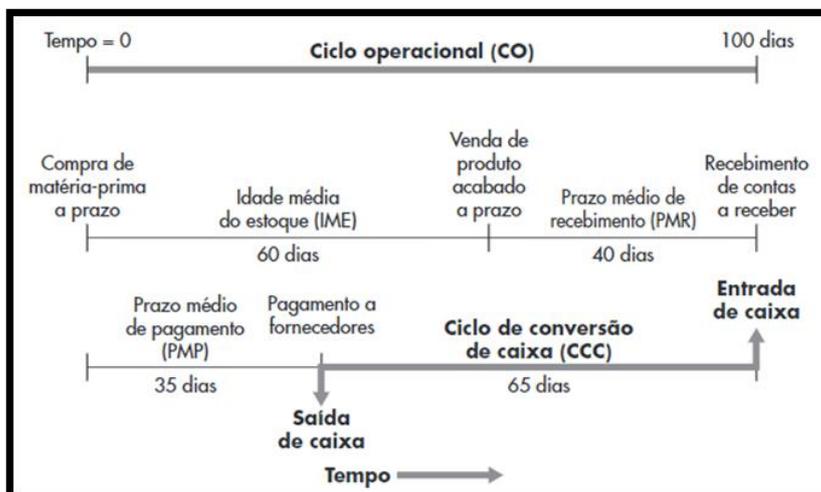


Figura 1: Ciclo operacional e financeiro

Fonte: Gitman (2010)

Em relação ao ciclo financeiro, o autor supracitado define-o como o período entre a qual a empresa paga os fornecedores pela matéria prima comprada (PMPC) e o momento em que esta recebe dos clientes o pagamento do produto vendido.

3 Métodos e procedimentos de coleta e de análise de dados do estudo

Este capítulo apresentará a metodologia utilizada para a realização desta pesquisa. Desta forma o capítulo está dividido nas seguintes etapas: (i) tipo de pesquisa; (ii) amostra e coleta de dados; (iii) tratamento e análise de dados; (iv) descrição do modelo e (v) limitações do estudo.

3.1. Tipo de pesquisa

De acordo com as classificações propostas por Antônio Carlos Gil referentes aos objetivos da investigação, a pesquisa realizada é denominada como descritiva, visto que tem por objetivo estabelecer relações entre variáveis e características de determinada população ou fenômeno (GIL, 2002, p. 42). Ou seja, por meio de relações entre a motivação dos empreendedores e as práticas de gestão financeira, a análise e a comparação entre as variáveis foram determinadas. Desta forma pôde-se identificar as diferenças na gestão dos empreendedores respondentes.

A técnica utilizada para a realização da pesquisa foi a de coleta de dados e posterior análise dos resultados por meio da identificação dos fatores e relações. Para que isso fosse possível aplicou-se um questionário contemplando perguntas que possibilitaram a definição e comparação do perfil dos empreendimentos pesquisados, no que concerne à gestão financeira, de acordo com suas motivações.

O grupo de análise da pesquisa é composto pelos empreendedores cujos estabelecimentos estejam localizados no município do Rio de Janeiro. Além disso, para participar da pesquisa o estabelecimento deveria possuir CNPJ e ser classificado como um pequeno negócio.

3.2. Amostra e coleta de dados

O estudo tem por base uma pesquisa de natureza quantitativa, pois recorre à linguagem matemática e estatística para analisar os dados coletados e descrever as relações entre as variáveis pesquisadas (Fonseca, 2002, p. 20).

A coleta de dados foi feita através de um questionário aplicado aos pequenos empreendedores cujo negócio seja formalizado – possua CNPJ – e que tenha sede no Rio de Janeiro. A distribuição da pesquisa ocorreu entre o dia 14 de outubro de 2019 e o dia 08 de abril de 2020. Este se deu através de e-mails encontrados no Google, WhatsApp e visitas pessoais aos estabelecimentos. Ao total foram enviados 51.235 e-mails e mensagens no WhatsApp, que contou com 72 respostas válidas, e 28 questionários físicos respondidos, totalizando assim 100 empreendedores participantes.

3.3. Variáveis de tratamento dos dados

A pesquisa contou com 100 empreendimentos localizados no município do Rio de Janeiro dos quais analisou-se dados acerca do tamanho da empresa, da formação escolar dos empreendedores, ramo de atuação, tempo de existência e motivação dos empreendedores para iniciar um empreendimento. Estes dados tinham por objetivo determinar e dividir os respondentes em dois perfis de empreendedores e assim compará-los de acordo com suas motivações.

Com relação às práticas de gestão financeira, as perguntas foram direcionadas para entender quais relatórios, indicadores e ferramentas os empreendedores utilizam para verificar a saúde financeira de seus estabelecimentos e auxiliá-los nas tomadas de decisões. Além disso, buscou-se entender quem tinha a incumbência de realizar as atividades relacionadas à gestão financeira – proprietário, familiar do proprietário, contador ou funcionário. Esse conjunto de perguntas visou medir o grau em que as empresas se encontram no que concerne à adoção de melhores formas e ferramentas de gestão financeira.

Além da formação de dois perfis de empreendedores baseados nas motivações, os dados como formação acadêmica, tempo de existência e ramo do negócio foram considerados amplamente na comparação e análise dos empreendedores, visto que possuem grande peso e importância no que diz respeito às prioridades das empresas (o controle de estoque não é tão relevante em uma empresa de serviço como em uma empresa de comércio) e conhecimento gerais mais amplos. Ademais, outra variável levada em consideração foi a faixa de faturamento, visto que quanto maior a receita de um negócio maiores são as possibilidades de se adotarem métodos mais sofisticados para auxiliar na gestão da empresa.

3.4. Descrição do modelo

O modelo de pesquisa, através de questionário (posto em anexo), contou com 31 perguntas – dentre respostas abertas e fechadas – e para isso foram utilizados o site Qualtrics e o questionário impresso. As perguntas foram divididas em 16 obrigatórias e 15 não obrigatórias – pois dependiam de outras respostas.

As respostas que foram consideradas válidas para a análise foram a de empreendedores com sede no Rio de Janeiro, que tenham CNPJ e que possuam uma receita bruta anual de até R\$4.800.000. Além disso, só foram levados em consideração os questionários que apresentaram 100% das questões objetivas preenchidas.

O questionário foi dividido em três blocos. O primeiro buscava selecionar o público da pesquisa (pequenos negócios legalizados), e separá-los conforme suas motivações para empreender (empreendedor por necessidade ou empreendedor por oportunidade). Além disso, neste bloco buscou-se conhecer algumas características do empreendimento – localização, tempo de existência e ramo – e do empreendedor – nível de escolaridade.

O segundo bloco tinha por objetivo entender “quais” ou “se” os empreendedores realizavam controle financeiro em seus estabelecimentos e, caso realizassem, “como” e “quem” os fazia. Desta forma os empreendedores foram indagados acerca do controle de vendas, controle de estoque e controle do fluxo de caixa e também com quais ferramentas eles realizavam este monitoramento – tabelas de Excel, programas especializados, etc..

E por fim, o terceiro bloco buscava verificar se os empreendimentos utilizavam os relatórios contábeis ou indicadores financeiros como forma de compreender a situação financeira da empresa e caso o fizesse, se os utilizavam para auxiliá-los na tomada de decisão e no planejamento financeiro (caso o realizasse).

3.5. Limitações do estudo

A pesquisa apresentou limitação ao longo de sua execução. A primeira diz respeito a dificuldade de encontrar empreendedores dispostos a responderem o questionário, o que resultou em 100 respondentes. Além disso, devido ao isolamento social, houve uma restrição na possibilidade de visitar estabelecimentos (método que vinha apresentando maior retorno de respostas),

o que restringiu a pesquisa, em sua maioria, a empreendimentos que possuía e-mail ou WhatsApp disponível no google.

O fato de a pesquisa englobar apenas empreendedores legalizados também pode enviesar os resultados da pesquisa, visto que muitos empreendedores, especialmente os por necessidade, não legalizam seus empreendimentos.

E por fim, é importante salientar que, por não ter acesso aos dados financeiros dos empreendimentos, não foi possível realizar uma análise financeira, desta forma optou-se por uma análise baseada nos depoimentos dos empreendedores.

4 Apresentação e análise dos resultados

Neste capítulo serão expostos os resultados da pesquisa realizada. O objetivo, como mencionado no tópico 1.2, era identificar as diferenças na gestão financeira dos pequenos negócios que se originaram por necessidade e por oportunidade no que tange a utilização de ferramentas financeiras (controles financeiros, relatórios contábeis e indicadores), como estes empreendedores os produzem (manualmente, planilhas ou sistemas contábeis) e a finalidade de os produzirem (tomada de decisão e planejamento).

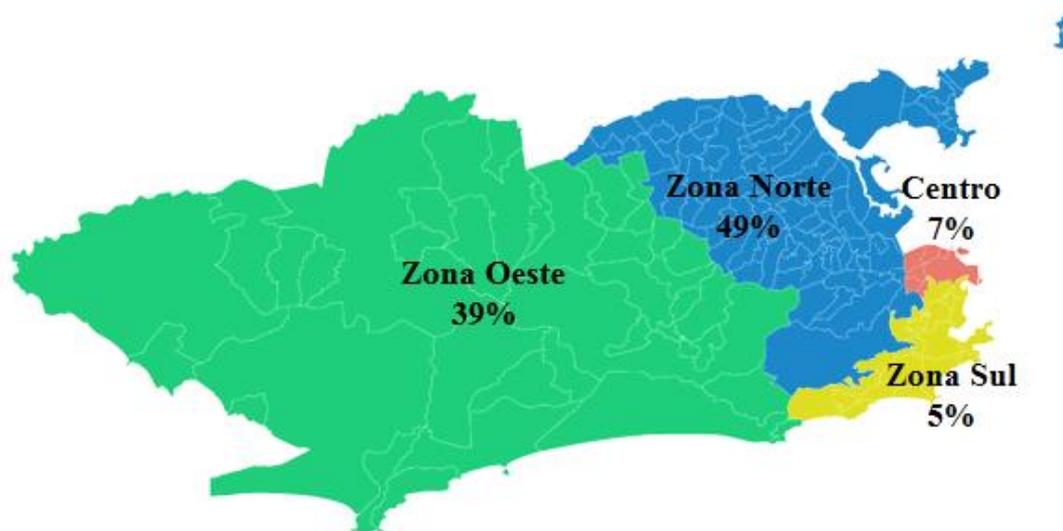


Figura 2: Abrangência da pesquisa

Fonte: Próprio autor (2020)

Como abordado no tópico 3.2, o questionário reuniu 100 respostas válidas, preenchidas por pequenos empreendedores legalizados que atuam no Município do Rio de Janeiro. Como mostrado pela imagem acima a pesquisa contou com empreendedores de todas as regiões do município, tendo como maior número de respondentes a Zona Norte (49), logo em seguida a Zona Oeste (39), posteriormente o Centro (7) e por fim a Zona Sul (5).

4.1. Perfil dos empreendedores por necessidade e por oportunidade

Este tópico visa traçar um perfil dos empreendimentos, analisando-os de acordo com a motivação dos empreendedores para inaugurá-los. Como é

mostrado no gráfico 1, dos 100 empreendedores que participaram da pesquisa, 27 apontam ter aberto seu estabelecimento devido à necessidade de fazê-lo. Por outro lado, 73 respondentes atribuem à oportunidade encontrada, o motivador para fundarem seus negócios.

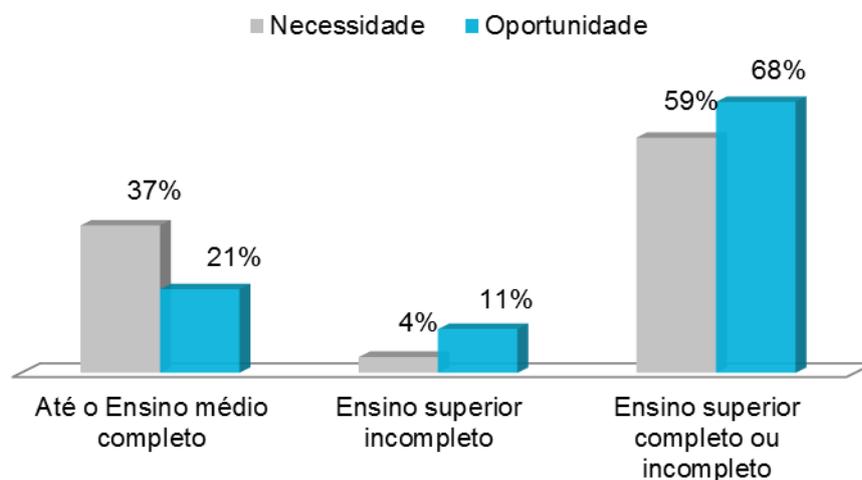
Gráfico 1: Percentual de empreendedores por necessidade e por oportunidade



Fonte: Próprio autor (2020)

Os resultados acima apontam que no grupo analisado pela pesquisa a incidência de empreendedores por oportunidade é superior aos empreendedores por necessidade. Estes dados estão em conformidade com os resultados divulgados pelo GEM (2019).

Gráfico 2: Nível de escolaridade dos empreendedores

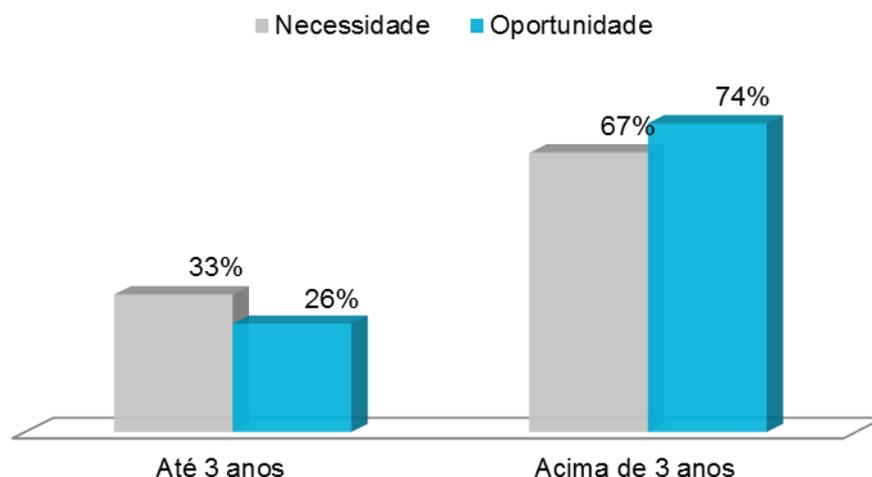


Fonte: Próprio autor (2020)

É possível verificar que dos 27 empreendedores por necessidade, 16 cursaram o nível superior. Em relação aos empreendedores por oportunidade, dos 73 respondentes, 49 são graduados. Os resultados, em concordância com o Sebrae, dão indícios de que o maior nível de escolaridade contribui para que as pessoas percebam mais oportunidades disponíveis no mercado.

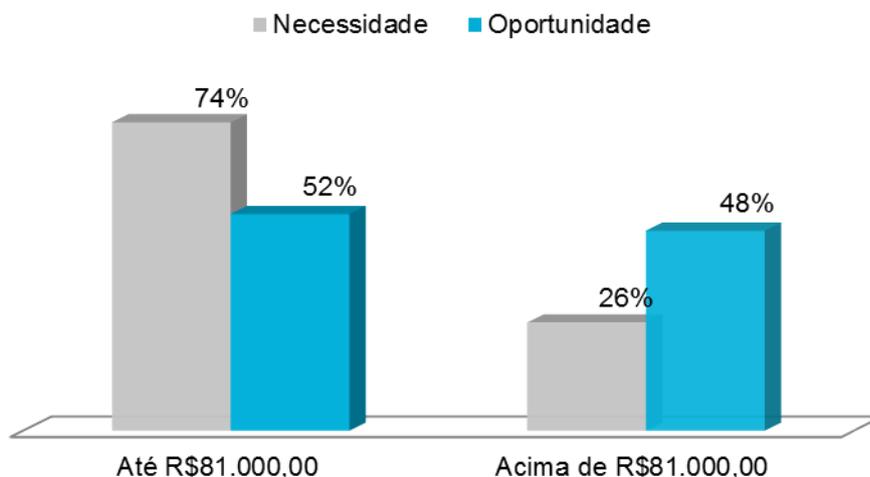
Em relação à amostra analisada, os empreendedores por oportunidade também apresentam um maior percentual de pessoas que estão cursando o ensino superior. Isso pode se dar devido aos empreendedores por oportunidade não verem seus empreendimentos como passageiros, o que os motiva a investirem em seus estudos como forma de se manterem no mercado.

Gráfico 3: Tempo de atividade dos empreendedores



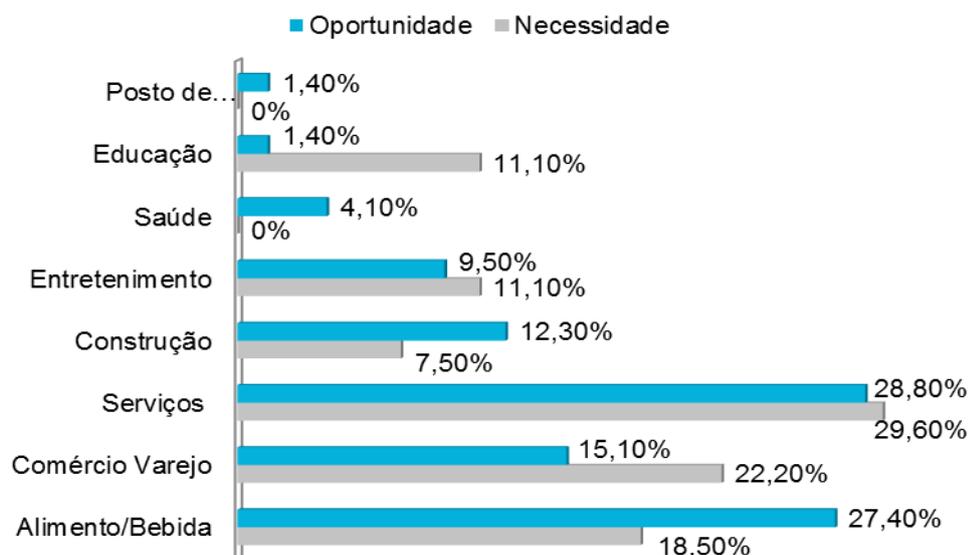
Fonte: Próprio autor (2020)

Os empreendimentos, tanto por necessidade quanto por oportunidade, possuem majoritariamente um tempo de existência acima de 3 anos, sendo estes 67% e 74% respectivamente. Com estes resultados não é possível inferir se há diferença significativa entre os empreendedores.

Gráfico 4: Faturamento anual dos empreendedores

Fonte: Próprio autor (2020)

Em relação ao faturamento das pequenas empresas, pode-se constatar, através do gráfico 4, que tanto os empreendimentos por necessidade quanto por oportunidade geralmente possuem, em sua maior parte, uma receita bruta anual de até R\$81.000,00. Entretanto a parcela de estabelecimentos originados por necessidade que possui esta receita é muito superior a parcela que fatura acima de R\$81.000,00 (74% e 26% respectivamente). Por outro lado, os empreendimentos originados por oportunidade apresentam apenas uma ligeira diferença entre a menor e a maior faixa (52% e 48% respectivamente).

Gráfico 5: Ramo de atividade dos empreendedores

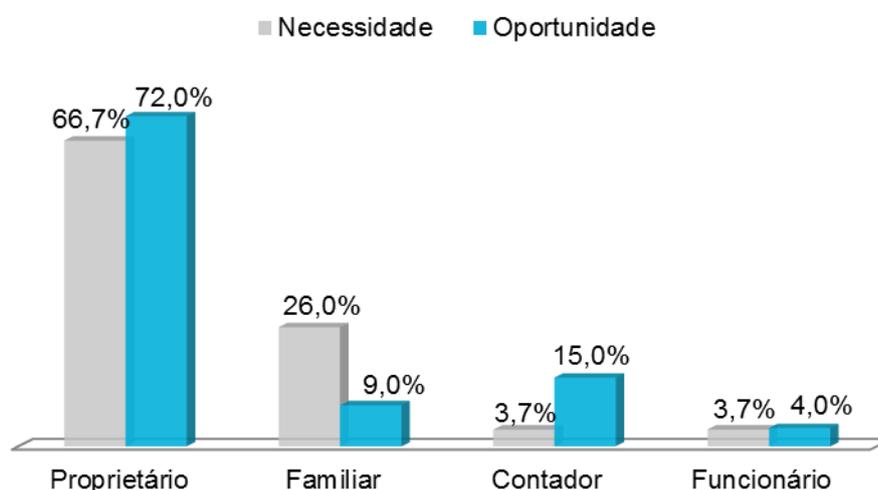
Fonte: Próprio autor (2020)

As respostas do grupo estudado apontam uma preferência dos empreendedores por necessidade (29,6%) e por oportunidade (28,8%) para a prestação de Serviços, que inclui o serviço pessoal (salão cabeleireiro, manicure, etc.) e o serviço especializado (transporte de carga, oficina de automóveis, serviço de contabilidade, etc.). O comércio varejista aparece como a segunda maior parcela de empreendedores por necessidade (22,2%). Para os empreendedores por oportunidade é o setor de alimentação e bebida que ocupa esta posição.

4.2. Controles financeiros – vendas, estoque e fluxo de caixa

Esta seção visa identificar quais as principais diferenças no que tange ao controle financeiro de empreendimento originado por necessidade e por oportunidade. O tópico abrangerá três grandes assuntos: Controle de vendas, controle de estoque e controle do fluxo de caixa. Entretanto, antes que adentrar nestes três pontos, buscou-se identificar quem são os responsáveis pelos controles financeiros de cada estabelecimento.

Gráfico 6: Responsáveis pelo controle financeiro

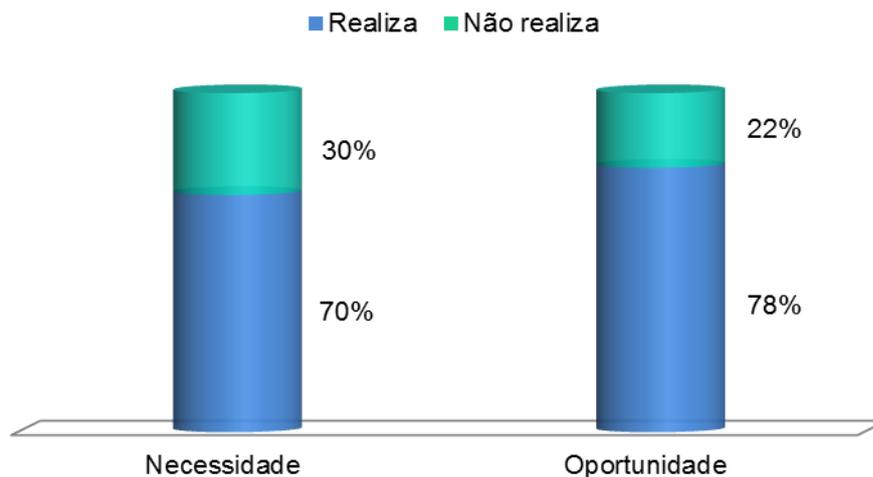


Fonte: Próprio autor (2020)

Quando indagados sobre quem realiza o controle financeiro do empreendimento, tanto os empreendedores por necessidade (66,7%) quanto o empreendedor por oportunidade (72%) apontaram a si como os encarregados por realizar esta tarefa. Isso pode-se dar, como visto anteriormente, pelo baixo faturamento anual do estabelecimento, o que torna inviável esta contratação.

Apesar de ambos os empreendedores controlarem majoritariamente suas finanças, identifica-se uma pequena prevalência de empreendedores por oportunidade a realizar tal tarefa. Isso pode ocorrer devido ao nível de escolaridade dos empreendedores por necessidade da amostra estudada ser menor. O que pode indicar que estes não se sentem confiantes para executarem tal atividade.

Gráfico 7: Empreendedores x controle de vendas



Fonte: Próprio autor (2020)

Em relação ao controle de vendas tanto o empreendimento originado por necessidade quanto o originado por oportunidade o realizam em sua maioria. No primeiro caso 19 dos respondentes afirmaram realizar o controle e no segundo caso 57.

Foi possível detectar que os principais controles realizados por ambos empreendedores são o controle de venda diária e o custo da mercadoria vendida/custo do serviço prestado (anexo 1).

Por outro lado, menos da metade dos empreendedores – em ambos os casos – realiza o controle da modalidade da venda (a prazo ou à vista). Isso pode causar uma confusão no momento em que se realiza o balanço, em especial no que diz respeito à alocação das rubricas “disponível” e “contas a receber”, o que pode resultar em uma falsa sensação da empresa ter dinheiro no caixa para cobrir suas obrigações imediatas.

Gráfico 8: Empreendedores x controle de estoque

Fonte: Próprio autor (2020)

O gráfico aponta que a realização do controle de estoque é superior nos empreendedores por oportunidade em relação aos empreendedores por necessidade.

Quando analisados os dados sob o prisma das áreas de atuação dos empreendedores, é possível perceber que, da amostra analisada, o empreendedor por oportunidade possui mais empreendimentos onde o controle de estoque é essencial se comparado ao por necessidade, 60,3% e 48,2% respectivamente. Estas categorias incluem: Alimentação e bebida, Comércio Varejista, Construção, saúde e posto de gasolina. Sendo assim, entende-se que a diferença entre a realização do controle de estoque entre ambos os empreendedores é amenizada.

Através das respostas dos empreendedores que realizam o controle de estoque, constatou-se que a maior parte dos empreendedores limita-se ao controle de entradas e saídas e que poucos empreendimentos realizam o cálculo do custo médio de estocagem (anexo 1). Isso indica que em geral os empreendedores entrevistados não consideram este valor no momento de calcular o CMV e conseqüentemente na precificação do produto/serviço o que pode resultar na percepção incorreta do lucro da empresa.

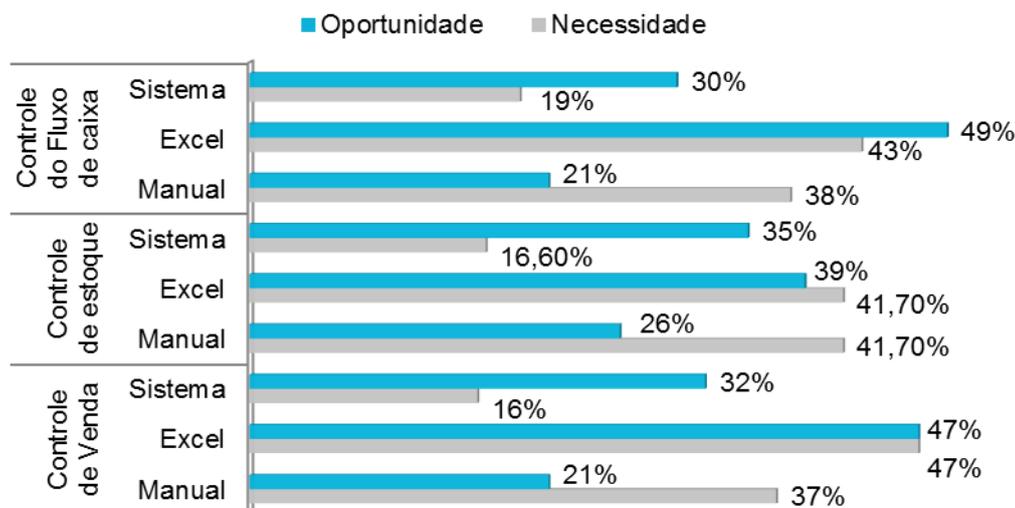
Gráfico 9: Empreendedores x controle do fluxo de caixa

Fonte: Próprio autor (2020)

O controle do fluxo de caixa se mostrou como um ponto relevante para todos os empreendedores. Apesar disso, um número significativo de empreendedores que responderam ao questionário (16 e 8) afirmaram não realizar o controle do fluxo de caixa, um dos cinco motivos que levam a falência das pequenas empresas, segundo o Instituto MahaGestão.

Apesar da importância do controle do fluxo de caixa, detectou-se que muitos empreendedores – tanto por necessidade quanto por oportunidade – não controlam os valores e os prazos de recebimento e de pagamento. Isso pode impactar negativamente as finanças da empresa uma vez que é necessário saber destas informações para realizar uma boa gestão do ciclo operacional e financeiro do empreendimento, identificando assim se há uma grande defasagem entre os fluxos de entrada e saída. A partir desta informação a empresa tem a possibilidade de estudar a melhor maneira de agir, como por exemplo, usar a reserva disponível, mudar os prazos de estocagem e de pagamento, ou até mesmo pegar empréstimos.

Dessa maneira, os pequenos empreendedores estudados, podem acabar agindo de modo a prejudicar a saúde financeira da empresa, ao realizar, por exemplo, empréstimos ou se valer de cartão de crédito para arcar com suas dívidas de curto prazo, resultando assim em pagamento de juros muito alto.

Gráfico 10: Como são realizados os controles

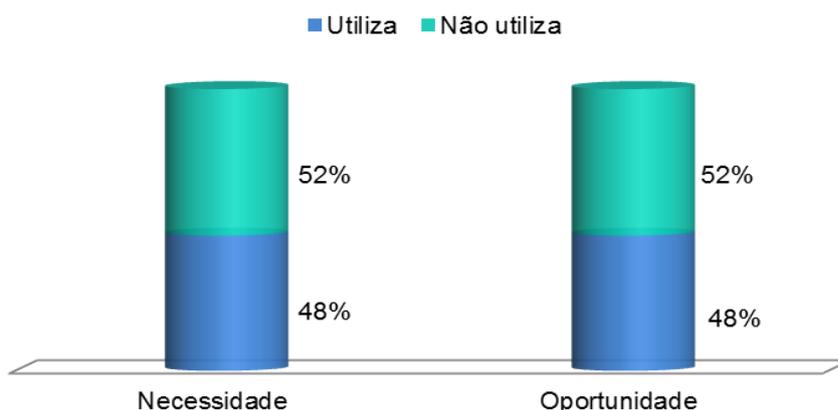
Fonte: Próprio autor (2020)

O grupo de empreendedores estudados mostra-se mais inclinado a utilizar o Excel como ferramenta para controlar suas finanças. Verifica-se, através do gráfico, que dos empreendedores por necessidade, 47% utiliza o Excel para o controle de vendas, 42% para o controle de estoque e 43% para o controle do fluxo de caixa. Dos empreendedores por oportunidade estes percentuais são de 47%, 39% e 49% respectivamente.

O motivo da predominância do Excel pode se dar devido ao custo da ferramenta ser menor em relação os sistemas financeiros. Além disso, a dificuldade de utilizar as funcionalidades dos sistemas financeiros também pode ser uma barreira para os empreendedores adotarem tal ferramenta.

4.3.Planejamento financeiro

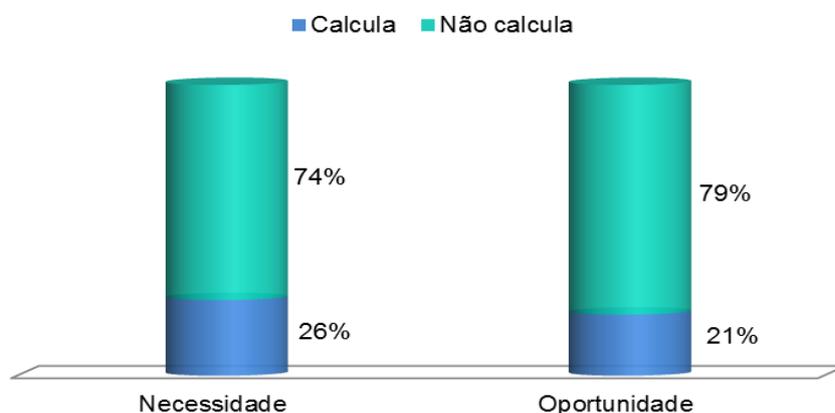
Nesta seção será identificado como os empreendedores tomam decisões estratégicas e se estes estipulam metas durante o ano. Além disso, será verificado se estes utilizam relatórios contábeis e indicadores financeiros neste processo de planejamento.

Gráfico 11: Empreendedores x utilização de relatórios contábeis

Fonte: Próprio autor (2020)

O gráfico acima mostra que apenas 48% dos empreendedores por necessidade e oportunidade que responderam ao questionário se valem de relatórios contábeis para gerir seus negócios. Isso indica um desconhecimento da importância desta ferramenta na gestão financeira de uma empresa e até mesmo a incapacidade de analisá-los.

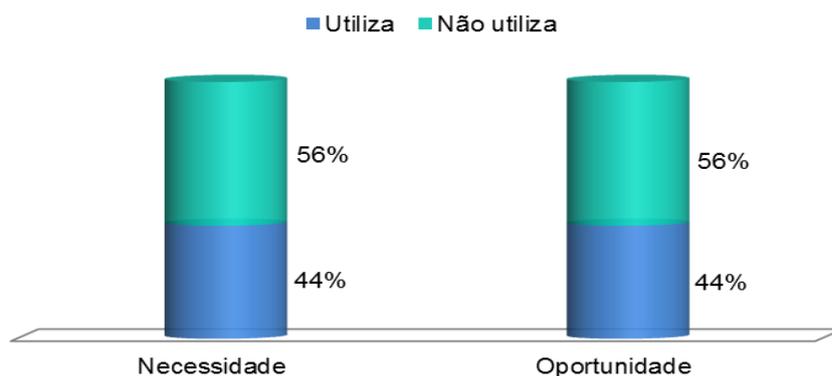
A DRE foi apontada como o relatório mais utilizado por ambos os grupos de empreendedores estudados, e o BP, o menos utilizado. Desta maneira há indícios de que as empresas utilizam os relatórios com um olhar voltado mais para as questões tributária/fiscal (quanto deve pagar a Receita Federal) e de desempenho (quanto teve de lucro) do que um olhar gerencial voltado para o longo prazo, ou seja, um olhar voltado à identificação de como a empresa tem alocado seus recursos e como esta pode distribuí-los de maneira mais eficiente.

Gráfico 12: Empreendedores x cálculo de indicadores

Fonte: Próprio autor (2020)

A utilização de indicadores se revela muito baixa em ambos os empreendedores. 7 dos 27 empreendedores por necessidade e 15 dos 73 empreendedores por oportunidade. Isso reforça a falta de conhecimento dos empreendedores em relação a ferramentas e recursos que os auxiliaria na identificação da situação financeira da empresa e na tomada de decisão mais acertada.

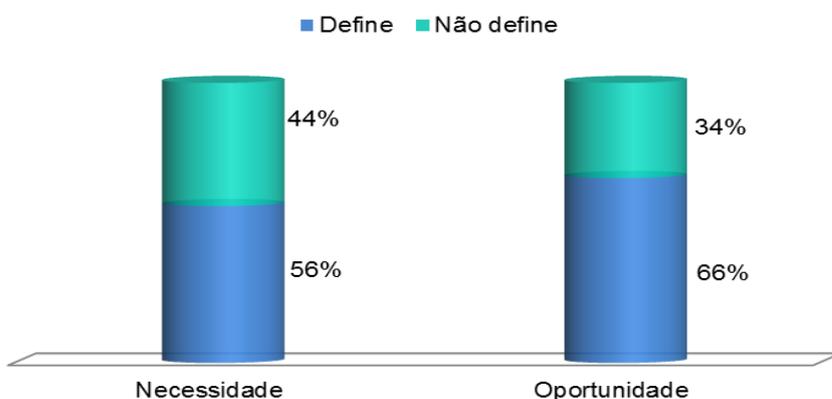
Gráfico 13: Relatórios/Indicadores x tomada de decisão



Fonte: Próprio autor (2020)

A maior parte dos empreendedores estudados alegou não utilizar indicadores ou relatórios contábeis para auxiliá-los nas tomadas de decisões – 56% em ambos os casos. Apesar de a maioria relatar não utilizar as ferramentas financeiras na tomada de decisão, esta diferença não é tão significativa. Ou seja, apesar de muitos respondentes reforçarem a fala de Chiavenato que afirma que a maioria dos pequenos empresários gerem seus negócios de forma intuitiva, há indícios de que muitos percebem a importância de se utilizar estas ferramentas na condução de suas empresas.

Gráfico 14: Empreendedores x definição de metas

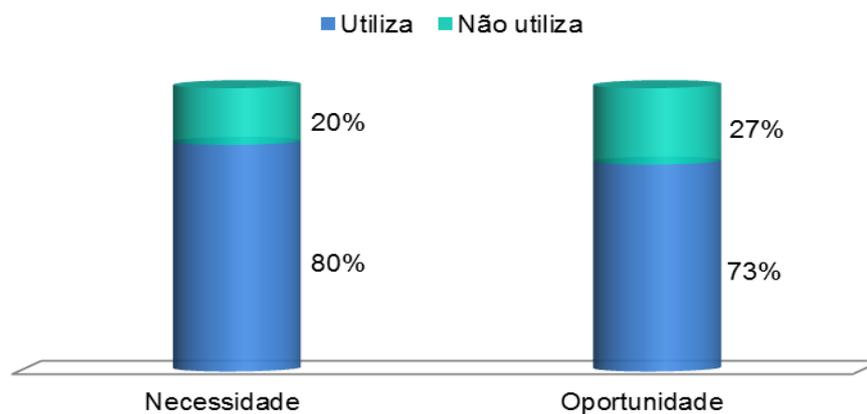


Fonte: Próprio autor (2020)

O gráfico acima revela que os dois grupos de empreendedores respondentes estipulam metas para o exercício. Entretanto os empreendedores por necessidade apresentaram um percentual menor (56%) em relação aos empreendedores por oportunidade (66%).

Para aprofundar-se neste quesito buscou-se entender se estes empreendedores que estipulam metas utilizam algum relatório para auxiliá-los na definição.

Gráfico 15: Relatórios/Indicadores x definição de metas



Fonte: Próprio autor (2020)

Os resultados apontam que a maior parte dos empreendedores que disseram definir metas para o ano alegou basear-se em relatórios e indicadores para defini-las.

5 Conclusões e recomendações para novos estudos

O objetivo do presente estudo era identificar diferenças na gestão financeira dos pequenos negócios que se originaram por necessidade e por oportunidade.

A partir do estudo realizado, pode-se concluir que o objetivo foi alcançado. Nesse sentido, foi possível chegar às análises macro da gestão financeiras dos empreendimentos sobre os três principais tópicos propostos: (i) quais as ferramentas financeiras utilizadas, (ii) como as produzem e (iii) qual a finalidade de as produzirem.

Dado o que foi exposto, verificou-se que, de forma geral, os empreendedores não apresentaram diferenças significativas, pelo contrário, estes apresentaram mais pontos em comum. Isso pode indicar a existência de outros fatores mais relevantes nesta distinção do que a motivação (necessidade e oportunidade), como por exemplo, o nível de escolaridade, visto que o estudo encontrou indícios de que o nível de formação é um fator importante para que os empreendedores percebam oportunidades no mercado.

Verificou-se também que em ambos os grupos estudados a figura do proprietário assume majoritariamente o controle financeiro da empresa e que a principal ferramenta para este controle é o Excel.

Além disso, verificou-se que a maior parte dos empreendedores realiza, mesmo que parcialmente o controle da vendas e do fluxo de caixa. Entretanto estes apresentaram brechas importantes em seus controles que podem impactar negativamente a saúde financeira da empresa, destacando-se o falta da preocupação com a especificação da modalidade da venda (a prazo, à vista), e com o controle dos prazos de pagamento e recebimento.

Analisando de uma forma mais ampla, verifica-se que a principal diferença entre o controle dos empreendimentos diz respeito ao controle de estoque, onde se verificou que a maior parte dos empreendedores por necessidade afirma não realizá-lo, opondo-se aos empreendedores por oportunidade. Entretanto, quando analisado de forma mais específica verifica-se que a amostra dos empreendedores por oportunidade apresenta mais

empreendimento onde o controle de estoque é essencial, o que acaba por minimizar esta diferença.

Ainda em relação ao controle de estoque, percebeu-se que em ambos os grupos de respondentes, a inserção do custo de estocagem no CMV não ocorre, o que pode levá-los a precificação dos seus produtos de forma incorreta, e conseqüentemente ao cálculo defasado do lucro da empresa.

Os relatórios e os indicadores financeiros são outra questão de paridade entre os empreendedores, visto que ambos, em sua maioria, não se valem dessas ferramentas. Isso mostra que em ambos grupos, grande parte dos empreendedores não percebem a importância desses relatórios.

A pesquisa revelou que tanto o empreendedor por necessidade quanto o por oportunidade utilizam majoritariamente a DRE e que o Balanço patrimonial é o relatório menos utilizado por ambos. Isso pode indicar uma maior preocupação destas empresas no que diz respeito à parte fiscal e de desempenho (lucro) em relação a parte gerencial.

Em relação à tomada de decisão, a maior parte de ambos os grupos de empreendedores afirmaram não utilizar indicadores e relatórios contábeis para tomarem decisões de curto e de longo prazo, apontando assim que muitos empreendedores têm gerido seus negócios de forma intuitiva, o que pode levar a problemas financeiros ou mesmo perda de oportunidades para a empresa.

Pelos aspectos expostos acima, assim como pelas características que não puderam ser abordadas pelas limitações do estudo, recomenda-se a execução de novos estudos, focando em empresas com mais de cinco anos, para tentar entender quais fatores levaram-nas a sobreviver por tanto tempo. Além disso, indica-se englobar em futuras pesquisas, empreendedores legalizados e não legalizados. E por fim sugere-se que seja escolhido um grupo de empreendedores do mesmo ramo de atuação, o que proporcionaria uma comparação mais centrada.

6 Referências Bibliográficas

ÁVILA, Carlos A. **Contabilidade básica**. Curitiba - PR: Editora LT: 2010.

BES, F. T. de. **O livro negro do empreendedor: Depois não diga que não foi avisado**. 2. Ed. Rio de Janeiro. Best Seller. 2010.

BIASOTTO, Helena. O fenômeno Fundamental do desenvolvimento econômico. In: MENEGHETTI, Antonio et al. **Atos do Congresso Business Intuition**. Volume 2, São Paulo: Foil, 2013.

BULL, Ivan. WILLARD, E. Willard. Toward a theory of entrepreneurship. **Journal of Business Venturing**, v. 8, n.3, p. 183-195, 1993.

BRASIL. **LEI COMPLEMENTAR Nº 123, DE 14 DE DEZEMBRO DE 2006**. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm >. Acesso em: 1 maio. 2020.

BRASIL. **LEI COMPLEMENTAR Nº 155, DE 27 DE OUTUBRO DE 2016**. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp155.htm >. Acesso em: 1 maio. 2020.

BRIGHAM, Weston. **Fundamentos da administração financeira**. 10 ed. São Paulo: Makron Books, 2000.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor**. 2. Ed. São Paulo: SARAIVA, 2007.

COTTER, T. **Necessity Vs. Innovation-Based Entrepreneurs**. The Martin Trust Center for MIT Entrepreneurship. Massachusetts, Nov. 2018. Disponível em: < <https://entrepreneurship.mit.edu/necessity-vs-innovation-based-entrepreneurs/> >. Acesso em: 02 de maio de 2020.

DATASEBRAE. **Perfil dos empreendedores**. Disponível em: < <https://datasebrae.com.br/perfil-dos-empresarios/#indice> >. Acesso em: 03. Maio. 2020.

DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa**. São Paulo: Editora de Cultura, 2006. Available from <https://moodle.ufsc.br/pluginfile.php/881634/mod_resource/content/2/O%20segredo%20de%20luisa.pdf>.

DORNELAS, J. C. A. (ed.). **Empreendedorismo na prática: Mitos e verdades do empreendedor de Sucesso**. 7. Ed. Rio de Janeiro. Elsevier Editora Ltda. 2017.

EVANGELISTA, A. A. *et al.* Epe: Empreendedorismo e Pequena Empresa. **Anais do XI SEGeT**. Resende: SEGeT – Simpósio de Excelência em Gestão e

Tecnologia, 2012.

FARLIE, Robert. FOSSEN, Frank. **Defining Opportunity versus Necessity Entrepreneurship: Two Components of Business Creation**. Califórnia: SIEPR: Stanford Institute for Economic Policy Research, 2019.

FILION, L. J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração de Empresas**, v. 34, n. 2, p. 6-28, 1999.

FILION, Louis Jacques. O planejamento do seu sistema de aprendizagem empresarial: identifique uma visão e avalie o seu sistema de relações. **Revista de Administração de empresas.**, São Paulo , v. 31, n. 3, p. 63-71, 1991 . Available from <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-75901991000300006&lng=en&nrm=iso>. access on 01 May 2020.

FONSECA, J. J. S. **Metodologia da pesquisa científica**. Fortaleza: UEC, 2002.

GALVÃO, A. *et al.* **Finanças Corporativas: Teoria e prática empresarial no Brasil**. 1. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

GEM. **Empreendedorismo no Brasil**. Rio de Janeiro, 2018 Disponível em: <<https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2019/02/Relat%C3%B3rio-Executivo-Brasil-2018-v3-web.pdf>>. Acesso em: 28 de março. 2020.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios da administração financeira**. 12 ed. São Paulo: Person, 2010.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002

IBGE. **Demografia Das Empresas e Estatísticas De Empreendedorismo**. Disponível em: <<https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv101671.pdf>>. Acesso em: 03. Maio. 2020.

JULIANO, Marcio C. **Empreendedorismo**. Londrina - PR: Editora e Distribuidora Educacional S.A, 2016.

LOPES, J. E. F. **Um estudo da gestão financeira das micro e pequenas empresas comerciais do município de Carapicuíba**. São Paulo, 2011. 150 p. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) - Departamento de Ciências Contábeis: Pontifícia Universidade Católica de São Paulo.

MARION, José Carlos. **Contabilidade empresarial**. 16 ed. São Paulo: Atlas, 2012

NETO, Alexandre A. **Finanças Corporativas e Valor**. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2014.

PAIVA, F. G., Jr., & Cordeiro, A. T. Empreendedorismo e espírito empreendedor: uma análise da evolução dos estudos na produção acadêmica brasileira. **Anais do Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração**, Salvador: Anpad, 2002.

POTRAL DALE CARNEGIER. **Empreendedor por necessidade ou oportunidade.** 2019. Disponível em: < <https://portaldalecarnegie.com/empreender-por-necessidade-ou-oportunidade/> >. Acesso em: 02 de maio. 2020.

PALISH, Leslie E. BAGBY, D. Ray. Using cognitive theory to explain entrepreneurial risk-taking: Challenging conventional wisdom. **Journal of Business Venturing**, v. 10, n.6, p. 425-438, 1995.

ROSS, Stephen A. et al. **Fundamentos de Administração Financeira.** 9 ed. Porto Alegre: AMGH Editora Ltda, 2013.

SALIM, Cesar, SILVA, Nelson. **Introdução ao empreendedorismo: despertando a atitude empreendedora.** 2ed. São Paulo: Elsevier, 2010.

SCHUMPETER, Joseph. **Teoria do desenvolvimento econômico: Uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico.** 4. Ed. São Paulo: Nova Cultural, 1997.

SCHUMPETER, Joseph. **Capitalismo, Socialismo e Democracia.** São Paulo: Fundo de Cultura, 1961.

SESCON-SP. **Cinco riscos que podem levar pequenas empresas à falência.** Disponível em < <https://www.revistasescosp.com.br/cinco-riscos-que-podem-levar-pequenas-empresas-falencia/> >. Acesso em: 28 mar. 2020.

SEBRAE. **Pequenos negócios em números.** Disponível em: < <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/sp/sebraeaz/pequenos-negocios-em-numeros,12e8794363447510VgnVCM1000004c00210aRCRD> >. Acesso em: 5 jul. 2019 >.

SEBRAE. **Anuário do trabalho nos pequenos negócios.** São Paulo, 2018 Disponível em: < <https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Anu%C3%A1rio%20do%20Trabalho%20nos%20Pequenos%20Neg%C3%B3cios%202016%20VF.pdf> >. Acesso em: 01 de maio. 2020.

SEBRAE. **Como fazer a gestão financeira do pequeno negócio.** Disponível em: < <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-fazer-a-gestao-financeira-do-pequeno-negocio,d999a442d2e5a410VgnVCM1000003b74010aRCRD> >. Acesso em: 1 maio. 2020.

SEBRAE. **Cartilha Saiba Mais: Gestão Financeira.** Disponível em: < <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/bis/cartilha-saiba-mais-gestao-financeira,354c5cddf6547410VgnVCM1000003b74010aRCRD> >. Acesso em: 02 maio. 2020.

SEBRAE. **Perfil das Microempresas e Empresas de pequeno porte 2018.** Rio de Janeiro, 2018 Disponível em: < <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ro/artigos/perfil-das-microempresas-e-empresas-de-pequeno-porte-2018,a2fb479851b33610VgnVCM1000004c00210aRCRD> >. Acesso em: 28 de março. 2020.

SEBRAE. **Como realizar o controle de estoque das suas mercadorias**. 2019. Disponível em: <
<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/valorizeoportunonegocio/conteudos/como-elaborar-o-controle-de-estoque-de-mercadorias,8e80438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD> >. Acesso em: 7 junho. 2020.

SEBRAE. **Ferramentas - Gestão de estoques**. 2018. Disponível em: <
<https://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/sp/programas/ferramentas-gestao-de-estoques,4cd4c49ae4af3610VgnVCM1000004c00210aRCRD> >. Acesso em: 7 junho. 2020.

SIQUEIRA, Lilian. BARBOSA, Claudia. A Importância Da Gestão Financeira Nas Micro e Pequenas Empresas. **Revista UNILUS Ensino e pesquisa**, v. 13, n.33, p. 106-121, 2016.

SILVA, José P. **Análise financeira das empresas**. 13 ed. São Paulo: Cengage, 2017

Anexo 1

Tabela 5: Principais controles de venda realizados

Controle de venda	Oportunidade		Necessidade	
	57	100,0%	19	100%
Vendas diárias	43	75,4%	17	89,5%
CMV/CSP	42	73,7%	13	68,4%
Lucro da venda	30	52,6%	12	63,2%
Margem de lucro	28	49,1%	10	52,6%
Modalidade da venda	25	43,9%	7	36,8%
Lead time	1	1,8%	0	0,0%
Evolução das vendas	0	0,0%	0	0,0%
Outro/não informado	2	3,5%	0	0,0%

Fonte: Próprio autor (2020)

Tabela 6: Principais controles de estoque realizados

Controle de estoque	Oportunidade		Necessidade	
	46	100,0%	12	100%
Controle de entradas e saídas	42	91,3%	12	100,0%
Prazo de validade dos produtos	22	47,8%	5	41,7%
Custo médio de estocagem	8	17,4%	2	16,7%
Valor unitário dos produtos	28	60,9%	4	33,3%
Fornecedores	23	50,0%	6	50,0%
Motivo da saída	14	30,4%	1	8,3%
Tempo de estoque	1	2,2%	0	0,0%
Giro de estoque	1	2,2%	0	0,0%
PEPS/FIFO	1	2,2%	0	0,0%

Fonte: Próprio autor (2020)

Tabela 7: Principais controles do fluxo de caixa realizados

Controle do fluxo de caixa	Oportunidade		Necessidade	
	56	100%	21	100%
Registro de entrada e saída do caixa	44	78,6%	15	71,4%
Prazo de recebimento do cliente	28	50,0%	10	47,6%
Valor a ser recebido	36	64,3%	9	42,9%
Prazo de pag. a terceiro/fornecedor	31	55,4%	6	28,6%
Valor a ser pago	28	50,0%	10	47,6%

Fonte: Próprio autor (2020)

Tabela 8: Principais relatórios contábeis realizados

Relatórios contábeis	Oportunidade		Necessidade	
	48	100%	13	100%
Balço Patrimonial	16	33,3%	6	46,2%
Demonstração do Fluxo de Caixa	18	37,5%	8	61,5%
Demonstração do Resultado do Exercício	22	45,8%	10	76,9%

Fonte: Próprio autor (2020)

Tabela 9: Principais indicadores calculados

Indicadores financeiros	Oportunidade		Necessidade	
	15	100%	7	100%
Indicador de liquidez	10	66,7%	7	100,0%
Indicador de endividamento	4	26,7%	1	14,3%
Indicador de produtividade	12	80,0%	3	42,9%
Indicador de cobertura de juros	2	13,3%	1	14,3%
ROI	1	6,7%	0	0,0%

Fonte: Próprio autor (2020)

Anexo 2

Carta de Apresentação



Análise comparativa da gestão financeira de pequenos negócios originados por necessidade e por oportunidade

Meu nome é Gabriel e sou aluno de administração da PUC-Rio. Estou realizando uma pesquisa para minha monografia sobre as diferenças na gestão financeira de pequenos negócios localizados Rio de Janeiro. O questionário dura cerca de 10 minutos e suas respostas serão tratadas de forma anônima.

O questionário será dividido em três blocos. O primeiro bloco busca entender o perfil do empreendimento. O segundo bloco é destinada a entender como é realizada a gestão financeira do dia-a-dia da empresa. E por fim, a terceira parte tem como objetivo compreender como o empreendedor toma decisões estratégicas para o negócio.

Desta forma, se você não possui um negócio com sede no Rio de Janeiro, desde já agradeço a atenção, mas esta pesquisa é destinada a este perfil de empreendimento.

A- Neste bloco quero conhecer você e o perfil da sua empresa

1- Em que bairro seu estabelecimento fica localizado? _____

2- Seu negócio possui CNPJ?

- Sim
- Não

3- Qual o seu nível de escolaridade (proprietário)?

- Sem escolaridade
- Fundamental incompleto
- Fundamental completo
- Médio incompleto
- Médio completo
- Superior incompleto
- Superior completo
- Pós-graduação incompleta
- Pós-graduação completa

2A- Caso responda graduação (completa ou incompleta) ou pós-graduação (Completa ou incompleta). Qual curso realizou ou está realizando? _____

4- Qual o ramo do seu negócio?*

- Alimentação e bebida
- Vestuário e calçado
- Construção
- Saúde
- Educação
- Serviços pessoais (salão cabeleireiro, manicure, atividades de estética e beleza, comércio de cosméticos, etc)
- Serviços especializados (transporte de carga, serviços de taxi, oficina de automóveis, produção de fotografia, serviço de contabilidade, etc)
- Informática
- Vendas e marketing
- Entretenimento (casas de festas, eventos, organizações de feiras, congresso, exposição)
- Outro: Qual? _____

5- Há quanto tempo fundou o seu estabelecimento?

- Menos de 2 anos
- De 2 à 3 anos
- De 3 à 5 anos
- Acima de 5 anos

6- Qual a faixa de faturamento anual de seu estabelecimento?

- Até R\$ 81.000,00
- De R\$ 81.000,01 à R\$ 180.000,00

- De 180.000,01 à 360.000,00
- De R\$360.000,01 à 720.000,00
- De 720.000,01 à 1.800.000,00
- De 1.800.000,01 à 3.600.000,00
- De 3.600.000,01 à 4.800.000,00
- Acima de 4.800.000,00

7- Qual o principal motivo que levou você abrir um negócio?

- Estava desempregado
- Complementar renda
- Tornar-me independente
- Sonho de abrir um negócio
- Outro. Qual? _____

B- Neste bloco quero entender como você faz o controle financeiro no dia-a-dia da empresa. Isto engloba o controle de vendas, o controle de estoque e o controle do fluxo de caixa.

8- Quem cuida do controle financeiro do seu estabelecimento?

- Eu (proprietário).
- Um parente (filho, esposa, marido, etc).
- O contador
- Um funcionário com conhecimentos financeiros (exceto contador).
- Outro. Quem? _____

9- A empresa realiza controle de vendas? * Controle de venda: relatar as vendas diárias realizadas, o custos dessa mercadoria, o lucro, a margem de lucro e a modalidade da venda (à vista, a prazo, etc.).

- Sim, mesmo que parcialmente
- Não

9A- Caso tenha respondido sim, quais controles você realiza? * Marque quantas opções forem necessárias

- Vendas diárias
- Custo da mercadoria vendida
- Lucro da venda
- Margem de lucro
- Modalidade da venda (à prazo, à vista, etc)
- Outro. Qual? _____

9B- Caso tenha respondido sim, como você realiza o controle?

- Manualmente
- Tabela do Excel ou similar
- Sistema/Programa de computador). Qual? _____
- Outro. Qual? _____

10- A empresa realiza controle de Estoque? * Controle de estoque: controle de entradas e saídas do estoque, o prazo de validade dos produtos, o valor unitário dos produtos, os custo médio de estocagem, o nome dos fornecedores e o motivo da saída dos produtos.

- sim, mesmo que parcialmente
- Não

10A- Caso tenha respondido sim, quais controles você realiza? *
Marque quantas opções forem necessárias

- Controle de entradas e saídas
- Prazo de validade dos produtos
- Custo médio de estocagem
- Valor unitário dos produtos
- Fornecedores
- Motivo da saída (venda, perda da validade, etc)
- Outro. Qual? _____

10B- Caso tenha respondido sim, como você realiza o controle?

- Manualmente
- Tabela do Excel ou similar
- Sistema/Programa de computador? Qual? _____
- Outro. Qual? _____

11-A empresa realiza controle do fluxo de caixa?* Controle do fluxo de caixa: registrar diariamente as entradas e saídas do caixa, controle do prazo e do valor que deve receber do cliente e registro do prazo e do valor que deve pagar ao fornecedor ou a terceiros (bancos, etc).

- sim, mesmo que parcialmente
- Não

11A- Caso tenha respondido sim, quais controles você realiza? *
Marque quantas opções forem necessárias

- Registro diário de entradas e saídas do caixa
- Controle do prazo de recebimento do cliente
- Registro do valor a ser recebido pelos clientes
- Prazo do prazo de pagamento ao fornecedor ou terceiro
- Registro do valor a ser pago ao fornecedor ou a terceiros
- Outro. Qual? _____

11A- Caso tenha respondido sim, como você realiza o controle?

- Manualmente
- Tabela do Excel ou similar
- Sistema/Programa de computador. Qual? _____
- Outro. Qual? _____

C- Neste bloco quero entender como você faz o planejamento financeiro da empresa.

12- A empresa utiliza Relatórios Contábeis? Relatórios Contábeis: Balanço Patrimonial (BP), Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC), etc.

- Sim, mesmo que parcialmente

Não

12A- Caso tenha respondido sim, quais relatórios você utiliza? * Marque quantas opções forem necessárias

- Balanço Patrimonial (BP)
 Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC)
 Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)
 Outro. Qual? _____

13-A empresa utiliza Indicadores Financeiros? Indicadores Financeiros: Indicadores de Liquidez, Indicadores de Endividamento, Indicadores de Produtividade, Índice de Cobertura de Juros, etc

- Sim, mesmo que parcialmente
 Não

13A- Caso tenha respondido sim, quais indicadores você utiliza? * Marque quantas opções forem necessárias

- Indicador de liquidez
 Indicador de endividamento
 Indicador de produtividade
 Índice de cobertura de juros
 Outro. Qual? _____

13B- Caso tenha respondido sim, como você produz/calcula estes indicadores?

- Manualmente
 Tabela do Excel ou similar
 Sistema contábil/Programa de computador). Qual? _____
 Outro. Qual? _____

14-A empresa produz relatórios próprios para gerenciar as finanças da empresa?

- Sim
 Não

14A- Caso tenha respondido sim, quais relatórios a empresa produz?

14B- Caso tenha respondido sim, como você produz estes relatórios?

- Manualmente
 Tabela do Excel ou similar
 Sistema contábil/Programa de computador. Qual? _____
 Outro. Qual? _____

15- Você utiliza os relatórios ou os indicadores para auxiliar na tomada de decisão estratégica tanto de curto quanto de longo prazo?

- Sim
 Não

15A- Caso tenha respondido sim, quais decisões?

16- A empresa estipula metas durante o ano?

- Sim
- Não

16A- Caso tenha respondido sim, quais metas a empresa estipula? *
Marque quantas opções forem necessárias

- Vendas
- Lucro
- Outro. Qual? _____

16B- Caso tenha respondido sim, você utiliza os relatórios ou indicadores para auxiliar na definição das metas?

- Sim
- Não