

EMPREENDEDORISMO E CONTROLE FINANCEIRO EM TATUÍ - SP

Célio Alves de Castro ¹

Carla Rafeale Nunes ²

Norberto Garcia Garmelo Arnaiz ³

RESUMO

O presente artigo tem por objetivo verificar as principais deficiências dos empreendedores iniciais de Tatuí - SP no que tange a gestão financeira de seus empreendimentos. Através da revisão da literatura existente, explana a evolução do empreendedorismo nos últimos anos no Brasil e como as características pessoais de cada empreendedor influenciam no gerenciamento de uma organização e identificam alguns dos principais motivos que levam os empreendedores a tomar a decisão de gerenciar seu próprio negócio e que grande parte desses empreendimentos não resiste aos desafios do mercado devido a deficiências de seus respectivos empreendedores. Verifica-se, ainda, as principais formas de controle financeiro, demonstrando a importância do conhecimento desses conceitos para o empreendedor. Por meio de pesquisa de campo de caráter não probabilístico em diversas microempresas da região de Tatuí - SP, obtiveram-se resultados que indicam a falta de planejamento e o entrelace das operações da empresa com os recursos pessoais, o que resulta em informações distorcidas das movimentações financeiras e não possibilita ao empreendedor a tomada de decisões baseadas em fatos realistas. Os resultados apontam, também, que as principais deficiências encontradas pelos empreendedores estão relacionadas à falta de conhecimento e habilidade técnica e, portanto, demonstram a necessidade de aprimoramento profissional como resolução do problema encontrado.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Microempresa. Controle Financeiro.

¹ Especialista em Marketing pela Fundação Getúlio Vargas - FGV. Administrador de Empresas e Professor de Administração e Marketing na Graduação FAESB - Faculdade de Ensino Superior Santa Bárbara. E-mail: celio.castro@meadme.com.br

² Graduada em Administração de Empresas pela Faculdade de Ensino Superior Santa Barbara - FAESB e Bancária na instituição financeira Itaú Unibanco S.A. E-mail: carla.rafaelemn@hotmail.com

³ Especialista em Administração Financeira pela Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado e Professor de Gestão Financeira na Graduação FAESB - Faculdade de Ensino Superior Santa Bárbara. E-mail: norbarnaiz@hotmail.com

ABSTRACT

This article aims at determining the main shortcomings of the initial entrepreneurs in Tatuí – SP, regarding financial management of their projects. Through literature review, it explains the evolution of entrepreneurship in recent years in Brazil and how the personal characteristics of each entrepreneur influence the management of an organization and identifies some of the main reasons why entrepreneurs decide to manage their own business, moreover, why many of these projects do not resist to market challenges due to deficiencies of their respective entrepreneurs. There are also the main forms of financial control, demonstrating the importance of knowledge of these concepts for the entrepreneur. Through non-probabilistic field research in a number of microenterprises in Tatuí - SP region, the final results indicate a lack of planning and partnership within the company itself, which results in distorted information of financial transactions and does not allow the entrepreneur to make decisions based on realistic facts. The results also indicate that the main deficiencies found by the entrepreneurs are related to the lack of knowledge and technical skill, and, therefore, demonstrate needs for professional development and resolution of the problem found.

Keywords: Entrepreneurship. Microenterprise. Financial Control.

1 INTRODUÇÃO

As micro e pequenas empresas dominam o cenário econômico do Brasil na atualidade. Nos últimos anos, o número de pessoas que se tornaram donas do próprio negócio cresceu em grande escala. Essas empresas são comandadas por empreendedores que abrem um negócio por circunstâncias diversas, mas, que muitas vezes, não permanecem no mercado (DORNELAS, 2008).

Nesse ambiente hostil e competitivo que vivenciamos hoje, o gerenciamento de uma empresa deve ser feito de maneira estratégica e eficiente para que possa, assim, acompanhar a velocidade que o mercado exige.

Para o novo empreendedor, surgem diversas questões relativas a esse novo negócio que podem trazer dificuldades nessa trajetória inicial. Segundo Dornelas (2008), a maioria desses novos empreendimentos é comandada por pessoas sem conhecimento dos conceitos básicos de gestão de negócios e, portanto, gerenciada sem o devido planejamento e habilidades que se fazem necessárias para se obter sucesso numa organização.

Dentre todas as características essenciais ao início de um novo empreendimento, o controle e a administração correta dos recursos financeiros tornam-se fundamentais para que a empresa tenha vitalidade e sucesso nas suas operações.

Segundo Oliveira (2005), a maioria dos problemas de natureza financeira são resultado de decisões tomadas sem planejamento. Através do controle financeiro é possível obter informações confiáveis que auxiliam o empreendedor nas formulações de estratégias e tomadas de decisões.

Resultados de pesquisas realizadas por órgãos que auxiliam a criação e gestão de pequenas empresas, como o Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas empresas (SEBRAE), demonstram que a causa do insucesso dessas novas organizações se dá, na maioria das vezes, por despreparo e falta de conhecimento técnico da atividade empenhada. Nesse contexto, a administração financeira como ponto crucial para a sobrevivência de uma empresa torna-se uma questão crítica, pois os novos empreendedores, na maioria das vezes, não possuem sequer conhecimento dos conceitos básicos de controle financeiro (SEBRAE, 2013).

Segundo Pombo (2011) para se tornar um empreendedor de sucesso, é preciso reunir diversas características que vão desde as pessoais, como imaginação e criatividade até as habilidades desenvolvidas para se gerenciar uma empresa, tais como liderança, organização e conhecimento das atividades desempenhadas.

2 OBJETIVOS

O tema escolhido tem como foco entender os principais desafios do empreendedor inicial atuante na cidade de Tatuí – SP, no que tange o controle financeiro e, de forma específica, identificar as principais deficiências desse controle e demonstrar os principais métodos de controle financeiro revelando a importância dos cuidados necessários para a gestão desse aspecto.

3 METODOLOGIA

O presente estudo apresenta finalidade descritiva com caráter qualitativo por meio de levantamento bibliográfico em livros, revistas, sites, jornais e publicações diversas da área financeira e do empreendedorismo. Também apresenta uma pesquisa de campo viabilizada através de questionário estruturado aplicado em micro empresas afim de melhor entender o universo e as dificuldades do empreendedor no que diz respeito ao aspecto financeiro, serão analisados também, dados estatísticos de fontes secundárias relacionados ao tema (MARION, et al. 2010).

Vale ressaltar que a amostragem em questão apresenta características não probabilísticas (30 microempresas iniciais atuantes em Tatuí - SP escolhidas aleatoriamente entre diversos segmentos de atuação).

Para definir o conceito de empreendedor inicial foram considerados os critérios do *General Entrepreneurship Monitor* (GEM), que é uma iniciativa que em 2013 estudou 68 países quanto ao empreendedorismo. Esses critérios consideram como empreendedores iniciais os indivíduos que são proprietários de um negócio que ainda não tem mais de 42 meses de remuneração ou outra forma de pró-labore para os proprietários.

4 O EMPREENDEDOR E O EMPREENDEDORISMO

De acordo com a pesquisa realizada por Dornelas (2008), a palavra empreendedor tem origem francesa e significa aquele que assume riscos.

Com o início da industrialização no século XVIII, o capitalista passa a ser considerado como o investidor; aquele que fornece o capital para a pesquisa, porém, não tem participação ativa nas mesmas. Ao contrário do empreendedor, que participa totalmente das operações, assumindo riscos e responsabilidades (DORNELAS, 2008).

4.1 O empreendedorismo no Brasil

De acordo com Dornelas (2008), no Brasil a palavra empreendedorismo ganhou mais força nos anos 90 com a abertura econômica e, hoje em dia, já existem milhares de adeptos que fazem a economia do país girar.

Esses empreendedores abrem seu próprio negócio a fim de crescer pessoal e profissionalmente. No Brasil, em grande parte, essa decisão é tomada por necessidade. Assim como em outros países em desenvolvimento, no Brasil existe ainda muito desemprego. Pessoas sem a qualificação que o mercado exige não conseguem empregar-se e, devido a isso, acabam se aventurando em negócios próprios. Porém, esse empreendedorismo, na grande maioria das vezes, não passa dos cinco anos de existência, pois faltam a esses aventureiros experiência e conhecimento. Em diversas pesquisas realizadas, encontra-se como principal fator de mortalidade de pequenas empresas a falta de planejamento (DORNELAS, 2011).

4.2 Características de um empreendedor

Segundo Dolabela (2006), é possível enxergar claramente as características de uma pessoa empreendedora, pois ela se destaca entre as demais. O empreendedor tem uma mente aberta, está sempre buscando algo novo e não se limita a experiências já vivenciadas, busca mais. Para tanto, o empreendedor é, em sua maioria, uma pessoa de autoconfiança, que acredita e faz acreditar que é capaz de conduzir de forma eficiente um plano para torná-lo sucesso no futuro.

Esse poder de persuasão é reconhecido como liderança, que se destaca quando o empreendedor tem a capacidade de mover as pessoas a favor de seu objetivo, gerando o pensamento de bem comum, ou seja, fazendo-as acreditar que o resultado final será benéfico para todos (FILION, 1991 *apud* DOLABELA, 2006).

Dolabela (2006) ainda explica que uma característica comum entre os empreendedores bem sucedidos é a capacidade de aprender com os insucessos. Uma mente empreendedora não se abate com erros, ao contrário, busca aprender com eles e tornar-se mais resistente aos aspectos relacionados ao fracasso. O empreendedor prepara-se para as adversidades, tornando-se flexível nas tomadas de decisões, tendo como atitude recorrente observar o cenário ao seu redor e planejar constantemente.

Essas são as características básicas encontradas num empreendedor, porém, existem diversos tipos de empreendedores que se dividem em aspectos específicos.

O tema questionado, porém, é como manter esse sucesso de maneira a sobreviver na sociedade capitalista, construir uma empresa flexível e forte para combater as divergências, que tenha capacidade de buscar e gerenciar seus próprios negócios. Para tanto, Dolabela (2006) destaca a importância de se ensinar e aprender empreendedorismo, pois, há muito já se percebeu que a vontade e insatisfação (características que movem o empreendedor) não são suficientes para atingir seu objetivo.

5 EMPREENDIMENTOS INICIANTE E O CONTROLE FINANCEIRO

Como exemplo de causa de mortalidade, Dolabela (2006) indica a má administração do fluxo de caixa como um dos principais fatores de insucesso das pequenas empresas. Essa má administração pode gerar constantes prejuízos. Não é raro encontrar empresas já estabelecidas que operem no vermelho durante um bom tempo, porém, nas pequenas empresas iniciantes isso se torna impossível, pois ela ainda não possui capacidade de honrar com suas dívidas e provavelmente fechará rapidamente. Por isso, torna-se tão importante o conhecimento financeiro aos empreendedores que, assim, terão competência para administrar seus recursos de maneira eficiente.

Para melhor entendimento da alta implicância que o fluxo de caixa tem no sucesso de uma organização, (TIMMONS, 1994 *apud* DOLABELA, 2006) destaca os sete fundamentos para a sobrevivência de uma empresa e entre eles três tópicos abordam a importância do fluxo de caixa positivo.

Para tanto, um empreendedor inexperiente deve constantemente aprender a aprender, sendo humilde e buscando nas pessoas com maior vivência de negócios alternativas e sugestões que possam lhe dar suporte na sua empreitada. Ter alguém que lhe proporcione um *feedback* durante a criação de seu plano de negócios e até mesmo após sua instalação no mercado é, entre outros fatores, de grande importância (DOLABELA, 2006).

O empreendedor deve avaliar-se e buscar a opinião dos demais, que nem sempre serão as mesmas que as deles, o que não significa algo ruim, pelo contrário, através desse confronto o empreendedor consegue enxergar a si mesmo por outros olhares e obter clareza nas ideias apresentadas e formular sua autoconsciência.

Esse *feedback* é necessário em todos os períodos de um empreendimento e até mesmo em empresas já estabelecidas.

5.1 Organização e planejamento

Segundo Dolabela (2006), após a consolidação da ideia do projeto, antes de colocá-lo em prática, é necessário conceber uma organização para tudo que se foi pensado até então.

Análises relativas à quantidade de pessoal, tipo de *software* que será utilizado, características relacionadas à produção, vendas e a rotinas em geral.

Nessa fase, as características do empreendedor e do gerente se diferenciam. Criar, inovar e enxergar oportunidades são características encontradas em um empreendedor de sucesso e que até agora foram cruciais. Porém, depois de realizado o trabalho de planejamento do projeto, é necessário que o empreendedor possua algumas características encontradas nos gerentes. Essa diferenciação é bem definida por Dolabela (2006, p. 132) “empreendedores e gerentes são diferentes na forma de abordar a empresa, no comportamento, nas atitudes e na visão de mundo”.

Chega então a hora de se analisar a empresa de forma mais abrangente criando a sua missão, visão, descrição das suas atividades, entre outros fatores que vão criar a identidade da organização.

Criar organogramas, definir as funções de cada colaborador e analisá-las quanto à importância dada a cada área da empresa. Essas análises definirão os fatores críticos da organização. “Os fatores críticos de sucesso são aqueles cuja presença contribui diretamente para o sucesso da empresa, ou cuja ausência pode levar ao fracasso”. (DOLABELA, 2006, p. 126).

Dentre esses fatores críticos encontra-se a administração financeira, que tem como função o controle dos recursos de forma eficiente, garantindo estabilidade e tornando possível o sucesso da organização (DOLABELA, 2006).

6 TÉCNICAS DE CONTROLE FINANCEIRO E SUA IMPORTÂNCIA PARA O EMPREENDEDOR

Conforme demonstrado no decorrer do artigo, dentre as principais causas de insucesso de empreendimentos estão a falta de planejamento e inexperiência do empreendedor.

Em muitos casos, movidos por necessidade, eles se aventuram no mercado de trabalho a fim da busca do sucesso pessoal e profissional. Porém, esse sonho acaba muito rápido, pois os empreendedores não possuem capacitação profissional para controlar os seus recursos financeiros e manter a empresa ativa por muito tempo (DORNELAS, 2008).

Nesse contexto, busca-se identificar as principais deficiências que os empreendedores apresentam em sua gestão financeira e como a má administração desses recursos impede o sucesso dessa nova organização.

Nesse ponto, são abordadas algumas das habilidades e conhecimentos que são necessários para que o empreendedor mantenha-se no mercado no que tange a gestão financeira.

6.1 Captação de recursos

Depois de analisar algumas características que englobam a criação de um empreendimento, chega a hora de colocar em prática o que até agora estava no papel.

Para tanto, o empreendedor tem como próximo passo a busca de recursos para iniciar sua empresa. No mundo todo, pequenas empresas têm a chance de conseguir diversos incentivos através de um bom plano de negócios que evidencie uma estratégia que brilhe aos olhos de investidores.

De acordo com Dolabela (2006) esses investidores são chamados de “Sistema de suporte”.

Atualmente, no mundo todo, a pequena empresa representa papel fundamental na economia, contribuindo significativamente para a geração de empregos, para o PIB dos países, para a exportação e para a geração de tecnologia. Os sistemas de suporte são as instituições ou organizações que se dedicam a apoiar as empresas emergentes” (DOLABELA, 2006, p. 144).

Esses sistemas de suporte englobam políticos, sistemas sociais, proprietários de grandes organizações, sejam essas da mesma área de atuação ou não. Esse suporte pode ser oferecido não somente com recursos financeiros, mas pelo fornecimento de consultoria e trocas de experiências.

Esse suporte é de extrema importância e serve de apoio a essas novas empresas que trarão à sociedade benefícios econômicos e desenvolvimento social.

Essa é efetivamente, uma das questões fundamentais na área do empreendedorismo. No ambiente hostil do mundo empresarial, principalmente brasileiro, onde a taxa de mortalidade de empresas nascentes é elevadíssima, o suporte aos novos empreendimentos em seus primeiros anos deve ser foco de atenção dos sistemas sociais e políticos preocupados com o crescimento econômico e o desenvolvimento social.” (DOLABELA, 2006, p.145).

São através desses recursos que as pequenas empresas têm a chance de se estabelecer no mercado.

As pequenas empresas representam papel de grande importância na sociedade e esse número tende a crescer cada vez mais de acordo com pesquisa realizada pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas empresas (SEBRAE 2011) “Em 2020, a expectativa é que haja 800 mil Micro e Pequenas Empresas a mais no Estado de São Paulo, resultado das taxas de crescimento de 2,8% ao ano para a indústria, 1,4% para o comércio e 6% para as empresas do setor de serviços”.

Para se conseguir esse apoio é necessário ter em mãos um bom plano de negócios que auxiliará o empreendedor a mostrar aos investidores a capacidade de atuação que a nova empresa possui.

Esse plano de negócios deve ser elaborado de forma a intensificar as qualidades da empresa, destacando todas as suas características de forma detalhada.

É nesse plano de negócios que será analisado o quanto a empresa necessita para iniciar as atividades. Essa análise visa a enxergar quais serão os investimentos iniciais que segundo Dolabela (2006) contém três partes:

- a) despesas pré-operacionais: que se resumem nos gastos efetuados antes de se iniciar as atividades;

- b) investimentos fixos: gastos com ativos fixos e materiais necessários para se abrir a empresa;
- c) capital de giro inicial: Refere-se aos gastos corriqueiros que no início serão bancados pelo empreendedor, tais como: aluguel, telefone, água, luz, salários, etc.

Através dessa análise, o empreendedor tem em mãos algumas das informações fundamentais para se começar o empreendimento e poder se planejar e buscar apoio para o início do projeto.

Os investimentos iniciais através de um Sistema de Suporte facilitarão a entrada no mercado e possibilitarão o planejamento dos demais aspectos financeiros como veremos a seguir.

6.2 Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)

O investimento atribuído ao novo negócio deverá ser restituído. Para tanto, os sistemas de suporte terão a necessidade de visualizar as possibilidades financeiras da empresa e quanto tempo ela levará para lhes oferecer um retorno.

Ambrósio (1999) explica que nessa fase o empreendedor utiliza-se das análises já efetuadas para se fazer projeções realistas, para tanto, é necessário que todas as fases de pesquisas de mercado estejam concluídas, para que se possa obter um resultado próximo da realidade.

Dolabela (2006) explica que para se obter essa resposta é necessário ter em mãos todos os custos estimados e as projeções de receitas.

Enfim, todas as receitas e despesas se acham compreendidas na Demonstração do Resultado, segundo uma forma de apresentação que as ordena de acordo com a sua natureza; fornecendo informações significativas sobre a empresa. A demonstração do resultado é, pois, o resumo do movimento de certas entradas e saídas no balanço entre duas datas (MATARAZZO, 2010, p. 30).

Nesse sentido, Matarazzo (2010) explica que a demonstração do resultado do exercício engloba todos os elementos financeiros, retratando o fluxo no sentido econômico e tem como objetivo demonstrar os aumentos e as reduções causados no Patrimônio Líquido pelas operações da empresa.

Seguem abaixo os itens que compõem a demonstração do resultado do exercício de acordo com Matarazzo (2010) e Dolabela (2006):

- a) receita bruta de Vendas e Serviços: Significa o valor da receita antes das devoluções, abatimentos e pagamentos de impostos;
- b) receita líquida de Vendas: A receita após as deduções de impostos, abatimentos e devoluções;
- c) custo das mercadorias Vendidas: Deve-se abater aqui os custos relativos a produção e entrega do produto;

“A palavra custos em contabilidade é utilizada exclusivamente para designar valores monetários gastos com a produção. Os custos podem ser classificados em custos fixos e custos variáveis” (DOLABELA, 2006, p. 257).

- d) lucro bruto: Lucro obtido antes do abatimento das despesas com vendas, despesas financeiras, despesas gerais, despesas operacionais administrativas, entre outras;
- e) lucro ou prejuízo Operacional: O resultado apurado antes da dedução do Imposto de Renda;
- f) lucro ou prejuízo Líquido do Exercício: Refere-se ao resultado final da empresa, já subtraídos todas as despesas e impostos inclusive o IR.

É de extrema importância para o empreendedor saber analisar esses dados, tão quanto saber como aplicá-los, pois esses dados transformam-se em informações importantes para tomada de decisões e são capazes de demonstrar uma projeção para os anos seguintes.

Através das informações obtidas na Demonstração do Resultado do Exercício juntamente com o resultado das demais ferramentas de controle financeiro, é possível avaliar se a empresa possui capacidade financeira de cumprir com suas obrigações de curto e longo prazo, tal como saldar suas dívidas de forma imediata. São essas avaliações que seguem nos próximos tópicos.

6.3 Ponto de equilíbrio

O cálculo de ponto de equilíbrio pode ser definido como o valor em faturamento que a empresa precisa atingir para cobrir seus custos.

O ponto de equilíbrio corresponde ao nível de faturamento para que a empresa possa cobrir, exatamente, seus custos, ou seja, atingir lucro operacional igual a zero. Acima do ponto de equilíbrio, a empresa terá lucro e, abaixo dele, incorrerá em prejuízo. (DOLABELA, 2006, p. 267)

Torna-se, então, um instrumento de análise para o empreendedor. Esse resultado poderá auxiliá-lo a traçar estratégias de precificação, tal como definir qual deverá ser a quantidade vendida para que a empresa seja capaz de cobrir seus custos.

De acordo com Martins (2008), para se obter esse resultado, utilizam-se as informações compostas na Demonstração do Resultado do Exercício, como se segue:

$$\text{Ponto de Equilíbrio: } \frac{\text{Custo Fixo}}{\text{Índice de Margem de Contribuição}}$$

Portanto, para realizar essa análise é necessário calcular primeiramente o valor total das despesas fixas e encontrar o índice de margem de contribuição.

As duas informações são encontradas na Demonstração do Resultado do Exercício, através de uma análise vertical é possível encontrar quanto em porcentagem a margem de contribuição representa de acordo com um valor base.

6.4 Índices de liquidez

Os índices de liquidez são utilizados para avaliar a capacidade financeira da empresa no que diz respeito ao cumprimento de suas obrigações em determinado prazo.

Cada um deles caracteriza uma espécie de avaliação singular, devendo sempre ser analisado em conjunto com os demais, tendo todos suma importância e auxiliando nas formulações de estratégias e tomada de decisões.

São utilizados para avaliar a capacidade de pagamento da empresa, isto é, constituem uma apreciação sobre se a empresa tem capacidade para saldar seus compromissos. Essa capacidade de pagamento pode ser avaliada, considerando: longo prazo, curto prazo ou prazo imediato (MARION, 2007, p. 83)

Ainda segundo Marion (2007), esses indicadores devem ser analisados por vários anos (pelo menos três), e comparados com os índices de empresas concorrentes, estabelecendo um índice padrão baseado nas demais empresas do mesmo ramo de atuação.

Relacionados com o empreendimento e controle financeiro, devem ser ferramentas de conhecimento do empreendedor para que o mesmo seja capaz de avaliar a sua empresa de forma eficiente e tomar decisões de acordo com a necessidade da organização.

6.5 Capital de giro

Assim como fluxo de caixa, o conceito de Capital de Giro torna-se uma ferramenta de extrema importância para análises financeiras. Ele diferencia-se, porém, do ponto de vista financeiro possibilita traçar estratégias de financiamento, crescimento e lucratividade.

O Capital de Giro pode ser definido como o capital de que a empresa necessita para prosseguir com suas operações e está relacionado a todas as movimentações financeiras que a empresa executa.

Capital de giro significa capital de trabalho, ou seja, o capital necessário para financiar a continuidade das operações da empresa, como recursos para financiamento aos clientes (nas vendas a prazo), recursos para manter estoques e recursos para pagamento aos fornecedores (compras de matéria-prima ou mercadorias de revenda), pagamento de impostos, salários e demais custos e despesas operacionais (SEBRAE, 2005, p. 30).

Para o empreendedor obter um melhor controle do Capital de Giro, ele não pode esquecer de levar em consideração o cálculo do Ciclo de Conversão de Caixa, tentando usar ao máximo o passivo espontâneo, o qual o custo é

bem menor, do que o passivo negociado, que se consegue através de empréstimos, e quanto menor for o seu CCC menor será o Capital de Giro necessário para sua empresa.

Conforme Gitman (2010):

CCC = IME + PMR + PMP, onde:

IME = Idade Média do Estoque

PMR = Prazo Médio de Recebimento

PMP = Prazo Médio de Pagamento (Passivo Espontâneo)

No caso das pequenas empresas, torna-se instrumento fundamental, pois traz ao empreendedor segurança nas suas operações, tendo em vista que suas decisões são tomadas com base em informações confiáveis e elimina a maioria dos problemas financeiros.

“Nas empresas de pequeno porte, quando conseguimos administrar o capital de giro de maneira eficiente, resolvemos basicamente a maioria dos problemas de natureza financeira” (SEBRAE, 2005, p. 29).

7 O EMPREENDEDOR E O CONTROLE FINANCEIRO EM TATUÍ - SP

Dentre todas as habilidades necessárias ao empreendedor já demonstradas até o momento, uma destaca-se pela extrema importância e relação com o sucesso de uma organização: o bom controle financeiro ajuda na estabilidade da empresa e traz ao empreendedor flexibilidade nas suas decisões.

Com um controle financeiro eficiente, o empreendedor fica mais apto a tomar decisões baseadas em informações confiáveis e precisas, diminuindo a probabilidade de agir de forma errônea e garantindo a sua empresa uma administração financeira saudável (MATARAZZO, 2010).

Porém, segundo Costa (2012), é nesse aspecto que se encontra a maior dificuldade de um empreendedor.

Visando identificar mais a fundo, medir, comprovar e analisar os aspectos relacionados à essa dificuldade, foi realizada uma pesquisa de campo, sendo que os dados foram coletados através de um questionário aplicado em trinta micro e pequenas empresas em estágio inicial atuantes na cidade de Tatuí - SP mescladas entre os setores de serviços e comércio, em sua maioria.

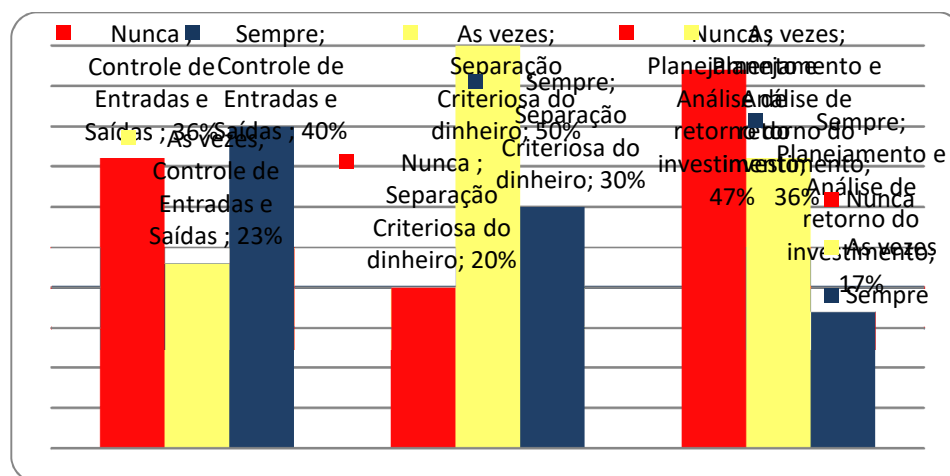
A princípio, buscou-se analisar qual o grau de controle financeiro executado pelos empresários que estão à frente das pequenas e micro empresas iniciais de Tatuí - SP. Para tanto, determinou-se alguns requisitos necessários para aplicação da pesquisa.

O questionário teve como público alvo empresários que vivenciam o gerenciamento das micro e pequenas empresas, tendo como necessidade em sua rotina, a administração dos recursos financeiros. O questionário elaborado apresenta cinco questões que abordam a maneira como os empresários controlam seus recursos financeiros, planejam suas aquisições e fazem a correta segregação do dinheiro da empresa com o dinheiro pessoal.

7.1 Apresentação dos resultados

De acordo com as informações obtidas, pode-se vislumbrar que de forma geral, o planejamento e controle financeiro não são devidamente executados por 50% dos empreendedores que participaram da pesquisa na cidade de Tatuí, de forma específica, entretanto, 47% deles não planeja a aquisição de um bem ou ao menos estipula o retorno que o mesmo poderá trazer a empresa, além disso, 36% deles sequer controla regularmente as entradas e saídas financeiras da organização, sendo que 70% mantêm as despesas e retiradas financeiras da empresa entrelaçadas (de alguma forma) com o dinheiro pessoal.

Figura 1 – Planejamento e Controle Financeiro MPE - Tatuí - SP



Fonte: Produção do próprios autores conforme pesquisa realizada

Em adicional, de forma geral, podemos perceber que apenas 40% dos empreendedores participantes da pesquisa mantêm um planejamento financeiro constante. Esse comportamento traz ao empreendedor insegurança na sua decisão ao não lhe proporcionar saber, por exemplo, se o bem adquirido trará um custo benefício atrativo, visto que somente 17% dos pesquisados fazem planejamento e análise constante do retornos dos investimentos.

É a grande maioria dos empreendedores que não executam nenhum planejamento e controle e, portanto, fazem aquisições sem mensurar sua capacidade financeira contraindo dívidas que posteriormente trarão dificuldades na administração de seus recursos financeiros.

Nesse ponto, inferimos se esse cenário ocorre devido a falta de conhecimento técnico dos empreendedores. Para melhor entender essa relação o estudo buscou identificar a escolaridade do empreendedor analisado, sendo que nesse aspecto a pesquisa identificou que cerca de 60% das pessoas que responderam ao questionário tinham formação de segundo grau completo, 26% concluíram apenas o ensino fundamental e apenas 14% deles têm formação superior (Cursos de Administração de Empresas e Ciências Contábeis em sua maioria e apenas um de Direito), sendo que a maioria delas está ativa no mercado a mais de 1 ano (como profissional formado na área) e, mesmo assim, a maioria (60% desses) não mantêm controle sobre seus recursos financeiros de forma regular. Ou seja, embora verifique-se um aspecto relacionado à falta de conhecimento técnico específico, percebe-se que existem outros fatores envolvidos, visto que existem profissionais formados que também não executam controle financeiro regular.

Os dados encontrados quanto à escolaridade, de certa forma diferem dos dados do GEM (2013), o qual indica que no Brasil a maior parte do empreendedores iniciais (50,9%) apresentam níveis de escolaridade menor que segundo grau completo. Entretanto, no que tange ao percentual de empreendedores iniciais com escolaridade maior que segundo grau completo os valores são os mesmos (14%).

A pesquisa obteve ainda algumas respostas que relacionam de forma qualitativa os controles executados pelos empreendedores da cidade de Tatuí - SP, ou seja, foi possível observar mais profundamente os motivos alegados para a não execução de um controle e planejamento financeiro de forma correta.

Nessa fase da pesquisa, foram apresentadas questões abertas, deixando os entrevistados livres para colocarem o que realmente é feito no controle financeiro.

De acordo com as respostas obtidas (cruzamento de dados obtidos através de questões fechadas e abertas), vislumbra-se que:

- a) todos os empreendedores que executam algum controle financeiro utilizam-se primeiramente do fluxo de caixa em planilhas eletrônicas;
- b) as pessoas que não administram recursos da empresa separadamente dos recursos pessoais queixam-se de constantes problemas financeiros;
- c) os empreendedores que planejam a compra de um bem conseguem medir o desempenho do mesmo através dos benefícios oferecidos com a posterior compra;
- d) quanto maior o conhecimento obtido pelo empreendedor mais profunda torna-se a análise efetuada, mas esse conhecimento não é garantia que o mesmo vá realizar controles financeiros regularmente.

A grande maioria dos empreendedores que participaram dessa pesquisa dizem não manter um controle financeiro constante porque não possuem habilidade para isso (inclusive os formados em cursos da área de gestão de negócios).

A despeito das dificuldades apresentadas, todos os entrevistados acreditam que os recursos financeiros são a fonte de vitalidade da empresa.

8 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo buscou identificar deficiências do empreendedor no que tange o controle financeiro das empresas, assim como demonstrar o nível dos controles executados pelas micro e pequenas empresas iniciais da cidade de Tatuí - SP, revelando a maior dificuldade de se manter um controle constante. A pesquisa de campo demonstrou a alta porcentagem de empreendedores que não fazem nenhum planejamento ou controle, devido à falta de habilidade para executá-los. Durante o desenvolvimento foram demonstradas algumas das principais ferramentas utilizadas para se executar um controle financeiro eficiente, destacando a importância que esses controles representam para o empreendedor inicial.

Pode-se perceber que os empreendedores possuem características particulares e que elas influenciam no gerenciamento da organização, porém,

não se afirma que alguma delas seja a causa do insucesso das empresas. As pesquisas apontam que a causa desse índice de mortalidade se dá pela falta de planejamento e conhecimento técnico das operações a serem executadas.

Através das pesquisas realizadas constatou-se que cada vez mais e por motivos diversos as pessoas tornam-se donas do próprio negócio. Esses novos negócios, muitas vezes, são gerenciados por pessoas que não possuem conhecimento das operações no mercado e devido a isso não são capazes de permanecer no ambiente hostil que o mesmo determina.

Dado o problema em questão e a pesquisa realizada, percebem-se indícios de que a principal deficiência do empreendedor inicial em Tatuí no que tange ao controle financeiro está na falta de conhecimento e ou habilidade, o que impossibilita a correta execução do controle financeiro.

Essa pesquisa, ainda indica que quanto maior o conhecimento obtido pelo empreendedor mais profunda torna-se a análise efetuada, entretanto não garante a prática constante e sistêmica do planejamento financeiro no que tange os empreendedores iniciais de Tatuí - SP.

Verificou-se, também, que os empreendedores iniciais de Tatuí que foram abordados pela pesquisa têm ciência de que as empresas com maior controle financeiro tornam-se mais flexíveis e suas decisões são pautadas em informações confiáveis gerando credibilidade nas operações e conseqüentemente um gerenciamento mais eficaz desses recursos, proporcionando assim vitalidade para a empresa e maiores chances de sucesso em suas operações.

REFERÊNCIAS

AMBRÓSIO, V. **Plano de marketing passo a passo**. Rio de Janeiro: Reichmann & Affonso Editores, 1999.

COSTA, D. T. **Como o empreendedor faz o controle financeiro da empresa**. 2012. Disponível em: <<http://www.granatum.com.br/pesquisa/infografico-como-o-empendedor-faz-o-controle-financeiro-da-empresa/>>. Acesso em : 19 out. 2012.

DOLABELA, F. **O Segredo de Luísa: uma idéia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa**. 30.ed.São Paulo: Editora de Cultura, 2006.

DORNELAS, J.C.A. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios**. 4. ed. São Paulo: Campus, 2008.

_____. **Tipos de empreendedores**. 2011. Disponível em: <<http://www.josedornelas.com.br/artigos/capitulo-2-dilema-3-livro-mpreendedorismo/>>. Acesso em: 15 jul. 2012.

GEM – **General Entrepreneurship Monitor 2013**. Empreendedorismo no Brasil Relatório Executivo, 2013.

GITMAN, L. J. **Princípios de Administração Financeira**. 10ª ed. Pearson São Paulo, 2010

MARION, J. C. et al. **Monografia para os cursos de administração, contabilidade e economia**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MARION, J. C.. **Análise das demonstrações contábeis: contabilidade empresarial**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

MARTINS, E. **Contabilidade de custos**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

MATARAZZO, D. C.. **Análise financeira de balanços: abordagem gerencial**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

OLIVEIRA, D.C.. **Manual como elaborar controles financeiros**. Belo Horizonte: SEBRAE/MG, 2005.

POMBO, A. A. R. **O que é ser empreendedor**. 2011. Disponível em: <[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/A2EEEAD6407D759003256D520059B1F8/\\$File/230_1_arquivo_seremp.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/A2EEEAD6407D759003256D520059B1F8/$File/230_1_arquivo_seremp.pdf)>. Acesso em: 11 out. 2012.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). **Brasil é o terceiro maior país em número de empreendedores**. 2012. Disponível em: <<http://portal2.pr.sebrae.com.br/PortalInternet/Noticia/ci.Brasil-%C3%A9-o-terceiro-maior-pa%C3%ADs-em-n%C3%BAmero-de-empresarios>>. Acesso em: 11 out. 2012.

_____. **Como elaborar controles financeiros**. Belo Horizonte: SEBRAE/MG, 2005.

_____. **Empresas de serviços serão a maioria no mercado paulista em 2020**. 2011. Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br/PortalSebrae-SP/Noticias/Servicos/Paginas/empresas_de_servicos_serao_maioria_no_mercado_paulista_em_2020.aspx>. Acesso em: 13 set. 2012.

_____. **Sobrevivência das Empresas no Brasil**. Unidade de Gestão Estratégica do Sebrae Nacional – UGE/ Núcleo de Estudos e Pesquisas. Coleção Estudos e Pesquisas – Julho/2013.