

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE
MINAS GERAIS – CAMPUS SABARÁ
CURSO DE TECNOLOGIA EM PROCESSOS GERENCIAIS

DAYSIAN LANA DE SOUSA

CONTROLE DA GESTÃO FINANCEIRA APLICÁVEL A MICROEMPREENDEDORA
INDIVIDUAL DO RAMO DE PRODUTOS COSMÉTICOS NATURA E BOTICÁRIO

Sabará - MG

Dezembro de 2015

Daysian Lana de Sousa

CONTROLE DA GESTÃO FINANCEIRA APLICÁVEL A MICROEMPREENDEDORA
INDIVIDUAL DO RAMO DE PRODUTOS COSMÉTICOS NATURA E BOTICÁRIO

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao
Curso de Tecnologia em Processos Gerenciais do
Instituto Federal de Minas Gerais – Campus
Sabará, como requisito à obtenção do título de
Tecnólogo em Processos Gerenciais.

Área de Concentração: Gestão Financeira

Orientadores:

Profª Mª Aline Campos Figueiredo e

Profª Mª Bárbara Regina Pinto e Oliveira –
metodologia

Profº Marcelino V. Brito – conteúdo

Sabará - MG

Dezembro de 2015

S725c Sousa, Daysian Lana de
Controle da gestão financeira aplicável a microempreendedora individual do ramo de produtos cosméticos Natura e Boticário [manuscrito]. / Daysian Lana de Sousa. - 2015.
48 f.: il.

Orientadores: Prof. Marcelino V. Brito.

Monografia (Tecnologia em Processos Gerencias) – Instituto Federal de Minas Gerais, *Campus* Sabará, Tecnologia em Processos Gerencias.

1. Controle financeiro. – Monografia. 2. Fluxo de caixa. – Monografia. 3. Pequenas e médias empresas – Finanças. – Monografia. I. Oliveira, Bárbara Regina Pinto e. II. Instituto Federal de Minas Gerais, *Campus* Sabará, Tecnologia em Processos Gerencias. III. Título.

CDU 658.15




ATA DE DEFESA DO TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO de Daysian Lana de Sousa

No dia 10 do mês dezembro do ano de 2015, às 15:00 horas, os professores: Marcelino Vitor de Brito, M^a Bárbara Regina Pinto e Oliveira e Cesar dos Santos Moreira compareceram para defesa pública do Trabalho de Conclusão de Curso intitulado **CONTROLE DA GESTÃO FINANCEIRA APLICÁVEL A MICROEMPREENDEDORA INDIVIDUAL DO RAMO DE PRODUTOS COSMÁTICOS NATURA E BOTICÁRIO**, requisito obrigatório para a obtenção do título de Tecnólogo em Processos Gerenciais. Após a apresentação e as observações dos membros da banca avaliadora, ficou definido que o trabalho foi considerado:


Aprovado () Reprovado.

O resultado final foi comunicado publicamente ao candidato pelo Professor Orientador. Nada mais havendo a tratar, o Professor Orientador a reunião e lavrou a presente ATA, que será assinada por todos os membros participantes da banca avaliadora.


Observações: _____




Prof. Marcelino Vitor de Brito
Professor Orientador



Prof.ª Mª Bárbara Regina Pinto e Oliveira
Membro da Banca Examinadora



Cesar dos Santos Moreira
Membro da Banca Examinadora



Daysian Lana de Sousa
Aluna

RESUMO

É notório que os microempreendedores individuais possuem dificuldades para administrar suas finanças, visto a falta de organização e conhecimento do controle financeiro. O tema do presente trabalho parte da importância do Fluxo de Caixa como instrumento da gestão financeira, onde evidencia propiciar o desempenho do empreendimento e facilita a organização e controle do mesmo. O objetivo deste trabalho foi demonstrar a aplicabilidade em um negócio informal do ramo de produtos cosméticos das linhas Natura e Boticário. As informações provenientes do uso dessa ferramenta possibilitam um controle financeiro eficiente das entradas e saídas de recursos no empreendimento citado, o que permite ao gestor uma visão da situação real do negócio, bem como facilita seu controle e organização. Para concretizar tal objetivo, realizou-se uma pesquisa bibliográfica para conceituações básicas acerca do tema, bem como a entrevista focalizada, a observação direta e a análise documental para levantamento de dados. Com a análise dos dados obtidos chegou-se à conclusão que a utilização do Fluxo de Caixa como uma ferramenta de controle financeiro é a condição chave para uma administração financeira eficiente e para perpetuação do microempreendimento. O modelo de Fluxo de Caixa adaptado para o negócio é de fácil compreensão, visualização e utilização, o que possibilita à gestora uma visão abrangente das atividades realizadas no empreendimento, a projeção das entradas e saídas de recursos, bem como todo o conjunto de decisões a serem tomadas e que afetam direta e indiretamente a segurança financeira.

Palavras-chave: Fluxo de Caixa. Controle Financeiro.

ABSTRACT

It is notorious that the individual microenterprises have difficulties when they are managing their finances in relation of lack of organization and knowledge of finance control. The theme of this project starts with the importance of the Cash Flow as instrument of financial management where it is highlight the performance of the enterprise with relevant point in decision making. Thinking about this the objective of this project was demonstrate a study the applicability of Cash Flow with a tool of financial management in an informal business of cosmetic products of the Natura's and Boticarios's lines. The information from the use of that tool allow an efficient control of inputs and outputs of resources permitting the manager to get a view real of her owner business that helps her organization. To materialize that objective, it has been done a bibliographic research for a basic conceptualization of the issue. It was utilized in the realization of data collect the focused interview, direct observation and data collect by forms. When it is done the data analysis, it was got a conclusion that the utilization of Cash Flow with tool of finance control is the condition key for finance management efficient and for the upgrade of the micro enterprise. The adapt model of the Cash Flow allows a visualization and utilization of easy comprehension, visualization and utilization. Those things give the manager a comprehensive view of activities realized in the enterprise, the projection of inputs and outputs of finance resources as well as all the set of decisions that affects direct and indirect her finance field.

Key words: Cash Flow. Financial Control.

Dedico este trabalho a minha mãe Carmen que sempre esforçou para me educar, um exemplo de mãe e mulher.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a minha mãe pela compreensão nos momentos ausentes por causa dos estudos, ela que é minha fonte de inspiração e força, razão maior para alcançar este objetivo.

Aos meus familiares e amigos pelo carinho e apoio nos momentos difíceis.

Ao meu professor orientador Marcelino e as minhas professoras orientadoras Aline e Bárbara pela paciência e apoio em minha formação.

Ao César pelo suporte e atenção.

Em especial a Deus por ter me dado a oportunidade de conhecer pessoas maravilhosas no IFMG onde tive a oportunidade de estudar, fazendo amizades bonitas durante essa trajetória.

Enfim, agradeço a todos que participaram da minha formação, não só acadêmica como também pessoal, direta ou indiretamente.

*“Nós somos aquilo que fazemos repetidamente.
Excelência, então, não é um modo de agir, mas
um hábito”.*

Aristóteles

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Controle Financeiro Anterior à Intervenção	33
Quadro 1 - Controle de Caixa.....	21
Quadro 2 - Estrutura da Demonstração do Resultado (DRE).....	23
Quadro 3 - Cronograma de Atividades da Pesquisa	29
Quadro 4 - Planilha de Pedido de Produtos	34
Quadro 5 - Planilha de Pedido do Cliente	35
Quadro 6 - Planilha de Relatório de Vendas Fornecedor Boticário	35
Quadro 7 - Planilha de Relatório de Vendas Fornecedor Natura	35
Quadro 8 - Planilha de Relatório Total Mensal de Vendas	35
Quadro 9 - Planilha de Relatório de Vendas Fornecedor Boticário	38
Quadro 10 - Planilha de Relatório de Vendas Fornecedor Natura	39
Quadro 11 - Pedido do Cliente	40
Quadro 12 - Planilha de Relatório Total Mensal de Vendas Outubro.....	41
Quadro 13 - Planilha Fluxo de Caixa Trimestral.....	42
Quadro 14 - Demonstração do Resultado do Trimestre	42

LISTA DE SIGLAS

DRE	Demonstração do Resultado do Exercício
MEI	Micro Empreendedor Individual
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	12
2 PROPOSIÇÃO DO PROBLEMA E JUSTIFICATIVA	14
2.1 Problema.....	14
2.2 Justificativa.....	14
3 OBJETIVOS.....	16
3.1 Objetivo Geral	16
3.2 Objetivos Específicos	16
4 REFERENCIAL TEÓRICO.....	17
4.1 Controle Financeiro	17
4.2 O Fluxo de Caixa.....	18
4.2.1 Importância do Fluxo de Caixa	20
4.3 Apuração de Resultados	22
5 DESCRIÇÃO DO MICROEMPREENDIMENTO.....	24
5.1 Dados de Identificação	24
5.2 Histórico	24
6 METODOLOGIA.....	26
6.1 Caracterização da pesquisa.....	26
6.2 Instrumentos utilizados.....	27
7 CRONOGRAMA DE ATIVIDADES.....	29
8 DESENVOLVIMENTO DAS ATIVIDADES	30
8.1 Elaboração e aplicação de pesquisa.....	30
8.2 Análise dos dados da pesquisa.....	36
8.2.1 Pedidos de produtos.....	36
8.2.2 Resultados financeiros.....	37
8.3 Desenvolvimento da ferramenta.....	37
9 CONSIDERAÇÕES FINAIS	44
REFERÊNCIAS	45

1 INTRODUÇÃO

A instabilidade econômica no mundo e, principalmente, no Brasil na atual conjuntura traz reflexos a todas as empresas. Nesse cenário, o microempreendedor sofre as consequências dessa instabilidade, o que contribui para o fechamento de muitos empreendimentos, acabando também com o sonho de se ter o próprio negócio.

De acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas SEBRAE (2011, p. 4) “no Brasil, são criados anualmente mais de 1,2 milhões de novos empreendimentos formais. Desse total, mais de 99% são micro e pequenas empresas e empreendedores individuais”. No que se refere ao número de empregos gerados nesse cenário, “as micro e pequenas empresas são responsáveis por mais da metade dos empregos com carteira assinada do Brasil”.

Ainda segundo o SEBRAE (2011), estudos mostram que os dois primeiros anos de atividade de uma nova empresa são os mais difíceis, porém, a mensuração de sobrevivência das empresas legalmente constituídas nesse período é complicada, visto que são poucas as metodologias para avaliação e estudo desse quadro e muitos empreendedores ao encerrar suas atividades levam certo tempo para regularizar sua situação cadastral junto aos órgãos de controle.

Nesse contexto, vê-se a importância de se ter um bom planejamento e controle financeiro, de maneira a evitar que o empreendimento tenha prejuízos significativos e que corroborem, conseqüentemente, com sua falência. Assim, o controle financeiro é de grande importância, principalmente, para o microempreendedor individual (MEI).

Então, o uso de ferramentas para o controle financeiro é necessário aos empreendimentos, devendo tais ferramentas estar alinhadas a um bom planejamento das finanças, de modo a permitir alcançar os objetivos e as metas estabelecidas para o desenvolvimento e crescimento do negócio.

Diante desse cenário, abordar-se-á nesse trabalho o caso de uma microempreendedora de produtos cosméticos das linhas Natura e Boticário, com o objetivo de se mostrar a importância das ferramentas de controle e Fluxo de Caixa para melhor administração financeira do negócio, bem como mostrar a importância de se ter um bom planejamento, com vistas a evitar prejuízos, melhorar os níveis de venda e obter lucros.

Para o desenvolvimento desse trabalho foram abordados os seguintes tópicos: no capítulo 1 é apresentado a visão geral do trabalho; no capítulo 2 aborda-se o problema e sua justificativa; o capítulo 3 trata dos objetivos, geral e específicos; o capítulo 4 contém o

referencial teórico com os conceitos de controle financeiro, fluxo de caixa e apuração de resultados; no capítulo 5 descreve-se o empreendimento, seus dados de identificação e o histórico do mesmo; o capítulo 6 mostra o percurso metodológico do trabalho; no capítulo 7 detalha-se o cronograma de atividades realizadas no decorrer do trabalho; no capítulo 8 é apresentado o desenvolvimento das atividades da pesquisa, a análise dos dados com os resultados financeiros e o desenvolvimento das ferramentas de controle e fluxo de caixa e; por fim, no capítulo 9 apresentam-se as considerações finais do trabalho.

2 PROPOSIÇÃO DO PROBLEMA E JUSTIFICATIVA

Nesse capítulo descreveram-se o problema e a justificativa que embasaram o desenvolvimento desse trabalho.

2.1 Problema

O controle financeiro é uma importante ferramenta para qualquer tipo de negócio, e requer cada vez mais atenção dos empreendedores, visto que o objetivo é manter a empresa em condições de lucro constante, bem como garantir a competitividade no mercado. Então, o mesmo quando planejado de forma correta, torna-se um elemento importante para se atingir metas e os objetivos estabelecidos.

A má gestão na administração financeira é um fator preocupante e, na maioria das vezes, a falta de controle financeiro é um dos fatores de falência das micro e pequenas empresas.

Após uma análise realizada nas finanças da microempreendedora estudada, percebeu-se que o controle financeiro realizado é inadequado. A empreendedora não possui uma ferramenta eficiente de gestão financeira, apenas faz anotações em um caderno não muito criteriosas, essas sem qualquer ordem ou padronização. Fica evidente dessa forma, que a gestora não consegue fazer o controle financeiro, o que dificulta a administração eficiente das finanças do seu empreendimento. Essa situação gera a falta de transparência na apuração dos lucros, bem como gastos ou prejuízos com o negócio, o que reflete até mesmo nas contas pessoais da microempreendedora.

Assim, ao analisar os fatos descritos, questiona-se o seguinte: **como o processo de controle financeiro pode contribuir para o desenvolvimento do negócio da microempreendedora, a revenda de produtos cosméticos das linhas Natura e Boticário?**

2.2 Justificativa

O controle financeiro é cada vez mais importante dentro das organizações, tendo em vista que a administração adequada das finanças é o pilar de qualquer negócio. O mesmo deve ser eficientemente planejado e executado, o que proporcionará o melhor desenvolvimento do empreendimento, assim como o direcionamento adequado das ações e decisões a serem tomadas.

Sabe-se que uma administração financeira bem elaborada, é indispensável à vida das pessoas e dos empreendimentos, pois, possibilita saber com antecedência quais caminhos estão sendo trilhados, bem como a maximização dos resultados econômico-financeiros. Assim, traz tranquilidade e menos estresse à vida das pessoas.

Com tal característica, a gestão do controle financeiro foi o tema escolhido para a execução deste trabalho, pois traz um volume de informações satisfatórias e úteis no dia a dia, tanto no contexto profissional, quanto na vida pessoal. Também, o trabalho contribui para o microempreendimento em estudo, pois, proporciona diretrizes à medida que é executado o método de controle financeiro. Colabora também no auxílio de estudantes em suas futuras pesquisas, pois, contém informações claras e precisas.

Enfim, porque permite colocar em prática o conhecimento adquirido no decorrer do curso, de maneira a vivenciar e entender melhor como o controle financeiro contribui na melhoria e no acompanhamento das finanças, bem como compreender quando há sobra ou falta de dinheiro e obter informações importantes para se tomar providências a fim de nivelar os recursos, quando necessário.

3 OBJETIVOS

Neste capítulo, são apresentados os objetivos, geral e específicos, que nortearam o desenvolvimento desse trabalho.

3.1 Objetivo Geral

Propor e desenvolver ferramentas de controle financeiro ao negócio objeto desse trabalho, de forma a contribuir para a melhoria dos resultados da revenda de produtos cosméticos das linhas Natura e Boticário.

3.2 Objetivos Específicos

- Investigar a situação real do negócio da empreendedora no que se refere ao controle financeiro;
- Propor e desenvolver um modelo de controle financeiro à atividade de revenda de produtos cosméticos;
- Avaliar se a implementação do modelo de controle financeiro permitiu melhorias na gestão financeira do negócio estudado.

4 REFERENCIAL TEÓRICO

Nesse capítulo é apresentado o referencial teórico, no qual são citados alguns autores que abordam a temática desse trabalho, com os conceitos fundamentais.

4.1 Controle Financeiro

O controle financeiro é de grande importância para as empresas, bem como para o microempreendedor individual, pois, manter a administração adequada das finanças é essencial para a permanência de qualquer empresa no mercado. Segundo Seleme (2012, p. 22)

o controle das finanças é um requisito importantíssimo para a rotina de qualquer indivíduo, não apenas no que diz respeito a sua vida profissional, cujo foco está direcionado para o constante melhoramento dos resultados das empresas, mas também no que se refere aos aspectos pessoais.

Uma boa gestão financeira garante a saúde do empreendimento, e, ao seguir alguns passos essenciais, como efetuar o controle de todas as entradas e saídas diariamente e ter planilha para o controle de recebimentos e pagamentos das finanças, leva a ter uma visão de quanto dinheiro realmente se tem em caixa, o que revela claramente como está a situação financeira do empreendimento.

O planejamento financeiro através do lançamento na ferramenta Fluxo de Caixa é de grande importância para o negócio, independente do seu porte, pois, tal planejamento proporciona uma visão antecipada dos recursos financeiros disponíveis, dos recebimentos e pagamentos. Sua utilização faz-se, deste modo, indispensável. Nesse aspecto, segundo Gitman (2003, p. 234) “a função de administração financeira pode ser amplamente descrita considerando-se o papel dentro da organização, seu relacionamento com a economia e a contabilidade e as atividades básicas do gerente financeiro”.

Entretanto, é comum o empreendedor ao investir dinheiro em um novo negócio, não fazer o planejamento do mesmo. Isso faz com que o empreendimento, muitas vezes, feche as portas muito cedo, o que segundo Dornelas (2001, p. 118) “deve-se ao fato de falhas na gestão empresarial como atitudes erradas, localização inadequada, falta de experiência, esses são alguns dos fatores que influenciam no insucesso do negócio”.

A administração financeira é muito parecida com a Contabilidade, mas a diferença entre elas é que a área financeira enfatiza a tomada de decisão, enquanto a contábil tem a função de desenvolver e fornecer dados para se avaliar o desempenho da empresa, apurar sua

situação financeira através do controle financeiro, bem como entender para qual rumo está caminhando o empreendimento.

Então, o controle financeiro aborda os principais demonstrativos: a Demonstração de Fluxo de Caixa e a Demonstração dos Resultados. A demonstração de Fluxo de Caixa tem sido considerada por alguns como o mais importante instrumento de análise financeira de uma empresa, que segundo Marques (2002, p. 87), a mesma “possui como finalidade geral apresentar informações sobre os fluxos das transações que afetaram o caixa da empresa ao longo de um determinado período”.

Ainda conforme Marques (2002, p. 36) “a demonstração de resultado visa relacionar de forma organizada as transações e eventos que causaram efeito no resultado da empresa durante determinado período e a partir de suas confrontações, apurarem medidas de lucro (ou prejuízo) ”.

Como os dados contábeis não descrevem inteiramente a situação financeira de uma empresa, o administrador financeiro deve utilizar o Fluxo de Caixa, pois o mesmo oferece informações a curto, médio e longo prazo sobre a situação de caixa do empreendimento. De acordo com Assaf Neto e Lima (2010, p. 301) “ao avaliar o ciclo financeiro de caixa, identifica as necessidades de recursos da empresa que ocorrem desde o momento do pagamento aos fornecedores, até o efetivo recebimento das vendas realizadas”.

Assim, numa visão bem realista e séria acerca das finanças da empresa, Longenecker *et al.* (2007, p. 402) diz “se existe uma coisa que pode ajudar ou quebrar uma empresa, especialmente quando ela é pequena, é o fluxo de caixa”. Assim é possível entender o que é a ferramenta do Fluxo de Caixa através dos seus conceitos.

4.2 O Fluxo de Caixa

Conforme Gitman (2010, p. 114), o Fluxo de Caixa é o instrumento utilizado pelo administrador financeiro que tem como objetivo apurar os somatórios de ingressos e somatórios financeiros da empresa em um determinado momento, prevendo assim se haverá excesso ou falta de dinheiro em caixa, em função do nível desejado de caixa pela empresa.

Para Assaf Neto e Lima (2010 p. 296) a palavra “caixa, refere-se a dinheiro em espécie mantido pela empresa em cofres próprios, recursos depositados em contas correntes bancárias a vista e aplicações financeiras”. Ou seja, todos os valores que possam ser facilmente convertidos em moeda, como depósitos bancários, cheques e aplicações de curto prazo, são conhecidos como equivalentes de caixa.

Então, o Fluxo de Caixa apresenta-se como uma ferramenta eficaz na gestão financeira, permitindo ao administrador um melhor controle dos recursos. “Em essência, ele apresenta o montante de caixa que entra e sai do negócio num determinado período, dependendo da precisão de controle que o negócio exige sobre esse caixa”, segundo Degen (2009, p. 174).

Portanto, a ferramenta Fluxo de Caixa é considerada como o método de registro de fatos e valores que alteram o saldo do caixa. A utilização de tal ferramenta é primordial no planejamento financeiro da empresa, por isso deve ser constantemente revista e atualizada.

Como instrumento da gestão financeira, a mesma tem como objetivo principal a gestão das disponibilidades, essas são o resultado do total das entradas em dinheiro e, portanto, é o que a empresa dispõe no momento. Assim, o Fluxo de Caixa é o lançamento e controle sobre a movimentação de caixa de qualquer empresa, no qual, constam as entradas e saídas de recursos financeiros ocorridos em curto e médio prazo. Segundo Seleme (2012, p. 24) “são registradas as receitas e as despesas que se apresentam nas movimentações financeiras diárias da empresa, além do saldo existente no caixa, ou seja, o valor monetário que entrou subtraído do que saiu”.

Assim, a finalidade do uso da ferramenta de Fluxo de Caixa é permitir ao gestor programar e acompanhar os recebimentos (entradas) e os pagamentos (saídas) de recursos financeiros, viabilizando à empresa operar de acordo com os objetivos e as precisões, a curto, médio e longo prazo.

A apuração do Fluxo de Caixa pode ser feita semanalmente, quinzenalmente, mensalmente, depende da necessidade da empresa em analisar o caixa. Na apuração do Fluxo de Caixa devem constar as receitas sobre vendas, o volume monetário do faturamento das vendas, custos e despesas. Conforme Megliorini e Vallim (2009, p. 57) “análise do fluxo de caixa tem como objetivo demonstrar a origem e o destino dos recursos da empresa em determinado período”.

Como instrumento facilitador para o administrador financeiro, o Fluxo de Caixa torna-se relevante para as tomadas de decisões, pois, é necessário avaliar a situação da empresa no que se refere ao aspecto financeiro em cada mês, podendo-se prever o quanto acumulou em cada período de tempo. Nesse aspecto,

Sincronizar os fluxos de caixa no orçamento de caixa no fim de cada mês não garante que a empresa seja capaz de fazer frente a suas necessidades diárias de caixa. Como os fluxos de caixa de uma empresa costumam ser bastante variáveis quando verificados em bases diárias, um planejamento de caixa eficaz exige ir além do orçamento de caixa. O administrador financeiro deve, portanto, planejar e monitorar o fluxo de caixa com frequência maior do que mensal. Quanto maior

variabilidade diária dos fluxos de caixa, maior grau de atenção necessário [...]. (GITMAN, 2010, p. 114).

Com o intuito de operar de forma apropriada a movimentação financeira da empresa é interessante ter uma verificação do que é apresentado em um período de tempo. “Exercer um controle eficiente das disponibilidades, as empresas têm no orçamento de caixa um instrumento auxiliar. Trata-se de um demonstrativo em que são discriminadas as projeções das entradas e saídas de recursos monetários [...]” (MEGLIORINI; VALLIM, 2009, p. 173).

De acordo com Longenecker *et al.* (2007, p. 403) “o orçamento de caixa é a ferramenta mais importante de gerenciamento do fluxo de caixa. O orçamento é concentrado especificamente na quantidade de dinheiro recebido e pago”.

O orçamento de caixa proporciona ao administrador financeiro uma visão dos momentos em que ocorrerão sobras ou necessidades de recursos, dessa forma, ao usar um orçamento de caixa, o empreendedor pode estimar e planejar o fluxo de caixa do negócio.

Portanto, toda empresa, independentemente de seu tamanho, precisa do Fluxo de Caixa para controlar suas finanças.

4.2.1 Importância do Fluxo de Caixa

É imprescindível a adoção da ferramenta de Fluxo de Caixa nas empresas, pois, a mesma revela a destinação das disponibilidades, ou seja, de onde vieram as entradas e saídas de dinheiro utilizados pela empresa. Essas informações são obtidas através de demonstrativo do Fluxo de Caixa, que servem de base para o planejamento e, também, como instrumento indispensável à administração das disponibilidades. Segundo o SEBRAE (2011), é importante o conhecimento da ferramenta de Fluxo de Caixa, pois

[...] com as informações do fluxo de caixa, o empresário pode elaborar a estrutura gerencial de resultados, a análise de sensibilidade, calcular a rentabilidade, a lucratividade, o ponto de equilíbrio e o prazo de retorno do investimento. O objetivo é verificar a saúde financeira do negócio a partir de análise e obter uma resposta clara sobre as possibilidades de sucesso do investimento e do estágio atual da empresa [...].

Como instrumento da gestão financeira indispensável para qualquer empresa, é preciso que “o empreendedor deve saber planejar e administrar o fluxo de caixa de seu negócio, evitando assim, as principais causas do fracasso de novos negócios” (Degen 2009, p. 173).

No caso do microempreendedor individual, este, precisa ter um controle financeiro adequado ao seu negócio e o Fluxo de Caixa é um importante instrumento de planejamento financeiro, visto que com o mesmo pode-se fazer a projeção dos períodos futuros, de toda a

entrada e saída de recursos financeiros do empreendimento, o que se traduz em bons resultados.

Além de ter informações indispensáveis da disponibilidade de recursos para honrar com os compromissos do negócio, com essa ferramenta - fluxo de caixa -, é possível evitar a insolvência da empresa, como também analisar se um projeto é viável ou não, pelo fato de projetar as entradas e saídas de recursos financeiros para determinado período.

Para facilitar o entendimento de controle financeiro, o QUADRO 1 abaixo mostra o registro do controle de caixa, no qual é possível observar os elementos da movimentação, o que permite uma visão da real situação do empreendimento.

Quadro 1 - Controle de Caixa

Abril / 2011 (valores em R\$)					
Dia	Histórico	Detalhes	Entrada	Saída¹	Saldo
	Saldo anterior				1.377,50
1	Verba mensal		2.000,00		3.377,50
5	Pagamento de aluguel da Van	NF 09986		(150,00)	3.227,50
5	Compra de material de limpeza	NF 765		(54,00)	3.173,50
10	Pagamento de conserto da impressora	NF 87		(69,00)	3.104,50
15	Pagamento de passagem aérea	NF 33567		(589,00)	2.515,50
18	Compra de material de escritório	NF 97		(856,00)	1.659,50
25	Pagamento de <i>coffee break</i>	NF 111987-98		(400,00)	1.259,50
	Saldo final				1.259,50

Os parênteses significam valor negativo.

Fonte: SELEME, 2012.

O Fluxo de Caixa é a base para a apuração dos resultados, pois, ao seguir as informações das entradas e saídas do mesmo que consegue-se apurar os resultados do empreendimento.

Assim, o controle de caixa é indispensável pois, determina as disponibilidades de recursos financeiros, em quais atividades o dinheiro está sendo gasto, quanto o negócio teve de despesas e até mesmo possíveis desvios de verbas, como é mostrado no QUADRO 1.

4.3 Apuração de Resultados

Segundo Seleme (2012, p. 81), a DRE “é o demonstrativo contábil que apresenta o resultado do período, seja lucro ou prejuízo”. Também conhecida como apuração de resultados, a DRE “[...] é um instrumento de gestão financeira que possibilita ao empreendedor conhecer os resultados de seu negócio, ao final de determinado período, como por exemplo, ao final de cada mês, de cada trimestre, de cada semestre ou ao fim de cada ano.

De acordo com Luz (2015, p. 11), “a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é um relatório que expressa o montante de receitas e despesas geradas em determinado período e que, em observância ao princípio da competência, são escrituradas nesse período”. Assim, cada vez que o resultado é positivo, significa que a empresa operou em lucro e, quando por ventura ocorre resultado negativo, indica que a empresa operou com prejuízo.

Ao manter o controle financeiro do empreendimento de forma organizada e atualizada, têm-se informações para realizar a apuração de resultados mensais. Essas informações podem ser obtidas por meio de controles diários, controles mensais de vendas e, também, de despesas.

É ideal que o levantamento dos resultados mensais seja feito após o fim de cada mês, ou seja, no início do mês seguinte, pois, o empreendedor já tem dados confiáveis das operações do mês anterior, o que possibilita acompanhar e saber exatamente como está caminhando o empreendimento. “Conhecer a estrutura dos demonstrativos é muito importante para a realização das análises financeiras, pois somente assim é possível identificar peculiaridades que podem fazer a diferença no momento de tomar decisões acerca das atividades operacionais”, diz Seleme (2012, p. 87).

Deste modo, é essencial que o gestor tenha conhecimento sobre a demonstração dos resultados, pois, além de poder avaliar e controlar ao longo do tempo as decisões a serem tomadas no empreendimento, consegue também obter um posicionamento adequado para que não leve o negócio a situações desfavoráveis. Por meio da apuração dos resultados, pode-se compreender o desempenho financeiro e econômico de todo empreendimento.

Como forma de facilitar o entendimento da apuração dos resultados, o QUADRO 2 mostra a estruturação dos dados da DRE.

Quadro 2 - Estrutura da Demonstração do Resultado (DRE)

RECEITA OPERACIONAL BRUTA
(-) Vendas Canceladas
(-) Abatimento sobre Vendas
(-) Impostos sobre as Vendas
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA
(-) Custo dos Produtos, Mercadorias ou Serviços Acabados
LUCRO BRUTO
(-) Despesas com Vendas
(-) Despesas Administrativas
(-) Despesas Gerais
(-) Outras Despesas e Receitas Operacionais
RESULTADO DAS ATIVIDADES DA EMPRESA
(+/-) Resultado de Equivalência Patrimonial
RESULTADOS ANTES DAS DESPESAS E RECEITAS FINANCEIRAS
(+/-) Despesas e Receitas Financeiras
RESULTADOS ANTES DOS TRIBUTOS SOBRE O LUCRO
(-) Despesas com Tributos sobre os Lucros
(-) Participações
LUCRO OU PREJUÍZO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO

Fonte: SELEME, 2012.

Pode-se observar que é necessário seguir uma estrutura de dados para chegar ao resultado final. A mesma deve ser de acordo com cada empreendimento, no qual constam as receitas (entradas), as vendas de mercadoria (saídas), as despesas e o resultado final. Dessa forma, apura-se o valor monetário do negócio em determinado período, o mesmo pode fechar em lucro ou prejuízo.

5 DESCRIÇÃO DO MICROEMPREENDIMENTO

Nesse capítulo é apresentada a descrição do microempreendimento em estudo, o qual localiza-se na própria residência da microempreendedora, na cidade de Belo Horizonte, Minas Gerais. Na residência há um ambiente exclusivo para o negócio, onde são realizados os pedidos de mercadorias e armazenados os produtos.

5.1 Dados de Identificação

Nome da Microempreendedora: Carmen Lúcia Lana

Endereço: Rua Rogério Aparecido da Silva, nº 105, Bairro Ribeiro de Abreu – Belo Horizonte – MG.

Segmento Social: Cosméticos das linhas Natura e Boticário

Principais Produtos/Serviços: Revenda de produtos cosméticos Natura e Boticário

Principal Perfil de Clientes: Mulheres na faixa etária de 20 anos para cima.

5.2 Histórico

O negócio de revenda de produtos cosméticos Natura começou em 1996. Nesta época a empreendedora estava se graduando no curso superior de Belas Artes, e trabalhava como professora. Então pensou em algo que pudesse aumentar a renda, o que seria ideal para arcar com as despesas da família. Procurou, então, informações sobre a empresa Natura, pois, tinha várias colegas de trabalho e viu no negócio uma boa oportunidade de melhorar o seu orçamento, acabando por se tornar uma revendedora. Segundo a empreendedora, no começo foi tudo ilusão, pois consumia mais do que vendia e ainda disse que, ocasionalmente eram presenteava familiares e amigos com produtos em estoque. Quase não tinha lucro, chegando até mesmo a pensar em parar com o negócio. Aos poucos começou a ter lucro, geralmente, quando estocava produtos em promoção, do tipo “leve 2 e pague 1”, um atrativo na revenda e que eram bem aceitos pelos clientes.

Com a atividade, a empreendedora conheceu muitas pessoas e fez boas amizades, e em 2010 foi conhecer a fábrica da Natura em Bauru, São Paulo, como prêmio de melhor vendedora do ciclo. Como tinha habilidade e conhecia muitas pessoas, a empreendedora vislumbrou mais uma nova oportunidade de negócio, a revenda de produtos cosméticos da linha Boticário, uma marca competidora da Natura, teve início em 2014.

O público alvo e de maior fluxo no empreendimento, são mulheres na faixa etária dos 20 anos de idade para cima, com poder de consumo para aquisição dos produtos cosméticos.

Pela revenda dos produtos, o Boticário paga aos revendedores 15% do valor de produtos vendidos, já a Natura paga 30% para os revendedores. Ambas dão alguns produtos de brinde como forma de incentivos extras às vendas.

Na Natura, os pedidos realizados via internet foram iniciados a aproximadamente 8 anos atrás, antes desse período, eram feitos por telefone, onde havia dificuldade para sua realização, principalmente no início e término dos ciclos que eram onde se concentrava um maior número de ligações.

Os ciclos geralmente eram de 3 semanas completas, no qual, havia uma pontuação mínima para fazer o pedido de produtos, era 80 pontos, que equivalem aproximadamente R\$ 280,00 em produtos, sem completar essa pontuação era impossível concluir o pedido, então tinha duas opções, a primeira era estocar produtos, e a segunda atrasar a entrega para os clientes.

Hoje em dia a empreendedora vende pouco, na faixa de dois pedidos por ciclo, para ganhar tempo e conseguir agradar a clientela no tempo certo. Já no Boticário, é tudo informatizado, caso necessite de algum produto com certa urgência, tem uma distribuidora mais próxima, onde pode retirar o produto.

Assim, vê-se a importância de se fazer um controle financeiro com vista a melhoria do empreendimento.

6 METODOLOGIA

Este trabalho consiste em estudar o ambiente e atividades da microempreendedora, entender o processo e a como é o empreendimento, identificar possíveis problemas no negócio, podendo assim, identificar ferramentas do controle financeiro aplicáveis à empresa, a fim de, melhorar os resultados financeiros do mesmo.

A metodologia da pesquisa é um estudo de métodos para encontrar respostas para um problema que envolve procedimentos e técnicas necessárias para se atingir aos objetivos específicos desse trabalho, segundo e Gil (1999).

Para analisar o controle financeiro, foi desenvolvida a aplicação de ferramentas de controle financeiro, inclusive a de Fluxo de Caixa, a fim de mensurar as finanças do empreendimento.

6.1 Caracterização da pesquisa

Esta pesquisa caracteriza-se como qualitativa, pois, observa e compreende a forma de atuação da microempreendedora, visto seu caráter descritivo acerca do negócio por meio da análise dos dados e informações coletados. Segundo Marconi e Lakatos (2011, p. 269) “a metodologia qualitativa preocupa-se em analisar e interpretar aspectos mais profundos, descrevendo a complexidade do comportamento humano”.

Também é um estudo de caso, com caráter de pesquisa intervencionista, que tem como principal objetivo intervir na realidade estudada, para modificá-la, pois, visa analisar o controle financeiro de uma microempreendedora de produtos cosméticos das linhas Natura e Boticário. Tal análise permitiu identificar e implantar ferramentas no controle financeiro do negócio, a exemplo do Fluxo de Caixa, visando evitar que ocorra prejuízos com vendas à prazo, ocasionado pela ausência de controle eficiente e a organização das anotações da empreendedora, bem como controlar os gastos e possibilitar o aumento das vendas e da lucratividade. De acordo com Megliorini e Vallim (2009, p. 57) “análise do fluxo de caixa tem como objetivo demonstrar a origem e o destino dos recursos da empresa em determinado período”.

O método de estudo de caso foi escolhido por se tratar do estudo aprofundado e detalhado das atividades realizadas pela empreendedora, a fim de se saber dos seus procedimentos, suas técnicas e o conhecimento acerca do seu negócio. O estudo de caso, segundo Marconi e Lakatos (2011, p. 276), “refere-se ao levantamento com mais

profundidade de determinado caso ou grupo humano sob todos os seus aspectos”. Tal método aplica-se adequadamente ao objeto de estudo desse trabalho, visto que, conforme a autora este se restringe ao caso estudado e, devido sua particularidade, não podendo ser generalizado.

Quanto aos meios de investigação, este trabalho usou a pesquisa documental e bibliográfica. Na pesquisa documental, analisou-se os instrumentos utilizados pela empreendedora no controle financeiro, objetivando a partir dos dados e informações coletadas, desenvolver o uma forma de controle financeiro mais adequada ao caso da microempreendedora. Conforme Gil (2010, p. 30) a pesquisa documental “vale-se de toda sorte de documentos, elaborados com finalidades diversas, tais como assentamento, autorização, comunicação etc.”.

A pesquisa bibliográfica contribuiu para a análise dos fatos e acontecimentos, o que agrega valor ao trabalho e fornece uma fundamentação teórica com base em estudos e pesquisas de autores e pesquisadores consagrados e com autoridade na temática abordada nesse trabalho. Conforme Vergara (1998, p. 46), a pesquisa bibliográfica “é o estudo sistematizado desenvolvido com base em material publicado em livros, revistas, jornais, redes eletrônicas. Isto é, material acessível ao público em geral”.

O estudo contribui para a utilização do Fluxo de Caixa como instrumento de controle financeiro. A pesquisa possibilitou compreender se a aplicação dessa ferramenta é eficiente, de modo que para um controle financeiro adequando, onde as decisões são tomadas de forma ágil e eficaz e a aplicação do fluxo de caixa é condição indispensável.

6.2 Instrumentos utilizados

O instrumento de pesquisa utilizado para a coleta de dados foi à entrevista, e visou obter informações acerca do conhecimento da microempreendedora sobre o ramo de negócio em que atua, bem como informações acerca do controle financeiro utilizado pela mesma. A entrevista forneceu dados importantes que foram coletados no intuito de entender o cotidiano da empreendedora, de forma a levantar informações necessárias para desempenhar o processo de trabalho.

O instrumento de pesquisa deverá informar como o pesquisador pretende obter os dados para responder ao problema, segundo Vergara (1998).

Em um primeiro momento, foi realizada uma conversa de maneira informal, para se saber como a empreendedora trabalha, contemplando de modo geral, como a mesma faz seu controle financeiro.

Essa entrevista elencou alguns tópicos, para não se perder o foco durante a conversa, o procedimento foi registrado num gravador e, após essa etapa, foi transcrito em folha, para aproveitamento de todas as informações. A entrevista, segundo Vergara (1998, p. 53), “é um procedimento no qual você faz perguntas a alguém que, oralmente, lhe responde”.

Com a coleta das informações foi possível traçar os rumos a se seguir na direção da melhoria do negócio da microempreendedora no ramo de produtos cosméticos das linhas Natura e boticário.

7 CRONOGRAMA DE ATIVIDADES

No QUADRO 3 a seguir, é apresentado o cronograma de atividades de pesquisa nas quais serão desenvolvidas para finalização da proposta deste trabalho.

Quadro 3 - Cronograma de Atividades da Pesquisa

Atividade	2015											
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
Elaboração, aplicação, análise e entrevista com a empreendedora							17					
Levantamento e análise das informações da entrevista								07				
Elaboração da proposta de intervenção utilizando ferramentas de controle financeiro								11				
Apresentação da proposta à empreendedora e implantação de proposta								03	01	01		
								10	15	14		
								31	28	30		
Avaliação dos resultados apurados com a intervenção										28	04	
											17	
Finalização do trabalho de conclusão de curso											23	
											27	
Apresentação do trabalho para banca												10

Fonte: Da autora, 2015.

Legenda

Realizado	
-----------	--

8 DESENVOLVIMENTO DAS ATIVIDADES

O levantamento do referencial bibliográfico apresentado nos capítulos anteriores teve como finalidade servir de embasamento teórico para o desenvolvimento das atividades a serem apresentadas neste capítulo, no qual é descrito os resultados alcançados em cada uma das atividades programadas no cronograma apresentado neste projeto.

Segundo o referencial apresentado, este trabalho aborda os mecanismos de controle financeiro aplicáveis a uma microempresendedora individual do ramo de produtos cosméticos Natura e Boticário, no intuito de fundamentar a escolha do instrumento a ser utilizado. A proposição do modelo de ferramenta a ser utilizado, visa dar suporte para que a microempresendedora tenha uma visão do seu Fluxo de Caixa.

Seguindo uma breve análise do empreendimento, foi elaborada e aplicada uma entrevista de maneira informal com a empresenedora e assim, obtiveram-se informações referentes aos precários controles financeiros do negócio e anotações desorganizadas.

O exposto indica que implantação da ferramenta fluxo de caixa é essencial, uma vez que, feita uma análise dos dados coletados, percebeu-se que existe a falta de controle nas entradas e saídas de mercadorias, nos recebimentos e pagamentos e na apuração dos resultados.

Dessa forma, verifica-se a necessidade de reestruturação nos métodos utilizados com relação às anotações e controles, bem como faz-se então necessária a criação de formulários, planilhas e relatórios a fim de obter as informações desejadas. Além disso, como a microempresenedora não está acostumada com a terminologia financeira, uma ferramenta fora de seu entendimento não seria viável.

A implantação de uma ferramenta de Fluxo de Caixa justifica-se pelo estado atual dos resultados do negócio, por ser de fácil aplicação e compreensão. Entretanto, vale ressaltar que, o sucesso na utilização desta ferramenta no empreendimento está diretamente ligado ao interesse da empresenedora em dar-lhe a devida importância.

8.1 Elaboração e aplicação de pesquisa

Conforme mencionado anteriormente, essa pesquisa teve como objetivo principal investigar e propor o uso da ferramenta de controle financeiro para a microempresenedora

individual do ramo de produtos cosméticos das linhas Natura e Boticário. Dessa forma esta seção abordará os seguintes tópicos:

- Forma de realização dos pedidos;
- Recebimento e faturamento dos pedidos;
- Comunicação com os clientes para entrega dos produtos.

Os instrumentos utilizados na coleta de dados e a aplicação da pesquisa foram à observação direta, a entrevista focalizada, e aplicação de formulário, com a finalidade de obter informações e melhorar a forma de gestão financeira da microempreendedora em relação ao ramo de negócio no qual ela atua.

A observação direta ocorreu duas semanas do mês de agosto de 2015, com o intuito de obter informações a respeito do modo como é conduzido o controle financeiro do empreendimento, possibilitando compreender com mais detalhes as particularidades do negócio, o que somente através da entrevista com a empreendedora não seria possível.

Assim, foi observado como a microempreendedora age em relação a sua organização. Levantado-se a realização dos pedidos de produtos cosméticos, a entrega dos produtos solicitados nas empresas cosméticas, a entrega de mercadoria para as clientes e o recebimento das compras realizadas pelas mesmas.

Identificou-se que, a microempreendedora ao receber as revistas de produtos cosméticos dos clientes, verifica quais produtos foram solicitados e, em seguida anota em folha de caderno o valor dos itens, o nome do cliente, o número do pedido, e os produtos são das linhas Natura e Boticário.

Após essa especificação, a microempreendedora faz os pedidos dos produtos cosméticos das empresas Natura e Boticário via internet. Em seguida é emitido boleto bancário para pagamento, que é enviado das empresas cosméticas, acompanhado dos produtos solicitados. Os produtos cosméticos requisitados aos fornecedores são enviados para o empreendimento, o que varia de acordo com cada cidade. Como o negócio mencionado, esta situado em Belo Horizonte, a entrega dos produtos varia de 5 a 7 dias úteis, contados a partir da efetivação do pedido.

Logo que a mercadoria é recebida pela empreendedora, é realizada a separação dos produtos solicitados pelas clientes, em seguida são anotados os valores a serem pagos em folha de papel avulça.

Após o procedimento mencionado, a gestora tem o prazo de 21 dias corridos para quitar o boleto bancário. O valor a ser pago é especificado no boleto bancário encaminhado acompanhado dos produtos solicitados.

A gestora estabelece para as clientes um prazo de 30 dias para o pagamento dos produtos vendidos, dependendo do valor ela concede o prazo de 60 dias, sendo o mesmo pago em duas vezes, em 30 e 60 dias. Ela mantém contato telefônico e relacionamento próximo com os clientes, para propiciar o recebimento em dinheiro dos produtos vendidos.

Além da observação direta, entrevistas focalizadas foram realizadas nos dias 29 de julho e 02 de setembro de 2015. Nas entrevistas com a empreendedora, contemplou-se, de modo geral, a forma como a mesma faz seu controle financeiro. Nessas entrevistas, foram elencados alguns tópicos, a fim de não se perder o foco durante a conversa, tais como:

- Forma de organização;
- Planejamento financeiro;
- Forma de controle de pedidos;
- Controle das finanças, entradas e saídas de recursos financeiros.

Para o registro das informações levantadas nas entrevistas, foi utilizado um gravador. Após essa etapa, foi feita a transcrição das falas da entrevistada, e, dessa forma, pôde-se utilizar todas as informações disponibilizadas pela empreendedora.

Através destas entrevistas, foi possível perceber que a forma como a microempreendedora executa a gestão do seu negócio é precária, pois, a mesma faz anotações de próprio punho em caderno, de maneira desordenada, aleatória e não padronizada. Dados como o código do produto, o nome do cliente e valores dos produtos ficam misturados e, dessa forma, a empreendedora não consegue ter um controle adequado e eficiente do empreendimento como um todo.

Os únicos dados que estão registrados adequadamente no caderno são os valores e as datas dos pagamentos dos boletos bancários para os fornecedores de cosméticos, pois, o atraso nesses pagamentos acarreta juros altos e a condição de inadimplência junto ao SERASA.

O levantamento de informações complementares através do uso de formulários ocorreu durante todo o mês de setembro de 2015, conforme a disponibilidade de tempo da empreendedora.

Para fazer tal levantamento, foi necessário averiguar o caderno no qual a empreendedora mantém seu controle, como mostra a FIGURA 1 a seguir:

Quadro 4 - Planilha de Pedido de Produtos

PLANILHA DE RELATÓRIO DE VENDAS SETEMBRO NATURA							
NOME DO CLIENTE	CÓDIGO DO PRODUTO	DESCRIÇÃO	UNID	VALOR UNITÁRIO DO	VALOR TOTAL DO PRODUTO	LUCRO PREVISTO (30%) DO PRODUTO	PAGAMENTO AO FORNECEDOR
EMBRATEL	53445	kit de pincéis Aquarela	1	R\$ 32,30	R\$ 32,30	R\$ 9,69	R\$ 22,61
EMBRATEL	42552	Protretor Solar	2	R\$ 39,30	R\$ 78,60	R\$ 23,58	R\$ 55,02
EMBRATEL	39633	Corretivo Faces	1	R\$ 16,30	R\$ 16,30	R\$ 4,89	R\$ 11,41
OI	36554	Máscara para cílios	1	R\$ 25,30	R\$ 25,30	R\$ 7,59	R\$ 17,71
OI	55400	Hidratante Tododia	3	R\$ 36,90	R\$ 110,70	R\$ 33,21	R\$ 77,49
TELEMAR	55421	Óleo Séve	2	R\$ 74,50	R\$ 149,00	R\$ 44,70	R\$ 104,30
TELEMIG	55681	Batom Faces (rosa 4)	1	R\$ 13,90	R\$ 13,90	R\$ 4,17	R\$ 9,73
TELEMIG	64512	Sabonete SOU	2	R\$ 12,50	R\$ 25,00	R\$ 7,50	R\$ 17,50
TELEMIG	6417	Águas de Colônia M&B	2	R\$ 39,90	R\$ 79,80	R\$ 23,94	R\$ 55,86
BR	33196	Colônia Pitanga	1	R\$ 59,90	R\$ 59,90	R\$ 17,97	R\$ 41,93
TELECON	1212	Hidratante Tododia	1	R\$ 36,90	R\$ 36,90	R\$ 11,07	R\$ 25,83
VIVO	1214	Hidratante Tododia	1	R\$ 36,90	R\$ 36,90	R\$ 11,07	R\$ 25,83
ANATEL	45412	Hidratante Tododia	1	R\$ 36,90	R\$ 36,90	R\$ 11,07	R\$ 25,83
VELOX	12485	Sabonete Tododia	2	R\$ 19,90	R\$ 39,80	R\$ 11,94	R\$ 27,86
NET	19229	Desod rollon Kaiak F	1	R\$ 13,90	R\$ 13,90	R\$ 4,17	R\$ 9,73
TIM	29881	Delineador Preto	1	R\$ 26,70	R\$ 26,70	R\$ 8,01	R\$ 18,69
TIM	29880	Lenço Umidecido	1	R\$ 13,70	R\$ 13,70	R\$ 4,11	R\$ 9,59
TIM	39632	Corretido Médio Faces	1	R\$ 9,70	R\$ 9,70	R\$ 2,91	R\$ 6,79
TIM	48687	Sabonete Ekos	1	R\$ 16,90	R\$ 16,90	R\$ 5,07	R\$ 11,83
TIM	8173	Desodorante Biografia	1	R\$ 26,50	R\$ 26,50	R\$ 7,95	R\$ 18,55
TIM	52811	Colônia Amó F	1	R\$ 59,90	R\$ 59,90	R\$ 17,97	R\$ 41,93
TIM	38472	HidratTododia Algodão	6	R\$ 12,50	R\$ 75,00	R\$ 22,50	R\$ 52,50
TIM	55309	Creme pentear Murum	2	R\$ 39,90	R\$ 79,80	R\$ 23,94	R\$ 55,86
CLARO	55308	Máscara Murumuru	2	R\$ 39,30	R\$ 78,60	R\$ 23,58	R\$ 55,02
Total			38	R\$ 740,40	R\$ 1.142,00	R\$ 342,60	R\$ 799,40

Fonte: Da autora, 2015.

A partir das informações obtidas através de observação direta, entrevistas e formulários, foi possível desenvolver planilhas de controle financeiro, que, foram apresentadas à empreendedora de forma clara, de modo a facilitar sua compreensão e o preenchimento. Além disso, foi ressaltada a importância de efetuar os lançamentos de maneira correta, na finalidade de obter informações mais confiáveis.

Os QUADROS 5, 6, 7 e 8 a seguir, mostram os modelos de formulários de controle elaborados ao decorrer do desdobramento desta pesquisa.

Quadro 5 - Planilha de Pedido do Cliente

RELATÓRIO DE VENDAS CLIENTE						
Nome do Cliente	Código do Produto	Descrição do Produto	Quantidade (Unidade)	Valor na Revista	Lucro Previsto	Pagamento ao Fornecedor
Total				R\$ -	R\$ -	R\$ -

Fonte: Da autora, 2015.

Quadro 6 - Planilha de Relatório de Vendas Fornecedor Boticário

RELATÓRIO DE VENDAS BOTICÁRIO						
Nome do Cliente	Código do Produto	Descrição do Produto	Quantidade (Unidade)	Valor Revista	Lucro Previsto	Pagamento ao Fornecedor
Total				R\$ -	R\$ -	R\$ -

Fonte: Da autora, 2015.

Quadro 7 - Planilha de Relatório de Vendas Fornecedor Natura

RELATÓRIO DE VENDAS NATURA						
Nome do Cliente	Código do Produto	Descrição do Produto	Quantidade	Valor Revista	Lucro Previsto	Pagamento ao Fornecedor
Total				R\$ -	R\$ -	R\$ -

Fonte: Da autora, 2015.

Quadro 8 - Planilha de Relatório Total Mensal de Vendas

RELATÓRIO MENSAL DE VENDAS			
MÊS:	SETEMBRO		
Nº DO PEDIDO	CLIENTE	VALOR TOTAL	DATA DE VENCIMENTO
TOTAL DE VENDAS		R\$ -	

Fonte: Da autora, 2015.

Através do total preenchimento das planilhas criadas e exemplificadas anteriormente, é possível obter informações precisas, para desenvolver corretamente a planilha de controle de Fluxo de Caixa, que será apresentada posteriormente.

8.2 Análise dos dados da pesquisa

Através da análise dos dados coletados anteriormente, verifica-se que, no caso do empreendimento em estudo que há a necessidade de se planejar e controlar melhor o negócio, de forma direta e sem complicações, para isso propõe-se o uso da ferramenta de Fluxo de Caixa, elaborada de acordo com as demandas existentes no negócio.

De acordo com as informações coletadas por meio da entrevista focalizada e através da análise *in loco*, pode-se observar que, a empreendedora faz o controle financeiro de forma inadequada e aleatória em um caderno, sem seguir uma padronização. No caderno constam dados como: nomes dos clientes, código dos produtos, descrição dos produtos solicitados, unidades de produtos vendidos, custo dos produtos na revista, etc., todos misturados, sem uma separação clara.

Nota-se que esses dados estão desordenados, o que impossibilita perceber com exatidão a situação financeira do empreendimento. Essa desorganização é um dos motivos no descontrole financeiro. Para tornar o controle financeiro mais eficaz e adequado, deve-se adotar um padrão nos procedimentos das anotações, de modo que se consiga ter um domínio das informações.

Assim, com a utilização da ferramenta Fluxo de Caixa pode-se projetar as entradas e saídas do caixa, bem como todo o conjunto de decisões que afetam direta e indiretamente a segurança financeira do empreendimento.

Desse modo, a empreendedora pode ter uma visão real da situação em que se encontra o empreendimento, pois, ao colocar em prática o que foi mencionado, ela executa suas atividades com êxito e organiza todo o controle financeiro do negócio, o que torna possível obter um resultado positivo.

8.2.1 Pedidos de produtos

O modo como a empreendedora realiza os pedidos de mercadorias solicitados pelos clientes demanda tempo, pois, para encontrar esses produtos é necessário verificar todo o

catálogo das empresas de cosméticos detalhadamente, de modo a evitar erros e falhas no processo, visto que não há uma organização adequada das anotações.

Então, para agilizar esse procedimento pode-se utilizar a planilha de controle de pedidos, adaptada conforme as especificidades desse procedimento. Com essa planilha, a empreendedora consegue agilizar a visualização dos produtos requisitados junto às empresas de cosméticos.

8.2.2 Resultados financeiros

Ao analisar o modo como a microempreendedora obtém o resultado financeiro das vendas realizadas, verificou-se que existe uma dificuldade em identificar o lucro do empreendimento, pois, a empreendedora não consegue relatar exatamente os resultados financeiros, nem mesmo o valor em dinheiro que tem a receber.

De cada produto vendido da empresa de cosméticos Natura, é retido 30% de comissão e os 70% restantes pago à empresa. E em relação aos produtos vendidos da empresa Boticário, o valor que a empreendedora tem a receber é de 15% sobre o valor dos produtos vendidos o restante, 85%, é repassado à empresa.

Apesar da gestora dispor dessas informações, existe uma falta de organização e de controle da sua parte, o que acaba por não mostrar exatamente a lucratividade do negócio de ambas às linhas de produtos.

Assim, com a aplicação das ferramentas de controle e do Fluxo de Caixa, será possível à empreendedora conseguir a organização das finanças, o que possibilitará também a eficiência no controle financeiro do negócio, bem como um resultado financeiro satisfatório, como descrito no capítulo posterior.

8.3 Desenvolvimento da ferramenta

Conforme os dados coletados e apresentados anteriormente, realizou-se a implantação das planilhas de controle e de Fluxo de Caixa desenvolvidas para o microempreendimento em questão. Dessa forma, efetuou-se o preenchimento dos dados do período trimestral, o qual possibilitou análise dos de meses anteriores, bem como os lançamentos do mês vigente. Foram coletados os dados de todo o controle financeiro através de planilha Excel^R, com a finalidade de solucionar os problemas referentes à falta de controle do empreendimento.

O primeiro passo do modelo de controle proposto foi à obtenção das informações junto à empreendedora, bem como a forma de recebimento dos pagamentos dos clientes, e pagamento dos fornecedores, parte relevante do microempreendimento. Sabe-se que a utilização das planilhas elaboradas para o controle financeiro é de fácil compreensão.

A revenda dos produtos cosméticos das linhas Natura e Boticário, permite obter informações para o relatório de vendas de cada fornecedor, o qual está descrito nos QUADROS 9 e 10, referente as anotações da empreendedora.

Quadro 9 - Planilha de Relatório de Vendas Fornecedor Boticário

PLANILHA DE RELATÓRIO DE VENDAS OUTUBRO BOTICÁRIO							
NOME DO CLIENTE	CÓDIGO DO PRODUTO	DESCRIÇÃO	UNID	VALOR DO PRODUTO	VALOR TOTAL DO PRODUTO	LUCRO PREVISTO (15%) DO PRODUTO	PAGAMENTO AO FORNECEDOR
AAA	45623	Necessaire	1	R\$ 25,99	R\$ 25,99	R\$ 3,90	R\$ 22,09
AAA	1213	Lápis Olhos Preto	1	R\$ 17,99	R\$ 17,99	R\$ 2,70	R\$ 15,29
YYY	1215	Desodorante Linda	1	R\$ 26,90	R\$ 26,90	R\$ 4,04	R\$ 22,87
YYY	1216	Colônia Flor nação	1	R\$ 42,99	R\$ 42,99	R\$ 6,45	R\$ 36,54
III	19762	Creme Acetinado Lily	1	R\$ 67,99	R\$ 67,99	R\$ 10,20	R\$ 57,79
III	26849	Óleo Lily	2	R\$ 45,99	R\$ 91,98	R\$ 13,80	R\$ 78,18
CCC	19762	Sabonete Esfol Ameixa	1	R\$ 28,99	R\$ 28,99	R\$ 4,35	R\$ 24,64
CCC	22610	Hidratante Melissa	2	R\$ 38,39	R\$ 76,78	R\$ 11,52	R\$ 65,26
CCC	25007	Hidratante Ameixa	1	R\$ 36,79	R\$ 36,79	R\$ 5,52	R\$ 31,27
DDD	22109	Shampoo Monoi	1	R\$ 23,99	R\$ 23,99	R\$ 3,60	R\$ 20,39
DDD	22015	Condicionador Monoi	1	R\$ 25,59	R\$ 25,59	R\$ 3,84	R\$ 21,75
DDD	27802	Máscara Monoi	2	R\$ 34,39	R\$ 68,78	R\$ 10,32	R\$ 58,46
DDD	19286	Hidratante Flor Maçã	3	R\$ 30,39	R\$ 91,17	R\$ 13,68	R\$ 77,49
Total			18	R\$ 446,38	R\$ 625,93	R\$ 93,89	R\$ 532,04

Fonte: Da autora, 2015.

Quadro 10 - Planilha de Relatório de Vendas Fornecedor Natura

PLANILHA DE RELATÓRIO DE VENDAS OUTUBRO NATURA							
NOME DO CLIENTE	CÓDIGO DO PRODUTO	DESCRIÇÃO	UNID	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL DO PRODUTO	LUCRO PREVISTO (30%) DO	PAGAMENTO AO FORNECEDOR
X	24765	Máscara para cílios	1	R\$ 26,99	R\$ 26,99	R\$ 8,10	R\$ 18,89
X	27510	Base Multifuncional	1	R\$ 47,99	R\$ 47,99	R\$ 14,40	R\$ 33,59
Z	10536	Colônia Água Fresca	1	R\$ 64,00	R\$ 64,00	R\$ 19,20	R\$ 44,80
Z	36554	Máscara para cílios	1	R\$ 26,99	R\$ 26,99	R\$ 8,10	R\$ 18,89
Y	55400	Sabonete Tododia	5	R\$ 7,99	R\$ 39,95	R\$ 11,99	R\$ 27,97
Y	55421	Sabonete Leite e Mel	2	R\$ 15,99	R\$ 31,98	R\$ 9,59	R\$ 22,39
Y	55681	Batom Faces (43)	1	R\$ 13,90	R\$ 13,90	R\$ 4,17	R\$ 9,73
Y	64512	Desod rollon 2 em 1	2	R\$ 27,99	R\$ 55,98	R\$ 16,79	R\$ 39,19
Y	6417	Blush Bastão	2	R\$ 39,99	R\$ 79,98	R\$ 23,99	R\$ 55,99
Y	33196	Kit Caixa Presente	10	R\$ 3,00	R\$ 30,00	R\$ 9,00	R\$ 21,00
AAA	1212	Hidratante Tododia	1	R\$ 36,90	R\$ 36,90	R\$ 11,07	R\$ 25,83
AAA	1214	Hidratante Melissa e A	1	R\$ 38,39	R\$ 38,39	R\$ 11,52	R\$ 26,87
AAA	45412	Sabonete F Vermelhas	3	R\$ 19,90	R\$ 59,70	R\$ 17,91	R\$ 41,79
XXX	12485	Desod Biografia F	1	R\$ 26,90	R\$ 26,90	R\$ 8,07	R\$ 18,83
XXX	26389	Desod Erva Doce	1	R\$ 15,90	R\$ 15,90	R\$ 4,77	R\$ 11,13
XXX	44649	Colônia Avelã	1	R\$ 58,90	R\$ 58,90	R\$ 17,67	R\$ 41,23
XXX	33566	Shampoo Liso Longa	1	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 2,10	R\$ 4,90
XXX	33571	Cond Liso longa	1	R\$ 8,50	R\$ 8,50	R\$ 2,55	R\$ 5,95
XXX	33711	Máscara Liso Longa	1	R\$ 14,40	R\$ 14,40	R\$ 4,32	R\$ 10,08
XXX	33707	Creme Pentear Longa	1	R\$ 11,00	R\$ 11,00	R\$ 3,30	R\$ 7,70
XXX	33533	Colônia Macadâmia	1	R\$ 58,90	R\$ 58,90	R\$ 17,67	R\$ 41,23
HHH	33534	Colônia Algodão	1	R\$ 58,90	R\$ 58,90	R\$ 17,67	R\$ 41,23
HHH	42256	Colônia Amora Amen	1	R\$ 58,90	R\$ 58,90	R\$ 17,67	R\$ 41,23
HHH	6675	Refil Shampoo M&B	2	R\$ 15,90	R\$ 31,80	R\$ 9,54	R\$ 22,26
HHH	6417	Água Colônia M&B	1	R\$ 64,00	R\$ 64,00	R\$ 19,20	R\$ 44,80
HHH	32988	Colônia Canela Envol	1	R\$ 58,90	R\$ 58,90	R\$ 17,67	R\$ 41,23
TOTAL			45	R\$ 828,12	R\$ 1.026,75	R\$ 308,03	R\$ 718,73

Fonte: Da autora, 2015.

O QUADRO 11 contém informações do pedido de produtos solicitados por alguns clientes de nome fictício. A apuração foi durante o mês de Outubro de 2015 e esses dados foram adaptados, conforme as anotações da empreendedora:

Quadro 11 - Pedido do Cliente

PLANILHA DE PEDIDO DE CLIENTES				
PEDIDO Nº	347606599		Nº NOTA FISCAL:	12356
CLIENTE:	X		DATA:	05/10/2015
CPF:	000.123.123-78		TELEFONE:	(31) 98546-6001
ENTREGA (PREVISÃO) :	20/10/2015		PAGAMENTO:	R\$ 74,98
CÓDIGO	UNIDADES	DESCRIÇÃO	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
24765	1	Máscara para cílios	R\$ 26,99	R\$ 26,99
27510	1	Base Multifuncional	R\$ 47,99	R\$ 47,99
TOTAL	2	VALOR TOTAL PEDIDO		R\$ 74,98
PEDIDO DE CLIENTES				
PEDIDO Nº	347606599		Nº NOTA FISCAL:	12356
CLIENTE:	Z		DATA:	08/10/2015
CPF:	000.123.123-67		TELEFONE:	(31) 98546-6001
ENTREGA (PREVISÃO) :	20/10/2015		PAGAMENTO:	R\$ 90,99
CÓDIGO	UNIDADES	DESCRIÇÃO	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
10536	1	Colônia Água Fresca	R\$ 64,00	R\$ 64,00
36554	1	Máscara para cílios	R\$ 26,99	R\$ 26,99
TOTAL	2	VALOR TOTAL PEDIDO		R\$ 90,99
PEDIDO DE CLIENTES				
PEDIDO Nº	347606599		Nº NOTA FISCAL:	12356
CLIENTE:	Y		DATA:	08/10/2015
CPF:	000.123.123-56		TELEFONE:	(31) 98896-6098
ENTREGA (PREVISÃO) :	20/10/2015		PAGAMENTO:	R\$ 251,79
CÓDIGO	UNIDADES	DESCRIÇÃO	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
55400	5	Sabonete Tododia	R\$ 7,99	R\$ 39,95
55421	2	Sabonete Leite e Mel	R\$ 15,99	R\$ 31,98
55681	1	Batom Faces (43)	R\$ 13,90	R\$ 13,90
64512	2	Desod rollon 2 em 1	R\$ 27,99	R\$ 55,98
6417	2	Blush Bastão	R\$ 39,99	R\$ 79,98
33196	10	Kit Caixa Presente	R\$ 3,00	R\$ 30,00
TOTAL	22	VALOR TOTAL PEDIDO		R\$ 251,79
PEDIDO DE CLIENTES				
PEDIDO	347606599		Nº NOTA FISCAL:	12356
CLIENTE:	AAA		DATA:	08/10/2015
CPF:	000.123.123-45		TELEFONE:	(31) 98546-6001
ENTREGA (PREVISÃO) :	20/10/2015		PAGAMENTO:	R\$ 178,97
CÓDIGO	UNIDADES	DESCRIÇÃO	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
1212	1	Hidratante Tododia	R\$ 36,90	R\$ 36,90
1214	1	Hidratante Melissa e A	R\$ 38,39	R\$ 38,39
45412	3	Sabonete F Vermelhas	R\$ 19,90	R\$ 59,70
45623	1	Necessaire	R\$ 25,99	R\$ 25,99
1213	1	Lápis Olhos Preto	R\$ 17,99	R\$ 17,99
TOTAL	5	VALOR TOTAL PEDIDO		R\$ 178,97

Fonte: Da autora, 2015.

O QUADRO 12 estão contidos os dados de vendas totais realizadas no mês de Outubro de 2015, o que, analisado com os meses de Agosto e Setembro, deu embasamento para realizar a planilha de Fluxo de Caixa. Essas informações estão de acordo com anotações realizadas pela empreendedora e adaptadas nas planilhas, cujo o nome dos clientes é fictício.

Quadro 12 - Planilha de Relatório Total Mensal de Vendas Outubro

PLANILHA DE RELATÓRIO DE VENDAS			
MÊS:	OUTUBRO		
Nº DO PEDIDO	NOME DO CLIENTE	VALOR TOTAL DA COMPRA	DATA DE PAGAMENTO
347606597	TELECON	R\$ 53,89	20/10/2015
347606597	TIM	R\$ 362,59	21/10/2015
347606597	VIVO	R\$ 74,70	10/10/2015
347606597	CLARO	R\$ 457,70	15/10/2015
347606597	TELEMAR	R\$ 149,00	20/10/2015
347606597	OI	R\$ 136,00	10/10/2015
347606597	EMBRATEL	R\$ 127,20	15/10/2015
347606597	TELEMIG	R\$ 118,70	20/10/2015
347606597	BR	R\$ 59,90	20/10/2015
347606597	ANATEL	R\$ 36,90	20/10/2015
347606597	VELOX	R\$ 39,80	20/10/2015
347606597	NET	R\$ 13,90	20/10/2015
347606597	SKY	R\$ 47,99	25/10/2015
TOTAL DE VENDAS		R\$ 1.678,27	

Fonte: Da autora, 2015.

As receitas financeiras são apresentadas na planilha de Fluxo de Caixa, QUADRO 13, no qual constam os dados das vendas totais realizadas durante o trimestre, referente aos meses de Agosto à Outubro de 2015. Essa relação de entradas e saídas do período trimestral apresenta resultados divergentes do previsto para o realizado das vendas, pois, a empreendedora concede o prazo de 60 dias para efetivação do pagamento de clientes, no qual alguns desses clientes optam por efetuar o pagamento parcelado, sendo 30 e 60 dias.

Dessa forma, a empreendedora recebe parte do valor que foi vendido no mês atual, e posteriormente, o restante. Como exemplo, no mês de Setembro o valor de entradas é R\$ 1678,27, porém o recebido foi R\$ 1278,27 e o valor restante, R\$ 400,00, foi recebido no mês de Outubro. Sendo assim, no mês posterior, a empreendedora teve o valor de R\$ 2218,49 de entradas, mais a pendência do mês anterior. Então, o somatório recebido desses dois meses, dá um total de R\$ 2618,49 no mês de Outubro. Assim, o valor de entradas deve ser

considerado sucessivamente nos próximos meses. Esses dados repassados pela empreendedora foram adaptados para melhor entendimento, conforme o QUADRO 13.

Quadro 13 - Planilha Fluxo de Caixa Trimestral

PLANILHA DE FLUXO DE CAIXA										
MÊS:	AGOSTO		SETEMBRO		OUTUBRO		NOVEMBRO		DEZEMBRO	
	PREVISÃO	REALIZADO	PREVISÃO	REALIZADO	PREVISÃO	REALIZADO	PREVISÃO	REALIZA	PREVISÃO	REALIZADO
	ago/15	ago/15	set/15	set/15	out/15	out/15	nov/15	nov/15	dez/15	dez/15
ENTRADAS										
VENDAS BOTICÁRIO	R\$ 957,38	R\$ 957,38	R\$ 536,27	R\$ 536,27	R\$ 982,49	R\$ 982,49	R\$ 825,38	R\$ -	R\$ 925,26	R\$ -
VENDAS NATURA	R\$ 1.434,00	R\$ 1.434,00	R\$ 1.142,00	R\$ 1.142,00	R\$ 1.236,00	R\$ 1.236,00	R\$ 1.270,00	R\$ -	R\$ 1.430,00	R\$ -
TOTAL DE VENDAS	R\$ 2.391,38	R\$ 2.391,38	R\$ 1.678,27	R\$ 1.678,27	R\$ 2.218,49	R\$ 2.218,49	R\$ 2.095,38	R\$ -	R\$ 2.355,26	R\$ -
VENDAS À VISTA	R\$ 2.391,38	R\$ 2.391,38	R\$ 1.678,27	R\$ 1.278,27	R\$ 2.218,49	R\$ 2.218,49	R\$ 2.095,38	R\$ -	R\$ 2.355,26	R\$ -
VENDAS À PRAZO	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
TOTAL DE ENTRADAS	R\$ 2.391,38	R\$ 2.391,38	R\$ 1.678,27	R\$ 1.278,27	R\$ 2.618,49	R\$ 2.618,49	R\$ 2.095,38	R\$ -	R\$ 2.355,26	R\$ -
SAÍDAS										
PEDIDO BOTICÁRIO	R\$ 813,77	R\$ 813,77	R\$ 455,83	R\$ 455,83	R\$ 835,12	R\$ 835,12	R\$ 701,57	R\$ -	R\$ 786,47	R\$ -
PEDIDO NATURA	R\$ 1.003,80	R\$ 1.003,80	R\$ 799,40	R\$ 799,40	R\$ 865,20	R\$ 865,20	R\$ 889,00	R\$ -	R\$ 1.001,00	R\$ -
DESPESAS	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ -	R\$ 0,00	R\$ -
TOTAL DE SAÍDAS	R\$ 1.817,57	R\$ 1.817,57	R\$ 1.255,23	R\$ 1.255,23	R\$ 1.700,32	R\$ 1.700,32	R\$ 1.590,57	R\$ -	R\$ 1.787,47	R\$ -
RESULTADO (LUCRO)	R\$ 573,81	R\$ 573,81	R\$ 423,04	R\$ 23,04	R\$ 918,17	R\$ 918,17	R\$ 504,81	R\$ -	R\$ 567,79	R\$ -

Fonte: Da autora, 2015.

Com relação aos dados apresentados anteriormente, pode-se desenvolver a demonstração do resultado do trimestre das receitas financeiras do microempreendimento. Essa, deu-se através dos lançamentos nas planilhas. Esse somatório demonstra um resultado final, logo, é apresentado no QUADRO 14:

Quadro 14 - Demonstração do Resultado do Trimestre

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO TRIMESTRE	
TOTAL DAS VENDAS	R\$ 5.688,14
(-) CUSTO DA MERCADORIA VENDIDA	R\$ 4.773,12
LUCRO BRUTO	R\$ 915,02
DESPESAS	0
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 915,02

Fonte: Da autora, 2015.

Conforme as informações financeiras do microempreendimento, apresentadas durante o trimestre, pôde-se observar que o projeto foi importante para o microempreendimento, pois, foi possível visualizar as entradas de dinheiro que estão diretamente ligadas à venda de produtos comprados pelos clientes, a previsão de recebimentos, o pagamento aos fornecedores, bem como a lucratividade, tudo obtido através da apuração do resultado trimestral do negócio, o que foi de fácil compreensão.

Além disso, foi ressaltada para a empreendedora, a importância de efetuar os lançamentos de maneira correta, com a finalidade de se obter um melhor controle e, conseqüentemente, uma apuração melhor dos resultados.

Através dessas informações, verificou-se que o negócio é viável, apesar de se ter uma lucratividade relativamente baixa. Porém, como não há custos, demonstra um resultado final positivo para o tipo de atividade desenvolvida pela empreendedora.

Ressaltando uma característica do negócio de vendas, a agilidade no processo, pois o produto deve estar disponível para os clientes em um curto período de tempo, visto que existem muitos concorrentes e, caso haja demora na entrega de mercadorias solicitadas, a empreendedora pode perder venda e dinheiro. Dessa forma faz-se necessária uma boa organização e controle.

É importante salientar que há uma necessidade de se obter a previsão de vendas para os próximos meses, de forma que o empreendimento proceda constantemente os fluxos elaborados e, assim obtenha resultados positivos.

9 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo dessa pesquisa foi demonstrar como o controle financeiro é essencial em todo e qualquer empreendimento. A utilização da ferramenta de Fluxo de Caixa e controle, é necessário para uma gestão financeira eficiente, é apresentado seu conceito por meio de teorias existentes e através do levantamento realizado no microempreendimento de revenda de produtos cosméticos das linhas Natura e Boticário.

Salientou-se que a utilização do controle financeiro é fundamental, e um importante instrumento é o Fluxo de Caixa que é essencial para micro e pequenas empresas, mas, existe uma falha na utilização do mesmo por ausência de conhecimento da ferramenta. Fica evidente que essa dificuldade no manuseio está ligada a falta de compreensão da empreendedora. Contudo é exposto de forma clara sua importância e os benefícios que tal ferramenta traz para o empreendimento.

Diante disso, cabe uma reflexão quanto à gestão financeira do microempreendimento, pois, sendo o Fluxo de Caixa uma ferramenta capaz de demonstrar o resultado do empreendimento, além de ser um instrumento que auxilia nas decisões estratégicas, sabe-se que é essencial que a empreendedora faça o controle de suas finanças.

Através desse projeto, foi possível tratar a utilização do Fluxo de Caixa como um instrumento do controle financeiro do microempreendimento, e entender seus benefícios. O uso da ferramenta, possibilita a otimização do tempo da empreendedora, perdido nas anotações e organizações do procedimento realizado, de formato simples, passa a ter maior utilidade em função de ser prático, de utilização acessível e de fácil compreensão.

O estudo contribui para a propagação do Fluxo de Caixa como instrumento de gestão financeira, e para conscientizar a empreendedora a adotar ao mínimo um instrumento gerencial que a auxilie a controlar seu empreendimento de forma assertiva, e dessa forma ser capaz de visualizar o seu lucro em relação a suas vendas. Restando apenas a empreendedora dar prosseguimento nas ferramentas de controle e Fluxo de Caixa.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre; LIMA, Fabiano Guasti. **Fundamentos de administração financeira**. São Paulo: Atlas. 2010.

BRASIL. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. **Diário Oficial da União**, Brasília, 2002. Disponível em:
<<http://presrepublica.jusbrasil.com.br/legislacao/91577/codigo-civil-lei-10406-02>>. Acesso em: 25 jun. 2015.

DEGEN, Ronald Jean. **O empreendedor: empreender como opção de carreira**. 2. ed. São Paulo: Pearson, 2009.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócio**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2001.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GITMAN, Lawrence Jeffrey. **Administração financeira: uma abordagem gerencial**. São Paulo: Addilson Wesley, 2003.

GITMAN, Lawrence Jeffrey. **Princípios de administração financeira**. 12. ed. São Paulo: Pearson, 2010.

LONGENECKER, Justin G. *et al.* **Administração de pequenas empresas**. 13. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2007.

LUZ, Érico Eleuterio da (Org.). **Análise e demonstração financeira**. São Paulo: Pearson, 2015.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Metodologia científica**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

MARQUES, José Augusto Veiga da Costa. **Análise financeira das empresas: liquidez, retorno e criação de valor**. Rio de Janeiro: UFRJ, 2002.

MEGLIORINI, Evandir; VALLIM, Marco Aurélio. **Administração financeira: uma abordagem brasileira**. 2. ed. São Paulo: Pearson, 2009.

SELEME, Laila Del Bem. **Finanças sem complicação**. Curitiba: Intersaberes, 2012.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Taxa de sobrevivência das empresas no Brasil**. Brasília, 2011. Coleção Estudos e Pesquisas. Disponível em:
<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Sobrevivencia_das_empresas_no_Brasil_2011.pdf>. Acesso em: 8 jul. 2015.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Análise e planejamento financeiro: manual do participante**. Brasília, 2011. Coleção Estudos e

Pesquisas. Disponível em:

<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/0_fluxo-de-caixa.pdf>. Acesso em: 8 jul. 2015.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas, 1998.