

## **ANÁLISE DAS PRINCIPAIS FERRAMENTAS FINANCEIRAS APLICADAS AS MICROEMPRESAS E PEQUENAS EMPRESAS**

Andressa Gomes NARDI<sup>1</sup>  
Fernanda Fachiolli PEDRO<sup>2</sup>  
Thamyres Ruiz FERREIRA<sup>3</sup>  
Daysa Andrade OLIVEIRA<sup>4</sup>

**RESUMO:** O presente trabalho reúne um estudo sobre ferramentas financeiras e suas aplicações, que são indispensáveis para a administração de microempresas e pequenas empresas. O objetivo central visa analisar a forma como os empresários de microempresas e empresas de pequeno porte de Presidente Prudente – SP têm utilizado estas ferramentas financeiras para a gestão financeira de suas empresas. A abordagem de pesquisa é qualitativa descritiva e o método é pesquisa de campo. O universo da pesquisa é representado pelas microempresas e pequenas empresas do município de Presidente Prudente. A amostra é não-probabilística por acessibilidade, composta por sete empresas, dentre elas, quatro microempresas e três pequenas empresas. Os dados estão sendo coletados por meio de entrevista semiestruturada e serão analisados por análise descritiva. A expectativa diante a pesquisa está na compreensão dos empresários quanto a imensa representatividade que estas ferramentas financeiras podem contribuir em seus resultados econômicos e financeiros.

**Palavras-chave:** Aplicações. Empresas de pequeno porte. Ferramentas financeiras. Gestão financeira. Microempresas.

### **1 INTRODUÇÃO**

---

<sup>1</sup> Discente do 4º ano do curso de Administração do Centro Universitário “Antonio Eufrásio de Toledo” de Presidente Prudente. [andressanardi@hotmail.com](mailto:andressanardi@hotmail.com). Bolsista do Programa de Iniciação Científica – Grupo de pesquisa: Empreendedorismo.

<sup>2</sup> Discente do 1º ano do curso de Ciências Contábeis do Centro Universitário “Antonio Eufrásio de Toledo” de Presidente Prudente. [fer-fachiolli@hotmail.com](mailto:fer-fachiolli@hotmail.com). Voluntária do Programa de Iniciação Científica – Grupo de pesquisa: Empreendedorismo.

<sup>3</sup> Discente do 1º ano do curso de Ciências Contábeis do Centro Universitário “Antonio Eufrásio de Toledo” de Presidente Prudente. [thamy.ruiz@hotmail.com](mailto:thamy.ruiz@hotmail.com). Voluntária do Programa de Iniciação Científica – Grupo de pesquisa: Empreendedorismo.

<sup>4</sup> Docente do curso de Administração do Centro Universitário “Antonio Eufrásio de Toledo” de Presidente Prudente. Doutora em Administração pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). E-mail: [daysa.andrade@toledoprudente.edu.br](mailto:daysa.andrade@toledoprudente.edu.br). Orientadora do Programa de Iniciação Científica – Grupo de pesquisa: Empreendedorismo.

No contexto da administração das microempresas e empresas de pequeno porte há inúmeros fatores que impactam o desenvolvimento de uma gestão eficiente. Com isso, o corpo administrativo da organização necessita tomar as decisões coerentes procurando atender os objetivos da empresa, afim de contornar as inconstâncias do mercado e sobreviver à ambientes imprevisíveis.

As ferramentas da gestão financeira são instrumentos primordiais para um planejamento financeiro, fornecendo suporte aos gerentes para suas decisões. Estas possibilitam a visualização da área financeira e o controle interno sobre orçamentos, contas a pagar, crédito de clientes, bancos e outros agentes que influenciam no funcionamento da empresa. Por essas razões, as ferramentas de gestão financeira auxiliam para a manutenção da vida da empresa frente as adversidades externas, oriundas da indústria em questão.

O objetivo central para a construção desse estudo é a identificação e análise das ferramentas financeiras utilizadas em microempresas e pequenas empresas, para que se obtenha uma melhor compreensão sobre as formas de articular essas ferramentas em prol do desenvolvimento, estabilidade e gestão do controle financeiro das empresas; e, por fim, examinar a aplicação e o gerenciamento dessas ferramentas.

Para tanto, a investigação inicia-se na definição do enquadramento do perfil das empresas estudadas, baseando na legislação das microempresas e empresas de pequeno porte. Ao apresentar essas características, analisa-se os modelos de gerenciamento financeiro dessas empresas, introduzindo os conceitos e finalidades das ferramentas financeiras – ressaltando sua importância na gestão empresarial –, para posteriormente identificar os resultados que a suas utilizações lhes proporcionaram.

Segundo Santos (2010), a administração financeira alcançou outros papéis relevantes dentro da microempresa e empresa de pequeno porte, em virtude da complexidade da economia brasileira e pelas modificações do mercado financeiro. Nesse sentido, usualmente as empresas necessitam de práticas financeiras apropriadas em garantia do desenvolvimento empresarial.

Para atender as questões fiscais e legais existentes no Brasil, além de proporcionar continuo crescimento das empresas, este estudo tem por justificativa

contribuir para o conhecimento dos empresários das microempresas e pequenas empresas, em favor da qualificação da gestão financeira de suas empresas, e por acreditar nestas ferramentas, obter por resultado uma gestão de eficiência e eficácia.

## **2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA**

Nesta seção são discutidos elementos relacionados ao empreendedorismo; microempresas e pequenas empresas e ferramentas financeiras, por serem as variáveis de investigação do trabalho.

### **2.1 O empreendedorismo**

A palavra empreendedorismo é derivada do verbo francês *entreprendre* que significa a pessoa que se responsabiliza pelos riscos e inicia algo novo, porém, o mesmo termo era também usado no século XII para se referir a pessoa que instigava a rivalidade (VÉRIN, 1982 apud DOLABELA, 1999). Segundo Dolabela (1999), o empreendedorismo é uma modernização derivada da tradução da palavra *entrepreneurship* – termo inglês influenciado pelo termo francês - que é usado para se referir a estudos feitos em relação a pessoa empreendedora, seu perfil, suas origens, seu sistema de atividades e seu universo de atuação.

O empreendedorismo é determinado como sendo um processo de inovação e criatividade que visa a obtenção de riquezas, por pessoas com a particularidade empreendedora, sendo estas natas ou aprendidas (BRUYAT; JULIEN, 2000; SHANE; VENKATARAMAN, 2000 apud MENEGATTI; RIBEIRO; MENEGHATTI, 2015). Por isso, uma das vertentes que é estudada pelo empreendedorismo é o indivíduo – empreendedor, mesmo que o tema empreendedorismo seja pouco desenvolvido pelo fato de ser uma área de estudo com pouco tempo de existência, ainda assim consegue despertar o interesse da sociedade e comunidade científica (MUNIZ; AÑEZ, 2014), já que procuram entender o

funcionamento do empreendedorismo e se há alguma estratégia que possa ser desenvolvida para se tornar um empreendedor.

Assim, a pessoa que realiza o ato de empreender é chamada de empreendedora, ou seja, aquele no qual imagina, desenvolve e efetua visões. Partindo desse pressuposto, os estudos realizados levaram a crer que existe um perfil empreendedor, isto é, traços de empreendedores de sucesso que não são exercidos por aqueles que fracassam, e que acabam mostrando um diferencial na gestão e desempenho de uma empresa, como, por exemplo, liderança, visão de futuro e perseverança (FILLION, 1999).

Para Dornelas (2008), o movimento do empreendedorismo no Brasil iniciou na década de 1990, com a incidência das atividades desenvolvidas pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Microempresas e Pequenas Empresas (Sebrae) que, atualmente, representa um fenômeno mundial na disseminação de novas ideias e crescimento da economia.

Define-se empreendedor, de acordo com Bernardi (2008), perfis que apresentam traços característicos de personalidades com senso de oportunidade, agressividade e energia para realizar, autoconfiança, otimismo, persistência, criatividade, habilidade de equilibrar 'sonho' e realização, e propensão ao risco. É importante citar que essas características não são congênitas, portanto podem ser conquistadas e capacitadas ao longo do tempo.

Portanto, o empreendedorismo pode ser definido, em palavras, como inovação e criatividade, pois é o processo de ambos resulta em empresas de sucesso, já que insere novos negócios com diferenciais que exercem uma vantagem competitiva sobre outras empresas do mercado. Por isto, é chamado de empreendedor a pessoa que consegue ter uma visão futura de seu negócio, persevera nos momentos mais difíceis do mercado e o lidera.

## **2.2 Legislação sobre enquadramento das microempresas e pequenas empresas**

Devido à relevância econômica que as microempresas e empresas de pequeno porte têm no país, surgiu um tratamento específico que as favorecem nos âmbitos tributários, trabalhistas, previdenciários e creditício.

A caracterização e denominação dessas empresas são definidas pela Lei Complementar Nº 123, de 14 de dezembro de 2006.

A lei 123/2006 considera como microempresa e empresa de pequeno porte a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o microempreendedor individual desde que respeitados os limites da receita anual bruta por ela estabelecido e devidamente registrada no órgão competente. (PRAZERES FILHO, 2013, p. 4).

Existem relativamente dois métodos para o enquadramento de empresas, sendo um conforme o número de colaboradores e o outro se referindo ao faturamento da empresa. Atualmente, o embasamento para a definição do tamanho de uma empresa tem se referenciado ao faturamento anual, ou seja, a renda auferida durante o exercício financeiro. Esta metodologia é aplicada pela legislação, fazendo conjunto com diversas medidas governamentais para a formalização e incentivo ao empreendedorismo.

A Lei Complementar 123 de 2006 (BRASIL, 2006) institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, nela são expressas entre diversas regulamentações, o enquadramento das referidas empresas pelo faturamento que obtêm no ano-calendário.

O artigo terceiro da lei complementar 123/2006 (BRASIL, 2006) define as microempresas e empresas de pequeno porte da seguinte maneira:

a) para microempresas, deve-se obter receita bruta, em ano-calendário, inferior ou igual a R\$ 360.000,00;

b) para empresas de pequeno porte deve-se obter, em cada ano-calendário, a receita bruta entre parâmetro estabelecido. Este, deve ser superior a R\$ 360.000,00 e igual ou inferior a R\$ 4.800.000,00 – como descrito no artigo terceiro, inciso segundo da Lei 155/2016.

Em 27 de outubro de 2016, segundo o portal de notícias do Senado Federal (SENADO, 2016), foi sancionada pelo presidente Michel Temer, a Lei Complementar 155/2016 que altera alguns aspectos da Lei Complementar 123/2006.

Estas alterações implicaram em mudanças que passaram a vigorar a partir do dia 1 de janeiro de 2017, porém, o artigo terceiro do inciso segundo passará a vigorar somente no dia 1 de janeiro de 2018.

Contudo, a nova lei do Supersimples traz a figura do investidor 'anjo' para auxiliar no desenvolvimento das *startups* e na obtenção de aporte para a colocação de produtos no mercado.

## **2.3 Ferramentas financeiras**

A administração do dia a dia dentro das empresas requer boas práticas e um controle efetivo sobre os recursos dispostos. De acordo com Tracy (2000), as empresas necessitam da obtenção de lucro, da geração de caixa e da preservação de liquidez para sua sobrevivência, ou seja, o empresário depende desses três fatores impactantes para obtenção de êxito organizacional e, caso estes fatores venham a faltar, ocasionará seu fracasso.

A partir da explanação dessas necessidades inerente a toda e qualquer organização, elenca-se uma série de instrumentos para a gestão financeira com o objetivo de introduzir o conceito e, principalmente, suas finalidades.

### **2.3.1 Demonstrações do Resultado do Exercício**

Uma das principais características do relatório contábil das Demonstrações do Resultado do Exercício (DRE), se dispõe sobre o princípio de competência. Necessariamente, isso implica que nem todas as receitas e despesas serão entradas e saídas de caixa.

Segundo Ribeiro (2008), a DRE apresentará a composição do resultado formado em um determinado período de operação da empresa, na busca pela evidenciação da formação de diversos níveis de resultado diante do confronto

de receitas com custos e despesas deste período. Desta forma, a DRE define-se por uma demonstração contábil que evidencia a apuração de lucro ou prejuízo diante da operação da empresa em um tempo determinado – geralmente 12 meses.

Sua relevância para a gestão de uma microempresa e pequena empresa baseia-se na observação dos gerentes, analisando como a empresa está estruturada, com seus custos variáveis e fixos e nas suas despesas, assim, determinando o peso desses gastos sobre a receita e o grau de deterioração do lucro. "O comportamento das despesas é uma informação do tipo rochedo submerso, que os gerentes devem analisar com cuidado, antes de prosseguirem com certas decisões fundamentais." (TRACY, 2000, p. 36).

Desse modo, é importante ressaltar que toda e qualquer decisão tomada na empresa terá seu impacto demonstrado no caixa da organização. Fernandes (2015) explica que esses impactos são analisados por meio de indicadores que expõem a eficiência do investimento realizado pela empresa, como por exemplo: retorno sobre ativos, margem líquida e retorno sobre o patrimônio líquido.

A análise da DRE deve estar conjuntamente ligada a outras ferramentas de gerenciamento financeiro, justamente pelas particularidades de cada instrumento de análise e gestão financeira.

### **2.3.2 Fluxo de caixa**

Como uma ferramenta complementar, o fluxo de caixa é por essência uma ferramenta indispensável para os gerentes responsáveis pelo controle das finanças em uma empresa, independentemente de seu tamanho. "O fluxo de caixa é um instrumento de planejamento financeiro que tem por objetivo fornecer estimativas da situação de caixa em determinado período de tempo à frente". (SANTOS, 2010, p. 43). Portanto, a administração de caixa se torna vital para a saúde financeira de uma

empresa, independente do seu tamanho, de modo que, auxilia na identificação de suas disponibilidades financeiras dentro de um determinado período de tempo.

O fluxo de caixa é composto de contas a receber e contas a pagar, significando que tem o potencial de medir as necessidades futuras de recursos, a capacidade da empresa em honrar pontualmente seus compromissos assumidos e, também, a disponibilidade que a empresa tem para realizar investimentos. Necessariamente, de acordo com Assef (2003), isso se torna uma tarefa árdua.

Sobre a estrutura do fluxo de caixa, as contas a receber são “direitos que a empresa possui, correspondente à venda de mercadorias, prestação de serviço ou venda de bens do Ativo Permanente [...] devem ser computadas também as vendas estimadas, ainda não realizadas.” (ASSEF, 2003, p. 01). Em contraposição, as contas a pagar são obrigações da empresa que derivaram de uma série de gastos para manter as operações da organização.

Essa ferramenta de planejamento financeiro fornece a estimativa da situação do caixa da empresa. Com essas condições, a administração de caixa torna-se decisiva para que não ocorra uma descapitalização da empresa e não gere um problema mais grave para a organização. “Um desequilíbrio de caixa pode ser sintoma de um problema mais profundo.” (MATIAS; LOPES JUNIOR, 2002, p.21).

De acordo com Matias e Lopes Junior (2002), as pequenas empresas têm um caixa limitado, diferentemente das empresas de grande porte, produzindo assim uma situação de caixa endêmico. O que acaba causando a grande parte dos problemas de caixa durante alguns momentos de suas vidas.

As causas podem ser oriundas de diversas situações, no entanto, para Renisk (1990 apud MATIAS; LOPES JUNIOR, 2002), as limitações de caixa podem ser consequências geradas da diminuição da confiança e moral do empresário; da inexistência de fundos de contingências para sanar as emergências que assombram as empresas recém-criadas; e da pequena margem disponível para superação de erros, que podem gerar prejuízos no mercado, funcionários mal pagos e pendências no pagamento de impostos.

Para fugir desse panorama é subitamente importante que os gestores estejam atentos a qualquer impacto que determinadas ações resultem no caixa.



Considera-se que toda reação de qualquer ação, o resultado será desembocado no caixa da empresa.

### **2.3.3 Recebimentos e pagamentos**

Sobre os recebimentos de clientes, o impacto é diretamente na administração de caixa, de forma que a política de crédito da empresa, concedida aos clientes, deve estar pautado no planejamento financeiro da empresa. “A concessão de crédito a clientes é uma decisão de marketing que afeta diretamente a conta de caixa da empresa.” (LONGENECKER, 1997 apud MATIAS; LOPES JUNIOR, 2002, p. 24). Nessa ocasião, a empresa ao vender a crédito estará prorrogando suas entradas de caixa, o que gera aumento nas vendas pela facilidade do pagamento para os clientes que efetuarão, conforme a política de crédito da empresa, os pagamentos em datas posteriores à venda.

O saldo de crédito de clientes é apresentado no balanço patrimonial com a conta denominada de contas a receber, é um dos itens do ativo circulante, portanto um direito da empresa. Além disso, dentre todos os itens do ativo circulante, a conta de recebimentos de clientes é o mais próximo de ser convertido em dinheiro, que normalmente ocorrem dentre 30 ou 60 dias, segundo Matias e Lopes Junior (2002).

Para Santos (2010), a política de crédito comercial adotado por uma empresa é dada pelo conjunto de condições de prazo de pagamento para os clientes. Sendo que, a principal intervenção provocada por essa política de crédito é sobre a lucratividade da empresa, pois afeta, diretamente, os custos do financiamento do capital de giro.

A estrutura do capital de giro e a ligação entre seus vários componentes depende do setor de atuação da empresa e também de parâmetros, como seu ciclo operacional e ciclo financeiro. Esta seção apresenta o detalhamento do capital de giro, as variáveis que o afetam e os parâmetros que permitem prever sua evolução a curto e médio prazo. (SANTOS, 2010, p. 6).

Um outro zelo que os gerentes precisam ter é quanto aos fornecedores da empresa, ou seja, o capital de terceiros. No balanço patrimonial, como específica

Silva (2017), a conta 'fornecedores' representa as compras a prazo realizadas pela empresa, na obtenção de matérias-primas, instrumentos utilizados na produção e outros materiais de consumo.

Um ponto significativo sobre os gastos com fornecedores está em sua classificação, sendo importante a diferenciação dos gastos de fornecimento para a produção e os outros como administrativo e comercial. Dessa forma, a empresa terá mais clareza no momento de formar os preços averiguando o real custo dos produtos vendidos (CPV), no caso de indústrias; ou custo das mercadorias vendidas (CMV), para o comércio e por fim, custo dos serviços prestados, no caso de empresas prestadoras de serviço.

A organização da empresa possibilitada adequado controle de notas de compras e vendas, auxiliam na compreensão das situações que a empresa passa ao longo de sua história. Evidentemente, para empresas pequenas, o cumprimento dessa tarefa é dificultoso pela própria estrutura organizacional que detém.

#### **2.3.4 Orçamento**

Segundo Matias e Lopes Junior (2002), a principal funcionalidade do orçamento se exprime no estabelecimento de metas a serem atingidas, em um prazo mínimo de um ano e no máximo, cinco anos. As metas podem ser tanto de vendas como de despesas, e bem como, de lucro. De modo que, as especificações das metas estarão estruturadas pela expectativa que se tem em relação à empresa.

A ferramenta de orçamento é uma forma de estruturar o plano de ação da empresa para o alcance de seus objetivos. A presença das metas estipuladas acarretará uma postura mais firme e precisa dos gerentes, que estará regimentada pelo orçamento. "Ao planejar, uma empresa procura formular de maneira explícita as tarefas a serem cumpridas e prever a obtenção dos recursos necessários para isso, dentro de uma limitação específica de prazo." (SANVICENTE, 2014, p. 208).

Como explica Tracy (2000, p. 224), um dos objetivos do orçamento é o atendimento das necessidades do capital, o “crescimento das vendas significa aumento das necessidades de capital para investimento no ativo operacional líquido.” Assim, as decisões gerenciais devem ser estruturadas conjuntamente para a criação de um plano de ação que abrangerá atender todos os objetivos financeiros. Deste modo, é plausível afirmar que o orçamento é uma das ferramentas mais importantes, pois é responsável pela integração entre o processo decisório e o controle gerencial.

Na sua construção, o orçamento apresentará decisões explícitas, o plano de ação, dentro de um período estipulado inicialmente. Ao realizar os resultados efetivos, estes são avaliados conforme o plano de ação do orçamento, avaliando período por período.

Segundo Tracy (2000), o orçamento tem a finalidade de transpor variações para que possam ser investigadas, atuando como um catalisador, possibilitando aos gerentes a adoção medidas corretivas, ou mesmo, a revisão do orçamento, caso a necessidade por conta de erros.

De acordo com Frezatti (2009), a revisão dessa ferramenta tática é passível de correções. Sendo que, as condições de sustentação do próprio processo de planejamento dependerão dessa revisão, assegurando que uma estratégia agressiva e inadequada seja percebida no transcorrer de um exercício.

“O orçamento é útil, mas não absolutamente essencial para o controle gerencial.” (TRACY, 2000, p. 225). O orçamento é um instrumento capaz de auxiliar nas decisões para crescimento da empresa, mas não substitui outras ferramentas, muito mais essenciais, como as elencadas anteriormente. Este estudo traz a possibilidade de organizar as metas conforme as necessidades do crescimento de capital. Nesse sentido, segundo o princípio clássico de Welsch (1994 apud FREZATTI, 2009) deriva da necessidade estrutural com a funcionalidade de conferência para o adequado planejamento. “A sua utilidade está relacionada com a possibilidade de se corrigirem vulnerabilidades antes do início dos trabalhos, o que corresponde a importante ingrediente em termos da eficiência do processo”. (WELSCH, 1994 apud FREZATTI, 2009, p. 48).

Sendo assim, orçamento é uma forma de estipular metas estruturando um plano de ação com base no capital da empresa para que ela consiga atingir seus

objetivos. Este plano de ação tem prazos que vão de um a cinco anos, dependendo da necessidade da empresa, e esta ferramenta tem por função auxiliar em tomadas de decisões, mas não é capaz de substituir a outras ferramentas.

## **2.4 Diferenciação de Resultado Financeiro e Resultado Econômico**

Ao observar o resultado de uma empresa, seus administradores devem levar em consideração, para tomada de decisões, os resultados financeiros e econômicos. Esses demonstrativos devem ser analisados em conjunto, ao passo que, se os administradores escolherem apenas um, poderá tomar decisões equivocadas, levando a empresa a aderir estratégias indevidas ou que não se adequam a sua realidade. Para isso, é preciso compreender os termos economia e finanças.

Economia: 1.Regra e moderação nos gastos. 2.Habilidade em administrar os bens ou rendimentos. 3.Conjunto de leis que presidem à produção e distribuição das riquezas. 4.Proveito que resulta de gastar pouco. 5.Harmonia entre as diferentes partes de um corpo organizado e seu funcionamento geral. 6.Leis que regulam esse funcionamento. 7.Dinheiro acumulado e em reserva; pé-de-meia. 8.economia política: ciência que trata da produção, distribuição e consumo das riquezas de uma nação (FERREIRA, 2008, p. 712).

Finanças: 1.Controle do dinheiro, economia, negócios. 2. Situação financeira: Ele não anda bem das finanças. 3. Dinheiro devido pelo governo; débito público; contas: O banco terá suas finanças saneadas e, depois, será vendido. 4. Reservas monetárias; tesouro: As finanças do Estado (FERREIRA, 2008, p. 901).

Nota-se que na definição do termo 'finanças' aparece a palavra economia. Geralmente, em conversas informais é comum, quando tratado algum dos termos, o indivíduo considera estas palavras como sinônimos, porém, as definições são divergentes quando ditas em um ambiente empresarial.

Partindo dessa ideia, ao gerir uma empresa é possível se deparar com termos como resultado econômico e resultado financeiro, que ao contrário das definições encontradas no dicionário são distintos. Mas o que os torna distintos?

Segundo Alliatti (2012), o que torna o resultado financeiro diferente do resultado econômico é o regime - competência/caixa – adotado. O resultado

econômico utiliza o regime de competência, um dos princípios contábeis, ressalta que quando houver uma transação ela deverá ser registrada no momento em que ocorreu, e sendo lançada a transação em seu valor integral, independente se foi parcelado ou não. O principal demonstrativo que ajuda na avaliação do resultado econômico é a DRE.

Já o resultado financeiro é registrado segundo o regime de caixa, ou seja, as transações são lançadas de acordo com sua entrada e/ou saída, sendo assim, se for efetuada uma compra e a mesma foi parcelada em quatro vezes, os lançamentos serão efetuados segundo o dia pago e o valor de sua parcela, e não o valor integral como no caso do resultado econômico que utiliza o regime de competência. A demonstração que auxilia na análise do resultado financeiro é a Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC) que é responsável pelo registro das entradas e saídas do caixa de uma empresa ou pessoa.

Portanto, saber fazer a diferenciação de ambos – resultado econômico e resultado financeiro – é essencial, pois só assim o proprietário saberá a real situação de sua empresa.

### **3 METODOLOGIA**

Para identificar e analisar as ferramentas financeiras utilizadas em microempresas e pequenas empresas será desenvolvida uma pesquisa na forma descritiva, utilizando abordagem qualitativa.

A pesquisa descritiva, de acordo com Appolinário (2006), é a estrutura de investigação de um estudo que se baseia na descrição de uma realidade sem qualquer interferência desta. Concomitantemente, a abordagem predominante qualitativa, se refere ao modo da coleta de dados com maior interação entre pesquisador e o fenômeno pesquisado, levando-o para análise de dados pela forma hermenêutica – a forma de interpretação das palavras. Não obstante, com essa estruturação, a partir dos relatos dos entrevistados obterá a descrição sobre a

utilização de ferramentas financeiras encontradas nas microempresas e pequenas empresas, referindo-se como se portam na utilização destas ferramentas e orientando-se por teorias preestabelecidas.

A forma de investigação utilizada será a pesquisa de campo, que, segundo Barros e Lehfeld (2000), é um exame baseado na experiência investigada onde acontece ou aconteceu um fenômeno ou que apresenta elementos para esclarece-lo.

O universo da pesquisa é representado pelas microempresas e pequenas empresas de diversas atividades econômicas do município de Presidente Prudente. Segundo a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo, as microempresas e pequenas empresas representam, na data atualizada de março de 2017, 22.466 microempresas e pequenas empresas ativas.

O critério de amostragem é não probabilístico por acessibilidade. Para Diehl e Tatim (2004), a amostragem não probabilística define por não utilizar formas aleatórias de seleção, mas pela forma intencional do pesquisador ao se dirigir a determinados elementos típicos do universo. Segundo Vergara (2009), é o tipo de amostragem qualitativa que não se embasa em procedimentos estatísticos, mas sim, seleciona elementos pela facilidade de acesso a eles. A amostra é formada por sete organizações, sendo que três serão pequenas empresas e as restantes serão microempresas (QUADRO 1).

QUADRO 1: Caracterização da amostra

<b>Empresa</b>	<b>Enquadramento</b>	<b>Setor de atuação</b>
Empresa A	Pequena empresa	Ótica e relojoaria
Empresa B	Pequena empresa	Construtora
Empresa C	Pequena empresa	Informática
Empresa D	Microempresa	Alimentício e hotelaria
Empresa F	Microempresa	Informática
Empresa G	Microempresa	Consultoria e Assessoria
Empresa H	Microempresa	Alimentício

Fonte: Elaborado pelos autores.

Os sujeitos de pesquisa, “o ente objeto da investigação [...] unidade funcional daquilo que será pesquisado” (APPOLINÁRIO, 2006, p. 80), são proprietários ou gerentes das empresas estudadas.

A coleta de dados ocorreu por meio de entrevista semiestruturada, definida por Diehl e Tatim (2004) como um encontro entre a parte que ofertará informações a respeito de certo assunto, enquanto a outra parte obtém essas



Fonte: Elaborado pelos autores.

## 4 CONCLUSÃO

Este projeto de pesquisa, em sua totalidade, trata-se da compreensão de como as ferramentas financeiras posicionam-se dentro da gestão empresarial das microempresas e empresas de pequeno porte. Para tanto, a compilação de informações sobre um grupo selecionado de ferramentas financeiras, cuja a aplicação é de extrema importância para o controle dos gestores, foi indispensável para a aplicação desse estudo.

A fase em que se encontra a pesquisa é coleta de dados nas empresas selecionadas. No que diz respeito as expectativas de resultados sobre a aplicação da pesquisa, visa, primordialmente, identificar o grau de conhecimentos e utilização dessas ferramentas por seus gestores e quais são as ferramentas mais utilizadas por estes empresários. Outra grande expectativa está no apontamento das ferramentas com maior influência na tomada de decisão dos gestores. Além de verificar a visão empreendedora correlacionada com as informações demonstradas pelas ferramentas financeiras utilizadas por eles.

Desse modo, pelo contexto empresarial das microempresas e empresas de pequeno porte de Presidente Prudente/SP, visa-se apresentar um panorama de quanto tem sido eficiente e eficaz a gestão dos empreendimentos de Presidente Prudente e enfatizar no aperfeiçoamento dos gestores na relação de uso das ferramentas financeiras.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALLIATTI, Daniela de Almeida. **Resultado econômico x resultado financeiro**. Porto Alegre: UFRGS, 2012.

ASSEF, Roberto. **Guia prático de administração financeira**: Pequenas e médias empresas. 2. Ed. São Paulo: Editora Campus, 1999.



APPOLINÁRIO, Fábio. **Metodologia da ciência:** Filosofia e prática da pesquisa. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2006.

BARROS, Aidil Jesus da Silveira; LEHFELD, Neide Aparecida de Souza. **Fundamentos de Metodologia:** um guia para a iniciação científica. 2. ed. São Paulo: Makron Books, 2000.

BRASIL. **Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte.** Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/LCP/Lcp123.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp123.htm). Acesso em: 11/04/2017.

BERNARDI, Luiz Antônio. **Manual do empreendedorismo e gestão:** fundamentos, estratégia e dinâmicas. São Paulo: Atlas, 2008.

DIEHL, Astor Antônio; TATIM, Denise Carvalho. **Pesquisa em ciências sociais aplicadas:** métodos e técnicas. São Paulo: Prentice Hall, 2004.

DOLABELA, F. C. C. **Oficina do empreendedor.** São Paulo: Cultura, 1999.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo:** transformando ideias em negócios. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

FERNANDES, Regina. **O que é Demonstração do Resultado de Exercício da sua empresa (DRE)?** 27 jul. 2015. Disponível em: <https://capitalsocial.cnt.br/demonstracao-do-resultado-de-exercicio/#por-que-elaborar-uma-dre-e-importante>. Acesso em: 01/05/2017.

FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. **Dicionário Aurélio da Língua Portuguesa.** 4. ed. Curitiba: Positivo, 2008.

FILION, L. J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração.** São Paulo, v. 34, n. 2, p. 05-28, abr./jun. 1999.

FREZATTI, Fábio. **Orçamento empresarial:** planejamento e controle gerencial. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MATIAS, Alberto Borges; LOPES JUNIOR, Fábio. **Administração financeira nas empresas de pequeno porte**. Barueri: Manole, 2002.

MENEGATTI, M. S.; RIBEIRO, I.; MENEGHATTI, M. R. **Fatores inibidores do empreendedorismo em pequenos e médios negócios**. Cascavel: CINGEN, 2015.

MUNIZ, C. M. R.; AÑEZ, M. E. M. Produção acadêmica no Brasil sobre “empreendedorismo, effectuation e ensino do empreendedorismo” no período de 2000 a 2014. **Connexio**, v. 4, n. 1, p. 33-45, 2014.

PRAZERES FILHO, Luiz Alberto. **Análise da lei do estatuto nacional da microempresa e da empresa de pequeno porte à luz da análise econômica do direito**. Salvador: Revista UNIFACS, 2013.

RIBEIRO, Osni Moura. **Demonstrações financeiras: mudanças na lei das sociedades por ações: como era e como ficou**. São Paulo: Saraiva, 2008.

SANTOS, Edno Oliveira dos. **Administração financeira da pequena e média empresa**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

SANVICENTE, Antônio Zoratto. **Administração financeira**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

SENADO. **Sancionado novo limite para enquadramento no Simples Nacional**. Disponível em: <<http://www12.senado.leg.br/noticias/materias/2016/10/27/sancionado-novo-limite-para-enquadramento-de-microempresas-no-simples-nacional>>. Acesso em: 13/04/2017.

SILVA, José Pereira da. **Análise financeiras das empresas**. 13. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2017.

TRACY, John A. **Finanças: ideias inovadoras e dicas que realmente funcionam**. Rio de Janeiro: Campus, 2000.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2009.