

ETEC ARMANDO PANNUNZIO

E.E. PROFº LAURO SANCHEZ

Técnico em administração

IMPLEMENTAÇÃO DA GESTÃO FINANCEIRA EM PEQUENOS NEGÓCIOS

Anna Júlia Lima e Silva

Kevyn Luiz Camargo

Maria Luiza da Silva Alves

Tainá Lima de Oliveira

RESUMO: O presente artigo científico explora a importância da eficácia na gestão financeira como um componente vital do sucesso dos pequenos negócios no Brasil. Argumenta-se que essas empresas são críticas para a economia, dada a capacidade de criar empregos e contribuir significativamente para o PIB. O artigo examina os desafios enfrentados pelas pequenas empresas na era contemporânea, destacando o planejamento estratégico e o problema do controle de custos, usando o estudo de tatuagem, Thiago Lima Tattoo, como estudo de caso. Baseando-se nas demonstrações financeiras, na política de preços e nos orçamentos, o artigo discute as forças e fraquezas do estúdio e aplicou a análise SWOT ao mesmo para avaliar suas oportunidades e ameaças. Conclui-se que o estúdio tem vantagens competitivas, como a inovação e a capacidade de oferecer preços competitivos; no entanto, ainda carece de ferramentas de controle financeiro e planejamento estratégico. O artigo destaca a importância da educação financeira, visto que a lacuna de inadequação na gestão de recursos é com menos um dos muitos problemas enfrentados pelos empresários. Portanto, propõe-se que o investimento em treinamento em contabilidade e controle financeiro possa beneficiar significativamente as pequenas empresas.

Palavras-chave: Gestão Financeira, Pequenos Negócios, Análise SWOT, Fluxo de Caixa, Planejamento Orçamentário, Política de Precificação, Educação Financeira,

Competitividade, Microempresas, Controle de Custos, Estratégia Financeira, Estudo de Caso.

ABSTRACT: This scientific article explores the importance of effectiveness in financial management as a vital component of the success of small businesses in Brazil. It is argued that these companies are critical to the economy, given their ability to create jobs and contribute significantly to GDP. The article examines the challenges faced by small businesses in the contemporary era, highlighting strategic planning and the problem of cost control, using the tattoo studio, Thiago Lima Tattoo, as a case study. Based on financial statements, pricing policy and budgets, the article discusses the studio's strengths and weaknesses and applied SWOT analysis to assess its opportunities and threats. It is concluded that the studio has competitive advantages, such as innovation and the ability to offer competitive prices; however, it still lacks financial control and strategic planning tools. The article highlights the importance of financial education, as the gap of inadequacy in resource management is one of the many problems faced by entrepreneurs. Therefore, it is proposed that investment in training in accounting and financial control can significantly benefit small businesses.

Keywords: Financial Management, Small Business, SWOT Analysis, Cash Flow, Budget Planning, Pricing Policy, Financial Education, Competitiveness, Microenterprises, Cost Control, Financial Strategy, Case Study.

1 – INTRODUÇÃO

A gestão financeira eficiente é essencial para a sobrevivência e crescimento dos pequenos negócios, especialmente em um ambiente econômico dinâmico e competitivo. As micro e pequenas empresas, no Brasil, são de fundamental importância para a economia, pois compreendem uma parcela significativa do pessoal ocupado, além da relevante participação no Produto Interno Bruto (PIB) do País. Entretanto, apesar da relevância, estes negócios estão expostos a dificuldades financeiras que podem comprometer a sua sobrevivência, como a falta de planejamento estratégico, de controle dos custos e de gestão que assegure a melhor aplicação dos recursos.

Este trabalho se propõe a buscar estes entraves e a mostrar a razão pela qual práticas financeiras bem estruturadas são indispensáveis para assegurar a competitividade da pequena empresa. Utilizando como estudo de caso o estúdio de tatuagem Thiago Lima Tatto, o trabalho articula ferramentas financeiras como demonstrações financeiras, políticas de preços e planejamento orçamentário, necessárias para o desenvolvimento de uma base sólida e estruturada para a gestão financeira. Por meio da análise das forças, fraquezas, oportunidades e ameaças do estúdio, a pesquisa tem como objetivo evidenciar a forma pela qual uma gestão financeira estratégica é capaz de não só assegurar a viabilidade do negócio, mas também ampliar as suas chances de crescimento.

Dessa maneira, este artigo contribui para a compreensão da relevância da educação financeira e da aplicação de práticas voltadas para o controle financeiro em consonância com as necessidades dos pequenos negócios, apresentando insumos práticos aos empreendedores que buscam conferir maior solidez ao arranjo financeiro de suas empresas e sustentarem a competitividade no mercado.

2 - Pequenos negócios

A gestão de um pequeno negócio é definida por características específicas, como a centralização de poder de decisão, normalmente pelo proprietário do negócio, estrutura simples, onde geralmente há criação de novos departamentos, com pouco ou nenhum funcionário, e a hierarquia, com poucos níveis. Além disso, autores como Peter Drucker destacam a flexibilidade das pequenas empresas, observando que elas possuem maior capacidade de adaptação rápida às mudanças do mercado.

Mesmo com essas características, os pequenos negócios são extremamente importantes para a economia mundial. De acordo com o Banco Mundial (2020), as pequenas e médias empresas representam cerca de 90% de todas as empresas em todo o mundo e geram cerca de 50% do PIB global. Com uma estrutura menor e uma abordagem mais ágil, essas empresas normalmente enfrentam problemas e desafios únicos, mas tem capacidade para inovar e solucionar esses desafios, como afirma Porter (1985) em sua teoria de competitividade.

Pequenos negócios são compostos por sua estrutura reduzida, que normalmente inclui menos de 100 funcionários e receitas anuais limitadas. Esta

definição, que pode variar de acordo com o país e o segmento do negócio, refere-se a empresas que possuem um tamanho e escopo menores em comparação com grandes corporações. Entre os diferentes tipos de pequenos negócios, podem-se encontrar empresas familiares, startups, franquias e negócios independentes que atuam em diversos setores, como varejo, serviços e manufatura.

“Não há dúvida que as micro e pequenas empresas, além de contribuir muito na arrecadação de impostos, são elas também que geram grande quantidade de empregos. Portanto, são fundamentais para o desenvolvimento da nação em todas as regiões do país.”

(SANTOS; DE LIMA, 2018).

No Brasil, um pequeno negócio se caracteriza de duas maneiras, por números de funcionários e pelo faturamento bruto anual que pode chegar até R\$4,8 milhões. Na Lei Geral das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, instituída em 2006 no Brasil que regula quais as divisões de um pequeno negócio, sendo elas:

·**Microempreendedor Individual (MEI)** se caracteriza pelo empresário ou empresária que trabalha de forma individual que tem faturamento bruto de, no máximo, R\$ 81 mil ao ano.

·**Pequeno Produtor Rural**, essa categoria abrange povos e comunidades tradicionais, pescadores, agricultores, silvicultores e outros, podendo ter um faturamento bruto anual de até R\$360 mil anual.

·**Microempresas (ME)** se define como uma empresa entre 9 até no máximo 19 funcionários, uma ME pode ter um faturamento bruto anual de até R\$360 mil.

·**Empresa de Pequeno Porte (EPP)** é aquela que emprega de 20 a 99 funcionários e precisa ter o faturamento anual de R\$360 mil a R\$4,8 milhões.

A lei ainda prevê uma série de benefícios para pequenas empresas, sendo eles: a redução da carga de impostos, contabilidade facilitada, redução de custos trabalhistas e unificação de CNPJ, a partir do Simples Nacional, regime tributário criado especificamente para pequenas empresas.

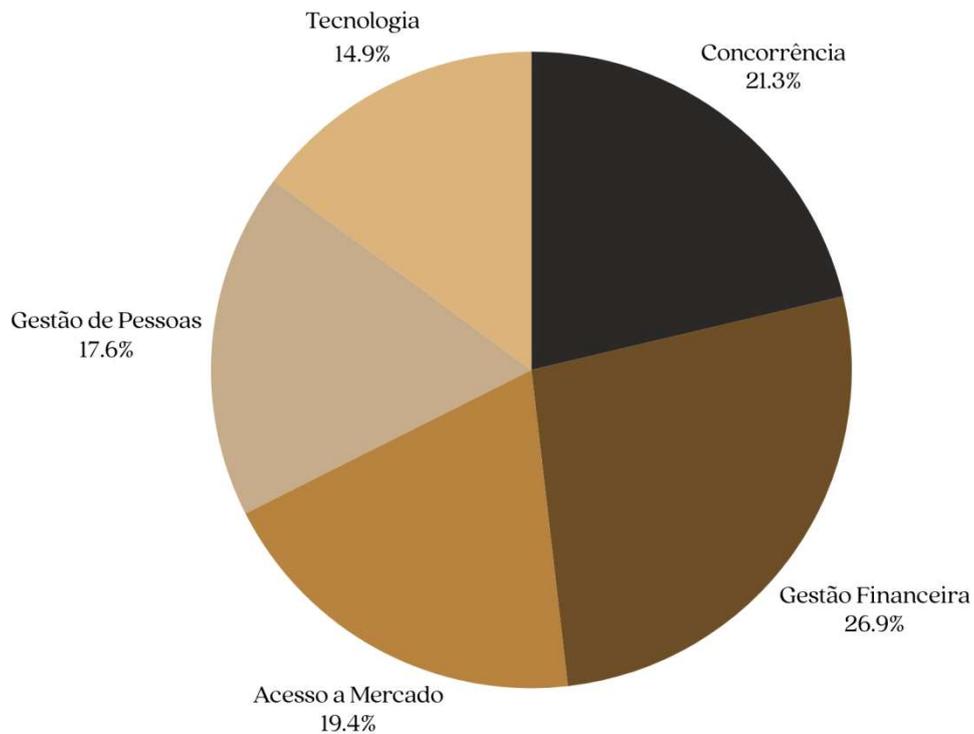
As pequenas empresas impactam de forma direta a economia brasileira, sendo responsáveis por mais de 50% dos empregos com carteira assinada no Brasil (SEBRAE, 2023). Os pequenos negócios têm uma participação importante para o volume do Produto Interno Bruto (PIB), correspondendo a cerca de 30% do PIB brasileiro, sendo \$420 bilhões de dólares ao ano. (CNN Brasil, 2024).

Os pequenos negócios muitas vezes são fontes de inovação e novas tecnologias, introduzindo novos serviços e produtos de acordo com as demandas específicas do mercado, como afirma Schumpeter (1934) em sua teoria de inovação. Elas também desempenham um papel importante, impactando positivamente a economia local, gerando empregos e contribuindo para o desenvolvimento econômico das comunidades em que atuam, conforme destaca o relatório do Banco Mundial (2020). Os pequenos negócios têm a vantagem de se adaptar e se flexibilizar pelas mudanças do mercado, como observa Drucker (1954). O atendimento personalizado ao cliente é uma característica distintiva, pois permite que os empreendedores criem relacionamentos mais fortes e fiéis com seus clientes, conforme enfatiza Kotler (2000).

Dentre esses desafios, destacam-se a falta de planejamento estratégico, ausência de controle dos processos, recursos limitados, gestão operacional deficiente - que, de acordo com Drucker (1954), é um dos principais desafios enfrentados pelos pequenos negócios - e concorrência acirrada. Outro desafio importante é manter a garantia de qualidade dos produtos e serviços. À medida que a empresa cresce, manter padrões altos de qualidade pode se tornar cada vez mais difícil. Como afirma Juran (1992), "a garantia de qualidade é fundamental para o sucesso dos pequenos negócios".

Além disso, essas empresas enfrentam desafios para manter-se em conformidade com regulamentações e exigências legais representa um desafio constante, demandando esforço e recursos significativos. Adicionalmente, a concorrência com grandes corporações constitui uma dificuldade adicional, pois essas empresas dispõem de estruturas mais robustas, maior disponibilidade de recursos e uma presença de mercado consolidada, fatores que frequentemente limitam a competitividade dos pequenos negócios. Este estudo buscou identificar os

principais obstáculos enfrentados por essas empresas no Brasil, os quais são evidenciados no gráfico abaixo.



Fonte: Pesquisa da SEBRAE (2020) - "Desafios dos Pequenos Negócios no Brasil"

Os dados apresentados são baseados em pesquisas realizadas pelo Banco Mundial e IBGE em 2020. A pesquisa abrangeu micro e pequenos negócios em diversos setores e, nos resultados, é possível notar que a gestão de recursos é um desafio significativo para essas empresas.

3 - Gestão Financeira

A gestão financeira é uma ferramenta crucial para o sucesso de qualquer negócio, especialmente para pequenas empresas, que frequentemente enfrentam desafios financeiros únicos. Segundo Hoji (2004, p. 23) "as atividades de financiamento refletem os efeitos das decisões tomadas sobre a forma de financiamento das atividades de operações e de investimentos", ou seja, ela envolve a administração cuidadosa de todas as atividades financeiras de uma empresa, como o controle de despesas, previsão de receitas, investimentos e monitoramento

de fluxos de caixa. Para pequenas empresas, que muitas vezes possuem recursos limitados, a gestão financeira eficaz pode determinar a sobrevivência e o crescimento no mercado competitivo.

No contexto dos pequenos negócios, uma gestão financeira bem estruturada também permite que os pequenos empresários tomem decisões mais embasadas, como afirma o especialista em finanças, Brealey (2019). Por exemplo, ao controlar o fluxo de caixa, o empreendedor pode identificar momentos em que o negócio precisará de capital adicional, antecipando a necessidade de crédito e evitando surpresas financeiras que possam comprometer as operações, conforme destaca o estudo do Banco Mundial (2020). Além disso, o acompanhamento rigoroso das finanças ajuda na precificação correta dos produtos e serviços, evitando prejuízos, como observa o especialista em marketing, Kotler (2000).

Na perspectiva das pequenas empresas em sua maioria, a gestão financeira não vai além de pagar contas e receber receitas. No entanto, ela deve abranger o planejamento estratégico, o que inclui determinar como e quando investir, como reduzir custos e otimizar operações, conforme sugere o especialista em gestão, Drucker (1954).

Por meio da gestão financeira, um pequeno empreendedor pode garantir que sua empresa tenha continuidade e consolidação necessária para crescer e se adaptar às mudanças do mercado, como afirma o estudo do IBGE (2020).

Outro benefício crucial da boa gestão financeira é a capacidade de identificar rapidamente problemas potenciais. Monitorando de perto os indicadores financeiros, os proprietários podem ajustar suas estratégias a tempo de evitar crises, conforme destaca o especialista em finanças, Brigham (2017).

Nessa perspectiva, os recursos financeiros tendem a ser mais escassos e, qualquer erro na gestão pode ter consequências significativas, principalmente quando se fala de pequenos negócios.

"As pequenas empresas enfrentam frequentemente dificuldades na gestão financeira devido à falta de conhecimentos financeiros, capital insuficiente e sistemas contábilísticos inadequados. Estas restrições conduzem frequentemente a problemas de fluxo de caixa."

(Fatoki, O., 2014)

Ou seja, em uma gestão financeira inadequada há maior risco de enfrentar problemas de fluxo de caixa, endividamento excessivo que podem até mesmo levar à falência.

- **Fluxo de caixa** é um dos maiores desafios para pequenos negócios, especialmente em setores onde a sazonalidade ou a demanda flutuante são comuns. Muitos negócios enfrentam dificuldade em manter um fluxo de caixa estável, o que pode levar à incapacidade de pagar fornecedores, funcionários ou até mesmo de reinvestir no próprio negócio. Como cita Brealey (2019), "a gestão de fluxo de caixa é essencial para as atividades financeiras e importante para as pequenas empresas, necessitando de um planejamento atencioso, cumprindo as metas de curto e longo prazo."

A falta de previsibilidade no fluxo de caixa torna os pequenos negócios vulneráveis, já que muitos não possuem reservas financeiras para lidar com períodos de baixa receita. Em muitos casos, o empreendedor acaba utilizando recursos pessoais ou contraindo dívidas para manter as operações, o que pode gerar uma espiral de endividamento e comprometer a sustentabilidade do negócio a longo prazo.

- **Controle de Custos** é outro desafio recorrente. Muitos pequenos empresários não possuem um sistema eficiente para monitorar suas despesas, o que pode resultar em gastos excessivos ou desnecessários, conforme observa Horngren (2018). A falta de controle de custos afeta diretamente a lucratividade do negócio, pois despesas mal gerenciadas podem consumir boa parte da receita, limitando o potencial de crescimento. Além disso, a dificuldade em identificar quais custos são fixos e variáveis pode dificultar a criação de um orçamento adequado, como afirma Gitman (2017). Sem um controle rigoroso, é difícil fazer ajustes rápidos em tempos de crise, como negociar com fornecedores ou reduzir despesas operacionais.

- **Endividamento**, aonde o acesso ao crédito é um problema comum para pequenos negócios, mas quando ele é obtido, a gestão do endividamento pode se tornar um grande desafio. Muitos empreendedores recorrem a empréstimos para manter suas

operações, especialmente em momentos de dificuldades financeiras. No entanto, sem um planejamento adequado, o acúmulo de dívidas pode se tornar insustentável.

O endividamento excessivo compromete o fluxo de caixa, já que os pagamentos de juros e parcelas mensais reduzem os recursos disponíveis para reinvestimento no negócio. Além disso, muitos pequenos empresários recorrem a fontes de crédito com altas taxas de juros, agravando ainda mais a situação. A falta de um plano financeiro para o pagamento de dívidas pode levar o negócio a uma situação de insolvência, dificultando a sua continuidade.

· **Precificação Inadequada** dos produtos e serviços é outro desafio significativo para os pequenos negócios. Muitos empreendedores, na tentativa de atrair clientes, acabam precificando seus produtos abaixo do valor ideal, comprometendo suas margens de lucro. Em outros casos, o cálculo inadequado dos custos envolvidos na produção ou prestação de serviços resulta em preços muito altos, o que pode afastar potenciais clientes.

A falta de uma análise de mercado adequada, somada à dificuldade em calcular corretamente todos os custos envolvidos (como matéria-prima, mão de obra, despesas fixas e variáveis), contribui para que muitos pequenos negócios cometam erros graves na precificação. Esse erro pode gerar prejuízos recorrentes, que afetam diretamente a saúde financeira da empresa.

Dessa maneira, para uma gestão financeira eficaz, é essencial um planejamento financeiro sólido, que permita prever cenários futuros e alocar recursos de forma eficiente. Segundo Gibson e Cassar (2005), "planos financeiros simples podem melhorar significativamente a capacidade de uma pequena empresa de antecipar problemas de fluxo de caixa e planejar oportunidades de expansão.", incluindo as definições de metas claras a curto e longo prazo, desenvolvimento de estratégias específicas para alcançá-las, controle contínuo das finanças, manutenção de registros precisos e atualizados, uso de softwares de contabilidade, análise regular do desempenho financeiro, orçamento bem definido, análise de custos, projeção de fluxo de caixa e gestão de riscos.

A falta de conhecimento financeiro e a ausência de sistemas contábeis adequados podem levar a problemas de fluxo de caixa e subinvestimento em áreas críticas. Portanto, a educação financeira é fundamental para implementar práticas eficazes de gestão financeira.

Um orçamento bem definido é essencial, pois é uma previsão detalhada das receitas e despesas esperadas. A análise de custos é crucial para reduzir custos desnecessários e buscar eficiência. A contabilidade e registro de transações também são fundamentais, pois permitem manter registros precisos e atualizados. Além disso, a análise regular do desempenho financeiro é vital para revisar balanços patrimoniais e demonstrativos de resultados.

Portanto, é imperativo que os pequenos negócios invistam em capacitação e busquem ferramentas que os ajudem a superar esses desafios. A educação financeira, aliada ao uso de tecnologias que facilitam o controle financeiro, pode proporcionar uma base sólida para que esses empreendimentos se tornem mais competitivos e preparados para enfrentar as dificuldades do mercado. Somente com uma gestão financeira eficiente, é possível transformar os desafios em oportunidades, garantindo a longevidade e o crescimento sustentável dos pequenos negócios.

Neste contexto, três elementos desempenham um papel crucial na construção de uma gestão financeira eficiente: a demonstração financeira, a política de precificação e o planejamento orçamentário. Essas ferramentas serão utilizadas como base para o desenvolvimento do plano financeiro do caso em estudo, permitindo uma aplicação de conceitos teóricos à prática e avaliando sua eficácia na gestão financeira de pequenas empresas.

A demonstração financeira oferece uma visão clara e detalhada da saúde financeira da empresa, permitindo que os gestores identifiquem pontos fortes e vulnerabilidades. A política de precificação, por sua vez, define estratégias de preços que equilibram custos, competitividade e valor percebido, assegurando a lucratividade sem perder de vista as expectativas do mercado. Por fim, o planejamento orçamentário estabelece diretrizes e projeções para o uso dos

recursos da empresa, garantindo que todas as decisões financeiras estejam alinhadas com os objetivos de longo prazo e que os riscos sejam minimizados.

Esses três componentes não apenas auxiliam na tomada de decisões mais assertivas, mas também proporcionam uma base sólida para que os pequenos negócios possam enfrentar desafios financeiros de maneira mais estruturada, assegurando que a empresa se mantenha competitiva e financeiramente saudável em um ambiente dinâmico e muitas vezes imprevisível.

4 - Demonstrações Financeiras

A demonstração financeira é essencial para assegurar o equilíbrio das contas de um negócio, desempenhando um papel fundamental na gestão de qualquer empresa. No entanto, é bastante comum ver pequenas empresas ignorando essas informações. Muitos acreditam que esses documentos servem apenas para cumprir obrigações fiscais, mas, na verdade, foram criados para fornecer dados que ajudam a tomar decisões importantes.

Warren Buffett (2002), em suas cartas anuais aos acionistas da Berkshire Hathaway, diz: "As demonstrações financeiras são um reflexo das decisões que você toma. Se você não entender os números, você não entenderá o negócio." Essa afirmação ressalta a importância de realmente estar a par das finanças da empresa.

A demonstração financeira mais comum que as empresas utilizam é o demonstrativo de fluxo de caixa. Esse demonstrativo controla as entradas e saídas de dinheiro em um determinado período, mostrando como o capital está se movimentando. O objetivo principal é ajudar a administrar o fluxo de caixa, o que é fundamental para tomar decisões futuras.

4.1 Liquidez e Solvência

· **Liquidez:** O fluxo de caixa é responsável por garantir que a empresa tenha dinheiro em caixa para pagar as suas obrigações de curto prazo - salários, contas a pagar (fornecedores) e despesas operacionais. Uma empresa pode, por exemplo, realizar lucro, sem ter, no entanto, o caixa que a mantenha viva.

- **Solvência:** Um fluxo de caixa positivo ajuda a garantir que a companhia poderá pagar suas dívidas de longo prazo e evitar a insolvência.

4.2 Planejamento Financeiro

- **Orçamento:** O fluxo de caixa traz informações importantes para o planejamento orçamentário. As empresas podem antecipar quando devem esperar por entradas e saídas de caixa, ajudando-as na programação para despesas e investimentos.
- **Previsão:** Aplicando-se a históricos de fluxo de caixa, as companhias podem conseguir previsões mais confiáveis para o futuro do seu caixa.

4.3 Tomada de Decisão

- **Investimentos:** As decisões sobre investimentos em novos projetos, ampliação ou aquisição de ativos devem ser baseadas na análise do fluxo de caixa. Se a companhia não tem fluxo de caixa suficiente, mesmo um projeto lucrativo pode não valer a pena.
- **Estratégia de financiamento:** O fluxo de caixa ajuda a responder se a companhia deve ir ao mercado buscar financiamento ou se pode, em seu próprio caixa, emparelhar com seus recursos próprios.

4.4 Medição do desempenho

- **Eficiência dos negócios:** O fluxo de caixa pode resultar num dos mais próximos indicativos da eficiência dos negócios da companhia. Um fluxo de caixa operacional forte pode indicar que a empresa está efetivamente realizando negócios a partir de suas operações.
- **Comparação:** O fluxo de caixa pode ser utilizado na comparação do desempenho financeiro com as empresas do mesmo setor, possibilitarum certo juízo - a companhia pode se esforçar para entender onde ela se encontra.

O fluxo de caixa constitui um elemento vital para a saúde financeira do negócio, independentemente do porte dele. Vamos examinar as principais razões por detrás desta importância:

4.5 Relações com Credores e Investidores

- **Credibilidade:** Um fluxo de caixa positivo não só reforça a confiança de credores e investidores, mas também facilita o acesso a financiamentos e capital adicional. Contudo, esses stakeholders tendem a apoiar mais empresas que demonstram uma gestão eficiente dos recursos financeiros.
- **Divulgação:** Organizações que apresentam fluxos de caixa consistentes e saudáveis atraem uma atenção maior por parte dos investidores, consolidando assim sua credibilidade no mercado.

4.6 Gerenciamento de Riscos

- **Identificação de Problemas:** A monitoração do fluxo de caixa é fundamental para identificar questões financeiras antes que elas alcancem um nível crítico. Um fluxo de caixa negativo, por exemplo, pode ser um indicativo para que a empresa reavalie suas operações e despesas.
- **Mitigação de Crises:** Manter um fluxo de caixa positivo proporciona uma reserva financeira que pode ser crucial em momentos de crise ou surpresas, como a perda significativa de clientes ou de um aumento inesperado nas despesas.

Dessa maneira, Robert Kiyosaki (1997), autor de “Pai Rico, Pai Pobre”, argumenta que a educação financeira, incluindo a interpretação de demonstrações financeiras, é fundamental para o sucesso de qualquer negócio. Manter essas demonstrações financeiras, porém, não é suficiente por si só; é essencial que o gestor as analise regularmente. Esse acompanhamento funciona como um diagnóstico preventivo da saúde da empresa, ajudando a evitar surpresas desagradáveis. Da mesma forma, uma gestão eficiente do fluxo de caixa é crucial para assegurar a estabilidade e o crescimento sustentável da companhia, proporcionando uma visão clara sobre sua capacidade de honrar compromissos, planejar o futuro e lidar com crises. Em resumo, utilizar essas ferramentas gerenciais transforma a forma como o gestor enxerga a empresa, conduzindo a decisões mais assertivas e a um futuro mais promissor para o negócio.

5. Política de precificação

A política de precificação refere-se às estratégias e diretrizes que uma empresa adota para definir o preço de seus produtos ou serviços. Essa política é

fundamental, pois o preço impacta diretamente na demanda e na lucratividade, bem como no planejamento de custos, proporcionando a saúde financeira da companhia.

Sua origem tem raízes econômicas e de marketing, evoluindo ao longo do tempo à medida que as empresas buscam se adaptar a diferentes mercados e condições econômicas. Desde os tempos antigos, comerciantes e vendedores tentavam encontrar um equilíbrio entre custo, concorrência e valor percebido pelo cliente. Com o desenvolvimento de teorias econômicas, especialmente no século XX, a precificação tornou-se um campo de estudo mais formal.

A política de precificação desempenha um papel vital na estratégia de negócios de uma empresa, pois influencia não apenas as vendas, mas também a forma como a marca é percebida pelo mercado. Compreender sua importância é essencial para qualquer organização que busca não apenas a sobrevivência, mas também o crescimento sustentável em um ambiente competitivo. Neste contexto, alguns dos principais aspectos que destacam a relevância de uma política de preços bem definida são:

- **Competitividade:** A definição adequada de preços pode ajudar uma empresa a se destacar em um mercado saturado. De acordo com Michael Porter, em suas obras "Competitive Strategy" (1980) e "Competitive Advantage" (1985), a competitividade de uma empresa depende não apenas de sua estratégia de custos, mas também de como ela posiciona seus preços no mercado. Ou seja, preços muito altos podem afastar clientes, enquanto preços muito baixos podem desvalorizar o produto.

Para microempresas, essa definição de preços torna-se ainda mais crítica, pois frequentemente enfrentam limitações de recursos e precisam maximizar cada oportunidade de venda. Uma estratégia de preços bem elaborada pode não apenas atrair clientes, mas também construir lealdade em um público que valoriza a personalização e o atendimento ao cliente, características frequentemente associadas a pequenos negócios. Como dizia o pai da administração moderna, Peter Drucker (1909/2005), "o que pode ser medido pode ser melhorado", ressaltando a importância de monitorar e ajustar continuamente a estratégia de preços com base nas reações do mercado e no comportamento do consumidor.

Além disso, microempresas podem se beneficiar de um posicionamento claro no mercado, utilizando estratégias como a diferenciação de produtos ou a criação de

pacotes que ofereçam valor agregado. Compreender a dinâmica local e os hábitos de consumo da comunidade é essencial, permitindo que essas empresas se ajustem rapidamente às mudanças nas preferências dos clientes. Assim, ao alinhar suas práticas de precificação com as expectativas do mercado, as microempresas podem não apenas sobreviver, mas prosperar em um ambiente competitivo.

· **Lucratividade:** A política de preços impacta diretamente a margem de lucro e, os pequenos negócios, geralmente precisam ter um controle rigoroso sobre os custos para garantir a sustentabilidade do mesmo no mercado.

Calcular o custo total de produção, incluindo despesas fixas e variáveis, é essencial para estabelecer preços que garantam uma margem de lucro adequada, quando uma estratégia é bem definida, ela auxilia a maximizar os ganhos sem comprometer as vendas. Como Philip Kotler (2006) destacou, “o preço é a única variável de marketing que gera receita; todas as outras geram custos”, o que reforça a necessidade de uma abordagem cuidadosa na definição de preços. Além disso, microempresas devem considerar a elasticidade da demanda em relação ao preço, permitindo ajustes que otimizem a receita.

Também é essencial que as microempresas analisem seus custos operacionais e identifiquem quais despesas podem ser reduzidas sem sacrificar a qualidade do produto ou serviço. Essa abordagem não apenas melhora a margem de lucro, mas também proporciona maior flexibilidade na definição de preços.

Ademais, oferecer promoções e pacotes especiais pode atrair novos clientes e aumentar as vendas, criando uma percepção de valor que justifique o preço. Por fim, acompanhar a concorrência e se manter atualizado sobre tendências de mercado é fundamental, permitindo que a microempresa se adapte rapidamente e se destaque em um cenário competitivo. Dessa forma, uma política de preços bem elaborada não só maximiza os ganhos, mas também contribui para a sustentabilidade e o crescimento a longo prazo da empresa.

· **Segmentação de Mercado:** Como afirma Philip Kotler (1992), “segmentação de mercado é o processo de dividir um mercado em grupos de compradores com necessidades, características ou comportamentos homogêneos”. Essa prática permite que os negócios entendam melhor seu público-alvo e ajustem suas ofertas, marketing e estratégias de vendas para atender a essas necessidades específicas.

Nesse contexto, os preços podem ser ajustados para diferentes segmentos de mercado, permitindo que uma empresa atenda a diversas faixas de consumidores. Para microempresas, essa estratégia é especialmente relevante, pois possibilita identificar nichos específicos que podem ser menos explorados pelos concorrentes maiores. Ao compreender as necessidades e preferências de cada segmento, a microempresa pode criar ofertas personalizadas, aumentando a fidelização e a satisfação do cliente. Além disso, essa abordagem ajuda a otimizar recursos, focando em campanhas de marketing mais eficazes e direcionadas, o que se traduz em um melhor retorno sobre o investimento.

A pesquisa sobre preços praticados por concorrentes e a disposição dos consumidores em pagar é fundamental. Isso permite que pequenos negócios ajustem seus preços de forma competitiva, sem comprometer a qualidade percebida. Muitas vezes, pequenos negócios atendem a uma clientela local específica, o que possibilita a personalização da estratégia de preços de acordo com as características e necessidades da comunidade, como eventos locais ou demandas sazonais. Essa combinação de segmentação de mercado e pesquisa de preços cria uma base sólida para que microempresas se destaquem em um cenário competitivo, garantindo tanto a satisfação do cliente quanto a sustentabilidade do negócio.

Em suma, a política de precificação é uma ferramenta estratégica essencial para a sobrevivência e crescimento dos pequenos negócios. A definição adequada de preços afeta diretamente a competitividade, lucratividade e a percepção de valor pelos consumidores. No contexto de micro e pequenas empresas, uma abordagem cuidadosa na precificação é crucial, dado que essas organizações frequentemente enfrentam limitações de recursos e necessitam maximizar a rentabilidade em cada transação. Ao ajustar os preços de acordo com os custos, a concorrência e a segmentação de mercado, os pequenos negócios podem encontrar um equilíbrio entre atrair clientes e garantir margens de lucro sustentáveis. Além disso, a revisão constante da política de preços em resposta às mudanças do mercado permite que essas empresas se adaptem de maneira mais ágil e eficiente, evitando erros comuns como a subvalorização dos produtos ou serviços, que pode comprometer sua viabilidade financeira. Assim, uma política de precificação bem estruturada se apresenta como um fator decisivo para o sucesso em longo prazo no ambiente competitivo em que esses negócios estão inseridos.

6. Planejamento orçamentário

O planejamento orçamentário é uma ferramenta de organização financeira, que envolve a projeção futura e gerenciamento dos recursos financeiros futuros, com o objetivo de garantir que ela opere de forma eficiente e atinja suas metas financeiras. Além de se prevenir de riscos e prejuízos, garantindo a saúde financeira da empresa. Sendo essencial para a gestão financeira, trazendo controle financeiro a partir de suas projeções futuras, fornecimento de informações importantes para decisões estratégicas, alocação financeira eficiente e planejamento a certo período de tempo, minimizando impactos financeiros e gerais do negócio. Segundo Padoveze (2003), o orçamento é visto como uma peça fundamental e de grande importância para a tomada de decisão. Dessa forma, não se pode desprezar o sentido da palavra orçar, ou seja, planejar o futuro com base em dados anteriores que proporcionam sustentação de informações precisas e confiáveis no processo organizacional, de modo que qualquer atividade venha refletir no resultado das operações.

A estrutura do planejamento orçamentário é um processo que envolve diversas etapas e deve ser feita a partir da análise de dados e cautela na definição de suas metas e seus objetivos, normalmente o planejamento orçamentário se divide em:

- **Definição de metas:** Se caracteriza pela identificação de objetivos estratégicos e financeiros da empresa, como a rentabilidade do negócio, redução de custos, crescimento da marca, maior investimento, entre outros. A partir disso, também é alinhado com a visão e a missão da empresa que define parâmetros dos valores sociais do negócio.
- **Coleta de dados:** A coleta de dados normalmente é feita a partir do histórico financeiro de um determinado tempo, onde nele é relatado as despesas, custos e receita da empresa. Também é feito a coleta de dados externa, analisando as tendências de mercado e econômicas, como a instabilidade do segmento, período de maiores vendas.

- **Projeções de receitas:** Utilizam-se métodos quantitativos, onde é analisado e projetado uma média de vendas e condições sazonais que podem afetar a contratação de serviço ou compra de produtos.
- **Estimativa de despesas:** São classificadas as despesas fixas e variáveis do negócio, por meio de uma tabela indicando-as, sendo despesas fixas: aluguel, salários, entre outros e despesas variáveis: materiais, investimentos, impostos, entre outros.
- **Elaboração do orçamento:** Nessa etapa, o planejador decide qual tipo de orçamento ele irá utilizar, os modelos de orçamentos variam a partir de sua flexibilidade, adaptação, variações reais, bases de dados e período de tempo. A partir dessa decisão, é necessária a criação de um documento orçamentário que se caracteriza pelo período em que será executada, linhas e colunas informando as despesas e receitas do negócio a partir da projeção e limites de gastos e projeções de lucros.
- **Implementação:** A implementação do orçamento num negócio deve ser feita a partir da comunicação em toda a empresa e alocação dos recursos, normalmente o departamento financeiro fica responsável por liberar os ativos financeiros para outros departamentos de acordo com sua necessidade.
- **Monitoramento e controle:** Essa fase ocorre quando o orçamento já está sendo executado e é estabelecido ferramentas de controle para que ele opere da melhor forma possível, como um cronograma de desempenho financeiro, demonstração do resultado do exercício em períodos de tempos, análise de variação (onde são comparados os resultados reais e o orçamento) e a viabilidade dos ajustes no orçamento.
- **Revisão anual e avaliação:** A etapa final do orçamento se caracteriza pelo desempenho geral e análise de eficácia da ferramenta, além das recomendações para o próximo orçamento que será feito.

Em resumo, a gestão financeira é um pilar fundamental para o sucesso e sustentabilidade de pequenas empresas (Gibson e Cassar, 2005). A demonstração financeira, política de precificação e planejamento orçamentário são ferramentas

essenciais para construir uma gestão financeira eficiente (Horngren, 2018). Com essas ferramentas, os pequenos negócios podem tomar decisões informadas, identificar pontos fortes e vulnerabilidades, equilibrar custos e competitividade, e minimizar riscos (Drucker, 1954).

Além disso, a aplicação prática dessas ferramentas, como será demonstrada no caso em estudo pelo autor, Felipe, evidencia a importância de uma abordagem estruturada e planejada na gestão financeira (Gitman, 2017). Isso permite que as pequenas empresas sejam mais competitivas, financeiramente saudáveis e preparadas para enfrentar os desafios de um mercado dinâmico e imprevisível. Portanto, é fundamental que os pequenos negócios invistam em educação financeira e utilizem essas ferramentas para garantir seu sucesso e crescimento em longo prazo.

7. RESULTADOS E DISCUSSÕES

Nesta terceira parte do trabalho, será apresentado o estudo de caso de uma empresa de tatuagem, que servirá como exemplo prático para ilustrar a aplicação das ferramentas financeiras discutidas anteriormente. O objetivo é demonstrar como a gestão financeira eficiente pode contribuir para o sucesso e crescimento de uma pequena empresa.

A empresa de tatuagem em questão enfrenta desafios específicos no mercado, como concorrência acirrada e mudanças nos padrões de consumo. Para abordar esses desafios, será realizada uma análise SWOT (Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças), que permitirá identificar os principais pontos fortes e vulnerabilidades da empresa.

Além disso, será demonstrado como as ferramentas financeiras tratadas neste trabalho, como demonstração financeira, política de precificação e planejamento orçamentário, foram fundamentais para o sucesso da empresa. A aplicação prática dessas ferramentas permitiu que a empresa:

- Identificasse áreas de melhoria e aperfeiçoasse seus processos;
- Desenvolvesse estratégias de precificação competitivas;

- Estabelecesse metas financeiras realistas e alcançáveis.

A análise do estudo de caso será realizada com base nas teorias financeiras apresentadas anteriormente, destacando a importância da gestão financeira eficiente para o sucesso de pequenas empresas.

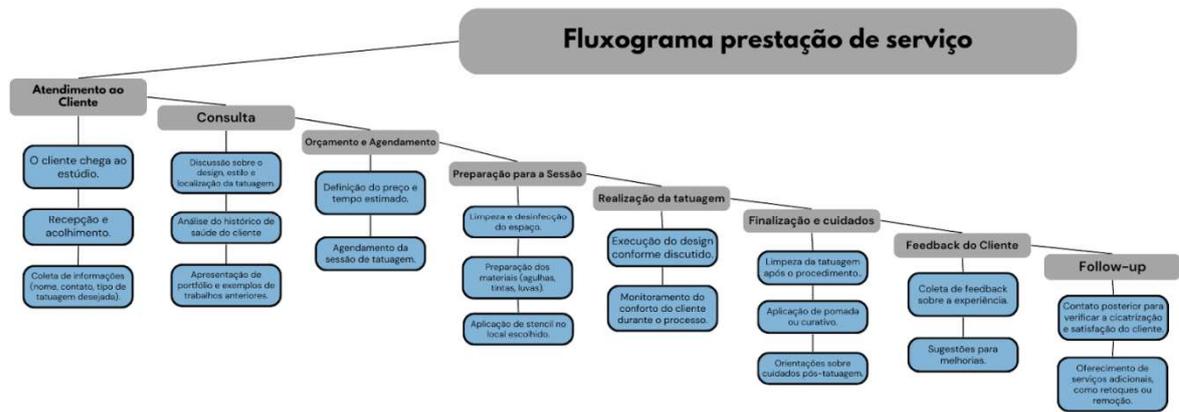
Com isso, espera-se que este estudo de caso sirva como exemplo inspirador para outros empreendedores e gestores de pequenas empresas, demonstrando a importância da gestão financeira eficiente para o sucesso e crescimento sustentável.

7.1 Sobre o estúdio de tatuagem

A indústria da tatuagem faz parte do setor cosmético e envolve a criação de tatuagens artísticas e personalizadas. A prática inclui o uso de técnicas específicas para colorir a pele, exigindo padrões rigorosos de higiene e segurança para prevenir doenças. O setor continua em expansão devido à crescente aceitação da tatuagem como forma de autoexpressão cultural. Além das tatuagens, muitos estúdios oferecem serviços de manutenção e aperfeiçoamento de tatuagens existentes.

O estúdio de tatuagem Thiago Lima Tatto, fundado em novembro de 2023, é um exemplo de microempresa de sucesso no segmento, especialmente ao atingir o primeiro ano de atividades – uma conquista significativa, visto que, segundo o IBGE, 80% das microempresas encerram atividades antes desse marco. Esse sucesso é atribuído, em parte, ao uso consistente de metodologias e ferramentas de gestão financeira adotada desde maio de 2024, como o ciclo PDCA (Planejar, Executar, Verificar, Agir), o método 5W1H, e a análise SWOT (Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças).

Para a prestação de serviço, o estúdio segue um fluxo bem estruturado, conforme ilustrado no fluxograma abaixo, que detalha cada etapa – desde o primeiro contato com o cliente até a finalização do serviço. O fluxograma visa assegurar eficiência e qualidade no atendimento, com foco em otimizar o uso de recursos e garantir a satisfação do cliente.



Fonte: Do próprio grupo, 2024.

7.2 Matriz SWOT

A Matriz SWOT é uma ferramenta fundamental de planejamento estratégico que analisa a posição de uma organização no mercado, identificando seus pontos fortes e fracos, bem como oportunidades e ameaças externas. Desenvolvida por Albert Humphrey na década de 1960, essa ferramenta visa criar uma abordagem sistemática para avaliar fatores que impactam o desempenho organizacional.

A importância da Matriz SWOT reside em identificar Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças, permitindo que as organizações reconheçam seus pontos fortes e capitalizar vantagens competitivas, identifiquem vulnerabilidades para implementar melhorias, aproveitem chances de crescimento e expansão e antecipem e preparem-se para enfrentar desafios externos.

Isso é essencial para desenvolver estratégias competitivas, aumentar a eficiência operacional, melhorar a tomada de decisões, antecipar mudanças no mercado e fortalecer a posição no mercado. Com a Matriz SWOT, as organizações podem desenvolver planos estratégicos eficazes, otimizando seus recursos e maximizando suas chances de sucesso.

- **Análise Abrangente:** A matriz permite uma visão clara e concisa dos fatores internos (forças e fraquezas) e externos (oportunidades e ameaças) que afetam a organização.
- **Tomada de Decisão:** Facilita a identificação de estratégias apropriadas, ajudando líderes a tomar decisões mais informadas sobre o futuro da empresa.
- **Planejamento Estratégico:** Auxilia na formulação de estratégias que maximizem as forças e oportunidades, enquanto minimizam fraquezas e ameaças.

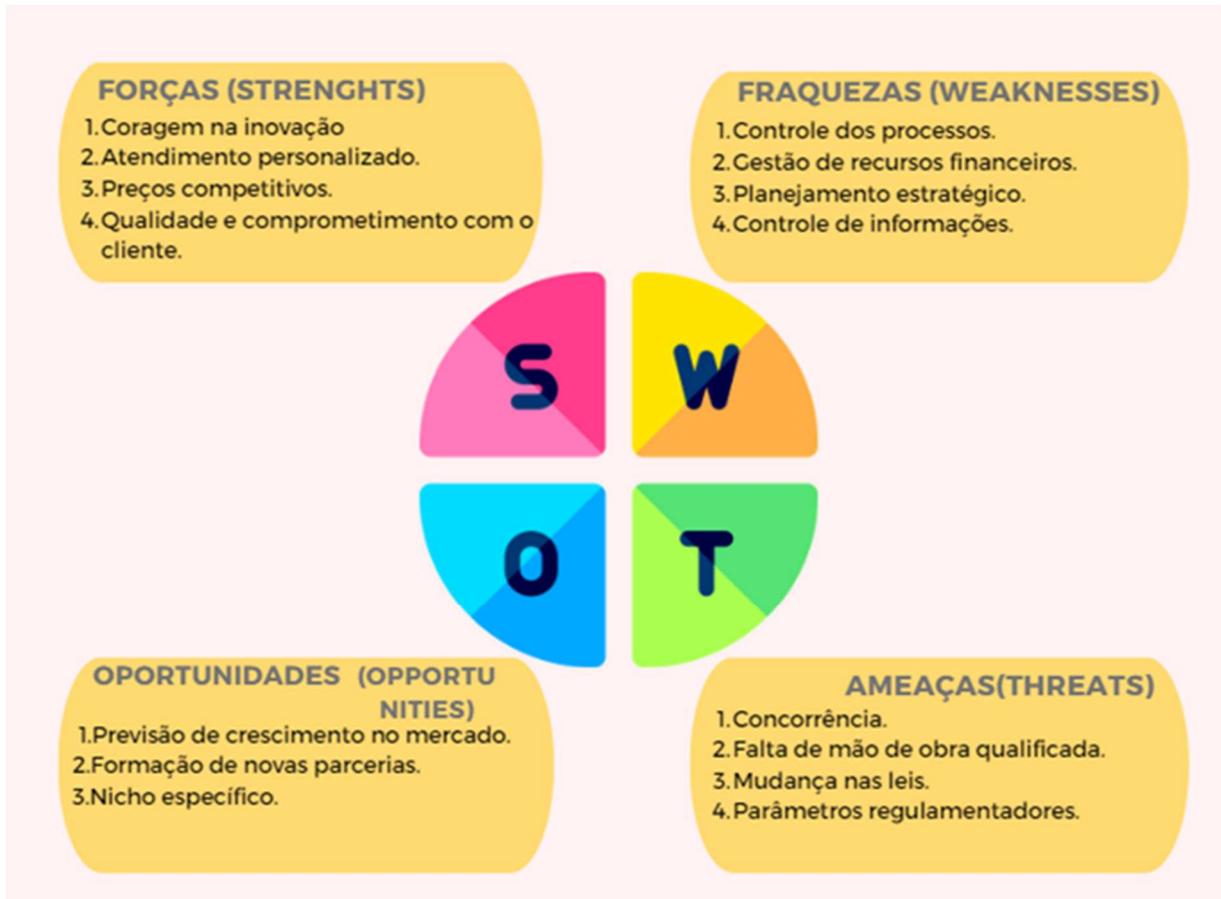
- **Comunicação e Alinhamento:** Serve como uma ferramenta de comunicação eficaz, ajudando a alinhar equipes em torno dos objetivos estratégicos.

No mundo empresarial, compreender os riscos e oportunidades do mercado é desafiador, especialmente para pequenas e médias empresas. A análise SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) é uma ferramenta eficaz para facilitar essa avaliação estratégica.

Em nossa primeira visita técnica no estúdio de tatuagem Thiago Lima Tatto, tivemos como principal objetivo avaliar os diferentes aspectos das empresas, nos mais amplos departamentos e identificar oportunidades de melhor desenvolvimento e estruturação do negócio.

Para uma avaliação ampla do negócio, utilizamos metodologias de análise e coleta de dados. A partir disso, estruturamos a visita em 4 etapas:

- **Entrevista:** Nessa etapa, foi conversado com o microempreendedor com o objetivo de entender sua visão estratégica, a história de sua empresa, suas expectativas e compreender seus processos internos.
- **Observação direta:** Foi observado pelo nosso grupo, a forma como ele desenvolve seus processos e presta seus serviços. Além também, de observar a estrutura física do negócio, suas tecnologias e produtos.
- **Análise de dados:** Após essas duas etapas, pedimos alguns dados do negócio, como: vendas, estoque, contatos com os clientes, financeiros, orçamentários, contábeis, marketing, contato com fornecedores e outros.
- **Matriz SWOT (F.O.F.A):** Após a consultoria, esses dados foram aglomerados e utilizamos a ferramenta de análise SWOT para uma visão estética e resumida dos principais problemas e qualidades do negócio, conforme apresenta a imagem abaixo e nas definições a seguir:



Forças

- **Coragem na inovação:** Foi observada de forma direta que o microempreendedor sempre busca inovar em suas técnicas para a prestação de serviços, ele diversifica seus traços e modelos de tatuagens.
- **Atendimento personalizado:** O empreendedor faz o atendimento de forma personalizada, atendendo as necessidades dos clientes.
- **Preços competitivos:** O preço do serviço prestado está na média do segmento e são feitas promoções regularmente, alavancando a competitividade no mercado.
- **Qualidade e comprometimento com o cliente:** O atendimento é feito com base no comprometimento e qualidade, buscando trazer os aspectos de satisfação, comprometimento com agenda, soluções e atenção.

Fraquezas

- **Controle dos processos:** É notável a falta de controle e otimização nos processos, o que pode causar falhas, baixa produtividade e insuficiência nas informações.
- **Gestão de recursos financeiros:** A ausência em ferramentas e metodologias para gerenciamento dos recursos financeiros causam a inconsistência em planejamento financeiro e conseqüentemente, o descontrole financeiro.
- **Planejamento estratégico:** A ausência de um planejamento estratégico eficaz resulta em má alocação de recursos, dificuldade em resultados, falta de direcionamento e dificuldade em identificar oportunidades.
- **Controle de informações:** Na visita, foi identificado que o empreendedor anotava seus dados financeiros e de vendas apenas em uma caderneta. Com isso, é muito provável que os dados estão desatualizados e podem se perder sem um armazenamento eficaz.

Oportunidades

- **Previsão de crescimento no mercado:** Estima-se que o tamanho deste mercado tenha atingido um valor de USD 2,03 bilhões em 2023 e, de acordo com previsões do Future Business Insights, deverá crescer para USD 4,83 bilhões até 2032, portanto há uma oportunidade de consolidação no mercado e maior faturamento.
- **Formação de novas parcerias:** A empresa pode vir a investir em eventos de encontro com outros tatuadores, resultando em parcerias novas e divulgações publicitárias da marca.
- **Nicho específico:** O empreendedor busca aprimorar e atrair cada vez mais clientes do nicho de tatuagens de desenhos japoneses (Mangás) e traços finos.

Ameaças

- **Concorrência:** O mercado do segmento de tatuagens vem crescendo, trazendo consigo uma maior concorrência que pode ser um fator externo de ameaça.

- **Falta de mão de obra qualificada:** Com um possível aumento na demanda, a escassez de mão de obra qualificada pode ser um desafio, pois muitos não têm o devido treinamento estruturado que aborde técnicas, higiene e segurança.
- **Mudança nas leis:** As mudanças nas leis podem ser um desafio a mais para empresas de pequeno porte, as alterações repentinas em normas de saúde, higiene e segurança podem impactar diretamente nos processos.

7.3 PLANO DE AÇÃO

Após a etapa de coleta de dados e análise geral do negócio, foi elaborado um plano de ação com o objetivo principal de estruturar e desenvolver a gestão financeira do negócio, visando seu controle.

A ferramenta utilizada para elaboração do plano de ação é um método simples que envolvem as atividades feitas com base no critério de perguntas, chamado de 5W1H, que consistem em seis perguntas:

1. **What? (O que?)** – Define o **problema** ou **tarefa**. O que está acontecendo? O que precisa ser feito?
2. **Why? (Por quê?)** – Investiga o **motivo**. Por que isso está acontecendo? Qual é a razão ou a causa para a ação ou problema identificado?
3. **Where? (Onde?)** – Define o **local**. Onde isso está acontecendo ou onde deve ser feito? Isso ajuda a identificar a área ou o contexto em que o problema ou a tarefa está inserida.
4. **When? (Quando?)** – Determina o **tempo**. Quando isso vai acontecer? Ou quando o problema ocorreu? Define prazos ou momentos específicos para a ação.
5. **Who? (Quem?)** – Define as **pessoas** envolvidas. Quem está envolvido na situação ou quem será responsável por resolver o problema?
6. **How? (Como?)** – Define o **processo** ou a **metodologia**. Como a tarefa será realizada ou como o problema será resolvido? Quais são os passos a serem seguidos

PLANO DE AÇÃO - IMPLEMENTAÇÃO DE FERRAMENTAS PARA CONTROLE E DESENVOLVIMENTO FINANCEIRO.					
O que?	Por que?	Onde?	Quando?	Quem?	Como?
Implementar a ferramenta de fluxo de caixa	Auxílio no controle e na gestão estratégica financeira do negócio.	Thiago Lima Tatto	Agosto, Setembro e Outubro de 2024.	Grupo do TCC junto com o empreendedor.	Através da introdução e treinamento de como utilizar a ferramenta.
Tabela de controle de custos do negócio.	Controle dos gastos e classificações com o objetivo de gerenciá-los de forma estratégica.	Thiago Lima Tatto	Agosto, Setembro e Outubro de 2024.	Grupo do TCC junto com o empreendedor.	Por meio da classificação dos materiais, custos variáveis e fixos do negócio.
Implementar a política de precificação.	Compreensão do lucro que se ganha através do serviço prestado e como variar ele a seu favor.	Thiago Lima Tatto	Agosto, Setembro e Outubro de 2024.	Grupo do TCC junto com o empreendedor.	Através da conta de porcentagem do lucro por cima dos custos do negócio e dos materiais utilizados para o serviço.
Elaboração do planejamento orçamentário.	Prever possíveis futuros aspectos financeiros e controle das finanças futuras.	Thiago Lima Tatto	Novembro de 2024.	Grupo do TCC junto com o empreendedor.	Pós coleta de dados, utilizando-os como guia para as novas projeções financeiras futuras.
Coleta de resultado.	Finalização do monitoramento e dos treinamentos das ferramentas utilizadas.	Thiago Lima Tatto	Novembro de 2024.	Grupo do TCC.	Coleta de dados e dos resultados pós o plano de ação e finalizar os vínculos de assessoria com a empresa.

7.4 Implementação de Ferramentas de Gestão Financeira

Ao iniciarmos as visitas ao estúdio de tatuagem Thiago Lima Tatto, notamos que não havia nenhum sistema formal de registro e controle das entradas e saídas financeiras. Essa ausência dificultava o monitoramento preciso das finanças e comprometia a gestão dos recursos. Com a implementação das ferramentas de fluxo de caixa e política de precificação, o estúdio passou a ter um controle mais eficiente sobre seus gastos e uma visão estratégica do seu desempenho financeiro. Para estruturar essas ferramentas, estabelecemos o seguinte guia:

Fluxo de Caixa

- Identificação das entradas e saídas da empresa.
- Criação de uma planilha e sistema de acompanhamento para contas a receber e a pagar.
- Implementação de um sistema de gestão de estoque, evitando despesas excessivas.

Política de Precificação

- Definição do objetivo de precificação (ex.: aumentar os lucros, elevar as vendas).
- Análise do nicho de mercado: o mercado de tatuagens está em expansão, com novos significados culturais, criando oportunidades lucrativas para os empresários do setor. Em particular, identificamos o crescente interesse por tatuagens de animes, o que permite ao empreendedor explorar um nicho específico e atrativo.
- Variedade de atendimento: o empreendedor oferece descontos e promoções rápidas, como as Flash Tattoos – desenhos prontos de pequeno ou médio porte, que podem ser tatuados em eventos ou encontros. A principal característica das Flash Tattoos é a rapidez de execução, além de serem mais acessíveis que as tatuagens convencionais.

Ferramentas Utilizadas

- Planilhas no Excel.

- Ferramentas de análise de mercado (ex.: Google Trends, SEMrush).
- Ajustes na política de precificação, de acordo com tendências de mercado e análise da concorrência.

A adoção dessas ferramentas proporcionou ao estúdio uma gestão financeira mais estruturada e adaptada ao seu nicho específico, permitindo uma visão detalhada e precisa das movimentações financeiras. Com o novo controle sobre entradas e saídas, o estúdio conseguiu otimizar o uso de recursos, reduzir desperdícios e planejar investimentos com maior segurança. A política de precificação revisada não só tornou os preços mais competitivos no mercado de tatuagens, mas também permitiu ao estúdio alinhar sua oferta com as expectativas dos clientes e as tendências do setor. Dessa forma, o estúdio fortaleceu sua posição competitiva, aumentou a previsibilidade financeira e criou uma base sólida para sustentar seu crescimento no longo prazo.

FLUXO DE CAIXA MENSAL (OUTUBRO/2024)				
DESCRIÇÃO	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4
SALDO INICIAL	R\$ 1.550,00	R\$ 920,00	R\$ 550,00	R\$ 400,00
ENTRADAS				
(+)RECEBIMENTO DE CLIENTES À VISTA	R\$ 740,00	R\$ 200,00	R\$ 470,00	R\$ 700,00
(+)RECEBIMENTO DE CLIENTES À PRAZO	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 150,00	R\$ 200,00
TOTAL DE ENTRADAS	R\$ 840,00	R\$ 300,00	R\$ 620,00	R\$ 900,00
SAÍDAS				
FORNECEDORES	R\$ 420,00	R\$ 200,00	R\$ 220,00	R\$ 250,00
DESPESAS FIXAS	R\$ 150,00	R\$ 120,00	R\$ 100,00	R\$ 50,00
PRÓ-LABORE	R\$ 800,00	R\$ 300,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00
INVESTIMENTOS	R\$ 100,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 100,00
TOTAL DE SAÍDAS	R\$ 1.470,00	R\$ 670,00	R\$ 770,00	R\$ 800,00
RESULTADOS				
SALDO ATUAL	R\$ 920,00	R\$ 550,00	R\$ 400,00	R\$ 500,00
SALDO ANTERIOR	R\$ 1.550,00	R\$ 920,00	R\$ 550,00	R\$ 400,00
INVESTIMENTOS	R\$ 100,00	R\$ 150,00	R\$ 200,00	R\$ 300,00

8.CONCLUSÃO

Para concluir este trabalho, fica evidente que a gestão financeira é um fator indispensável para a prosperidade e a sustentabilidade de pequenos negócios. Este estudo, centrado no caso do estúdio de tatuagem Thiago Lima Tatto, demonstrou como ferramentas financeiras bem aplicadas, como demonstrações financeiras,

políticas de precificação e planejamento orçamentário, são fundamentais para estruturar e aprimorar o controle financeiro, contribuindo para a longevidade e competitividade no mercado. A análise SWOT revelou não apenas as forças e fraquezas internas, mas também as oportunidades e ameaças externas que influenciam o desenvolvimento do negócio, destacando a necessidade de estratégias proativas para superar desafios e capitalizar oportunidades.

A implementação de práticas financeiras estruturadas proporcionou ao estúdio uma gestão mais precisa sobre o fluxo de caixa, controle de custos e alinhamento estratégico, facilitando tomadas de decisão baseadas em dados concretos. Essa adaptação permitiu que o negócio se destacasse no nicho específico de tatuagens, oferecendo serviços inovadores e de qualidade, com preços competitivos que reforçam seu diferencial no mercado.

Além disso, este estudo reforça a importância de promover a educação financeira entre pequenos empresários, capacitando-os para administrar seus recursos de forma eficaz e estratégica. O investimento em ferramentas de controle financeiro e no desenvolvimento de uma visão de longo prazo se apresenta como um diferencial para enfrentar um ambiente dinâmico e repleto de concorrência. Em última análise, a gestão financeira eficiente contribui não apenas para a sobrevivência, mas também para o crescimento sustentável dos pequenos negócios, promovendo um ciclo virtuoso de inovação, adaptação e sucesso econômico.

9. REFERENCIAS

BANCO MUNDIAL. Dados sobre a importância das pequenas empresas na economia global. Disponível em: <https://forbes.com.br/brand-voice/2024/12/brandvoice-huawei-a-prosperidade-das-pme-depends-da-adocao-de-inovacoes-digitais>. Acesso em: Julho. 2024.

BREALEY, R. A. Finanças: uma abordagem empresarial. São Paulo: Atlas, 2019. Disponível em:

https://www.academia.edu/29435218/Princípios_de_Finanças_Corporativas_Brealey_Myers_e_Allen. Acesso em: Agosto. 2024.

BRIGHAM, E. F. Administração Financeira: teoria e prática. 2017. Disponível em: https://issuu.com/cengagebrasil/docs/9788522123919_administracao_finance. Acesso em: Agosto. 2024.

- BUFFETT, W. A importância das demonstrações financeiras para a tomada de decisão empresarial. 2002. Disponível em: <https://www.suno.com.br/artigos/8-liceos-para-o-investidor-da-carta-de-warren-buffett/comment-page-1/>. Acesso em: Julho. 2024.
- DRUCKER, P. A prática da administração. Nova York: Harper & Row, 1970. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rae/a/nbzVwjPDbwNmb6HsFKzZ7Vr/?format=pdf&lang=pt>. Acesso em: Junho. 2024.
- FATOKI, O. Fatores que contribuem para mortalidade das micro e pequenas empresas no Brasil. 2014. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/335225655_Fatores_que_contribuem_para_mortalidade_das_micro_e_pequenas_empresas_no_Brasil. Acesso em: Junho. 2024.
- GIBSON, C. F.; CASSAR, G. A importância do fluxo de caixa para empresas de pequeno e médio porte: um estudo de caso no setor de alimentos. 2005. Disponível em: https://www.rincon061.org/bitstream/ae/8251/1/TRABALHO%20FINAL.pdf?utm_source. Acesso em: Agosto. 2024.
- IBGE. Quase 20% das empresas morrem no primeiro ano de atividade. Disponível em: <https://istoedinheiro.com.br/quase-20-das-empresas-morrem-no-primeiro-ano-de-atividade-aponta-ibge/>. Acesso em: Agosto. 2024.
- JURAN, J. M. Qualidade: controle e planejamento. Rio de Janeiro: Livros Técnicos e Científicos, 1992. Disponível em: <https://canal.cecierj.edu.br/122019/938bb409a8f309d3d5807f2a663e4e33.pdf>. Acesso em: Agosto. 2024.
- KOTLER, P. Administração de marketing. São Paulo: Atlas, 2000. Disponível em: <https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos12/32016481.pdf>. Acesso em: Setembro. 2024.
- KIYOSAKI, R. Pai Rico, Pai Pobre: o que os ricos ensinam a seus filhos sobre dinheiro. 1997. Disponível em: https://www.penguinlivros.pt/wp-content/uploads/2023/11/Pai_Rico_Pai_Pobre_Edicao_Atualizada_25anos_ExcertoSITE.pdf. Acesso em: Setembro. 2024.
- PADOVEZE. A importância do orçamento na tomada de decisões empresariais. 2003. Disponível em: https://www.cairu.br/revista/arquivos/artigos/20171/05_CONTROLADORIA ESTRATEGICA.pdf. Acesso em: Agosto. 2024.
- PORTER, M. E. Estratégias competitivas: criando e sustentando um desempenho superior. Rio de Janeiro: Campus, 1985. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rae/a/gvcyGsHRw9nyPCccrSjjPfq/>. Acesso em: Julho. 2024.
- SCHUMPETER, J. A. A teoria do desenvolvimento econômico segundo Schumpeter. 1934. Disponível em: <http://www.seccri.com.br/arquivos/Artigos%20->

%20A%20teoria%20do%20desenvolvimento%20economico%20segundo%20Schumpeter.pdf. Acesso em: Agosto. 2024.

SEBRAE. A taxa de sobrevivência das empresas no Brasil. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/a-taxa-de-sobrevivencia-das-empresas-no-brasil%2Cd5147a3a415f5810VgnVCM1000001b00320aRCRD?utm>. Acesso em: Junho 2024.

SEBRAE. Pequenos negócios têm maior taxa de mortalidade. Disponível em: <https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2021-06/sebrae-pequenos-negocios-tem-maior-taxa-de-mortalidade>. Junho. 2024.