

A IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO FINANCEIRO PARA A EMPRESA SOARES BATERIAS

Carla Toyomoto da Luz¹
Josiane Aparecida de Faria²
Thalia Tomé do Prado³
Thárcio Bruno Nascimento Ferro⁴
Osmir Tadeu Aguiar⁵
Chrystian Renan Barcelos⁶
Camila Pacheco⁷
Carlos Eduardo Maran Santos⁸
Debora Egea Vieira Nardelli⁹
Edson José Mazarotto¹⁰
Elisete Nunes Araújo¹¹
Francisco Maurício Bieniacheski¹²
Iglê dos Santos Pequeno¹³
Michelle Aparecida Coelho Moreira¹⁴

Resumo: O artigo a seguir trata a importância do planejamento financeiro para a empresa Soares Baterias, e como ele impacta nos resultados de pequenas empresas brasileiras, sendo essencial o planejamento financeiro dentro das organizações, principalmente na crise em que estamos vivendo. Em um mundo de constantes mudanças é preciso estar preparado diante de qualquer cenário. Com a pandemia do covid-19 o mercado brasileiro foi muito afetado economicamente, segundo pesquisas do Sebrae 58,9% das empresas acabaram encerrando suas atividades temporariamente, já o setor de baterias não sentiu tanto este impacto, pois o ramo de transportes (alimentos, remédios, produtos, pessoas, combustíveis, ambulatoriais) continuou ativo, pois se torna essencial. Nos últimos meses o setor de baterias tem sofrido com falta de matéria prima e chumbo, por conta da pandemia as fronteiras fecharam e os fornecedores pararam, ocasionando o aumento no valor da matéria prima. Com a chegada da crise, a empresa Soares Baterias constatou uma dívida que vinha desde dezembro de 2019 por uma má administração financeira causada pelo gestor da época, a partir desta situação o proprietário começou a reestruturar a empresa

¹ Graduanda do Curso de Administração da UniFaesp.

² Graduanda do Curso de Administração da UniFaesp.

³ Graduanda do Curso de Administração da UniFaesp.

⁴ Graduando do Curso de Administração da UniFaesp.

⁵ Docente da UniFaesp.

⁶ Docente da UniFaesp.

⁷ Docente da UniFaesp.

⁸ Docente da UniFaesp.

⁹ Docente da UniFaesp.

¹⁰ Docente da UniFaesp.

¹¹ Docente da UniFaesp.

¹² Docente da UniFaesp.

¹³ Docente da UniFaesp.

¹⁴ Docente da UniFaesp.

com a demissão de funcionários, redução de custos e venda de seus ativos acumulados para que pudesse saldar suas dívidas sem precisar pegar recursos externos. O planejamento financeiro não se trata apenas de assuntos relacionados a finanças, mas contribui para que o planejamento estratégico alcance seus objetivos de curto, médio e longo prazo. A não utilização das ferramentas do planejamento financeiro, bem provável, a empresa estará fadada ao fracasso.

Palavras-chave: Crise, Gestão Financeira, Planejamento.

1. INTRODUÇÃO

O covid-19 causou um grande impacto na Economia mundial. No Brasil, as empresas que mais sofreram impactos negativos foram as de pequeno porte.

Segundo pesquisas do Sebrae, o mesmo revela que a pandemia do corona vírus mudou o funcionamento de 5,3 milhões de pequenas empresas no Brasil, o qual equivale a 31% do total. Outros 10,1 milhões, ou 58,9%, acabaram encerrando suas atividades temporariamente.

É primordial que em épocas de dificuldades e crise a empresa busque e programe planos de ação para evitar ou até mesmo combater a inadimplência de seus clientes. Caso não haja o recebimento de seus clientes se tornando vulnerável a inadimplência a seus fornecedores. É de fundamental importância aplicar os principais conceitos e boas práticas de gestão financeira em tempos de crise.

Diante deste cenário o planejamento financeiro é essencial, pois define ações gerenciais nas determinações de metas estratégicas, visando diminuir assim os conflitos nas tomadas de decisão equivocadas num mercado altamente competitivo que não permite erros.

O setor de baterias tem sido fundamental durante a pandemia do novo coronavírus. Segundo a Abrabat (Associação Brasileira de Baterias Automotivas e industriais), a produção, distribuição e comercialização de baterias de chumbo-ácido no Brasil são vitais para a manutenção de atividades primordiais para a Nação diante ao enfrentamento à pandemia. Abrabat declara que, em todo o território nacional, os insumos e serviços fornecidos pelas empresas de toda a cadeia produtiva de acumuladores elétricos são reconhecidos como itens essenciais.

O papel desempenhado pelas baterias é crucial, tem uma grande importância para a manutenção dos serviços médicos e hospitalares, qual permite a circulação de ambulâncias, o transporte dos médicos e enfermeiras, assim também

como a circulação dos caminhões, onde garantem o abastecimento de alimentos e produtos de higiene para as cidades brasileiras.

Podemos dizer que o setor de baterias não foi atingido economicamente, os distribuidores foram até beneficiados ao longo da pandemia, pois devido ao grande número de pessoas aderindo ao home Office e o isolamento, muitos deixaram de utilizar seus automóveis por um longo tempo, e ao voltar a usar tiveram que adquirir uma nova bateria. Mas nos últimos meses o setor tem sofrido com a falta de matéria prima e chumbo, por conta da pandemia as fronteiras fecharam e os fornecedores pararam, com isso ocasionando o aumento no valor da matéria prima.

Este trabalho tem como objetivo discorrer o tema: A Importância do Planejamento Financeiro para a empresa Soares Baterias, e como ele impacta nos resultados de pequenas empresas brasileiras. O Planejamento Financeiro é uma das principais ferramentas para o sucesso de uma organização, é através dela que se pode delinear metas e alcançar seus objetivos.

Iremos desenvolver um estudo ao qual evitará problemas organizacionais, sem que precisem encerrar suas atividades.

2. REFERENCIAL TEORICO

2.1 PLANEJAMENTO FINANCEIRO

O significado de planejamento financeiro segundo o dicionário financeiro é; O planejamento financeiro é um processo desenvolvido a partir de estratégias com o objetivo de atingir as melhores metas financeiras, seja para a vida pessoal, familiar ou das empresas. Esse planejamento é desenvolvido através de um plano financeiro.

O planejamento financeiro da empresa é de suma importância, é através deste planejamento que o empreendedor consegue conhecer a saúde financeira de uma organização, traçar metas de curto e longo prazo para que os objetivos sejam atingidos.

O planejamento consiste em estabelecer com antecedência as ações a serem executadas dentro de cenários e condições preestabelecidos, estimando os recursos a serem utilizados e atribuindo as responsabilidades, para atingir os objetivos fixados. (HOJI, 2010, p. 405).

Muitos micros empreendedores não tem este conceito de planejamento financeiro, mas para que tenha sucesso precisa colocar em pratica, para que se torne mais competitivo e não seja fadado ao fracasso.

Por meio de pesquisas bibliográficas, foram extraídos conceitos relacionados a planejamento financeiro, fluxo de caixa, capital de giro, corte de gastos e previsão das necessidades financeiras do seu negócio.

2.2 FLUXO DE CAIXA

A preocupação de todo empreendedor é a saúde financeira da empresa. Com a situação atual de crise e um mercado cada vez mais competitivo, o gestor precisa de estratégias mais eficientes. Uma das ferramentas mais importantes no processo da gestão empresarial é o fluxo de caixa, seja no planejamento, execução e análise de resultados.

Zdanowicz (2002, p. 21) diz que “o fluxo de caixa é o instrumento que permite ao administrador financeiro: planejar, organizar, coordenar, dirigir e controlar os recursos financeiros de sua empresa num determinado período”.

4. através do fluxo de caixa que o gestor poderá controlar suas entradas, saídas e empréstimos ou investimentos, se não for bem analisado terá problemas com falta de saldo em seu caixa, podendo ocasionar atraso de pagamentos, falta de estoques entre outros.

O objetivo básico do fluxo de caixa planejado é projetar as entradas e saídas de recursos financeiros, num determinado período, avaliando as necessidades de capturar recursos ou aplicar os excedentes de caixa. (TOFOLI, 2008, p. 69)

Para Silva (2005), fluxo de caixa realizado tem como principal objetivo informar como será o fluxo de entradas e saídas de recursos financeiros de um determinado período. Uma boa análise do fluxo de caixa realizado é fundamental para construir um fluxo de caixa projetado, pois o realizado mostra as tendências e serve como base para a projeção futura.

2.3 CAPITAL DE GIRO

Segundo pesquisas do Sebrae, 27% das novas empresas fecham logo no 1º ano, e o número sobe para 50% das empresas que encerram suas atividades no 4º

ano, e um dos principais motivos é a má gestão financeira, o que gera a falta de atenção para o capital de giro.

A gestão é essencialmente uma estratégia contábil com foco na manutenção de um equilíbrio suficiente entre os ativos e passivos da empresa.

Para Assaf Neto (2003, p.450), “o capital de giro representa o valor total dos recursos demandados pela empresa para financiar seu ciclo operacional”.

Capital de giro é o ativo circulante da empresa, qual irá arcar com os custos e despesas fixas e variáveis. São os recursos necessários para que a empresa gire seu negócio. É o dinheiro que vai garantir que a empresa continue de pé enquanto os investimentos ainda não geraram retorno.

Já para Gitman (1987, p.279) a administração de capital de giro abrange a administração das contas circulantes da empresa, incluindo ativos e passivos circulantes.

A administração do capital de giro é uma necessidade diária para as empresas, é uma medida predominante para a eficiência, liquidez, saúde financeira e o sucesso operacional da empresa e não pode ser negligenciado de maneira alguma. Com ele podemos ver o resultado de diversas atividades do negócio como a coleta de receita, gerenciamento de dívidas, controle de estoque e pagamento de fornecedores.

O capital de giro representa o quanto a empresa pode disponibilizar para pagar e sanar suas obrigações e contas e também serve como reserva financeira da empresa para ser utilizada em momentos de necessidades e urgências. Uma empresa que não tem capital de giro suficiente para cobrir suas obrigações, podem ter problemas legais e chegar à falência. Por isso é de extrema importância saber como calculá-lo e manter seu fluxo alto.

2.4 CORTE DE GASTOS

Administrar uma empresa é uma das tarefas mais difíceis de um empreendedor, logo administrar com maestria é algo que vai além da missão que se foi proposto inicialmente. Empreender significa não somente abrir um negócio e deixar seguir, mas sim se desdobrar em possíveis e impossíveis até conseguir a ver caminhando com as próprias pernas. É na fase do “impossível” que a empresa deve estar preparada para se reerguer quantas vezes for necessário.

No Brasil, a dificuldade se inicia quando falamos da alta carga tributária. Este cenário na maior parte dos casos bloqueia ou até mesmo impede que pequenas empresas se mantenham de portas abertas por longo período, principalmente as de pequeno porte, que mesmo contribuintes, muitas vezes não se creditam dos benefícios fiscais, devido ao regime predeterminado. Por isso, é de extrema importância um profissional experiente na área de finanças/contábil, muito bem embasado e com ótima visão da cadeia sistêmica. Além do mais, este deve assumir um papel de grande responsabilidade interna e externamente, que não somente se comprometa no desenvolvimento e crescimento do negócio e seu entorno, mas acima de tudo, se torne o alicerce que mantém a organização ativa.

Em um primeiro momento, o profissional se calça de informações e analisa a fundo registros das últimas apurações e segue por observar possíveis fatores de risco, bem como também as possíveis soluções desses apontamentos.

Com a atual realidade ocasionada pelo novo corona Vírus, fica ainda mais evidente a superação das pequenas empresas que continuam na linha de frente do seu negócio, considerando um mercado tão competitivo. Mesmo em meio a tanta dificuldade, inadimplência e percas, acredita-se que o caminho certo é a gestão financeira bem calculada, a qual garantirá o futuro e a boa operacionalidade do seu comércio.

Um braço da Gestão Financeira é o Controle de Gastos, o que se sugere é entender que mais importante que a rentabilidade de uma empresa, é entender o quanto financeiramente ela precisa para se manter em pé.

Despesa e Custo são duas vertentes parecidas, porém com fins diferentes, requer atenção e ações específicas. O equilíbrio entre ambas resultará na longevidade do negócio.

Ainda dentro do controle de gastos, existe outro desmembramento, o chamado Corte de Gastos ou Redução de Custos, que busca aperfeiçoar estratégias bem-sucedidas, tão logo comprovadas e adaptar a realidade da organização. Este tem por objetivo revisar os gastos, averiguar as reais necessidades, segregar o útil do supérfluo, reorganizar os processos dentro das possibilidades e visualizar as estratégias dentro da nova readequação. Outro cenário é definir investimento, renegociar com fornecedores, controlar o estoque e aperfeiçoar a produtividade dos funcionários, até

porque em momentos de crise, todos em geral sofrem: Empresa, empregados, clientes, fornecedores e parceiros de negócio.

Uma vez adotado como disciplina, seguindo as etapas na sua ordem e totalidade, se evitará futuros constrangimentos e na lista de desafios terá apenas que se preocupar com a satisfação dos seus clientes.

2.5 PREVISÕES DAS NECESSIDADES FINANCEIRAS DO SEU NEGÓCIO

Atualmente o Brasil passa por uma crise econômica, algumas empresas conseguiram melhorar sua situação financeira, outras não. Por conta disso, se torna extremamente importante as empresas construírem um planejamento financeiro.

Para Gitman (2001, p. 43) “O planejamento financeiro é um aspecto importante das operações nas empresas, pois ele mapeia os caminhos para guiar, coordenar e controlar as ações das empresas para atingir seus objetivos”. “Assim podemos dizer que não apenas pela crise, mas as organizações devem ter um planejamento financeiro sempre, pois permite a organização ter uma análise estratégica sobre os melhores momentos para investir ou segurar dinheiro”.

Para Cerbasi (2004, p. 61) Destaca que “o primeiro passo para poupar dinheiro e fazer sobrar dinheiro.” Já que ao reduzir os gastos é imprescindível para ter mais lucro, além de um alívio no orçamento, trazem diversos benefícios á empresa em época de crise como: sanar dívida, aumento de vendas, uma vez que o dinheiro economizado é possível aplicá-lo em outros pontos que trazem um retorno positivo para a empresa.

As pequenas empresas devem sempre trabalhar com uma prevenção financeira, assim nunca será surpreendida. Em época de crise será possível até mesmo expandir seu negócio, pois terá fundos para possível investimento. É claro que em momentos como este requer uma análise criteriosa antes de investir para que não se invista erroneamente e acabe por afetar suas economias.

3. METODOLOGIA

3.1 Pesquisa

O termo pesquisa deriva do latim, “perquirere que significa perquirir, buscar com cuidado, informar-se” (Silva, 2004, p. 1038). Na concepção da língua portuguesa, pesquisa é entendida como “ação de pesquisar, busca, investigação; trabalho científico que registra os resultados de uma investigação” (Borba, 2004, p.1067).”

A pesquisa mercadológica é uma ferramenta disponível para analisar e extrair informações necessárias para que possamos executar um projeto. Segundo (Ciribelli, 2003) método científico pode ser definido como um conjunto de etapas e instrumentos pelo qual o pesquisador científico, direciona seu projeto de trabalho com critérios de caráter científico para alcançar dados que suportam ou não sua teoria inicial.

Para Gil (2002, p. 41), “pesquisas envolvem: levantamento bibliográfico; entrevistas com pessoas que tiverem experiências práticas com o problema de pesquisa; e análise de exemplos que estimulem a compreensão”.

3.1.1 Tipos de pesquisas

Tipo de pesquisa nos diz qual é (ou são) o seus tipos (exploratória, descritiva, experimental, qualitativa, quantitativa, mista, etc.) A compreensão dos tipos de pesquisa é fundamental para a execução de qualquer pesquisa científica. Inicialmente, ainda na fase de escrita do projeto de pesquisa, a primeira classificação de uma pesquisa feita é fundamental para estabelecer outras questões, como por exemplo, a metodologia.

Em relação à abordagem, as pesquisas científicas sempre podem ser qualitativas ou quantitativas, ou ainda, agregar as duas classificações. A escolha vai depender da área, do objeto e dos objetivos.

3.1.1.1 Pesquisa qualitativa

A pesquisa qualitativa segundo Gil (2002, p.133), “pode-se, no entanto, definir esse processo como uma sequência de atividades, que envolver a redução de dados, a categorização desses dados, sua interpretação e a redação do relatório”.

Esse tipo de pesquisa aborda temas que não podem ser qualificados em equações e estatísticas, pois se estudam os símbolos, crenças ou relações humanas da sociedade.

3.1.1.2 Pesquisa quantitativa

Diferente da Pesquisa Qualitativa, a Pesquisa Quantitativa coleta fatores concretos, mais especificamente: números. Os dados são estruturados e estatísticos, que formam uma base para tirar uma conclusão da pesquisa.

A pesquisa quantitativa é de medida numérica, segundo Gil (2002, p.90) é “o tratamento estatístico dos dados”.

3.2 Instrumentos para coletas de dados

Instrumentos de pesquisas são os tipos de técnicas e instrumentos de pesquisa. Os instrumentos de pesquisa são fundamentais para que o pesquisador levante dados iniciais e o mesmo avalie o alcance das ações de intervenções realizadas. Entre os instrumentos utilizados mais comuns estão às observações, os questionários, as entrevistas, entre outros.

3.2.1 Entrevista

A entrevista é um instrumento de pesquisa que visa obter informações de interesse a uma investigação. O pesquisador formula perguntas orientadas, com um objetivo definido, para identificar diferentes variáveis e suas relações, comprovar hipóteses, orientar outras fases da pesquisa, coleta de dados para uma pesquisa preliminar. Segundo Gil (1987) a entrevista é uma forma de diálogo em que uma das partes busca coletar dados e a outra se apresenta como fonte de informação.

3.2.2 Questionário

Questionário, instrumento de investigação que visa recolher informações baseando-se, geralmente, em um grupo. Ele se torna útil quando pretendemos recolher informação sobre um determinado tema.

Segundo Gil (1987, p. 126) “a construção do questionário consiste basicamente em traduzir os objetivos específicos da pesquisa em itens bem redigidos”. A importância dos questionários passa também pela facilidade com que se interroga um elevado número de pessoas, num espaço de tempo relativamente curto.

4. ANÁLISES DE DADOS

4.1 Soares baterias

A empresa Soares baterias teve seu início em 2007 com sua primeira loja estabelecida na Rua Frenderico Lambertucci, 370, Fazendinha. Começou como uma loja de acessórios para veículos, borracharia e venda de baterias, com três funcionários na época, com o passar dos anos foi se especializando no ramo de baterias e a loja foi crescendo e adquirindo marcas e modelos para abranger mais clientes.

Já em 2014 mudou sua loja para um estabelecimento maior, na mesma rua Frenderico Lambertucci, 1081, Fazendinha, pois precisava de espaço para seu estoque e melhor atendimento a seus clientes.

Com o intuito de atender outros públicos, como lojistas de veículos e clientes de passagem, abre em 2017 a segunda loja na Cid Campelo 3685, CIC.

Em outubro de 2019 viu seu projeto ser concretizado, inaugurou a 3 loja na Arnaldo Thá, 153, Fazendinha, onde se encontra, uma loja bem estruturada, visada por todos que passam, fácil acesso e com as melhores marcas do mercado para atender seus clientes com qualidade.

Nesta nova loja acabou contratando mais funcionários, ficou com 19 colaboradores, entre moto boy, estoquista, financeiro, vendedor e atendente.

Com a chegada da pandemia (covid-19) em março de 2020, teve que rever a situação financeira da empresa, onde precisou demitir 12 colaboradores e se reestruturar financeiramente e administrativamente. Verificou que estava com uma dívida de 670.000,00 por conta de má administração, tinha muitos gastos desnecessários e dívidas fora de controle.

Foi com a demissão dos funcionários que se reestruturou e começou a acertar as suas dívidas.

Teve dificuldades em seus recebimentos, pois vinha desde dezembro de 2019 com uma administração errônea, onde ele não cuidava dos recebimentos da empresa e para vender mais acabava renegociando a dívida, assim prorrogava a dívida do cliente, com a pandemia os clientes não conseguiram saldar suas dívidas renegociadas desde dezembro.

Não foi necessário obter empréstimos e nenhum outro recurso de ajuda ou incentivo externo, pois ele saldou sua dívida com a venda de ativos adquiridos ao longo dos anos.

4.2 Entrevista com gestor

O gestor e proprietário Jeferson Soares, começou cedo no ramo de baterias. Onde realizava a compra e venda de sucata. Com o passar dos anos conquistou sua primeira loja, e mesmo sem formação superior, tem conquistado o mercado de baterias a 13 anos. Já passou por algumas dificuldades administrativas, que o levou a procurar ajuda externa. Uma consultoria que o ajudou a corrigir algumas falhas e reorganizar sua estrutura.

Hoje já está reestruturado com uma equipe bem enxuta e suas finanças permanecem equilibradas.

4.3 Análise do questionário

Foram utilizadas as seguintes perguntas feitas em forma de questionário, para a aplicação na Empresa Soares Baterias. A pessoa entrevistada foi o proprietário da loja, o qual também é gerente.

1- No período da covid-19, houve queda no faturamento da empresa?

(X) Sim, Quantos %? 78% só no mês de abril () Não, Aumento de quantos %?

Esta queda de faturamento refere-se aos recebimentos e não as vendas, pois os recebimentos que deveriam ser pagos mensalmente, que foram refinanciados pelo gestor antigo, nos meses de dezembro 2019, janeiro 2020 e fevereiro 2020, não houve as entradas.

2- Neste mesmo período foi necessário reduzir o quadro de funcionários?

Sim. 12 funcionários dispensados Não

Houve demissão para que a empresa conseguisse se reestruturar.

3- Com a inadimplência de clientes, foi necessário fazer empréstimos para a empresa?

Sim

Não

Não houve necessidade de empréstimo, pois se desfez de ativos que havia na empresa.

4- Se comparado ao mesmo período de 2019, houve queda ou aumento na venda de baterias?

R: Houve queda de 78% no mês de abril, nos outros meses a venda foi normal.

Esta queda teve reflexo por conta da reestruturação que a empresa precisou passar.

5- Qual o principal impacto que a crise causou para sua empresa?

R: A reestruturação, pois a pandemia ajudou a reorganizar a parte administrativa da empresa.

Foi através da crise que a empresa pode parar e olhar a parte financeira e constatar a má administração que havia.

6- Teve alguma ajuda do governo durante a pandemia?

R: Não

Não precisou, usou os ativos que possuía.

7- Qual é o número de títulos ou valor em atraso no primeiro semestre de 2020?

R: R\$ 670.000,00 de janeiro a abril (por conta da má administração)

Este número foi constatado com o levantamento dos títulos de clientes inadimplentes

8- Sua empresa estava preparada financeiramente para esta crise?

R: Sim, vendeu vários bens para saldar as dívidas.

Vendeu vários ativos para saldar as dividas com fornecedores e funcionários demitidos

9- Teve aumento nos preços das baterias para revenda?

R: Sim, por causa da pandemia o valor do chumbo aumentou muito e teve este impacto no valor da bateria.

Boa parte da matéria prima, o chumbo, vem de fora do Brasil, com as fronteiras fechadas houve uma escassez do chumbo, conseqüentemente o aumento no valor da mercadoria.

10- Se houve o aumento do preço dos materiais, precisou elevar o valor da sua prestação de serviço também?

R: Sim.

O aumento foi repassado para seus clientes.

1- Qual a forma de venda que a empresa adota, à vista, a prazo?
Quantas parcelas?

R: As vendas são feitas à vista ou a prazo até 6 x. Trabalhamos com cartão e cheque.

A empresa adota várias formas de recebimento de seus clientes, facilitando assim a venda.

A pesquisa realizada é de natureza qualitativa que tem por objetivo compreender através de dados obtidos no contato direto do pesquisador com a situação ou fenômeno estudado, levando em consideração os aspectos subjetivos e suas particularidades.

Trata-se também de uma pesquisa experimental aplicada, que descreve e explica os fenômenos que ocorrem em situação controlada e pressupõe a interferência do pesquisador na realidade, por meio de manipulações de variáveis.

O presente estudo buscou apresentar a grande dificuldade de uma pequena empresa em se resistir a uma crise econômica e de saúde mundial no Brasil.

Situação real vivida pela loja enquadrada como revenda, Soares Baterias, utilizando-se apenas dos métodos tradicionais estratégicos. O desenvolvimento consistiu em entrevistas, conversas exploratórias, aplicação da ferramenta de pesquisa questionário e pôr fim a análise de dados obtidos.

No decorrer da pesquisa, nos foi relatado pelo proprietário do estabelecimento, que alguns problemas financeiros se originaram pela má administração financeira e falhas na gerência de vendas. O diagnóstico e solução dos problemas partiram da própria Diretoria, após ter identificado tais falhas.

Primeiramente foi feito uma análise estratégica dos problemas e na etapa seguinte desdobrou-se no operacional e por fim na última etapa consistiu nas que o levaram a tomar medidas drásticas, como demissões e corte de gastos de insumos e até mesmo materiais de uso e consumo.

Após nos ter relatado que teve um acúmulo de R\$ 670mil em dívidas, estas medidas foram necessárias, logo mais que suficientes para que a loja não viesse a cair na crise.

5. CONCLUSÃO

O desafio de empreender envolve mais que ideias inovadoras, trabalho árduo ou bom espaço e localização. Exige o constante equilíbrio interno e externo. Interno: por conta de conflitos nos processos. Externo: para poder se manter no mercado ao mesmo tempo em que ele se põe contra você.

Em tempos de crise estar preparado financeiramente é a chave do sucesso, manter uma gestão de planejamento e uma boa equipe empenhada que caminha no mesmo sentido da missão da empresa é primordial. Não existe empresa capaz de crescer sem condições de financiar suas operações básicas.

A importância do planejamento financeiro oferece muito mais que manter a organização de pé, consiste em uma projeção de receitas e despesas para determinado período, análise do cenário projetado e determinação de metas com base nestas informações, conceito este que deve ser muito bem observada e analisada minuciosamente pelo topo hierárquico da organização, a curto e longo prazo, pois será o alicerce estratégico que auxiliará o empreendedor na tomada de decisões.

Dito isto, ainda assim acontece com recorrência o desvio de atenção neste ponto tão crucial que vem a ser o planejamento financeiro. A ausência de recursos financeiros e a má administração do dinheiro estão entre os motivos que mais levam as empresas a fecharem ainda nos primeiros anos de vida.

Se a gestão adotar esta prática como atividade rotineira e se manterem atualizados de informações sobre a saúde financeira de seu negócio, certamente terá muito mais prosperidade e chances de evitar os riscos de mercado. Além disso, garantir que seu planejamento financeiro seja cumprido na íntegra e da melhor forma possível é se munir com os melhores profissionais, de modo que o cenário atual seja percebido com assertividade e agilidade, com tempo suficiente para poder optar pelo melhor plano de ação e o mais bem desenvolvido, capaz de alavancar os resultados mesmo em tempos de crises.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASSAF NETO, Alexandre. Finanças Corporativas e valor. São Paulo: Atlas, 2003, p 450.

CERBASI, Gustavo P. Dinheiro – Os segredos de quem têm: como conquistar e manter sua independência financeira. São Paulo: Gente, 2005, p 61

CIRIBELLI, Marilda Corrêa. Como elaborar uma dissertação de Mestrado através da pesquisa científica. Marilda Ciribelli Corrêa, Rio de Janeiro: 7 Letras, 2003.

Ética em Pesquisa Científica: conceitos e finalidades, 2007, Dell-Masso, Cota e Santos, p.1

GIL, Antonio Carlos. Métodos e Técnicas de Pesquisa Social. São Paulo: Atlas, 1987, p. 126.

GIL, Antonio Carlos. Métodos e técnicas de pesquisa Social. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2009. Como elaborar projetos de pesquisa. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002, p. 41.

GITMAN, Lawrence J. Princípios de Administração Financeira – Essencial. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001, p. 43.

GITMAN, Laurence J. Princípios de administração financeira. 3 ed. São Paulo: Harbra, 1987, p. 279.

HOJI, Masakazu. Administração Financeira e Orçamentária: Matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2010, p. 405.

Tipos de pesquisa: da abordagem, natureza, objetivos e procedimentos, 2019, Naína Tumerero, p.1

Técnicas de coleta de dados e instrumentos de pesquisa, RedeFor, 2011 e 2012, Rede São Paulo de Formação Docente, p.1

Técnicas de coleta de dados e instrumentos de pesquisa, RedeFor, 2011 e 2012, Rede São Paulo de Formação Docente, p 2

Técnicas de coleta de dados e instrumentos de pesquisa, RedeFor, 2011 e 2012, Rede São Paulo de Formação Docente, p 3

SILVA, E.C; Como administrar o fluxo de caixa das empresas: São Paulo, Atlas, 2004 , p. 1038

TÓFOLI, A má administração dos prazos médios afeta diretamente o resultado e a liquidez da empresa. 1945.

TÓFOLI, I. Administração financeira empresarial: uma tratativa prática. Campinas: Arte Brasil, 2008, p. 69.

ZDANOWICZ, J. E. Fluxo de caixa: uma decisão de planejamento e controle financeiros. 9ªed. Porto Alegre. Sagra Luzzato, 2002, p. 21.

<https://andrebona.com.br/economia-nos-negocios-como-cortar-custos-na-empresa-com-inteligencia/>

<https://www.xerpa.com.br/blog/gestao-financeira-na-crise/>

Revista UNILUS Ensino e Pesquisa v. 13, n. 33, out./dez. 2016 ISSN 2318-2083 (eletrônico)

<https://bizcapital.com.br/blog/corte-de-gastos-na-crise-da-covid19-por-onde-comecar/>

<https://bizcapital.com.br/blog/corte-de-gastos-na-crise-da-covid19-por-onde-comecar/>

https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Anexos/causa_mortis_2014.pdf

<https://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/artigosFinancas/o-que-e-e-como-funciona-o-capital-de-giro,a4c8e8da69133410VgnVCM1000003b74010aRCRD>

<https://www.intelliplan.com.br/importancia-da-estrategia-para-pequena-empresa>

<https://bizcapital.com.br/blog/qual-a-importancia-do-capital-de-giro-para-o-crescimento-da-empresa/>

<https://www.dicionariofinanceiro.com/planejamento-financeiro/#:~:text=O%20planejamento%20financeiro%20%C3%A9%20um,atrav%C3%A9s%20de%20um%20plano%20financeiro.>

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-impacto-da-pandemia-de-coronavirus-nos-pequenos-negocios,192da538c1be1710VgnVCM1000004c00210aRCRD>