

UNIVERSIDADE DE PASSO FUNDO
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS, ADMINISTRATIVAS E CONTÁBEIS
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO
CAMPUS SOLEDADE
ESTÁGIO SUPERVISIONADO

PEDRO GONÇALVES PINTO JÚNIOR

FLUXO DE CAIXA:
Um modelo flexível para salões de beleza

SOLEDADE

2016

PEDRO GONÇALVES PINTO JÚNIOR

FLUXO DE CAIXA:

Um modelo flexível para salões de beleza

Estágio Supervisionado apresentado ao Curso de Administração da Universidade de Passo Fundo, campus Soledade, como parte dos requisitos para obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Esp. Sérgio Luiz Piazza

SOLEDADE

2016

PEDRO GONÇALVES PINTO JÚNIOR

FLUXO DE CAIXA:

Um modelo flexível para salões de beleza

Estágio Supervisionado aprovado em ___ de _____ de _____, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Administração no curso de Administração da Universidade de Passo Fundo, campus Soledade, pela Banca Examinadora formada pelos professores:

Prof^o. Esp. Sérgio Luiz Piazza

UPF - Orientador

Prof. Me. Fabiano Lima Webber

UPF

Prof. Me. Fábio Roberto Barão

UPF

SOLEDADE

2016

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus pelo dom da vida e por me dar força e coragem.

A minha mãe Rosane Graeff, pelo apoio, incentivo e incontestável amor, por sempre estar presente, prezando para que meu caminho seja trilhado da melhor forma. A você, minha base e exemplo, muito obrigado.

Agradeço ao meu orientador, Sérgio Luiz Piazza, pelo conhecimento, atenção, dedicação, e interesse em me ajudar durante este período de orientação.

Aos demais professores que contribuíram com minha formação, pelos conhecimentos transmitidos, saberes partilhados e compreensão.

A minha namorada pela paciência e compreensão.

Aos amigos, que por muitas vezes foram fontes de desabafo nos momentos difíceis.

Aos colegas de curso, pelo elo de amizade formado, pelo crescimento pessoal e profissional, graças ao apoio de uns aos outros.

Enfim, agradeço a todos que direta ou indiretamente estiveram presentes na minha caminhada acadêmica e que contribuíram para a conclusão deste trabalho, a minha eterna gratidão. Obrigado.

*“Dê-me seis horas para derrubar uma árvore
e eu vou passar as quatro primeiras afiando o
machado.”*

Abraham Lincoln

RESUMO

PINTO JÚNIOR, Pedro Gonçalves. **Fluxo de Caixa: Um modelo flexível para salões de beleza**. Soledade, 2016. 90 f. Estágio Supervisionado (Curso de Administração). UPF, 2016.

O presente estudo tratou de identificar o modelo da ferramenta fluxo de caixa adequada para os salões de beleza do município de Soledade - RS. Através da pesquisa foi possível constatar se os salões utilizam alguma ferramenta de gestão financeira, bem como conhecer o processo de gerenciamento atual destes estabelecimentos, e a partir disto propor um modelo flexível de fluxo de caixa de acordo com realidade e necessidade de cada salão, a fim de proporcionar informações para as tomadas de decisões. Para atingir os objetivos citados utilizou-se da pesquisa exploratória e qualitativa, tal como da pesquisa descritiva com abordagem quantitativa. Quanto ao procedimento técnico, utilizou-se do estudo de caso, a fim de investigar a realidade financeira dos salões de beleza justificando o tema de estudo. A coleta dos dados foi feita através da aplicação de um formulário constituído por 24 (vinte e quatro) questões, sendo que apenas uma era de caráter aberto buscando a opinião do entrevistado com relação a importância de controles financeiros, mais especificamente o fluxo de caixa. A pesquisa, além de caracterizar o perfil socioeconômico dos gestores, apontou a carência destes salões no que tange um controle financeiro bem feito, do pouco conhecimento sobre o fluxo de caixa, da dificuldade de distinguir as finanças pessoais das finanças da empresa, e do interesse dos entrevistados na aquisição de um modelo de fluxo de caixa, dentre outras variáveis. A partir dos resultados obtidos, sugeriu-se um modelo flexível e ajustável de fluxo de caixa presente nos objetivos do estudo, e em paralelo sugeriu-se, não como objetivo principal, um modelo de controle de contas a receber e a pagar buscando suprir as necessidades mais imediatas existentes. Ambos os modelos propostos são de fácil entendimento e objetivam fornecer informações mais transparentes e seguras para os salões.

Palavras-chave: Controle financeiro. Fluxo de caixa. Gestão financeira. Salões de beleza.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Gráfico efeito-tesoura	43
Figura 2 – Gráfico sexo	53
Figura 3 – Gráfico idade	53
Figura 4 – Gráfico estado civil	54
Figura 5 – Gráfico filhos	55
Figura 6 – Gráfico moradia	55
Figura 7 – Gráfico escolaridade	56
Figura 8 – Gráfico motivo pela escolha do ramo de trabalho	57
Figura 9 – Gráfico relação as novas tendências e novidades do ramo da beleza	58
Figura 10 – Gráfico tempo de atuação	59
Figura 11 – Gráfico número de colaboradores	59
Figura 12 – Gráfico origem do capital de investimento	60
Figura 13 – Gráfico uso de empréstimo	61
Figura 14 – Gráfico controle financeiro	62
Figura 15 – Gráfico conhecimento sobre o fluxo de caixa	63
Figura 16 – Gráfico controle de contas a pagar	63
Figura 17 – Gráfico controle de contas a receber	64
Figura 18 – Gráfico controle de estoque de produtos	65
Figura 19 – Gráfico principal dificuldade administrativa	66
Figura 20 – Gráfico saldo mínimo de caixa	67
Figura 21 – Gráfico distinção das finanças	68
Figura 22 – Gráfico controle de caixa	68
Figura 23 – Gráfico interesse na aquisição de um modelo de controle financeiro	69
Figura 24 – Gráfico modelo de controle financeiro interessado as empresas	70

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Origens e aplicações de caixa	21
Quadro 2 – Estruturação do fluxo de caixa	25
Quadro 3 – Estrutura da Demonstração do Fluxo de Caixa – método direto	30
Quadro 4 – DFC pelo método direto	31
Quadro 5 – Estrutura da Demonstração do Fluxo de Caixa – método indireto	33
Quadro 6 – DFC pelo método indireto	34
Quadro 7 – Estrutura do Balanço Patrimonial	39
Quadro 8 – Subgrupos do Balanço Patrimonial	40

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Empresa submetida ao efeito-tesoura	42
Tabela 2 – Modelo de Fluxo de Caixa.....	74
Tabela 3 – Modelo de Contas a Receber	77
Tabela 4 – Modelo de Contas a Pagar	78
Tabela 5 – Visão geral das Contas a Receber e a Pagar	79

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ACF – Ativo Circulante Financeiro
ACO – Ativo Circulante Operacional
ANC – Ativo não Circulante
AT – Ativo Total
BP – Balanço Patrimonial
CCL – Capital Circulante Líquido
CDG – Capital de Giro
CG – Capital de Giro
CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis
DFC – Demonstrativo do Fluxo de Caixa
DOAR – Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos
DR – Demonstração de Resultado
DRE – Demonstração do Resultado do Exercício
FAS - Financial Accounting Standard
FASB – Financial Accounting Standards Board
FC – Fluxo de Caixa
FRS 1 – Financial Reporting Standard 1
GF – Gestão Financeira
IAS 7 – International Accounting Standard 7
LL – Lucro Líquido
NCG – Necessidade de Capital de Giro
PCF – Passivo Circulante Financeiro
PCO – Passivo Circulante Operacional
PNC – Passivo não Circulante
SFAS 95 – Statement of Financial Accounting Standards 95
ST – Saldo de Tesouraria

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	12
1.1	IDENTIFICAÇÃO E JUSTIFICATIVA DO ASSUNTO	13
1.2	OBJETIVOS.....	15
1.2.1	Objetivo geral	15
1.2.2	Objetivos específicos	16
2.	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	17
2.1	GESTÃO FINANCEIRA.....	17
2.2	FLUXO DE CAIXA.....	18
2.2.1	Introdução	19
2.2.2	Conceitos fundamentais	20
2.2.3	Objetivos do Fluxo de Caixa	22
2.3	FLUXO DE CAIXA REALIZADO E PROJETADO	23
2.4	CLASSIFICAÇÃO DAS MOVIMENTAÇÕES DE CAIXA POR ATIVIDADE.	24
2.5	MÉTODOS DE APRESENTAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA.....	28
2.5.1	Método Direto	29
2.5.2	Método Indireto	32
2.6	REGIME DE COMPETÊNCIA E DE CAIXA	35
2.7	ADMINISTRAÇÃO DE CAPITAL DE GIRO	36
2.7.1	Necessidade de Capital de Giro	38
2.8	EFEITO TESOURA.....	41
2.9	ADMINISTRAÇÃO DE DISPONIBILIDADES	44
3	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	46
3.1	DELINEAMENTO DA PESQUISA	46
3.2	VARIÁVEIS DE ESTUDO	48
3.3	POPULAÇÃO E AMOSTRA.....	49
3.4	PROCEDIMENTO E TÉCNICAS DE COLETA DE DADOS	50
3.5	ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS.....	51
4	APRESENTAÇÃO E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS	52
4.1	ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS.....	52
4.1.1	Variáveis Socioeconômicas	52
4.1.2	Variáveis Financeiras	60

4.2	SUGESTÕES E RECOMENDAÇÕES	71
4.2.1	Modelo de fluxo de caixa	72
4.2.2	Modelo de contas a receber e a pagar	76
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	79
	REFERÊNCIAS	81
	APÊNDICE A – Formulário de pesquisa.....	84

1 INTRODUÇÃO

Hodiernamente, em contexto de mercado, por obra da globalização em que estamos inseridos, a competitividade se tornou um fator taxativo para a sobrevivência e consolidação das empresas, especialmente no que tange a controles conjunturais, administrativos e principalmente financeiro das mesmas.

O sucesso de uma empresa está ligada a uma eficaz gestão financeira, para que com o uso deste ferramental da maneira certa as organizações possuam condições impostas pelo mercado a que estão inseridas. Tal como o cenário externo, o qual está em constante alternância e cabe aos responsáveis uma visão ampla e sistêmica a fim de cobrir as possibilidades importantes e alcançáveis no que se refere a mudança e, com sorte, chegar ao futuro correto para a realidade de tal empresa.

A gestão financeira, atualmente, desponta como uma das áreas mais fundamentais no ramo empresarial, para conduzir as empresas para o sucesso diante da competitividade e da sustentabilidade. O saber lidar com os recursos (dinheiro) da entidade, é um fator de suma importância principalmente com altas taxas de juros e inflação elevada a fim de assegurar a lucratividade e garantir a saúde financeira (CHIAVENATO, 2014).

É imprescindível a atenção no que se diz respeito ao fluxo de ingressos e desembolsos de caixa, tanto no presente quanto no futuro. Os quais são o conjunto das movimentações financeiras resultantes do recebimento e do pagamento dos eventos econômicos das operações da empresa, bem como das atividades de obtenção de recursos com terceiros e investimentos de capital (PADOVEZE, 2011 *apud* SELEME, 2012, p. 3).

O presente estudo aborda a implementação do fluxo de caixa como um essencial instrumento de acompanhamento, análise e controle na gestão de empresas do ramo da beleza, sendo este um método eficaz da gestão financeira em função das informações e controle que o demonstrativo pode apresentar e oferecer.

Por meio de relatórios é factível obter um reconhecimento maior do fluxo de caixa, bem como do capital de giro da empresa, relacionando os ativos e passivos, com um controle normalmente diário e recorrente de caixa buscando assegurar que a empresa sempre tenha condições para dar continuidade as operações e cumprir com as suas obrigações advindas do pagamento de salários, impostos, fornecedores, financiamentos dentre outras operações cotidianas, em fator disso, conhecer a situação como um todo para que o empresário ou responsável possa saber a hora certa de investir de maneira correta a fim de evitar problemas futuros (CHIAVENATO, 2014).

Segundo Cruz e Andrich (2013) o fluxo de caixa, ou orçamento de caixa, é uma demonstração das entradas e saídas das disponibilidades em um determinado período de tempo. Em concordância Sá (2014) menciona que o fluxo de caixa nada mais é que o método de captura e registro dos fatos e valores os quais provocam alterações no saldo do disponível (caixas, bancos, aplicações de liquidez imediata, etc.) e sua apresentação em relatórios de forma estruturada (atividades operacionais, investimento e financiamento) de forma a permitir a sua análise e interpretação.

O fluxo de caixa é uma das ferramentas mais importantes dentro da administração financeira, nos permitindo identificar e acompanhar o processo da circulação dos recursos da empresa através das oscilações de caixa, auxiliando no planejamento das entradas e das saídas de caixa (SILVA, 2010 *apud* SELEME, 2012, p. 33).

Diante de todas essas razões, os executivos responsáveis, os proprietários, acionistas, entre outros envolvidos em uma empresa, independentemente do porte da mesma, os quais lidam com capitais e números, necessitam conhecer a gestão financeira, para ter a ciência de uma ideia e visão segura a respeito de seus indicadores, possibilidades, métricas e condições para adotarem as melhores decisões referentes a seus negócios, tanto no presente quanto no futuro (CHIAVENATO, 2014).

Em vista de tais apontamentos, o presente estudo foi realizado em salões de beleza do município de Soledade – RS procurando identificar a relevância da utilização e maleabilidade de um modelo de gestão de fluxo de caixa adequado de acordo com a realidade dos estabelecimentos. A pesquisa possibilitou identificar o grau de conhecimento e proveito de cada gestor em relação ao fluxo de caixa, bem como sua contribuição para a sociedade.

1.1 IDENTIFICAÇÃO E JUSTIFICATIVA DO ASSUNTO

As empresas estudadas no presente trabalho estão situadas no município de Soledade, Rio Grande do Sul. São microempresas do ramo da beleza localizadas em salas comerciais com alvará de funcionamento junto a Prefeitura Municipal, as quais desenvolvem diversos serviços relacionados a autoestima e ao bem estar, a fim de aprimorar a aparência das pessoas e a satisfação de seus clientes. Será efetuada uma pesquisa comparativa dentre os salões de beleza do município afim de descobrir qual a forma de controle financeiro utilizada, e questionar se os mesmos elaboram a Demonstração de Fluxo de Caixa para as tomadas de decisões financeiras, bem como a ciência dos entrevistados perante a temática proposta. Caso ausência, será buscado junto ao salões quais as formas de controle que os mesmos praticam.

Em um contexto de mercado, devido à alta competitividade, a utilização de ferramentas de gestão, como o fluxo de caixa, são fatores limitantes para a saúde e sobrevivência de qualquer empreendimento.

Como já constatado em diversos artigos os salões de beleza, em sua maioria, possuem o controle de seus serviços prestados, de contas a pagar e a receber, das despesas fixas e variáveis, entre outras análises financeiras de modo informal. Em salões de pequeno porte, os quais são maioria e normalmente familiar, o controle é realizado apenas no papel, ou seja, na popular “agenda” de horários, não tendo uma ampla visão da empresa como um todo, aumentando os riscos de incertezas no futuro. Embora o controle financeiro seja de consentimento da maioria dos microempresários da beleza, existe um grande número de donos de salões que não possuem as ferramentas implantadas em sua empresa, desconhecendo assim, o processo administrativo correto de seus recursos captados e não antevendo suas reais necessidades.

Assim se justifica a importância da pesquisa para as empresas como um todo, pois se entende que a gestão financeira é a área da administração que controla todos os recursos financeiros visando uma maior rentabilidade. Em relação ao fluxo de caixa, é considerado a ferramenta mais relevante da área financeira devido aos resultados que podem ser proporcionados diante de seu uso correto.

A gestão financeira em sua totalidade é um requisito importantíssimo em qualquer negócio nos dias atuais, seja ele na prestação de serviços, na indústria ou comércio. Deste modo é fundamental que os administradores estejam aptos para utilizar instrumentos auxiliares no planejamento, organização e controle de seus recursos, prezando o constante melhoramento dos resultados empresariais, “evitando perdas e o descontrole dos recursos existentes” (SELEME, 2012, p. 22). Dentro desta visão, o fluxo de caixa para Ching, Marques e Prado (2010, p. 75) “explica por que o caixa de uma empresa mudou durante o período contábil”, sendo um instrumento operacional que se aplica a qualquer modalidade de negócio ou empreendimento, relatando com maior eficácia a situação da empresa, o qual segundo Marion (2012, p. 54) “é um dos principais relatórios contábeis para fins gerenciais” demonstrando o fluxo das entradas e saídas de caixa e proporcionando ao administrador uma visão futura de como estará as disponibilidades (caixa e equivalentes de caixa) da organização em um período de tempo determinado, por meio de fluxos provenientes dos recebimentos e dos pagamentos (MARION, 2012).

A temática deste estudo para a ciência refere-se ao conhecimento acadêmico adquirido pelo estudante ao longo do trabalho, bem como ampliar a visão dos proprietários dos salões

evidenciando os benefícios do fluxo de caixa como ferramenta de controle gerencial, incentivar e propor aos gestores o controle de suas movimentações financeiras, das entradas e saídas de recursos, para saber com exatidão se há déficit ou disponibilidade de caixa, norteando as tomadas de decisões para o futuro da empresa.

O fluxo de caixa fornece diretrizes importantes, desde a acumulação de dados dos recursos de recebimento e pagamento, ao do realizável e exigível a longo prazo. Diante da sociedade, esta pesquisa visa reduzir significativamente o índice de mortalidade das empresas do ramo da beleza, proporcionando a elas o instrumento para gerir as informações necessárias, e honrar seus compromissos com terceiros.

Uma boa gestão financeira interna visa adequar e garantir a competitividade de sua organização, e até mesmo a satisfação de seus potenciais clientes. A satisfação dos clientes poderá ser mensurada através das políticas e estratégias adotadas pela empresa juntamente com a gerenciamento de seus recursos internos. Outro fator importante é a captação de recursos externos ao empreendimento, caso a empresa necessite de recursos financeiros de terceiros, saberá diante a análise dos dados proporcionados por ferramentas como o fluxo de caixa, a melhor linha de crédito de acordo com sua real necessidade e capacidade de pagamento.

Ressalta-se, por outro lado, autores consagrados da área financeira e contábil que continuam a rever suas obras, aprimorando-as e adequando-as em virtude da importância e da vigência imposta pelas legislações e pronunciamentos contábeis, como podemos citar em exemplo Chiavenato (2014), Marion (2012), Matarazzo (2010), Sá (2014), Santos (2011), dentre outros autores. Desta maneira, é vital e de suma importância a busca por informações de fontes confiáveis, as quais acrescentem o conhecimento necessário para a ciência e sociedade em âmbito geral.

Neste contexto, a fim de identificar um modelo flexível de DFC para as empresas do ramo da beleza, apresenta-se como problema de pesquisa: **Qual o modelo da ferramenta de gestão fluxo de caixa é mais adequada para salões de beleza?**

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo geral

Identificar o modelo da ferramenta fluxo de caixa adequada para salões de beleza.

1.2.2 Objetivos específicos

- a) Conceituar gestão financeira, fluxo de caixa e as definições que permeiam este tema;
- b) Identificar se os salões de beleza utilizam alguma ferramenta de gestão financeira;
- c) Conhecer o processo de gestão financeira atual dos salões de beleza;
- d) Analisar e tabular os dados obtidos com os salões;
- e) Propor para os salões de beleza um modelo flexível de fluxo de caixa de acordo com suas necessidades.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A fundamentação teórica trata-se de um importante método para o desenvolvimento de qualquer estudo teórico. Portanto, este capítulo tem por objetivo elucidar o tema em questão, abordando a área de Gestão Financeira, a qual tem se tornado um fator indispensável para a sobrevivência das empresas, e em especial a ferramenta Fluxo de Caixa, bem como os referenciais teóricos relevantes que permeiam este tema como sua definição, objetivos, estrutura, método de apresentação e sua obrigatoriedade que vigora com a Lei 11.638/07, abrangendo a posição e opinião de autores consagrados no assunto em questão e de acordo com as normas contábeis.

2.1 GESTÃO FINANCEIRA

A Gestão Financeira (GF) é de suma importância para a sobrevivência das organizações visando a melhor rentabilidade e a aplicação e controle dos recursos disponíveis, em outras palavras, as finanças corporativas. Como sustenta Chiavenato (2014, p. 12) a “GF é a área da administração que cuida dos recursos financeiros da empresa”. Ainda na visão de Chiavenato, em outras palavras, ele afirma que:

[...] a GF trata do processo, instituições, mercados e instrumentos envolvidos na transferência de recursos entre pessoas, empresas e governos. Ela é designada como a ciência e a arte de administrar fundos, envolvendo a aplicação de princípio econômicos e financeiros no sentido de maximizar a riqueza da empresa e do valor de suas ações (2014, p.13).

Conhecer o sistema financeiro das empresas abre os horizontes para a melhor utilização dos recursos disponíveis, bem como a captação de recursos com terceiros, como afirma Seleme (2012, p. 21) “o conhecimento financeiro possibilita um maior esclarecimento a respeito das opções de investimento, consumo, financiamento e empréstimo.”

Dentre os casos de falência das organizações, em sua maioria, está relacionado com a falta de informações precisas de todos os membros da empresa e a administração do setor financeiro de forma errônea, provendo de informações falhas e análises pouco precisas advindas de deficiências gerenciais ou desconhecimento do mercado. Neste contexto, Marion (2009, p. 118) cita que “entre as três principais razões de falência ou insucessos de empresa, uma delas é a falta de planejamento financeira ou a ausência total de fluxo de caixa e a

previsão de fluxo de caixa (projetar as receitas e as despesas da empresa).” De forma mais detalhada, Cruz e Andrich argumentam:

À primeira vista, parece que a gestão financeira é atribuição exclusiva do profissional que atua no setor financeiro. Uma observação mais cuidadosa, no entanto, revela que o controle financeiro permeia toda a estrutura da empresa. Quase todos os profissionais que exercem função administrativa, independentemente do setor em que atuam (compras, comercial, financeiro, entre outros), acabam cotidianamente fazendo escolhas que impactam diretamente a saúde financeira da empresa (2013, p.25).

Ter um amplo conhecimento financeiro possibilita controlar os recursos de uma organização, dando um maior esclarecimento das diversas opções de financiamento, investimento, consumo e empréstimos, auxiliando também as pessoas, tanto em suas atividades profissionais quanto em suas atividades pessoais visando atingir de forma mais eficaz seus objetivos (SELEME, 2012, p. 21). Do ponto de vista de Ferreira (1999, p. 9), “ter uma visão objetiva e detalhada das finanças da empresa é um dos fatores primordiais para a sua permanência no mundo dos negócios, cada vez mais competitivo, não deixando espaços para a improvisação, amadorismo, modismos, sorte ou miopia”.

Uma empresa saudável provém da boa visão de seus analistas internos onde, diferentemente de analistas externos que trabalham com informações mais escassas, possuem acesso a todos os relatórios produzidos pela empresa (CRUZ; ANDRICH, 2013). “Entre esses relatórios certamente o mais importante é o fluxo de caixa. Esse relatório é a principal ferramenta do analista e do gestor financeiro, ou seja, não importa se o objetivo é a análise ou o planejamento e a projeção financeira.” (CRUZ; ANDRICH, 2013, p. 29).

Como objetivo primário da Gestão Financeira, está a maximização do lucro, ou nas palavras de Chiavenato (2014, p. 13) está em “incrementar o valor de mercado do capital dos proprietários ou acionistas de uma empresa, seja ela firma individual, sociedade de pessoas ou por ações.” Um aumento no valor de mercado de uma empresa advém de uma boa decisão financeira, criando valor para os acionistas e maximizando as riquezas corporativas, ou seja, “a contribuição para o aumento do valor da empresa pela escolha e seleção dos investimentos que possuem a melhor compensação entre o risco e o retorno” (CHIAVENATO, 2014, p. 13).

2.2 FLUXO DE CAIXA

Neste item apresentam-se conceitos no aspecto introdutório, obrigatoriedade, definições e os objetivos na apresentação do Demonstrativo do Fluxo de Caixa.

2.2.1 Introdução

A partir do exercício encerrado em 31 de dezembro de 2008, a Demonstração de Fluxo de Caixa (DFC) substituiu a Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos (DOAR), cuja a finalidade segundo Santos (2011, p. 13) “era demonstrar a variação do capital circulante líquido (capital de giro) de uma empresa, em um determinado período de tempo”.

Para uma maioria de pessoas, Santos (2011, p. 13) ressalta que “a DOAR apresentava dificuldade de entendimento, devido a sua linguagem extremamente técnica e sua limitação de informar, claramente, o gerenciamento dos recursos financeiros da companhia”. Essa afirmação é reforçada por Marion (2012, p. 54) que “embora a DOAR seja mais rica em termos de informação, os conceitos nela contidos, como, por exemplo, a variação do capital circulante líquido, não são facilmente apreendidos.” Diante das dificuldades encontradas, diversos países propõem através de seus respectivos órgãos reguladores no assunto contábil, a devida substituição pelo Demonstrativo de Fluxo de Caixa. Essa substituição foi de forma gradativa, se iniciando nos Estados Unidos em 1988, com a *Statement of Financial Accounting Standards 95* (SFAS 95), no Reino Unido em 1991 com o *Financial Reporting Standard 1* (FRS 1), que foi parcialmente alterado no ano de 1996 e as normas internacionais em 1992 com a retificação da *International Accounting Standard 7* (IAS 7), e subsequentemente no Brasil como já foi exposto anteriormente com a Lei nº 11.638 de 2007 e com o Pronunciamento Técnico do CPC 03 (SANTOS; SCHMIDT, 2011).

No Brasil, ocorreu a modificação do art. 176 da Lei das Sociedades por ações pela Lei 11.638, assinada em 28 de dezembro de 2007, tornando o relatório do fluxo de caixa um documento de apresentação obrigatória, por sociedades anônimas e sociedades de capital fechado de grande porte (SÁ, 2014, p. 2). A partir da modificação Santos e Schmidt (2011, p. 428) salientam que “a demonstração dos fluxos de caixa passou a ser considerada componente das demonstrações contábeis”. Está definido segundo a Lei das Sociedades por Ações nº 6.404/76, no artigo 176 a obrigatoriedade da apresentação da Demonstração do Fluxo de Caixa conforme apresentado no texto a seguir:

Art. 176. Ao fim de cada exercício social, a diretoria fará elaborar, com base na escrituração mercantil da companhia, as seguintes demonstrações financeiras, que deverão exprimir com clareza a situação do patrimônio da companhia e as mutações ocorridas no exercício:

I - balanço patrimonial;

II - demonstração dos lucros ou prejuízos acumulados;

III - demonstração do resultado do exercício; e

IV – demonstração dos fluxos de caixa; e (Redação dada pela Lei nº 11.638, de 2007)

V – se companhia aberta, demonstração do valor adicionado. (Incluído pela Lei nº 11.638, de 2007)

§ 6º A companhia fechada com patrimônio líquido, na data do balanço, inferior a R\$ 2.000.000,00 (dois milhões de reais) não será obrigada à elaboração e publicação da demonstração dos fluxos de caixa. (Redação dada pela Lei nº 11.638, de 2007). (BRASIL, 1976).

Conforme regulamentado no texto referente a Lei das Sociedades por Ações, sociedades de capital fechado, com patrimônio líquido inferior a dois milhões de reais na data do balanço, estarão isentos da apresentação do relatório do fluxo de caixa. Subsequentemente o Comitê de Pronunciamentos Contábeis publicou o Pronunciamento Técnico CPC 03 correlacionando as normas internacionais de contabilidade da IAS 7, e que devem ser seguidas no Brasil para a apresentação da Demonstração do Fluxo de Caixa. Estando também obrigadas a elaborar o Demonstrativo do Fluxo de Caixa, sociedades limitadas que são consideradas de grande porte e outras entidades exploradoras de atividades que são sujeitas a órgãos reguladores (PEREZ JUNIOR; BEGALLI, 2009, p. 185).

Diante dos fatos, se percebe que tanto o estudo quanto a obrigatoriedade do fluxo de caixa é muito recente no Brasil e talvez esclareça a limitação do uso desta ferramenta de suma importância para as organizações. Uma das possíveis explicações pela tardia adoção do método do fluxo de caixa se dá pela afirmação de Santos e Schmidt (2011, p. 427), os quais ressaltam que “[...] a profissão contábil é muito apegada ao regime de competência e tem aversão grande ao regime de caixa, especialmente no que diz respeito à mensuração do desempenho operacional da entidade”. O capital circulante líquido (CCL) preserva as características e aspectos do regime de competência, apesar de agregar as contas a pagar e a receber, em sua verificação. Porém estes, por sua vez, eram falhos na compreensão em relação ao caixa da empresa. Mediante a estas afirmações, percebe-se o tempo para implantar com obrigatoriedade a Demonstração do Fluxo de Caixa nas organizações do Brasil, e do porque ela ainda ter o uso e conhecimento limitado no âmbito empresarial (SANTOS; SCHMIDT, 2011).

2.2.2 Conceitos Fundamentais

Segundo Sá (2014, p. 11) “chamamos de fluxo de caixa ao método de captura e registro dos fatos e valores que provoquem alterações no saldo de caixa e sua apresentação em relatórios estruturados, de forma a permitir sua compreensão e análise.” Para Silva (2001, p.

421) o DFC é denominado “por muitos analistas um dos principais instrumentos de análise, propiciando-lhes identificar o processo de circulação do dinheiro, através da variação das disponibilidades mais as aplicações financeiras.”

A saúde financeira de uma organização requer um acompanhamento infundável de seus resultados, bem como avaliar seu desempenho durante distintos períodos e corrigir ajustes necessários. Na administração financeira, “o fluxo de caixa é uma das mais importantes ferramentas de análise da circulação do dinheiro nas empresas” (FERREIRA, 1999, p. 11).

Chiavenato (2014, p. 66) menciona que “o fluxo de caixa é o movimento de entradas e saídas de recursos financeiros do caixa, isto é, das origens e das aplicações de caixa.” Os demonstrativos visam fornecer informações precisas num determinado período relativos ao desempenho de uma empresa. “No caso do DFC, essa informação está relacionada as atividades de caixa da companhia, demonstrando como os recursos do caixa foram obtidos e aplicados ao longo do período” (SANTOS, 2011 p. 13).

Origens de caixa são fatores que aumentam o caixa de uma empresa (as entradas de caixa) como por exemplo a diminuição de um ativo, no entanto, as aplicações de caixa são itens que o reduzem (saídas de caixa) como o aumento em um ativo (CHIAVENATO, 2014, p. 66). Este esquema entre origens e aplicações é demonstrado conforme mostrado no quadro a seguir:

Quadro 1 – Origens e aplicações de caixa

Origens básicas do caixa (Entradas)	Aplicações comuns do caixa (Saídas)
Diminuição em um ativo	Aumento em um ativo
Aumento em um passivo	Diminuição em um passivo
Lucro líquido após Imposto de Renda	Prejuízo líquido
Depreciação	Pagamento de dividendos em moeda
Despesas sem saídas de caixa	Requisição de ações
Venda de ações	Resgate de ações

Fonte: Adaptado de CHIAVENATO (2014, p. 66)

Exaltando a importância da Demonstração do Fluxo de Caixa, Marion (2009, p. 118) menciona que “todo mundo tem seu fluxo de caixa. Por mais simples que uma pessoa seja, ela tem na memória quanto entrou de dinheiro no mês e quanto saiu, quanto foi gasto. Até uma criança que ganha mesada sabe seu fluxo financeiro.” Santos e Schmidt (2011, p. 428) afirmam que “essa demonstração contábil é útil para fornecer aos usuários das demonstrações contábeis uma base para avaliar a capacidade de a entidade gerar recursos financeiros ou caixa e os equivalentes de caixa”, tal como as inevitabilidades de a organização utilizar esses recursos.

Por sua vez, Perez Junior e Begalli (2009, p. 185), se tratando do fluxo de caixa explicam que “deve-se entender a movimentação das contas que representam disponibilidades imediatas, como caixa, bancos conta movimento – ou seja, o saldo bancário disponível – e também aquelas aplicações que, dada determinada ordem, tornam-se utilizáveis na conta bancária.” Complementando esta ideia, Marion (2012, p. 54) descreve que o DFC “evidencia as modificações ocorridas no saldo de disponibilidades (caixa e equivalentes de caixa) da companhia em determinado período, por meio dos fluxos de recebimentos e pagamentos.”

Sendo assim, esta demonstração fornece uma das bases para se avaliar a capacidade de uma empresa gerar recursos financeiros, caixa e os equivalentes de caixa, bem como suas necessidades de utilizar esses recursos (SANTOS; SCHMIDT, 2011, p. 428). Dessa forma, as empresas devem definir e adotar um modelo de gerenciamento que incorpore seus fluxos financeiros, que para Ferreira (1999, p. 11) a organização deve “dispor de instrumentos de análise que possibilitem uma visão clara, objetiva e racional do desempenho do seu Fluxo de Caixa, que evidencie com precisão os impactos de suas decisões administrativas.”

2.2.3 Objetivos do Fluxo de Caixa

A DFC está alinhada com o FAS 95 e com o IAS 7. “Seu objetivo primário é explicar como o caixa foi afetado pelas atividades de financiamento, de investimento e operacionais ocorridas durante o período contábil” (CHING; MARQUES; PRADO, 2010, p. 76).

Com objetivos delineados no pronunciamento técnico do CPC 03(R2), e de acordo com Santos e Schmidt (2011, p. 428) “as informações dos fluxos de caixa de uma entidade são úteis para proporcionar aos usuários das demonstrações contábeis uma base para avaliar a capacidade de a entidade gerar caixa e equivalentes de caixa, bem como suas necessidades de liquidez.”

Em outras palavras, Nascimento (2014, p. 113) transcreve que a Demonstração do Fluxo de Caixa “tem como um de seus principais objetivos a identificação das fontes de geração de entrada de caixa de uma empresa, visando apontar quais itens consumiram o dinheiro do caixa no período e, ainda, demonstrar o saldo do caixa nas demonstrações contábeis.” Desta maneira, o utilizador das demonstrações contábeis, normalmente o responsável pelo setor financeiro, poderá tomar decisões com uma maior exatidão, minimizando os riscos existentes.

No entendimento de Zdanowicz (2002, p. 28) faz de alguns objetivos básicos do fluxo de caixa, os quais são:

Programar os ingressos e os desembolsos de caixa, de forma criteriosa, permitindo determinar o período em que deve ocorrer carência de recursos e o montante, havendo tempo suficiente para as medidas necessárias; Facilitar a análise e o cálculo na seleção das linhas de crédito a serem obtidas junto às instituições financeiras; Desenvolver o uso eficiente e racional do disponível; Fixar o nível de caixa, em termos financeiros; Auxiliar na análise dos valores a receber e estoques, para que se possa ver a conveniência em aplicar nesses itens ou não; Estudar um programa saudável de empréstimos ou financiamentos; Verificar a possibilidade de aplicar possíveis excedentes de caixa.

Em outras palavras e complementando os objetivos do fluxo de caixa, ainda podemos observar:

- Avaliar as melhores alternativas para investimento;
- Avaliar e controlar com maior eficácia as decisões financeiras tomadas pela empresa;
- Certificar que as sobras provenientes do caixa estão sendo aplicadas corretamente;
- Verificar as distinções entre o lucro da organização e seus pagamentos e recebimentos;
- A avaliação da geração de um fluxo de caixa positivo; e
- Medir a geração de caixa provenientes das atividades operacionais, de investimento e de financiamento ao longo do período contábil (NASCIMENTO, 2014, p. 114)

O fluxo de caixa, conforme listados os objetivos, consegue disponibilizar de maneira precisa as informações pertinentes em relação a situação financeira de uma empresa, demonstrar de forma transparente as disponibilidades e avaliações feitas no caixa, seja em um fluxo de caixa transcorrido como em um fluxo de caixa póster.

2.3 FLUXO DE CAIXA REALIZADO E PROJETADO

O FC é o resumo das operações de entradas e saídas de caixa em um determinado período de tempo, sendo o demonstrativo que apresenta de forma mais franca a situação

financeira de uma empresa. Ele pode retratar o passado ou projetar o futuro sendo estes denominados respectivamente de fluxo de caixa realizado e fluxo de caixa projetado (SÁ, 2014). Neste contexto Silva (2001, p.420) argumenta que “a expressão fluxo de caixa pode ainda ter duas grandes dimensões de compreensão: (a) o fluxo de caixa passado, isto é, aquele que já foi realizado e (b) o fluxo de caixa previsto, ou seja, previsão de caixa, que se refere a um período futuro.”

Segundo Sá (2014, p. 13) “chamamos de fluxo de caixa realizado ao produto final da integração das entradas e saídas de caixa havidas em um determinado período.” E tratando-se de futuro, “chamamos de fluxo de caixa projetado ao produto final da integração das entradas e saídas de caixa que se imagina que ocorrerão no período projetado” (SÁ, 2014, p. 15). Para Seleme (2012, p. 33) o fluxo de caixa realizado “possibilita verificar se as movimentações financeiras realizadas estavam de acordo com os objetivos organizacionais.” Podendo ser utilizado com para tomada de decisões futuras. Já o fluxo de caixa projetado tem como objetivo prever antecipadamente as movimentações das entradas e saídas de caixa, bem como levantar as medidas administrativas para corrigir a rota dessas informações (SELEME, 2012, p. 34).

Marion exalta a importância da projeção do fluxo de caixa para o futuro de uma empresa com um argumento contraditório:

Sem um fluxo de caixa projetado a empresa não sabe antecipadamente quando precisará de um financiamento (e normalmente sai desesperada, quando seu caixa estoura, fazendo as piores operações que existem: cheque especial, descontos de duplicatas...) ou quando terá, ainda que temporariamente, sobra de recursos para aplicar no mercado financeiro (ganhando juros, reduzindo o custo do capital de terceiros emprestado). Daí os insucessos financeiros (MARION, 2009, p.118).

Partindo deste pressuposto, Cruz e Andrich (2013, p. 30) defendem que “a elaboração de um fluxo de caixa projetado custa pouco para as empresas, mas traz benefícios enormes, permitindo a visualização antecipada das necessidades financeiras.” Podendo assim, considerar com uma certa antecedência as mais diversas situações que venham ocasionar riscos em curto e até mesmo em longo prazo.

2.4 CLASSIFICAÇÃO DAS MOVIMENTAÇÕES DE CAIXA POR ATIVIDADE

Conforme Ching, Marques e Prado (2010, p. 76) “a demonstração do Fluxo de Caixa tem três categorias principais: fluxo de caixa operacionais, fluxo de caixa de investimentos e

fluxos de caixa de financiamento.” Nestas mesmas palavras, se tratando da divisão do fluxo de caixa Santos e Schmidt (2011, p. 430) sintetizam as atividades:

- Atividades Operacionais: são as principais atividades geradoras de receita da entidade e outras atividades diferentes das de investimento e de financiamento;
- Atividades de investimento: são as referentes à aquisição e à venda de ativos de longo prazo e de outros investimentos não incluídos nos equivalentes de caixa;
- Atividades de financiamento: são aquelas que resultam em mudanças no tamanho e na composição do capital próprio e no endividamento da entidade, não classificadas como atividade operacional.

Já Cruz e Andrich (2013) exemplificam a estrutura básica do fluxo de caixa, em suas três classificações, de acordo com o quadro 2 a seguir:

Quadro 2 – Estruturação do fluxo de caixa

Atividades Operacionais
Atividades de Investimento
Atividades de Financiamento

Fonte: CRUZ; ANDRICH (2013, p. 71)

“O fluxo das Atividades Operacionais nos permite enxergar como a empresa está sendo gerida do ponto de vista operacional. Representa o lucro da empresa no regime de caixa” (SÁ, 2014, p. 248). Seria a caracterização da compra e da venda, bem como o pagamento de fornecedores, salários, encargos, impostos, dentre outros. Este argumento é reforçado por Santos (2011, p. 19) pois para ele “este grupo deve conter todos os recebimentos e pagamentos relacionados à atividade operacional principal da companhia (comprar mercadoria, produzir, financiar seus clientes, pagar fornecedores, funcionários etc.)”. Sendo assim, o controle do caixa das atividades operacionais se destaca por fornecer uma das informações mais relevantes para o bem estar de uma organização, ou seja, fornece a capacidade de geração de caixa nas atividades de operação. Complementarmente a isso, Santos (2011, p. 20) ainda argumenta que “o caixa operacional pode ser apurado e apresentado pelos métodos direto e indireto.”

De acordo com o Pronunciamento Técnico do Comitê de Pronunciamentos Contábeis - CPC 03 (R2), o item 14 é descrito em relação ao fluxo de caixa advindo das atividades operacionais, os quais são derivados das principais atividades geradoras de receita de uma empresa, geralmente resultando de transações e outros fenômenos que entram na apuração do lucro líquido ou do prejuízo, como por exemplo:

- Recebimentos de caixa advindo da venda de mercadorias (produtos) ou pela prestação de serviços,
- Recebimentos de caixa conseguinte de royalties, honorários, comissões dentre outras receitas;
- Pagamentos de caixa a fornecedores, mercadorias e serviços, pagamento a empregados ou por conta de empregados;
- Recebimentos e pagamentos de caixa por seguradora de prêmios e sinistros, anuidades e outros benefícios da apólice;
- Recebimentos e pagamentos de caixa referente a contratos mantidos para negociação imediata ou em disponíveis para venda futura; e
- Pagamentos ou remissões de caixa referente a impostos sobre a renda a menos que possam ser especificamente identificados como as atividades de financiamento ou de investimento (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2010).

O fluxo das Atividades de Investimento nos dá uma visão de futuro, ou seja, “nos dá uma visão estratégica da empresa [...] como a empresa está investindo para preservar ou aumentar sua capacidade de geração de caixa” (SÁ, 2014, p. 248) normalmente associado a compra e a venda de imobilizados. “Na essência, este grupo deve conter todos os recebimentos e pagamentos relacionados às atividades de investimentos permanentes e temporários da companhia” (SANTOS, 2011, p. 26). Em outras palavras, nestas atividades pode-se saber onde a organização está investindo seus recursos de caixa obtidos junto a terceiros e as suas operações.

Em relação ao fluxo das atividades de investimento o item 16 do Pronunciamento Técnico CPC 03 (R2) define que a separação dos fluxos de caixa das atividades de investimento é de suma importância em função de os fluxos de caixa representarem a extensão em que os dispêndios de recursos são feitos pela empresa com o intuito de gerar lucros e fluxos de caixa no futuro. O item 16 ainda ressalta que somente desembolsos que resultam em ativo e que é válido nas demonstrações contábeis são passíveis de serem classificados com atividades de investimento, como por exemplo:

- Pagamento em caixa para obtenção de ativo imobilizado, intangível ou outros ativos de longo prazo;
- Pagamento em caixa para obtenção de instrumentos patrimoniais ou de dívida de outras empresas bem como participações societárias em joint ventures;
- Recebimento de caixa proveniente da venda de ativo imobilizado, intangível e outros ativos de longo prazo;
- Recebimentos de caixa provenientes da venda de instrumentos patrimoniais ou instrumentos de dívida de outras entidades e participações societárias em joint ventures;
- Adiantamentos em caixa e empréstimos realizado com terceiros, exceto adiantamentos e empréstimos realizados por instituições financeiras;
- Recebimento de caixa pela liquidação de adiantamentos ou amortização de empréstimos atribuído a terceiros, exceto adiantamentos e empréstimos de instituição financeira;
- Pagamento em caixa por contratos futuros, a termo, de opção e swap, com exceção diante que tais contratos sejam mantidos para negociações imediatas ou futuras, ou estes pagamentos forem classificados como atividades de financiamento; e
- Recebimento de caixa por contratos futuros, a termo, de opção e swap, com exceção diante que tais contratos sejam mantidos para negociações imediatas ou de vendas futuras, ou nos recebimentos que forem classificados como atividades de financiamento (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2010).

O fluxo das Atividades de Financiamento, por sua vez, nos fornece uma visão mais tática da empresa, responsável nas operações de empréstimo, na venda de ações, no pagamento de dividendo entre outras. Na visão de Sá (2014, p. 248) “mostra-nos como a empresa está integrando sua visão de presente com sua visão de futuro, como o operacional e o estratégico interagem, como a empresa está ajustando sua estrutura de capital para realizar seu plano estratégico.” Complementando essa ideia, Santos (2011, p. 29) aborda que este grupo contempla todas as contas de pagamentos e recebimentos relacionados às atividades de captação de recursos junto a terceiros e acionistas para o financiamento das operações e dos investimentos permanentes.” Através das atividades de financiamento, avalia-se fontes que a organização está utilizando para financiar suas operações, bem como demonstrar se ela está ou não se endividando além de sua capacidade de pagamento para tal operação.

Quando abordado o fluxo das atividades de financiamento, o Pronunciamento Técnico CPC 03 (R2) em seu item 17 elucida que é importante por ser útil na previsão de exigências futuras por parte de fornecedores de capital à entidade, como exemplificado:

- Caixa recebido pelo envio de ações ou outros instrumentos patrimoniais;
- Pagamento em caixa a investidores para adquirir ou resgatar ações;
- Caixa recebido pelo envio de debêntures, empréstimos, notas promissórias, outros títulos de dívida, hipotecas dentre outros empréstimos de curto e longo prazo;
- Amortizações de empréstimos e financiamentos; e
- Pagamento em caixa pelo arrendatário para a diminuição do passivo referente ao arrendamento mercantil financeiro.

Sá (2014, p. 248) complementa que embora o DFC seja dividido em três atividades distintas, com três visões do processo de formação de caixa em uma empresa, no caso – a visão operacional, a visão estratégica e a visão tática elas “se completam e se harmonizam” (SÁ, 2014, p.248).

2.5 MÉTODOS DE APRESENTAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA

O Demonstrativo do Fluxo de Caixa pode ser apresentado através de duas formas, sendo elas: o método direto e o método indireto. “A diferença entre eles é somente a forma de apresentação do fluxo de caixa que mede as atividades operacionais” (NASCIMENTO, 2014, p. 114). Em outras palavras, o modelo direto e o modelo indireto se diferem apenas para as Atividades Operacionais, já as Atividades de Investimento e as Atividades de Financiamento terão a mesma estrutura independentemente do método adotado. Perez Junior (2009, p. 281) distingue os métodos de elaboração do fluxo de caixa em poucas palavras, “o grupo de recebimentos e pagamentos decorrentes das Atividades Operacionais pode ser apresentado pelos Métodos Direto e Indireto.” E conclui que “o resultado final é o mesmo, porém a forma de apresentação é diferente” (PEREZ JUNIOR, 2009, p. 281).

Como já foi citado que os métodos direto e indireto se diferem apenas para as Atividades Operacionais, o item 18 do Pronunciamento Técnico CPC 03 (R2) enaltece que:

18. A entidade deve apresentar os fluxos de caixa das atividades operacionais, usando alternativamente:
- (a) o método direto, segundo o qual as principais classes de recebimentos brutos e pagamentos brutos são divulgadas; ou
 - (b) o método indireto, segundo o qual o lucro líquido ou o prejuízo é ajustado pelos efeitos de transações que não envolvem caixa, pelos efeitos de quaisquer

diferimentos ou apropriações por competência sobre recebimentos de caixa ou pagamentos em caixa operacionais passados ou futuros, e pelos efeitos de itens de receita ou despesa associados com fluxos de caixa das atividades de investimento ou de financiamento (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2010).

Não é determinado pela legislação qual o método que deverá ser publicado pelas empresas. “Entretanto, o pronunciamento do CPC estabelece que, caso a empresa opte pelo método direto deverá divulgar como informação complementar o método indireto. Consequentemente, a maioria das empresas opta pelo método indireto (PEREZ JUNIOR; BEGALLI, 2009, p. 187).” Em concordância com a ideia de serem aceitos ambos os métodos, e levando em conta que ao apresentar pelo método direto devesse ter o complemento do Lucro Líquido do período, Perez Junior aponta que segundo recomendações da FASB, as empresas devem relatar seus fluxos de caixa provenientes das atividades operacionais exibindo as principais classes de recebimentos e pagamentos operacionais – o método direto, e em adicional exibir a conciliação entre Lucro Líquido do período e o Fluxo de Caixa advindo das Atividades Operacionais – o método indireto (PEREZ JUNIOR, 2009, p. 285). Diante disso, nota-se que o modelo instituído “ainda é muito completo e atende aos mais variados tipos de negócios, desde a indústria até a prestação de serviços, independentemente do porte da empresa” (PEREZ JUNIOR, 2009, p. 285).

2.5.1 Método Direto

O modelo de fluxo de caixa pelo método direto segundo Marion “destacam-se objetivamente as entradas e saídas de dinheiro, informando-se a origem (fonte) e o uso (aplicação)” (2009, p. 120). De acordo com o Conselho Federal de Contabilidade, a Resolução CFC nº 1.255/2009 relata que o método direto é apresentado por intermédio das principais classes de recebimentos e pagamentos brutos do caixa, podendo obter essas informações através dos registros contábeis da entidade e ajustando as vendas, custos dos produtos e serviços vendidos e mais outros itens da demonstração do resultado (CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE, 2009). Nascimento complementa esse conceito ressaltando que:

No método direto, analisamos as movimentações dos fluxos de caixa a partir de seus valores brutos, que são apresentados por meio dos recebimentos e pagamentos da empresa, relacionando principalmente as seguintes operações: recebimento de clientes, lucros, dividendos recebidos, pagamentos a fornecedores e empregados, juros pagos e imposto de renda pago, além de outros recebimentos e pagamentos (2014, p. 114).

É necessário padronizar os Demonstrativos de Fluxo de Caixa, organizando seus referidos grupos de atividade (operacional, investimento e financiamento) divulgando-os em um formato padrão de apresentação, de modo que possam ser equiparados com outras empresas e também entre períodos distintos de uma mesma empresa, sendo definido pelos órgãos reguladores, um formato padronizado de apresentação do Demonstrativo do Fluxo de Caixa para atingir os devidos fins de equiparação (SANTOS, 2011). O método direto é a forma que resgata com exatidão os valores movimentados do caixa, fornecendo de forma detalhada todos os pagamentos e recebimentos que ocorreram em um determinado período de uma organização. Neste sentido, o método direto pode ser estruturado de acordo com a Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, a qual dispõe sobre as Sociedades por Ações da seguinte forma:

Quadro 3 – Estrutura da Demonstração do Fluxo de Caixa – método direto

Demonstração do Fluxo de Caixa – Método Direto
I – Fluxos das Operações
(+) Recebimento de vendas
(-) Pagamento de compras
(-) Pagamento de despesas operacionais
(=) Caixa gerado pelas operações
II – Fluxos dos Investimentos
(-) Aquisição de novos investimentos/imobilizado
(=) Caixa gerado pelos investimentos
III – Fluxos dos Financiamentos
(+) Empréstimos bancários
(-) Amortização de financiamentos
(=) Caixa gerado pelos financiamentos
Variação Total das Disponibilidades
Saldo Inicial das Disponibilidades
Saldo Final das Disponibilidades

É de se ressaltar que esse método de elaboração é muito simples de compreender, baseando-se nos saldo das movimentações (positivos ou negativos) classifica-se todas as entradas e saídas de caixa da organização, mesmo por aqueles com pouco ou nenhum treinamento em contabilidade financeira, sendo classificado pela entidade as entradas e as saídas de caixa em sua conta bancária relativo a um período como uma atividade operacional, de investimento ou financiamento demonstrando o saldo, como uma movimentação ou como uma geração de caixa (CHING; MARQUES; PRADO, 2010, p. 79).

Mantendo a mesma linha de pensamento Perez Junior (2009, p. 281) cita que no método direto “as entradas e saídas de Caixa são evidenciadas a começar das vendas – por seus valores efetivamente realizados (recebidos), em vez do lucro líquido, como no Método indireto. A partir daí, são considerados todos os recebimentos e pagamentos oriundos das operações ocorridas no período”, em outras palavras, consiste em classificar os recebimentos e pagamentos utilizando as partidas dobradas. Se tratando ainda do formato de apresentação da DFC, Santos (2011, p.33) organiza os referidos grupos de atividades pelo método direto:

Quadro 4 – DFC pelo método direto

<p>Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais: Recebimento de clientes Pagamento a fornecedores Pagamento a funcionários e encargos Pagamento de imposto de renda Juros de empréstimos pagos Pagamento de luz, aluguel e telefone Caixa líquido obtido/(aplicado) das/nas atividades operacionais</p> <p>Fluxos de Caixa das Atividades de Investimentos Compra de imobilizado Dividendos recebidos de controladas Venda de bens do imobilizado Aquisição de debêntures Caixa líquido obtido/(aplicado) das/nas atividades de investimentos</p> <p>Fluxos de Caixa das Atividades de Financiamento Compra de ações da própria companhia Empréstimos obtidos Empréstimos pagos Caixa líquido obtido/(aplicado) das/nas atividades de financiamento</p> <p>Aumento/(diminuição) do Caixa e Caixa Equivalente no Período Caixa e Caixa Equivalente no Início do Período Caixa e Caixa Equivalente no Final do Período</p>

Fonte: Adaptado de SANTOS (2011, p. 33)

É notável algumas vantagens provenientes pelo método direto, pois ele cria condições para classificar todos os recebimentos e pagamentos seguindo critérios mais técnicos e não os critérios fiscais, possibilitando que estas informações estejam disponíveis diariamente para um controle absoluto de seus fluxos. Em contrapartida esse método possui um custo adicional para se classificar os recebimentos e pagamentos, pois a empresa que optar por esse método terá que adicionalmente apresentar a conciliação entre o Lucro Líquido do período em questão e o FC proveniente das Atividades Operacionais (PEREZ JUNIOR, 2009, p. 283).

2.5.2 Método Indireto

No método indireto, em seu desenvolvimento na Demonstração do Fluxo de Caixa, “a análise das atividades de investimento e de financiamento é a mesma do método direto. A diferença aqui neste método é a análise das atividades operacionais, que devem ser verificadas baseadas no lucro líquido ajustado pelas contas de resultado” (NASCIMENTO, 2014, p. 120). Ou seja, o “método indireto começa com o lucro líquido proveniente da Demonstração de Resultados e reconcilia para o caixa líquido das operações” (CHING; MARQUES; PRADO, 2012, p. 80).

Como foi ressaltado no parágrafo anterior que a diferença entre os métodos se delimita apenas nas Atividades Operacionais, sendo no método direto a conciliação do valor bruto das contas do fluxo de caixa provenientes dos recebimentos e pagamentos e no método indireto inicia-se com o Lucro Líquido originário da DR, de acordo com a Resolução nº 1.255/2009 o fluxo de caixa líquido das atividades operacionais no método indireto é determinado se ajustando ao resultado pelas mudanças ocorridas nos estoques e nas contas operacionais a receber e também a pagar durante o período; itens que não afetam o caixa, tais como depreciação, provisões, tributos diferidos, receitas (despesas) contabilizadas pela competência, mas ainda não recebidas (pagas), ganhos e perdas de variações cambiais não realizadas, lucros de coligadas e controladas não distribuídos, participação de não controladores; e finalmente todos outros itens que cuja sua repercussão sobre o caixa sejam subsequente das atividades de Investimento ou Financiamento (CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE, 2009).

Perez Junior e Begalli (2009, p. 187) reforçam esses argumentos ressaltando que no “método indireto parte do resultado das operações sociais, isto é, o lucro líquido do período, ajustado pelas despesas e receitas que não interferem diretamente no caixa ou disponibilidades da entidade, tais como depreciações, amortizações, exaustões.” A visão de

Nascimento (2014, p.114) demonstra ser a mesma em relação ao procedimento do fluxo de caixa pelo método indireto, que para ele, vem basicamente de duas movimentações:

[...] das contas dos fluxos de caixa das atividades operacionais (estoques, contas a receber e contas a pagar) e das contas que influenciam nas atividades de investimentos e de financiamentos, partindo das disponibilidades que são geradas pelas atividades operacionais, com alguns ajustes nos itens que não geram caixa, como a depreciação e amortização, entre outras.

Sabendo-se que o fluxo de caixa realizado pelo método indireto faz uma espécie de conciliação entre o lucro/prejuízo líquido e o fluxo de caixa gerado pelas operações, ele é apresentado segundo a Lei 6.404/76 como segue:

Quadro 5 – Estrutura da Demonstração do Fluxo de Caixa – método indireto

Demonstração do Fluxo de Caixa – Método Indireto
I – Fluxo das Operações
Resultado do exercício
(+) Depreciação
(-) Aumento das duplicatas a receber
(+) Diminuição dos estoques
(-) Diminuição de fornecedores
(+) Aumento de contas a pagar e impostos a recolher
(=) Caixa gerado pelas operações
II – Fluxos de Investimento
(-) Aquisição de investimento/imobilizado
(+) Venda de investimentos/imobilizado
(=) Caixa gerado pelos investimentos
III – Fluxos dos Financiamentos
(+) Integralização de capital
(+) Empréstimos bancários
(-) Amortização de financiamentos
(-) Pagamento de dividendos
(=) Caixa gerado pelos financiamentos
Variação Total das Disponibilidades
Saldo Inicial das Disponibilidades
Saldo Final das Disponibilidades

Fonte: Lei 6.404/76

Para Marion (2009, p. 120), no método de fluxo de caixa pelo modelo indireto “as variações no caixa decorrentes da atividade operacional são identificadas pelas mudanças no capital de giro da empresa (circulantes).” Como exemplo disso julgamos que um aumento no item estoque deduz em uma redução de caixa, porque isso provocará um desembolso adicional, contudo uma diminuição no item fornecedores deduzirá também em uma diminuição de caixa, pois saiu dinheiro para o pagamento da obrigação com seus financiadores (MARION, 2009, p. 120).

Santos (2011, p. 37) em conciliação com a Lei 6.404/07 cita que a única diferença do método indireto para o direto é a apresentação das atividades operacionais, sendo os recebimentos e pagamentos apresentados individualmente no método direto, e apresentados pelo ajuste do lucro líquido (LL) ou prejuízo líquido no indireto. Conforme isso o método padrão do DFC na forma indireta em seu entendimento é demonstrado a seguir:

Quadro 6 – DFC pelo método indireto

<p>Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais: Lucro líquido do período Ajustes para reconciliar o LL com o caixa líquido obtido das atividades operacionais: Ganho de equivalência patrimonial Juros de empréstimos provisionados Despesa de depreciação Caixa líquido obtido/(obtido) das/nas atividades operacionais</p> <p>Fluxos de Caixa das Atividades de Investimentos Compra de imobilizado Dividendos recebidos de controladas Venda de bens do imobilizado Aquisição de debêntures Caixa líquido obtido/(aplicado) das/nas atividades de investimento</p> <p>Fluxos de Caixa das Atividades de Financiamento Compra de ações da própria companhia Empréstimos obtidos Empréstimos pagos Caixa líquido obtido/(aplicado) das/nas atividades de financiamento</p> <p>Aumento/diminuição do caixa equivalente ao caixa no Período Caixa e equivalentes ao caixa no Início do Período Caixa e equivalentes ao caixa no Final do Período</p>
--

Fonte: Adaptado de SANTOS (2011, p. 36)

Perez Junior (2009, p.285) cita duas vantagens da utilização do método indireto, a primeira sendo relacionada ao baixo custo da operação, bastando utilizar o BP de dois períodos, a DR e agregado a isso mais algumas informações contábeis adicionais; e a conciliação do lucro contábil com o fluxo de caixa operacional líquido. Com desvantagens desse processo Perez Junior (2009, p. 285) ressalta “o tempo necessário para se obter dados contábeis pelo regime de competência e só depois convertê-las para o regime de caixa” e apresenta também a “interferência da legislação fiscal na contabilidade. O método indireto ira eliminar somente partes destas distorções” (PEREZ JUNIOR, 2009, p. 285).

2.6 REGIME DE COMPETÊNCIA E DE CAIXA

É vital para as corretas tomadas de decisões por parte das empresas, a diferença entre regime de caixa e regime de competência. Para a contabilidade geralmente é utilizado o regime de competência, contudo as finanças utilizam o fluxo de caixa, ou seja, o regime de caixa. Como um exemplo hipotético, consideraremos que uma empresa adquira um veículo no valor de R\$ 35.000,00 reais, em um exercício qualquer, sendo o pagamento efetivado no momento da aquisição do bem. Continuadamente neste mesmo exercício, a empresa vendeu o bem a prazo, no valor de R\$ 40.000,00 reais, sendo de responsabilidade do cliente efetuar o pagamento em janeiro do período seguinte:

- Na visão contábil (regime de competência), esta operação significa um lucro de R\$ 5.000,00 reais por parte da empresa, pois as movimentações das contas são registradas assim que incorridas, independentemente se o pagamento pelo cliente tenha sido efetuado ou não.
- Na visão financeira (regime de caixa), esta operação significa um saldo negativo de R\$ 35.000,00 reais em caixa, porque as contas no regime de caixa são registradas no momento em que são efetivadas (SELEME, 2012).

No regime de caixa destacamos que suas premissas relativa a receita, é que ela será contabilizada no ato do recebimento, em outras palavras, quando entrar dinheiro em caixa; e as despesas serão contabilizadas no instante do pagamento, ou seja, quando sair dinheiro de caixa. Este regime configura uma forma mais simples de contabilidade, sendo melhor compreendida pelos empresários e aplicada geralmente em micro e pequenas empresas e em entidades sem fins lucrativos (MARION, 2009).

Sendo o regime de competência aceito e recomendado pela Teoria da Contabilidade e também pelo Imposto de Renda, evidencia o lucro ou prejuízo do período, como premissas

básicas para este regime podemos dizer que a receita será registrada no período em que foi gerada; e as despesas serão contabilizadas como tal no período em que ela foi gerada. Ambas as definições são independentemente de seu recebimento ou de seu pagamento (MARION, 2009). E o lucro, portanto, será apurado “[...] considerando-se determinado período, normalmente um ano: toda a despesa gerada no período (mesmo que ainda não tenha sido paga) será subtraída do total da receita, também gerada no mesmo período (mesmo que ainda não tenha sido recebida)” (MARION, 2009, p. 86).

De uma forma mais sintética, podemos definir que o regime de competência nada mais é que o registro do fato contábil de todas as receitas e despesas dentro do período que ocorreu o fato gerador, independentemente de desembolso e se as vendas foram à vista ou a prazo (CRUZ; ANDRICH, 2013). Já no “regime de caixa, por sua vez, é considerado apenas o que foi efetivamente pago ou recebido no período” (CRUZ; ANDRICH, 2013, p. 27). Seleme definindo ambos os regimes cita Hoji quando este diz que “o regime de competência reconhece as receitas no momento da venda e as despesas quando esta é incorrida; o regime de caixa, por sua vez, reconhece as receitas e as despesas apenas quando ocorrem entradas e saídas efetivas de caixa” (HOJI, 2010 apud SELEME, 2012, p. 58).

2.7 ADMINISTRAÇÃO DE CAPITAL DE GIRO

A decisão de abrir uma empresa é algo com vários fatores que devem ser estudados antecipadamente, no caso financeiro é necessário analisar se há ou não o dinheiro suficiente para o empreendimento, seja ele de capital próprio ou de terceiros. Esse desembolso para a abertura é chamado de capital inicial e tem a finalidade de suprir todos os gastos iniciais da empresa, bem como a fabricação do produtos que virão a ser comercializados ou a prestação de um referido serviço específico. Somente no momentos que o empreendimento estiver completamente estruturado que ele poderá vender ou comercializar e, sendo assim, começar a receber a receita advinda de tal produto ou serviço, sendo recebimento à vista ou parcelado. Esse processo de compra e venda, ou seja, pagamentos e recebimentos iniciado pela empresa denomina-se capital de giro (CHIAVENATO, 2014).

Devido a essa importância no meio empresarial, a administração de Capital de Giro (CG) consiste na atividade mais conhecida dentro da Gestão Financeira. “Na realidade, o dia a dia do administrador de recursos financeiros é quase totalmente tomado pela administração dos ativos correntes. O planejamento e a operação das entradas e saídas do caixa constituem, talvez, a parte mais representativa do trabalho da GF” (CHIAVENATO, 2014, p. 57). Em

definição é o valor líquido dos ativos de uma organização, sendo este considerado o recurso básico para a criação e a operação das mesmas. Porém, este capital investido não advém somente do capital investido pelos acionistas, capital próprio, mas também conta muitas vezes com a injeção de capital de terceiros. Assim, o capital, quanto a sua propriedade, existem dois tipos distintos: o capital próprio e o capital de terceiros (CHIAVENATO, 2014).

O capital próprio segundo Chiavenato (2014, p. 58) é “composto pelos itens do não exigível, isto é, o capital pertencente aos proprietários ou acionistas da empresa. Já o capital de terceiros “corresponde as exigibilidades da empresa, como empréstimos, debêntures e ações preferenciais. É também denominado capital externo, pois não é propriedade da empresa” (CHIAVENATO, 2014, p. 58).

Sendo que o Capital de Giro são os recursos que a empresa necessita para ser operacionalizada, Ching; Marques e Prado (2010) mencionam que para a realização dos negócios, a entidade necessita comprar tanto mercadoria quanto materiais, necessita vender a vista ou a prazo, e receber o dinheiro originário dessas vendas. Porém, neste meio tempo, a empresa terá de cumprir com suas obrigações, no caso, pagar funcionários, aluguel, fornecedores, contas como água, luz, telefone, internet entre outras contas do estabelecimento (CHING; MARQUES; PRADO, 2010, p. 175). O capital de giro, por sua vez, funciona no curto prazo, sendo este um período igual ou inferior a um ano constituindo um exercício social. Com a exceção dos indicadores financeiros mensais, quase todos os outros são calculados por consequência do exercício fiscal (NASCIMENTO, 2014). Já Luz cita Hoji quando este diz que o capital de giro é reconhecido como um capital circulante, que corresponde a recursos aplicados em ativos circulantes, onde estes, se transformam de forma constante dentro do ciclo operacional (HOJI, 2012, p. 107 apud LUZ, 2014, p. 88).

A administração de CG relaciona os ativos e passivos circulantes da empresa. Chiavenato (2014, p.63) coloca como exemplo uma empresa industrial onde seus ativos circulantes representam basicamente a metade de seu ativo total (AT), e se tratando de seus passivos circulantes significam um terço do faturamento, concluindo assim, que por esta razão “a gestão do capital de giro é uma das áreas mais importantes e conhecidas da GF” (CHIAVENATO, 2014, p. 63).

Conforme Nascimento (2014, p. 3), em sua melhor definição, o capital de giro:

[...] nada mais é que todos os recursos de que uma empresa precisa para funcionar, ou seja, para que se mantenha aberta, cumprindo todas as suas obrigações com fornecedores, funcionários e fisco. O capital de giro é todo o dinheiro que a empresa precisa pagar antes de receber suas vendas, ou seja, são todos os pagamentos que ela terá de realizar para manter-se em

funcionamento até que receba todo o dinheiro das vendas que efetuou, sejam recebimentos à vista ou parcelados.

Como preceito básico da administração de capital de giro, citamos o controle de cada um dos ativos circulantes e passivos circulantes de uma empresa com o fim de garantir um nível aceitável e positivo de capital circulante líquido, em outras palavras consiste em minimizar o tempo entre o dispêndio com as compras de materiais e produtos e o recebimento das vendas (NASCIMENTO, 2014). Reforçando essa premissa Perez Junior e Begalli (2009, p. 270) mencionam que o “objetivo da administração do capital de giro é gerir adequadamente as contas de ativo e passivo circulante, a fim de alcançar equilíbrio entre lucratividade e risco. A combinação de diversos indicadores é utilizada para gerar informações que possibilitam atingir esse objetivo.”

O Capital de Giro impacta diretamente no sucesso de uma empresa, Ching; Marques e Prado (2010, p.181) relatam que no ramo de serviços e no comercial uma grande parte do capital está igualado em ativos circulantes. E complementam que tratando-se da importância do capital de giro “é especialmente verdadeira nas empresas de menor porte que, com frequência, minimizam seu investimento em imobilizado alugando ou fazendo *leasing*. Contudo, tais empresas não podem evitar investir nos estoques, no caixa e as contas a receber” (CHING; MARQUES; PRADO, 2010, p. 181).

2.7.1 Necessidade de Capital de Giro

A Necessidade de Capital de Giro (NCG) consiste em um valor mínimo que a entidade precisa ter em quantia (dinheiro) em caixa a fim de garantir que não haja falta de recursos para pagar seus colaboradores e fornecedores. Ela é determinada pelo nível das atividades operacionais da empresa e por seus prazos médios, como o de estocagem, de recebimento de duplicatas e de pagamento junto a fornecedores juntamente com os demais passivos operacionais. Entende-se então que a Necessidade de Capital de Giro será a diferença entre os investimentos efetuados pela empresa em ativos circulantes operacionais e as fontes também operacionais utilizadas para supri-las (LUZ, 2014).

É fato que toda a entidade necessita aplicar algum capital para realizar suas atividades, e que além do capital próprio, elas contam com financiamentos de diversas origens – como os fornecedores, e concede financiamentos com diversas finalidades – como as duplicatas a receber, sendo que o total de capital suficiente para que a empresa gire suas atividades é chamada de Necessidade de Capital de Giro (BLATT, 2001, p. 116).

A dinâmica do CG se baseia em curto prazo da entidade, ou seja, nas contas de ativo circulante e passivo circulante inseridas no Balanço Patrimonial, sendo este, a representação estruturada do patrimônio de uma empresa assim composto segundo artigo 178 da Lei 11.678 de 2007.

Quadro 7 – Estrutura do Balanço Patrimonial

ESTRUTURA DO BALANÇO PATRIMONIAL	
ATIVO	PASSIVO
Circulante	Circulante
Não Circulante	Não Circulante
<i>Realizável a Longo Prazo</i>	<i>Exigível a Longo Prazo</i>
<i>Investimentos</i>	
<i>Imobilizado</i>	PATRIMÔNIO LÍQUIDO
<i>Intangível</i>	<i>Capital Social</i>
	<i>Reserva de Capital</i>
	<i>Ajuste de Avaliação Patrimonial</i>
	<i>Reserva de Lucros</i>
	<i>Ações em Tesouraria</i>
	<i>Lucros ou Prejuízos Acumulados</i>

Fonte: Lei 11.638/07

Porém, para o cálculo da necessidade de capital de giro (NCG) é necessário que em ambas as contas seja feita uma separação, dividindo-as em dois subgrupos: o ativo circulante é subdividido em ativo circulante operacional (ACO) e ativo circulante financeiro (ACF), ocorrendo o mesmo com o passivo circulante, sendo este, subdividido em passivo circulante operacional (PCO) e passivo circulante financeiro (PCF). (NASCIMENTO, 2014).

No ativo circulante operacional se encontra as contas de rápida movimentação, as quais retratam as operações diárias da entidade. No ativo circulante financeiro ficam as consideradas contas de liquidez imediata, ou seja, que são rapidamente convertidas em dinheiro. Já nas obrigações, o passivo circulante operacional consiste nas contas diretamente ligadas com as atividades da empresa, e o passivo circulante financeiro aparecem os pagamentos de curto prazo como por exemplo os empréstimos e financiamentos a curto prazo e também as duplicatas descontadas (NASCIMENTO, 2014). É possível visualizar esta

subdivisão no ativo e passivo circulante na estrutura do Balanço Patrimonial conforme o quadro 8 a seguir:

Quadro 8 – Subgrupos do Balanço Patrimonial

BALANÇO PATRIMONIAL	
Ativo Circulante Financeiro (ACF)	Passivo Circulante Financeiro (PCF)
<i>Caixa</i> <i>Bancos</i> <i>Aplicações Financeiras de curto prazo</i>	<i>Duplicatas descontadas</i> <i>Empréstimos de curto prazo</i> <i>Financiamentos de curto prazo</i>
Ativo Circulante Operacional (ACO)	Passivo Circulante Operacional (PCO)
<i>Clientes – Duplicatas a receber</i> <i>Estoques</i>	<i>Fornecedores</i> <i>Salários a pagar</i> <i>Impostos a pagar</i>
Ativo não Circulante (ANC)	Passivo não Circulante (PNC)
<i>Realizável a longo prazo</i> <i>Investimentos</i> <i>Imobilizado</i> <i>Intangível</i>	<i>Exigível a longo prazo</i>
	PATRIMÔNIO LÍQUIDO
	<i>Capital social</i> <i>Lucros ou prejuízos acumulados</i>

Fonte: Dados primários, 2016.

Sendo assim reclassificado as contas de ativo circulante e passivo circulante do Balanço Patrimonial nos permite a compreensão e o cálculo de indicadores de suma importância para uma boa gestão financeira de uma empresa: “a necessidade de capital de giro (NCG), o capital de giro (CDG) e o saldo de tesouraria (ST)” (NASCIMENTO, 2014, p. 58). Diante dos conceitos abordados definimos para a Necessidade de Capital de Giro a seguinte fórmula:

$$\text{NCG} = \text{Ativo Circulante Operacional} - \text{Passivo Circulante Operacional}$$

As empresas estão em constantes oscilações, desta maneira, a NCG também estará em constante mudança. A medida que as contas do ativo circulante operacional aumentam a NCG também irá aumentar, da mesma forma que no momento em que diminuir as contas do passivo circulante operacional. O inverso também acontece, a NCG irá diminuir nos momentos em que o ativo circulante operacional diminuir, ou que o passivo circulante

operacional aumentar. Desta maneira a Necessidade de Capital de Giro pode ser positiva quanto negativa. Entende-se por NCG positiva que a empresa cria um certo fluxo de saídas mais rápido que o fluxo das entradas, gerando uma necessidade de investimento. Uma NCG negativa demonstra que a empresa não necessita buscar mais recursos para seu giro sobrando assim, dinheiro para ser aplicado em outra área ou até mesmo financiar outras contas do ativo. Existe a possibilidade de uma NCG nula, onde o ACO é igual ao PCO demonstrando que a entidade consegue se financiar e que não tem nenhuma necessidade de capital, sendo esta uma situação muito inusitada de acontecer (NASCIMENTO, 2014).

2.8 EFEITO TESOURA

Estatísticas demonstram que é muito elevado o número de empresas que não sobrevivem aos dois primeiros anos de vida. “Duas são as explicações para este fenômeno: o custo do aprendizado do empresário, que pode ser muito alto e insuportável para a frágil estrutura da empresa incipiente, e o chamado efeito-tesoura” (SÁ, 2014, p. 246). Cada entidade tem seu ciclo operacional distinto devido as características adotadas em função de sua atividade operacional, sendo priorizando sua expansão e crescimento no mercado. Algumas empresas são mais, outras menos dependentes dos recursos financeiros para que se consiga operar seu ciclo de atividades. O Efeito Tesoura (ET) advém da necessidade de capital de giro que a empresa necessita para operar seu ciclo financeiro, sendo que se a necessidade for grande, poderá comprometer o crescimento da mesma prejudicando seu saldo em tesouraria (PEREZ JUNIOR; BEGALLI, 2009). E, por sua vez, pode ser obtido da diferença entre o ativo circulante financeiro (ACF) e o passivo circulante financeiro (PCF) de curto prazo, indicando assim folga ou um aperto da tesouraria da empresa (BLATT, 2001). Conforme a fórmula a seguir:

$$\text{ET} = \text{Ativo Circulante Financeiro} - \text{Passivo Circulante Financeiro}$$

Como definição Perez Junior e Begalli citam que o efeito tesoura é caracterizado “pelo fato de a empresa ter uma tendência ao comprometimento de suas disponibilidades financeiras em razão da contração de empréstimos de curto prazo para financiar seu ciclo operacional, em decorrência de seu crescimento ou expansão” (PEREZ JUNIOR; BEGALLI, 2009, p. 273). E para Sá existe a ocorrência do efeito tesoura “quando o aumento da necessidade de capital de giro (Geração Operacional de Caixa negativa) é maior do que a Geração Interna de Caixa.

Além disso, é necessário que a Geração não Operacional de Caixa seja muito pequena ou nula” (SÁ, 2014, p. 247). A tabela 1 a seguir é um exemplo hipotético que representa o fluxo de caixa de uma empresa submetida ao efeito-tesoura:

Tabela 1 – Empresa submetida ao efeito-tesoura

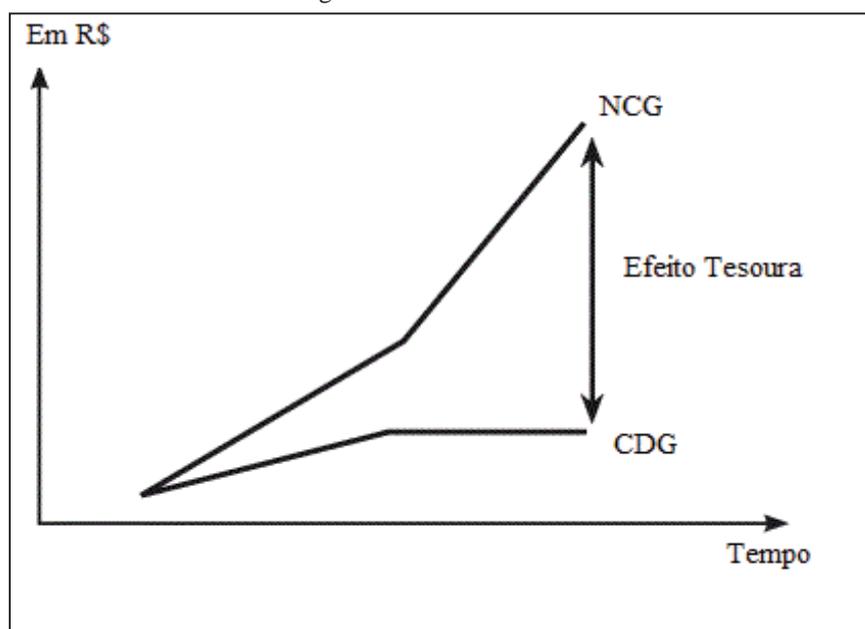
SALDO INICIAL	5.000,00
GERAÇÃO INTERNA DE CAIXA	11.500,00
Fluxo de caixa da atividade principal	11.500,00
<i>Lucro Líquido</i>	8.000,00
<i>Depreciação</i>	3.000,00
<i>Provisão de férias e 13º</i>	1.500,00
<i>Juros provisionados s/ financiamentos</i>	2.000,00
<i>Lucro de equivalência patrimonial</i>	(3.000,00)
GERAÇÃO OPERACIONAL DE CAIXA	(17.500,00)
Variação do Ativo Cíclico	(30.000,00)
<i>Contas a receber</i>	(10.000,00)
<i>Estoques</i>	(20.000,00)
Variação do Passivo Cíclico	12.500,00
<i>Fornecedores</i>	10.000,00
<i>Salários, encargos e benefícios</i>	500,00
<i>Outros exigíveis</i>	2.000,00
GERAÇÃO NÃO OPERACIONAL DE CAIXA	3.000,00
Fluxo das atividades de financiamento	33.000,00
<i>Empréstimos bancários</i>	3.000,00
<i>Financiamentos</i>	20.000,00
<i>Capital Social</i>	10.000,00
Fluxo das atividades de investimento	(30.000,00)
<i>Investimentos</i>	0
<i>Imobilizado</i>	(30.000,00)
SALDO FINAL	2.000,00

Fonte: Adaptado de Sá (2014, p. 247)

Este fenômeno é comparativamente comum de se observar em empresas que estejam iniciando suas operações e ciclos, isso tende a ser mais acentuado quanto menor for sua rentabilidade e mais longo for o seu ciclo financeiro (SÁ, 2014). “O efeito-tesoura faz com que quanto maior for o faturamento, maior seja o déficit de caixa da empresa em consequência do aumento da necessidade de capital de giro” (SÁ, 2014, p. 247).

Este efeito, em outras palavras representa o aumento da NCG em relação ao seu capital de giro líquido, pois quando uma empresa aumenta seu nível em operações e de vendas, não conseguindo recursos que possam financiar seu aumento de NCG e proporcionalmente não aumentando seu capital de giro, ocorre de forma clara o efeito tesoura, ocasionando um crescimento negativo da empresa (NASCIMENTO, 2010). A figura 1 a seguir demonstra a distinção entre o capital de giro e a necessidade de capital de giro:

Figura 1 – Gráfico efeito-tesoura



Fonte: Adaptado de Nascimento (2014, p. 68)

Na figura 1, observamos o comportamento das curvas representativas da Necessidade de Capital de Giro (NCG) e do Capital de Giro (CDG), sendo notável a elevação da NCG em comparação a CDG relatando um crescimento negativo da empresa, ocasionando no decorrer dos períodos o efeito tesoura (NASCIMENTO, 2010). O intervalo entre as curvas representativas da NCG e da CDG apresenta-se cada vez maior, assumindo o formato de uma tesoura aberta, ou seja, a distância entre estes dois indicadores, que corresponde da diferença entre o passivo circulante financeiro e o ativo circulante financeiro (SILVA, 2001). Em outras palavras, apesar de a empresa apresentar um resultado positivo, seu ganho obtido não é suficiente para financiar a correta administração de seu ciclo financeiro. “O efeito tesoura acontecerá quando a linha do gráfico do CDG e da NCG formarem uma espécie de ângulo bem parecido com as lâminas de uma tesoura. Isso ocorre, principalmente, em virtude do aumento da diferença entre o CDG e a NCG” (NASCIMENTO, 2010, p. 68).

2.9 ADMINISTRAÇÃO DE DISPONIBILIDADES

Existem diversas situações no cotidiano, tanto pessoal quanto empresarial, em que uma boa oportunidade se depara em nossa frente, e devido a estar temporariamente com falta de caixa, esta oportunidade torna-se apenas um sonho distante. Porém, em sua grande parte, esta falta de caixa não é apenas temporária, mas sim, constante. O dinheiro sai rapidamente de nossa posse, muitas vezes sem um investimento visível daquele capital. Percebe-se que a empresa apesar de estar dando lucro, não tem sobras de dinheiro em caixa (CHING; MARQUES; PRADO, 2010). Para Quintana e Saurin (2008, p. 58) “a administração das disponibilidades é um importante elemento para que o administrador financeiro analise até que ponto a falta de liquidez possa vir a provocar perdas para a empresa, pois está inserido na administração do disponível.”

As disponibilidades compreende a quantia mantida em caixa, juntamente com os saldos bancários e as aplicações de liquidez imediata, sendo que estas, mantidas a níveis baixos comprometerão a capacidade de solvência da entidade, e em níveis muito elevados prejudica a rentabilidade das empresas. Desta maneira, a administração das disponibilidades em uma empresa, busca um equilíbrio de ambos os fatores (BRAGA, 1995).

As contas das Disponibilidades são as primeiras no Ativo, pois de acordo com a Lei das Sociedades por Ações, as contas serão dispostas em ordem decrescente de grau de liquidez. O Disponível ou Disponibilidades também são denominados como Caixa e Equivalente de Caixa, englobando assim além das disponibilidades propriamente ditas, todos os valores que possam ser convertidos em moeda em curto prazo (SÁ, 2014). Em concordância com estas definições, e no intuito de reforçar as seguintes afirmações o Pronunciamento Técnico CPC 03(R2), em seu item 7 descreve em relação aos Equivalentes de Caixa que:

7. Os equivalentes de caixa são mantidos com a finalidade de atender a compromissos de caixa de curto prazo e, não, para investimento ou outros propósitos. Para que um investimento seja qualificado como equivalente de caixa, ele precisa ter conversibilidade imediata em montante conhecido de caixa e estar sujeito a um insignificante risco de mudança de valor. Portanto, um investimento normalmente qualifica-se como equivalente de caixa somente quando tem vencimento de curto prazo, por exemplo, três meses ou menos, a contar da data da aquisição. Os investimentos em instrumentos patrimoniais (de patrimônio líquido) não estão contemplados no conceito de equivalentes de caixa, a menos que eles sejam, substancialmente, equivalentes de caixa, como, por exemplo, no caso de ações preferenciais resgatáveis que tenham prazo definido de resgate e cujo prazo atenda à definição de curto prazo (COMITÊ PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2010).

Complementarmente a isso, o Pronunciamento Técnico CPC 03(R2), relata em seus itens 45, 46 e 47 os componentes de Caixa e Equivalentes de Caixa:

45. A entidade deve divulgar os componentes de caixa e equivalentes de caixa e deve apresentar uma conciliação dos montantes em sua demonstração dos fluxos de caixa com os respectivos itens apresentados no balanço patrimonial.

46. Em função da variedade de práticas de gestão de caixa e de produtos bancários ao redor do mundo, e com vistas a atentar para o Pronunciamento Técnico CPC 26 – Apresentação das Demonstrações Contábeis, a entidade deve divulgar a política que adota na determinação da composição do caixa e equivalentes de caixa.

47. O efeito de qualquer mudança na política para determinar os componentes de caixa e equivalentes de caixa, como, por exemplo, a mudança na classificação dos instrumentos financeiros previamente considerados como parte da carteira de investimentos da entidade, deve ser apresentado de acordo com o Pronunciamento Técnico CPC 23 – Políticas Contábeis, Mudança de Estimativa e Retificação de Erro (COMITÊ PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2010).

O disponível trata-se da conta do ativo onde são contabilizados e registrados os recursos dos quais a empresa pode dispor a qualquer instante. São recursos que já são moeda ou que prontamente possam ser convertidos em moeda. Segundo Sá (2014), o disponível podemos dividi-lo em subcontas, as quais são:

- O caixa é onde são registrados todo o dinheiro, em moeda, de uma empresa. Por questões de segurança, muitas empresas não dispõem do dinheiro em papel moeda em grandes quantidades em mãos.
- Os bancos constituem onde são registrados os saldos disponíveis de contas correntes com livre movimentação, podendo ser sacado o valor total ou também sacado em partes distintas em qualquer instante.
- Os valores em trânsito são decorrentes de remessas para filiais, depósitos ou semelhantes, por meio de cheques, os quais tenham sido recebidos e que sejam pagáveis imediatamente, porém que ainda não tenham sido depositados, configurando os cheques como cheques pré-datados, os quais apesar de não existirem legalmente, caracterizam-se uma venda a prazo com uma espécie de espírito econômico.
- As aplicações de liquidez imediata é a conta onde são registrados os saldos que são de curtíssimos prazos, os quais são prontamente conversíveis em dinheiro e que estão sujeitos a insignificantes riscos de mudança em seus valores (SÁ, 2014, p. 19).

É constatado desta maneira a importância de uma boa gestão das disponibilidades da empresa, e principalmente de caixa, controlados e auxiliados pela correta utilização do fluxo de caixa, podendo assim conhecer antecipadamente sobras e faltas de caixas se tratando de perspectivas futuras (QUINTANA; SAURIN, 2008).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Os Procedimentos Metodológicos possuem como propósito a apresentação da pesquisa a ser utilizada, bem como ressaltar os métodos utilizados, assim como os tipos de pesquisa e as técnicas adotadas para o presente estudo. É destaque neste presente capítulo os métodos escolhidos para o delineamento da pesquisa, as variáveis contidas no estudo, a população e amostra, as maneiras e procedimentos para a coleta dos dados. Por fim, conclui-se com a análise e interpretação dos dados obtidos. A partir de então, o foco da presente pesquisa visa alcançar os objetivos apoiada em métodos e técnicas de pesquisa e baseando-se em autores consagrados, os quais orientam a escolha mais adequada para a execução, para a interpretação e para a análise das informações.

O método é o ordenamento das atividades que deve-se impor aos distintos processos necessários para atingir um objetivo (conhecimentos válidos e verdadeiros) seguindo um caminho na busca e obtenção do resultado desejado, já na ciência, o método é entendido por um conjunto de diversos processos empregados em uma investigação e também na demonstração da verdade (CERVO; BERVIAN, 2002).

3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

Classificar as pesquisas torna-se uma atividade de suma importância, possibilitando assim reconhecer semelhanças e distinções dentre as diversas modalidades de pesquisa. Assim, o pesquisador passa a dispor de variados elementos para determinar acerca de sua aplicabilidade na resolução dos problemas propostos para a investigação (GIL, 2012).

O delineamento de pesquisa para Köche (2007) pode ser entendido como um processo de investigação e de interesse na relação existente entre aspectos que envolvem tantos os fatos, como também as situações, os fenômenos, os acontecimentos, entre outros.

A pesquisa tem por finalidade analisar os objetivos de forma exploratória e descritiva, quanto à abordagem dos dados, a pesquisa será mista, envolvendo as etapas quantitativa e qualitativa. E quanto ao procedimento técnico, trata-se de um estudo de caso sobre o modelo da ferramenta de gestão fluxo de caixa mais adequada para salões de beleza. O tema escolhido para o referido estudo foca em um modelo flexível do instrumento fluxo de caixa capaz de proporcionar benefícios econômico e financeiro, bem como o controle das entradas e saídas de caixa das empresas.

Uma das coletas de dados será exploratória e qualitativa. Em relação à pesquisa exploratória, segundo Cervo e Bervian (2002) é designada como uma pesquisa quase científica, e é normalmente o passo inicial em um processo de pesquisa devido experiência e pela formulação de hipóteses significativas, ideal quando há pouco conhecimento sobre o tema abordado, requerendo do pesquisador um planejamento bastante flexível, possibilitando os mais diversos aspectos de uma situação os de um problema. Ainda na visão de Cervo e Bervian (2002, p. 69) “tais estudos têm por objetivo familiarizar-se com o fenômeno ou obter nova percepção do mesmo e descobrir novas ideias.”

Dentre todos os tipos de pesquisa, as exploratórias apresentam uma menor rigidez no planejamento, envolvendo normalmente o levantamento bibliográfico e o documental, entrevistas as quais não são padronizadas e também estudos de caso. “As pesquisas exploratórias têm como principal finalidade desenvolver, esclarecer e modificar conceitos e ideias, tendo em vista a formulação de problemas mais precisos ou hipóteses pesquisáveis para estudos posteriores” (GIL, 2008, p. 27), em outras palavras, pesquisas exploratórias são desenvolvidas com o intuito de proporcionar um panorama geral, de tipo aproximativo, acerca de determinado assunto.

A pesquisa caracteriza-se como qualitativa por descrever com complexidade o determinado problema. Ela é apropriada para a avaliação normativa, para a melhor efetividade de um plano ou programa (ROESCH, 2013). Indicada para selecionar as metas e constituir uma intervenção neste meio, porém não é adequada para avaliar os resultados dos planos. Para Diehl e Tatim (2004) a pesquisa qualitativa descreve a complexidade de um determinado problema e a interação de variáveis, com a capacidade de compreender e classificar os processos, os quais são dinâmicos, vividos em grupos sociais, é capaz de contribuir no processo de mudança de dado grupo e também de possibilitar o entendimento das particularidades do comportamento dos indivíduos em maior profundidade. Neste sentido, argumenta-se segundo Roesch (2013, p.154) “que pesquisa qualitativa e seus métodos de coleta e análise de dados são apropriados para uma fase exploratória da pesquisa.”

Outra coleta dos dados será quantitativa e descritiva, com o propósito de mensurar os indicadores levantados. A pesquisa descritiva na visão de Diehl e Tatim (2004, p.54) “tem como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então, o estabelecimento de relação entre variáveis.” Gil (2008, p.28) ressalta que são “inúmeros os estudos que podem ser classificados sob este título e uma de suas características mais significativas está na utilização de técnicas padronizadas de coleta de dados”. Esta pesquisa desenvolve-se, principalmente, tanto nas ciências humanas quanto nas

sociais, abordando dados e problemas os quais merecem ser estudados e cujo registro não consta em documentos (CERVO; BERVIAN, 2002).

As pesquisas descritivas são, assim como as exploratórias, as que habitualmente realizam os pesquisadores preocupados com a atuação prática do estudo, indo além da simples identificação da existência das relações entre variáveis, determinando a natureza desta relação. Sendo estas também “as mais solicitadas por organizações como instituições educacionais, empresas comerciais, partidos políticos etc.” (GIL, 2008, p.28).

Quanto a organização quantitativa deve ser, quanto possível, explanado com medidas numéricas, neste sentido o “pesquisador deve ser paciente e não ter pressa, pois as descobertas significativas resultam de procedimentos cuidadosos e não apressados. Não deve fazer juízo de valor, mas deixar que os dados e a lógica levem à solução real, verdadeira.” (MARCONI; LAKATOS, 2010b, p. 4). Se a finalidade do projeto de pesquisa implica medir relações entre variáveis, associação ou causa-efeito, ou avaliar resultados de algum sistema, “[...] recomenda-se utilizar preferentemente o enfoque da pesquisa quantitativa e utilizar a melhor estratégia de controlar o delineamento da pesquisa para garantir uma boa interpretação dos resultados” (ROESCH, 2013, p. 130).

Quanto ao procedimento técnico, utiliza-se o estudo de caso, onde por objetivo, é o de analisar o ambiente das empresas referentes ao ramo da beleza a fim de encontrar justificativas para o tema de estudo em questão. “O estudo de caso pode ser único ou múltiplo e a unidade de análise pode ser um ou mais indivíduos, grupos, organizações, eventos, países, ou regiões” (ROESCH, 2013, p. 200-201). Para Diehl e Tatim, no processo de investigação, o estudo de caso “pode ser definido como um conjunto de dados que descrevem uma fase ou a totalidade do processo social de uma unidade, em suas diversas relações internas e em suas fixações culturais” (DIEHL; TATIM, 2004, p. 61).

3.2 VARIÁVEIS DE ESTUDO

As variáveis de estudo são compreendidas como as variantes que serão submetidas como um ponto de referência para o devido estudo. Estas podem ser classificadas como uma medida contendo e apresentando valores, aspectos ou fatores. São especificadas sob duas dimensões distintas, uma descrição constitutiva, a qual é o conceito propriamente dito e uma descrição operacional, a qual possibilitará indicar a forma de como será obtida tal informação (MARCONI; LAKATOS, 2010b). Na visão de Köche as variáveis são definidas como “aspectos, propriedades, características individuais ou fatores, mensuráveis ou potencialmente

mensuráveis, através dos diferentes valores que assumem, discerníveis em um objeto de estudo, para testar a relação enunciada em uma proposição” (KÖCHE, 2007, p. 112).

Conforme conceituação, as variáveis relevantes que foram consideradas para alcançar os objetivos da devida pesquisa são as seguintes:

a) Gestão Financeira: A Gestão Financeira pode ser definida como a área ou setor da administração responsável por cuidar dos recursos financeiros de uma empresa, mantendo um relacionamento íntimo como todas as demais áreas. Onde muitas das decisões são definidas de forma conjunta com outras áreas a partir das respectivas necessidades dos recursos financeiros apresentadas por elas (CHIAVENATO, 2014, p. 12).

b) Fluxo de Caixa: Podemos definir como fluxo de caixa, a o respectivo método de captura e de registro de todos os fatos contábeis que provoquem de alguma forma alterações no saldo de caixa e na sua apresentação em relatórios estruturados conforme lei, de forma a permitir a compreensão e a análise dos fatos em determinado período (SÁ, 2014, p. 11).

Para devidos fins de estudo e para a coleta das informações em relação a visão e a percepção dos proprietários dos salões de beleza sobre a Gestão Financeira e sobre a importância do Fluxo de Caixa, se fez necessário a utilização de formulário aplicado ao gestores responsáveis, sendo esta, uma técnica de observação controlada e que permite a assistência direta do investigador (CERVO; BERVIAN, 2002, p. 49).

3.3 POPULAÇÃO E AMOSTRA

A pesquisa será realizada em salões de beleza situados no município de Soledade, Rio Grande do Sul, os quais deverão estar localizados em salas comerciais com alvará de funcionamento junto a Prefeitura Municipal. Será realizado uma pesquisa com estes salões afim de descobrir qual a forma de controle financeiro utilizada, e se elaboram a Demonstração do Fluxo de Caixa para as tomadas de decisões financeiras, e do conhecimento dos mesmos perante o assunto. O total de estabelecimentos pesquisados será de 15 (quinze) salões de beleza localizados em salas comerciais e com alvará, escolhidos de forma não probabilística, ou seja, intencionalmente. Esta amostra corresponde a 25% de uma população total de 60 (sessenta) salões credenciados junto a Prefeitura Municipal.

Segundo Diehl e Tatim, população ou universo de pesquisa é um conjunto de elementos, os quais são passíveis de serem mensurados de acordo com as variáveis que se pretende levantar. E amostra é uma parcela ou porção desta população devidamente selecionada (DIEHL; TATIM, 2004).

Tendo em vista os objetivos apresentados na pesquisa, o tipo de amostra a ser utilizada será a amostragem não probabilística, ou seja, por conveniência devido a acessibilidade. Neste tipo de amostragem “não são utilizadas as formas aleatórias de seleção, podendo esta ser feita de forma intencional, com o pesquisador se dirigindo a determinados elementos considerados típicos da população que deseja estudar” (DIEHL; TATIM, 2004, p. 65). Como principal característica da amostragem não probabilística, não se fazendo o uso de alguma forma aleatória de seleção, é a impossibilidade de “aplicação de fórmulas estatísticas para o cálculo, por exemplo, entre outros, de erros de amostra. Dito de outro modo, não podem ser objetos de certos tipos de tratamento estatístico” (MARCONI; LAKATOS, 2010b, p. 37-38).

3.4 PROCEDIMENTO E TÉCNICAS DE COLETA DE DADOS

A fim de se obter as informações necessárias podem ser empregados diversos instrumentos de coleta de dados. Estas formas devem ser relacionadas, escolhidas e aplicadas pelo pesquisador conforme o contexto de sua pesquisa, tendo a ciência que todas estas formas têm qualidades e limitações próprias (DIEHL; TATIM, 2004).

Para a realização da coleta são utilizadas técnicas de interrogação, as quais se distinguem por determinados processos e características, e como principais meios, destacamos: o questionário, o formulário e a entrevista (GIL, 2012).

Para a diante pesquisa, a coleta dos dados será feita através de formulário, pois as informações devem ser obtidas diretamente com o entrevistado, com a contínua orientação do pesquisador. Para Diehl e Tatim (2004), o formulário é um instrumento essencial para uma investigação de cunho social, sendo este preenchido pelo próprio investigador, à medida que se recebem as respostas, ou pelo próprio pesquisado, sob sua orientação. Cervo e Bervian conceituam formulário como “uma lista informal, catálogo ou inventario, destinado à coleta de dados resultantes quer de observações, quer de interrogações, cujo preenchimento é feito pelo próprio investigador” (CERVO; BERVIAN, 2002, p. 49). Se referindo das vantagens do formulário, Marconi e Lakatos (2010b) citam que pode ser utilizado em praticamente todo o segmento da população; grande contato pessoal; a obtenção de dados mais complexos e úteis; e pela “presença do pesquisador, que pode explicar os objetivos da pesquisa, orientar o preenchimento do formulário e elucidar significados de perguntas que não estejam muito claras” (MARCONI; LAKATOS, 2010b, p. 100).

Diante deste conceito, “o que caracteriza o formulário é o contato face a face entre pesquisador e informante, além do fato de o roteiro de perguntas ser preenchido pelo

entrevistador, no momento da entrevista” (DIEHL; TATIM, 2004, p. 71). Sendo este, “em virtude de suas características, constitui a técnica mais adequada para a coleta de dados em pesquisas de opinião pública e de mercado” (GIL, 2012, p. 107).

3.5 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

Segundo Marconi e Lakatos (2010a), “uma vez manipulados os dados e obtidos os resultados, o passo seguinte é a análise e interpretação dos mesmos, constituindo-se ambas no núcleo central da pesquisa” (MARCONI; LAKATOS, 2010a, pag. 151). Quanto ao processo de análise e interpretação, existe a necessidade de organizar os dados coletados para que possam ser interpretados e permitir ao pesquisador, o estabelecimento das conclusões diante do estudo. Na pesquisa de caráter, tanto qualitativo quanto quantitativo, é necessário organizar os dados obtidos, a fim de que possam ser interpretados de forma correta (DIEHL; TATIM, 2004). No estudo qualitativo, diante dos dados obtidos em forma de texto, a técnica de análise e interpretação será através da análise de conteúdo, a qual segundo Diehl e Tatim (2004, p. 82), “conta com a frequência dos fenômenos e procura identificar relações entre eles com interpretação dos dados se valendo de modelos conceituais definidos a priori”. Enquanto a pesquisa quantitativa, os dados coletados serão submetidos a análise estatística, onde, geralmente, “as medidas para cada entrevistado são codificadas e, em seguida, manipuladas de várias maneiras” (DIEHL; TATIM, 2004, p. 83).

Na visão de Marconi e Lakatos (2010a), a representação dos dados obtidos podem ser apresentados através de tabelas, quadros ou gráficos, os quais auxiliam e facilitam a compreensão e interpretação do leitor em relação a massa de dados.

Para a análise e interpretação dos dados, serão utilizadas as variáveis que nortearão o presente estudo, as quais darão suporte para as análises e diagnóstico, bem como aos objetivos que a presente pesquisa propõe. Para que desta maneira, possa-se sugerir modelos de controle que satisfaçam as necessidades dos entrevistados, visando uma real aplicação dos mesmos.

4 APRESENTAÇÃO E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

Neste capítulo será apresentado os resultados dos formulários aplicados junto aos salões de beleza, suas respectivas análises, bem como as sugestões e recomendações de modelos de controle financeiro. As respostas foram tabuladas e analisadas, sendo representadas através de gráficos para uma melhor compreensão.

4.1 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

No primeiro momento serão expostas as variáveis socioeconômicas e após, serão apresentadas as informações referentes as variáveis financeiras e suas respectivas análises. Os levantamentos dos dados obtidos foram feitos por meio da aplicação de um formulário, o qual é composto por 24 (vinte e quatro) questões, sendo 23 (vinte e três) questões fechadas de múltipla escolha e 1 (uma) questão aberta para que o entrevistado pudesse descrever a sua opinião e conhecimento com relação a importância do controle financeiro, no caso mais específico o fluxo de caixa para a empresa.

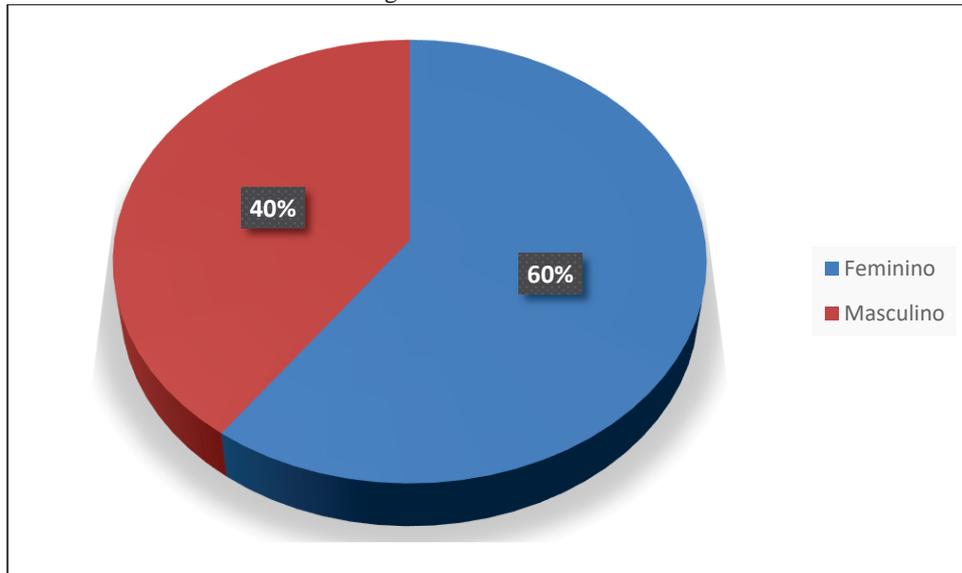
A aplicação do formulário possibilitou a coleta dos dados e informações relevantes para a tabulação e à interpretação dos mesmos, na qual através de gráficos verifica-se o resultado obtido. A amostra contou com a aplicação de 15 questionários para as gestores dos salões de beleza da cidade de Soledade – RS, distribuídos entre bairros e centro.

4.1.1 Variáveis Socioeconômicas

As variáveis socioeconômicas dos salões de beleza do município de Soledade – RS, foram efetuadas em relação ao sexo, idade, estado civil, quantidade de filhos, em relação a moradia dos entrevistados, escolaridade, principal motivo que levou a escolher este ramo de trabalho, se frequenta cursos e workshops em relação a novas tendências e novidades do ramo da beleza, anos de atuação no mercado e o número de colaboradores.

Do universo pesquisado, 60% são pessoas do sexo feminino e 40% são do sexo masculino. O que se pode observar neste gráfico é que de certa forma, os salões de beleza de Soledade são, em sua maioria, geridos por pessoas do sexo feminino.

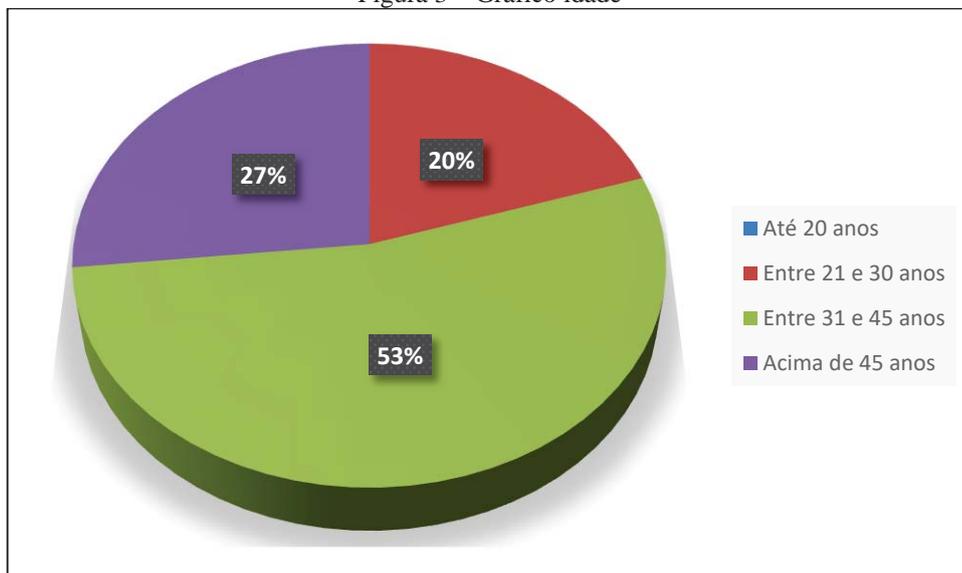
Figura 2 – Gráfico sexo



Fonte: Elaborado pelo autor

A respeito da idade do universo entrevistado, mais da metade corresponde a faixa etária entre 31 e 45 anos, representando 53% do total, seguido dos entrevistados com mais de 45 anos, os quais representam 27%, após vem a faixa etária entre 21 e 30 anos com 20% dos respondentes, a faixa de idade mais jovem, de até 20 anos não se obteve nenhuma resposta. Nota-se neste gráfico a predominância de gestores mais experientes, destaca-se as duas faixas etárias mais velhas, entre 31 e 45 anos e acima de 45 anos, representando 80% do total da amostra. Em contrapartida, é perceptível a carência e baixo índice de jovens empreendedores neste ramo de atividade.

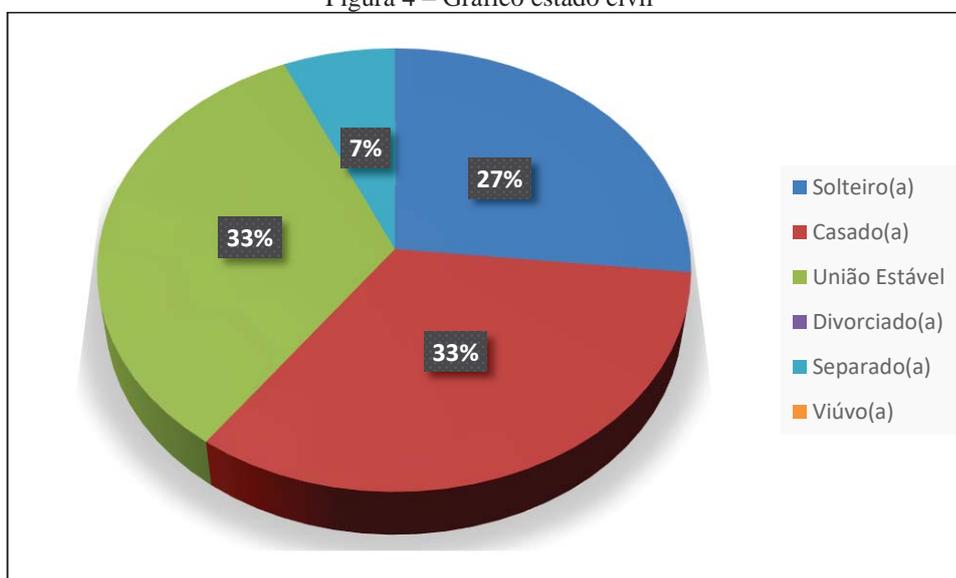
Figura 3 – Gráfico idade



Fonte: Elaborado pelo autor

Quando perguntado sobre o estado civil dos entrevistados, existe um empate entre casados e os com união estável sendo os dois com maior percentual, ambos com 33% dos respondentes, seguido dos solteiros com 27%, e após os que responderam ser separados, correspondendo a 7% do total. Tanto a opção divorciado quanto viúvo não obtiveram nenhuma resposta. Nota-se neste gráfico um equilíbrio por parte das respostas, e percebe-se que os casados e os com união estável correspondem a 66% da amostra, isto se dá pelo fato de que a grande maioria dos entrevistados estão acima dos 31 anos de idade, e normalmente indivíduos com esta faixa etária já possuem uma sociedade conjugal com ânimo para constituir família.

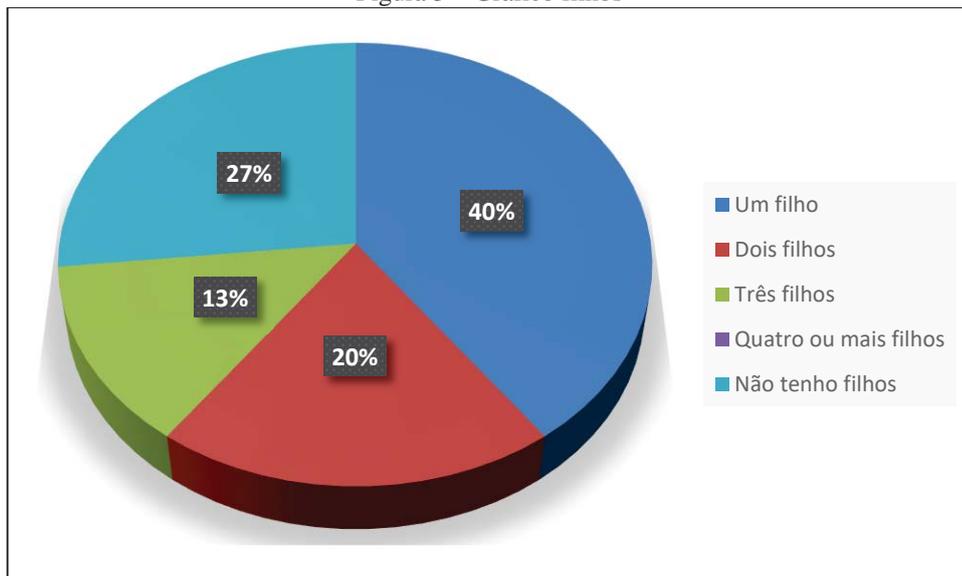
Figura 4 – Gráfico estado civil



Fonte: Elaborado pelo autor

Em relação ao número de filhos dos entrevistados, 40% afirmam ter apenas 1 (um) filho, seguido por aqueles que não tem filhos representando 27% dos respondentes, aos que responderam ter 2 (dois) filhos somaram 20% das respostas, após vem os com 3 (três) filhos com 13%, a opção 4 (quatro) ou mais filhos não obteve nenhuma resposta. Observa-se nesta situação a opção da maioria dos entrevistados optarem por terem no máximo um ou até mesmo nenhum filho, isto se dá ao processo de modificação de ordem social, econômica e cultural no processo das famílias no que diz respeito a quantidade de filhos, bem como a crescente contribuição da mulher para o mercado de trabalho, fator notado na superioridade feminina do primeiro gráfico, deixando assim, aquela função doméstica e histórica de apenas cuidar dos filhos em segundo plano.

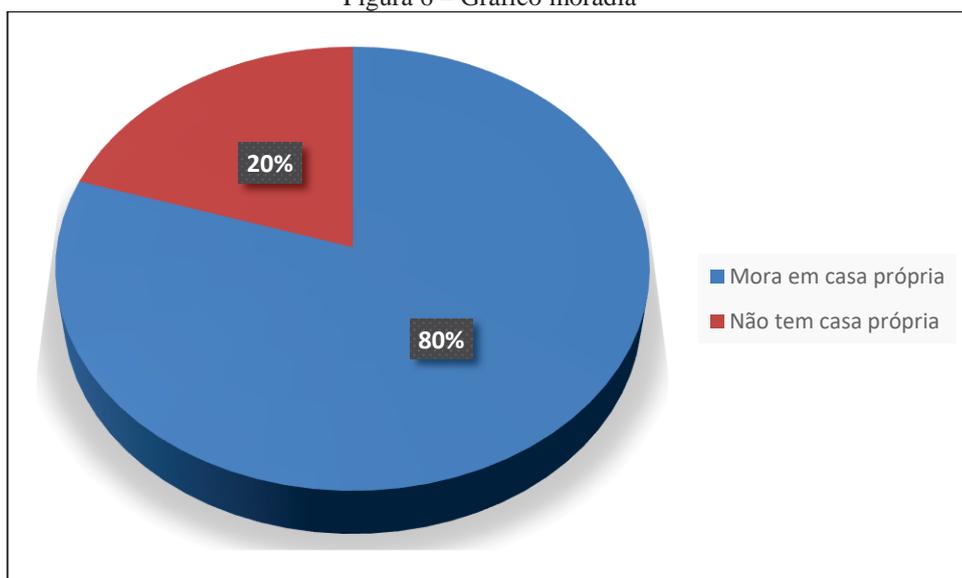
Figura 5 – Gráfico filhos



Fonte: Elaborado pelo autor

Ao questionar sobre a moradia dos entrevistados, a grande maioria dos respondentes possuem sua casa própria representando 80% da amostra, e apenas 20% afirmaram não ter casa própria. Neste gráfico é demonstrado a busca pela estabilidade e pela segurança dos entrevistados em terem seu próprio imóvel, isto é reflexo dos financiamentos disponíveis, que apesar de longas parcelas, proporcionam a conquista da casa própria, e com um contrato financeiro é possível determinar o valor das parcelas até sua quitação, possibilitando um planejamento a longo prazo.

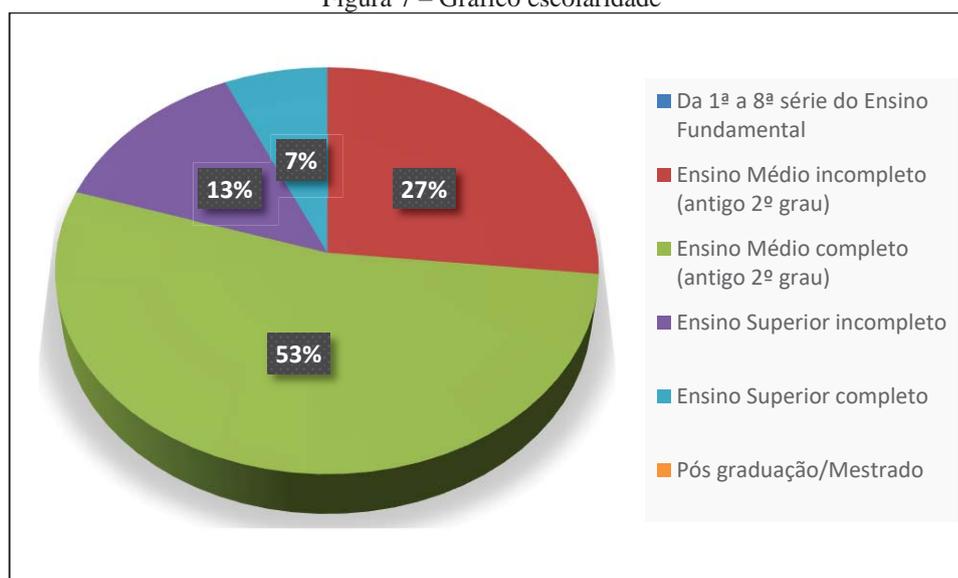
Figura 6 – Gráfico moradia



Fonte: Elaborado pelo autor

Uma variável socioeconômica importante é em relação a escolaridade dos indivíduos, pois este fator está diretamente ligado a capacidade de o empreendedor gerenciar informações visando uma maior eficácia e a correta administração dos recursos disponíveis. Do universo pesquisado mais da metade dos respondentes possuem o Ensino Médio (antigo 2º grau) completo, representando 53% da amostra, seguido por aqueles com o Ensino Médio (antigo 2º grau) incompleto com 27% das respostas, após vem os com Ensino Superior incompleto representando 13% e os com Ensino Superior completo sendo 7% do total. A opção de menor nível de escolaridade, de 1ª a 8ª série do Ensino Fundamental, e a opção Pós Graduação/Mestrado, que caracteriza a alternativa com maior graduação, não obtiveram nenhuma resposta. No gráfico nota-se o alto percentual de indivíduos que ainda mantém a escolaridade básica (ensino médio), e do baixo índice daqueles que buscam um curso de Ensino Superior apesar das diversas formas de ingresso em uma faculdade.

Figura 7 – Gráfico escolaridade

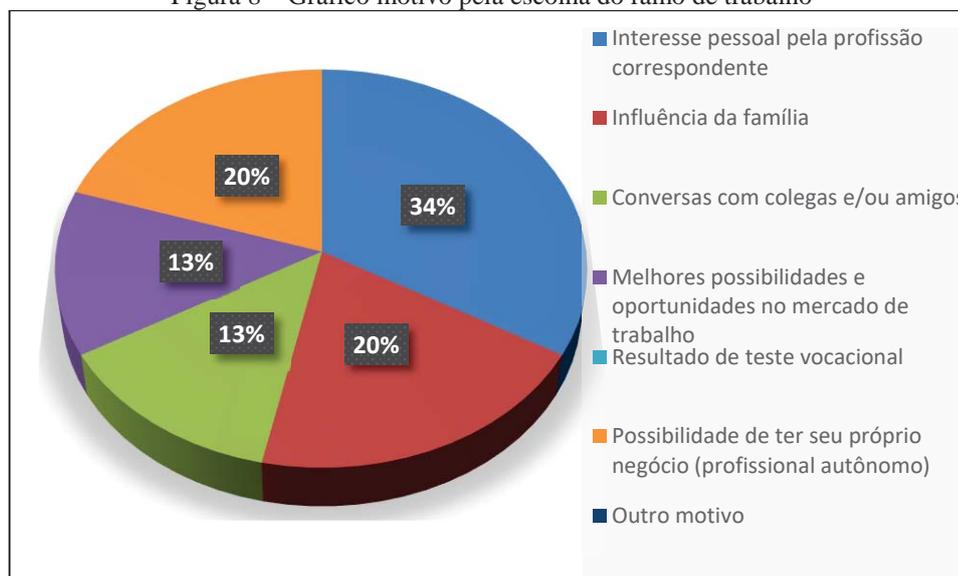


Fonte: Elaborado pelo autor

Quando perguntado sobre o principal motivo que levou os entrevistados a escolher seu ramo de trabalho, obteve-se distintas respostas porém com um certo equilíbrio. Observa-se que 34% dos respondentes optaram devido ao interesse pessoal pela profissão correspondente (cabeleireiro), demonstrando assim que a maioria dos entrevistados trabalham na profissão que realmente amam. Em segundo lugar existe um empate entre aqueles que sofreram influência da família e os que desejavam ter seu próprio negócio (profissional autônomo), ambas alternativas com 20% das respostas, seguido por aqueles que responderam que foi devido a conversas com colegas e/ou amigos com 13% e por aqueles que perceberam

melhores possibilidades e oportunidades no mercado de trabalho também com 13% dos respondentes. Uma das opções disponíveis para os entrevistados era devido a resultados de teste vocacional, meio ainda bastante utilizado para que as pessoas tenham ciência de em qual perfil e ramo de atuação se enquadram melhor, entretanto não obteve-se nenhuma resposta para esta alternativa. Para esta questão ainda foi utilizada a última opção em aberto para que o entrevistado respondesse qualquer outro motivo que não estivesse relacionado neste item, porém nenhuma resposta foi obtida.

Figura 8 – Gráfico motivo pela escolha do ramo de trabalho

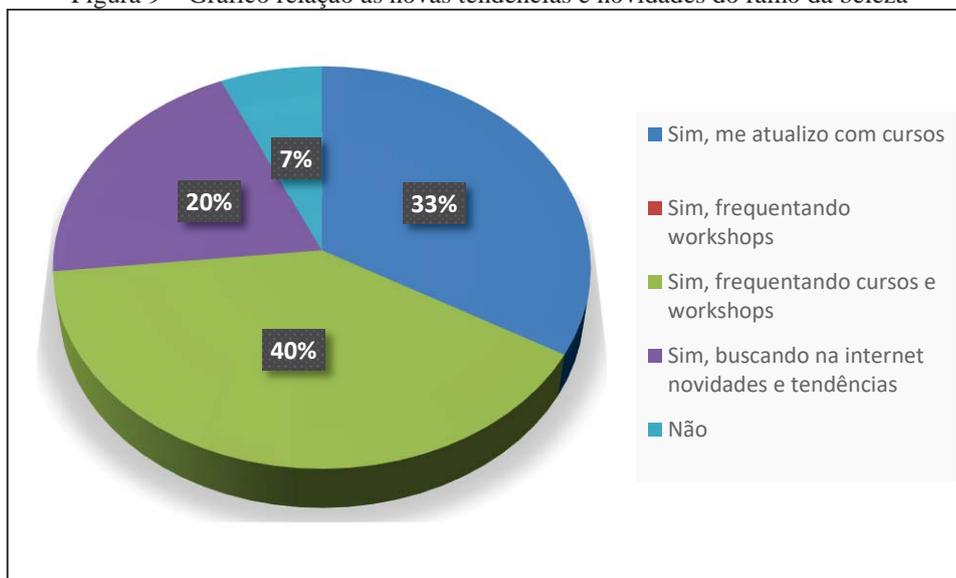


Fonte: Elaborado pelo autor

O mercado da beleza é um dos ramos que mais cresce atualmente, diminuindo cada vez mais a informalidade, abrindo desta maneira, espaço para o aperfeiçoamento dos profissionais atuantes. Ao questionar os entrevistados se eles frequentam cursos profissionalizantes e workshops (congressos) em relação as novas tendências e novidades do ramo da beleza, obteve-se uma resposta positiva. Dentre os respondentes, 40% afirmaram que se atualizam frequentando cursos e workshops, 33% se atualizam apenas com cursos, seguido daqueles profissionais que buscam na internet as novidades e tendências representando 20% do total, e apenas 7% dos entrevistados não procuram nenhum tipo de atualização. Ainda foi disponibilizado a opção de se atualizar apenas através de workshops, porém não foi obtido nenhuma resposta. É facilmente notado no gráfico que a grande maioria do universo pesquisado tem a preferência por cursos profissionalizantes, sendo estes 73% da amostra. É possível perceber também a busca pelo aprimoramento através da internet, opção escolhida principalmente por aqueles que não possuem tempo hábil para se deslocarem até cursos

presenciais, em contrapartida o aperfeiçoamento a distância vai requerer um maior comprometimento por parte do profissional, tanto no estudo quanto na organização de seus horários.

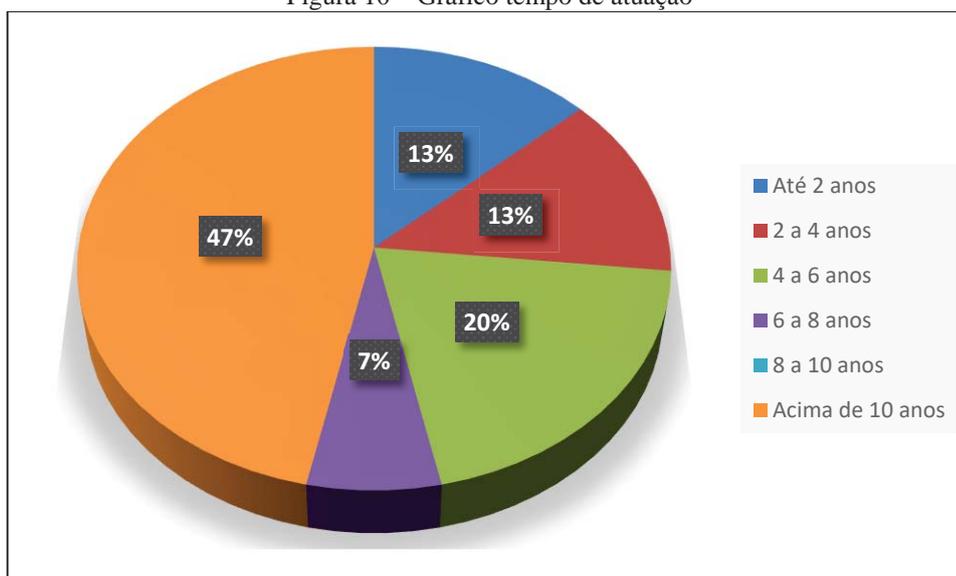
Figura 9 – Gráfico relação as novas tendências e novidades do ramo da beleza



Fonte: Elaborado pelo autor

Uma descoberta importante do estudo é referente sobre o tempo de atuação dos salões de beleza no município, onde quase metade se encontra acima dos 10 (dez) anos de atuação, correspondendo a 47% dos respondentes, seguido dos salões com 4 (quatro) a 6 (seis) anos de existência com 20% do total. Existe um empate entre os salões de até 2(dois) anos e dos que tem de 2 (dois) a 4 (quatro) anos de atuação, ambos com 13% das respostas, e os salões com atuação de 6 (seis) a 8 (oito) anos com 7%. Na opção de 8 (oito) a 10 (dez) anos não foi obtido nenhuma resposta. Analisando este gráfico podemos constatar que os dados são otimistas, pois com o tempo de atuação da maioria dos salões pesquisados nota-se que estes estão trazendo benefícios e resultados positivos para os seus proprietários.

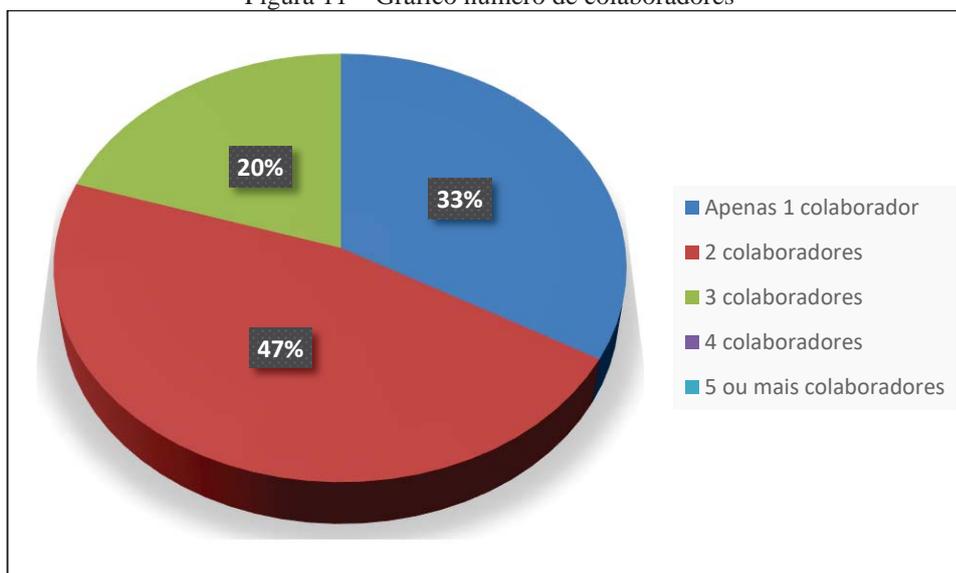
Figura 10 – Gráfico tempo de atuação



Fonte: Elaborado pelo autor

A respeito do número de colaboradores, a maioria dos entrevistados responderam ter 2 (dois) colaboradores com 47%, seguidos por aqueles com apenas 1 (um) colaborador com 33% das respostas e após os salões que possuem 3 (três) colaboradores com 20%. Tanto a alternativa com 4 (quatro) colaboradores quanto a alternativa de 5 (cinco) ou mais colaboradores, não foi apanhado nenhuma resposta. É notável na análise o baixo número de colaboradores, isto se dá pelo porte dos salões e por abdicarem de secretárias e auxiliares para as demais tarefas, fazendo com que o proprietário acabe sendo o gestor, o prestador de serviços e o responsável pela administração, tanto financeiro quanto de estoque de produtos.

Figura 11 – Gráfico número de colaboradores



Fonte: Elaborado pelo autor

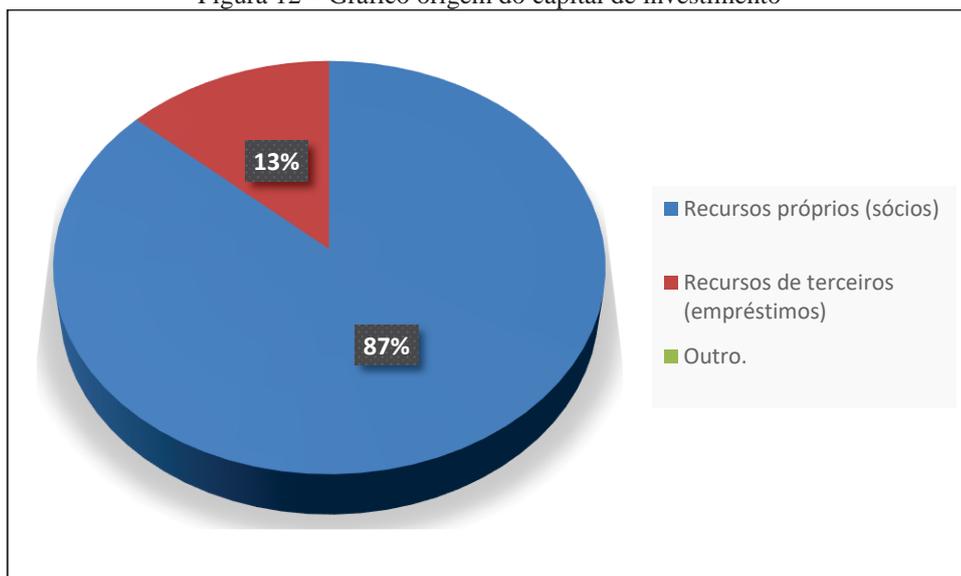
Através destas primeiras dez perguntas pode-se caracterizar os salões de beleza dentro de uma hierarquia social, através das variáveis socioeconômicas, mesmo não sendo o foco deste estudo, serviram de parâmetro para os questionamentos relacionados aos controles financeiros adotados pelos salões ou a ausência dos mesmos.

4.1.2 Variáveis Financeiras

A caracterização das variáveis financeiras foram efetuadas em relação a origem do capital de investimento, do uso de empréstimos, existência de controle financeiro, do conhecimento do gestor em relação ao fluxo de caixa, se existe e qual a forma de controle das contas a pagar, contas a receber e controle de estoque de produtos, qual a principal dificuldade encontrada em relação aos controles financeiros, saldo mínimo de caixa, distinção das finanças pessoais e empresariais, controle de caixa e do interesse em adquirir algum modelo de controle financeiro, e se sim, qual seria o modelo mais adequado e de maior valia.

A questão inicial no processo de perguntas relacionado as variáveis financeiras é sobre a origem do capital de investimento. Quase em sua totalidade, os recursos utilizados são próprios, com 87% do total pesquisado, e apenas 13% utilizaram recursos de terceiros. Ainda foi utilizada uma opção em aberto para que o entrevistado respondesse qualquer outro meio de capital de investimento, porém não se obteve nenhuma resposta.

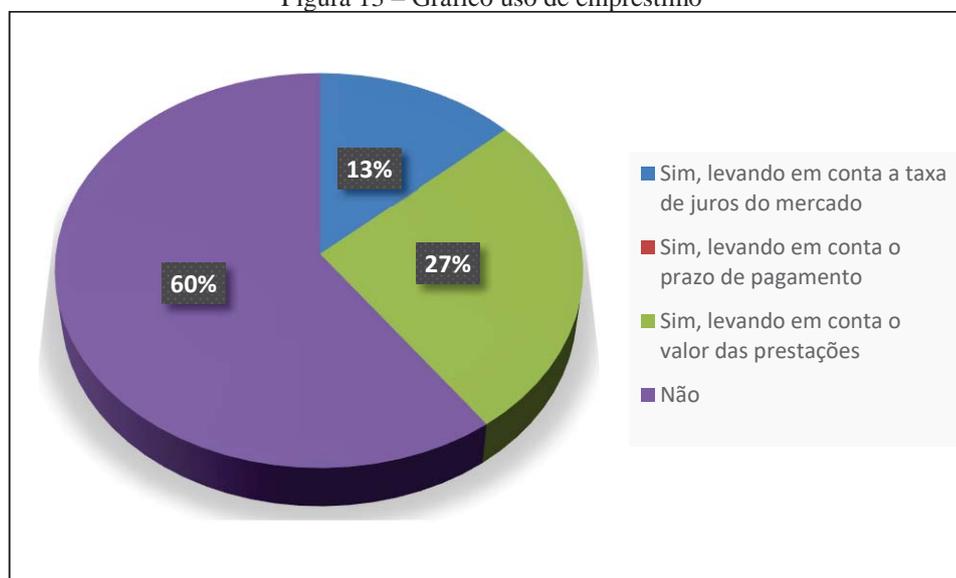
Figura 12 – Gráfico origem do capital de investimento



Fonte: Elaborado pelo autor

Perguntado se a empresa faz ou já fez o uso de empréstimo para financiamento, mais da metade dos entrevistados afirmam não utilizar nenhuma forma de empréstimo, correspondendo a 60% da amostra. Dos respondentes que fazem ou já fizeram do uso de algum tipo de empréstimo, 27% levam em conta o valor das prestações, já 13% levam em conta a taxa de juros do mercado, e não se obteve nenhum respondente que levasse em conta o prazo de pagamento do financiamento. Os gastos iniciais para a abertura de um salão de beleza são muito relativos, normalmente o futuro empreendedor inicia apenas com materiais básicos e indispensáveis para realizar seus serviços e atender sua clientela, isso justifica o alto índice de respondentes que utilizam recursos próprios como capital de investimento, como apresentado no gráfico anterior. Observa-se que em sua maioria, os proprietários investem e renovam seus salões aos poucos conforme ocorre as sobras de caixa, evitando o uso de algum tipo de financiamento oferecido pelo mercado. Aos respondentes que utilizam ou já utilizaram algum tipo de empréstimo, a maioria leva em conta o valor das prestações, motivo pelo qual se há necessidade do financiamento é preferível prestações mais baixas mesmo que o prazo de pagamento seja mais estendido e/ou os juros do mercado sejam um pouco mais elevados.

Figura 13 – Gráfico uso de empréstimo

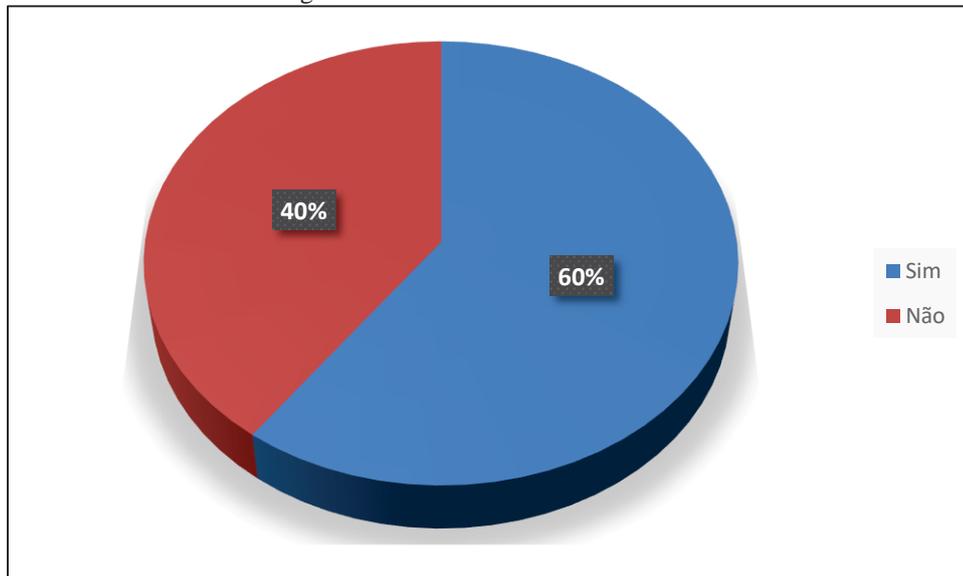


Fonte: Elaborado pelo autor

O próximo questionamento é relacionado a utilização ou não de algum tipo de controle financeiro pelo salão de beleza. Dentre os entrevistados, 60% utilizam alguma forma de controle, por outro lado 40% dos respondentes não utilizam nenhum tipo de controle financeiro. Apesar da maioria utilizar um controle, é notável a quantidade de salões com a falta de gerenciamento assertivo, ainda enraizado no estilo familiar e na despreocupação no

que tange o desenvolvimento de práticas a fim de engrenar seus negócios, e não possibilitando ter uma visão geral do empreendimento.

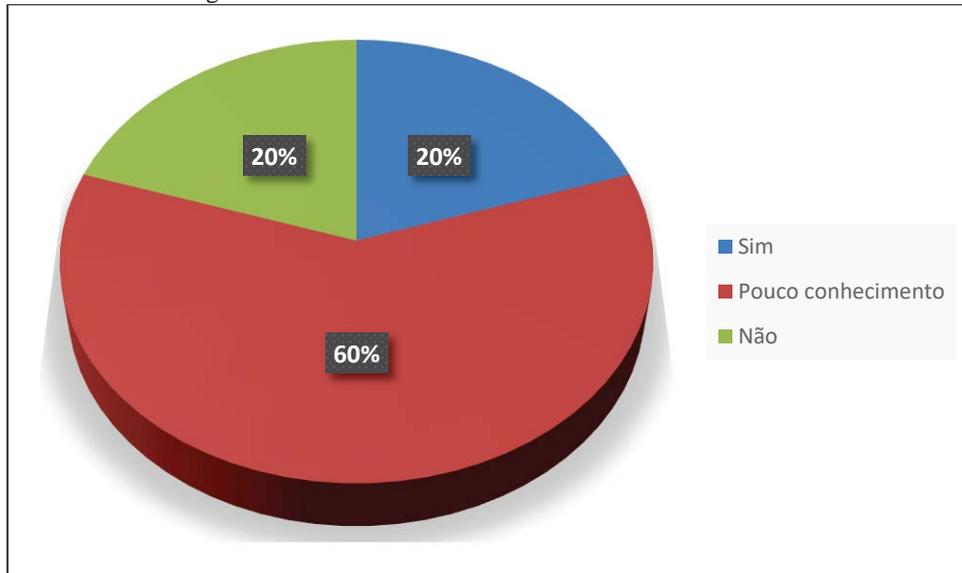
Figura 14 – Gráfico controle financeiro



Fonte: Elaborado pelo autor

Um levantamento importante é relacionado ao conhecimento dos entrevistados com relação a ferramenta fluxo de caixa. Mais da metade possuem pouco conhecimento do fluxo de caixa, representando 60% dos respondentes, já aqueles que afirmam ter conhecimento são 20%, e com o mesmo percentual estão os entrevistados que afirmam não ter nenhum conhecimento, também com 20% das respostas. Bem sabemos que não é uma tarefa fácil conciliar a área operacional e a área administrativa. Este gráfico mostra a fragilidade por parte dos proprietários no que tange um controle administrativo financeiro bem feito. Esta fragilidade deve-se ao fato de que os gestores dos salões são preocupados muito com a questão operacional, atendimento aos clientes, pedidos de produtos, e com a qualidade dos serviços. Já a parte administrativa financeira e o controle de entradas e saídas é colocada em segundo plano, quando não é inexistente. Através deste gráfico juntamente com o anterior é possível concluir o quão importante é um curso de gestão financeira e a utilização de ferramentas como o fluxo de caixa para que o proprietário consiga administrar e aprimorar seus recursos objetivando contribuir para o desenvolvimento de seu salão de beleza.

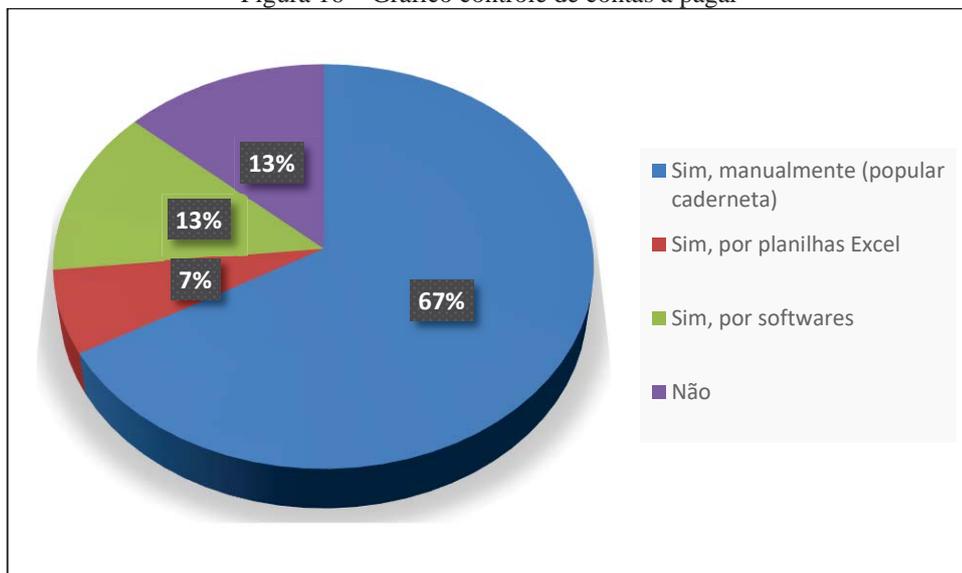
Figura 15 – Gráfico conhecimento sobre o fluxo de caixa



Fonte: Elaborado pelo autor

Perguntado se os salões controlam de alguma maneira as suas contas a pagar, quase todos tem um certo controle, independentemente do método utilizado. Dos respondentes 67% controlam suas contas manualmente em cadernetas, observou-se que os indivíduos anotam as contas a serem pagas em suas respectivas datas, na parte superior da folha, ou optam por anexar o boleto na folha com um clips metálico. Com percentuais iguais estão aqueles que responderam utilizar softwares para controlar suas contas com 13% e aqueles que afirmaram não ter nenhuma maneira de controle, também com 13% das respostas. E com apenas 7% estão os que afirmam controlar suas contas a pagar através de planilhas Excel.

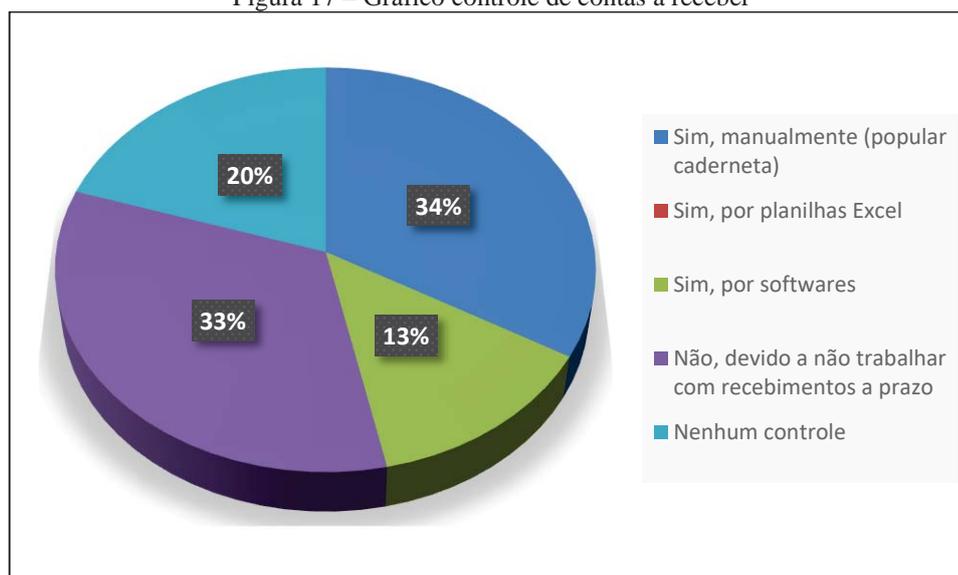
Figura 16 – Gráfico controle de contas a pagar



Fonte: Elaborado pelo autor

Ao questionar os entrevistados se eles controlam de alguma maneira as suas contas a receber houve uma nova opção com uma quantidade considerável de respostas. Nesta pergunta ainda predominou o controle manual através de cadernetas com 34% dos respondentes, observou-se que é utilizado a mesma caderneta de horários que conseqüentemente é a mesma do controle das contas a pagar, os entrevistados alegam que desta forma todas as anotações necessárias estão em mãos com mais praticidade. Com 33% das respostas estão aqueles que não possuem um controle devido a não trabalhar com recebimentos a prazo, isto se dá em razão da alta inadimplência e pela dificuldade encontrada para efetuar a cobrança de contas. Aqueles que não possuem nenhum controle totalizaram 20% das respostas, apesar de moderada representatividade, é um ponto extremamente negativo, pois estes entrevistados não estipulam que não trabalham com recebimentos a prazo e não controlam seus devedores confiando apenas na memória e na boa fé de seus clientes. Após, estão aqueles que controlam suas contas a receber por meio de softwares com 13% das afirmações. Em análise com o gráfico anterior percebe-se que o percentual dos que controlam as contas a receber por softwares é fiel aos que controlam as contas a pagar pelo mesmo meio, indubitavelmente conclui-se que se trata dos mesmos respondentes, pois um programa de gestão fornece todas as funcionalidades necessárias para um controle a pagar e a receber, bem como outras funcionalidades. Nesta pergunta ainda foi disponibilizado a opção de controle através de planilhas Excel, porém não se obteve nenhuma resposta.

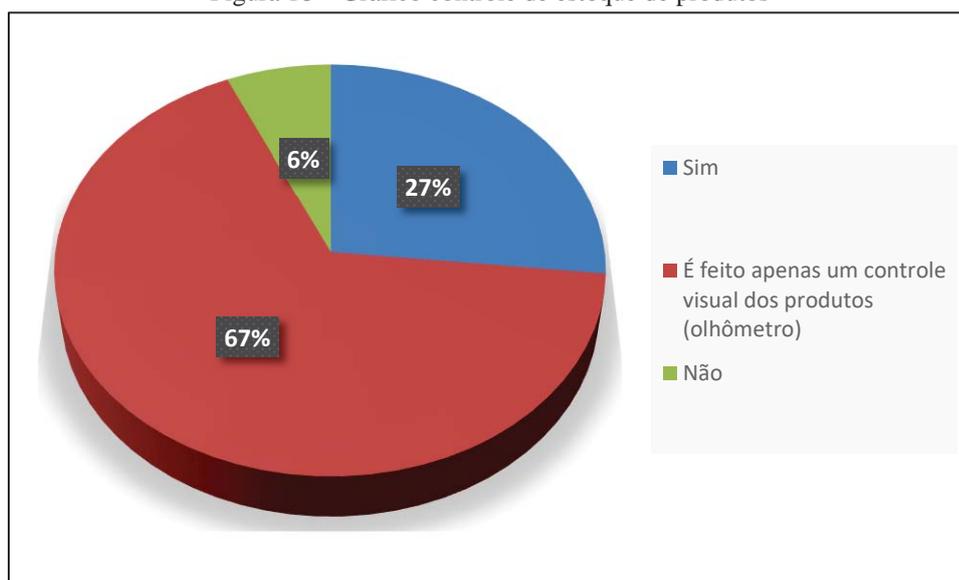
Figura 17 – Gráfico controle de contas a receber



Fonte: Elaborado pelo autor

Quando analisado o controle das contas a pagar e a receber, mesmo com um percentual razoável de ausências, percebeu-se que a maioria dos entrevistados tem um certo controle mesmo que manual. Porém, ao perguntar sobre o controle de estoque de produtos o quadro se inverteu. Dos entrevistados, 67% afirmam ter apenas um controle visual de seus produtos, já 27% dos respondentes afirmam ter um controle anotado de seus produtos, e aqueles que não possuem um controle de estoque somaram 6% das respostas. Observa-se neste gráfico que ainda existem poucos salões que aderem a algum controle de estoque dos produtos, este fator limita a visão dos proprietários em relação ao acúmulo ou falta de produtos. Podemos exemplificar a situação da coloração de cabelos onde é imprescindível a utilização de alguns produtos para a prestação do serviço. Não só a preocupação no operacional, mas também o correto controle dos produtos, tanto de revenda quanto de uso, tem impacto direto nas finanças, desde estimativas de vendas, de pedidos aos fornecedores bem como o controle do espaço físico da empresa.

Figura 18 – Gráfico controle de estoque de produtos

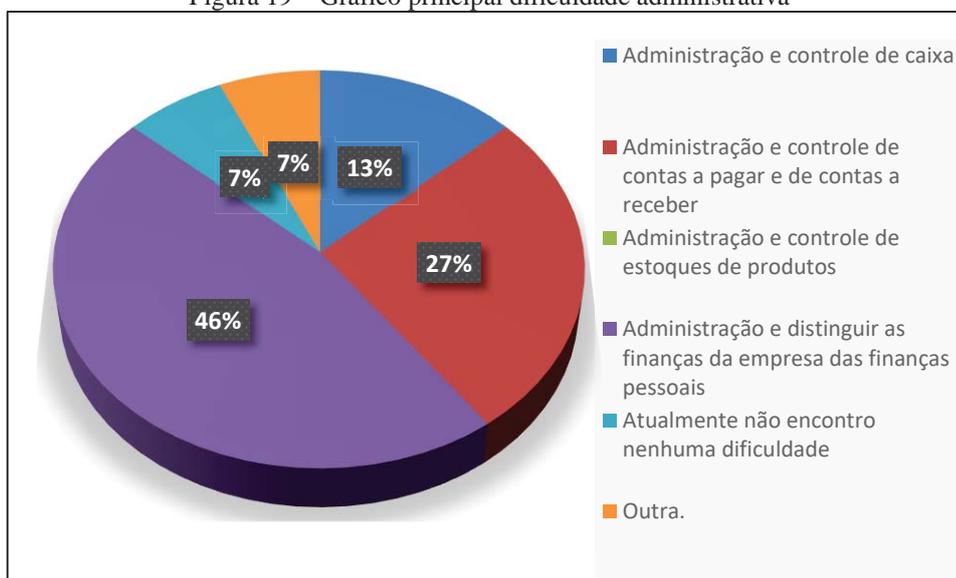


Fonte: Elaborado pelo autor

A próxima questão se refere às dificuldades dos salões em sua administração. Nesta, uma resposta se destaca perante as outras, é referente a administração e distinção das finanças da empresa das finanças pessoais com 46% das respostas. Seguido da administração e controles de contas a pagar e de contas a receber com 27%. Observa-se nesta resposta a dificuldade de administrar as contas a pagar e organizar métodos para cobrança de contas junto aos clientes. Dentre os respondentes 13% tem dificuldade na administração e no controle de caixa, afirmando que muitas vezes gastam mais do que ganham. Com 7% das

respostas estão aqueles que atualmente não encontram nenhuma dificuldade na administração, devido a cursos focados na gestão financeira. Foi disponibilizado a opção administração e controle de estoques de produtos, onde não se obteve nenhuma resposta. Para esta questão ainda foi utilizada a última opção em aberto para que o entrevistado respondesse outra dificuldade que não estava associada, e obteve-se 7% do total. Perguntado, a dificuldade está relacionada a todas as opções listadas, dificuldade no controle de caixa, no controle de contas a pagar e a receber, controle de estoque e na distinção das finanças pessoais das da empresa. Para fim explicativo, era possível apenas uma resposta independentemente da pergunta, e por este motivo algumas questões possuem a opção aberta para garantir a confiabilidade das respostas.

Figura 19 – Gráfico principal dificuldade administrativa

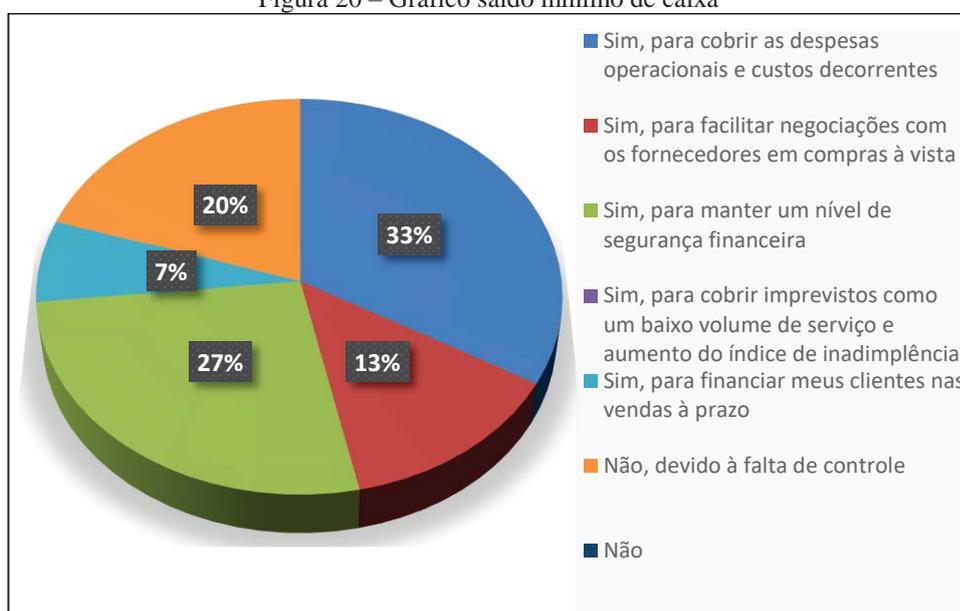


Fonte: Elaborado pelo autor

Ao perguntar se os salões preocupam-se em manter um saldo mínimo em caixa para cobrir alguma operação financeira decorrente, 80% dos entrevistados afirmam possuir uma reserva de caixa. Destes, 33% são para cobrir despesas operacionais e custos decorrentes do salão, ou seja, para efetuar pagamentos de suas operações rotineiras. Já 27% dos respondentes mantêm dinheiro em caixa para terem um nível de segurança financeira como motivo de precaução. Porém há indivíduos que não mantêm um saldo mínimo em caixa devido à falta de controle correspondendo a 20% da amostra, observa-se a falta de conhecimento e a despreocupação por parte destes entrevistados no que tange o controle de caixa impossibilitando amparar qualquer situação imprevista que venha ocorrer. Aqueles que mantêm um saldo mínimo para facilitar negociações com os fornecedores em compras à vista

somaram 13% das respostas, é observado o aproveitamento de oportunidades especulativas em relação a variação de preços junto aos fornecedores com o intuito de ganhar dinheiro e diminuir o custo operacional. Com apenas 7% estão os entrevistados que mantêm um saldo mínimo para financiar seus clientes nas vendas a prazo, atuando como uma precaução nas variações dos recebimentos junto aos clientes, esta preocupação é advinda de que mesmo o cliente não efetuando o pagamento no ato do serviço, ocasionará em um custo para o salão e mesmo para a clientela mais fiel, não existe uma garantia do recebimento na data prevista. Ainda foi disponibilizado a opção não, porém não se obteve nenhuma resposta.

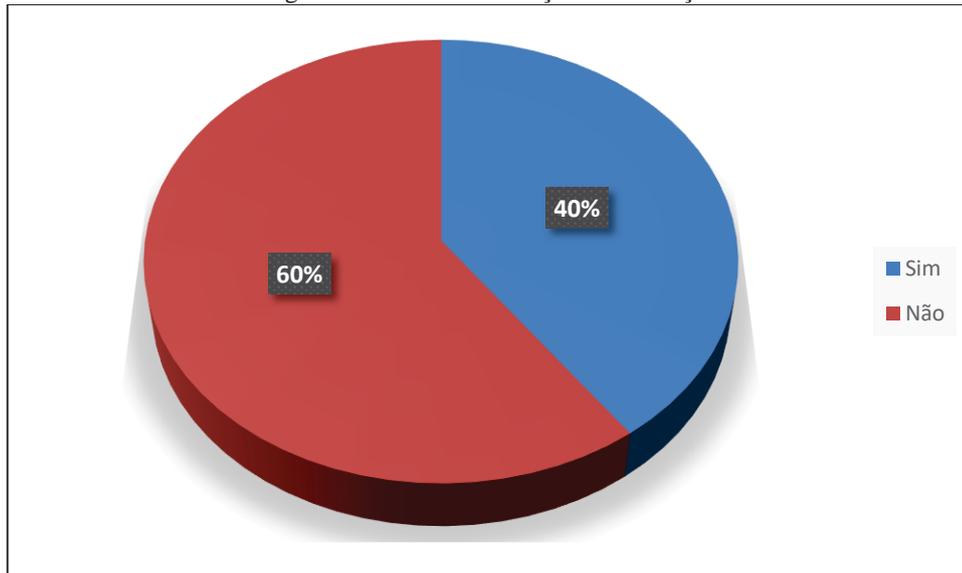
Figura 20 – Gráfico saldo mínimo de caixa



Fonte: Elaborado pelo autor

Uma questão importante para esta pesquisa é em relação a distinção das finanças. Ao questionar os entrevistados se há distinção das finanças pessoais das finanças da empresa, 60% afirmam não fazer discernimento das duas contas, já 40% responderam que sim. No gráfico é nítido o alto índice de indivíduos que não diferem suas contas e desconhecem os riscos existentes, onde estes respondentes afirmam apenas tirar o resultado para si e não estipulam um salário fixo (pró-labore). Essa atitude estabelece limites no crescimento empresarial e encobre qualquer análise de desempenho, bem como o estabelecimento de objetivos e indicadores financeiros.

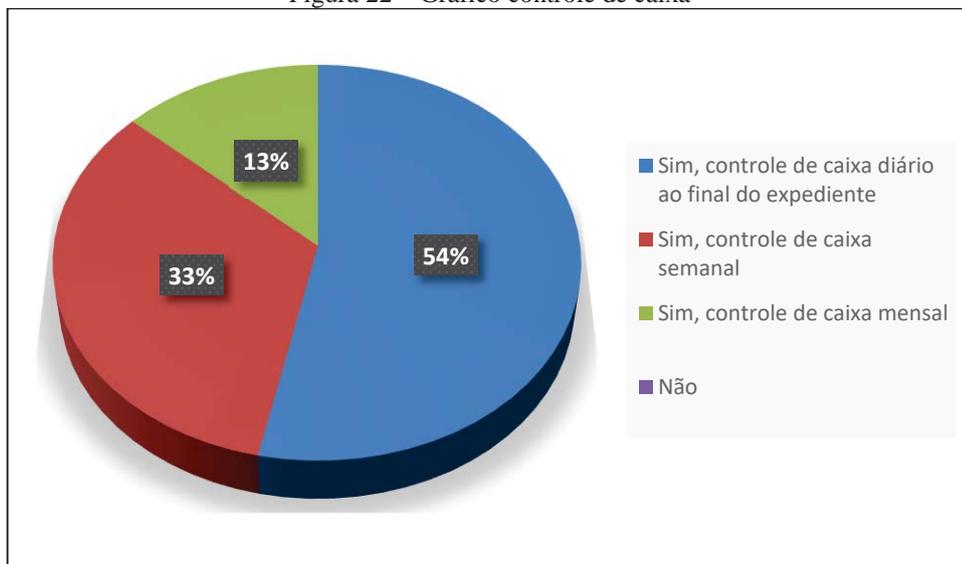
Figura 21 – Gráfico distinção das finanças



Fonte: Elaborado pelo autor

Ao perguntar se é realizado algum controle de caixa, 54% dos entrevistados possuem o controle de caixa diário ao final de cada expediente, estes agendam seus horários em suas cadernetas com o valor de cada serviço ao lado e fecham a soma dos recebimentos ao final do dia. Aqueles que efetuam um controle de caixa semanal correspondem a 33% da amostra, e os que fazem um controle de caixa mensal são 13%. Observa-se o retrabalho de quem opta por balanços semanais e mensais, ocasionando possíveis perdas de informações para as análises financeiras. Também foi disponibilizado a opção de não realizar nenhum controle, ou seja, aqueles que controlariam de forma intuitiva, entretanto, não foi obtida nenhuma resposta.

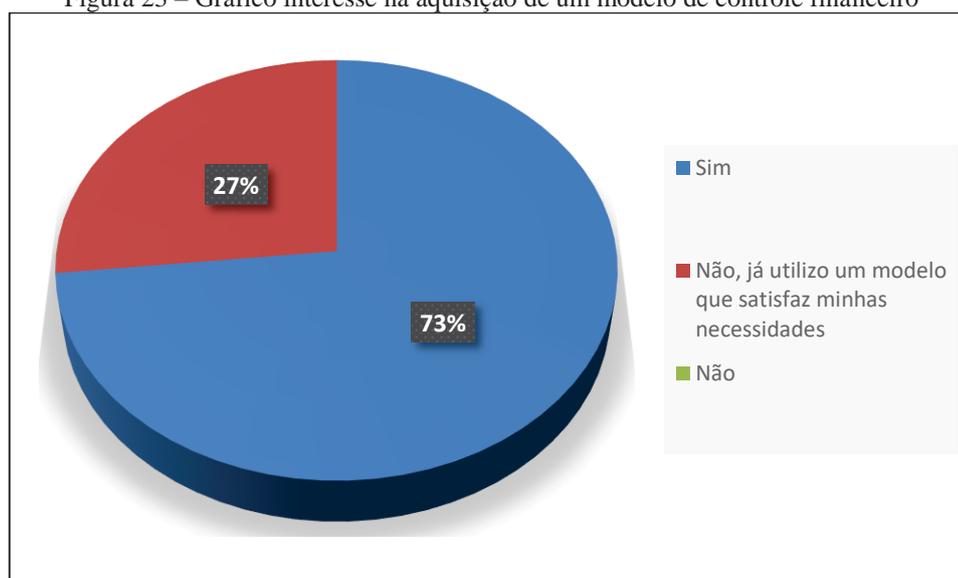
Figura 22 – Gráfico controle de caixa



Fonte: Elaborado pelo autor

Perguntado aos entrevistados se possuem interesse na aquisição de algum modelo de controle financeiro obteve-se respostas em duas das três opções disponibilizadas. A opção com maior percentual de respostas foi daqueles que responderam sim, ou seja, que possuem interesse na aquisição de algum modelo de controle financeiro com 73% das afirmações. Após vem aqueles que não possuem interesse devido a já utilizarem um modelo que satisfaz todas as necessidades com 27%, onde encontra-se aqueles que já utilizam um software para a gestão de seu salão e aqueles que tem um controle mais rígido de suas entradas e saídas através de planilhas ou mesmo pela caderneta de horários. Ainda foi disponibilizado a opção não, apenas com desinteresse por algum modelo, porém não foi obtido nenhuma resposta. Nesta questão pode-se observar o alto interesse em adquirir um modelo de controle financeiro, mostrando que os proprietários tem consciência de sua importância. Por outro lado, também reflete a carência da área financeira destes salões.

Figura 23 – Gráfico interesse na aquisição de um modelo de controle financeiro

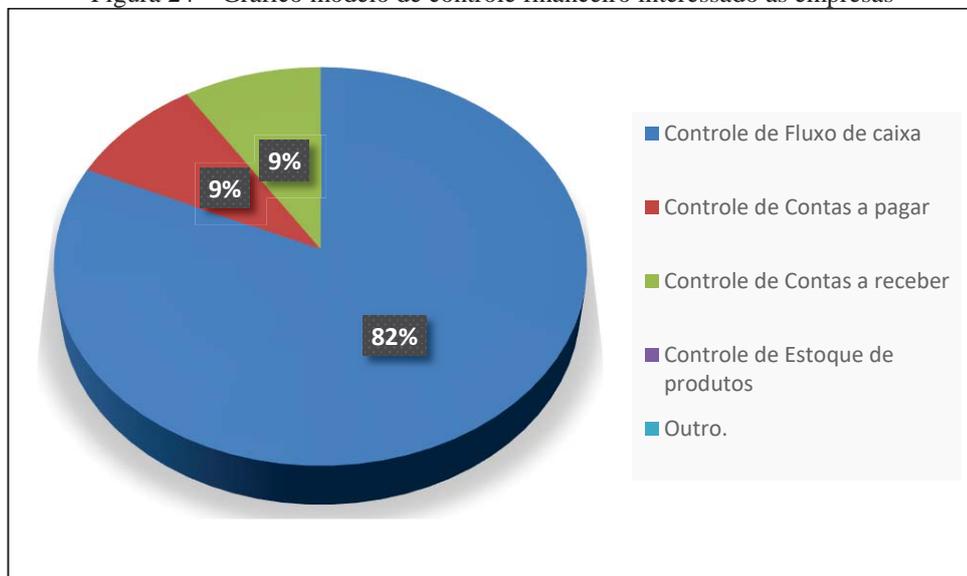


Fonte: Elaborado pelo autor

O questionamento seguinte é relativa à resposta afirmativa acima, para os indivíduos que responderam sim, foi perguntado qual modelo de controle financeiro seria de maior interesse e valia. Como constatado no gráfico anterior, do total entrevistado 73% demonstrou interesse na aquisição de um modelo. A opção com o maior percentual de respostas foi o controle de fluxo de caixa com 82% dos respondentes. Houve um empate dentre outras duas opções, a preferência por um modelo de controle de contas a pagar com 9% das respostas, e o interesse pela aquisição de um modelo de controle de contas a receber também com 9% das afirmações. O controle de contas a pagar informa os compromissos bem como as prioridades

de pagamento e abastece com informações para a projeção do fluxo de caixa, já o controle de contas a receber tem o intuito de fornecer informações sobre os créditos a receber originários das vendas a prazo. Foi disponibilizado a opção de um modelo de controle de estoque de produtos que não obteve nenhuma resposta. Para esta questão ainda foi utilizada a última opção em aberto para que o entrevistado respondesse algum outro modelo de controle que não estava agregado na pergunta, porém não se obteve nenhuma resposta para tal alternativa. Nota-se neste gráfico o alto índice de respondentes que tem preferência por um controle de fluxo de caixa, devido ao mesmo ser um controle mais completo e uma ferramenta essencial para o êxito alcançado e para a busca de novos objetivos.

Figura 24 – Gráfico modelo de controle financeiro interessado as empresas



Fonte: Elaborado pelo autor

Dentre as 24 (vinte e quatro) questões do formulário foi disponibilizado uma em aberto, para que assim o entrevistado descrevesse seu ponto de vista em relação a importância do controle financeiro fluxo de caixa para a empresa visando sua melhor gestão. Nesta, foram alcançadas distintas respostas as quais são destacadas a seguir:

“- Acredito que o controle financeiro é a base da empresa, podemos projetar futuros investimentos e podemos comparar diversos períodos e termos uma média do quanto vendemos e gastamos.”

“- É importante para se controlar tudo o que se vende, recebe e também o que se compra.”

“- É importante, pois fica mais organizado, controla melhor todas as operações necessárias para o bom andamento do negócio.”

“- Percebo que o fluxo de caixa é importante para ter um controle das entradas e saídas de caixas.”

“- Para não falir a empresa.”

“- É importante para não misturar as despesas pessoais com as despesas da empresa e sempre ter um capital de giro para ter uma segurança financeira.”

“- Quando se tem um controle, você tem uma estabilidade para poder trabalhar, com mais segurança.”

“- Para termos o controle de gastos: entradas e saídas.”

“- Importância é ter lucro no final do mês.”

“- Ótimo para ter controle exato do rendimento, e poder ter um total controle sobre despesas.”

“- Manter noção de gastos. Para não comprometer as finanças. Gastar mais do que faturar. Ok.”

“- Importantíssimo, considerando-se a necessidade o ‘ver’ o salão de beleza como empresa, uma vez que sem controle acredito não haver crescimento.”

“- Muito importante para saber quanto você recebeu e quanto você pode gastar, assim sabe também se pode economizar.”

“- Para saber se a empresa realmente está dando lucro.”

“- Para um controle para não haver excesso.”

Para fins explicativos, todas as respostas obtidas foram fielmente transcritas, sem qualquer modificação ou acréscimo de ideias, mantendo assim, a integridade das opiniões dos entrevistados.

4.2 SUGESTÕES E RECOMENDAÇÕES

Primeiramente apresenta-se as dificuldades mais relevantes encontradas, seguidas das sugestões e recomendações de modelos de controle financeiro em relação a ferramenta fluxo de caixa e do controle de contas a receber e a pagar, objetivando sanar estas dificuldades.

Como visto na análise e interpretação dos dados através dos gráficos, é factível perceber algumas dificuldades encontradas pelos salões de beleza. Foi possível identificar através da pesquisa que muitos salões aplicam controles de forma errônea, ou até mesmo não

utilizam nenhum modelo de ferramenta financeira. Dentre as principais dificuldades encontradas pode-se destacar:

- A ausência do controle por meio do fluxo de caixa devido ao pouco conhecimento dos respondentes;
- No controle das contas a receber. Dentre os entrevistados que afirmam controlar suas vendas a prazo, é apenas colocado na caderneta ao lado do nome do cliente que o serviço não foi pago, além daqueles que não possuem controle algum de seus devedores, confiando apenas em uma boa memória ou até mesmo na boa fé de seus clientes;
- No controle das contas a pagar. A grande maioria dos respondentes controlam suas contas a pagar através da caderneta, onde é anotado na folha correspondente a data do vencimento impossibilitando uma visão ampla e prévia de suas obrigações;
- Na despreocupação de um percentual significativo de respondentes em manter um saldo mínimo de caixa para algum tipo de operação corrente, a qual está diretamente ligada a falta de conhecimento em gestão financeira, impossibilitando amparar a empresa em algum situação imprevista que venha a acontecer.
- Da distinção das finanças pessoais das finanças da empresa, este fator tem relação direta com a ausência ou da maneira ineficaz dos controles financeiros atuais dos salões de beleza.

Para as dificuldades propõe-se modelos de controle que supram estas primeiras necessidades dos salões, e sugere-se uma aplicação real dos mesmos. Desta forma propõe-se um modelo flexível de fluxo de caixa e um modelo a fim de facilitar o controle das contas a pagar e a receber, ambos de acordo com a realidade e necessidade de cada salão. Estes modelos também visam auxiliar os entrevistados em alguns outros indicadores levantados durante a pesquisa, como por exemplo facilitar os salões a manterem um capital de giro disponível para uma segurança financeira e auxiliá-los em um melhor controle de caixa.

4.2.1 Modelo de fluxo de caixa

Visando um modelo de fácil entendimento e que transmita os dados com maior segurança ao gestor, o modelo de fluxo de caixa sugerido é o fluxo de caixa diário.

Devido aos salões de beleza atenderem um número considerável de clientes no decorrer do dia, torna-se importante um controle financeiro eficaz ao final de cada expediente, evitando que algum recebimento de serviço prestado não seja contabilizado. Além de que com

um controle de fluxo de caixa diário o gestor terá uma visão de todas as movimentações que ocorrem diariamente na sua empresa, tanto de entrada quanto de saída de caixa.

O objetivo deste modelo é organizar e criar uma base de dados que auxiliem o gestor a administrar os recursos existentes e aplicá-los da melhor forma possível evitando possíveis falhas e despesas desnecessárias. Portanto, o fluxo de caixa diário além de ser uma ferramenta essencial para a tomada de decisões, tem como finalidade retratar a saúde financeira dos salões de beleza, bem como a real situação que estes empreendimentos se encontram atualmente.

O modelo proposto de fluxo de caixa diário pode ser visualizado na tabela 2 a seguir:

Tabela 2: Modelo de Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa Diário para Salão de Beleza																																
2017																																
Mês de Janeiro	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
Entradas																																
Venda de serviços																																
Venda de produtos																																
Recebimento a prazo																																
Duplicatas a receber																																
...																																
Outras entradas																																
Total das entradas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Saídas																																
Fornecedor A																																
Aluguel																																
Telefone																																
Internet																																
Água																																
Luz																																
Fornecedor B																																
Retirada do gestor																																
...																																
Outras saídas																																
Total das saídas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Saldo Operacional	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Saldo inicial																																
Saldo final de caixa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		

Fonte: Elaborado pelo autor

A planilha proposta aos salões de beleza caracteriza-se por ser um fluxo de caixa diário e pela flexibilidade que a mesma propõe, ajustando-se à realidade de cada salão, e pelo fato de que o responsável pela alimentação da planilha ter a possibilidade de acrescentar quantas contas julgar necessário. A primeira coluna, referente a denominação das contas e seus totalizadores, e as linhas superiores (linhas 1, 2 e 3), referentes a cada dia do mês, foram congeladas para uma melhor localização e visualização do conteúdo por inteiro e a que conta e qual dia o valor se refere.

O primeiro grupo de contas são as entradas de caixa, representadas pela cor verde. Neste grupo estão presentes contas como as vendas provenientes da prestação de serviços, da venda de produtos comercializados nos salões, recebimentos a prazo, dentre outras entradas de caixa. O total das entradas, em amarelo, é automaticamente atualizado a partir de cada nova entrada, não sendo necessário uma soma manual por parte do responsável, minimizando possíveis erros.

O segundo grupo corresponde as diversas saídas de caixa existentes, representadas pela cor vermelha. Neste, estão presentes contas como pagamento a fornecedores, aluguel, água, luz, telefone e internet, e principalmente ter um rígido controle das retiradas do gestor, dentre outras saídas de caixa. Da mesma maneira que o grupo anterior, o total das saídas, também em amarelo, é atualizado de forma automática.

O saldo operacional, em amarelo, corresponde ao saldo proveniente das entradas menos as saídas de caixa, podendo ser positivo ou negativo, e este valor é automaticamente apurado conforme os grupos são alimentados com informações. O saldo inicial de caixa, bem como o nome já informa, corresponde ao valor disponível em caixa no início de cada mês, ou seja, o saldo inicial é o montante em dinheiro que iniciará o caixa a partir do primeiro dia do mês. O saldo final de caixa, na cor amarela e presente na última linha do fluxo de caixa diário, da mesma maneira que os outros totalizadores, é atualizado automaticamente. Ele corresponde ao saldo operacional, entradas menos saídas, somado ao saldo inicial de caixa. O saldo final de caixa no dia 31 (trinta e um) corresponderá ao saldo final do mês em questão e representará o saldo inicial de caixa do período seguinte.

Este modelo de fluxo de caixa proporciona uma visão projetada do mês em questão, é possível exemplificar uma hipotética situação da seguinte maneira: supondo que esteja no início de um mês qualquer e o aluguel deve ser pago todo o dia 15 (quinze) de cada mês. O responsável projeta o valor do aluguel nas saídas de caixa no dia a ser pago, permitindo desta maneira, um panorama geral do fluxo de caixa ao gestor. Esta planilha é de fácil entendimento e auxiliará em um controle correto das movimentações diárias de caixa, possibilitando

comparar os saldos entre um mês e outro, atuando como um indicador para a tomada de decisões visando a saúde da empresa.

4.2.2 Modelo de contas a receber e a pagar

Não como objetivo principal da pesquisa, mas devido aos dados obtidos junto aos entrevistados, é sugerido um modelo de controle de contas a pagar e a receber, a fim de facilitar a organização administrativa, e assim poder conseguir os melhores resultados. As contas a pagar são as obrigações da empresa, ou seja, as despesas que representam o desembolso de recursos para a quitação com fornecedores, aluguel, salários dos funcionários, impostos entre outros compromissos. Já as contas a receber são provenientes das vendas a prazo de bens ou serviços aos clientes, que no caso dos salões de beleza representam a prestação de algum serviço e a venda de produtos estéticos oferecidos pelos estabelecimentos.

Foram elaboradas três planilhas de fácil entendimento, sendo que as duas primeiras planilhas alimentam a terceira de forma automática possibilitando uma visão geral dos totalizadores das contas a receber e das contas a pagar.

A primeira planilha refere-se as contas a receber provenientes das vendas a prazo. A primeira coluna é referente a data do serviço, a segunda coluna é a data de vencimento deste recebimento, a qual deve ser estipulada por cada salão e acordada com o cliente, podendo ser de uma semana, quinze dias ou até mesmo um mês. Na terceira coluna deve-se nomear o cliente que possui um valor em aberto com o salão, bem como o serviço prestado a ele a fim de poder conciliar o valor do recebimento com o serviço ofertado. Por seguinte é apresentado a coluna onde deve constar o valor da conta em aberto, e quando é adicionado um novo valor, este automaticamente é somado no total dos valores a receber presente no canto superior direito na linha 2 (dois). O diferencial desta planilha está nas próximas e últimas duas colunas, as quais se complementam. A seguinte esta intitulada como “quitado”, nesta coluna o responsável pelo preenchimento da planilha deve apenas colocar um “X” caso a conta tenha sido recebida, e este valor será automaticamente acrescentado no total dos valores recebidos também presente no canto superior direito na linha 1 (um). A última coluna presente na planilha das contas a receber é a situação de cada recebimento, caso a data de vencimento seja superior a dez dias da data atual esta opção permanece em branco, faltando menos de dez dias para o vencimento aparecerá automaticamente “vencendo” em amarelo como sinal de atenção, caso a conta não tenha sido paga e passou da data de vencimento constará na linha correspondente como “vencido” na cor vermelha, e com o acréscimo do “X” na coluna

anterior, esta última constará automaticamente como “quitada” na cor verde informando que a conta foi recebida. Ambos os totalizadores presentes no canto superior direito (linhas 1 e 2) são automáticos e estão presentes na terceira planilha, a qual permite uma visão geral dos totais das contas a receber e das contas a pagar.

Tabela 3: Modelo de Contas a Receber

Contas a Receber				Total recebido	R\$	165,00
				Total a receber	R\$	270,00
Data	Vencimento	Cliente - Serviço Prestado	Valor	Quitado ?	Situação	
01/12/2016	15/12/2016	Cliente 1 - Corte	R\$ 30,00	X	Quitada	
01/12/2016	15/12/2016	Cliente 2 - Barba	R\$ 15,00		Vencida	
01/12/2016	15/12/2016	Cliente 3 - Corte	R\$ 30,00	X	Quitada	
02/12/2016	16/12/2016	Cliente 4 - Corte	R\$ 30,00	X	Quitada	
03/12/2016	17/12/2016	Cliente 5 - Coloração	R\$ 75,00	X	Quitada	
06/12/2016	19/12/2016	Cliente 6 - Escova	R\$ 30,00		Vencendo	
10/12/2016	23/12/2016	Cliente 7 - Coloração	R\$ 75,00		Vencendo	
15/12/2016	30/12/2016	Cliente 8 - Mechas	R\$ 150,00			

Fonte: Elaborado pelo autor

A planilha seguinte é das contas a pagar, ou seja, as obrigações e compromissos da empresa. A primeira coluna é referente a data do vencimento da conta, a seguinte é a descrição da conta a ser paga, como por exemplo água, luz, telefone, aluguel, dentre outras. A terceira coluna é apenas um complemento da anterior, denominada como “observações” tem como finalidade descrever algum complemento considerado importante, como exemplo a conta da internet inclusa na mesma conta do telefone, ou descrição referente a algum fornecedor. Basicamente as próximas colunas são semelhantes a das contas a receber, na coluna referente ao valor coloca-se o valor da conta a ser paga e esta também vai automaticamente no total a pagar (linha 2). Na opção “quitado” também coloca-se apenas um “X” caso a conta tenha sido paga indo diretamente no total pago (linha 1). A penúltima coluna denominada “situação” possui o mesmo regramento da anterior, contas a mais de dez dias do vencimento ficam em branco, contas a menos de dez dias para vencer são sinalizadas em

amarelo com a denominação “vencendo”, já as contas que não foram pagas e venceram são sinalizadas em vermelho e denominadas “vencida”, e aquelas que foram pagas (sinalizadas com um “X” na coluna anterior) aparecem como “quitada” na cor verde. A distinção desta planilha em comparação a anterior é de a última coluna ser dos valores pagos com o acréscimo de multas ou juros. Deve-se preencher com o valor real pago referente a cada conta, ou seja, alguma conta que tenha sido paga em atraso e que tenha o acréscimo de juros, deve-se colocar este novo valor para que se possa confrontar com o valor que deveria ser inicialmente pago, e assim ter o controle do quanto foi desembolsado a mais devido ao atraso. Estes valores vão automaticamente ao total real pago (linha 3), o qual também alimenta a terceira planilha e é uma das informações necessárias para a diferença entre o total pago e o total real pago.

Tabela 4: Modelo de Contas a Pagar

Contas a Pagar				Total pago	R\$	189,15
				Total a pagar	R\$	380,00
				Total Real Pago	R\$	195,50
Vencimento	Descrição	Observações	Valor	Quitado ?	Situação	Juros ?
10/12/2016	Água		R\$ 76,80	X	Quitada	R\$ 76,80
15/12/2016	Luz		R\$ 112,35	X	Quitada	R\$ 118,70
15/12/2016	Fornecedor A		R\$ 85,00		Vencida	
20/12/2016	Telefone	Internet inclusa	R\$ 80,00		Vencendo	
20/12/2016	Fornecedor B		R\$ 120,00		Vencendo	
22/12/2016	Fornecedor C		R\$ 95,00		Vencendo	

Fonte: Elaborado pelo autor

A terceira planilha é apenas visual e totalmente automática. Permite uma visão geral de ambas as contas, tanto dos totais pagos e recebidos (linha 3) quanto dos totais a pagar e a receber (linha 4), além de fornecer o total real pago (linha 6) e também a diferença entre o total pago e o total real pago (linha 7), demonstrando o quanto foi desembolsado a mais devido a multas ou juros. Ambos os grupos são totalizadores e deve-se contar os mesmos valores presentes no canto superior direito das duas planilhas anteriores.

Tabela 5: Visão geral das Contas a Receber e a Pagar

Contas a Pagar		Contas a Receber	
Pago	R\$ 189,15	Recebido	R\$ 165,00
A pagar	R\$ 380,00	A receber	R\$ 270,00

Total Real Pago	R\$ 195,50
Diferença	-R\$ 6,35

Fonte: Elaborado pelo autor

É de se destacar que existe notas explicativas nas planilhas na forma de comentário, basta o usuário arrastar o cursor do mouse sobre o título da coluna que automaticamente aparecerá as informações necessárias para o correto preenchimento das mesmas.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Através dos anos vem sendo reafirmado a importância de controles financeiros para se obter desempenhos positivos, independentemente do porte da empresa. Diante de uma inconstante economia e da acirrada concorrência, os empresários necessitam compreender melhor as finanças e a aplicação de seus recursos, a fim de serem sustentáveis buscando a perpetuidade.

Com o intuito de auxiliar os profissionais do ramo da beleza na gestão de seus salões, desenvolveu-se um estudo que retratou a realidade, bem como a necessidade destas empresas no que diz respeito a gestão financeira.

A pesquisa foi realizada com salões de beleza no município de Soledade – RS, que através da aplicação de um formulário junto aos gestores, obteve-se as informações suficientes para a realização da mesma. Pode-se verificar a realidade desses salões, desde dados socioeconômicos aos meios de controles realizados, a ciência dos entrevistados a respeito da ferramenta fluxo de caixa, das principais dificuldades encontradas em relação a administração, do controle das contas a receber e a pagar, da distinção das finanças pessoais das finanças empresariais, e de qual modelo de controle financeiro seria de maior interesse e valia, dentre outros questionamentos abordados. Para uma melhor compreensão e visualização dos resultados obtidos, todos foram tabulados e apresentados graficamente.

Pode-se constatar que o objetivo geral proposto pelo estudo foi alcançado, ao identificar a metodologia da ferramenta fluxo de caixa adequada para os salões de beleza do município de Soledade – RS.

Em relação aos objetivos específicos da pesquisa também foram alcançados:

- a) Com a fundamentação teórica foi conceituado gestão financeira, fluxo de caixa e as definições que permeiam este tema;
- b) Através da aplicação do formulário junto aos entrevistados foi possível identificar se os salões de beleza utilizam alguma ferramenta de gestão financeira;
- c) Pelo mesmo formulário foi capaz de conhecer o processo de gestão financeira atual dos salões;
- d) Por meio de gráficos e planilhas pode-se analisar e tabular os dados obtidos com os salões;
- e) Através das informações obtidas junto aos entrevistados e a análise dos dados obtidos na pesquisa foi possível propor para os salões de beleza um modelo flexível de fluxo de caixa de acordo com suas necessidades.

Em paralelo a proposta de um modelo de fluxo de caixa presente nos objetivos, foi sugerido um modelo de controle de contas a receber e de contas a pagar devido as respostas obtidas e a carência que os entrevistados ainda encontram no que se refere a um correto controle financeiro, além da importância de ambas as contas, as quais alimentam com informações e são imprescindíveis para um correto fluxo de caixa dentro de um período de tempo previamente estabelecido.

Objetiva-se, portanto, a real aplicação dos modelos sugeridos por parte dos responsáveis, buscando sanar as deficiências apontadas na pesquisa no que diz respeito a uma correta gestão, proporcionando informações passadas e possibilitando projetar resultados, abrindo novos horizontes em busca do sucesso.

REFERÊNCIAS

BLATT, Adriano. **Análise de balanços**: estruturação e avaliação das demonstrações financeiras e contábeis. São Paulo: Makron Books, 2001.

BRAGA, Roberto. **Fundamento e técnicas de administração financeira**. São Paulo: Atlas, 1995.

BRASIL. **Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002**. Institui o Código Civil. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406.htm>. Acesso em: 23 abr. 2016

_____. **Lei n. 11.638, de 28 de dezembro de 2007**. Altera e revoga dispositivos da Lei n. 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e da Lei n. 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e divulgação de demonstrações financeiras. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/lei/111638.htm>. Acesso em: 1 abr. 2016.

_____. **Lei n. 6.404, de 15 de dezembro de 1976**. Dispõe sobre as Sociedades por Ações. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L6404compilada.htm>. Acesso em: 21 de abr. 2016.

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino. **Metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2002.

CFC – CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **Resolução CFC n. 1.255/09**. Aprova a NBC TG 1000 – Contabilidade para Pequenas e Médias Empresas. Brasília, 2009. Disponível em: <www.cfc.org.br/sisweb/sre/docs/RES_1255.doc>. Acesso em: 21 abr. 2016.

CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão financeira**: uma abordagem introdutória [livro eletrônico]. 3. ed. São Paulo: Manole, 2014. Disponível em: <<http://upf.bv3.digitalpages.com.br/users/publications/9788520439104/pages/-12>>. Acesso em: 25 de mar. 2016.

CHING, Hong Yuh; MARQUES, Fernando; PRADO, Lucilene. **Contabilidade e finanças para não especialistas** [livro eletrônico]. 3. ed. São Paulo: Person Prentice Hall, 2010. Disponível em: <http://upf.bv3.digitalpages.com.br/users/publications/9788576058083/pages/_1>. Acesso em: 12 abr. 2016.

CPC – COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. **Pronunciamento Técnico CPC 03 (R2)**: Demonstração dos Fluxos de Caixa. Correlação às Normas Internacionais de Contabilidade – IAS 7 (IASB – BV2010). Disponível em: <http://static.cpc.mediagroup.com.br/Documentos/183_CPC_03_R2_rev%2004.pdf>. Acesso em: 27 mar. 2016.

CRUZ, June Alisson Westarb; ANDRICH, Emir Guimarães. **Gestão financeira moderna**: uma abordagem prática [livro eletrônico]. Curitiba: InterSaberes, 2013. Disponível em:

<<http://upf.bv3.digitalpages.com.br/users/publications/9788582128947/pages/-2>>. Acesso em: 2 de abr. 2016.

DIEHL, Astor Antônio; TATIM, Denise Carvalho. **Pesquisa em ciências sociais aplicadas: métodos e técnicas** [livro eletrônico]. São Paulo: Prentice Hall, 2004. Disponível em: <http://upf.bv3.digitalpages.com.br/users/publications/9788587918949/pages/_1>. Acesso em: 01 jun. 2016.

FERREIRA, José Ângelo. **ABC das finanças: como controlar as contas da empresa**. São Paulo: STS, 1999.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa** [livro eletrônico]. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2012. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522478408/cfi/0!/4/2@100:0.00>>. Acesso em 02 jun. 2016.

_____. **Métodos e técnicas de pesquisa social** [livro eletrônico]. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522484959/cfi/0!/4/4@0:0.00>>. Acesso em: 01 jun. 2016.

KÖCHE, José Carlos. **Fundamentos de metodologia científica: teoria da ciência e iniciação à pesquisa**. 24. ed. Rio de Janeiro: Editora Vozes, 2007.

LUZ, Érico Eleuterio da. **Análise e demonstração financeira** [livro eletrônico]. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2014. Disponível em: <<http://upf.bv3.digitalpages.com.br/users/publications/9788543015118/pages/-12>>. Acesso em: 20 abr. 2016.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos da metodologia científica** [livro eletrônico]. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010a. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522484867/cfi/0!/4/2@100:0.00>>. Acesso em: 01 jun. 2016.

____; _____. **Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisa, elaboração, análise e interpretação de dados**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010b.

MARION, José Carlos. **Análise das demonstrações contábeis: contabilidade empresarial**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

_____. **Contabilidade básica**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2009. 269 p.

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

NASCIMENTO, André. **Gestão de capital de giro** [livro eletrônico]. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2014. Disponível em: <<http://upf.bv3.digitalpages.com.br/users/publications/9788543010229/pages/-12>>. Acesso em: 9 abr. 2016.

PEREZ JUNIOR, José Hernandez. **Conversão de demonstrações contábeis**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

____; BEGALLI, Glaucos Antonio. **Elaboração e análise das demonstrações contábeis**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

QUINTANA, Alexandre Costa; SAURIN, Valter. Análise da utilização da Demonstração do Fluxo de Caixa como um instrumento de gestão financeira nas sociedades anônimas de capital aberto do Estado do Rio Grande do Sul. **Revista de Ciências da Administração**, v. 10, n. 22, p. 55-79, set./dez. 2008. Disponível em:

<<http://www.spell.org.br/documentos/ver/4737/analise-da-utilizacao-da-demonstracao-do-fluxo-de-caixa-como-um-instrumento-de-gestao-financieira-nas-sociedades-anonimas-de-capital-aberto-do-estado-do-rio-grande-do-sul>>. Acesso em: 16 abr. 2016.

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. **Projetos de estágio e de pesquisa em administração: guia para estágios, trabalhos de conclusão, dissertações e estudos de caso** [livro eletrônico]. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2013. Disponível em:

<<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522492572/cfi/0!/4/2@100:0.00>>. Acesso em: 31 mai. 2016.

SÁ, Carlos Alexandre. **Fluxo de caixa: a visão da tesouraria e da controladoria**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

SANTOS, Cosme dos. **Guia prático para elaboração do demonstrativos dos fluxos de caixa - DFC**. 2. ed. Curitiba: Juruá, 2011.

SANTOS, José Luiz; SCHMIDT, Paulo. **Contabilidade societária**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

SELEME, Laila Del Bem. **Finanças sem complicação** [livro eletrônico]. Curitiba: InterSaberes, 2012. Disponível em:

<<http://upf.bv3.digitalpages.com.br/users/publications/9788582127681/pages/-2>>. Acesso em: 3 de abr. 2016.

SILVA, José Pereira. **Análise financeira das empresas**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 2001.

ZDANOWICZ, José Eduardo. **Fluxo de Caixa**. Porto Alegre: Sagra Luzzatto, 2002.

APÊNDICE A – FORMULÁRIO DE PESQUISA



FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS, ADMINISTRATIVAS E CONTÁBEIS CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

Formulário aplicado a salões de beleza do município de Soledade, realizado pelo acadêmico Pedro Gonçalves Pinto Júnior, os dados serão utilizados para o trabalho de conclusão de curso, portanto nenhum dado pessoal será divulgado.

Evite respostas em branco. Responda todas as questões.

1. Sexo?

- a) Feminino
- b) Masculino

2. Qual sua idade?

- a) Até 20 anos
- b) Entre 21 e 30 anos
- c) Entre 31 e 45 anos
- d) Acima de 45 anos

3. Qual seu estado civil?

- a) Solteiro(a)
- b) Casado(a)
- c) União estável
- d) Divorciado(a)
- e) Separado(a)
- f) Viúvo(a)

4. Quantos filhos você tem?

- a) Um filho

- b) Dois filhos
- c) Três filhos
- d) Quatro ou mais filhos
- e) Não tenho filhos

5. Em relação a moradia.

- a) Mora em casa própria
- b) Não tem casa própria

6. Qual a sua escolaridade?

- a) Da 1ª a 8ª série do Ensino Fundamental
- b) Ensino Médio incompleto (antigo 2º grau)
- c) Ensino Médio completo (antigo 2º grau)
- d) Ensino Superior incompleto
- e) Ensino Superior completo
- f) Pós graduação/Mestrado

7. Qual o principal motivo que o levou a escolher este ramo de trabalho?

- a) Interesse pessoal pela profissão correspondente
- b) Influência da família
- c) Conversas com colegas e/ou amigos
- d) Melhores possibilidades e oportunidades no mercado de trabalho
- e) Resultado de teste vocacional
- f) Possibilidade de ter seu próprio negócio (profissional autônomo)
- g) Outro motivo. Qual? _____

8. Você frequenta cursos e workshops (congressos) em relação as novas tendências e novidades do ramo da beleza?

- a) Sim, me atualizo com cursos
- b) Sim, frequentando workshops
- c) Sim, frequentando cursos e workshops
- d) Sim, buscando na internet novidades e tendências
- e) Não

9. Quantos anos de existência/atuação possui a empresa?

- a) Até 2 anos
- b) 2 a 4 anos
- c) 4 a 6 anos
- d) 6 a 8 anos
- e) 8 a 10 anos
- f) Acima de 10 anos

10. Quantos colaboradores a empresa possui?

- a) Apenas 1 colaborador
- b) 2 colaboradores
- c) 3 colaboradores
- d) 4 colaboradores
- e) 5 ou mais colaboradores

11. Qual é a origem do capital de investimento?

- a) Recursos próprios (sócios)
- b) Recursos de terceiros (empréstimos)
- c) Outro. Qual? _____

12. A empresa faz ou já fez uso de empréstimo para financiamento?

- a) Sim, levando em conta a taxa de juros do mercado
- b) Sim, levando em conta o prazo de pagamento
- c) Sim, levando em conta o valor das prestações
- d) Não

13. A empresa possui algum tipo de controle financeiro?

- a) Sim
- b) Não

14. O gestor tem conhecimento sobre a ferramenta Fluxo de Caixa?

- a) Sim
- b) Pouco conhecimento
- c) Não

15. A empresa controla de alguma maneira as contas a pagar?

- a) Sim, manualmente (popular caderneta)
- b) Sim, por planilhas Excel
- c) Sim, por softwares
- d) Não

16. A empresa controla de alguma maneira as contas a receber?

- a) Sim, manualmente (popular caderneta)
- b) Sim, por planilhas Excel
- c) Sim, por softwares
- d) Não, devido a não trabalhar com recebimentos a prazo
- e) Nenhum controle

17. É realizado o controle de estoque de produtos, tanto de revenda quanto de uso?

- a) Sim
- b) É feito apenas um controle visual dos produtos (olhômetro)
- c) Não

18. Em relação a administração de controles financeiros da empresa, qual a principal dificuldade encontrada?

- a) Administração e controle de caixa
- b) Administração e controle de contas a pagar e de contas a receber
- c) Administração e controle de estoques de produtos
- d) Administração e distinguir as finanças da empresa das finanças pessoais
- e) Atualmente não encontro nenhuma dificuldade
- f) Outra. Qual? _____

19. A empresa preocupa-se em manter um saldo mínimo em caixa para cobrir as operações financeiras correntes?

- a) Sim, para cobrir as despesas operacionais e custos decorrentes
- b) Sim, para facilitar negociações com os fornecedores em compras à vista
- c) Sim, para manter um nível de segurança financeira

- d) Sim, para cobrir imprevistos como um baixo volume de serviço e aumento do índice de inadimplência
- e) Sim, para financiar meus clientes nas vendas à prazo
- f) Não, devido à falta de controle
- g) Não

20. É feita a distinção das finanças pessoais das finanças da empresa?

- a) Sim
- b) Não

21. É realizado algum controle de caixa?

- a) Sim, controle de caixa diário ao final do expediente
- b) Sim, controle de caixa semanal
- c) Sim, controle de caixa mensal
- d) Não

22. A empresa possui interesse na aquisição de algum modelo de controle financeiro?

- a) Sim
- b) Não, já utilizo um modelo que satisfaz minhas necessidades
- c) Não

23. Referente a pergunta anterior, caso a resposta tenha sido “sim”, qual modelo de controle financeiro seria de maior interesse e valia?

- a) Controle de Fluxo de caixa
- b) Controle de Contas a pagar
- c) Controle de Contas a receber
- d) Controle de Estoque de produtos
- e) Outro. Qual? _____

24. Qual a sua opinião/ponto de vista com relação a importância do controle financeiro, no caso mais específico fluxo de caixa, para a empresa?
