

**WALTER DO NASCIMENTO JÚNIOR**

**UMA CONTRIBUIÇÃO AOS MICROS E PEQUENOS EMPRESÁRIOS ATRAVÉS  
DE UM SISTEMA BÁSICO E OBJETIVO DE INFORMAÇÕES CONTÁBEIS PARA  
NOVOS EMPREENDEDORES NAS TOMADAS DE DECISÕES**

Monografia apresentada ao Departamento de Contabilidade, do Setor de Ciências Sociais da Universidade Federal do Paraná como requisito para obtenção de título de especialista em Gestão de Negócios.

Orientador: Prof. Luiz Carlos de Souza, MSC

**CURITIBA**

**2005**

## **DEDICATÓRIA**

Dedico este trabalho a minha esposa Vera e aos filhos, João e Alexandre meus melhores amigos em todos os momentos, que caminham ao meu lado com carinho, palavras de incentivo e motivação.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço a Deus por sua vontade, boa, agradável e perfeita para minha vida, o que me fez concluir este trabalho, pois, sem a Sua presença nada teria alcançado.

Ao Prof. Luiz Carlos de Souza pela sua dedicação e que o seu ensinamento “quando há interesse por parte dos alunos, os obstáculos são transpostos porque os envolvidos se dedicam a todo custo” faça parte da minha vida.

Ao Prof. Vicente Pacheco pelo grande incentivo e confiança.

## RESUMO

**NASCIMENTO JR, Walter Uma Contribuição Aos Micros e Pequenos Empresários, através de um Sistema Básico e Objetivo de Informações Contábeis para Novos Empreendedores nas Tomadas de Decisões.** Com o avanço de altas tecnologias e da ciência nas diversas áreas do mercado mundial, a globalização sinaliza que diferente de outras épocas, hoje é exigido dos cidadãos um conhecimento generalizado nos mais diversos segmentos de atuação. Algumas vezes com uma conversa em diferentes idiomas, e com grande relevância a uma capacitação mais especializada em determinado setor. Particularmente no Brasil, onde se investe mais no mercado financeiro do que no mercado produtivo, a capacitação dos indivíduos não é muito valorizada, por isso a mão de obra sempre ficou abaixo da crítica. Para participar a nível mundial, as empresas, exigem cada vez mais na hora de admitir dando preferência a pessoas jovens e com experiência. Observa-se que como o quadro no país é inverso, agrava-se muito a situação dos indivíduos, porque, a cada ano são lançados no mercado muitos jovens, que saem das universidades sem qualquer experiência, somados a profissionais na faixa etária acima dos quarenta anos, que estão em busca de recolocação, mas são considerados velhos, pela falta de atualização e jovialidade. O cenário das oportunidades é limitado e a consequência é um grande número de desempregados conforme aponta pesquisa (Dieese 1998 a 2004) de que ocorreu um aumento do desemprego nas principais capitais brasileiras, em média de 8,5% para cada 1.000 pessoas. Os indivíduos que estão na ativa procuram de todas as formas manterem-se em seus empregos com dedicação exclusiva sem tempo para se atualizar e muito tenso pelo risco da demissão. Aos que estão fora do mercado resta enviar currículos, fazer entrevistas e ficar na esperança de ser chamado. Sem proventos para cobrir as despesas mensais, impostos, sustento da família e outras dívidas contraídas. As consequências econômicas, financeiras e até psicológicas são muito sérias, que com certeza afeta o indivíduo. Diante deste fato muitas pessoas partem para um negócio próprio, não pela oportunidade e sim pela necessidade. Este trabalho visa mostrar a esta população de novos empreendedores, da necessidade de se preparar, para iniciar um novo negócio e tomar decisões. Não basta somente sonhos e boa vontade, mas sim estar consciente da real necessidade de conhecer e compreender através de um sistema básico e objetivo de informações contábeis para uso como ferramenta para melhor administrar e tomar decisões acertadas para alcançarem o sucesso.

**Palavras-chaves:** Micro e Pequeno empresário, Sistema de informação contábil, Legislação, Tomadas de Decisões.



## **SIGLAS E ABREVIATURAS:**

<b>AC</b>	= Ativo Circulante
<b>AI</b>	= Ativo Imobilizado
<b>AP</b>	= Ativo Permanente
<b>BP</b>	= Balanço Patrimonial
<b>CCP</b>	= Conta a Curto Prazo
<b>DRE</b>	= Demonstrativo de Resultado do Exercício
<b>ELP</b>	= Exigível a Longo Prazo
<b>MPE</b>	= Micros e Pequenas Empresas
<b>PC</b>	= Passivo Circulante
<b>PL</b>	= Patrimônio Líquido
<b>REF</b>	= Receita de Exercício Futuro
<b>RLP</b>	= Realizável a Longo Prazo

## ÍNDICE

<b>DEDICATÓRIA.....</b>	<b>II</b>
<b>AGRADECIMENTOS.....</b>	<b>III</b>
<b>RESUMO.....</b>	<b>IV</b>
<b>SIGLAS E ABREVEATURAS.....</b>	<b>V</b>
<b>1. INTRODUÇÃO.....</b>	<b>1</b>
<b>1.2. METODOLOGIA.....</b>	<b>8</b>
<b>1.3. DESENVOLVIMENTO.....</b>	<b>9</b>
<b>2. REFERENCIAL TEÓRICO.....</b>	<b>10</b>
<b>2.1. CONCEITOS BÁSICOS.....</b>	<b>10</b>
2.1.1 Contabilidade.....	10
2.1.2 Empresa .....	11
2.1.3 Característica Específica das MPE.....	11
2.1.4 Caminhos Desvirtuosos da MPE.....	14
<b>2.2. PLANEJAMENTO.....</b>	<b>15</b>
2.2.1 Passos Básicos do Planejamento.....	15
2.2.2 Metas e Objetivos.....	17
2.2.2.1 Determinação dos Objetivos.....	17
2.2.2.2 Objetivos de Longo Prazo.....	18
2.2.2.3 Objetivos a Médio Prazo.....	18
2.2.3 Determinação das Metas.....	19
2.2.3.1 Metas de Curto prazo.....	19
<b>2.3 ADMINISTRAÇÃO.....</b>	<b>20</b>
2.3.1. Administração Empreendedora.....	20
2.3.2. Conhecimentos Contábeis.....	22
2.3.3. Administração dos riscos.....	23

2.3.3.1 Risco de Negócio.....	24
2.3.3.2 Risco do Mercado.....	24
2.3.3.3 Risco de Crédito.....	25
2.3.3.4 Risco da Liquidez.....	26
2.3.3.5. Risco de Perda do Poder de Compras – Inflação.....	27
<b>2.4 COMPOSIÇÃO DO SISTEMA BÁSICO E OBJETIVO DE INFORMAÇÕES</b>	
<b>CONTÁBEIS.....</b>	<b>27</b>
2.4.1.Método de Controle.....	27
2.4.2. Fluxo de Caixa.....	29
2.4.3.Controle do Estoque.....	33
2.4.3.1. Vantagens e Desvantagens de Manter Estoque.....	34
2.4.3.2. Princípios Básicos para Controle de Estoque.....	35
2.4.3.3. Demonstrativo de Resultado do Exercício.....	36
2.4.3.4. Demonstrativo do Resultado do Exercício – Dec-Lei .....	37
<b>3. CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>40</b>
<b>4. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>45</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>46</b>
ANEXO I – Tabela da estimativa dos desempregados, por sexo, de 1998 a 2005 região metropolitanas de Recife, Salvador, São Paulo e Distrito Federal pelo DIEESE.....	46
ANEXO II - Natalidade e mortalidade de empresa 2003 e 2004 pelo JUCEPAR....	47
ANEXO III – GRÁFICOS – SEBRAE.....	48
ANEXO IV – TABELAS DIVERSAS.....	49

## **1. INTRODUÇÃO**

Com uma velocidade sem medidas os avanços de altas tecnologias, da ciência, da economia mundial entre outros fatores, tomaram conta da esfera terrestre em muito pouco tempo. Não há uma única resposta. Fala-se em início dos anos 80, quando a tecnologia de informática se associou à de telecomunicações. Outros acreditam que a globalização começou mais tarde com a queda das barreiras comerciais.

Não há uma definição que seja aceita por todos. Ela está definitivamente na moda e designa muitas coisas ao mesmo tempo. Há a interligação acelerada dos mercados nacionais, há a possibilidade de movimentar bilhões de dólares por computador em alguns segundos, como ocorreu nas Bolsas de todo o mundo, há a chamada "terceira revolução tecnológica" (processamento, difusão e transmissão de informações). Os mais entusiastas consideram que a globalização define uma nova era da história humana.

A globalização diferente de outras modas atingiu da menor cidade até as grandes metrópoles e exigiu um desenvolvimento rápido na capacitação dos indivíduos em suas funções diversas. Em um curto espaço de tempo as máquinas e os computadores substituíram os indivíduos. Mas alguns indivíduos tiveram que aprender a lidar com elas, e tiveram que adquirir conhecimentos técnicos com um grau de conhecimento elevado, especializado e com atualizações constantes. Particularmente no Brasil, a globalização tem levado as pessoas a mudarem seus padrões de comportamento especialmente profissional para se adequarem as novas exigências do mercado de trabalho, que além de um conhecimento generalizado em

vários segmentos, necessidade de ler, escrever e falar outros idiomas, exige uma graduação em área específica. A globalização não beneficia a todos de maneira uniforme. Uns ganham muito, outros ganham menos, outros perdem. Na prática exigem menores custos de produção e maior tecnologia. A mão-de-obra menos qualificada é descartada. O problema não é só individual. É um drama nacional dos países mais pobres, que perdem com a desvalorização das matérias-primas que exportam e o atraso tecnológico.

O resultado mais dramático da crise da economia capitalista é o crescimento extraordinário do desemprego, fenômeno motivado por duas causas básicas: o progressivo declínio das taxas de crescimento econômico aliado ao desenvolvimento tecnológico com aplicação condicionada pelas relações de produção características de tal sistema. O problema não é só social, mas sobre tudo econômico. Com as empresas procurando abrir novos mercados para sua produção e, ao mesmo tempo, recuperar as taxas de lucro, reduzindo seus custos pelo aumento da exploração dos trabalhadores, via redução de salários, aumento das jornadas de trabalho e eliminação dos direitos dos trabalhadores. A globalização tem representado o aumento do desemprego, a precarização dos contratos de trabalho, a informalidade e crescentes ataques aos direitos do cidadão.

Os jovens saindo das universidades sem qualquer chance do primeiro emprego, sem experiência profissional e senhores com experiência em uma outra faixa etária, considerados velhos, disputam as poucas vagas que o mercado oferece. São graves as conseqüências econômicas, financeiras e psicológicas destes indivíduos, porque sem proventos, dívidas contraídas, despesas familiares, impostos e outros fatores, sofrem uma desestruturação, já que na maioria dos casos não

possuem reserva de caixa ou poupança. De fato, as duas agências brasileiras de pesquisa responsáveis pelo acompanhamento sistemático do desemprego — de um lado o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) que realiza a Pesquisa Mensal de Emprego (PME), e, de outro o DIEESE (Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos) e a Fundação SEADE (Sistema Nacional de Análise de Dados), que, juntos, realizam a Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED) — vêm demonstrando, de forma incontestável, o agravamento do crescimento do desemprego no Brasil conforme indica a tabela 1.

**Tabela 1**  
**Evolução das taxas de desemprego – Brasil (1) e São Paulo (2) 1989-1999**

Ano	1989	1994	1998	1999	Variação em % 1999/1989
Desemprego Total - SP PED-SEADE/DIEESE	8,7	14,2	18,3	19,5	110,3
Desemprego Aberto Brasil - PME-IBGE	3,4	5,1	7,6	7,8	123,5

Fonte: PED-SEADE/DIEESE; PME-IBGE (Apud Mattoso, 2000 p. 13)

(1) 1999 = média Janeiro-Maio

(2) 1999 = média Janeiro-Junho

Embora as taxas dos dois Institutos sejam bastante diferenciadas, por causa de seus procedimentos distintos de levantamento de dados, o que chama a atenção na tabela não somente as altas taxas de desemprego, principalmente quando são considerados os critérios utilizados pelo SEADE-DIEESE, mas sobretudo a evolução acentuada do desemprego no período referido, constatadas pelas duas Instituições: para o SEADE-DIEESE e para o IBGE, 123,5%.

A partir dessa análise, é possível compreender que os trabalhadores são, relativamente, menos necessários nas empresas capitalistas e, portanto, possuem mais dificuldade de vender sua força de trabalho, assim como possuem menos possibilidade de obterem sucesso ao montar um negócio próprio na medida em que se torna cada vez mais difícil concorrer com a produção de mercadorias na forma capitalista. A combinação desses fenômenos implica que, na forma social capitalista, os trabalhadores estão se produzindo cada vez mais degradados enquanto seres humanos, uma vez que têm cada vez mais dificuldades de comprar seus meios de subsistência, porque têm dificuldades de vender mercadorias.

Em uma busca constante para fugir do desemprego e das dificuldades financeiras muitos tem encontrado no mercado informal um meio de subsidio para minimizar aparentemente seus problemas.

Brasil tem mais de 10 milhões de Empresas na informalidade.

A economia informal gerou, em 2003, R\$ 17,6 bilhões de receita e ocupou um quarto dos trabalhadores não-agrícolas do País.

Em outubro de 2003, existiam no Brasil 10.525.954 pequenas empresas não agrícolas, das quais 98%, ou seja, 10.335.962 pertenciam ao setor informal e ocupavam 13.860.868 pessoas. Em relação à pesquisa anterior, de 1997, houve crescimento de 10% no número de pequenas empresas, enquanto o número de empresas do setor informal cresceu 9%, o que indica um pequeno aumento na formalização. O aumento dos postos de trabalho nas empresas informais foi de cerca de 8% no mesmo período. Entre as unidades da federação, São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Bahia e Rio Grande do Sul concentravam, juntas, 57,6% das empresas do setor informal de todo o País. Os dados são da pesquisa de Economia

Informal Urbana- ECINF 2003, realizada pelo IBGE em parceria com o Sebrae, que traz também informações sobre as características e aspectos financeiros dos empreendimentos, indicadores de formalização e acesso ao crédito, além de avaliação de desempenho e perspectivas.

Dentre as pessoas ocupadas nas empresas do setor informal, 69% eram trabalhadores por conta própria, 10% empregadores, 10% empregados sem carteira assinada, 6% trabalhadores com carteira assinada e 5% não remunerados. Essas proporções pouco se alteraram em relação a 1997. Na maior parte das categorias predominava o sexo masculino (64% do total de pessoas ocupadas), com exceção de não-remunerados, onde 64% eram mulheres – o que correspondia a 3% da população ocupada.

Grande parte das empresas informais é de trabalhadores por conta própria.

Em sua grande maioria (88%), as empresas do setor informal pertenciam os trabalhadores por conta própria. Apenas 12% eram de pequenos empregadores. Das empresas pesquisadas, 95% tinham um único proprietário e 80%, apenas uma pessoa ocupada.

As atividades econômicas preponderantes no setor informal eram Comércio e Reparação (33%), seguido de Construção Civil (17%) e Indústria de Transformação e Extrativa (16%). Do total de pequenas empresas ligadas à Construção, 99,8% eram informais. A segunda maior proporção de empresas informais foi identificada entre as de Serviços Coletivos, Sociais e Pessoais: do universo de pequenas empresas ligadas a essas atividades, 99,3 % eram informais.

Por outro lado, as de Atividades Imobiliárias, Aluguéis e Serviços



prestados às empresas apresentaram maior participação de empresas formais (4,3%).

Mais da metade das empresas informais não faz nenhum tipo de registro contábil. A proporção de empresas informais sem contabilidade aumentou. Em 2003, 53% não faziam nenhum tipo de registro contábil e, em 36% delas, os proprietários desempenhavam essa função sem auxílio de contador, enquanto que, em 1997, essas proporções eram de 46% e 39%, respectivamente. As empresas de empregadores utilizaram mais os serviços de contabilidade e apenas 21% não registraram nada. Entre as empresas de trabalhadores por conta própria, esse percentual era bem superior: 57% não registraram nada.

Do total das empresas do setor informal, 88% não possuíam constituição jurídica, o que correspondia a 93% das empresas de conta própria e 56% das empresas de empregadores. Entre aquelas que possuíam constituição jurídica, 93% tinham receita mensal superior a R\$ 2.000,00, enquanto 72% das que não possuíam esse registro recebiam em média até R\$ 1.000,00.

Diante destes dados, observa-se que grande maioria dos indivíduos iniciam novas empresas mais pela necessidade do que pela oportunidade em nosso país, e ocorre um despropósito muito relevante com relação a necessidade da ferramenta contábil. Os que procuram orientação se deparam com várias barreiras que são intransponíveis, primeiro porque nada conhecem da ciência contábil, depois o que se tem disponível no mercado são livros que relatam certas experiências, nas consultorias o preço é caro e os programas oferecidos são de softs prontos, preparados para ramos paralelos ou semelhantes, nas universidades a exigência de se ter curso superior e todos com inflexibilidade de horários etc...

Estes empreendedores, pelo desconhecimento em administrar, não utilizam a ferramenta contábil e cometem graves erros em suas empresas.

Pesquisa do SEBRAE-SP (DEZ-99) indica que, na média, do estado de São Paulo, a taxa de mortalidade das empresas é de 35% no primeiro ano de atividade. Em termos acumulados, é de 46%, no segundo ano e de 56% no terceiro ano. Ou seja, após três anos, em média, apenas 44% das empresas continuam em atividade. Já o IBGE-2002 relata que somente 29% das micro e pequenas empresas conseguem se manter em atividade até o quinto ano de sua existência – 71% delas são fechadas antes de completar este prazo.

Diante dos fatos observados, onde as micro e pequenas empresas podem obter conhecimentos contábeis mínimos necessários, básicos, precisos, confiáveis e de fácil entendimento?

Este trabalho visa trazer conhecimentos mínimos e necessários, através de um sistema básico e objetivo de informações contábeis para empreendedores que iniciam seu próprio negócio nas tomadas de decisões, para um gerenciamento mais eficaz. Independente do grau de escolaridade e de formação cultural destes novos gestores, para que tomem conhecimento e utilizem a ferramenta contábil, como instrumento de apoio a oferecer uma visão mais ampla para alcançar o sucesso.

O sistema traz aspectos importantes que vão levar estes empreendedores a adquirir capacidade para enfrentar os desafios bem atuais desta globalização, com iniciativas para novas oportunidades.

Como justificativa este sistema básico e objetivo de informações contábeis, pode evitar uma série de transtornos como: prejuízos, má aplicações dos

recursos e outros pontos importantes que trazem conseqüências graves, como, a perda do capital inicial investido, risco de descontinuidade ou enfraquecimento de capital destas empresas, reduzindo sensivelmente a mortalidade das empresas.

Este sistema básico de informações contábeis, relatado de forma clara, de fácil entendimento e simplificado, tem como objetivo oferecer uma visão mais segura nas tomadas de decisões pelos novos empreendedores.

Para obtenção deste objetivo são necessários os seguintes passos:

- a) Levantamento do número de natalidade e mortandade das empresas no Brasil em determinado período.
- b) Avaliar junto a órgãos competentes o valor de se conhecer a ferramenta contábil, pelos novos empreendedores.
- c) Propor o sistema básico e objetivo de informações contábeis.
- d) Viabilizar o entendimento deste sistema, para maior eficácia ao iniciar um novo negócio nas tomadas de decisões.
- e) Relatar os benefícios que o sistema oferece, através dos relatórios apresentados.

## **1.2 METODOLOGIA**

- ✓ Pesquisa documental e revisão bibliográfica através de dados estatísticos dos efeitos da globalização de 1999 a 2003 no Brasil;

- ✓ Pesquisa documental através de arquivos junto aos órgãos competentes, como Junta Comercial e Sebrae, que fornecerão os números de natalidade e mortandade das empresas entre os anos de 1999 a 2003;
- ✓ Revisão bibliográfica para estudos contábeis que dará entendimentos práticos com análises dos demonstrativos de resultado das empresas.

### **1.3 DESENVOLVIMENTO**

Conhecimento aos empresários, que iniciam um novo negócio, das necessidades de se preparar conhecendo fatores primordiais dentro da área administrativo-financeiras e em particular contábil básica, que venham minimizar erros na obtenção dos lucros e na continuidade das Micro e pequenas empresas no Brasil. Baseados em vários autores de renome no cenário nacional, especialistas nas áreas administrativa, financeira de empresas, que oferecem uma visão mais ampla para os procedimentos de retorno dos investimentos iniciais, descrevendo conceitos básicos de contabilidade, o planejamento, a administração e a composição de um sistema de informações.

Este trabalho vem contribuir expondo um sistema básico e objetivo de informações contábeis para auxiliar nas tomadas de decisões, onde as dificuldades são maiores, quando da falta de conhecimento no dinamismo de uma organização. O pequeno empreendedor pode basear-se nestas informações, que com certeza, vão facilitar a sua gestão, independente do grau de escolaridade que este possua, da disponibilidade de tempo, com uma linguagem fácil e simplificada.

## **2. REFERENCIAL TEÓRICO**

### **2.1 CONCEITOS BÁSICOS**

Para que os micros e pequenos empresários possam desempenhar com sucesso a sua gestão administrativa são necessários algumas informações estruturais básicas:

#### **2.1.1 CONTABILIDADE**

“Uma das ciências mais antigas que se conhece é a Ciência Contábil, e segundo os historiadores, Aristóteles, há mais de 2.000 anos, já refletia acerca de uma ciência que controlaria a riqueza.”. (CREPALDI 1995, p.19) Portanto, a contabilidade é uma das disciplinas mais antigas do mundo, e surgiu da necessidade de controlar o patrimônio das pessoas ou das empresas. Segundo alguns estudiosos ela foi criada no ano de 1494 pelo matemático italiano, Frei Lucca Paccioli, que em sua obra originou-se o princípio contábil “ Todo lançamento a crédito, numa conta, faz que surja outra conta, em que é registrada a mesma importância a débito, e vice-versa.

Alguns autores demonstram constantes preocupações, particularmente, a níveis empresariais da dificuldade que administradores, não contadores, possuem em entender os mecanismos contábeis, segundo (SOUZA, 2003, p.15) “Mas o grande problema reside naquelas pessoas que não são contabilistas e quando mantiveram algum contato com a disciplina, não foram convencidos da sua utilidade.

E se foram, na hora da sua assimilação, perderam o interesse porque seu aprendizado tornou-se complicado.”, conseqüentemente, causando perdas em seus investimentos, diz (CREPALDI 1995, p.19) “Infelizmente, em muitas empresas este mínimo não existe. Têm-se como conseqüência discussões falhas de compreensão e decisões erradas.”.

A cultura dos empresários que se formam da necessidade em abrir um negócio ainda é maior, porque trazem em sua bagagem culturas e vícios, particularmente por que deixam seus empregos em áreas burocráticas ou comerciais.

### **2.1.2 EMPRESA**

“Empresa é um conjunto de pessoas, comandadas e motivadas de modo equilibrado e eficaz por um empresário, as quais, somando suas qualificações e eliminando mutuamente seus defeitos, se congregam no sentido de produzir e comercializar um bem ou serviço, que atenda progressivamente às necessidades do seu cliente, cuja satisfação permitirá o pagamento permanente de uma pequena taxa de corretagem, chamada lucro, que propiciará o crescimento contínuo e equilibrado do sistema” (TPD/IOB, 1990, p.38).

### **2.1.3 CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS DA MPE**

O empresário brasileiro que lidera hoje as micro e pequenas empresas é fruto de um modo capitalista de produção que se instalou no país lado a lado com o

surto de desenvolvimento industrial e que trouxe em seu bojo uma grande energia empreendedora com muita coragem.

Este empresário é bastante diferente do empresário que surge nos dias atuais diante da globalização, pois procura no ato de montar sua empresa mais uma opção do desemprego gerado por fatores conseqüentes de uma economia desleal para com o trabalhador brasileiro, atingindo uma faixa etária dos 23 aos 40 anos. Os jovens porque saem da universidade sem qualquer experiência, outros pela adequação das empresas à globalização, salários, atualização profissional e idade.

A conceituação atual de administração de empresa é ter conhecimento, consciência e domínio sobre as características da idade da empresa e de seu perfil em função do tamanho. Estes tópicos podem ser chamados de vantagens e desvantagens - estratégias rígidas variam de empresa para empresa e de segmento econômico para segmento econômico. No entanto, as MPE em função do seu porte e independente da sua idade (tempo de existência) tem características específicas, as quais apresentam como desvantagens: difícil acesso as fontes de crédito, dificuldade de união com outros empresários, falta de estrutura profissional, constante instabilidade no crescimento, falta de reconhecimento no governo, desprezo pelo governo brasileiro, dificuldade de "Lobby", ameaça dos concorrentes maiores, dificuldade de analisar a ambiência externa, difícil processo de profissionalização, dificuldades na sucessão de comando, dificuldade de controle e capacitação gerencial. As vantagens principais são flexibilidades, mobilidade, decisões rápidas, contato direto com os clientes, informabilidade comportamental, menor sensibilidade em épocas de crise, sentimento de família, normalmente não tem participação importante de mercado e baixo ponto de equilíbrio.

Segundo (Ferreira Viana, 1990, p.49) “Antes e acima de tudo entenda que seu objetivo é o de dar uma progressiva satisfação ao seu cliente, sendo que o seu lucro é só um pré-requisito, ou uma premissa, mas deve ser buscado com afinco e obstinação para um crescimento seguro; objetivo maior do ser humano que compõe uma empresa”. Outros itens importantes é valorizar o homem de sua empresa fazendo-o vestir e usar sua camisa faça o trabalhar como se estivesse desenvolvendo um “Hobby”, a venda não termina com a entrega do produto, e que o cliente antigo é tão importante como o novo cliente, escolher um nicho estratégico onde sua especialização permita uma natural divulgação de sua imagem, e onde seu campo de atuação não limite o crescimento de sua empresa, Trate o ser Humano de sua empresa como um adulto maduro, dando chance de ele errar e premiando quando acertar, desenvolva sempre o seu produto, sua mentalidade gerencial e de seu pessoal, não pare no tempo, dirija sua empresa de fora para dentro sempre analisando os efeitos da ambiência externa, pare de vez em quando e pense na sua empresa como um todo, mantenha obstinadamente a solidez financeira, não dependa de maneira desconfortável de nenhum subsistema ligado a empresa, desburocratize, seja uma empresa objetiva e simples, atuando com coerência dentro de todos os espaços de sua organização.

#### **2.1.4 CAMINHOS DESVIRTUOSOS DA EMPRESA**

Ao mesmo tempo em que é uma decisão muito importante, crescer significa colocar a empresa em um processo de mutação.



A administração, como ciência e arte, tem muitos paradoxos, mas é exatamente na fase de crescimento que ocorre a quase totalidade dos casos de grandes perdas nos investimentos, diminuição abrupta e muitas vezes cessação de atividades empresariais.

As empresas fracassam em sua totalidade porque simplesmente produzem, fabricam e vendem seus produtos sem considerar que além de entregar os produtos aos clientes é fundamental e de grande importância que um serviço pós venda seja realizado.

Outro fator que desvirtualiza a empresa é quando ela não consegue agregar um algo a mais no produto, com isso tiram a satisfação dinamicamente atendida do cliente. Verifica-se que a desmotivação dos colaboradores criam barreiras do clima organizacional transformando a administração em uma grande bola de neve de efeitos negativos. A falta de mentalidade gerencial e baixo desenvolvimento dos produtos também acarretam problemas dentro da organização.

Um tópico que merece uma análise específica consiste na falta de obstinação do empresário, pois, trabalho e suor não são suficientes para o êxito de uma empresa industrial e comercial que já tenha saído do micro porte. Desenvolvimento de mentalidade gerencial e de produto, e principalmente o entendimento da satisfação do cliente através da prestação de serviços complementares pelo fato que a venda não termina no momento da emissão da nota fiscal, contribui para um caminho mal sucedido.

## **2.2. PLANEJAMENTO**

Planejamento é o ato ou efeito de planejar. Função ou serviço de preparação do trabalho. Traçar ou fazer plano. Projetar, programar ou planificar (Dicionário Língua Portuguesa, Larousse Cultural, 1992, p.873).

### **2.2.1 PASSOS BÁSICOS PARA PLANEJAMENTO**

#### **a) Aptidão para o Negócio**

Verifica-se que uma das definições importantes para as MPE , consiste na determinação do negócio em que atua, de sua vocação em suma, porque observa-se o sucesso empresarial tem uma vinculação direta com a determinação do campo para o qual a empresa destina seus produtos.

A ligação mercado-cliente-produto, significa que a empresa possa ter um campo de atuação limitado que permita sua especialização, e, assim sua imagem seja divulgada de forma natural, e, ao mesmo tempo, este campo seja tão amplo que permita o crescimento de seus negócios, e, portanto, dos seres humanos que compõe esta empresa. Em caso contrário quando não existe coerência entre a abertura do negócio e especialização do produto, os recursos disponíveis são mal aproveitados e poderá ocorrer insatisfação dos empregados e a consequência será de menores lucros.

**b) Personalidade Empresarial**

Observa-se que é preciso ter consciência do que vem ocorrendo no mundo atual, uma transformação onde se cria uma estrutura cada vez mais vigorosa, uma sociedade fragmentada, de cunho cada vez mais pluralista, onde ocorre uma constante divisão da população em clãs, associações, clubes, grupos, que se agrupam com um fim comum. Isto é importante para a empresa no aproveitamento e oportunidade para dar aos empregados a formação de uma congregação, onde se desenvolva um espírito de família e ocorra a união simbiótica empregado-empresa.

Quando este sentimento familiar chega aos empregados, naturalmente a empresa ganha novos degraus na escala de nobreza e passa efetivamente a ser tratada como um superser-humano. Neste momento, passa a ter sentido total dotar este superser de uma personalidade. Desta maneira, os empregados da empresa sentirão um sistema mais forte, e acabarão mais motivados e mais felizes por consequência ofertando maior produtividade.

Os empregados devem conhecer as histórias da empresa, seguir os padrões estabelecidos, sentir certo paternalismo por parte do executivo, que deve ser seguro e competente, saber os verdadeiros objetivos da empresa, quando inicia na empresa é importante fazer um mergulho corporativo, a comunicação permanente é pertinente, comprometimento e a criação de comitês multidisciplinares compatíveis com o tamanho da empresa para entendimento do espírito da empresa.

### **c) Determinação do Porte**

As limitações e ambições devem se cruzar para determinar o tamanho ideal para empresa. Muitos empresários não conseguem definir este conceito e são levados a uma série de conflitos pessoais que levam a empresa a fracassar. Ser grande quando sua mentalidade é pequena ou ser pequeno quando a estrutura é somente adequada para uma empresa mais sofisticada são pontos extremos de um leque muito profundo de reflexões.

## **2.2.2 OBJETIVOS E METAS**

Verifica-se que após determinar os pilares básicos do planejamento da empresa, ou a vocação do negócio, credo ou personalidade e definição do porte, se esta apta para discriminar em termos estritamente práticos as próximas etapas do processo de planejamento. Os conceitos técnicos e até aspectos teóricos do planejamento empresarial consideram uma série de outros nomes, tais com filosofia, diretrizes, missão e outros.

### **2.2.2.1 DETERMINAÇÃO DOS OBJETIVOS**

Objetivos constituem grandes alvos a serem atingidos pela empresa, tendo em sua substância um conteúdo de teor mais qualitativo. Podem ser de longo e médio prazo.

Para melhor entendimento dos objetivos segue exemplos:

- a) Tornar-se uma empresa com produto e tecnologia reconhecida no mercado;
- b) Situar-se entre a 10º e a 15º empresa do mercado;
- c) Ter seu pessoal identificado integralmente com o clima organizacional;
- d) Ter níveis de dependência confortáveis dos subsistemas ligados a empresa.

#### **2.2.2.2. OBJETIVOS DE LONGO PRAZO**

Não se deve falar em números para estabelecer os objetivos de longo prazo, porque, seria colocado com valores exagerados, o que poderia deixar a empresa vulnerável a qualquer desvio de números a priori. Dentro da forma mais atual de pensar, os objetivos de longo prazo são traçados com a filosofia de desenhar os contornos da empresa futura sem que sejam levados em consideração fatos conjunturais, ou externos, que possam vir a prejudicar o atingimento dos alvos colocados. Como já foi visto anteriormente, a PME, tem uma grande vantagem estratégica sobre as grandes empresas, porque elas dependem muito mais das forças internas e da própria obstinação dos empresários do que dependência de fatos.

#### **2.2.2.3. OBJETIVOS DE MÉDIO PRAZO**

Especificamente para as PME, observa-se que sempre deve se estabelecer um elo de ligação dentre as definições estruturais de longo prazo, que constitui um caráter basicamente qualitativo, com as metas de curto prazo voltadas

sensivelmente para uma orientação quantitativa; já na prática notamos uma visão mais próxima do horizonte definitivo para um mais próximo. Assim sendo, sempre é importante traçar e delinear os principais objetivos da empresa para um período de 2 a 3 anos, de acordo com as características de cada empreendimento de per si.

### **2.2.3. DETERMINAÇÃO DAS METAS**

Metas constituem, também, alvos a serem atingidos pela empresa tendo em sua substância um conteúdo mais quantitativo. Para melhor entendimento segue exemplos:

- a – Atingir 2% de participação de mercado
- b – Diminuir a dependência do fornecedor para 20% de compras de material.
- c – Aumentar a rentabilidade sobre vendas de 7% para 8%.
- d – Conquistar mais 25 clientes novos no segmento X.

#### **2.2.3.1 METAS DE CURTO PRAZO**

Verifica-se que a intenção ao apresentar o processo prático de planejamento empresarial consiste em simplificar ao máximo a terminologia das palavras. Na verdade, os compêndios teóricos sobre esta matéria normalmente apresentam uma infinidade de termos e alguns servem mais para causar confusão do que para atuar como um agente de melhoria gerencial.

Primeiramente, planejar a curto prazo significa estabelecer com antecipação uma linha mestra ou uma trilha básica de atuação da empresa.

Antecipação, portanto um conceito que substituem integralmente o sentido do termo planejamento e vice versa.

Ao antecipar um fato futuro, a PME , terá condições de atuar com um nível infinitamente maior de frieza de raciocínio, e evidente adotar medidas com velocidade mais compatível com a realidade do mundo atual. A segunda angustia eliminada pela elaboração eficaz do planejamento consiste em minimizar as dúvidas sobre o posicionamento dinâmico da empresa. Finalmente, um terceiro elemento de grande importância, consiste na possibilidade que ele acarreta de corrigir o rumo da empresa, em tempo hábil, para a retomada da rota das metas preestabelecidas.

“Planejamento puro é exercício teórico acadêmico; Controle é mera estatística; Planejamento e controle não são suficientes”.

O importante é planejar, “controlar e corrigir” (TPD/IOB, 1990, P.105)

## **2.3 ADMINISTRAÇÃO**

### **2.3.1 ADMINISTRAÇÃO EMPREENDEDORA - ENTREPRENEURSHIP**

O empreendimento se baseia nos mesmos princípios, tanto se o empreendedor é uma grande instituição existente ou se é um indivíduo que esta começando seu negócio sozinho. Não faz diferença alguma se o empreendedor é uma empresa ou uma organização de serviço público sem fins lucrativos, nem sequer se o empreendedor é uma instituição governamental ou não governamental. As regras são quase as mesmas, as coisas que funcionam são quase as mesmas, como são os tipos de inovação onde procurá-los. Em cada caso há uma disciplina que poderíamos chamar de Administração empreendedora.

No entanto, a empresa existente enfrenta problemas, limitações e restrições diferentes do empreendedor só, e precisa aprender coisas diferentes. A empresa existente, para super-simplificar sabe como administrar, mas precisa aprender como ser empreendedora e como inovar. A instituição de serviço público sem fins lucrativos, também enfrenta problemas diferentes, e tem necessidades diferentes. E o negócio novo de risco precisa aprender como ser empreendedor e como inovar, mas acima de tudo aprender como administrar.

Para cada um desses três:

- ✓ a empresa em atividade;
- ✓ a instituição de serviço público;
- ✓ a nova empresa de risco.

É preciso desenvolver um guia específico para a prática do empreendimento. O que cada um tem que fazer? Para o que cada um tem que estar atento? E o que, para cada um, será melhor evitar.

A nova empresa de risco, que é a que nos interessa no momento, continua ser um dos principais veículos para a inovação, como tem sido em todos os principais períodos empreendedores, e hoje é, mais uma vez, na nova economia empreendedora. Não há, realmente, falta de possíveis empreendedores e nem de novos empreendimentos. Mas a maioria deles tem muito a aprender sobre administração empreendedora e terá que aprender para poder sobreviver.

Existem exemplos suficientes a nossa volta da prática bem sucedida do empreendimento para viabilizar uma apresentação sistemática da administração empreendedora, que é tanto prática como teórica, e tanto descrição como prescrição.



### 2.3.2. CONHECIMENTOS CONTÁBEIS

Como novos empreendedores, a competência, independente da área de atuação profissional deve ser acompanhada de muita criatividade e percepção para alcançar metas e resultados altamente expressivos. Pode-se observar que para muitas pessoas é difícil administrar financeiramente suas próprias vidas, particularmente em um país como o Brasil, com vários planos econômicos, pacotes que faz uma economia muito instável. Agregado a isto a cultura e falta de conhecimentos contábeis, adaptação a empreendimentos, acomodação de profissionais de contabilidade e velocidade que coisas acontecem, faz com que não se utilizem ferramentas importantes como a contabilidade na administração das empresas, porque só apresenta fatos passados, e em nada vai ajudar para posicionamentos futuros, a não ser como dados estatísticos e experiências nas diversas situações. É evidente que não se precisa fazer um curso de contabilidade para entendê-la nos mínimos detalhes, mas é fundamental conhecermos fatores básicos, que em parceria com o profissional contábil será de grande valia em nossa administração especialmente no ato da tomada de decisões.

“Eu vejo coisas que existem e me pergunto: por quê? Eu penso em coisas que não existem e me pergunto: por que não?” George Bernard Shaw

Segundo (SOUZA, 2003, P.16) “Acredito que, a maioria das vezes, o problema não está na técnica de ensinar, que pode ser perfeita, mas encontra-se na própria convenção dos registros contábeis, feita de maneira contrária aos costumes populares, provocando assim uma certa repulsa aos não contadores, quando buscam o aprendizado na linguagem universal dos negócios”

É extremamente importante o conhecimento básico como: creditar é somar, debitar é diminuir, e que o patrimônio é igual a bens, direitos e obrigações, isto é uma linguagem universal, e a contabilidade brasileira adota o modelo norte americano, em síntese tudo contribui para o aprendizado básico, o que não se pode ter é preguiça.

### **2.3.3. ADMINISTRAÇÃO DOS RISCOS**

Viver é sempre arriscado. Se você sair de casa para dar uma simples caminhada, já estará enfrentando alguns riscos. Um atropelamento ou um assalto podem mudar sua vida totalmente.

“A palavra risco deriva do italiano *risicare* que significa ousar. Risco é uma escolha e não um destino (Peter Bernstein)

Se você recebe exatamente o que esperava de uma aplicação financeira, você esta trabalhando livre de risco. Entretanto, todos os investimentos trazem surpresas decorrentes de eventos inesperados. Risco é a parcela inesperada do retorno de um investimento. Os tipos de riscos em sua essência podem ser: risco de negócio, risco de mercado, risco de crédito, risco de liquidez e risco de perda do poder de compra.

### **2.3.3.1 RISCO DE NEGÓCIO**

Algumas surpresas são específicas de cada tipo de investimento. Suponha que você tenha adquirido ações da Brahma. As conseqüências de sua fusão com a Antártica deverão impactar apenas os acionistas das duas empresas.

No caso de um imóvel, a abertura de uma boate em frente a sua casa é algo que terá conseqüências para você, mas que não vai afetar o preço dos imóveis do outro lado da cidade.

Se, em 1990 você tivesse investido as suas economias nas ações do Mappin ou da Mesbla, hoje você não teria mais nada. Essas empresas de varejo enfrentaram grandes dificuldades e fecharam as portas. Os acionistas perderam todos os investimentos nessas ações, estaria contrariando a estratégia de só investir em ações através de carteira muito diversificada, pulverizando o dinheiro entre dezenas de empresas. A diversificação é o melhor antídoto contra o Risco do Negócio.

### **2.3.3.2. RISCO DO MERCADO**

Algumas surpresas são mais genéricas e decorrem de notícias sobre a macroeconomia brasileira, como por exemplo, uma alta nas taxas de juros, que deve reduzir os preços das ações em geral, mais suavemente, dos imóveis também.

Outras dizem respeito ao comportamento da economia mundial, como por exemplo, uma recessão nos Estados Unidos. Em um mundo globalizado, isso terá conseqüências imediatas na economia de quase todos os países. Tal tipo de risco é não diversificável. Por mais que você tente diversificar suas aplicações, você nunca

estará completamente livre dele. Existe um limite para diversificação. O risco de mercado é um risco Não-Diversificável.

Assim, quando você tiver que vender um ativo, talvez tenha que aceitar um preço inferior ao que pagou. Os preços das ações, do dólar, do ouro, e até dos imóveis flutuam diariamente. Esses preços são determinados pela lei da oferta e da procura. Se houver mais compradores do que vendedores, os preços sobem. Caso contrário, os preços caem. O que determina essa proporção entre compradores e vendedores é os principais determinantes. Mas, no curto prazo, os mercados são muito instáveis. Um boato, um escândalo político ou um acidente são capazes de mover o mercado inteiro. Por isso é importante que você isole desses exageros do curto prazo.

### **2.3.3.3. RISCO DE CRÉDITO**

É o risco que você corre ao emprestar dinheiro a uma pessoa ou empresa. Talvez elas não honrem o compromisso de lhe pagar de volta. Isso pode acontecer também quando você compra um CDB (certificado de depósito bancário) em um banco que venha ser liquidado. No Brasil existe o FGC (fundo garantidor de créditos). Ele dá uma proteção para os depósitos à vista o RDB, o CDB e a caderneta de poupança até o valor total de R\$ 20.000,00 por depositante, por instituição financeira. Se você tem depositado no banco um valor superior a esse, analise com mais critério a segurança do banco e pense em diversificar, abrindo contas em outras instituições.

Os Fundos de Investimento Financeiros não são cobertos pelo FGC. Eles são considerados pessoas jurídicas separadas do banco que apenas faz o papel de administrador de fundo. Os cotistas são os verdadeiros proprietários do fundo e podem a qualquer momento, mudar o administrador.

#### **2.3.3.4. RISCO DE LIQUIDEZ**

O conceito de Liquidez é uma referencia ao prazo e ao custo com que um investimento se transforma em dinheiro vivo. As notas e moedas em seu bolso são considerados ativos perfeitamente líquidos. Imóveis são bens pouco líquidos; negócios próprios são, geralmente, ainda menos líquidos.

Suponha que você tenha uma pequena casa de campo. Certamente, terá esperar muitas semanas até que alguém faça uma oferta pela sua propriedade. Se você precisar vendê-la imediatamente, deverá aceitar um preço bem abaixo do valor desejado inicialmente. Esse será o custo de transformar um bem pouco líquido em dinheiro vivo.

Vender uma parte ou toda uma pequena empresa pode ser muito difícil. Se você tem mais sócios na empresa que desejam continuar no negocio, não vai ser fácil associar estranhos. Adicionalmente, os livros contábeis de uma pequena empresa podem esconder dividas trabalhistas ainda não reclamadas pelos empregados, além de eventuais sonegações fiscais feitas no passado e ainda sujeitas a fiscalização. Tudo isso torna a venda da participação em uma pequena sociedade muito difícil de ser concretizada, a não ser que se concedam grandes descontos.

Muitas empresas foram levadas à falência porque detinham bens muito pouco líquidos e não conseguiram vendê-los a tempo de pagarem suas dívidas.

#### **2.3.3.5. RISCO DE PERDA do PODER de COMPRA – INFLAÇÃO**

Imagine você tinha investido em um título público, com dez anos de prazo com juros fixos de 8% ao ano. Se a inflação sofre um drástico aumento atinge a cã dos 20% ao ano , você estará perdendo o seu poder de compra. Os preços das mercadorias em geral terão subido muito mais do que o rendimento de seu capital. Esse rico oferecido pela inflação nas aplicações de renda fixa. Numa visão de curto prazo a longo prazo um galope da inflação ou um plano heterodoxo implementado pelo governo podem gerar perdas nesses investimentos.

## **2.4 COMPOSIÇÃO DO SISTEMA BÁSICO E OBJETIVO DE INFORMAÇÕES CONTÁBEIS PARA NOVOS EMPREENDEDORES NAS TOMADAS DE DECISÕES.**

### **2.4.1. MÉTODO DE CONTROLE**

“CONTABILIDADE é um sistema de informações destinado a prover seus usuários de dados para ajudá-los a tomar decisão”. (MARION, J. C. O ensino da contabilidade. São Paulo: Atlas, 1966)

Sabe-se que, assim como não existem duas pessoas iguais, não existem também duas empresas iguais, ainda que pertençam ao mesmo setor e operem com os mesmos produtos ou serviços.

A consequência imediata deste fato é que, da mesma forma, não deverão existir dois sistemas de controle iguais. Cada empresa tem suas particularidades, sua cultura, seu processo diferenciado, seus métodos de trabalho e de administração, suas necessidades específicas de informações e sua política, objetivos, princípios, personalidade e nível de competência própria. Assim no desenho e na estruturação de um sistema de controle, a cópia pura e simples costuma gerar maus resultados.

Os princípios básicos nos quais se apóiam os sistemas de controle são sempre os mesmos. Mas sua aplicação prática nos quais se apóiam os sistemas de controle deverá incorporar adaptações que tornem adequados as particularidades e as necessidades específicas de cada empresa.

É pertinente que haja uma harmonia muito intensa entre o Contador e o Empresário, para que as informações transmitidas, sejam claras e bem entendidas pelo empreendedor, fato que sem dúvida irá auxiliá-lo na tomada de decisão independente do setor da empresa. Acredita-se, que já no contato inicial entre os dois seja importante saber se o empresário tem pelo menos algum conhecimento básico do que é a contabilidade, questionando em uma linguagem simples para que seja entendido e não com termos técnicos, quais irão dificultar as respostas de um leigo. Por outro lado o contador terá que se interar das características do nicho de mercado, da missão organizacional, crenças, valores e os objetivos da empresa na mente deste empresário.

“Segundo (SOUZA,2003, P.19) somos surpreendidos por alguns alunos dizendo que sentem ojeriza por esta maravilhosa ciência, já que não conseguem entendê-la ou porque, quando tiveram algum contato no passado com a mesma, ficaram desapontados já que ela não entrava em suas cabeças e não conseguiam apreender nada.”

Deste exemplo, observa-se do porque muitas empresas não chegam a completar 5 anos de existência (SEBRAE-SP, 2004); um dos fatores que contribui para isso é a linguagem técnica do contador, que faz o MPE, que nada conhece da matéria, criar vários sistemas de controle do controle do controle, e com isso não passa dados precisos da empresa, e como passou informações que são falsas ao contador, desvaloriza o trabalho que é uma ferramenta importante, e só resta ao contador cobrar um pequeno valor mensal para elaboração das guias para pagamento de tributos, é o caos para ambas as partes.

A elaboração de um plano estratégico para vida da empresa, inicia pela harmonia, mesma linguagem, entendimento e orientação com metodologia adequada entre o MPE e contador.

#### **2.4.2 FLUXO DE CAIXA**

“É um instrumento de controle que tem por objetivo auxiliar o empresário a tomar decisões sobre a situação financeira da empresa”. Consiste em um relatório gerencial que informa toda a movimentação de dinheiro (entradas e saídas) sempre considerando um período determinado, que pode ser uma semana, um mês etc. (SEBRAE-MG 2004).



É muito freqüente, o empresário ter muitas dúvidas sobre as finanças da empresa. E finanças como se sabe é fundamental para sustentação de um negócio tanto para sobrevivência como para sua evolução, competitividade e perenidade.

Uma ferramenta que facilita esse trabalho é conhecida como Fluxo de Caixa. Trata-se de um controle que auxilia na visualização e compreensão das movimentações financeiras num período preestabelecido.

Sua grande utilidade é permitir a visualização de sobras ou faltas de caixa antes mesmo que ocorra, possibilitando ao empresário planejar melhor suas ações.

Na verdade, toda a ação realizada por uma empresa resume-se a entrada ou saída de dinheiro. É nesse jogo de entra-e-sai que o Fluxo de Caixa mostra sua importância, pois nos ajuda a perceber bem antes quando vai faltar ou sobrar recurso.

Os momentos de escassez de crédito, altas de juros, queda de faturamento, entre outros, exigem do empresário uma gestão financeira cada vez mais eficiente. Sendo assim torna-se necessários utilizar controles financeiros que permitam conhecer com mais eficiência os recursos do caixa.

Atualmente autores citam os pontos mais importantes a serem considerados;

**Saldo inicial** – é o valor constante no caixa no início do período considerado para elaboração do Fluxo. É composto pelo dinheiro da gaveta mais os saldos bancários disponíveis no saque.

**Entradas de caixa** – correspondem às vendas realizadas á vista bem como a outros recebimentos, tais como duplicatas, cheques pré datados, futuras de cartão de crédito etc., disponíveis como dinheiro na respectiva data.

**Saídas de Caixa** – corresponde a pagamentos de fornecedores, pró labore (retiradas dos sócios), alugueis impostos, folha de pagamento, água, luz, telefone e outros, entre outros.

**Saldo Operacional** - representa o valor obtido de entradas menos as saídas de caixa na respectiva data. Possibilita avaliar como se comportam seus recebimentos e gastos periodicamente, sem a influencia dos saldos de caixa anteriores.

Saldo final de caixa – representa o valor obtido da soma do Saldo Inicial com o Saldo Operacional.

Permite constatar a real sobra ou falta de dinheiro em seu negócio no período considerado e passa a ser o Saldo Inicial do próximo período.

Assim, trabalhar com valores previstos e compara-los com o realizado (acontecido na data) além de mostrar futuras faltas ou sobras de caixa, permite tomar decisões antecipadas sobre aumento de compras, liquidações, racionalizações de custos, hora certa para fazer investimentos e até mesmo sobre a possibilidade de retirar mais pró-labore sem sangrar a empresa.

## MODELO DE FLUXO DE CAIXA

FLUXO DE CAIXA		Realizado	Projetado				
		Mai/03	01/06 a 08/06	09/06 a 15/06	16/06 a 22/06	23/06 a 30/06	jun/03
<b>ENTRADAS</b>	Vendas a Vista	4.850,40	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.400,00	5.000,00
	Cobrança Duplicatas	65.899,05	18.150,90	17.145,44	18.120,40	34.150,20	87.566,94
	Resgate - aplicações financeiras	17.899,00		5.400,00			5.400,00
	Empréstimos	10.100,00	10.000,00				10.000,00
	Aluguéis	2.500,00					
	Recebidos			2.500,00			2.500,00
	Outras Entradas	150,00					0,00
	<b>A – TOTAL DOS RECEBIMENTOS</b>	<b>101.398,45</b>	<b>29.350,90</b>	<b>26.245,44</b>	<b>19.320,40</b>	<b>35.550,20</b>	<b>110.466,94</b>
<b>SAÍDAS</b>	Fornecedores	45.005,20	15.165,04	12.190,40	9.805,40	18.167,80	55.328,64
	Compras á Vista	1.990,00	1.000,00	500,00	400,00	300,00	2.200,00
	Tributos	7.155,90	1.765,00	5.190,00	159,00	270,00	7.384,00
	Folha de Pagamento	15.190,00	10.155,00	1.500,00	5.400,00	500,00	17.555,00
	Despesas Gerais	7.199,05	2.150,00	4.005,00	1.100,00	1.050,00	8.305,00
	Amortização Empréstimos	11.420,50	-	5.155,00	5.188,00	10.340,00	20.683,00
	Outras Saídas	3.450,20	1.000,00	1.050,00	1.000,00	1.000,00	4.050,00
	<b>B – TOTAL DOS PAGAMENTOS</b>	<b>91.410,85</b>	<b>31.235,04</b>	<b>29.590,40</b>	<b>23.052,40</b>	<b>31.627,80</b>	<b>115.505,64</b>
<b>SALDO</b>	SALDO ANTERIOR	-	9.987,60	8.103,46	4.758,50	1.026,50	-
	SALDO DA SEMANA	9.987,60	(1.884,14)	(3.344,96)	(3.732,00)	3.922,40	(5.038,70)
	<b>SALDO ACUMULADO</b>	<b>9.987,60</b>	<b>8.103,46</b>	<b>4.758,50</b>	<b>1.026,50</b>	<b>4.948,90</b>	<b>4.948,90</b>

### 2.4.3 CONTROLE DO ESTOQUE

O termo “estoque” é bastante comum em bibliografias que tratam da administração da produção, dos materiais e financeira.

Estoques consistem de matérias-primas e partes componentes que uma empresa adquire de fontes externas (fornecedores) e montagens finais que a própria empresa fabrica.

(Slack, 1999, p.381) cita: “[...] como a acumulação de recursos materiais em um sistema de transformação”.

Segundo (Moreira, 1966, p.463), “entende-se por estoque quaisquer quantidade de bens físicos que sejam conservados, de forma improdutiva, por algum intervalo de tempo; constituem estoques tanto os produtos acabados que aguardam venda ou despacho, como matéria-prima e componentes que aguardam utilização na produção.

O controle do estoque é um elemento básico em todas as fases do sistema de desenvolvimento, planejamento e administração de uma empresa. Sua principal meta é descobrir e manter o nível ótimo de investimento em estoques. Segundo (Slack, 1999, p.380) existem atitudes ambivalentes em relação a estoques: “Este é o dilema do gerenciamento do estoque: apesar dos custos e de outras desvantagens associadas á manutenção de estoques, eles de fato facilitam a acomodação entre fornecimento e demanda.”

Os perigos na administração de estoque estão distribuídos em dois pontos cruciais: o primeiro é estoques insuficientes, que interrompem a produção e talvez provoquem perda de vendas. O segundo são estoques excessivos que

introduzem custos desnecessários e riscos de obsolescência. Um nível considerado ideal esta entre um e outro extremo.

#### **2.4.3.1 VANTAGENS E DESVANTAGENS DE MANTER ESTOQUE**

(FARMER, 1998, P.144) menciona dicas para redução dos estoques:

- ✓ Em vez de estocar os itens, organiza-los para serem comprados no momento exato de sua utilização;
- ✓ Encontrar maneiras de reduzir os custos de pedido;
- ✓ Fazer previsões mais rigorosas, assegurando registros corretos e melhor planejamento.

Entretanto, manter estoque também representa desvantagens, podendo gerar custos, desperdícios e empatando um capital que poderia ser aplicado em recursos mais rentáveis.

A estocagem custa caro, e muitas empresas precisam manter estoques elevados. Um movimento contínuo para reduzir o estoque sem diminuir as atividades é necessário para combater a tendência natural de aumentá-lo, principalmente os produtos de preço mais elevado, estes, devem ser comprados na hora real de usá-los.

A função do controle de estoque é de minimizar o efeito negativo da acumulação de materiais provenientes de vendas não realizadas, ajudando no ajuste do planejamento de produção.

O administrador do controle do estoque deve minimizar o capital total investido em estoques, pois ele é caro e aumenta continuamente, uma vez que, o

custo financeiro também se eleva. Com certeza uma empresa não pode trabalhar sem estoque, pois sua função amortecedora entre vários estágios de produção vai até a venda final do produto.

Cita-se como principal objetivo do controle do estoque a otimização do investimento em estoque, aumentando o uso dos meios internos da empresa, diminuindo as necessidades de capital investido.

O estoque dos produtos acabados, matéria-prima em processo não serão vistos como independentes. Todas as decisões tomadas sobre estes estoques, serão consideradas a influencia entre os tipos de estoque e sua real dependência.

Os objetivos dos departamentos de compras, de produção, de vendas e financeiro, deverão ser conciliados pela administração de controle de estoque, sem prejudicar a operacionalidade da empresa. A responsabilidade da divisão de estoques já é antiga; os materiais caem sobre o almoxarife, que zela pelas reposições necessárias.

#### **2.4.3.2 PRINCÍPIOS BÁSICOS PARA CONTROLE DE ESTOQUE**

Planejar e organizar os estoques para que gerentes de produção possam tomar decisões adequadas ao bom funcionamento da empresa. Segundo **(DIAS, 1993, p.391)** para organizar um setor de controle de estoque inicialmente, precisa-se:

- ✓ Determinar “o que” deve permanecer em estoque;
- ✓ Determinar “quando” se devem reabastecer os estoques;

- ✓ Determinar “quanto” de estoque será necessário para um período pré determinado;
- ✓ Acionar o departamento de compras para executar aquisição de estoque;
- ✓ Receber, armazenar e atender os materiais estocados de acordo com as necessidades;
- ✓ Controlar os estoques em termos de quantidade e valor fornecendo informações sobre a posição de estoque;
- ✓ Inventariar periodicamente, para uma avaliação das quantidades e situação do material estocado.
- ✓ Identificar e retirar do estoque os itens obsoletos e danificados.

Obedecendo aos princípios básicos de controle de estoques, pode-se obter um estoque mais preciso, podendo maximizar o lucro, e diminuir os custos de estocagem.

#### **2.4.3.3 DEMONSTRATIVO DE RESULTADO (DRE)**

A Demonstração do Resultado do Exercício - DRE é uma das demonstrações financeiras exigidas pela lei comercial (artigo 187 da Lei nº 6.404/76) que determina que a apuração do resultado seja feita através da apresentação, de forma ordenada e vertical, de todas as receitas, seus respectivos custos e de todas as despesas, incorridas no exercício social da empresa.

A DRE também é adotada pela lei tributária do imposto de renda – pessoa jurídica (Decreto-lei nº 1.598/77 e artigo 274 do Decreto nº 3.000/99 – RIR/99). Quando do advento da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, esta

demonstração era obrigatória apenas para as sociedades anônimas; posteriormente, o Decreto-lei nº 1.598/77 estendeu esta obrigatoriedade para as demais pessoas jurídicas tributadas pelo regime de base no lucro real.

**Importância** – fornecer dados essenciais aos administradores, economistas, diretores, acionistas e terceiros, servindo como fonte de informações para análise e desenvolvimento econômico-financeiro da empresa.

**Objetivo** – demonstrar as operações contábeis que possam ter influência no patrimônio líquido da empresa, destacando todos os fatos de forma clara e ordenada, bem como os resultados finais da atividade principal e acessória.

**Finalidade** – apurar o lucro ou prejuízo do exercício.

**Forma de apresentação** – deve ser elaborada de forma estruturada, confrontando dois exercícios sociais, padronizando com base na legislação em vigor, afim de, oferecer uma visão global dos fatos contábeis ocorridos na empresa.

#### **2.4.3.4. DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (Lei 6.404/76; Dec-Lei 1598/77; Lei 9.065/95)**

A função econômica da Contabilidade é a apuração do rédito. Rédito quer dizer “o resultado”, este resultado pode ser positivo ou negativo. Sendo positivo, dizemos que teve lucro; se negativo, que teve prejuízo. Normalmente, o exercício social de uma pessoa jurídica tem duração de um ano, que é o período para a apuração do resultado, isto não impede que possa ser encerrado em qualquer data,



a critério da administração. Sob a óptica gerencial, a pessoa jurídica deve elaborar balanços intermediários ou, sistematicamente, encerrar mais de um balanço por ano.

Para saber se a pessoa jurídica auferiu lucro ou prejuízo, faz-se necessário o confronto das receitas com os custos e despesas. Se a receita total for maior do que os custos e a despesa totais, a pessoa jurídica terá auferido lucro e, em caso contrário, prejuízo.

Esta demonstração engloba as receitas, as despesas, os ganhos e as perdas do exercício, apurados pelo regime de competência, ou seja, independente de seu pagamento, serão consideradas realizadas quando da ocorrência do fato gerador que a originou.

**SEGUE ABAIXO - EXEMPLO DE UM QUADRO DO DRE PARA ANÁLISE PELO EMPRESÁRIO**



## Demonstrativo de Resultados

DISCRIMINAÇÃO	Mês:		Mês:		Mês:	
	R\$	%	R\$	%	R\$	%
<b>1. Receita Total</b>	-	0	-	0	-	0
1.1 Vendas à vista		-		-		-
1.2 Vendas à prazo		-		-		-
<b>2. Custos Variáveis</b>	-	0	-	0	-	0
2.1 CMA ou CMV		-		-		-
2.2 ICMS		-		-		-
2.3 ISS	-	-		-		-
2.4 Outros impostos		-		-		-
2.5 Comissões+encargos		-		-		-
2.6 Outros custos variáveis		-		-		-
2.7 Créditos não recebíveis		-		-		-
<b>3. Margem de Contribuição (1 - 2)</b>	-	0	-	0	-	0
<b>4. Custos Fixos</b>	-	0	-	0	-	0
4.1 Salários + encargos		-		-		-
4.2 Multas/desp. rescisórias		-		-		-
4.3 Água/luz/telefone		-		-		-
4.4 Honorários Contábeis		-		-		-
4.5 Despesas com veículos		-		-		-
4.6 Material de consumo/exp		-		-		-
4.7 Taxas e desp bancárias		-		-		-
4.8 Seguros		-		-		-
4.9 Propaganda		-		-		-
4.10 Depreciação		-		-		-
4.11 Manutenção		-		-		-
4.12 Aluguel/condomínio		-		-		-
4.13 Despesas de viagem		-		-		-
4.14 Ônibus/vale transporte		-		-		-
4.15 Retirada dos sócios		-		-		-
4.16 Outras despesas		-		-		-
<b>5. Result Operacional (3-4)</b>	-	0	-	0	-	0
<b>6. Rec/desp. financeiras</b>	-	-	-	-	-	-
6.1 Receitas financeiras		-		-		-
6.2 Despesas financeiras		-		-		-
<b>7. Lucro Antes da Cont. social e Imp. Renda (5+6)</b>	-	-	-	-	-	-
8. Cont. Social s/ Lucro		-		-		-
9. Imposto de Renda		-		-		-
<b>10. Lucro Líquido</b>	-	-	-	-	-	-

Obs.: CMA ou CMV (Custo dos Materiais Adquiridos ou Custo dos Produtos Vendidos) são os gastos efetuados nas compras de matérias-primas e materiais ou na aquisição de mercadorias.



### 3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Globalização implica uniformização de padrões econômicos e culturais em âmbito mundial. Historicamente, ela tem sido indissociável de conceitos como hegemonia e dominação, da qual foi, sempre, a inevitável e previsível consequência. O termo globalização e os que o antecederam, no correr dos tempos, definem-se a partir de uma verdade mais profunda, isto é, a apropriação de riquezas do mundo com a decorrente implantação de sistemas de poder.

O crescimento do sistema financeiro internacional constitui uma das principais características da globalização. Um volume crescente de capital acumulado é destinado à especulação propiciada pela desregulamentação dos mercados financeiros. Isto significa que, num contexto de desemprego crescente, miséria e exclusão social, um volume cada vez maior do capital produtivo é destinado à especulação.

Outro fato declarado é que o avanço das telecomunicações e da informática aumentou a capacidade dos investidores realizarem transações em nível global.

É importante citar que a liberalização do comércio e a abertura dos mercados nacionais têm produzido o acirramento da concorrência. Até a superexploração do trabalho é cada vez mais um instrumento dessa disputa. O trabalho infantil e o trabalho escravo são utilizados como vantagens comparativas na guerra comercial. Essa prática, conhecida como *dumping* (rebaixamento) social, consiste precisamente na violação de direitos fundamentais, utilizando a superexploração dos

trabalhadores como vantagem comparativa na luta pela conquista de melhores posições no mercado.

Observamos em dados citados que os cidadãos brasileiros, além de sofrer os efeitos de globalização, desemprego, preconceito na idade, exploração do trabalho escravo e uma série de outros fatores de pressão pela sobrevivência, consegue alcançar com muita fé e obstinação a abertura de seu próprio negócio. Pela má formação cultural e pelos desencontros da legislação e de informações, iniciam na informalidade ou na abertura de micros e pequenas empresas sem qualquer conhecimento contábil ou administrativo, deixando de lado uma ferramenta importantíssima até mesmo para suas vidas particulares. O efeito torna-se mais acentuado quando do contato com profissionais ultrapassados de contabilidade, que utilizam uma linguagem técnica para quem é leigo, e que ainda recebem uma gama desordenada de informações, e são amedrontados pela série de tributos a pagar ao fisco e despesas com a escrituração da empresa.

Na continuidade é relevante considerar, que toda a informações recebida pelo contador, pseudas ou não, pelo desconhecimento da importância, ou por considerar que são fatos passados, sem valor futuro, ou seja sem serventia alguma, deixam de ser avaliados e utilizados.

A importância da contabilidade desde os tempos mais remotos é fator preponderante não só como lançamento contábil do ato já realizado, mas como um sistema de informação antes mesmo que o ato aconteça, para que a tomada de decisão seja adequada. Segundo (HALFELD 2.001, p.1) "Muitos médicos, dentistas, advogados, engenheiros e jornalistas nunca tiveram a oportunidade de conhecer os princípios da administração, de contabilidade ou de matemática financeira. Estas

peessoas embora sejam bem capacitadas profissionalmente, acabam equivocando-se diante decisões sobre dinheiro”.

Hoje mais do nunca em uma economia globalizada e muito competitiva, o uso de ferramentas para se administrar um negocio e tomar decisões deve ser avaliada em seus mínimos detalhes para que possibilitem ações rápidas e eficientes maximizando a participação da empresa no mercado, minimizando seus custos e consolidando a sua marca.

Para isto, a necessidade exige a criação de um sistema básico e objetivo de informações contábeis, aonde o micro e pequeno empreendedor possam concientizar-se da extrema necessidade de aprender a utilizar esta ferramenta contábil, se adequando a globalização, contribuindo na busca dos objetivos da organização e lhe auxiliando na gestão empresarial. É importante para manutenção a contratação de um personal accountant .

O processo de planejamento e controle das empresas desenvolveu-se numa visão de modelo de gestão. Uma gestão eficaz da informação, financeira e econômica, necessária à empresa contribuindo com uma alta eficiência na relação custo/benefício da geração de informação.

Assim, a utilização do sistema, seja contábil ou gerencial, deve considerar todas as integrações com os demais sistemas operacionais da empresa, objetivando evitar a prolixidade de dados e a maximização do uso das informações.

As maiorias das empresas ainda tomam decisões baseadas no feeling empresarial, nas experiências práticas etc...

A competição exige esforços no negócio da empresa, no comprometimento com o contínuo aperfeiçoamento de sua estrutura organizacional

e prioridade na eliminação de desperdícios. Este sistema deve contribuir, nesse sentido, fazendo com que as empresas alcancem um diferencial competitivo e identifiquem as oportunidades no seu macro-ambiente organizacional, respondendo pela disseminação de conhecimento, modelagem e implantação de sistemas de informações.

Concluindo, ao expor uma contribuição aos micros e pequenos empresários do nosso país, é sem dúvida alguma, evidenciar uma necessidade mínima de conhecimento contábil, ao iniciar um negócio próprio.

Pelas experiências na própria pele passadas e aprendidas, com suor do rosto, muito trabalho, empenho e dedicação e muita dor de cabeça, além de uma série de preocupações de tirar o sono de qualquer ser humano.

Contador formado pela FESP, mais pela graduação do que para o profissionalismo, sempre me considerei apto a exercer qualquer cargo ou função em uma empresa. Jamais dei tanta importância a conhecimentos teóricos e particularmente a ciência contábil. Após iniciar meu próprio negócio, busquei todos os tipos de controle para se utilizar em uma micro empresa, e não consegui chegar a lugar algum. Após vários anos de tentativa, resolvi voltar a uma instituição de ensino, na qual com uma visão de saber o que buscava, consegui encontrar a peça que faltava em meu quebra cabeça. Redescobri o alto grau da importância de se desarmar e com o coração receptivo, humildade e sede de conhecimento, notei o quanto é simples e vital a contabilidade para qualquer pessoa, que busca saber administrar sua vida pessoal ou empresarial.

Sempre me achei auto-suficiente e conhecedor de muitos assuntos, inclusive para administrar um negócio próprio em comercializar qualquer tipo de produto, mas confesso que me enganei.

A necessidade de ser orientado a locais, onde se possa apreender a ser um empreendedor é que me estimulou a levar este sistema básico e objetivo de informações contábeis como uma contribuição a quem esta iniciando ou já tem seu próprio negócio.

Este sistema é bem básico, e para que tenha seu efeito maximizado de bom entendimento, recomendo a criação de um curso específico de informações contábeis. Este curso deve ser transmitido através de uma linguagem simples, objetiva, com flexibilidade de horário e que abranja os micros e pequenos empresário, independente do grau de escolaridade, tempo de experiência, sendo ainda adequado a características individuais de cada ramo de atividade.

Entendendo do assunto, acredito que estes novos empreendedores irão diminuir os sofrimentos desnecessários, abreviando o tempo para alcançarem o sucesso empresarial.

#### **4 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

ANTONY, Robert. N., GOVINDARAJAN, Vijay. **Sistemas de Controle Gerencia.** São Paulo: Atlas, 2002.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Curso Básico de Contabilidade.** São Paulo: Atlas, 1995

FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. **Novo dicionário da língua portuguesa.** 2.<sup>a</sup> ed., 39.<sup>a</sup> impressão. Rio de Janeiro: Editora Nova Fronteira, 1998.

FIGUEIREDO, Sandra. et. al. **Controladoria: teoria e prática.** São Paulo: Atlas, 1993.

GIL, Antonio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa.** São Paulo: Atlas, 1991

GOUVEIA, Nelson. **Contabilidade Básica.** São Paulo: Harbra, 1993.

MARION, José Carlos. **Contabilidade de Balanços.** São Paulo: Atlas, 1997.

MOSIMANN, Clara P., et al. **Controladoria – Seu papel na administração de empresas.** São Paulo: Atlas, 1999.

SOUZA, Luiz Carlos. **Contabilidade ao Alcance de Todos.** Curitiba: Juruá, 2003.



## **ANEXOS**

**ANEXO I – Tabela da estimativa dos desempregados, por sexo, de 1998 a 2004 região metropolitanas de Recife, Salvador, São Paulo e Distrito Federal pelo DIEESE**


 Busca  

**TABELA 1**  
**Estimativa da População Economicamente Ativa, por sexo**  
**Regiões Metropolitanas e Distrito Federal - 1998/2005**

(em 1.000 pessoas)

Período	Regiões Metropolitanas e Distrito Federal								
	Belo Horizonte			Distrito Federal			Porto Alegre		
	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres
1998	1.898	1.072	826	919	485	434	1.576	902	674
1999	1.940	1.077	863	953	495	458	1.665	929	736
2000	2.013	1.111	902	994	517	477	1.722	952	770
2001	2.094	1.147	947	1.034	532	502	1.740	966	774
2002	2.166	1.171	995	1.090	559	531	1.736	948	788
2003	2.285	1.222	1.063	1.126	576	550	1.771	974	797
2004	2.359	1.246	1.113	1.164	590	573	1.807	987	820
janeiro/2005	2.373	1.253	1.120	1.191	604	588	1.817	976	841
fevereiro/2005	2.363	1.241	1.122	1.182	599	583	1.807	985	822
março/2005	2.368	1.246	1.122	1.186	599	588	1.806	990	816
abril/2005	2.377	1.250	1.127				1.800	995	805

(em 1.000 pessoas)

Período	Regiões Metropolitanas e Distrito Federal								
	Recife			Salvador			São Paulo		
	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres
1998	1.429	803	626	1.393	740	653	8.711	4.957	3.754
1999	1.463	815	648	1.436	754	682	8.985	5.032	3.953
2000	1.477	821	656	1.496	784	712	9.214	5.141	4.073
2001	1.497	825	672	1.548	805	743	9.399	5.169	4.230
2002	1.523	838	685	1.611	843	768	9.619	5.290	4.329
2003	1.539	845	694	1.671	869	802	9.770	5.305	4.465
2004	1.550	851	699	1.692	876	816	9.941	5.388	4.553
janeiro/2005	1.547	857	690	1.693	872	821	9.934	5.374	4.560
fevereiro/2005	1.524	838	686	1.683	872	811	9.868	5.339	4.529



março/2005	1.528	843	685	1.684	879	805	9.911	5.382	4.529
abril/2005	1.533	841	692	1.685	878	807	10.018	5.400	4.618

*Fonte: Convênio DIEESE/SEADE, MTE/FAT e convênios regionais. PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego*

*Elaboração: DIEESE*

*Nota: Projeções populacionais baseadas em dados censitários do IBGE (Censo Demográfico 2000).*

[Download dos dados \(CSV\)](#)

**ANEXO II - Natalidade e mortalidade de empresa 2003 e 2005 pelo  
JUCEPAR**

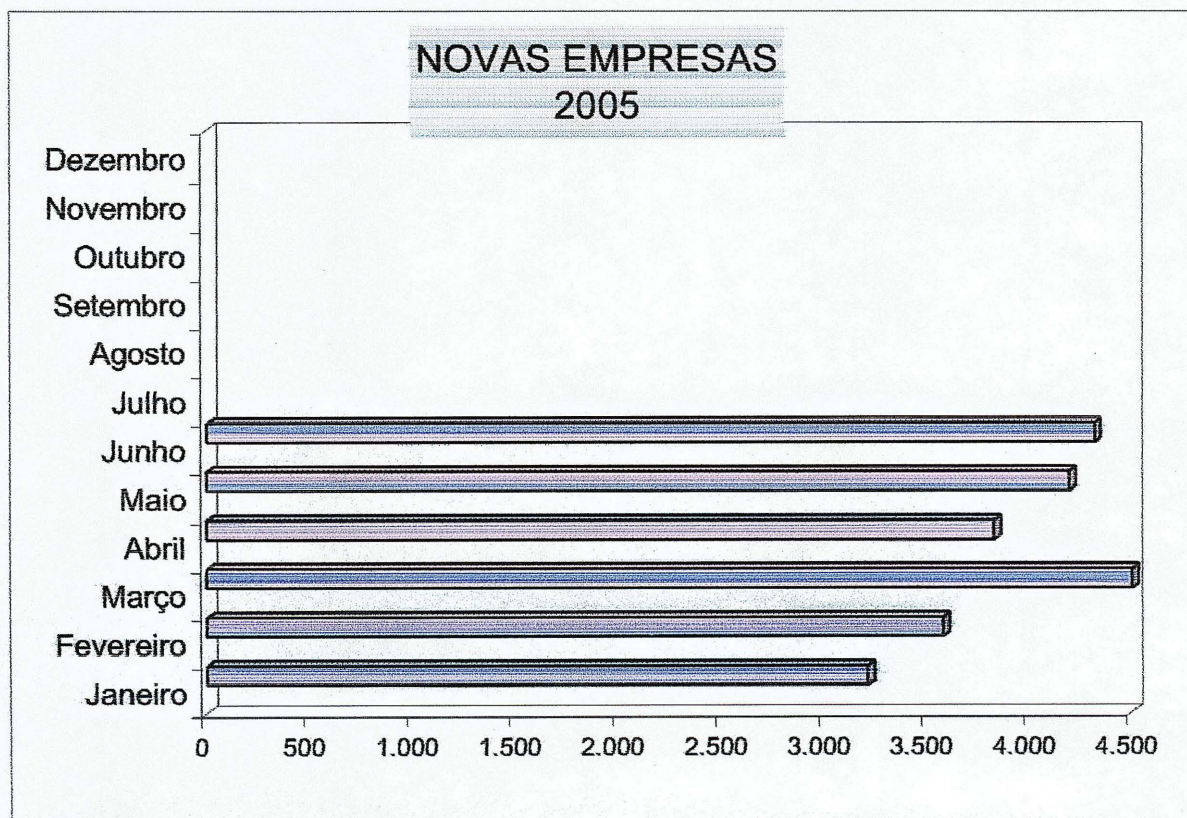


# ANO DE 2005

## NOVAS EMPRESAS

### CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS E ABERTURA DE FILIAIS

2005	NATUREZA JURÍDICA					
MESES	Empresário	Soc Empresária	S/A	Cooperativa	Outros	TOTAL
Janeiro	1.248	1.926	25	9	3	3.211
Fevereiro	1.374	2.167	15	16	5	3.577
Março	1.768	2.730	34	23	7	4.562
Abril	1.477	2.302	24	21	2	3.826
Maio	1.560	2.575	38	16	3	4.192
Junho	1.553	2.670	55	34	4	4.316
Julho						
Agosto						
Setembro						
Outubro						
Novembro						
Dezembro						
<b>TOTAL</b>	<b>8980</b>	<b>14370</b>	<b>191</b>	<b>119</b>	<b>24</b>	<b>23.684</b>

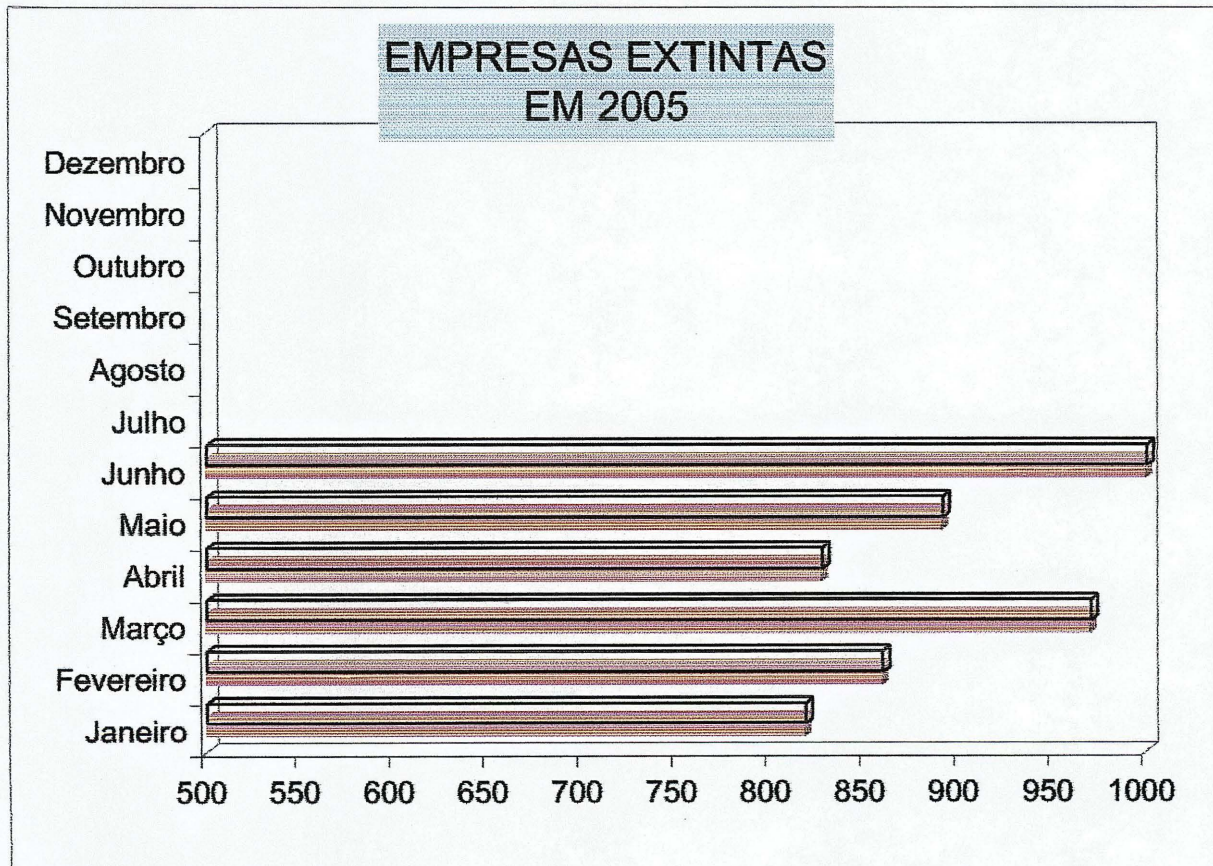




# ANO DE 2005

## EXTINÇÕES DE EMPRESAS E FILIAIS

2005	NATUREZA JURÍDICA					
MESES	Empresário	Soc Empresária	S/A	Cooperativa	Outros	TOTAL
Janeiro	328	473	11	5	1	818
Fevereiro	358	449	50	1	1	859
Março	444	515	5	5	1	970
Abril	367	448	11	1	0	827
Maiο	363	519	4	2	3	891
Junho	462	545	9	2	2	1.020
Julho						
Agosto						
Setembro						
Outubro						
Novembro						
Dezembro						
<b>TOTAL</b>	2322	2949	90	16	8	5.385

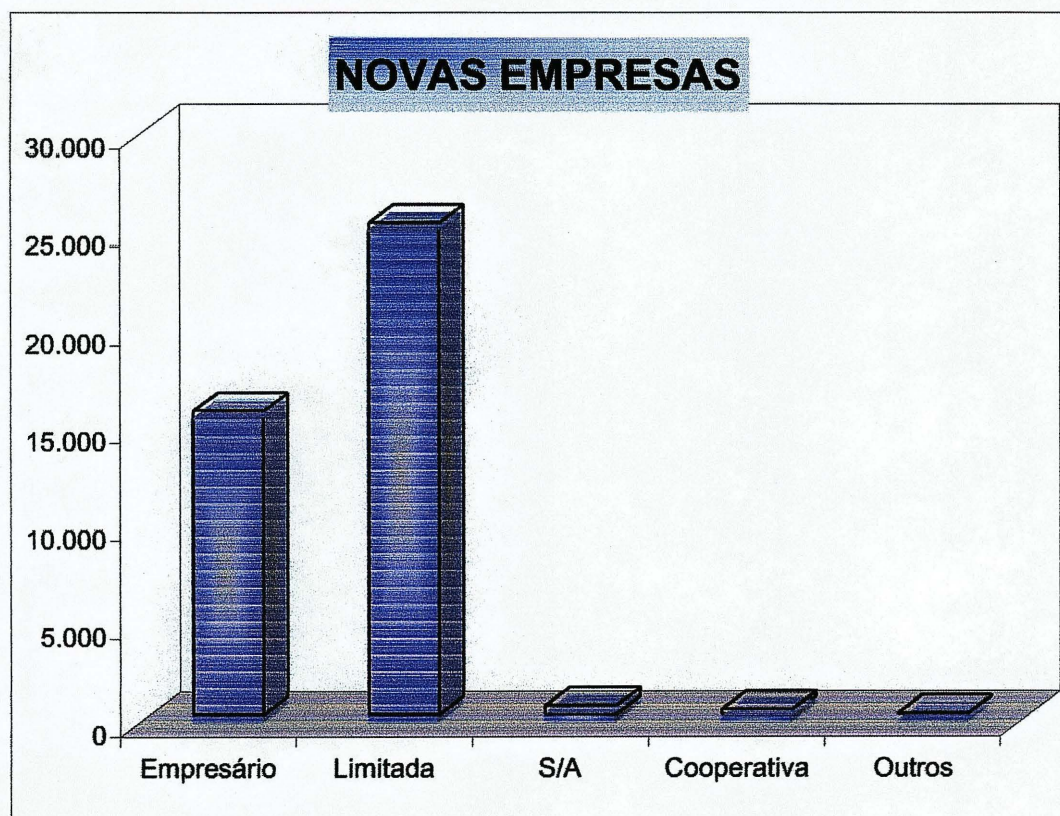




## ANO DE 2004

### NOVAS EMPRESAS

NATUREZA JURÍDICA	CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS E ABERTURA DE FILIAIS
Empresário	15.489
Limitada	25.104
S/A	444
Cooperativa	247
Outros	34
<b>TOTAL</b>	<b>41.318</b>

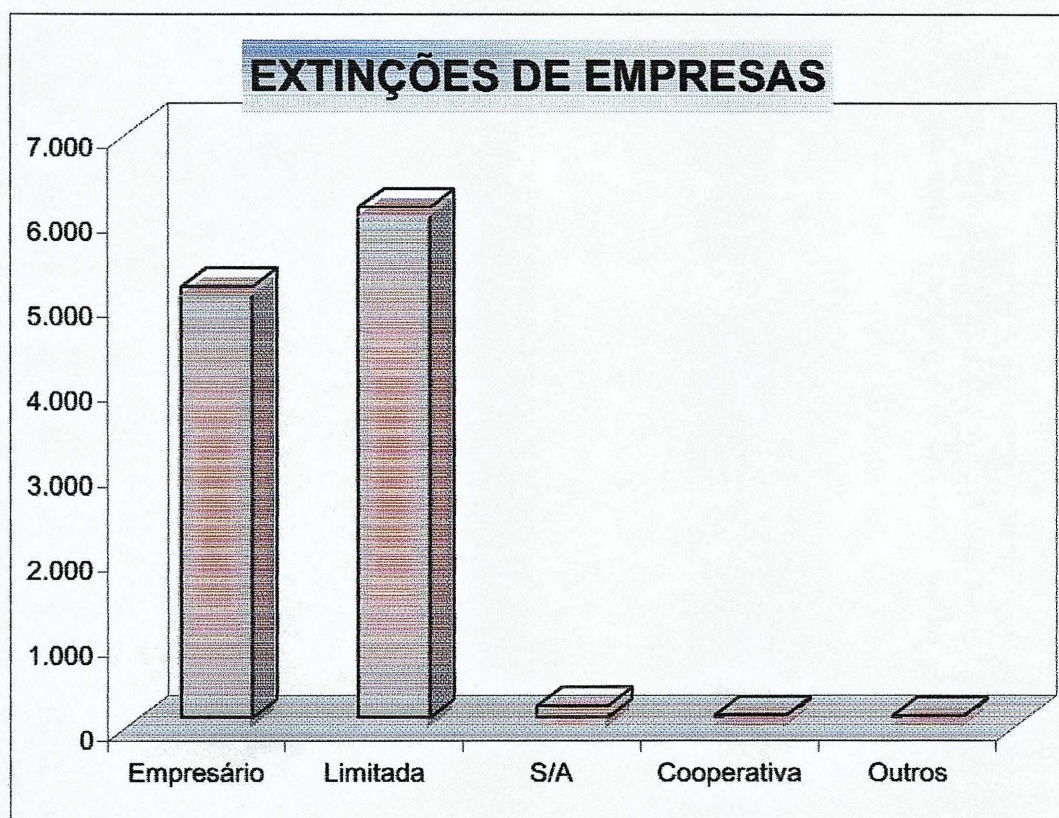




## ANO DE 2004

### EXTINÇÕES DE EMPRESAS

NATUREZA JURÍDICA	EMPRESAS E FILIAIS EXTINTAS
Empresário	5.078
Limitada	6.019
S/A	137
Cooperativa	19
Outros	10
<b>TOTAL</b>	<b>11.263</b>

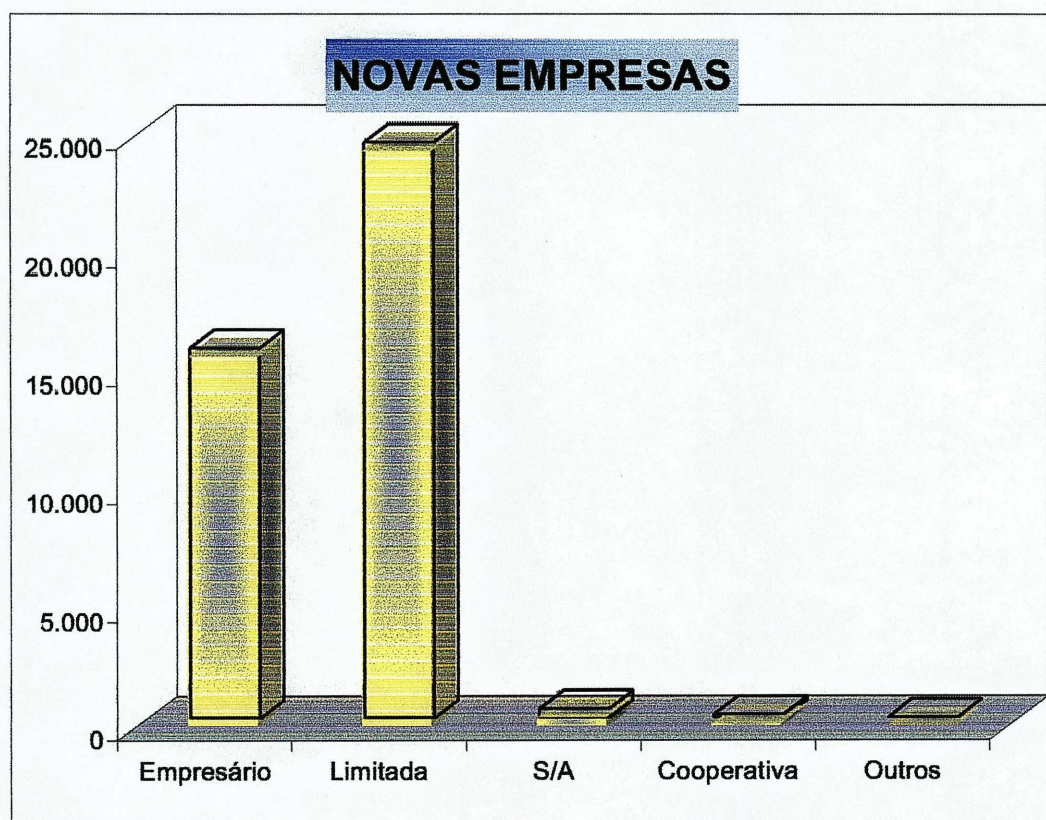




## ANO DE 2003

### NOVAS EMPRESAS

NATUREZA JURÍDICA	CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS E ABERTURA DE FILIAIS
Empresário	15.675
Limitada	24.356
S/A	407
Cooperativa	141
Outros	25
<b>TOTAL</b>	<b>40.604</b>

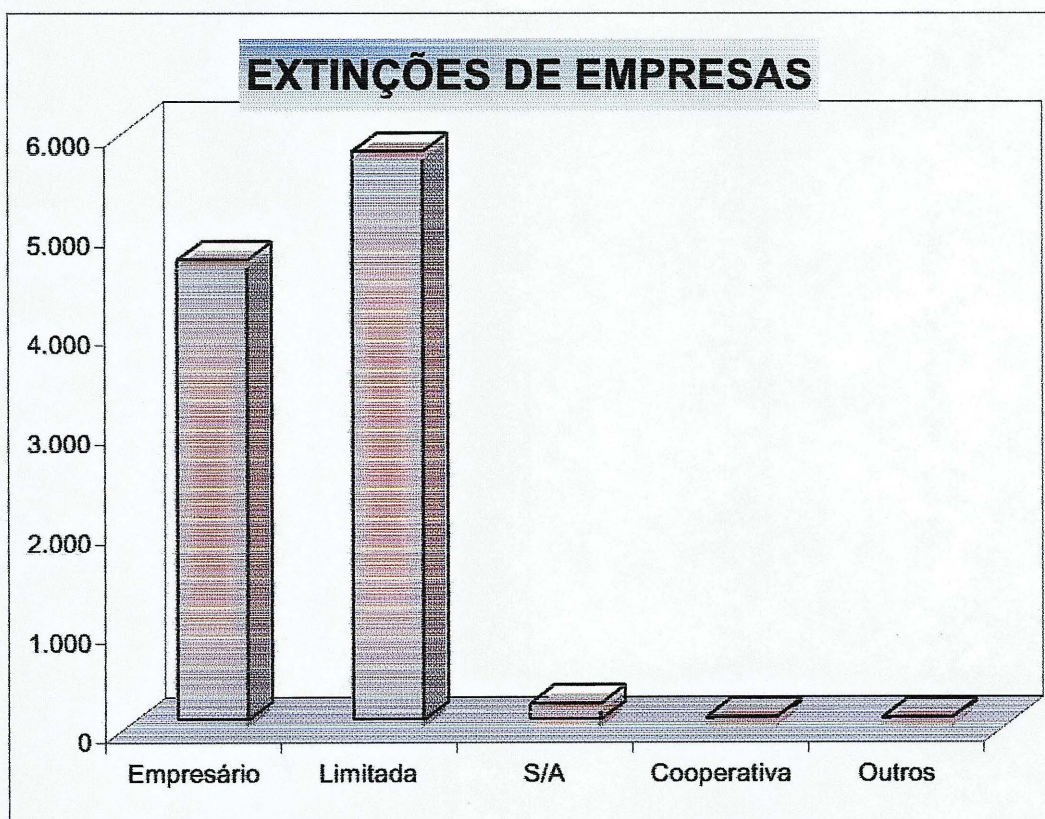




## ANO DE 2003

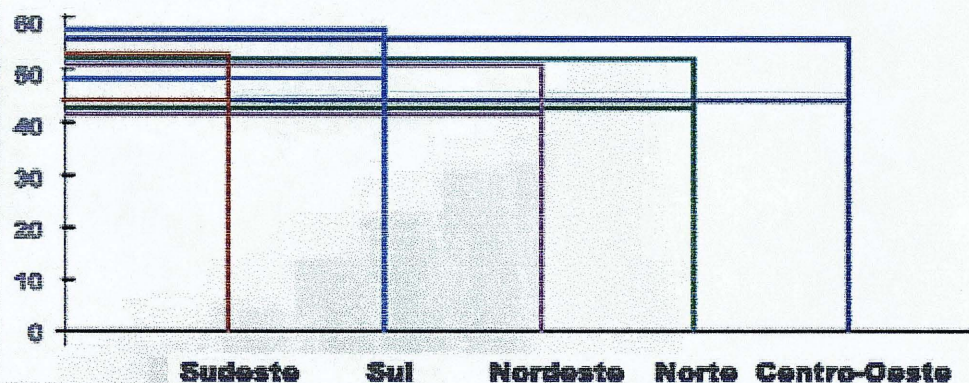
### EXTINÇÕES DE EMPRESAS

NATUREZA JURÍDICA	EMPRESAS E FILIAIS EXTINTAS
Empresário	4.631
Limitada	5.728
S/A	159
Cooperativa	23
Outros	16
<b>TOTAL</b>	<b>10.557</b>





**Gráfico 1**  
 Teste de Hipótese relativo à Taxa de Mortalidade  
 de empresas, segundo as regiões do país (%)



**Tabela 3**  
 Limites do Teste de Hipótese relativo à Taxa de Mortalidade  
 de empresas, segundo as regiões do país (%)

	<b>Sudeste</b>	<b>Sul</b>	<b>Nordeste</b>	<b>Norte</b>	<b>Centro Oeste</b>
Limite superior	53,8	57,8	51,6	52,5	54,4
Limite inferior	44,0	48,0	41,8	42,5	44,4



Tabela 1  
Taxa de Mortalidade por Região e Brasil - 2000 / 2002  
(%)

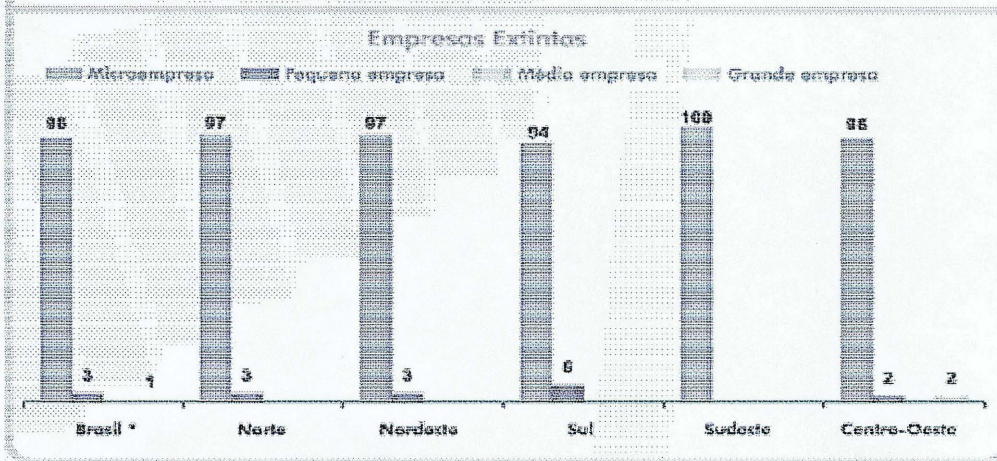
Ano de Constituição	Regiões					Brasil
	Sudeste	Sul	Nordeste	Norte	Centro Oeste	
2002	48,9	52,9	46,7	47,5	49,4	49,4
2001	56,7	60,1	53,4	51,6	54,6	56,4
2000	61,1	58,9	62,7	53,4	53,9	59,9

## **ANEXO III – GRÁFICOS – SEBRAE**



Gráfico 16

Porte das empresas extintas, segundo o número de pessoas ocupadas (%)  
(Brasil – Região)



\* Resultados ponderados com base nos índices calculados a partir do modelo constante do anexo.

## **ANEXO IV – TABELAS DIVERSAS**



**Tabela 1**  
**Plano amostral com representatividade regional e distribuição**  
**proporcional por Unidade da Federação, para o período 2000 - 2002**

Região / Estado	Universo (U)				Amostra Regional (n) e distribuição proporcional por UF			
	2000	2001	2002	TOTAL	2000	2001	2002	TOTAL
<b>NORTE</b>	23.444	23.612	19.878	66.934	378	379	377	1134
Acre	1.177	1.101	901	3.179	19	18	15	52
Araguaína	1.311	1.361	1.253	3.925	23	23	23	69
Amazonas	4.511	4.951	4.269	13.731	76	80	83	239
Para	8.196	8.159	6.852	23.207	132	129	131	392
Roraima	3.705	3.506	2.959	10.240	60	57	57	174
Roraima	1.076	1.143	827	3.046	15	19	15	49
Tocantins	3.278	3.378	2.837	9.493	53	53	53	159
<b>NORDESTE</b>	85.038	87.941	79.951	252.930	383	383	383	1.149
Alagoas	4.582	3.851	3.709	12.142	19	16	19	54
Bahia	27.313	28.703	26.229	82.245	123	126	126	375
Ceará	13.305	13.850	13.330	40.485	61	61	65	187
Maranhão	6.994	8.841	6.841	22.676	31	38	31	100
Paraíba	6.235	6.954	6.683	19.872	27	27	27	81
Pernambuco	15.177	15.190	13.794	44.161	69	66	65	199
Piauí	3.216	3.562	2.986	9.764	15	15	15	45
Rio Grande do Norte	4.753	4.975	4.324	14.052	23	23	23	69
Sergipe	3.451	3.014	2.744	9.209	15	12	12	39
<b>CENTRO-OESTE</b>	37.143	45.025	39.456	121.624	381	381	381	1.143
Distrito Federal	9.574	9.482	9.127	28.183	92	89	89	269
Goiás	12.716	18.292	15.450	46.458	131	152	149	432
Mato Grosso	8.092	10.204	8.895	27.191	92	88	85	265
Mato Grosso do Sul	6.471	7.047	5.984	19.502	66	61	59	186
<b>SUDESTE</b>	299.646	222.480	207.132	639.258	384	384	384	1.152
Espírito Santo	8.284	9.187	8.862	26.333	15	16	16	47
Minas Gerais	51.014	51.154	46.712	148.880	94	88	87	269
Rio de Janeiro	27.285	29.788	27.530	84.603	50	52	51	153
São Paulo	123.063	132.351	124.028	379.442	225	228	230	683
<b>SUL</b>	105.331	111.853	98.734	315.918	383	383	383	1.149
Paraná	36.280	38.883	35.584	110.747	132	133	138	403
Rio Grande do Sul	44.580	45.960	39.080	130.620	162	161	152	475
Santa Catarina	24.462	26.010	24.070	74.542	89	89	93	271
<b>BRASIL</b>	460.682	460.911	445.151	1.366.744	1.909	1.910	1.908	5.727



**Tabela 5**  
**Causas das dificuldades e razões**  
**para o fechamento das empresas**

<b>Categorias</b>	<b>Ranking</b>	<b>Dificuldades/Razões</b>	<b>Percentual de Empresários que Responderam</b>
Falhas Gerenciais	1º	Falta de capital de giro	42%
	3º	Problemas financeiros	21%
	8º	Ponto / local inadequado	8%
	9º	Falta de conhecimentos gerenciais	7%
Causas Econômicas Conjunturais	2º	Falta de clientes	25%
	4º	Maus pagadores	16%
	6º	Recessão econômica no país	14%
Logística Operacional	12º	Instalações inadequadas	3%
	11º	Falta de mão-de-obra ualificada	5%
Políticas Públicas e arcabouço legal	5º	Falta de crédito bancário	14%
	10º	Problemas com a fiscalização	6%
	13º	Carga tributária elevada	1%
	7º	Outra razão	14%

Obs.: A questão admitia respostas múltiplas



Tabela 10  
Faturamento bruto anual – Empresas Ativas  
(Brasil)

Porte	Faturamento	Brasil	SE	Sul	NE	Norte	CO
Micro	Até R\$ 60 mil	48	45	50	55	49	41
	Acima de R\$ 60 mil até R\$ 120 mil	25	21	22	22	21	34
Pequena	Acima de R\$ 120 mil até R\$ 360 mil	13	14	10	11	14	15
	Acima de R\$ 360 mil até R\$ 600 mil	5	3	8	3	6	4
	Acima de R\$ 600 mil até R\$ 840 mil	2	2	3	1	2	1
	Acima de R\$ 840 mil até R\$ 1.080 mil	2	2	2	3	2	1
	Acima de R\$ 1.080 mil até R\$ 1.200 mil	1	1	-	1	1	1
	Acima de R\$ 1.200 mil	2	7	2	2	4	1
	Não teve faturamento	2	5	3	2	1	2
	Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%



Tabela 12  
Principais clientes da empresa  
(Brasil)

Clientes principais	Empresas	
	Extintas	Ativas
Clientes de balcão (varejo)	58%	60%
Empresas privadas	25%	26%
Outro principal cliente	8%	5%
Lojas de departamentos	4%	2%
Órgãos públicos	3%	5%
Central de compras	2%	2%
Total	100%	100%



Tabela 15

Ranking das dez principais dificuldades na condução das atividades da empresa ativa, segundo as opiniões espontâneas dos proprietários (Brasil)

Dificuldades	Empresas Ativas	
	Nº de citações	Percentual
Carga tributária / encargos / impostos	549	29,1%
Falta de capital de giro	353	18,7%
Concorrência	236	12,5%
Falta de profissionais / mão-de-obra qualificada	158	8,4%
Dificuldade financeira	112	5,9%
Falta de clientes	102	5,4%
Maus pagadores / inadimplência	90	4,8%
Crise econômica do país	78	4,1%
Falta de crédito	77	4,1%
Burocracia	73	3,9%