

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

VINICIUS CAVALLINI BENDER

FLUXO DE CAIXA:

A importância do controle financeiro para os proprietários de salões de beleza

CARAZINHO
2019

VINICIUS CAVALLINI BENDER

FLUXO DE CAIXA:

A importância do controle financeiro para os proprietários de salões de beleza

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

Orientadora: Prof. Me. Maristela Capacchi

CARAZINHO

2019

VINICIUS CAVALLINI BENDER

FLUXO DE CAIXA:

A importância do controle financeiro para os proprietários de 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 Carazinho, pela Banca Examinadora formada pelos professores:

Prof. Me. Maristela Capacchi
UPF - Orientadora

Prof. Me. Luis Antonio Sleimann Bertussi
UPF

CARAZINHO
2019

Dedico esse trabalho à minha família, por todo apoio e incentivo. E a professora Maristela por toda ajuda e conhecimento transmitidos.

RESUMO

BENDER, Vinícius Cavallini. **Fluxo de Caixa: A importância do controle financeiro para os proprietários de salões de beleza**. Carazinho, 2019. 66 f. Estágio Supervisionado (Curso de Administração). UPF, 2019.

Este trabalho consiste em um estudo de caso realizado em salões de beleza do município de Carazinho Rio Grande do Sul, com o objetivo de identificar as ferramentas utilizadas pelos proprietários na realização do controle financeiro de suas empresas, analisando a eficiência ou não dos métodos atuais, e a partir disto propor um modelo de fluxo de caixa flexível e de fácil entendimento que atendesse as necessidades de cada salão. A metodologia utilizada neste trabalho se delineou de forma descritiva e exploratória, e enquadra-se na abordagem qualitativa e quantitativa, no sentido de possibilitar uma maior compreensão do fenômeno estudado. A fundamentação teórica usada foi de autores consagrados na área da pesquisa, que tem como objetivo embasar e validar as análises e conclusões deste trabalho. Os resultados encontrados após a aplicação do formulário, foram favoráveis para o desenvolvimento de um modelo de fluxo de caixa que apresentasse todos os dados necessários para um bom controle financeiro do fluxo diário. Com base na pesquisa se pode concluir que o controle financeiro junto com a elaboração de um bom e correto fluxo de caixa, é muito importante para a gestão de qualquer negócio, pois através desses dados os proprietários podem fazer as análises corretas da situação financeira atual, para que assim possa tomar as melhores decisões para a sua empresa.

Palavras-chaves: Administração financeira. Fluxo de caixa. Salões de beleza.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABIHPEC - Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos

CNDL - Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas

DFC - Demonstração do Fluxo de Caixa

EPP - Empresas de Pequeno Porte

FASB - *Financial Accounting Standards Board*

HPPC - Higiene pessoal, perfumaria e cosméticos

IASB - *International Accounting Standards*

INSS – Instituto Nacional do Seguro Social

ME - Microempresas

MEI - Microempreendedores Individuais

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SPC - Serviço de Proteção ao Crédito

LISTA DE FIGURAS

Figura 1- O planejamento financeiro.....	16
Figura 2 - O fluxo de caixa.....	17
Figura 3- Método direto do fluxo de caixa.....	25
Figura 4- Gráfico com a distinção do genero.....	35
Figura 5- Gráfico com as idades.....	36
Figura 6- Gráfico com o estado civil.....	37
Figura 7- Gráfico com o grau de escolaridade.....	37
Figura 8- Gráfico com o tempo de profissão.....	38
Figura 9- Gráfico com a escolha da profissão.....	39
Figura 10- Gráfico pagamento de aluguel.....	40
Figura 11- Gráfico sócios.....	40
Figura 12- Gráfico referente ao CNPJ.....	41
Figura 13- Gráfico enquadramento tributário do salão.....	42
Figura 14- Gráfico quantidade de funcionários.....	42
Figura 15- Gráfico controle financeiro da empresa.....	43
Figura 16- Gráfico controle de contas a pagar.....	44
Figura 17- Gráfico controle de contas a receber.....	44
Figura 18- Gráfico realização do controle de caixa.....	45
Figura 19- Gráfico estoque de segurança dos produtos.....	46
Figura 20- Gráfico saldo mínimo em caixa para emergências.....	46
Figura 21- Gráfico distinção das finanças pessoais das finanças da empresa.....	47
Figura 22- Gráfico custo de serviço e lucro.....	48
Figura 23- Gráfico aquisição modelo de controle financeiro.....	49
Figura 24- Gráfico valor mensal para investir em um software de controle financeiro.....	50
Figura 25- Gráfico recebimento de treinamento para controlar as finanças.....	50
Figura 26- Gráfico interesse no recebimento de treinamento sobre finanças.....	51
Figura 27- Gráfico horas disponíveis para treinamento em um mês.....	52

LISTA DE QUADROS

Quadro 1- Fluxo de caixa diário	19
Quadro 2 - Estrutura básica da DFC - método direto	23
Quadro 3- Estrutura básica da DFC – método indireto	26
Quadro 4- Modelo de Fluxo de Caixa	54

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	11
1.1 IDENTIFICAÇÃO E JUSTIFICATIVA DO PROBLEMA.....	12
1.2 OBJETIVOS	13
1.2.1 Objetivo Geral	13
1.2.2 Objetivos Específicos.....	14
2. REVISÃO DA LITERATURA	15
2.1 ADMINITRAÇÃO FINANCEIRA	15
2.2 FLUXO DE CAIXA	16
2.3 OBJETIVOS DO DEMOMONSTRATIVO DE CAIXA.....	19
2.4 FLUXO DE CAIXA REALIZADO E PROJETADO	21
2.5 MÉTODOS DE APRESENTAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA.....	22
2.5.1 Método Direto	22
2.5.2 Método Indireto	25
2.6 ADMINISTRAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO.....	27
2.6.1 Contas a Receber	28
2.7 ANÁLISE DE CRÉDITO PARA RISCO DE INANDIMPLÊNCIA	29
2.8 GERENCIAMENTO DE INFORMAÇÕES PARA MONTAGEM DE FLUXO DE CAIXA	30
2.9 LIQUIDEZ.....	30
3. METODOLOGIA.....	32
3.1 DELIAMENTO DA PESQUISA.....	32
3.2 POPULAÇÃO E AMOSTRA.....	32
3.3 PLANO DE COLETA DE DADOS	33
3.4 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS	33
3.5 VARIÁVEIS DO ESTUDO.....	34
4. APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	35
4.1 CARACTERÍSTICAS DOS PROPRIETÁRIOS DOS SALÕES	35

4.2	A ESTRUTURA DOS SALÕES PESQUISADOS	39
4.3	A ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA	43
4.4	O USO DE FERRAMENAS PARA ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA	48
4.5	CONCLUSÕES.....	52
4.6	SUGESTÕES E RECOMENDAÇÕES	53
4.6.1	Modelo de fluxo diário	53
4.6.2	Softwares para salões de beleza.....	56
5.	CONSIDERAÇÕES FINAIS	58
	REFERÊNCIAS	59
	APÊNDICE A - Formulário de pesquisa.....	62

1. INTRODUÇÃO

O presente trabalho visa compreender como os salões de beleza Do município de Carazinho – RS estão fazendo a administração do fluxo de caixa, tendo como objetivo, identificar o modelo de gerenciamento atual e criar, ou encontrar uma ferramenta de baixo custo, para o gerenciamento financeiro visando melhorar a saúde financeira desses salões e proporcionando também uma melhor visibilidade do fluxo de caixa diário da empresa aos seus proprietários.

A administração financeira de uma organização é de extrema importância para manter a saúde econômica e, aliado a utilização gerencial das informações do fluxo de caixa, torna-se um instrumento essencial para o controle e administração do caixa da empresa, para que assim seja possível honrar os compromissos financeiros com fornecedores, evitando a ocorrência da inadimplência.

Segundo dados do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) e os dados do Indicador de Inadimplência da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) o Brasil encerrou o ano de 2018 com um crescimento de 4,41% em relação à 2017. Sendo a maior elevação do índice desde 2012, quando a inadimplência atingiu 6,8%. Pensava-se que o setor de cosméticos era imune a crises econômicas e dificuldades de mercado, porém não foi esse cenário que se apresentou após a grande crise de 2015, onde o Brasil perdeu uma posição no ranking de maiores consumidores de produtos de beleza, passando de terceiro para quarto lugar. Segundo a empresa global de informações *Nielsen Company* em 2017, 2,9 milhões de famílias deixaram de frequentar salões de beleza em função do momento instável.

Em tempos de crise os consumidores tendem a modificar o seu comportamento de compra, em consequência das implicações financeiras que chegam de mãos dadas com a instabilidade econômica Teixeira (2015). Segundo a Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (ABIHPEC), o Brasil ocupa hoje o quarto lugar no mercado de produtos de beleza, representando 6,9% de todo consumo mundial, e ficando somente atrás dos Estados Unidos (18,5%), China (11,5%) e Japão (7,8%).

Entretanto, passada a crise, o setor de cosméticos mesmo que moderadamente voltou a crescer no Brasil, é o que mostra os dados da ABIHPEC na qual o setor fechou a ano de 2017 com crescimento de 2,75%, após ter dois anos consecutivos de perdas, em 2015 de (-9%) e 2016 já com um leve crescimento ficando (-6%).

Já para o ano de 2019 e 2020, segundo a ABIHPEC, as perspectivas de mercado são ainda melhores, com crescimento esperado de (1,5% a 2%) para esse ano, e com uma previsão de crescimento de (14%) para 2020.

No cenário atual a população está mais vaidosa e tende a se cuidar cada vez mais. É um mercado que se aproveita do envelhecimento da população para adquirir riqueza através da venda de produtos, e da realização de serviços estéticos para a manutenção da jovialidade, além de contar com o crescimento do poder de compra da classe C no país, para a aquisição dessa gama do setor de beleza.

Nas últimas duas décadas, o desenvolvimento da indústria brasileira nos segmentos de produtos ligados a higiene pessoal e cosméticos foi significativo. Seu crescimento médio deflacionado chegou a mais de 10% ao ano e obteve aumento de 2,77% em relação a 2017 (ABIHPEC). Por outro lado, estimativas atuais indicam que os gastos médios das famílias com produtos do setor são da ordem de 1,5% do seu orçamento. Conforme o SEBRAE (2018/2019), entre 2009 e 2016, o ramo de HPPC, que inclui corte e tratamento de cabelos, manicure, pedicure, atividades de estética e outros serviços relacionados aos cuidados com a beleza, recebeu cerca de 645 mil novos Microempreendedores Individuais (MEI) e mais 26 mil Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP).

Muitas vezes, os empresários se preocupam com as vendas e atendimento aos clientes e se descuidam da organização gerencial das finanças. Qualquer negócio precisa de cuidados para ter uma boa saúde financeira e conseguir se desenvolver. Neste sentido este trabalho terá como foco a avaliação do gerenciamento do fluxo de caixa dos salões de do município de Carazinho-RS e a criação ou o estudo de um modelo de fluxo de caixa, que seja de fácil compreensão e uso por parte de pessoas que sejam leigos em finança.

1.1 IDENTIFICAÇÃO E JUSTIFICATIVA DO PROBLEMA

Com o histórico de sucesso e crescimento ligados a venda, consumo e a realização de serviços destinados a área da beleza, oportunidades começaram a surgir, principalmente para mulheres, que puderam iniciar seu próprio negócio. Contudo, essas novas empreendedoras, não estavam preparadas adequadamente para lidar e gerenciar um novo negócio, pois muitas vezes vinham de empregos em outros segmentos e não possuíam noções básicas de gerenciamento e administração financeira, e muitas vezes, não fizeram um plano de negócios para identificar a viabilidade do mesmo, desta forma, logo após a abertura do novo negócio, entravam em

endividamento com seus fornecedores. Conseqüentemente, a falta de um controle financeiro eficiente dos proprietários de salões de beleza, faz com que a taxa de inadimplência e atrasos no pagamento de compromissos financeiros seja significativamente elevada, impactando diretamente no fluxo de caixa de uma distribuidora de cosméticos.

Para esses novos empreendedores o controle financeiro costuma ser a parte mais difícil do seu trabalho. A principal ferramenta de gestão é o caderno, e normalmente este possui os dados de agendamento de horários, atendimentos, e até mesmo os valores. Grande parte desses profissionais ligam o resultado do seu salão com suas finanças pessoais, existe aí uma mistura dos gastos da pessoa física com a jurídica. Isso se dá pela falta de conhecimento na área, já que a maior parte da preparação desses empresários se deu a partir de cursos técnicos, mais direcionados a prestação de serviços. Segundo Hoji (2014, p.7) “a análise, planejamento e controle financeiro consiste em coordenar, monitorar e avaliar todas as atividades da empresa, por meio de relatórios financeiros.”

O sucesso de uma empresa está ligado a eficácia em sua gestão financeira, que é decorrente da utilização de ferramentas eficazes para o controle de entradas e saídas, e que permite a análise de dados concretos, para a realização de investimentos futuros. Dessa forma, o presente estudo, busca evidenciar os benefícios que o fluxo de caixa pode trazer para a administração dos proprietários de salões de beleza, mostrando a importância que esta ferramenta pode trazer para o melhor controle das movimentações de entradas e saídas de recursos, possibilitando assim um maior controle de receitas e despesas, facilitando o controle financeiro da empresa.

Neste contexto, apresenta-se como problema de pesquisa: **Como os salões de beleza do município de Carazinho – RS estão fazendo a administração do fluxo de caixa, e que modelo de gerenciamento financeiro poderiam utilizar de forma prática?**

1.2 OBJETIVOS

A seguir serão listados o objetivo geral do estudo, bem como os objetivos específicos.

1.2.1 Objetivo Geral

Elaborar, ou encontrar, um modelo de ferramenta de fluxo de caixa, adequado e eficaz para salões de beleza.

Identificar como os salões de beleza do município de Carazinho – RS estão fazendo a administração do fluxo de caixa, e sugerir um modelo de gerenciamento financeiro que possam utilizar de forma prática.

1.2.2 Objetivos Específicos

- a) Demonstrar a importância da administração financeira no processo de gestão de microempresas
- b) Identificar, através de entrevistas com proprietários de salões de beleza, a existência de alguma ferramenta de gestão financeira e analisar suas vantagens e desvantagens caso existam.
- c) Estudar a viabilidade da implementação de um software de fluxo de caixa.
- d) Elaborar e propor uma planilha de fluxo de caixa, de fácil manuseio e entendimento, para melhorar controle financeiro.

2. REVISÃO DA LITERATURA

2.1 ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

Para Hoji (2000, p. 21) as empresas têm como objetivo econômico potencializar seu valor de mercado a longo prazo, pois dessa forma será aumentada a riqueza de seus acionistas. Gropelli e Nikbakht (2010, p. 3) diz que finanças é o conjunto da aplicação de uma série de princípios econômicos e financeiros que tem por objetivo maximizar a riqueza ou o valor total de um negócio.

A geração permanente de lucro e caixa contribui para que uma empresa moderna cumpra suas funções sociais por meio de geração e pagamento de impostos, treinamento e remuneração adequada dos empregados, investimentos em melhoria ambiental etc. (HOJI 2014, p.3)

Segundo Zdanowicz (2004, p. 23) a administração financeira tem como objetivo manter a liquidez da organização e proporcionar a obtenção de lucros que justifiquem os riscos dos investimentos e capacidade empresarial. E que a meta do administrador financeiro está centralizada no dilema básico: “Liquidez *versus* rentabilidade”. Para que haja uma boa administração financeira, é necessário que exista um bom planejamento, para que se obtenha os melhores resultados, permitindo assim estratégias alternativas para substituir planos existentes quando houver mudanças nos padrões esperados (GROPPELLI; NIKBAKHT 2010, p. 20).

[...] o planejamento financeiro envolve o ajuste adequado dos investimentos a fim de evitar expansão excessiva e uso ineficiente de recursos. O uso ótimo dos recursos disponíveis significa a procura de diferentes opções e a seleção daquela que propicie o maior valor total. Isso também significa a adoção de meios eficazes de determinar quanto captar a fim de reduzir os riscos financeiros. (GROPPELLI; NIKBAKHT, 2010 p. 20,21)

O administrador financeiro é o responsável por estabelecer o equilíbrio financeiro e maximizar o lucro da empresa. Hoji (2014, p. 7) cita que as funções típicas do administrador financeiro de uma empresa são:

- a) Análise, planejamento e controle financeiro;
- b) Tomadas de decisões de investimentos;
- c) Tomadas de decisões de financiamentos.

Através dos dados obtidos, o administrador financeiro as utiliza para a obtenção de informações relevantes para empresa, possibilitando assim o acompanhamento e o diagnóstico financeiro da organização, para que se possa tomar as melhores decisões, como por exemplo o aumento ou a redução de financiamentos e investimentos. Para Sá (2014. p. 63) “a administração financeira é a área da administração de empresas que estuda o uso eficiente do dinheiro.” Ainda segundo Sá o tripé sobre o qual se apoia o planejamento financeiro está a seguir, demonstrado na figura 1.

Figura 1- O planejamento financeiro



Fonte: SÁ (2014. P. 68)

2.2 FLUXO DE CAIXA

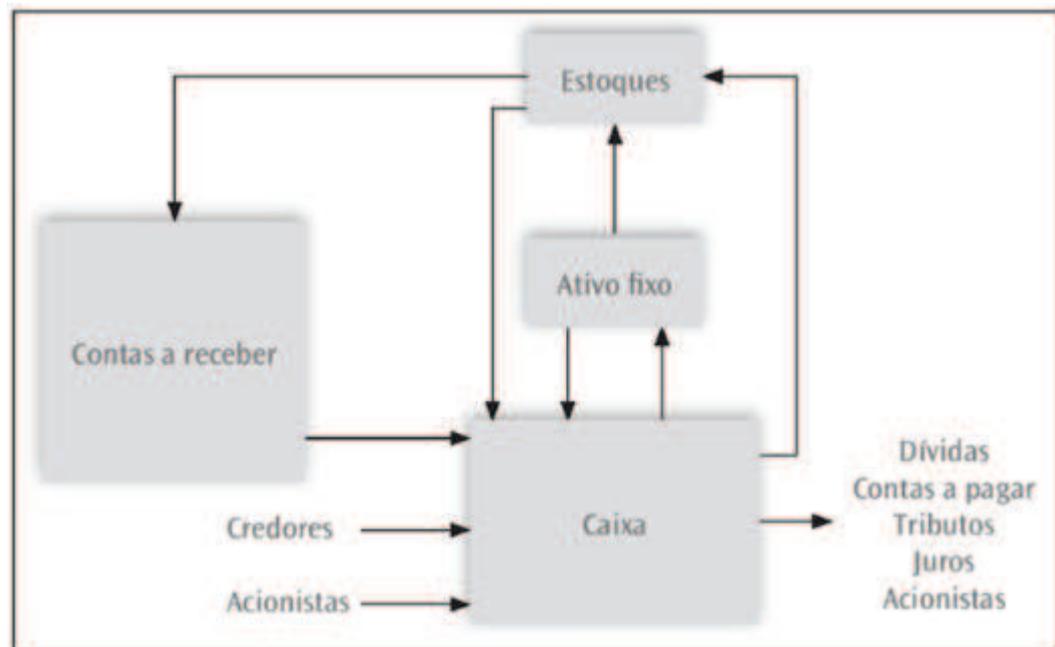
Chiavenato (2014, p. 267) diz que o fluxo de caixa é o movimento de entradas e saídas de recursos financeiros do caixa, isto é, das origens e das aplicações em caixa. Em outras palavras Hoji (2014 p. 74) afirma que o fluxo de caixa é um método que simboliza as entradas e saídas de caixa ao longo do tempo, e que em um fluxo de caixa deve constar ao menos uma entrada e ao menos uma saída (ou vice-versa).

Para uma boa gestão financeira, é necessário a utilização de ferramentas gerenciais, como o Fluxo de caixa, que tem por objetivo, controlar, orientar e planejar as disponibilidades financeiras da empresa, para auxiliie o administrador financeiro a tomar as melhores decisões para a organização.

Chamamos de fluxo de caixa ao método de captura e registro dos fatores e valores que provoquem alterações no saldo de caixa e sua apresentação em relatórios estruturados, de forma a permitir sua compreensão e análise. Para efeitos desta definição, a expressão “caixa” significa “moeda” e todos os valores que possam ser prontamente convertidos em moeda, tais como depósitos bancários, cheques que possam ser depositados irrestrita e imediatamente, e aplicações de curtíssimo prazo (SÁ, 2014, p.11).

A previsão do fluxo de caixa permite prever e planejar as necessidades de caixa de curto prazo, pois proporciona uma visão dos recebimentos e dos pagamentos previstos que ocorrerão durante um certo período (CHIAVENATO, 2014, p. 267). Abaixo é possível visualizar um exemplo de fluxo de caixa, como mostra a figura 2.

Figura 2 - O fluxo de caixa



Fonte: CHIAVENATO (2014 p. 272)

A questão central do gerenciamento do capital de giro é o acompanhamento do fluxo de caixa, o caixa é constantemente movimentado pela empresa, o dinheiro entra por parte dos consumidores na compra de produtos e serviços, e sai da empresa para pagamento de fornecedores, outras empresas e funcionários (LONGENECKER, 2007, p. 402). O autor afirma ainda, que o “orçamento de caixa é a ferramenta mais importante do gerenciamento do fluxo de caixa pois é concentrado especificamente na quantidade de dinheiro recebido e pago”. (2007, p. 403). Para Silva (2002, p. 109):

O fluxo de caixa é considerado um dos principais instrumentos de análise e avaliação de uma empresa, proporcionando ao administrador uma visão futura dos recursos financeiros da empresa, integrando o caixa central, as contas correntes em bancos, contas de aplicação, receitas, despesas e as previsões, venda, investimentos, aportes de capital pelos sócios captação ou pagamento de empréstimos e desinvestimentos, constituem um fluxo contínuo entre as fontes geradoras e as utilizadoras de recursos.

O fluxo de caixa é um mecanismo designado a demonstrar a movimentação de recursos da empresa e tem como objetivo mostrar as aplicações de recursos efetuados pela empresa no período, e quais as fontes de financiamento utilizadas (BLATT, 2001, p. 133).

Para Frezatti (1997, p. 17) “o caixa de uma empresa gera lucro à medida que sua disponibilidade para aplicação permite o recebimento de juros. Da mesma forma, a ausência de caixa impacta o resultado à medida que se pagam os encargos cobrados pelos recursos de terceiros, tornando o resultado menor.” Ainda segundo o autor (1997, p. 35), o fluxo de caixa de uma empresa deve possuir detalhamentos que permitam a análise adequada das informações presentes. Já um fluxo de caixa estruturado de forma inadequada pode levar a empresa a não entender e não analisar corretamente sua liquidez.

As transações de entradas e saídas variam de acordo com com as necessidades de cada empresa. O superávit ou déficit equivale ao somatório do saldo inicial mais o total de entradas menos o total de saídas. Toda vez que a empresa tiver um déficit ela deverá buscar empréstimos bancários, por outra lado se a empresa tiver um superávit ela deverá aplicar estes recursos (SILVA, 2018, p. 205). A seguir, no quadro 1 pode-se observar um exemplo de fluxo de caixa diário.

Quadro 1- Fluxo de caixa diário

Atividades	Período de ____ / ____ / ____ a ____ / ____ / ____					
	Dia 1	Dia 2	Dia 3	Dia 4	-----	Dia 30
Saldo Inicial						
Entradas:						
Vendas						
Aumento de capital						
Resgate de aplicações						
Juros de aplicações						
Outras receitas						
Total de entradas						
Saídas:						
Salários						
Aluguel						
Matéria-prima						
Impostos						
Despesas com vendas						
Despesas administrativas						
Empréstimos – amortização						
Empréstimos – juros						
Outras despesas						
Total de saídas						
Superávit/(Deficit)						
Captação/(Aplicação)						
Saldo final						

Fonte: SILVA (2018, p. 205)

2.3 OBJETIVOS DO DEMONSTRATIVO DO FLUXO DE CAIXA

A DFC (Demonstração de Fluxo de Caixa) tem como objetivo indicar quais foram as entradas e saídas de dinheiro no caixa durante o período e resultado de um determinado fluxo. Tem por finalidade também auxiliar o empresário a reduzir gastos onerosos e desnecessários. Em outras palavras Nascimento (2014, p. 113) afirma:

A DFC tem como um de seus principais objetivos a identificação das fontes de geração de entrada de caixa na empresa, visando apontar quais itens consumiram o dinheiro do caixa no período e, ainda, demonstrar o saldo do caixa nas demonstrações contábeis (NASCIMENTO, 2014, p.113).

Alguns dos principais objetivos da DFC segundo Nascimento (2014)

- Avaliação de alternativas de investimentos;
- Avaliações e controles das decisões financeiras que são tomadas pela empresa;

- Certificação de que as sobras de caixa estão sendo aplicadas corretamente;
- Verificação das diferenças entre o lucro da empresa e seus recebimentos e pagamentos.

O fluxo de caixa tem como principal objetivo antecipar o que uma empresa irá receber e pagar em um período (normalmente um mês). Assim, ele é usado para planejar, com antecedência, os recursos financeiros necessários para que a empresa consiga um saldo positivo. Os gestores financeiros também devem monitorar o fluxo previsto e o fluxo realizado. É assim que ele consegue notar os erros cometidos e melhorar o gerenciamento do capital de giro da empresa (IZIDORO, 2015 p.70).

Para Hong (2003) o DFC tem como propósito avaliar a liquidez e a flexibilidade financeira, avaliar as decisões gerenciais, e ainda determinar a capacidade de pagar dividendos aos acionistas e empréstimos aos credores. A DFC visa mostrar como ocorreram as movimentações de disponibilidades em um dado período (MARTINS, 2013 p. 651).

Blatt (2001, p. 128) afirmar que as demonstrações de fluxo de caixa devem mostrar quanto de caixa aumentou ou diminuiu de um período reportado ao outro. Mudanças no fluxo de caixa têm que ser demonstradas como fontes e usos de caixa em três áreas como fluxo de caixa de: Atividades operacionais; Atividades de investimentos; Atividades financeiras.

Segundo Groppelli e Nikbakht (2010, p. 350) o demonstrativo do fluxo de caixa caracteriza uma reformulação e uma demonstração mais detalhada dos lançamentos encontrados em outros demonstrativos financeiros. Além de ajudar a destacar áreas de fragilidade nas posições de caixa da empresa.

A DFC tem como propósito suprir dados importantes referente os pagamentos e recebimentos em dinheiro de uma empresa, ocorridos durante um determinado período, fazendo com que isso ajude na análise da capacidade da entidade de gerar caixa (MARTINS, 2013, p.651). Ainda segundo o autor as demonstrações financeiras, podem permitir que investidores, credores e outros usuários avaliem:

1. A capacidade da empresa em honrar seus compromissos;
2. A liquidez, solvência e a flexibilidade financeira da empresa;
3. A capacidade da empresa em gerar futuros fluxos líquidos positivos de caixa.
4. A taxa de conversão de lucro em caixa.

Em resumo, a demonstração do fluxo de caixa tem como objetivo a otimização da gestão financeira, de modo que os recursos aplicados, próprios e de terceiros, sejam mais rentáveis e produzam melhores resultados para a empresa.

2.4 FLUXO DE CAIXA REALIZADO E PROJETADO

A finalidade do fluxo de caixa realizado é mostrar como se comportam as entradas e saídas de recursos financeiros da empresa em um determinado período. Já nas demonstrações de fluxo de caixa projetado a finalidade é permitir a visualização com antecedência da posição do saldo de caixa.

O fluxo de caixa realizado é o resumo das operações de entradas e saídas de caixa de um determinado período, sendo o demonstrativo que apresenta de forma mais clara a situação financeira de uma empresa. Podendo projetar o futuro e retratar o passado sendo estes denominados respectivamente de fluxo de caixa realizado e projetado (SÁ, 2014, p.48). Ainda, de acordo com o autor:

Chamamos de fluxo de caixa realizado ao produto da integração das entradas e das saídas de caixa havidas em determinado período. Quando o relatório de fluxo de caixa apresenta apenas as contas, é chamado de “relatório no 1º nível”. Quando, além das contas, apresenta também as subcontas, é chamado de “relatório no 2º nível” (SÁ, 2014.p. 13)

Para Seleme (2012, p. 131), o fluxo de caixa projetado tem como objetivo prever com antecedência as movimentações das entradas e saídas de caixa, bem como levantar as medidas administrativas para corrigir a rota dessas informações. Já o fluxo de caixa realizado permite verificar se as movimentações financeiras realizadas estavam de acordo com os objetivos organizacionais. Marion (2009, p. 118) argumenta de forma contraditória ao exaltar a importância da projeção de fluxo de caixa para o futuro de uma empresa, além disso comenta:

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).

“Chamamos de fluxo de caixa projetado ao produto final da integração das entradas e das saídas de caixa que se imagina que ocorrerão no período projetado.” Sá (2014, p. 15).

De acordo com Hoji (2014, p. 269), o fluxo de caixa projetado deve ser sistematicamente atualizado, os ajustes e revisões devem ocorrer periodicamente, com base no fluxo de caixa efetivo e nas mudanças das condições anteriormente projetadas.

2.5 MÉTODOS DE APRESENTAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

O fluxo de caixa de atividades operacionais (transações que resultam em lucro líquido), podem ser apresentadas de duas formas: direta (listam-se todas as entradas e saídas físicas de caixa) e indireta (lista-se o lucro líquido).

Segundo Martins (2013, p. 658) o fluxo de caixa proveniente das atividades operacionais, pode ser aplicado pelo método direto ou indireto. O FASB e o IASB aconselham que as empresas utilizem o fluxo das operações pelo método direto, mas é permitido também a elaboração do pelo método indireto.

Hoji (2014, p. 261) afirma que uma DFC pode ser elaborada de duas formas, pelo método direto e pelo método indireto. E diz ainda, que os dados da DFC, juntamente com outras demonstrações contábeis, devem ser suficientes para que seus usuários possam conhecer e avaliar a capacidade de geração de caixa da empresa. Perez Junior (2009, p.285) comenta que:

O FASB recomenda às empresas relatar os fluxos de caixa das atividades operacionais diretamente, mostrando as principais classes de recebimentos e pagamentos operacionais (método direto) e adicionalmente apresentar a conciliação entre o Lucro Líquido do período e o Fluxo de Caixa proveniente das Atividades Operacionais (método indireto).

Ainda Segundo Perez Junior (2009, p. 285) são consideradas disponibilidades de fluxo de caixa:

- Receita em caixa;
- Aplicações financeiras realizáveis até 90 dias da data do balanço;
- Receitas de Contas Bancárias com livre movimentação.

Blatt (2001, p. 128) ainda diz que uma empresa pode usar o formato direto ou indireto para reportar sua condição de fluxo de caixa via sua DFC e que o propósito de ambos os formatos é reportar as mudanças nas contas de Caixa da empresa de um Balanço Patrimonial para outro.

2.5.1 Método Direto

O modelo de fluxo de caixa direto segundo Hoji (2014, p. 261), “evidencia os principais itens de recebimento e pagamento pelos seus efetivos valores, o que facilita a visualização e

compreensão dos fluxos financeiros.” Hoji afirma ainda, que “a elaboração da DFC pelo método direto é mais trabalhosa, porém apresenta maior detalhes da operação.”

O fluxo de caixa obtido pelo método direto fornece algumas importantes informações a respeito do processo de formação de caixa da empresa. Além disto, por ser obtido diariamente e permitir, dentro de certos limites, a projeção dia a dia das entradas e das saídas de caixa, constitui-se em instrumentos insubstituível quando se trata de fazer o planejamento financeiro (SÁ, 2014, p.126).

O formato direto é preparado em regime de caixa, mostra os recebimentos de clientes e os pagamentos em caixa de fornecedores e empregados. Outras transações em caixa como débitos por empréstimos e débitos de pagamentos, são refletidas em uma demonstração direta de fluxo de caixa (BLATT, 2001, p. 128).

Conforme Charles (2013, p. 117), o saldo final das operações expressa o volume líquido de caixa provido ou consumido durante um período. E também que o método direto evidencia as entradas e saídas brutas de dinheiro, como os recebimentos de vendas de produtos e serviços, e os pagamentos a fornecedores.

Charles (2013, p.117) diz ainda que as empresas, ao utilizarem o método direto, devem detalhar os fluxos das operações, no mínimo, nas seguintes classes:

- recebimentos de juros e dividendos;
- recebimentos de clientes;
- juros pagos;
- impostos pagos;
- pagamentos a empregados e a fornecedores de produtos e serviços.

De acordo com Nascimento (2014, p. 168) o fluxo de caixa líquido das atividades operacionais é apresentado por meio da divulgação das principais classes de recebimentos e pagamentos brutos de caixa.

Quadro 2 - Estrutura básica da DFC - método direto

DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXO DE CAIXA	
Fluxo de caixa das atividades operacionais	
Vendas recebidas de mercadorias	R\$ -
(-) Pagamentos de fornecedores	R\$ -
(-) Pagamento de despesas operacionais	R\$ -
(-) Pagamento do imposto de renda	R\$ -
(-) Pagamento de juros	R\$ -
= Caixa líquido das atividades operacionais	R\$ -

Fluxo de caixa das atividades de investimentos	
Aplicação líquida em investimentos	R\$ -
Aplicação líquida em imobilizado	R\$ -
Aplicações em títulos (juros recebidos)	R\$ -
Redução de outros direitos a longo prazo	R\$ -
= Caixa aplicado nas atividades de investimentos	R\$ -
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos	
Financiamentos por recursos de terceiros	R\$ -
Aquisição de financiamentos por recursos próprios	R\$ -
Outras contas a pagar	R\$ -
Dividendos pagos	R\$ -
= Caixa aplicado nas atividades de financiamentos	R\$ -
Aumento/diminuição líquido(a) de caixa e equivalente de caixa	
Caixa e equivalente de caixa - início do ano	R\$ -
Caixa e equivalente de caixa - final do ano	R\$ -

Fonte: NASCIMENTO (2014, p.168)

Para Perez Junior (2009, p. 281) o fluxo de caixa através do método direto apresenta com maior detalhamento as movimentações dos recebimentos e pagamentos do que através do método indireto. Por isso acabou sendo considerado como o verdadeiro fluxo de caixa. Ainda segundo Perez Junior (2009, p. 283) o método direto possui suas vantagens e desvantagens:

Vantagens:

- Possibilita que a cultura de administrar pelo caixa seja introduzida de forma mais rápida;
- Desenvolve condições para que a classificação dos recebimentos e pagamentos siga critérios técnicos;
- As informações de caixa podem estar disponíveis diariamente.

Desvantagens:

- Possível falta de experiência dos profissionais das áreas contábil e financeira em usar as partidas dobradas para classificar os recebimentos e pagamentos.
- O custo adicional para classificar os recebimentos e pagamentos.

Hong (2003, p. 81) destaca o fluxo de caixa pelo método direto na qual listam-se todas as entradas e saídas físicas de caixa as atividades operacionais. E o autor ilustra esse método pela figura 3 abaixo.

Figura 3- Método direto do fluxo de caixa



Fonte: HONG (2003, p. 81)

2.5.2 Método Indireto

Segundo Hoji (2014, p. 262), a DFC executada através do método indireto se inicia pelo lucro ou prejuízo líquido do exercício, ajustando os valores que não afetaram o caixa, integrando com o acréscimo ou diminuição dos saldos das contas de ativos e passivos operacionais. Hoji (2014, p. 263), ainda afirma que o método indireto apresenta dados com menos informações que pelo método direto, porém é mais fácil de ser elaborada.

Em outras palavras Sá (2014, p. 126) diz que o lucro e o prejuízo são os fatores que provocam as variações nos saldos das contas do Ativo e do Passivo, e que o fluxo de caixa obtido por meio do método indireto tem por objetivo a análise desses dois fatores e de suas capacidades de tirar ou liberar os recursos do fluxo de caixa.

Segundo Martins (2013, p. 659) o método indireto é também chamado de método da conciliação, pelo fato de fazer a conciliação entre o lucro líquido e o caixa gerado pelas operações. Para tanto é necessário:

- Retirar do líquido os diferimentos de transações que foram caixa no passado, como gastos antecipados, e todas as alocações no resultado de eventos que podem ser caixa no futuro;
- Retirar do lucro líquido as alocações ao período do consumo de ativos no caixa sejam classificadas como atividades de investimento ou financiamento.

No formato indireto, os fluxos de caixa são medidos pela reconciliação do Rendimento Líquida para o Caixa Líquida. Mudanças (aumentos ou diminuições) nas contas de capital de giro tais como contas a receber, estoque, impostos a pagar etc.

também são ajustados para Rendimento Líquido para a mensuração do caixa. (BLATT. 2001. p.128)

Para Perez Junior (2009, p. 283) o método indireto ajusta o lucro líquido de modo a reconciliá-lo ao fluxo de caixa líquido das atividades operacionais. Dessa forma são efetuados os ajustes nas operações consideradas como receitas e despesas, de forma que se possa demonstrar sua variação no período. Para o autor, neste método devem-se eliminar os efeitos:

- De todos os itens que são incluídos no lucro líquido que não afetam recebimentos e pagamentos operacionais.
- De todos os diferimentos de recebimento e pagamentos operacionais passados e de todas as provisões de recebimentos e pagamentos operacionais futuras.

Segundo Nascimento (2014, p. 120) o método indireto de desenvolvimento de DFC, a análise das atividades de investimentos e de financiamentos é a mesma do método direto. A diferença estaria na análise das atividades operacionais, que devem ser verificadas baseadas no lucro líquido ajustado pelas contas do resultado. Ainda segundo o autor a DFC pelo método indireto pode ser demonstrada pelo quadro 3 a seguir.

Quadro 3- Estrutura básica da DFC – método indireto

DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA	
Lucro líquido do período	R\$ -
Fluxo de caixa das atividades operacionais	
Depreciação	R\$ -
Varição no contas a receber	R\$ -
Varição na conta fornecedores	R\$ -
Varição nos estoques	R\$ -
Outros aumentos	R\$ -
= Caixa líquido das atividades operacionais	R\$ -
Fluxo de caixa das atividades de investimentos	
Aplicação líquida em investimentos	R\$ -
Aplicação líquida em imobilizados	R\$ -
Aplicação em títulos (juros recebidos)	R\$ -
Redução de outros direitos a longo prazo	R\$ -
= Caixa aplicado nas atividades de investimentos	R\$ -
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos	
Financiamento por recursos de terceiros	R\$ -
Aquisição de financiamentos por recursos próprios	R\$ -
Outras contas a pagar	R\$ -

Dividendos pagos	R\$ -
= Caixa aplicado nas atividades de financiamento	R\$ -
Varição líquida de caixa e equivalentes de caixa	
Caixa e equivalente de caixa - início do ano	R\$ -
Caixa e equivalente de caixa - final do ano	R\$ -
= Caixa e equivalentes de caixa	R\$ -

Fonte: Nascimento (2014, p. 120,121)

2.6 ADMINISTRAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO

Segundo Hoji (2014, p. 107), o capital de giro corresponde aos recursos aplicados em ativos circulantes que se transformam dentro do ciclo operacional. O capital de giro fica circulando dentro da empresa, até novamente se transformar em dinheiro. O estudo do capital de giro é de extrema importância para a administração da empresa, pois todos os custos e despesas apresentados durante o ciclo operacional precisam ser recuperados para a obtenção do lucro desejado, através da venda de produtos ou serviços. Hoji (2014, p. 111) ainda relata que as principais contas patrimoniais operacionais que exercem forte impacto no caixa são:

- a) Contas a receber (clientes);
- b) Estoques;
- c) Contas a pagar (fornecedores).

Pelo regime de competência, as compras e vendas são registradas nas datas de sua realização. As contas a receber (originadas pelas vendas a prazo) e estoques (originadas pelas compras a vista ou a prazo), enquanto estiverem registrados como tais, estão consumindo recursos financeiros, o que significa que estão gerando custos financeiros. As contas a pagar (originadas pelas compras a prazo e obrigações fiscais trabalhistas) fornecem recursos para financiar os ativos operacionais. (HOJI, 2014, 112).

O volume de contas a receber é determinado pelas normas de crédito da companhia, se as normas forem muito rigorosas haverá poucos clientes qualificados ao crédito, as vendas irão diminuir e conseqüentemente haverá poucas contas a receber. Já se ocorrer ao contrário, e a empresa for mais flexível quanto a liberação de crédito, terá assim mais contas a receber. A vantagem na liberação de crédito reflete no aumento das vendas e dos lucros, já a desvantagem se reflete numa maior probabilidade de haver mais contas incobráveis (GROPPELLI; NIKBAKHT, 2010, p. 337).

Ainda segundo Groppelli e Nikbakht (2010, p. 340) o principal objetivo da administração de estoques é estabelecer e assegurar um nível de estoque que supra o atendimento pontual dos pedidos dos clientes em quantidade satisfatória. Já na parte da administração das contas a pagar, podem ser classificadas como empréstimos sem juros dos fornecedores e, a vantagem das contas a pagar está na economia de despesas de juros que precisam ser pagas se não houvesse o crédito dado pelo fornecedor.

O capital de giro retrata a porção de investimentos que circula de uma forma para outra, na condução normal dos negócios, formando o ciclo operacional, que em outras palavras consiste na “transição recorrente do caixa para estoques, para duplicatas a receber e de volta ao caixa”. Gitman (2001, p. 459). “Várias estratégias existem para gerenciar o financiamento desse ciclo, dependendo da proporção utilizada pela empresa, de recursos de curto ou longo prazo, para o financiamento de suas necessidades de fundos” (GITMAN, 2001 p. 458).

2.6.1 Contas a Receber

Segundo Sanvicente (1987, p. 152) contas a receber está diretamente ligado a política de concessão de crédito da empresa, além de ser genericamente atribuído este termo a também, contas correntes, crédito parcelado e contrato de vendas a prazo e condicional. O autor ainda afirma que o saldo de contas a receber é contabilizados pelo valor da venda, mas todavia esse não é um “investimento” feito pela empresa e que certamente seria um custo direto na produção ou obtenção de produtos ou serviços vendidos.

Para Hoji (2014, p.126), as contas a receber são geradas pelas vendas a prazo, realizadas a partir da concessão de crédito. Toda venda a prazo geram riscos de inadimplência para a empresa, além das despesas com cobranças. Todavia a liberação de prazo, aumenta o volume de vendas e conseqüentemente o lucro.

Wernke (2008, p. 169) afirma que, as contas a receber são todos os valores que a empresa tem direito de cobrar de seus clientes ou de terceiros, a partir da concessão da venda a prazo de mercadoria, produtos ou serviços, vendas consignadas e qualquer outra forma de negociação sem o recebimento à vista.

2.6.2 Contas a Pagar

Segundo Hoji (2014, p.136) é recomendável eu todos os valores tanto de contas a receber como o de contas a pagar, sejam respectivamente registrados em um sistema, para que

facilite eventuais consultas futuras. O autor cita também, algumas formas para se ter um bom controle de contas a pagar:

- Estabelecer políticas de pagamentos;
- Controlar cobranças bancárias e em carteira;
- Controlar devoluções de mercadorias;
- Liberar duplicatas para pagamento.

Para Wernke (2008, p. 178) as contas a pagar representam os compromissos da empresa, com um valor estimado ou fixado, e vencimento com data determinada. A gestão de contas a pagar deve também assegurar que não aconteça a quitação de títulos em duplicidade e que sejam observados os vencimentos estipulados pelos credores.

Segundo as palavras de Groppelli e Nikbakht (2010, p. 341), na ausência das contas a pagar, a empresa deve tomar empréstimo ou usar de seu próprio capital para pagar as faturas do fornecedor. O autor ainda afirma que nem sempre a utilização das contas a pagar são interessantes para a empresa, já que muitos fornecedores oferecem bons descontos para pagamentos à vista.

2.7 ANÁLISE DE CRÉDITO PARA RISCO DE INADIMPLÊNCIA

A operação de crédito, parte do fornecimento de recursos que são disponibilizados por alguma instituição a qual se denomina o credor, a alguém que busca este recurso, o devedor ou também o tomador de crédito. É muito importante que os devedores possuam uma boa organização financeira, para que não deixem de cumprir os prazos de pagamentos do credor, uma vez que irão se acumular, virando uma bola de neve (ARAI, 2015 p. 68, 69).

Quando alguém ou uma empresa necessita de crédito, ela procura uma instituição que pode oferecer ou não o financiamento desejado. A instituição, ao receber a solicitação, necessita analisar o possível tomador de empréstimo, a fim de evitar prejuízos. Esse processo é denominado análise de crédito e a instituição pode fazer uso de técnicas subjetivas, financeiras e estatísticas para chegar a uma conclusão sobre o cliente. (ARAI, 2015. p. 72).

Ainda segundo o autor, uma das formas para diminuir o risco de inadimplência do cliente, é fazer a análise dos “C’s do crédito”, antes de estar concedendo o crédito. Pois através desta análise, são levantados dados que podem auxiliar na tomada de decisão para saber se o cliente tem perfil ou não para virar um inadimplente. Os C’s do crédito são:

- a) Caráter: intenção de pagar;
- b) Capacidade: habilidade de pagar;
- c) Capital: situação econômico-financeira;
- d) Condição: ambiente externo.

Para Tsuru e Centa (2015, p. 32) o limite de crédito é um dos fatores principais para se evitar a inadimplência, já que este é um valor máximo que a empresa estabelece de venda para cada um de seus clientes, e delimitando que este crédito a ser concedido seja compatível com sua situação financeira.

2.8 GERENCIAMENTO DE INFORMAÇÕES PARA MONTAGEM DO FLUXO DE CAIXA.

O desenvolvimento e o aperfeiçoamento dos computadores revolucionaram o modo em que as empresas armazenam, analisam e coletam seus dados. Porém os computadores são de pouca utilidade dentro da organização, caso não possuam um bom sistema de software ou de planilhas eletrônicas para que possa ser alimentada e operada (GROPPELLI; NIKBAKHT, 2010, p. 443).

O software financeiro é muito importante para os administradores porque é usado para calcular relações estatística e examinar escolhas de investimentos alternativas num período de tempo muito curto. A capacidade de realizar análises complexas é uma das principais virtudes do software financeiro. (GROPPELLI e NIKBAKHT 2010. p 443)

Para Silva (2002, p. 107), o sistema de informações gerenciais consiste na organização das informações necessárias para o gerenciamento dos negócios atuais e para os planos futuros. Para que se possa entender as micro e pequenas empresas, é necessário sintetizar informações e adequá-las a realidade individual de cada uma delas.

2.9 LIQUIDEZ

Segundo Blatt (2001, p. 72), os índices de liquidez são indicadores financeiros, que tentem medir a habilidade de uma empresa em cumprir sua obrigação de curto prazo. O autor ainda comenta:

Diz respeito à probabilidade do cliente de honrar seu compromisso no dia e com os encargos contratuais acordados. Portanto, é sinalizador da sua capacidade de

pagamento, apesar de não medir diretamente esta capacidade. Na realidade, estes índices auferem a solidez do embasamento financeiro da empresa. Sendo assim, aquele cliente que depende de crédito em outro banco para liquidar seu contrato poderá não satisfazer a condição de liquidez. (BLATT, 2001 p.73)

Em outras palavras Blatt (2001, p. 128) diz que os índices de liquidez englobam o relacionamento entre contas do Balanço Patrimonial e mostram a capacidade da empresa de honrar seus compromissos, principalmente a curto prazo.

Segundo Hoji (2014, p. 289), os índices de liquidez apresentam a situação financeira da empresa, como os valores representam os vencimentos de datas diferentes, um valor com vencimento no último dia do ano pode estar sendo comparado em igualdade com outro valor que vence no primeiro dia do ano.

Hong (2003, p. 113) faz a diferenciação entre a liquidez, e a flexibilidade financeira, na qual diz que liquidez se refere à disponibilidade de recursos para pagar obrigações. Flexibilidade financeira refere-se à habilidade da empresa financiar suas operações com recursos gerados internamente. Ainda segundo o autor os índices de liquidez englobam o relacionamento entre contas do Balanço Patrimonial e mostram a capacidade da empresa em honrar seus compromissos. Abaixo é possível verificar de acordo com a equação 1, a fórmula para o cálculo do índice de liquidez corrente.

$$\text{índice de liquidez corrente} = \frac{\text{ativo circulante}}{\text{passivo circulante}} \quad \text{Equação 1}$$

Fonte: HONG (2003, p.113)

Hong ainda cita que o índice de liquidez corrente pode ser considerado favorável quando superior a 1. E que índices inferiores a 1 revelam a curto prazo insuficiência de fundos para pagamento das obrigações.

De acordo com Groppelli e Nikbakht (2010, p. 357) o grau de liquidez de uma ativo depende da velocidade com que ele é transformado em caixa e a administração da liquidez consiste em comparar os prazos das dívidas com os prazos dos ativos. Já o fator principal dos índices de liquidez consiste na habilidade da empresa gerar caixa suficiente para pagar seus fornecedores e credor.

3. METODOLOGIA

Metodologia é o estudo e a avaliação de diversos métodos que possuem como objetivo a apresentação da pesquisa a ser utilizada. Além de possibilitar escolher qual a melhor maneira de abordar algum problema para que possa assim ser solucionado.

Para Cervo e Bervian (2002, p. 40) método é o ordenamento das atividades que se devem impor aos diferentes processos necessários para atingir um certo fim ou resultado desejado. Entende-se também como o conjunto de processos empregados na investigação e demonstração da verdade.

3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA.

A pesquisa tem por finalidade analisar por meio de entrevistas com proprietários de salões de beleza, os modelos de fluxo de caixa existentes, para que se possa por meio dessas elaborar um modelo mais completo e flexível para o controle financeiro. Em relação ao objetivo geral a pesquisa se delineou de forma descritiva e exploratória quanto a abordagem dos dados. Segundo, Diehl e Tatim (2004, p. 53, 54) as pesquisas descritivas tem como objetivo principal a descrição das características de determinada população ou fenômeno, enquanto as pesquisas exploratórias tem como objetivos proporcionar maior familiaridade com o problema.

Quanto a abordagem do problema a pesquisa ocorrerá de forma mista, envolvendo as etapas quantitativa e qualitativa. “Método que associa análise estatística à investigação dos significados das relações humanas, privilegiando a melhor compreensão do tema a ser estudado”. Figueiredo (2008, p. 96). E para o procedimento técnico se direcionará pelo método de pesquisa estudo de caso. “O estudo de caso tem como objetivo aprofundar a descrição de determinada realidade, o que possibilita que os objetivos atingidos permitam a formulação de hipóteses para o encaminhamento de outras pesquisas” (FIGUEIREDO, 2008, p. 104).

3.2 POPULAÇÃO E AMOSTRA

A pesquisa será realizada em salões de beleza na cidade Carazinho, Rio Grande do Sul, de forma que serão escolhidos 30 salões de beleza de forma não probabilistas para que se possa realizar o estudo da pesquisa. Esta amostra corresponderá a cerca de 20% dentre os 145 (cento e quarenta e cinco) salões de beleza existentes na cidades.

A representatividade da amostra está diretamente ligada com a regra ou plano de seleção definido para a escolha dos elementos e a proposição de elementos selecionados em relação ao universo. Para Diehl e Tatim (2004, p. 64) população é um conjunto de elementos passíveis de serem mensurados sobre as variáveis as quais se pretende levantar, já amostra é uma parcela da população convenientemente selecionada. Um levantamento por amostragem deve conter uma metodologia adequada quanto a seleção dos elementos que serão observados efetivamente, de forma que os resultados permitam avaliar as características de toda a população.

3.3 PLANO DE COLETA DE DADOS

A fim de se obter informações necessárias para a análise do estudo, podem ser empregados diferentes modelos de coleta de dados. A coleta de dados, abrange diversos assuntos, como a determinação da população a ser estudada, a elaboração do instrumento de coleta, e a própria coleta. A coleta também ocorre apenas após alguns pontos, como a delimitação do assunto e revisão bibliográfica por exemplo (CERVO; BERVIAN, 2002, p. 45).

Cervo e Bervian (2002, p. 49) ainda comentam que para a realização da pesquisa, a coleta de dados deverá ser realizada através de formulários, pois as informações devem ser preenchidas pelo próprio pesquisador, de acordo com as respostas obtidas perante ao interrogado. “Entre as vantagens que o formulário apresenta, podemos destacar a assistência direta do investigador, a possibilidade de comportar perguntas mais complexas e a garantia da uniformidade na interpretação dos dados”.

3.4 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

Segundo Barros e Lehfeld (2009, p. 86) “a análise e interpretação dos dados tem como objetivo sintetizar, classificar e codificar as observações feitas e os dados coletados”.

Para a análise e interpretação dos dados, existe a necessidade de organizar os dados coletados para que eles possam ser interpretados e permitir ao pesquisador, realizar as conclusões diante do estudo. Numa pesquisa de caráter qualitativo, se faz uma análise de notas de pesquisas ou de depoimentos em formas de texto, coletados durante o processo. Enquanto a pesquisa quantitativa, os dados coletados serão submetidos a análise estatística, com a ajuda de computadores na maioria das vezes (DIEHL; TATIM, 2004, p. 82)

De acordo com Gil (1996, p. 76) para a análise dos dados são necessários cálculos estatísticos; calcular porcentagens, médias, correlações etc. Este procedimento está ligado diretamente aos objetivos da pesquisa.

Após a aplicação dos formulários da pesquisa de mercado, serão tabuladas as respostas para geração de informações que possibilitem as análises e a descrição dos resultados, os quais serão apresentados através de gráficos, planilhas e tabelas desenvolvidas no Excel.

3.5 VARIÁVEIS DO ESTUDO

Dentro do presente estudo, pode-se citar como variáveis relevantes consideradas para alcançar os objetivos da pesquisa:

a) Fluxo de Caixa: podemos definir o fluxo de caixa como um instrumento denominado a demonstrar os recursos da empresa, é também denominado como o movimento de entradas e saídas de recursos financeiros do caixa (CHIAVENATO, 2014, p. 267).

b) Administração Financeira: trata da gestão das finanças de empresas e organizações e tem como finalidade maximizar a riqueza ou o valor total de um negócio. A administração financeira tem como objetivo manter a liquidez e proporcionar a busca de lucros que justifiquem os riscos dos investimentos (ZDANOWICZ, 2004, p. 23).

4. APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

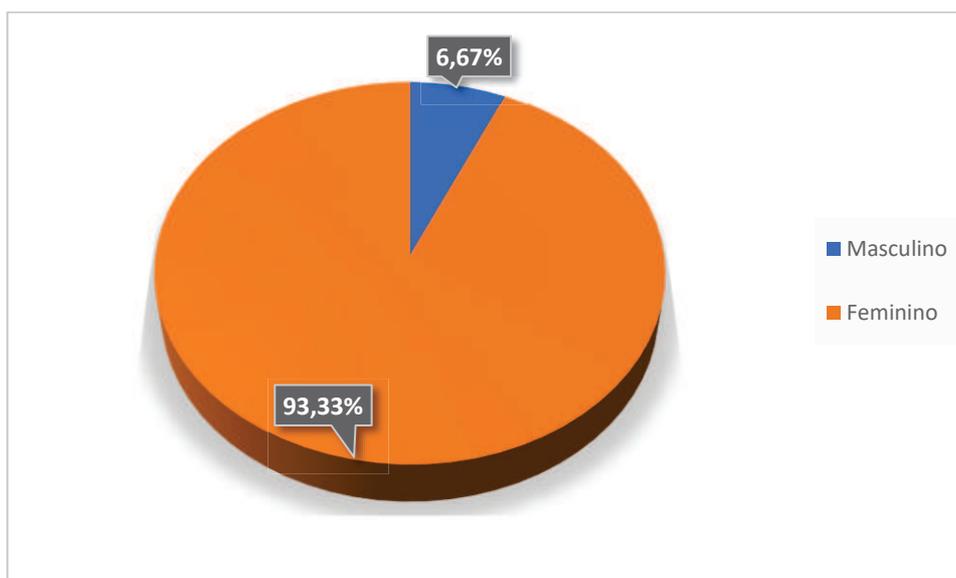
Para o levantamento dos dados quantitativos, um questionário foi desenvolvido e aplicado com proprietários de salões e beleza. O questionário contém 25 (vinte e cinco) questões em âmbito de múltipla escolha, conforme mostra o APÊNDICE A, esse método foi aplicado de forma que não ocorresse desvio entre as respostas, facilitando assim a coleta e análise dos dados.

Os dados encontrados foram lançados no Excel, sendo que para análise e interpretação destes foram elaborados gráficos para cada pergunta, contento assim, todas as respostas dos entrevistados. O formulário foi aplicado para uma amostragem de um total de 30 (trinta) proprietários de salões de beleza do município de Carazinho – RS, de forma aleatória.

4.1 CARACTERÍSTICAS DOS PROPRIETÁRIOS DOS SALÕES

Do montante pesquisado, pode-se observar que há uma grande superioridade de salões de beleza que são administradas por mulher, com 93,33% sendo do sexo feminino, enquanto apenas 6,67% são do sexo masculino, conforme é possível observar na figura 4.

Figura 4- Gráfico com a distinção do gênero

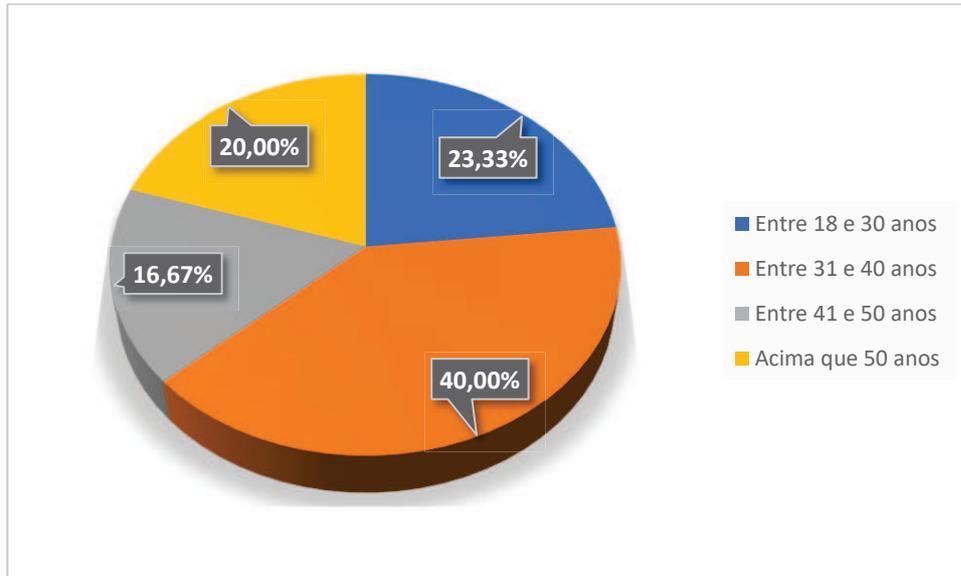


Fonte: Dados da pesquisa

Quanto a idade dos entrevistados, quase metade está na faixa etária entre os 31 (trinta e um) e 40 (quarenta) anos, representando 40% do total, em seguida vem o grupo com idade entre

18 (dezoito) e 30 (trinta) anos, com 23,33%, após vem o grupo com idade acima de 50 (cinquenta) anos representando 20% dos entrevistados, e o grupo que mostrou a menor porcentagem foram os com idade entre 41 (quarenta e um) e 50 (cinquenta) anos, equivalendo a 16,67%, de acordo com o gráfico mostrado abaixo na figura 5.

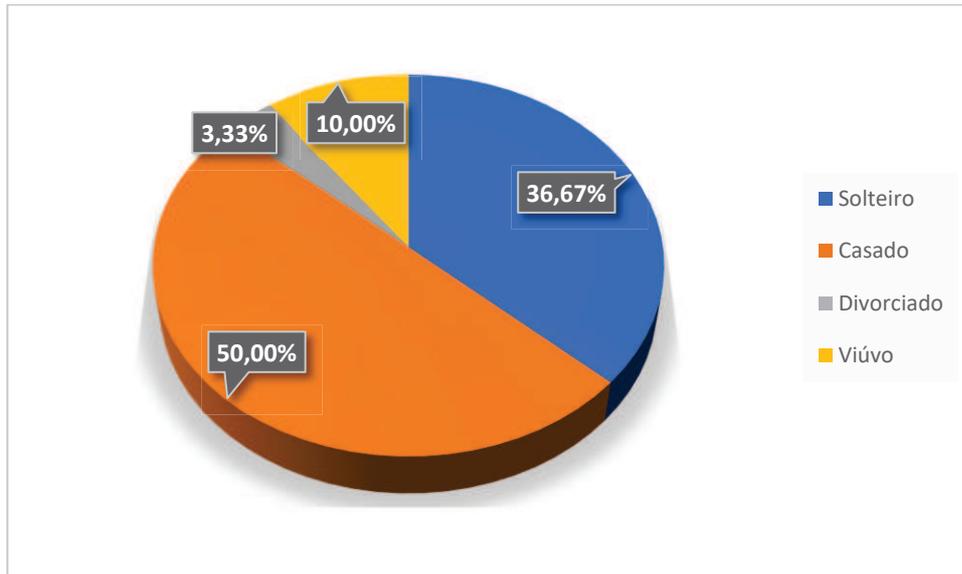
Figura 5- Gráfico com as idades



Fonte: Dados da pesquisa

Em relação ao estado civil dos entrevistados, conforme as respostas do questionário realizado com os donos de salões de beleza, foi possível analisar que 50% deles são casados, em seguida temos o grupo dos solteiros com 36,67%, seguido pelos viúvos com 10,00% e por último temos os divorciados, com apenas 3,33%. Observa-se que o maior número é representado pelos casados, pelo fato de que 40% dos entrevistados estão na faixa etária entre os 31 (trinta e um) e 40 (quarenta) anos, onde normalmente se tem o maior número de casamentos e uniões estáveis. As porcentagens citadas acima podem ser verificadas no gráfico observado na figura 6.

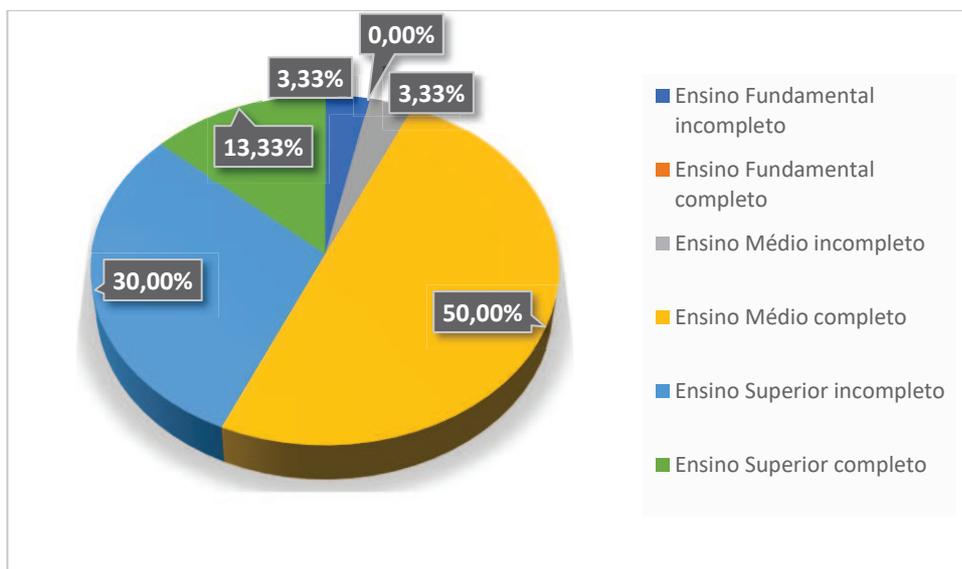
Figura 6- Gráfico com o estado civil



Fonte: Dados da pesquisa

Ao perguntar sobre o grau de escolaridades que os entrevistados possuíam, 50% deles responderam que possuem o Ensino Médio completo, 30% disseram possuir o Ensino Superior incompleto, em seguida com 13,33% das respostas tem aqueles que falaram possuir o Ensino Superior completo, por último empatados com 3,33% tem-se os grupos que responderam ter o Ensino Fundamental completo e o Ensino Médio incompleto. Já para a pergunta referente ao Ensino Fundamental ser incompleto não se obteve respostas, como pode-se observar abaixo na figura 7.

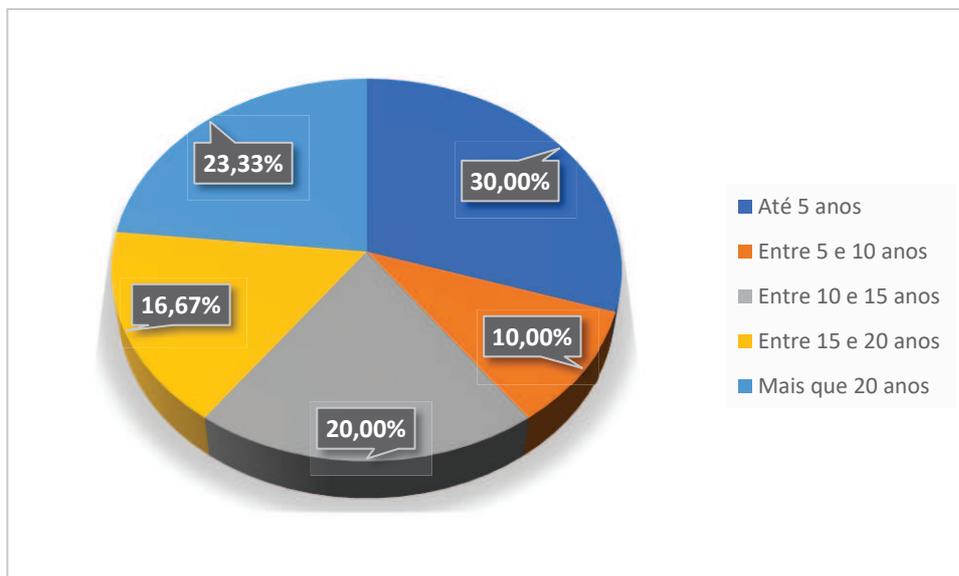
Figura 7- Gráfico com o grau de escolaridade



Fonte: Dados da pesquisa

Para a pergunta do tempo que o profissional exerce como cabelereiro, obteve-se respostas bem diversificadas, com a maior porcentagem, representando 30% das respostas, ficou os que disseram exercer a função por até 5 (cinco) anos, em seguida com praticamente o mesmo número de respostas, tem-se os grupos que responderam exercer a profissão por mais de 20 (vinte) anos e os que disseram exercer entre 10 (dez) e 15 (quinze) anos, chegando a 23,33% e 20% respectivamente. Quanto ao tempo de profissão de 15 (quinze) a 20 (vinte) anos obteve-se 16,67% das respostas e por fim com 10% ficou o grupo de entrevistados que disseram exercer a atividade entre 5 (cinco) e 10 (dez) anos, o resultado dessa pergunta pode ser visualizado abaixo com na figura 8. O motivo do maior número de respostas estar naqueles que exercem a profissão até 5 (cinco) anos, pode ser explicada pelo fato que nos últimos anos muitos brasileiros acabaram ficando desempregados pela crise, e acabaram encontrando no ramo da beleza a chance de investir em um negócio próprio, crescendo assim, a quantidade de salões de beleza.

Figura 8- Gráfico com o tempo de profissão

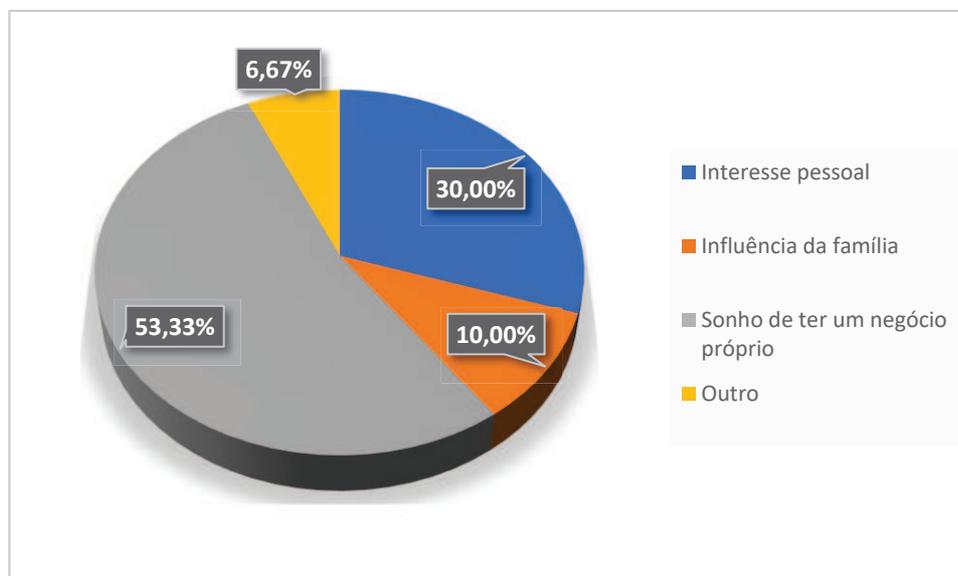


Fonte: Dados da pesquisa

Quando perguntado ao grupo de entrevistados qual seria o motivo da escolha pela profissão de cabelereiro, mais da metade (53,33%) respondeu que o motivo da escolha era referente a um sonho de ter um negócio próprio, em seguida com 30% estão aqueles que disseram ser um interesse pessoal, depois tem-se o grupo que disse escolher a profissão por interesse da família com 10% das respostas, e por fim com 6,67% foram os que disseram ter

escolhido essa atividade por outros motivos. Na figura 9 abaixo, é possível verificar os dados encontrados com a pergunta em questão.

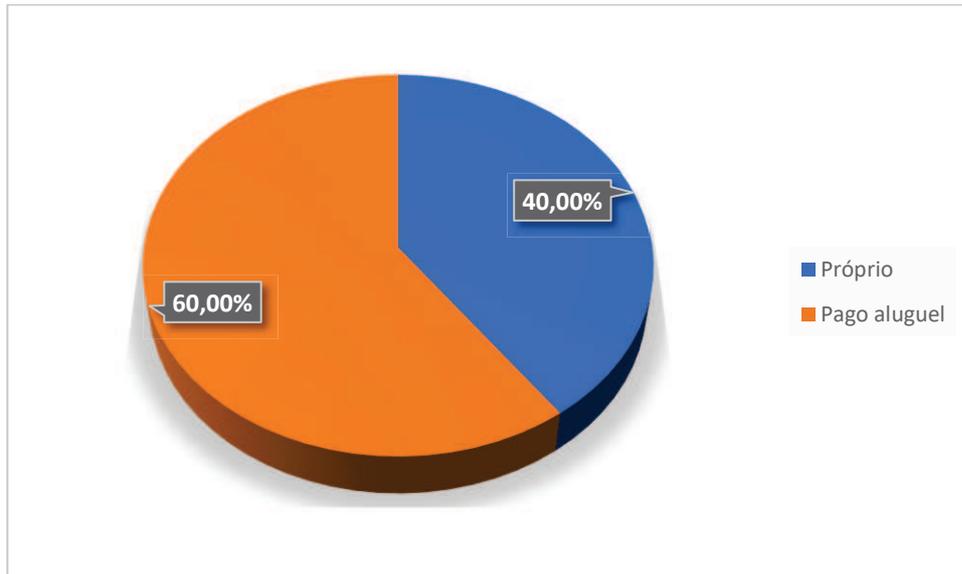
Figura 9- Gráfico com a escolha da profissão



Fonte: Dados da pesquisa

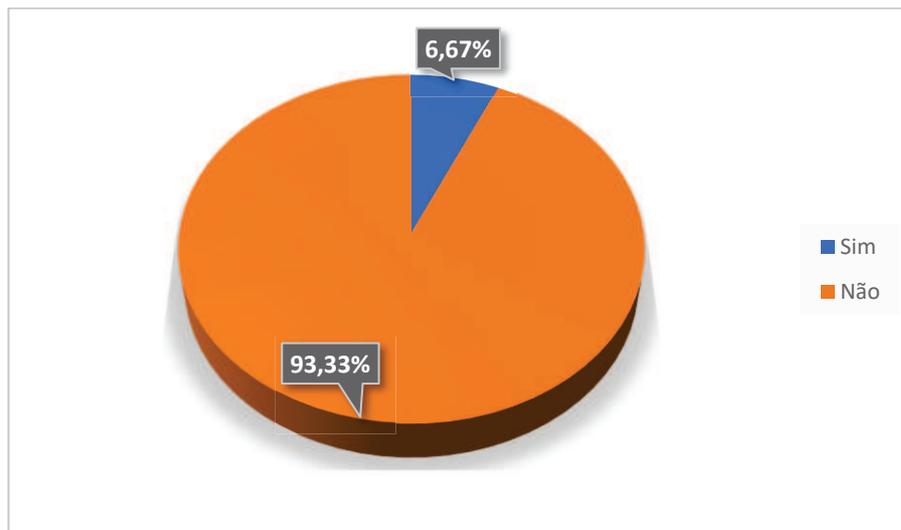
4.2 A ESTRUTURA DOS SALÕES PESQUISADOS

Este segundo bloco de questões foi elaborado com o objetivo de conhecer um pouco mais sobre a estrutura física dos salões, sua organização funcional e administrativa contábil. Ao perguntar se o salão de beleza estava localizado em imóvel próprio ou se era pago a um aluguel para a peça em uso, 60% dos entrevistados responderam pagar o aluguel de seus salões de beleza, enquanto 40% responderam que o imóvel ou peça onde estava localizado o salão era próprio, como é demonstrado no gráfico da figura 10. Um dado importante sobre esta pergunta é que dos 40% que responderam possuir o imóvel próprio, todos em questão possuíam seus salões instalados em suas próprias residências e não em salas comerciais. Não foi realizado o levantamento quanto a moradia, se a mesma era própria ou se era pago o aluguel.

Figura 10- Gráfico pagamento de aluguel

Fonte: Dados da pesquisa

Na pergunta realizada aos proprietários dos salões de beleza quanto aos mesmos possuírem alguma sociedade, 93,33% afirmaram não possuírem sócios, enquanto apenas 6,67% disseram possuir ao menos 1 (um) sócio. Essa porcentagem pode ser verificada a seguir, na figura 11.

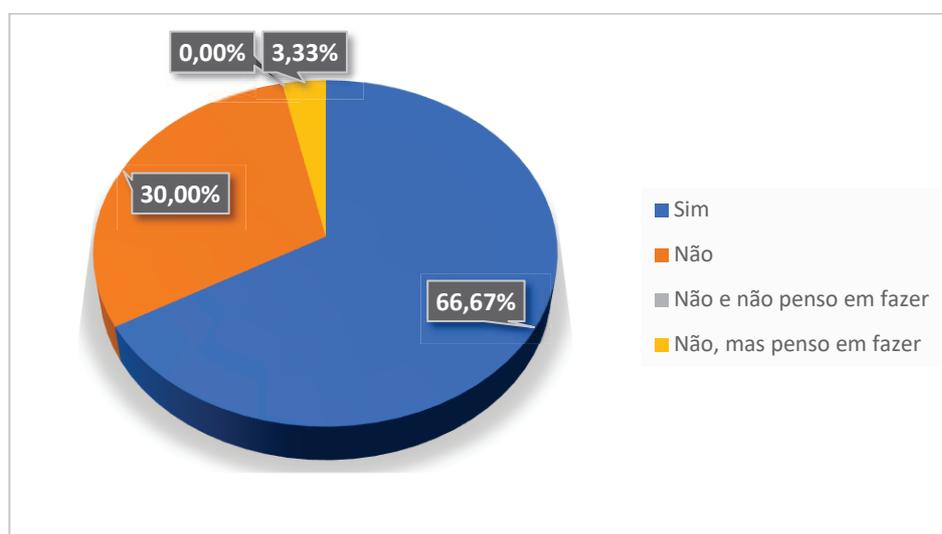
Figura 11- Gráfico sócios

Fonte: Dados da pesquisa

Para identificar o regime de enquadramento tributário, assim como a possibilidade da atividade ser realizada de maneira informal, foi elaborado uma questão solicitando ao salão se o mesmo possuía CNPJ. Para esta questão, mais da metade dos entrevistados falaram que sim,

com 66,67% das respostas, por outro lado 30% não tem o registro legal de sua empresa, e apenas 3,33% dos que não possuem CNPJ pensam em fazer, e sem nenhuma resposta ficou a pergunta referente aos que não possuíam CNPJ e não pensavam em fazê-lo. Através desses dados pode-se notar que uma pequena maioria dos salões possuem sua empresa regulamentada, por outro lado, de certa forma, ainda existem uma quantia significativa de pessoas que não são regulamentadas dentro das normas para a funcionabilidade da empresa, e o mais impressionante é que apenas 3,33% dessas pessoas, pensam em um dia fazer um CNPJ. Dados que podem ser observados no gráfico da figura 12 abaixo.

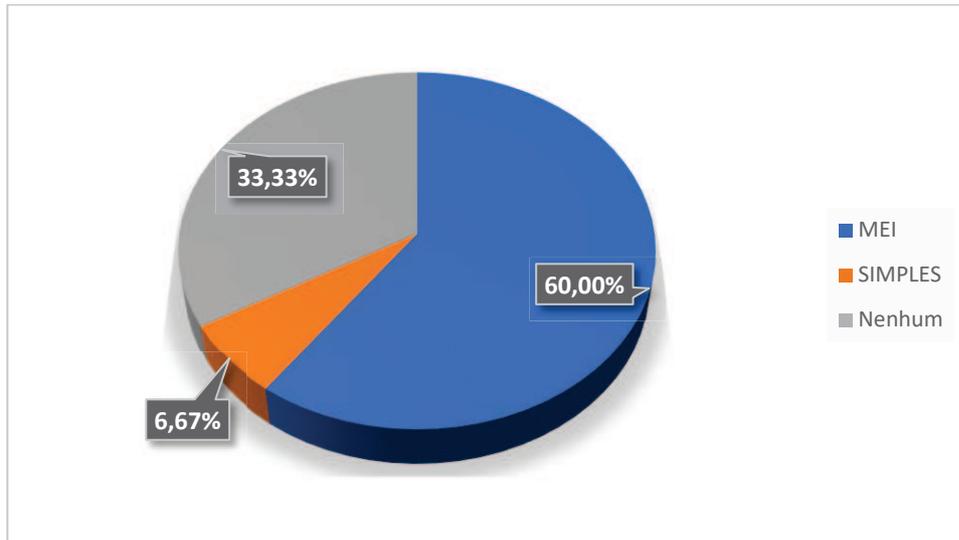
Figura 12- Gráfico referente ao CNPJ



Fonte: Dados da pesquisa

A questão de número 10 tinha como objetivo identificar qual é o enquadramento tributário preponderante entre os salões, com as respostas obtidas foi possível identificar que mais da metade dos entrevistados, são optantes do MEI, com 60% das respostas, enquanto para o SIMPLES apenas 6,67% possuem esse tipo de enquadramento, e por fim com metade das respostas 33,33% dos entrevistados dizem não possuir nenhum tipo de enquadramento tributário, conforme ilustrado na figura 13 abaixo. Pode-se notar que a maioria fez o registro com a opção do MEI, pela facilidade que esse enquadramento representa, além do fato de poder estar legalmente formalizado e de possuir uma carga tributária reduzida o MEI permite que os proprietários dos salões de beleza, possuam direitos, como aposentadoria por idade, auxílio doença e salário maternidade, financiamentos junto à instituições bancárias etc..

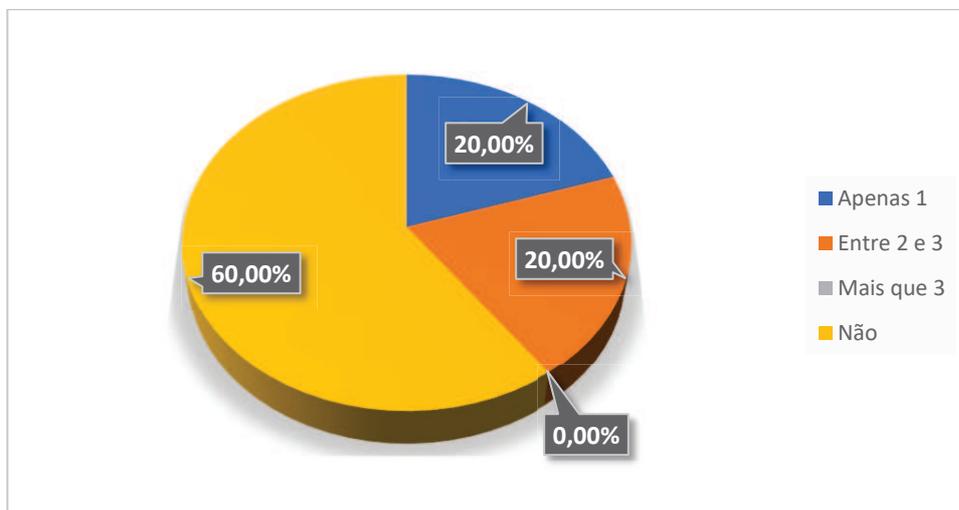
Figura 13- Gráfico enquadramento tributário do salão



Fonte: Dados da pesquisa

No que diz respeito a estrutura funcional, mais da metade dos entrevistados 60% responderam que não possuem funcionários em seus salões de beleza, em seguida empatados temos o grupo com apenas 1(um) funcionário 20% e também o grupo entre 2 (dois) e 3 (três) funcionários com os mesmos 20%, não se obteve relatos de salões com mais de 3 (três) funcionários. Os dados citados acima estão demonstrados no gráfico da figura 14 a seguir. É de certa forma notória a significativa proporção de salões que não possuem funcionários, pelo fato de que 40% dos entrevistados não pagam os alugueis de seu salão, ou seja, possuem suas empresas alocadas dentro de suas próprias moradias, além do fato de não possuírem secretárias para o auxílio de agendamentos de serviço e muito menos auxílio administrativo.

Figura 14- Gráfico quantidade de funcionários



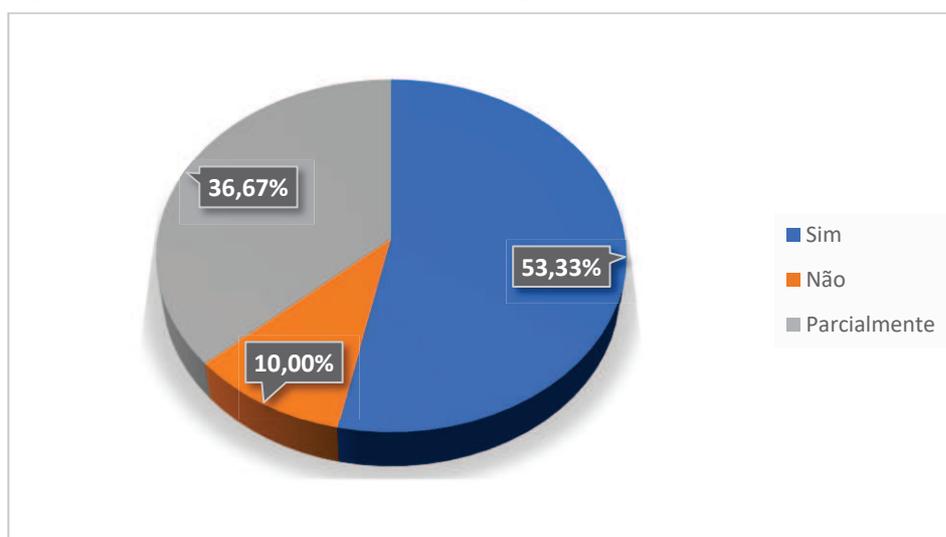
Fonte: Dados da pesquisa

4.3 A ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

Este bloco de questões foi elaborado com o objetivo de conhecer como está sendo organizada a administração financeira dos salões, se os mesmos realizam um planejamento financeiro formal ou informal.

Quando perguntados sobre a realização do controle financeiro de suas empresas, 53,33% responderam realizar, 10% disseram que não realizam e 36,67% responderam que realizam o controle de forma parcial. Apesar de mais da metade dos entrevistados possuírem o controle financeiro de sua empresa, ainda assim teve-se uma quantia significativa de pessoas que disseram realizar o controle de forma parcial, o que se leva a questionar a saúde financeira da empresa, e a capacidade do empreendedor em organizar as finanças.

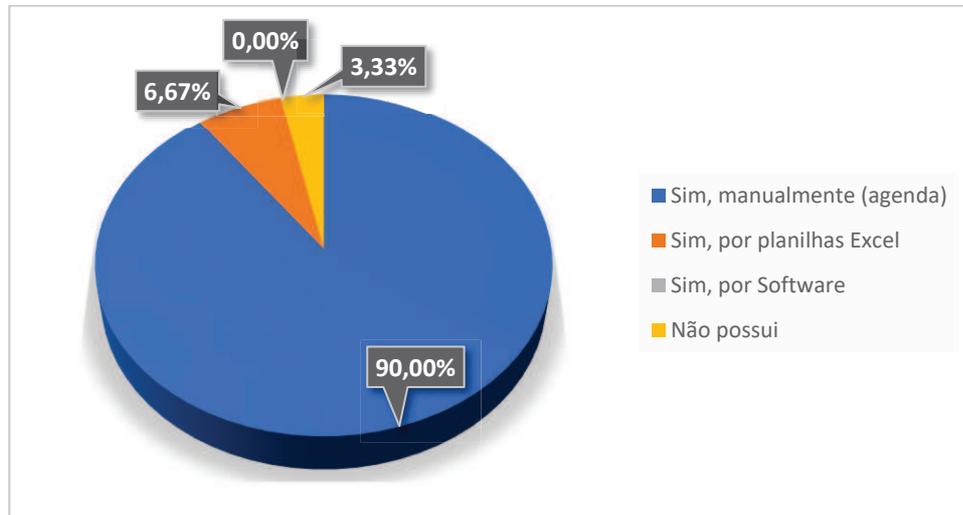
Figura 15- Gráfico controle financeiro da empresa



Fonte: Dados da pesquisa

Ao serem perguntados sobre a realização do controle de contas a pagar, 96,67% disseram realizar de alguma forma, e em 90% dos casos responderam que os controles são realizados manualmente e apenas 6,67% desses utilizam planilhas em Excel. Os que não utilizam nenhuma forma de controle representam 3,33% do montante, além de não se obter respostas por controle de contas a pagar realizados por *Software*, como é possível visualizar na figura 16. Apesar de não ser a forma mais indicada para a realização de um controle de contas a pagar, o modelo de controle manual é a forma mais utilizada pelos proprietários dos salões de beleza, talvez pela facilidade de realizar as anotações ou até mesmo pela falta de conhecimento de controles mais eficazes, como o controle por planilhas em Excel por exemplo.

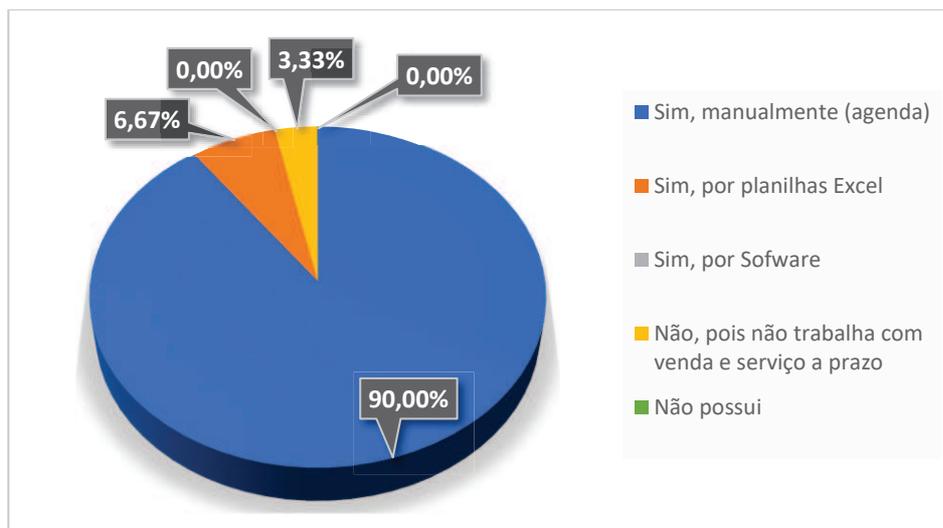
Figura 16- Gráfico controle de contas a pagar



Fonte: Dados da pesquisa

No controle de contas a receber, manteve-se o mesmo percentual do controle de contas a pagar, em relação ao controle realizado de forma manual com 90% das respostas e também se manteve o mesmo índice para os que realizam o controle através de planilha em Excel com 6,67%. Já para o grupo que respondeu não ter controle sobre as vendas a prazo pelo fato de não trabalhar com esse tipo de serviço temos 3,33%.

Figura 17- Gráfico controle de contas a receber

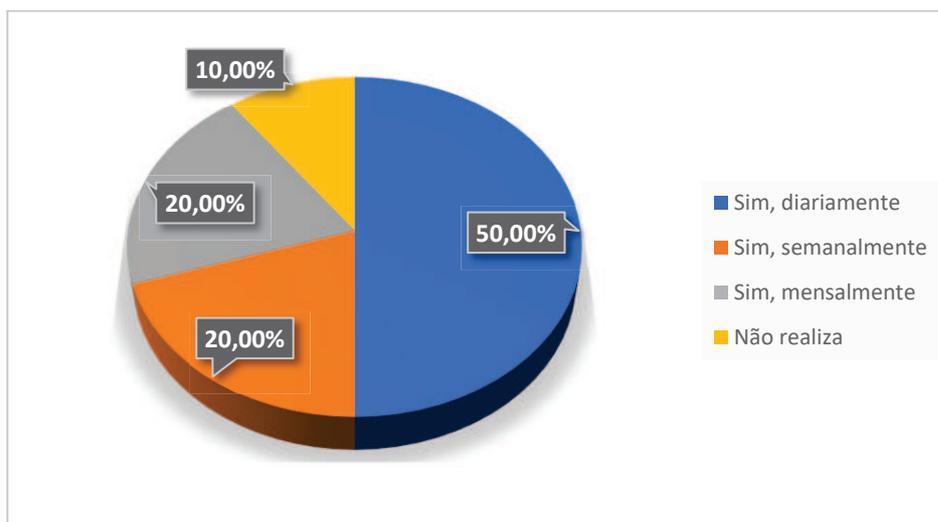


Fonte: Dados da pesquisa

Referente a realização do controle de caixa, metade dos entrevistados responderam que realizam de forma diária com 50%, em seguida empatados com 20% estão os grupos que

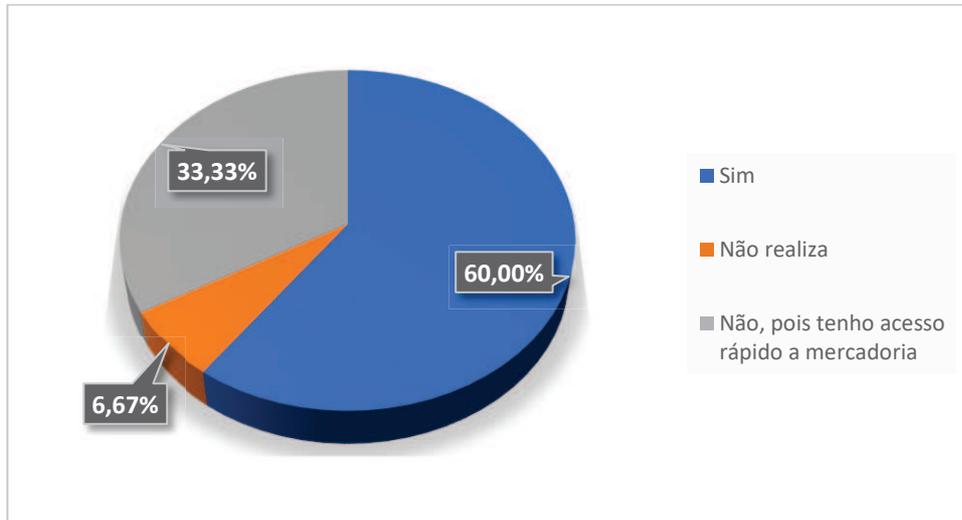
realizam o controle de forma semanal e de forma mensal, por fim temos o grupo com representatividade e 10% dos que não efetuam nenhuma forma de gestão, como podemos visualizar na figura 18. Apesar de não ser tão expressivas as respostas obtidas para o grupo que não efetua nenhum tipo de controle, este é um indicador de que ainda existem pessoas que apesar de possuírem suas empresas, não tem conhecimento algum sobre finanças, aumentando o risco de endividamentos e consequentemente a falência prematura de suas empresas.

Figura 18- Gráfico realização do controle de caixa



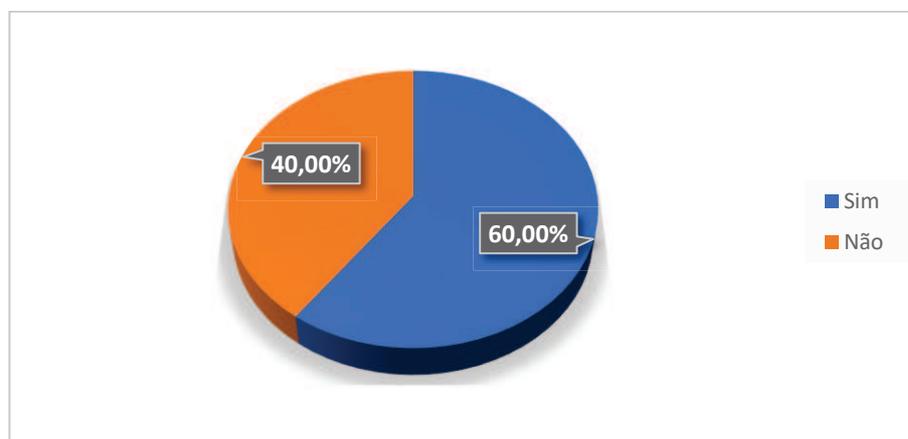
Fonte: Dados da pesquisa

Ao serem perguntados sobre se mantinham um estoque de segurança, mais da metade dos entrevistados 60% responderam que sim, enquanto 33,33% disseram não manter estoque, pela facilidade de ter acesso a mercadoria, e apenas 6,67% responderam não possuírem nenhum tipo de estoque de segurança, conforme observado no gráfico da figura 19 abaixo. Possuir um estoque incide sobre um custo muitas vezes elevado, mas que pode ser necessário para diminuir o risco de não ter os produtos procurados pelo cliente por conta de problemas inesperados, como imprevistos com o fornecedor, atrasos na entrega, ou até uma demanda que não foi prevista, perdendo assim a chance da obtenção do lucro daquele produto ou serviço, ou até mesmo a perda da clientela.

Figura 19- Gráfico estoque de segurança dos produtos

Fonte: Dados da pesquisa

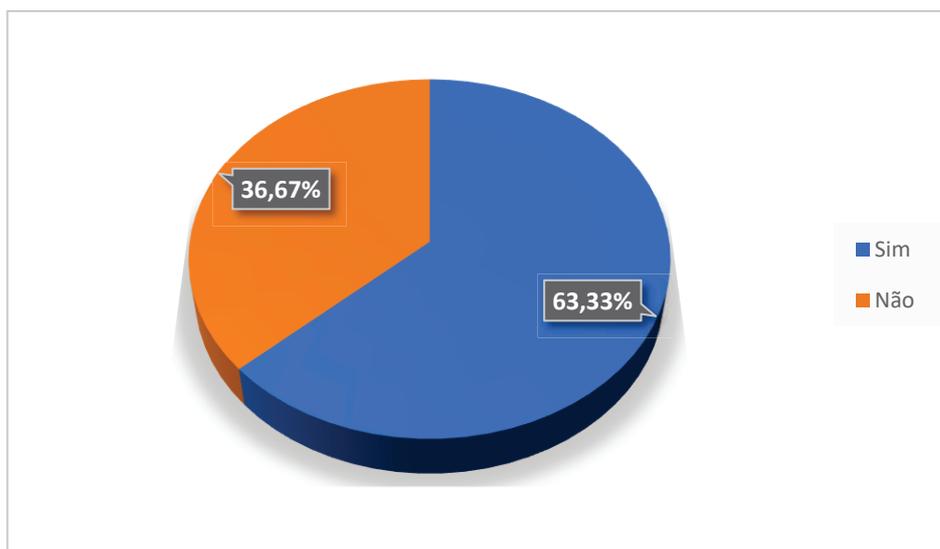
Ao perguntar aos proprietários dos salões de beleza, se eles se preocupavam em manter um saldo mínimo em caixa para emergências, 60% dos entrevistados responderam que sim em relação a esta pergunta, e 40% do montante disse não possuir ou manter qualquer saldo mínimo em caixa, de acordo com a demonstração do gráfico apresentado a figura 20. Possuir um saldo em mínimo em caixa, representa uma empresa que pensa no dia de amanhã, sabe que pode ocorrer imprevistos dos mais variados tipos quando se é empreendedor e você é responsável pela sua empresa. Ter um saldo mínimo em caixa pode evitar que a empresa pague juros a bancos quando ocorrer algum imprevisto, como a quebra de algum equipamento de trabalho por exemplo, fazendo com que o proprietário tenha que buscar empréstimos para cobrir essa perda ou manutenção.

Figura 20- Gráfico saldo mínimo em caixa para emergências

Fonte: Dados da pesquisa

A pergunta buscava identificar um problema que é encontrado na maioria das pequenas empresas no Brasil, que é a não distinção financeira entre pessoa física e pessoa jurídica. Quando perguntados sobre a realização da distinção entre as finanças pessoais das finanças da empresa, 63,33% dos entrevistados responderam que realizam esta distinção, e 36,67% falaram não realizar a distinção das finanças, como é possível observar na figura 21. Dentre todas as perguntas do formulário, esta referente a distinção entre as finanças pessoais e as finanças da empresa, pode ser considerada como uma das mais importantes quando falamos a respeito de gestão e controle financeiro. Fazer a distinção das finanças é de suma importância, para que o proprietário do salão possa saber se sua empresa é lucrativa ou não, a ponto de ter receita suficiente para cobrir as despesas e investimentos necessários do salão e ainda assim sobrar dinheiro para o pró-labore do proprietário, para cobrir suas despesas e gastos pessoais, sem necessidade de recorrer ao caixa da empresa.

Figura 21- Gráfico distinção das finanças pessoais das finanças da empresa

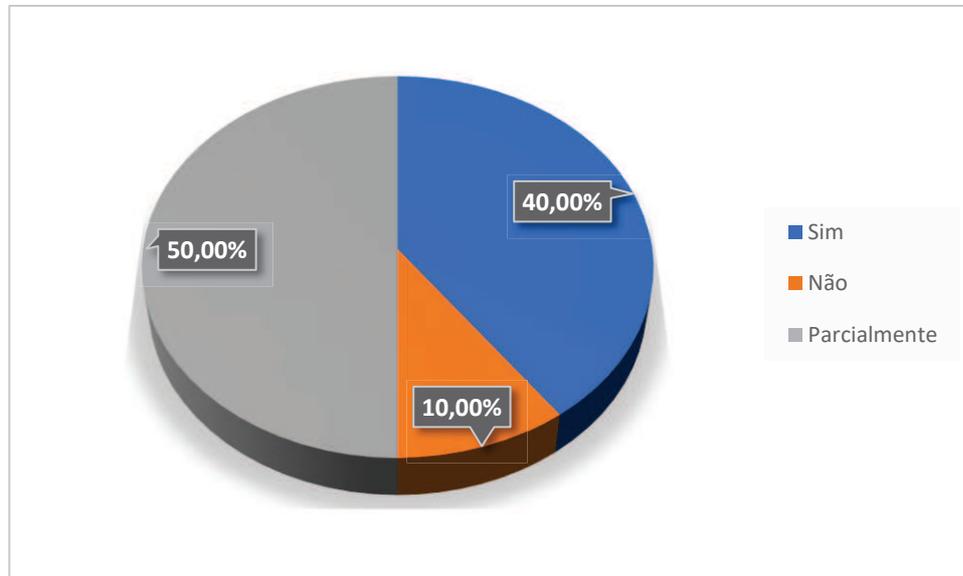


Fonte: Dados da pesquisa

Outra importante informação para qualquer empresa é saber o custo de seus produtos ou serviços e a margem de contribuição ou a lucratividade de cada um deles. Para entender como os salões aplicam estes conceitos em suas atividades diárias, foi questionado se os proprietários sabiam quanto gastavam e quanto lucravam com cada serviço, e se sabiam realizar este cálculo. Após a tabulação dos dados se obteve quase que um empate técnico entre as respostas, onde 50% dos entrevistados responderam parcialmente, 40% disseram que sabiam e 10% do grupo perguntado disse não saber nem quanto gasta e nem quanto ganha com cada

serviço, além de não saberem realizar o cálculo do custo de serviço. Os dados alcançados com a pergunta em questão podem ser visualizados na figura 22 abaixo.

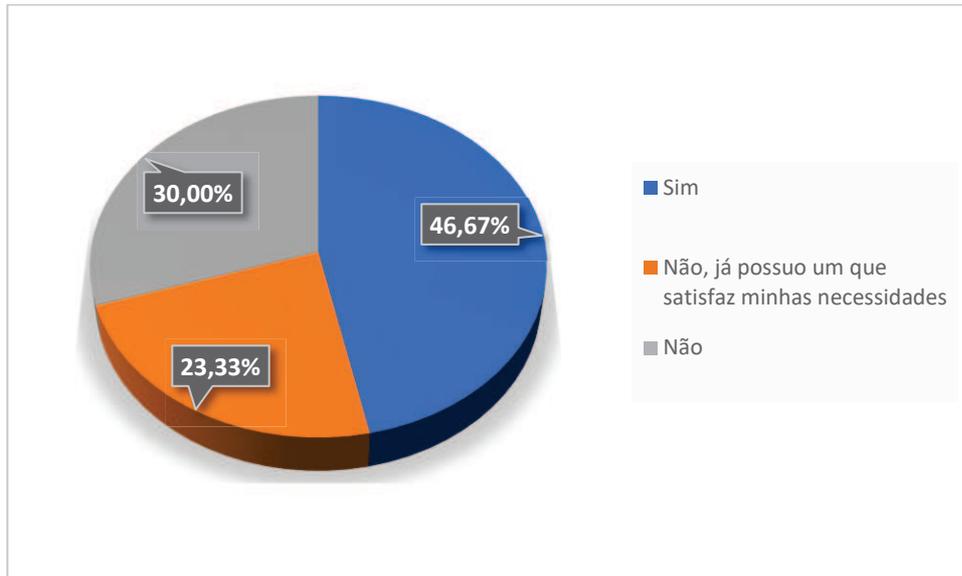
Figura 22- Gráfico custo de serviço e lucro



Fonte: Dados da pesquisa

4.4 O USO DE FERRAMENAS PARA ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

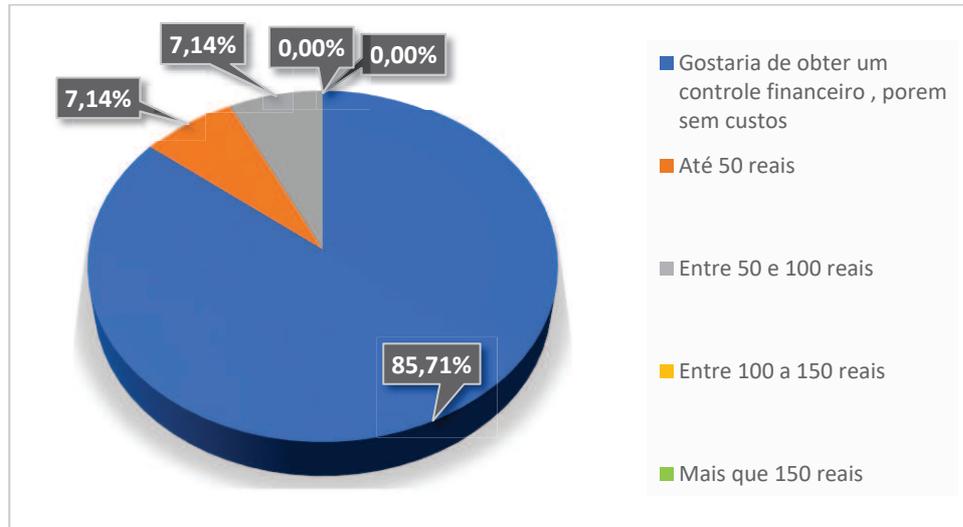
Outro importante fator pesquisado, foi a respeito do uso ou não de ferramentas de gerenciamento financeiro ou similares. Ao serem perguntados quanto ao interesse na aquisição de um modelo de controle financeiro, os entrevistados em questão responderam que sim, possuíam interesse em 46,67% dos casos, em seguida 30% responderam não possuir nenhum interesse na aquisição de um modelo de controle financeiro, e por fim 23,33% dos entrevistados responderam que não possuíam interesse em adquirir um modelo de controle pois já obtinham um que satisfazia as suas necessidades, como demonstra o gráfico da figura 23.

Figura 23- Gráfico aquisição modelo de controle financeiro

Fonte: Dados da pesquisa

Para os entrevistados que haviam respondido sim para o interesse na aquisição de um modelo financeiro, foi perguntado ainda até qual valor estariam dispostos a investir nesse novo modelo, 85% deles responderam que gostariam de adquirir um modelo porém sem custos, em seguida com 7,14% ficaram duas perguntas, as com valor para um investimento mensal até R\$50,00 (cinquenta reais), e também com o valor entre R\$ 50,00 (cinquenta) e R\$ 100,00 (cem reais), já para os valores mensais acima não obteve-se respostas, de acordo com a figura 24. A maioria das respostas foi para os que responderam em adquirir um modelo financeiro sem custos, este fato pode estar relacionado primeiramente a própria saúde financeira destes salões, ou até mesmo pelo desconhecimento dos benefícios nas informações geradas por estes sistemas, os proprietários acabam pensando que esse será mais um custo financeiro para o seu salão e não enxergam como um importante investimento.

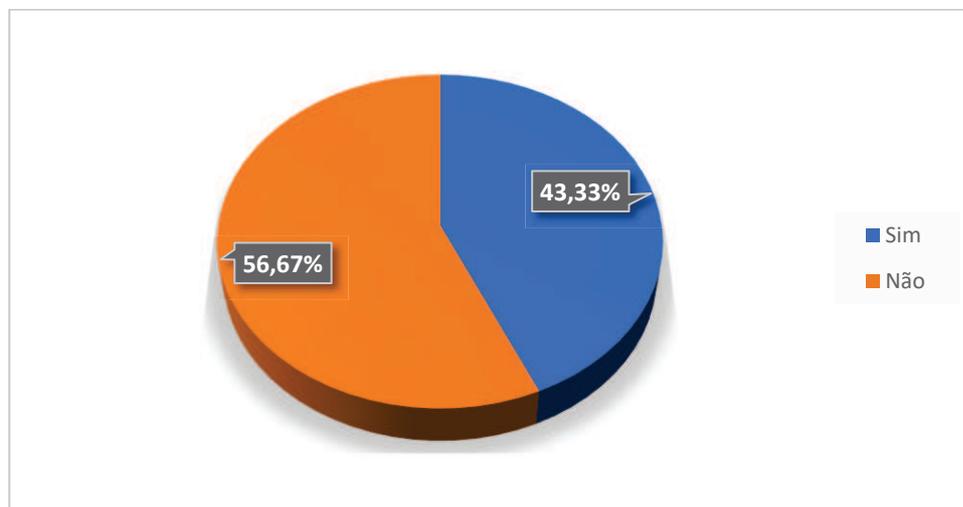
Figura 24- Gráfico valor mensal para investir em um software de controle financeiro



Fonte: Dados da pesquisa

Ao serem perguntados se alguém do salão de beleza já havia realizado ou recebido algum tipo de treinamento referente ao controle de finanças, 56,67% dos entrevistados responderam que não, e apenas 43,33% disseram que sim, como observa-se na figura 25. Este é um dado importante e ao mesmo tempo preocupante, saber que mais da metade dos salões entrevistados estão sendo administrados por proprietários que não possuem conhecimento e não receberam capacitação na área administrativa e de controle financeiro, pode representar um futuro incerto para os mesmos, pois abrir uma empresa sem ter esse tipo de conhecimento aumenta os riscos de levar a uma falência prematura, conforme amplamente publicado pelo SEBRAE, assim como um futuro incerto a esses proprietários.

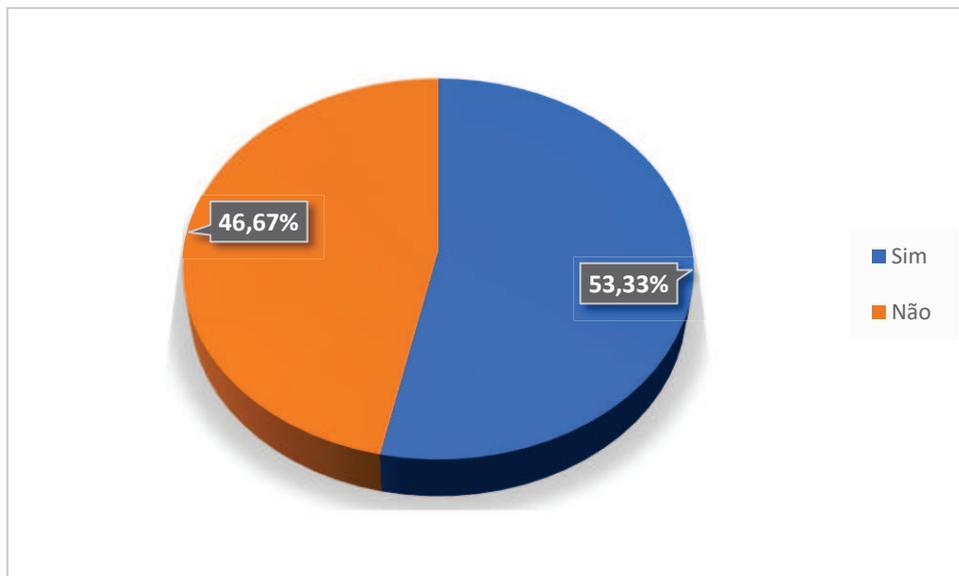
Figura 25- Gráfico recebimento de treinamento para controlar as finanças



Fonte: Dados da pesquisa

Outra questão foi realizada com o objetivo de conhecer sobre o interesse e a importância dada a treinamentos que possam vir a ser disponibilizados. Após serem perguntados sobre quem havia ou não recebido treinamento dentro da empresa, foi perguntado a esse mesmo grupo se possuíam interesse em receber um treinamento sobre finanças, 53,33% dos entrevistados responderam que sim e 46,67% disseram não possuir qualquer interesse em receber esse tipo de treinamento. Dentre todas as perguntas do formulário, as respostas obtidas nessa podem ser consideradas como a mais estranha, visto que, conforme identificado nas questões anteriores, mesmo possuindo um alto número de salões de beleza que são administradas por pessoas que não possuem conhecimento sobre organização de finanças e de práticas para uma boa administração, ainda assim apenas 53,33% dos entrevistados disseram possuir interesse em receber um treinamento. Percentual menor do que os 56,67% obtidos na resposta de quem ninguém da empresa possuía algum tipo de treinamento sobre controle financeiro, os dados obtidos estão demonstrados na figura 26 a seguir.

Figura 26- Gráfico interesse no recebimento de treinamento sobre finanças

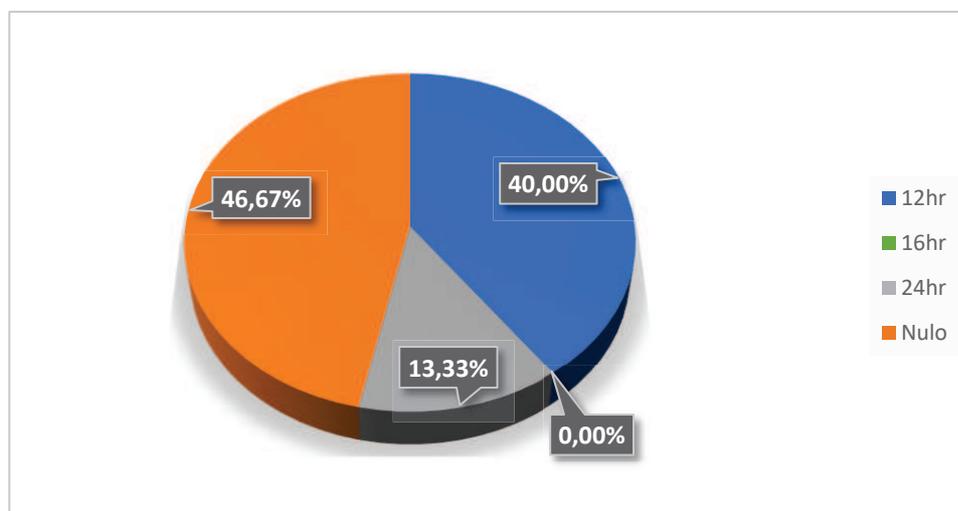


Fonte: Dados da pesquisa

Por fim, foi perguntado aos entrevistados quantas horas estariam disponíveis dentro de um mês para receber um treinamento. Nessa questão se obteve uma resposta que não havia sido pensada na elaboração do questionário, o voto nulo, 46,67% dos entrevistados não marcaram nenhuma das opções, 40% responderam ter disponíveis 12 horas, e por fim com 13,33% está no grupo que respondeu ter 16 horas disponíveis para treinamento, para o item de 24 horas não se obteve respostas. Esta quantidade expressiva de votos nulos faz referência e está em

consonância com as respostas inesperadas na questão anterior, onde 46,67% dos entrevistados disseram não possuir interesse em realizar um treinamento na área de controle financeiro. Pode-se verificar as porcentagens citadas acima no gráfico da figura 27.

Figura 27- Gráfico horas disponíveis para treinamento em um mês



Fonte: Dados da pesquisa

4.5 CONCLUSÕES

A partir dos resultados encontrados na pesquisa pode-se concluir que o trabalho informal ainda se encontra presente com um número significativo dentro dos profissionais da beleza, o que acaba representando um risco a estes proprietários, pois não contam com a seguridade social e nem com outras vantagens decorrentes do recolhimento do INSS e do enquadramento jurídico como empresa.

A falta de interesse em cursos de capacitação na área de finanças reflete a realidade do Brasil, onde a questão “controle das finanças” ainda não tem a importância necessária nas famílias e em algumas empresas, prova disso é que o governo está lançando um projeto para que seja incluído como obrigatório a disciplina de “controle financeiro” nas escolas.

O desinteresse pelas finanças e por uma capacitação nesta área apontado na pesquisa com os salões, acaba prejudicando o crescimento destes profissionais o que afeta diretamente na qualidade do serviço, na fidelização de cliente e conseqüentemente nos lucros da empresa.

Referente ao uso de meios para o gerenciamento financeiro da empresa, a anotação manual em agendas, ainda é o meio mais utilizado pela maioria destes proprietários, o que incide em um grande risco em falhas de anotações, e também na possibilidade de visualização

de dados mais precisos quanto a organização e saúde financeira da empresa. A falta de interesse em investir em programas de gerenciamento mais completos e eficazes, gera um risco e estes profissionais pelo fato de não saber se a empresa está operando com lucro ou não.

Diante do exposto, fica claro que existem fragilidades no gerenciamento financeiro dos salões, com base nas respostas obtidas se pode inferir que esta questão não é vista como prioritária, assim como não é dada a relevância que os autores indicam como necessária.

Neste sentido, para atender aos objetivos da pesquisa e as necessidades dos salões, no item a seguir se apresenta um levantamento de ferramentas de baixo custo e de fácil manuseio para buscar levar a estes empresários a cultura e os benefícios de um controle financeiro eficaz.

4.6 SUGESTÕES E RECOMENDAÇÕES

Com base nos objetivos específicos deste trabalho, e a partir da coleta de dados realizada com os proprietários dos salões de beleza do município de Carazinho-RS, as sugestões e recomendações propostas aos gestores podem ser visualizadas a seguir.

4.6.1 Modelo de fluxo diário

O modelo de fluxo de caixa elaborado, tem por objetivo atender as necessidades dos proprietários dos salões de beleza, obtidos através da coleta das informações do formulário. É um modelo de fácil manuseio e entendimento, elaborado em planilha em Excel, o qual já possui as fórmulas necessárias inseridas dentro das colunas, proporcionando assim um somatório mais preciso dos valores e com menor risco de erros por parte do gestor.

Este modelo de fluxo de caixa apresentado, proporciona uma visão tanto diária, quanto mensal dos valores da empresa, permitindo assim que o gestor faça seus lançamentos futuros caso seja necessário, e também torna mais fácil a visualização dos resultados obtidos em determinado mês do ano, permitindo que dessa forma o proprietário possa fazer as observações necessárias na tomada de suas decisões, proporcionando avaliar riscos e vantagens na hora de fazer um novo investimento caso seja necessário por exemplo.

O modelo de fluxo proposto aos proprietários dos salões de beleza, é de teor diário, contento as principais informações necessárias para a realização de um bom controle financeiro, possuindo o saldo inicial, entrada e saídas, e também o saldo final, estes localizados na primeira coluna vertical a esquerda, e também apresenta os dias do mês de forma ordenada na segunda

linha, de forma horizontal. O quadro do modelo do fluxo de caixa foi elaborado de forma que a sua utilização, no inserir os dados e na visualização dos seus resultados fossem de fácil entendimento para quem estive o utilizando.

O modelo de fluxo de caixa diário elaborado e proposto, pode ser visualizado no quadro 4.

Quadro 4- Modelo de Fluxo de Caixa

Fluxo de caixa diário 2019										
JANEIRO	1	2	3	4	5	6	7	----	31	
Saldo Inicial do dia										
ENTRADAS (+)										
Recebimento de Vendas de Produtos										
Recebimento de Serviços										
Aplicação financeira										
Outras entradas										
TOTAL DAS ENTRADAS										
SAÍDAS (-)										
Água										
Luz										
Aluguel										
Telefone fixo										
Telefone celular										
Marketing										
Internet										
Pró-labore										
Comissão										
Salários dos funcionários										
Contador										
Material de expediente										
Pagamento de fornecedor										
Despesas bancárias										
Outras saídas										
TOTAL DAS SAÍDAS										
Saldo do dia (Entradas - Saídas)										
Saldo Inicial										
SALDO FINAL DO DIA										
SALDO FINAL DO MÊS									R\$	

Fonte: Dados da pesquisa

O primeiro dado a ser anexado a planilha é o mês recorrente a utilização do fluxo de caixa, para que desse modo, seja organizado as informações das coletas durante o ano em 12 (doze), quadros de mesma estrutura, facilitando assim a consulta de determinado mês que se deseja saber.

Após, deve-se ser colocados os dados do saldo inicial do dia, representado pela cor azul, este valor é decorrente do valor obtido no saldo final do dia anterior. Em terceiro lugar, a pessoa responsável pelo controle do fluxo de caixa, deve inserir todos os valores das entradas, representadas pela cor verde, como o recebimento de serviços prestados, recebimento de vendas, entre outras entradas, fazendo o somatório desses valores obtidos e inserindo-os na linha “total das entradas”, também representada pela cor verde.

Representados pela cor vermelha, estão os valores de saída de caixa, como por exemplo o pagamento, de água, luz, telefone, aluguel, salário dos funcionários, entre outros. Após lançados todos esses valores, deve-se fazer o somatório desses itens e inseri-los na linha “total das saídas”.

Após todos os lançamentos das entradas e saídas de caixa, o usuário deverá fazer o fechamento do dia, ou seja, pegar o total das entradas e subtrair pelo total das saídas, o valor obtido através dessa operação deve ser inserido na linha “saldo do dia” representada pela cor cinza claro.

Para uma melhor visualização dos resultados, logo abaixo do item saldo do dia, foi colocado novamente o valor saldo inicial, porém agora representado pela cor cinza claro. Este dado como dito antes, é decorrente do valor obtido no saldo final do dia anterior, este dado é importante para se fazer o saldo final do dia.

Por fim, o último dado a ser inserido no quadro do fluxo de caixa, é o valor do saldo final do dia, representado pela cor cinza escuro, este dado é obtido a partir da soma do saldo do dia pelo valor do saldo inicial, caso esses dados sejam valores negativos, deverá ser feita a sua subtração para se chegar ao resultado do saldo final do dia.

Automaticamente, após inserir todos os valores do mês, neste caso o saldo final do dia, a planilha irá calcular a partir das fórmulas já em sua base inseridas, o valor do saldo final do mês. Este indicador mostrará ao gestor quanto a empresa ficou positiva ou negativa em determinado mês do ano, facilitando assim nas suas tomadas de decisão, “investindo quando se precisar investir”, ou “economizando quando se precisar economizar”.

4.6.2 Softwares para salões de beleza.

Seja qual for o ramo de atuação, a utilização de um bom software de gestão, pode ajudar o gestor a ter maior controle sobre as operações e resultados de sua empresa, facilitando assim a observação de demonstrativos positivos e negativos de sua empresa, facilitando na sua tomada de decisão.

Um software de gestão pode oferecer todos os recursos necessários para uma empresa, desde os mais comuns, até os mais detalhados, como controle financeiro, cadastro de clientes, emissão de nota fiscal, controle de estoque. Todas essas necessidades podem ser ajustadas de acordo com a necessidade de cada um dos clientes.

Com base nos resultados obtidos na coleta do formulário com os proprietários de salões de beleza, pode-se identificar um software que atendessem as necessidades solicitadas, o software em questão é disponibilizado pela empresa TRINKS, uma empresa que conta hoje com mais de 600 (seiscentos) mil usuários.

Os principais serviços oferecido pelo software de gestão da empresa TRINKS podem ser observados a baixo:

- Gestão Financeira;
- Controle de estoque e produtos;
- Emissão de Nota Fiscal de Consumidor e de Serviço;
- Agenda online;
- Fidelização de clientes;
- Sistema para tablets e celular.

Dentre todos os serviços oferecido pela empresa TRINKS, estes podem ser considerados os mais importantes. Primeiramente a gestão financeira oferecida pela empresa, oferece mais de 100 (cem) relatórios gerencias, apresentados de forma simples para melhor entendimento, mas ao mesmo tempo completos, com essas informações o gestor pode ter a análise completa de todos indicadores de sua empresa.

O controle de estoque e produtos, serve para que o gestor possa registrar no sistema todos os itens o qual trabalha, indicando seu estoque atual e podendo colocar um estoque mínimo, para que assim que determinado item esteja com estoque reduzindo o sistema poder alertar o gestor para estar fazendo a sua reposição.

A emissão de nota fiscal tanto para consumidor, como para de serviços prestados, facilita a vida dos proprietários para se manter dentro nas normas previstas por lei. Além de sua emissão ser feita de forma fácil e rápida.

Para quem trabalha com serviços com hora marcada, possuir um bom agendamento ajuda a evitar constrangimentos futuros, seja por marcar o atendimento de dois clientes para o mesmo horário, ou seja, pela real falta de organização. O agendamento online oferecido pela empresa TRINKS, permite ao gestor ter maior controle sobre a sua programação de atendimentos, diárias, semanal, mensal e até anual.

Outro serviço oferecido por este software é a opção para a fidelização de clientes, com este indicador é possível especificar todas as características e preferencias que determinado cliente possui, facilitando assim o seu agrado pelo serviço prestado, além de poder oferecer serviços específicos para o agrado de cada um de seus clientes conforme as suas necessidades.

Por fim, o sistema oferece uma integração online, entre computadores, tablets e celular, permitindo ao proprietário gerir e controlar sua empresa de qualquer lugar onde estiver. Desde modo, caso o proprietário não esteja presente em determinado dia, ou caso tenha saído de férias por exemplo, ele consegue se manter conectado as informações gerencias de sua empresa.

A escolha pelo software de gestão da empresa TRINKS, se deu pelo fato dela estar preste na maior feira do ramo de cosméticos da américa latina, a Beauty Fair 2019, realizada na cidade de São Paulo – SP, entre os dias 07 (sete) e 10 (dez) de setembro deste mesmo ano, mostrando assim, a força da marca, e a qualidade de seus serviços prestados.

Os planos de gestão para salões de beleza, oferecidos pela empresa, partem do valor de R\$ 44,00 (quarenta e quatro reais), mensais no plano anual, para a quantidade de 1 (um) até 4 (quatro) funcionários. Os planos podem ser ajustados e moldados, conforme as necessidades e orçamento desejados por cada cliente.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo teve como objetivo identificar os métodos de gerenciamento utilizados pelos proprietários de salões de beleza na realização do controle de suas finanças, fazendo com que fosse possível identificar as necessidades individuais de cada salão e transcrever estes dados na elaboração de um modelo de fluxo de caixa flexível e de fácil entendimento, capaz de apresentar as informações necessárias como as entradas e saídas, para uma melhor visualização do caixa da empresa.

Entende-se que o fluxo de caixa é uma ferramenta essencial e indispensável para a saúde financeira de uma empresa, capaz de contabilizar os ingressos e desembolsos dos recursos financeiros, fazendo ser possível a visualização correta do saldo atual da empresa.

Em paralelo a proposta apresentada do fluxo de caixa, também foi sugerido a implementação de um sistema por meio de *software* para um auxílio mais amplo nos casos em que foi identificado que o proprietário apresentava um baixo conhecimento na área de finanças, ou que já estavam em dívidas com fornecedores, para que pudessem assim manter a saúde financeira da sua empresa por um amplo período de tempo.

Pode-se observar que assim como o objetivo geral, como os objetivos específicos do estudo foram alcançados, ao se identificar o modelo do fluxo de caixa utilizados pelos proprietários dos salões de beleza do município de Carazinho – RS e propor e apresentar um modelo de controle de fácil aplicação, além de sugerir a implementação de um software de gestão financeira.

REFERÊNCIAS

- ABIHPEC. Panorama do Setor. 2018. Disponível em: <<https://abihpec.org.br/publicacao/panorama-do-setor-2018/>>. Acesso em: 16 mar. 2019.
- ARAI, Carlos. **Análise de crédito e risco**. [livro eletrônico]. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2015. Disponível em: <<https://bv4.digitalpages.com.br/?term=an%25C3%25A1lise%2520de%2520cr%25C3%25A9dito&searchpage=1&filtro=todos&from=busca&page=-7§ion=0#/legacy/35513>>. Acesso em 08 jun. 2019.
- BARROS, Aidil de Jesus Paes de; LEHFELD, Neide Aparecida de Souza. **Projeto de pesquisa: propostas metodológicas**. 18. ed. Petrópolis: Vozes, 2009.
- BLATT, Adriano. **Análise dos balanços: estruturação e avaliação das demonstrações financeiras e contábeis**. [livro eletrônico]. São Paulo: Makron Books, 2001. Disponível em: <https://bv4.digitalpages.com.br/?term=fluxo%2520de%2520caixa%2520&searchpage=1&filtro=todos&from=busca&page=_4§ion=0#/legacy/32>. Acesso em 28 abr. 2019.
- CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino. **Metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2002.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão financeira: uma abordagem introdutória**. [livro eletrônico]. 3. ed. Barueri, SP: Manole, 2014. Disponível em: <<https://bv4.digitalpages.com.br/?term=chiavenato&searchpage=1&filtro=todos&from=busca&page=77§ion=0#/legacy/18945>>. Acesso em: 28 abr. 2019
- DIEHL, Astor Antônio; TATIM, Denise Carvalho. **Pesquisa em ciências sociais aplicadas: métodos e técnicas**. [livro eletrônico]. São Paulo: Prentice Hall, 2004. Disponível em: <<https://bv4.digitalpages.com.br/?term=diehl%2520e%2520tatim&searchpage=1&filtro=todos&from=busca&page=82§ion=0#/legacy/22>>. Acesso em: 8 jun. 2019.
- FIGUEIREDO, Nelia Maria Almeida de. **Método e metodologia na pesquisa científica**. [livro eletrônico]. 3. ed. São Caetano do Sul: Yendis Editora, 2008. Disponível em: <<https://bv4.digitalpages.com.br/?term=pesquisa%2520cientifica&searchpage=1&filtro=todos&from=busca&page=1§ion=0#/legacy/159486>>. Acesso em: 25 maio. 2019
- FREZATTI, Fábio. **Gestão do fluxo de caixa diário: como dispor de um instrumento fundamental para o gerenciamento do negócio**. São Paulo: Atlas, 1997
- GIL, Antonio C. **Como elaborar projetos de Pesquisas**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 1996.
- GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira: essencial**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.
- GROPPELLI, Angelico A; NIKBAHT, Ehsan: **Administração Financeira**. 3.ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

HOJI, MASAKAZU: **Administração financeira**: uma abordagem prática: matemática aplicada, estratégias financeiras, análise, planejamento e controle financeiro. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

_____. **Administração financeira e orçamentária**: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

HONG, Yuh Ching. **Contabilidade e Finanças para não especialistas**. [livro eletrônico]. São Paulo: Prentice Hall, 2003. Disponível em:
<<https://bv4.digitalpages.com.br/?term=fluxo%2520de%2520caixa&searchpage=1&filtro=todos&from=busca&page=-3§ion=0#/legacy/441>>. Acesso em 28 abr. 2019

IZIDORO, Cleyton. **Gestão de Tesouraria**. [livro eletrônico]. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2015. Disponível em:
<<https://bv4.digitalpages.com.br/?term=tesouraria&searchpage=1&filtro=todos&from=busca&page=-7§ion=0#/legacy/151033>>. Acesso em 28 abr. 2019

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

MARTINS, Eliseu. et.al. **Manual de contabilidade e societária**: aplicável a todas as sociedades de acordo com as normas internacionais e do CPC. 2.ed. São Paulo: Atlas. 2013.

MARION, José Carlos. **Contabilidade básica**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

NASCIMENTO, André. **Gestão do capital de giro**. [livro eletrônico]. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2014. Disponível em:
<<https://bv4.digitalpages.com.br/?term=gest%25C3%25A3o%2520do%2520fluxo%2520de%2520caixa&searchpage=1&filtro=todos&from=busca&page=5§ion=0#/legacy/22135>>. Acesso em 28 abr. 2019

NIELSEN. **Cenário econômico e o mercado da beleza no Brasil**. 2017. Disponível em:
< <https://www.nielsen.com/br/pt/insights/article/2017/Cenario-economico-e-o-mercado-de-beleza-no-brasil/>>. Acesso em: 16 mar. 2019

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

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

SANVICENTE, Antonio Zoratto. **Administração financeira**. 3.ed – São Paulo: Atlas, 1987.

SELEME, Laila Del Bem. **Finanças sem complicação**. [livro eletrônico]. Curitiba: InterSaber, 2012. Disponível em:
<<https://bv4.digitalpages.com.br/?term=finan%25C3%25A7as%2520sem%2520complica%25C3%25A7%25C3%25B5es&searchpage=1&filtro=todos&from=busca#/legacy/6109>>. Acesso em 04 mai. 2019.

SILVA, Edson Cordeiro da. **Como administrar o fluxo de caixa das empresas:** guia de sobrevivência empresarial. São Paulo: Atlas, 2018. Disponível em:
<<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597015539/cfi/6/10!/4/2@0:0>>.
Acesso em 01 out. 2019

SILVA, Edson Fernandes. **Apostila Administração Financeira.** Belo Horizonte: Pontificia Católica de Minas Gerais, 2002.

TSURU, Sergio Kazuo; CENTA, Sergio Alexandre. **Crédito no varejo:** para pessoas físicas e jurídicas. Curitiba: InterSaberes, 2012. Disponível em:
<<https://bv4.digitalpages.com.br/?term=an%25C3%25A1lise%2520de%2520cr%25C3%25A9dito&searchpage=1&filtro=todos&from=busca&page=32§ion=0#/legacy/5913>>.
Acesso em: 06 jun. 2019.

WERNKE, Rodney. **Gestão Financeira:** ênfase em aplicações e casos nacionais. Rio de Janeiro: Saraiva, 2008.

ZDANOWICZ, José Eduardo. **Fluxo de caixa:** uma decisão de planejamento e controle financeiro. 10. ed. Porto Alegre: Sagra Luzzatto, 2004.

APÊNDICE A - FORMULÁRIO DE PESQUISA

1. Sexo?

- a) Masculino
- b) Feminino

2. Qual sua faixa etária?

- a) Entre 18 e 30 anos
- c) Entre 31 e 40 anos
- d) Entre 41 e 50 anos
- e) Acima de 50 anos

3. Qual seu estado Civil?

- a) Solteiro
- b) Casado
- c) Divorciado
- d) Viúvo

4. Qual sua escolaridade?

- a) Ensino Fundamental incompleto
- b) Ensino Fundamental completo
- c) Ensino Médio incompleto
- d) Ensino Médio completo
- e) Ensino Superior incompleto
- f) Ensino Superior completo

5. A quanto tempo exerce essa profissão?

- a) Até 5 anos
- b) Entre 5 a 10 anos
- c) Entre 10 a 15 anos
- d) Entre 15 a 20 anos
- e) Mais que 20 anos

6. Qual o principal motivo para a escolha dessa profissão?

- a) Interesse pessoal
- b) Influência da família
- c) Sonho de ter um negócio próprio
- d) Outro. Qual? _____

7. O imóvel onde seu salão esta localizado, é próprio ou paga aluguel?

- a) Próprio
- b) Pago aluguel

8. Você possui sócio?

- a) Sim
- b) Não

9. O salão de beleza possui CNPJ?

- a) Sim
- b) Não
- c) Não e não penso em fazer
- d) Não, mas penso em fazer

10. Qual o enquadramento tributário do salão?

- a) MEI
- b) Simples
- c) Nenhum

11. Você possui algum funcionário?

- a) Apenas 1
- b) Entre 2 e 3
- c) Mais que 3
- d) Não

12. Você possui o controle financeiro da sua empresa?

- a) Sim
- b) Não

c) Parcialmente

13. A empresa possui o controle de contas a pagar?

- a) Sim, manualmente (agenda)
- b) Sim, por planilhas Excel
- c) Sim, por Software
- d) Não possui

14. A empresa possui o controle de contas a receber?

- a) Sim, manualmente (agenda)
- b) Sim, por planilhas Excel
- c) Sim, por Software
- d) Não, pois não trabalha com vendas/serviços a prazo
- e) Não possui

15. A empresa realiza o controle de caixa?

- a) Sim, diariamente
- b) Sim, semanalmente
- c) Sim, mensalmente
- d) Não realiza

16. A empresa mantém um estoque de segurança de seus produtos?

- a) Sim
- b) Não
- c) Não, pois tenho acesso rápido a mercadoria

17. A empresa mantém um saldo mínimo em caixa para emergências?

- a) Sim
- b) Não

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

- a) Sim
- b) Não

19. Você sabe quanto gasta com cada serviço, e quanto lucra?

- a) Sim
- b) Não
- c) Parcialmente

20. Você sabe realizar o cálculo de custo de serviço?

- a) Sim
- b) Não
- c) Parcialmente

21. A empresa gostaria de fazer a aquisição de algum modelo de controle financeiro?

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

22. Referente a pergunta anterior, caso a resposta tenha sido sim. No caso da aquisição de um software de controle financeiro até quanto estaria disposto a gastar mensalmente.

- a) Gostaria de obter um controle financeiro, porém sem custos
- b) Até 50 reais
- c) Entre 50 a 100 reais
- d) Entre 100 a 150 reais
- e) Nulo

23. Você ou alguém da empresa recebeu treinamentos de como organizar ou controlar as finanças do salão?

- a) sim
- b) não

24) Acharia interessante receber um treinamento sobre como administrar e controlar as finanças?

- a) sim
- b) não

25) Quantas horas estaria disponível para este treinamento em um mês?

- a) 12h
- b) 16h
- c) 24h
- d) Nulo