

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
CENTRO DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO
CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM MARKETING EMPRESARIAL



CONTROLE E PLANEJAMENTO FINANCEIRO:
Implementação de um sistema financeiro para um melhor
controle e planejamento, na empresa MCCM Transportes.

CURITIBA, 2018
MURILO CANDIDO CHEMIM MACHADO

MURILO CANDIDO CHEMIM MACHADO

**CONTROLE E PLANEJAMENTO FINANCEIRO:
Implementação de um sistema financeiro para um melhor
controle e planejamento, na empresa MCCM Transportes.**

Trabalho final de curso apresentado à
Especialização em Finanças, Departamento de
Administração, Setor de Ciências Sociais
Aplicadas, da Universidade Federal do Paraná,
como parte das exigências para a obtenção do
título de Especialista em Finanças.

Orientador: Prof^a. Dr^a. Camila Camargo.

CURITIBA, 2018

RESUMO

O sistema financeiro está sendo cada vez mais fundamental nas empresas, portanto é preciso tê-lo e usar bem todas as ferramentas que ele fornece, e principalmente focar no que trará mais benefícios. Este trabalho é uma forma de conseguir viabilizar um novo método de gestar para ter melhor planejamento e organização, e melhorar o desempenho da MCCM Transportes. Pretendemos começar de forma sucinta para não mudar drasticamente os métodos da empresa, que já vem anos fazendo dessa forma por vontade dos donos, então iremos começar adquirindo um novo sistema e lançando todas as entradas e saídas recentes, para avaliar o resultado desse último ano. Assim verificar as planilhas fornecidas para uma melhor análise e tomada de decisão, usar todas as ferramentas possíveis para poder melhorar os resultados cada vez mais. Depois disso tudo pretendemos estar bem estabilizados e com vasto controle do sistema financeiro. Mas temos que saber que ele sozinho não é nada, a empresa depende muitos outros setores para ter sucesso.

Palavras Chaves: Sistema Financeiro. Planejamento. Controle

ABSTRACT

The financial system is becoming increasingly fundamental in companies, so you need to have it and use well all the tools it provides, and especially focus on what will bring the most benefits. This work is a way of being able to invest and make feasible a new method of managing to have better planning and organization, and to improve the performance of MCCM Transportes. We intend to start succinctly so as not to drastically change the methods of the company, which has been doing this for years by the owners, so we will start acquiring a new system and launching all the recent entries and exits to evaluate the result of the last year. So check the spreadsheets provided for better analysis and decision making, use all possible tools to be able to improve results more and more. After all, we want to be well stabilized and with vast control of the financial system. But we have to know that it alone is nothing, the company depends on many other sectors to succeed.

Key-words: Financial System. Planning. Control

SUMÁRIO

<u>1</u>	<u>Introdução</u>	5
<u>2</u>	<u>Empresa e Análise do Mercado</u>	6
2.1	<u>A história da MCCM Transportes</u>	6
2.2	<u>O mercado de transporte de passageiros em Mandirituba (PR) e região</u>	6
2.3	<u>A importância do mercado de transporte de passageiros</u>	9
2.4	<u>Início da Empresa no Mercado</u>	10
2.5	<u>Área financeira</u>	11
<u>3</u>	<u>Descrições dos Problemas</u>	14
3.1	<u>Situação Problema</u>	14
3.2	<u>Diagnóstico</u>	14
3.3	<u>Formas de solução já pensadas pela empresa</u>	15
<u>4</u>	<u>Proposta de melhoria</u>	15
4.1	<u>Fazer um sistema que melhore o controle de caixa</u>	17
4.2	<u>Aproveitar todos os descontos possíveis com os fornecedores</u>	18
4.3	<u>Fazer investimentos com previsões de entradas e saídas</u>	18
<u>5</u>	<u>Conclusão</u>	19
<u>6</u>	<u>Referências</u>	21

1. INTRODUÇÃO

A empresa MCCM Transportes é totalmente voltada para o transporte de passageiros em geral. Fundada em 02 de Julho de 1999, já tem 18 anos no mercado. Começou com a atual dona fazendo o transporte escolar de manhã e o marido a noite, tudo com uma única van, assim foi crescendo e atendendo os diversos tipos de mercado (turismo, escolar, empresas, fretes...). Hoje conta com 34 veículos e 30 funcionários.

Hoje ela vem crescendo muito, e precisa ter mais controle do seu caixa, para assim poder se organizar melhor. É de extrema importância saber exatamente o que acontece com seu capital, para isso precisamos de ferramentas de auxílio

Porém como é uma empresa familiar, e tem vários ideais antigos, é muito difícil implantar um sistema para fazer essas mudanças, sem gerar conflito com os donos.

Do jeito que esta é nítida a urgência de mudança, pois alguma tomada de decisão que poderia ser fácil com um melhor controle, pode ficar difícil sem esse auxílio. E caso seja feita de forma equivocada, dará grande prejuízo a empresa, ou até mesmo uma falência no futuro (caso esses erros continuem sendo feitos).

Alem de agilizar e organizar os processos de decisões, podemos começar a tirar vantagens de tudo que esse planejamento oferece. A gestão do capital é uma parte fundamental da empresa, bem gerida nos dará muitos frutos, só não podemos deixar ela como principal atividade da empresa, para não desviar o foco do transporte de passageiros.

Objetivo Geral

Organizar melhor o fluxo de caixa da empresa, através de ferramentas de auxílio, sabendo desfrutar das vantagens que aparecerão. Então ver detalhadamente os pontos que devem ser mudados no financeiro da empresa, **através de um diagnostico da situação atual.**

Queremos agilizar os processos e ver se tem algo que precisa ser mudado na tomada decisões. Aproveitar mais os descontos de fornecedores com pagamentos a vista, ou comprar a prazo quando o necessário. Mas principalmente saber a hora de fazer ou não fazer grandes investimentos.

2 EMPRESA E ANALISE DO MERCADO

2.1 A Historia da MCCM Transportes

Segundo artigo Transporte no Brasil, site (2014) disponível em www.mundoeducacao.bol.uol.com.br. O setor de transporte rodoviário no Brasil é predominante, e outras formas de transporte, como o ferroviário e o hidráulico são muito pouco exploradas, mesmo com um grande potencial. Podemos usar as hidrovias como um exemplo. O nosso país possui grandes rios por quase toda sua extensão e poderia usufruir dessas condições naturais, mas continuamos a insistir e expandir o transporte rodoviário.

A partir de 1920, por intermédio dos Estados Unidos, maior produtor mundial de veículos automotores começou a oferecer financiamentos para a abertura de estradas, iniciando o modelo rodoviário, consolidado com a criação do DNER (Departamento Nacional de Estradas de Rodagem) em 1937.

Da década de 40 em diante, a decadência do sistema ferroviário brasileiro é cada vez maior, e inversamente com isso, houve o “boom” do sistema rodoviário. O abandono do transporte ferroviário e os investimentos públicos na construção de estradas de rodagem eram justificados pelos governantes como forma mais rápida e de menor custo para a integração física do território brasileiro.

Com o sistema rodoviário fortemente estruturado, empresas que usufruem das estradas de rodagem surgem a cada dia. Seja com transporte de carga, ou no caso da empresa analisada neste presente estudo, de pessoas.

A MCCM Transportes é uma empresa que oferece várias opções de veículos para transporte: Vans, Micro Ônibus e Ônibus para atender aos passageiros.

Fundada em 02 de julho de 1999, a empresa era destinada para o transporte de alunos na cidade de Mandirituba. Com o passar do tempo expandiram a frota para Fazenda do Rio Grande, e hoje em dia possui uma nova opção de logística e transporte de passageiros para o Brasil,

2.2 - O mercado de transporte de passageiros em Mandirituba e região – PR

O transporte de passageiros em Mandirituba é um setor muito forte, por ser uma cidade perto de Curitiba o fluxo de pessoas de uma cidade para outra é muito

intenso, o que fortalece o mercado. Com vans que levam alunos para estudar na capital paranaense, ou transportam trabalhadores para uma empresa.

Na cidade de Mandirituba, hoje há apenas a MCCM Transportes e uma concorrente com uma frota de ônibus e vans bem menor. Desde a criação da MCCM varias outras microempresas tentaram entrar no mercado, porém não foram bem sucedidas e hoje não funcionam mais.

O mercado então é caracterizado como monopólio e/ou oligopólio. Para Pinduck e Rubinfeld (2005) o monopólio é um mercado em que existe apenas um vendedor e vários compradores; como é o único vendedor o monopolista tem o completo controle sobre a quantidade de produto que será colocada à venda, e o preço que será cobrado. No oligopólio, existem mais de uma empresa atuando no mercado, mas o número ainda é pequeno, essas empresas na verdade atuam como monopolistas, por meio da cartelização do mercado.

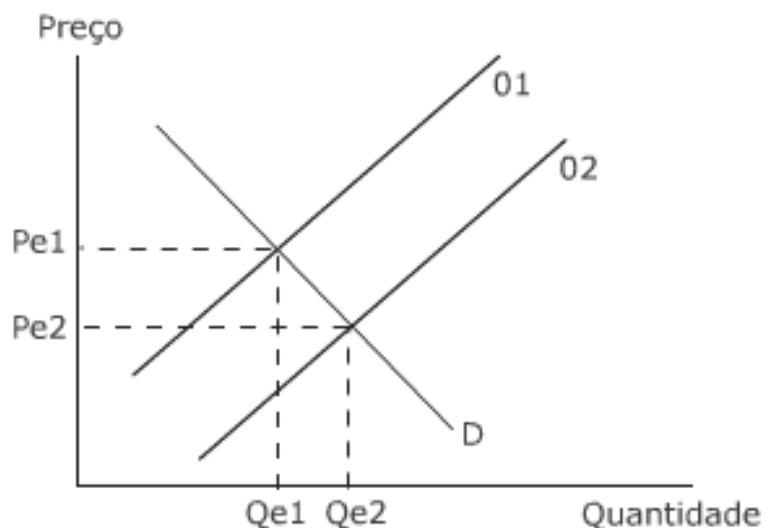
A falta de concorrência faz com que qualidade da prestação de serviços não aumente e que não haja diminuição do preço por parte das empresas. Conforme Angheben e Moroso (1998), o coeficiente tarifário é calculado pela divisão do custo total (insumos incorridos + PIS/ FINSOCIAL + ICMS) por quilômetro pelo produto, entre o aproveitamento e a lotação do veículo. Este coeficiente irá compor o cálculo do preço da passagem.

Esse mercado é composto pelos seguintes agentes: Empresas de transporte privado, transporte público, o passageiro, empresas prestadoras de serviços em propaganda e marketing, que atuam nas atividades de administração e comercialização de viagens, rotas e excursões.

O mercado de transporte pode ser caracterizado por acompanhar o desenvolvimento do espaço urbano das cidades e possibilitar maior qualidade de vida para a sociedade.

A empresa MCCM predomina no mercado de transporte de passageiros na cidade de Mandirituba, mas devido a proximidade de Curitiba, ela também tem como concorrência, empresas da capital paranaense. Com mais concorrentes a oferta aumenta e o preço diminuí. Como pode-se observar no gráfico abaixo:

GRÁFICO 1



FONTE: MCCM Transportes

No gráfico:

- 01 é a linha da oferta inicial
- 02 é a linha da oferta quando há um aumento
- Pe1 é o preço inicial
- Pe2 é o preço quando a oferta aumenta.

2.3 - Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) (2009), disponível em www.antt.gov.br - A importância do mercado de transporte de passageiros

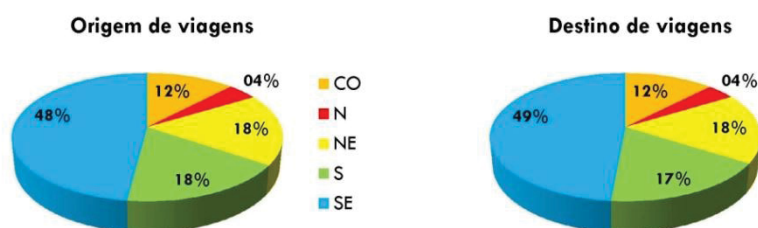
“A Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas – Fipe –foi contratada pela Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), em 2009, para realizar levantamento da produção dos serviços de transporte rodoviário interestadual de passageiros, de longa distância, acima de 75 km. Podemos usar dados dessa pesquisa para demonstrar e ressaltar dados de demanda manifesta (nº de passageiros transportados) e oferta de transporte, bem como levantamento dos tempos médios de viagem por trecho de rodovia e gastos em pontos de parada

(lanche e refeição), apoio (manutenção dos veículos) e pontos de seção (embarque/desembarque de passageiros).

GRÁFICO 2

A região Sudeste responde por quase 50% do total de 66,7 milhões de passageiros do TRIP identificados para 2010, tanto em partidas como em chegadas a esta região

28



FONTE: ANTT

Segundo a Agência Nacional de Transportes Terrestres o levantamento apresentou a demanda e número de viagens por seção, por ligação, por linha e por pares terminais de linha, considerando períodos de pico e entre-pico mensais. Além disso, foram observados os dados da demanda de seções intermunicipais dentro de um mesmo estado, de seções não cadastradas na ANTT, os tempos médios de viagem por trecho de rodovia e gastos nos pontos de parada, e dados operacionais, como horários oferecidos por dias da semana mais frequentes, em ambos os sentidos da linha. de viagens.

Após a coleta e tratamento estatístico dos dados, trabalhando em conjunto com a ANTT, a Fipe apresentou propostas de melhoria na rede, decorrentes de um processo de racionalização. O principal objetivo almejado com a racionalização foi ajustar a forma de operação das linhas com vistas a: (i) aumentar a eficiência do sistema, diminuindo a capacidade ociosa das linhas (nº de lugares vazios nos ônibus); (ii) aumentar as opções de atendimento aos usuários por meio da inserção de novos mercados e cidades atendidos, hoje, irregularmente pela rede interestadual; e (iii) adequar a rede à competência legal da ANTT que regula o transporte interestadual e internacional de passageiros.

A pesquisa foi um dos maiores projetos de levantamento de dados de transporte de passageiros por amostragem, em campo, realizado no mundo e, no país, superado apenas pelos censos demográficos do IBGE. O estudo forneceu estimativas anuais de demanda e oferta consistentes e as informações necessárias à elaboração do Projeto da Rede Nacional de Transporte Rodoviário Interestadual e Internacional de Passageiros – ProPass Brasil.

Na avaliação da ANTT, esses resultados são inéditos. É a primeira vez que o sistema de transporte interestadual é pesquisado no Brasil. Para o Diretor-Geral da agência, Bernardo Figueiredo, sem esses estudos, o Plano de Outorgas estaria descolado da realidade. “Quanto maior o estudo, maior é a possibilidade de aperfeiçoamento do sistema”, afirmou.

O professor da Fipe/USP e coordenador da pesquisa dos serviços de longa distância, José Afonso Mazzon, disse que diante da enorme complexidade do TRIP brasileiro, houve necessidade de desenvolver e testar uma metodologia específica de pesquisa que atendesse à multiplicidade de objetivos estabelecidos pela ANTT, com a geração de informações válidas e confiáveis para a tomada de decisões visando à melhoria do sistema. Em função disso, foram desenvolvidos conceitos e métodos inéditos no mundo em termos de tecnologia de coleta de dados, tratamento estatístico e de engenharia de transportes.”

O tamanho desta pesquisa e o foco do governo nesta área mostra a importância e a força que o mercado de transporte de passageiros tem. Empresas que são reguladas pela Agência Nacional de Transportes Terrestres para melhor transportar a população e que antigamente necessitavam participar de uma licitação para poder transportar pessoas hoje em dia com uma autorização conseguem realizar o serviço. O que permite que outras empresas entrem no ramo com mais facilidade. Ou seja, a mudança de licitação para autorização “derrubou” uma barreira de entrada do mercado.

2.4 Empresa no Mercado

A MCCM Transportes teve seu início dia 02/07/1999 com Maria Claudia e João Candido. Antes da criação da empresa, cada um tinha seu emprego, João trabalhava com seu pai e Maria Claudia no colégio Padre João Bagozzi. A oportunidade do negócio veio com as idas de Maria saindo todo dia de Mandirituba com destino Curitiba, fazendo com que jovens a procurassem para poder estudar para Curitiba, já que em Mandirituba não havia faculdade.

No começo, Maria Claudia utilizava um Gol para trabalhar, com a procura, ele ia lotado para Curitiba, ao passar do tempo, com o aumento da procura, compraram uma van, que não demorou muito para ir lotada também. A partir daí o transporte se tornou um emprego e não apenas um extra. Os anos se passaram e aquele Gol se

transformou em uma empresa, que surgiu pela oportunidade de negocio e cresceu a partir da demanda pelo “produto” em questão.

Com a empresa em alta, João sentiu necessidade de dedicar 100% de seu tempo a ela, deixando de lado seu outro emprego, com tal dedicação e trabalho a MCCM teve muito sucesso, sendo pioneira na região de Mandirituba.

“A oportunidade apareceu, vi que tinha futuro, não poderia a deixar escapar, então me dediquei somente a isso, tudo o que fazia, fazia bem feito. Com um passo de cada vez fomos crescendo, sem nos precipitar fazendo negócios incertos, hoje graças a Deus tivemos sucesso” (João Candido, Proprietário da MCCM).

“Nunca imaginei que iria chegar onde chegou, nem nos meus melhores sonhos imaginei um dia chegar a esse ponto” (Maria Claudia)

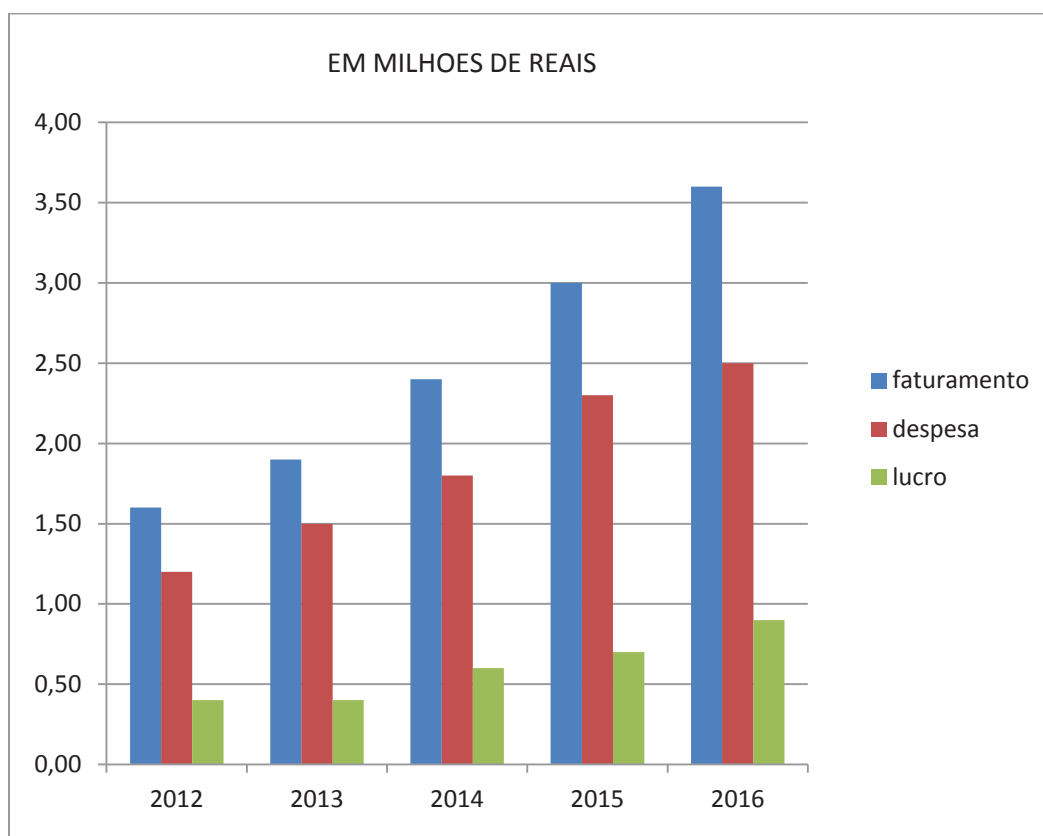
Após se passarem 10 anos desde seu inicio, o numero da frota cresceu de 1 para 10 veículos, e do trabalho totalmente familiar, se transformou para 11 empregados. De Mandirituba, seu mercado expandiu para Fazenda Rio Grande (município entre Mandirituba e Curitiba) e ate mesmo para Curitiba. Com esta expansão, e com a disposição e vontade de crescer, a empresa alem de transporte escolar, começou a fazer o transporte privado de empresas e fretamento de viagens. Hoje faz transportes de funcionários para 9 empresas, localizadas em Mandirituba, Fazenda Rio Grande, Curitiba, São Jose dos Pinhais e Rio negro.

Tudo isso, para Joao aconteceu por méritos, e não apenas dele, de todos integrantes da empresa. Pois para ele, o funcionário é a alma da empresa, se eles não estão felizes, acabam tratando os clientes mal, e assim a imagem da empresa fica “suja”.

2.5 Área Financeira

Planilhamos alguns dados ainda não estudados pela empresa, e com base neles montamos um gráfico mostrando o faturamento, despesa e o lucro desde o ano de 2012 até 2016.

GRÁFICO 3

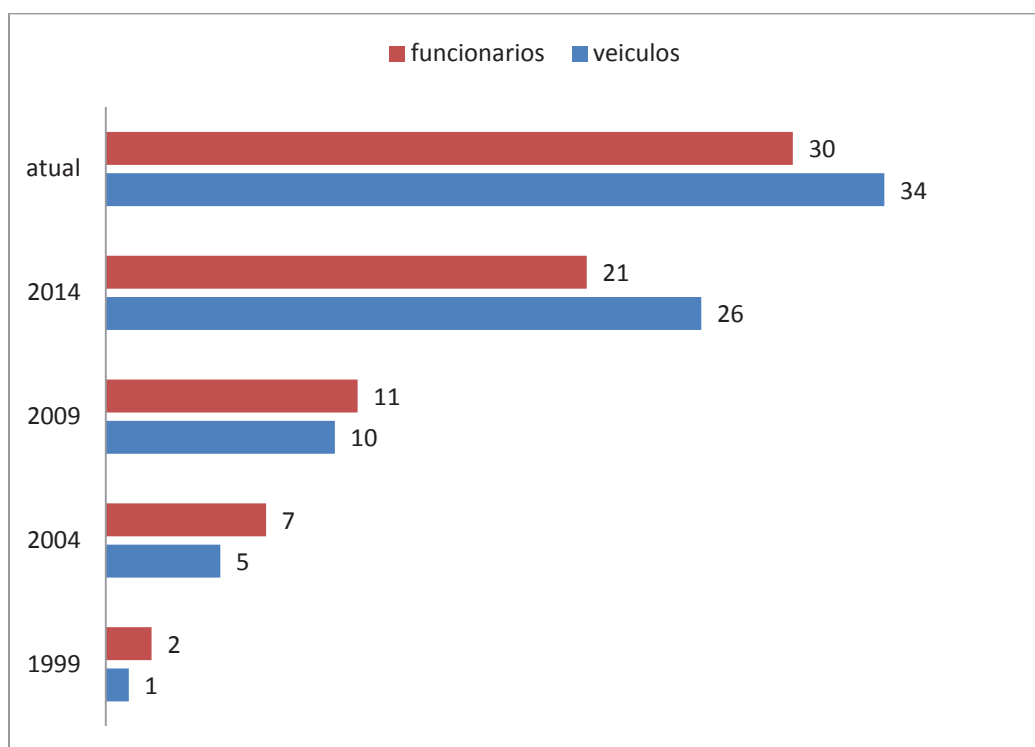


FONTE: MCCM Transportes

Analisando o gráfico acima, percebemos o crescimento da MCCM ao decorrer dos anos. Em apenas 4 anos, o faturamento aumentou em mais de 100%, obviamente as despesas aumentaram também, mas a diferença do lucro de 2012 para 2016, mostra que o líquido foi mais do que dobrado, ultrapassando as metas traçadas no passado. Os anos de 2012 e 2013 tiveram a menor taxa de crescimento. Apesar da crise existente no Brasil, 2015 e 2016 foram excelentes nos negócios da empresa, ou seja, apesar da baixa no mercado, o ramo de transporte não despencou, apesar da demanda por viagens ter diminuído, outras áreas da empresa compensaram.

Alem da parte financeira, a MCCM nos cedeu números relativos ao numero de frota e funcionários desde 1999 (sua fundação).

GRÁFICO 4



FONTE: MCCM Transportes

Novamente conseguimos observar o crescimento da empresa, agora em relação a frota de veículos e os funcionários que prestam serviços diretos á ela. Apesar de 2014-2016 ter o maior aumento de funcionários e veículos em relação ao tempo, o numero que mais impressiona é 1999, onde tinham apenas 1 carro onde trabalhavam 2 pessoas, Maria Claudia e Joao, ela de manha e ele no período noturno.

O inicio é o período que mais tem de haver precauções, pois alem de inexperiência, o prejuízo pode ser maior do que seus bens. Apesar disso, em 5 anos o numero de veículos pulou de 1 para 5, isto mostra que o primeiro carro teve grande rendimento, aumentando a demanda e ocasionando uma expansão saudável de linhas, sem exagero e sem falta. Ao questionado sobre este crescimento, João fez a seguinte afirmação:

“Apesar da minha inexperiência no inicio, eu sabia que ir com calma era a solução, mesmo com o sucesso do veiculo, não me precipitei e esperei a hora certa de crescer, sem querer dar o segundo passo antes do primeiro. Ao passar do tempo fui pegando o jeito, e apesar de na ter feito nenhuma faculdade, hoje eu me considero um administrador muito bem sucedido”.

Mostrando que o dono João Candido tem uma ideia central de como gerir empresas, porem é visível que precisa de novas ferramentas para se atualizar ao novo mercado que vem chegando fortemente. Quem para no tempo normalmente tende a ser engolido por novas tecnologias que chegam rapidamente.

3. DESCRIÇÃO E SOLUÇÕES DOS PROBLEMAS

3.1 Situação Problema

A empresa não tem nenhum controle de caixa, sem saber de que forma faria o acerto com o fornecedor, pagando a vista (desconto) ou parcelado (prazo), ela ``arrisca``. E principalmente não tinha ideia de quanto podia ou não investir em projetos. Por isso o controle do fluxo de caixa foi escolhido para solucionar o problema. Então se focamos em uma boa administração do montante, através de uma nova política de gerenciamento que foi implantada. Ex: Redução do tempo de compensação da cobrança, Redução dos prazos administrativos, Aceleração da cobrança de valores a receber, Uso dos meios eletrônicos, Ajustamento conveniente dos vencimentos. A partir dessas técnicas básicas, prosseguiremos com outras ações fundamentais.

3.2 Diagnostico

A situação observada se baseia em duas partes. Uma é quando a empresa tem dinheiro e não “aproveita” as oportunidades, podendo usar mais o pagamento a vista e conseguir um bom desconto com o fornecedor. A outra é que nunca se sabe certo quanto se tem no caixa e o que vira para se receber, assim talvez deixando de investir, ou pior ainda, dando o passo maior do que se pode.

Hoje a maior parte do faturamento da empresa é provinda do transporte de funcionários para outras empresas, isso ajuda muito no controle, porque é um ganho certo e que é pago em dia direto na conta.

Porem outra grande parte vem do turismo e transporte escolar, estes já tem um controle nem precário, pois é feito praticamente todo em dinheiro em espécie e o pagamento feito na hora do serviço. Assim o controle e o planejamento não são tão eficazes como o citado acima.

Todo dinheiro que entra em conta é “documentado” e dado baixa, já os que entram em espécie normalmente são usados para despesas menores da empresa, como pequenos boletos pagos diretamente em correspondentes bancários. Ou até fornecedores que preferem receber dessa maneira. Por isso um controle e planejamento não entram em ação nessas duas ultimas, porque é tudo feito muito no esquema do que entrar já sai para pagar despesas, sem ver o que realmente deu lucro e o que realmente deu prejuízo.

Por exemplo, uma viagem que sai de emergência no primeiro sábado do mês, o motorista que fez o serviço pede para ficar com o recebimento total porque precisa, assim a receita nem é lançada, somente é feito um vale para o motorista que pegou o montante. Ou é feito outro serviço para o mecânico, este não paga pela van e é descontado do seu próprio serviço, assim não é contabilizado também e deixa todo o faturamento com um furo quando fechado.

Outra parte do transporte escolar é dividida em boleto (feitos em outro banco por causa da taxa), e em recebimento físico. Alem de que esse setor do transporte tem uma inadimplência de quase 15% ao ano. Com um novo sistema que deixe tudo integrado pretendemos lançar tudo com clareza, para unificar esses dois recebimentos, e até diminuir essa taxa altíssima

Por causa dessas situações que não temos tanto controle, tudo começa a não encaixar, e não sabemos exatamente o que cada setor represente e aonde deve ser nosso foco, tanto como na parte braçal que pode ser reduzida, como na parte financeira que pode dar diversos benefícios.

3.3. Formas de solução já pensadas pela empresa

Na empresa já foram tentadas diversas formas de melhoria na gestão financeira, acredito que falta uma execução mais rigorosa, que tenha o foco em

mente e não se deixe mudar por nada. Por ser uma empresa familiar o maior problema esta na implantação do projeto, tendo muitas barreiras que existem faz tempo para ser quebradas. Um exemplo é a retirada de dinheiro pelos sócios, os mais antigos se recusam a prestar conta porque acham que estão sendo subordinado aos mais novos, que querem esse novo método de gestão.

4. PROPOSTA DE MELHORIAS

A empresa está iniciando agora com um sistema mais moderno, que já esta fazendo muita diferença na análise de fretamentos que estão sendo feitos, pois nas planilhas ele consegue mostrar o que cada carro gera de receita e despesa separadamente, e também consegue agrupar como um todo dando uma visão mais ampla. Mas ele pode sistematizar tudo, deixando muito melhor do que já está, pois foi notado que os sistemas financeiros deram grande melhoria, então as outras áreas também devem melhorar. A empresa é um tanto quanto antiga, não gosta de mexer no que já esta dando certo, fica difícil de colocar novas ideias, mesmo provando que terá melhorias.

Foi analisando em dois meses quando a empresa ganhou tendo o sistema financeiro perfeito, e foi visto que ganharam dinheiro em todas as operações, quando se tratava de caixa, além de que tudo foi mais seguro do que era.

Ver detalhadamente os pontos que devem ser mudados no financeiro da empresa, através de um diagnostica da situação atual. Assim notando o que já está sendo feito certo e o que deve ser mudado.

- Fazer um sistema que melhore o controle de caixa.
- Aproveitar todos os descontos possíveis com os fornecedores (quanto tiver dinheiro para pagar a vista ou em menos prazo)
- Fazer investimentos com previsões de entradas e saídas.

Por que tomar essas medidas?

Segundo Malacrida, Mara Jane Contrera, (2009) tese a USP. Analisar e entender o fluxo de caixa é fundamental para organizarmos o financeiro da empresa, pois se conseguirmos deixa-lo rodando, todo mundo sairá ganhando.

Dando mais agilidade e certeza nas decisões a serem tomadas, e também um maior ganho no pagamento de fornecedores.

4.1 Fazer um sistema que melhore o controle de caixa

Primeiramente será comprado um sistema que englobará todas as variáveis de transporte, dando ênfase para o financeiro. Assim com as entradas e saídas de caixa lançadas, tudo ficará mais fácil de analisar, com uma previsão muito boa.

O sistema será o TRA-FRETAMENTO (custo perto R\$ 5000,00, com atualizações e manutenções garantidas por um ano) especializado em todos os tipos de transportes, com varia lacunas de preenchimento, assim possibilitando uma ampla visão, tendo um dos menus exclusivos para controle de caixa.

Esse menu é muito moderno, podendo até ser atrelado a conta bancária para: visualizações, débito em conta, emissão de boletos... Então essa conectividade já ajudará muito para alinhar o caixa

Dada a previsão de entradas e saídas de cada dia, semana, mês ou ano. Quando estiver rodando cem por cento, só vai depender de o gestor fazer uma boa análise, para tomar as decisões certas para a empresa, será uma coleta de dados rápida e de forma muito mais efetiva.

O crescimento da empresa foi muito grande de uns anos para cá, então as coisas estão aumentando em grande demanda, até os financiamentos, porém uma melhor organização das contas é necessária pra analisar se não estamos com o efeito tesoura, ou até mesmo no espiral da morte.

E com isso poder alinhar o Capital de Giro que sempre não teve fundamentos para ser decidido. Ele é uma parte muito importante da empresa, então dependemos dessa melhor análise para podermos chegar numa definição.

4.2 Aproveitar todos os descontos possíveis com os fornecedores

Toda vez que o setor de compras for entrar em ação, ele irá analisar todas as propostas oferecidas e repassar para o setor financeiro, esse irá notar que se comprar a vista ou em menor prazo irá ganhar um bom desconto. Cabe então ao financeiro analisar o caixa e dar a ordem de como será feito o pagamento. A

empresa ganharia muito dinheiro escolhendo os modos de compras mais vantajosos.

Com esse mesmo sistema citado acima no item 4.1, queremos alinhar a parte de compras de forma intensa, pois o desconto é algo muito bem visto pelos proprietários da empresa.

Alinhando valores de todos os fornecedores, e de pagamentos passados, dara uma noção muito boa para futuras negociações com os mesmos. Pois avaliaremos a inflação ou deflação de cada produto para ter uma ideia de como funciona cada coisa, e assim poder moldar nosso preço de cobrança também.

Então com todos esses dados pretendo aproveitar os descontos oportunos, para saber a hora de comprar a vista ou a prazo. Dando um bom suporte ao caixa sempre que possível, mesclando os saldos ganhos com descontos, com as reservas de capital de giro necessárias.

4.3 Fazer investimentos com previsões de entradas e saídas

Toda vez que a empresa precisar investir em algum projeto, será analisado o montante no momento e as exatas entradas e saídas de caixa. Assim a empresa saberá se poderá investir ou não, dando segurança para o todo o sistema.

A questão de poder fazer investimentos com as previsões certas tem um pouco haver com a questão de desconto também. Mas aqui o pensamento é maior, seria focado para decidir se compra o um veiculo novo para a frota a vista ou financiado, pois as taxas de juros às vezes estão muito elevadas e o pagamento a vista te da a oportunidade de ganhar um bom montante se for bem usado

Os proprietários também usam a resiliencia para aplicar em outros setores, principalmente no de imóveis, assim com uma previsão melhor de caixa poderão aplicar o saldo com mais solidez nesses outros setores.

Com essa previsão detalhada do caixa a empresa só tende a ganhar em vários aspectos, pois toda organização foca muito em previsões de tudo e se baseiam por ela. Por isso a empresa está convicta que será um grande passo que essa melhoria será uma das mais importantes do projeto

5. CONCLUSÃO

Com esse trabalho vimos à importância de uma análise financeira na gestão de empresas, pois querendo ou não a liquidez é a coisa mais importante de uma empresa, porque no final o esperado é ter o mais ganho possível.

Em um mercado tão competitivo como o que estamos presenciando, a informação tem extrema importância. Com ela conseguimos ter melhor controle e planejamento, para conseguir ter as tomadas de decisões corretas, para a empresa ter sucesso.

Temos o objetivo de colher todos os índices importantes, principalmente os que podem ser usados para comparações dentro de uma atividade que já estava sendo feita, como a análise do capital de giro. Para ver o que será revelado e talvez mudar a estratégia de anos, em busca de uma melhor gestão e lucratividade.

Para melhorar a gestão do caixa, através de uma análise mais minuciosa com o novo sistema, vamos ter que focar muito no fluxo de caixa. Pois essa é uma ferramenta de extrema importância, e que com certeza estará em nosso alcance, para melhor planejar e controlar os recursos financeiros.

Algumas ideias são centrais com o implemento desse novo sistema, entretanto é pretendido usar todas as ferramentas possíveis, para conseguirmos se adequar ao tempo que estamos, e principalmente minimizar os riscos nas tomadas de decisões, e então buscar aumento na liquidez de empresa.

Pensando somente no projeto, o objetivo é implementação de um sistema para melhor controle de tudo, dando uma visão financeira ampla e ajudando na tomada de decisões. O projeto foi feito em vários passos visando bem o que a empresa precisa, agora espera um bom retorno para os sócios, que estão bem ansiosos para tudo, pois acreditam que foi um bom e grande passo tomado para o desenvolvimento da empresa.

Nada é tão fácil que nem se imagina, mesmo para uma tarefa aparentemente simples. Foi complicado mudar o sistema da empresa, pois foi novidade para todos os empregados que viviam na mesma rotina há muito tempo. Entretanto ninguém demorou a se acostumar, e todos acabaram gostando da mudança. Foi muito importante a implantação de um projeto em uma empresa, pois nunca vai saber como é quem nunca fez na prática.

Depois de analisar algumas empresas familiares da região, foi notado que todas passaram por essa dificuldade e alguma até mesmo passam. Mas é nítido que as maiores e mais organizadas são as que têm os melhores controles e planejamentos financeiros. Debatendo com os gestores alguns até contam que tiveram que trazer consultorias de fora para conseguir chegar no que queria. Porém aqui na MCCM Transportes pretendeu se organizar com as ideias familiares mesmo, apostando alto no novo sistema, se mais uma vez não der certo teremos que procurar gente de fora também.

6 - REFERÊNCIAS

- Malacrida Mara Jane Contrera (2009) – Tese a Universidade de São Paulo
- Quintana, Alexandre - Fluxo de Caixa (demonstrações contábeis) - Juruá Editora, 2º edição (2012)
- Dr. Canuto, Kleber (2013) (UFPR) Aulas ministradas pelo mesmo.