

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO RIO
GRANDE DO NORTE
CAMPUS NATAL – ZONA NORTE
CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM MARKETING

GILBERTO VIDAL DE NEGREIROS

**DESENVOLVIMENTO DE UM SISTEMA DE GESTÃO DE FLUXO DE
CAIXA PARA A CN BATERIAS**

NATAL/RN

2019

GILBERTO VIDAL DE NEGREIROS

DESENVOLVIMENTO DE UM SISTEMA DE GESTÃO DE FLUXO DE CAIXA PARA A CN BATERIAS

Relatório de Prática Profissional apresentado a Coordenação do Curso de Tecnologia em Marketing, do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Norte, Campus Natal – Zona Norte, como requisito para obtenção do título de Tecnólogo em Marketing.

Orientador: Professor M.Sc. Augusto Santana Veras de Medeiros

NATAL/RN

2019

TERMO DE APROVAÇÃO

Aluno: GILBERTO VIDAL DE NEGREIROS.

Curso: Tecnólogo em Marketing.

Período/Ano: 2019.1

Tipo de Documento: Relatório Final de Projeto de Pesquisa.

Título: Desenvolvimento de um sistema de gestão de fluxo de caixa para a CN Baterias

PARECER

O Relatório final foi submetido à Direção Acadêmica do IFRN – Campus Natal – Zona Norte para análise e aprovado como requisito para conclusão do Curso Superior de Tecnologia em Marketing em 27 de junho de 2019.

AUGUSTO SANTANA VERAS DE MEDEIROS

Professor Orientador

PAULO DE TARSO SILVA BRAGA

Professor Avaliador

PAULO ROBERTO PIMENTEL DUAVY

Professor Avaliador

Reitor do IFRN

Wyllys Abel Farkatt Tabosa

Pró-Reitor de Ensino

Agamenon Henrique de Carvalho Tavares

Pró-Reitor de Pesquisa e Inovação

Márcio Adriano de Azevedo

Pró-Reitor de Planejamento e Desenvolvimento Institucional

Marcos Antônio de Oliveira

Pró-Reitor de Administração

Juscelino Cardoso de Medeiro

Diretor Geral do Campus Natal-Zona Norte

Valdemberg Magno do Nascimento Pessoa

Diretor Acadêmico

Edmilson Barbalho Campos Neto

Coordenador(a) do Curso Superior de Tecnologia em Marketing

Fabírcia Abrantes Figueiredo da Rocha

Coordenador de Pesquisa e Inovação

Miler Franco D'anjour

Coordenadora de Extensão

Denise Cristina Momo

AGRADECIMENTOS

Primeiramente a Deus por tudo. Ele sempre esteve comigo e isso foi fundamental para a conclusão deste projeto que marca uma vida, uma trajetória, minha história.

Agradeço a minha mãe Dona Fátima, heroína que pelo poder do exemplo me deu apoio, incentivo nas horas difíceis, de desânimo e frustração. De certa forma tudo o que eu sou, o que eu tenho o que eu sei – eu devo a ela.

Sou grato ao meu pai, meus nove irmãos e aos muitos sobrinhos, que nos momentos de minha ausência dedicada aos estudos, sempre fizeram entender que o futuro que desejamos é feito a partir de decisões que tomamos no presente.

Ao Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Norte, Campus Natal – Zona Norte. Seu corpo docente, direção e administração por quem tenho muito respeito e admiração.

Ao meu professor orientador Augusto Santana Veras de Medeiros, pelo empenho dedicado, por suas correções e incentivos à elaboração deste trabalho. Ao professor Diego Silveira Costa Nascimento e ao colega de IF Isaac Batista Pinheiro do Nascimento Silva pelo suporte no pouco tempo que lhes coube.

A todos da Biblioteca José de Arimatéia Pereira pelo carinhoso apoio. E aos que direta ou indiretamente fizeram parte da minha formação, o meu muito obrigado.

RESUMO

Tendo em vista que a CN Baterias é, basicamente, uma amostra, uma dentre tantas empresas de pequeno e médio que apresentam dificuldade na gestão das finanças de seus recursos, pesquisa-se sobre administração financeira, a fim de desenvolver um sistema de gestão de fluxo de caixa para a empresa. Para tanto, é necessário fazer um plano de contas, arquitetar a estrutura de um sistema de fluxo de caixa utilizando o modelo simples e aplicar o sistema ao empreendimento. Realiza-se, então, uma pesquisa-ação - que estabelece chances de interação entre as partes envolvidas. Diante disso, verifica-se que o levantamento das entradas e saídas de recursos da empresa, a possibilidade de lançamentos dos valores das despesas e receitas por meio dos lançamentos e a criação de um protótipo – site que poderá ser aprimorado no futuro e usado como instrumento por empresas similares, o que leva à constatação de que a intervenção foi interessante conforme os resultados analisados.

Palavras-chave: administração financeira, fluxo de caixa, despesas, receitas.

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 – TELA INICIAL	21
FIGURA 2 – SEÇÃO RECEITAS DO PLANO DE CONTAS	21
FIGURA 3 – SEÇÃO DESPESAS DO PLANO DE CONTAS.....	22
FIGURA 4 – DOS LANÇAMENTOS	23

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 - DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA	15
TABELA 2 – PLANO DE CONTAS	20
TABELA 3 – LANÇAMENTOS	20

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	9
1.1	OBJETIVOS.....	10
1.1.1	Geral	10
1.1.2	Específicos	10
1.2	JUSTIFICATIVA.....	10
2	REFERENCIAL TEÓRICO	12
2.1	ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA	12
2.2	FLUXO DE CAIXA	14
2.2.1	Estrutura de fluxo de caixa	14
3	METODOLOGIA	17
4	ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	19
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	24
	REFERÊNCIAS	25
	APÊNDICE	27

1 INTRODUÇÃO

Um vício muito comum nas pequenas e médias empresas é a ausência do profissional ligado à administração. Os personagens que lidam com atividades que abrange o planejamento, organização e gerenciamento dos recursos humanos, financeiros e patrimoniais da organização (MARQUES, 2019). No caso da empresa usada para a realização deste relatório, não era diferente. Isso foi possível perceber, no segundo semestre de 2018, durante a realização de um trabalho regular na disciplina de Finanças Aplicada ao Marketing. Notou-se que um calendário marcado com traços – onde cada traço representava um produto vendido – era a única forma que a CN Baterias, situada na Av. Paulistana, 2314C, no bairro Potengi na Zona Norte de Natal/RN.

No primeiro semestre de 2019 foi proposta uma pesquisa-ação para a elaboração de um protótipo de um sistema de gestão de fluxo de caixa para a CN Baterias e o presente documento discorre sobre os principais aspectos que caracterizaram a realização desta intervenção. Vale lembrar que este trabalho foi desenvolvido com o auxílio do professor Diego Nascimento e do aluno Isaac Batista, ambos do Curso Superior de Licenciatura em Informática do Campus Natal-Zona Norte do IFRN. Estes tiveram um papel fundamental, dada a responsabilidade de programar o protótipo de um sistema com base no planejamento e estruturação de um sistema de gestão de fluxo de caixa levantada por ocasião da pesquisa-ação.

Outro ponto bastante relevante refere-se à administração financeira e a própria utilização do fluxo de caixa nas empresas. Publicações do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, por exemplo, declara: “administrar bem uma empresa é a meta de todo empreendedor. Um dos segredos da boa administração é o controle do caixa. Com as contas bem planejadas, as chances de sucesso são maiores”. SEBRAE (2017, p. 13).

Este discurso está em sintonia com os pensamentos de Silva (2008) quando o mesmo afirma: “é o principal instrumento de gestão financeira que planeja, controla e analisa as receitas, as despesas e os investimentos, considerando determinado período projetado”. Ressaltando que é uma ferramenta importante para tomada de decisões dentro da empresa.

O presente trabalho está fundamentado em dois tópicos principais que tratam em textos corridos, sobre a administração financeira. Seu conceito, objetivo, função, capital de longo e curto prazo, além do tema central: fluxo de caixa simples.

Como colocado anteriormente, o sistema de gestão de fluxo de caixa gerado durante a realização deste trabalho foi usado como fundação para elaboração de um protótipo – um sistema informatizado chamado Bureau Financeiro. Levando em consideração a complexidade de se fazer *software* e o pouco tempo hábil, o resultado está impresso mais adiante na análise e discussão dos resultados.

1.1 OBJETIVOS

1.1.1 Geral

O objetivo geral deste trabalho é desenvolver um sistema de gestão de fluxo de caixa para a CN Baterias.

1.1.2 Específicos

- Elaborar plano de contas;
- Definir a estrutura de um sistema de fluxo de caixa;
- Aplicar o sistema à CN Baterias.

1.2 JUSTIFICATIVA

As pequenas e médias empresas sempre tiveram papel relevante em nossa sociedade, ainda mais em tempos de crise, quando as organizações que empregavam de um a cinco funcionários passaram a prover a maioria dos empregos registrados. Segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2019) em fevereiro de 2019, 72% das vagas preenchidas eram oriundas destes empreendimentos.

Dar oportunidades de trabalho em dias difíceis é apenas uma das diversas virtudes das empresas de pequeno e médio porte em um Brasil de ambiente bastante hostil para com o empreendedor.

Por meio de um diagnóstico inicial, da presença e utilização da tecnologia no cotidiano das pessoas, foi possível perceber a necessidade de a CN Baterias servir para o desenvolvimento de um sistema de gestão de fluxo de caixa, possibilitando a chance da criação de um protótipo que possa ser aprimorado e usado em outras empresas do mesmo nível no futuro. Tema muito relevante, uma vez que, as finanças são um problema recorrente dos pequenos e médios empreendedores que levam muitas dúvidas sobre gestão financeira quando procuram o SEBRAE. “Finanças, como sabemos, é fundamental para a sustentação de um negócio, tanto para a sua sobrevivência como para sua evolução, competitividade e perenidade”. (SEBRAE, 2017).

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

Dentro de uma empresa, a administração de finanças lida com gestão dos recursos financeiros com a ideia de gerar lucros, de modo a maximizar a riqueza dos seus respectivos donos. A mesma pode ser exercida nas mais diversas organizações independente do ramo; por exemplo: no comércio de produtos ou serviços, indústrias, empresas do estado ou privadas com o sem interesses lucrativos. (SILVA, 2008, p. 3)

Gitman (2010, p. 3) definiu a finanças como a “arte e a ciência de administrar o dinheiro. Finanças diz respeito ao processo, às instituições, aos mercados e aos instrumentos envolvidos na transferência de dinheiro entre pessoas empresas e órgãos governamentais”.

Existe uma linha cultural na sociedade que demoniza tal objetivo. Entretanto, nota-se que o pai da Economia Moderna defendia a virtude do egoísmo e seus benefícios ao afirmar:

Não é da benevolência do açougueiro, do cervejeiro ou do padeiro que esperamos nosso jantar, mas da consideração que eles têm pelo seu próprio interesse. Dirigimo-nos não à sua humanidade, mas à sua autoestima, e nunca lhes falamos das nossas próprias necessidades, mas das vantagens que advirão para eles. (ADAM SMITH *apud* O'ROURKE, 2008, p. 74).

Acerca da função da administração financeira Gitman (2010, p. 8) ressalta que grande parte das decisões dentro do empreendimento é mensurada em termos financeiros. Ou seja, a administração financeira exerce uma função importante na condução da empresa. Todos os funcionários, das mais diversas áreas dentro da organização, para fazer suas tarefas precisam interagir com o pessoal que lidam com as finanças da empresa.

Os administradores financeiros atentos à informação têm clareza para conseguir vantagens das chances rentáveis em situações de risco razoáveis, no momento que lidam com as atividades dos negócios. Esse fato é bem inerente às finanças e não à contabilidade; aponta Gitman (2010, p. 11) quando afirma que a

segunda grande diferença entre as duas ciências é justamente a tomada de decisões.

“Os planos financeiros de longo prazo (estratégicos) expressam as ações financeiras planejadas por uma empresa e o impacto previsto dessas ações ao longo do período que vão de dois a dez anos”. (GITMAN, 2010, p. 106)

Para atender suas pendências de longo prazo ligadas aos financiamentos de bens estruturais e necessários para começar e/ou levar a empresa adiante, a mesma terá que optar pelas alternativas impostas pelo mercado de capitais. Todavia é preciso saber de forma detalhada as chances de crédito oferecidas para de maneira correta decidir, geralmente, entre o capital próprio ou de terceiros.

O capital de terceiros é um recurso financeiro destinado à empresa advindo de organizações externas, sobretudo de empréstimos e financiamentos. Esta verba está ligada ao passivo real do empreendimento e necessita ser devolvido em função do que foi acordado em contrato entre a empresa e o credor.

Enquanto que o capital próprio é o recurso financeiro que vem do próprio bolso do empreendedor, acionistas ou do lucro do negócio. Trata-se um dinheiro ligado ao patrimônio líquido; no caso, não necessita ser devolvido.

Capital de curto prazo ou capital de giro é o dinheiro necessário para manter o negócio funcionando. O mesmo que capital de trabalho, o valor que é preciso para custear a continuidade das atividades da empresa, tais como nas vendas a prazo onde a empresa tem que manter por enquanto que financia o cliente. Para custear a permanência de recursos e estoques junto aos fornecedores (aquisição de matéria-prima do próprio produto para revender), custeio de impostos, salários dos colaboradores e eventuais custos e despesas de operação.

A necessidade de Capital de Curto Prazo demonstra o quão de recursos que o empreendimento necessita para custear suas atividades operacionais, ou seja, o dinheiro que o negócio necessita para honrar dentro dos prazos os seus compromissos.

Em suma, “a expressão capital de giro refere-se aos ativos em curto prazo da empresa, tais como estoques, e aos passivos em curto prazo, tais como pagamentos devidos a fornecedores”. (ROSS; WESTERFIELD; JORDAN, 2000, p. 40).

Os mesmos Ross, Westerfield e Jordan (2000, p. 64) ressaltam a relevância do fluxo de caixa com a seguinte afirmação: “O fluxo de caixa operacional é um número

importante, pois ele mostra, em um nível bastante básico, se as entradas de caixa das operações são suficientes para cobrir as saídas de caixa do dia-a-dia.”. Por esta razão, Fluxos de Caixas Operacionais negativos, em resumo, é uma demonstração de dificuldades vivida pelo empreendimento.

2.2 FLUXO DE CAIXA

A ferramenta nas finanças de empresas que registra as entradas e saídas do dinheiro que circula no dia a dia; evidentemente que a entrada de dinheiro provém das atividades ligadas às vendas de produtos, serviços ou de ativos da mesma (veículo, móveis, equipamentos são exemplos). E é pelo método direto que este trabalho discorre.

Basicamente “é o movimento de entradas e saídas de recursos financeiros do caixa, isto é, das origens e das aplicações de caixa.” (CHIAVENATO, 2005, p. 57). E cujo objetivo é conferir e projetar o valor disponível para que sempre haja capital de giro no caixa, para aplicação ou contas eventuais.

Ao fazer o fluxo de caixa, o empreendedor obtém uma visão mais apurada do presente e dos dias vindouros. Trate-se de um excelente instrumento para verificar a saúde financeira ao observar o saldo disponível no caixa e liquidez do negócio. Negociação com fornecedores para prazos mais extensos, solicitações de financiamentos, diminuição de custos sem o lucro, são exemplos de decisões – dentro de uma empresa – tomadas com serenidade pelo empresário auxiliado pela presença do fluxo de caixa. Sem citar tantos possíveis malefícios financeiros que evitados ou aliviados.

2.2.1 Estrutura de fluxo de caixa

Os empreendimentos juntam ou gastam recursos de formas diversas, e no tocante a estrutura do fluxo de caixa, a mesma possui três pilares de sustentação: investimento, financiamento e operacional.

De forma simples, o pilar Investimento diz respeito a como empresa consome de seus recursos. Enquanto que os pilares Financiamento e Operacional já tratam de como a empresa obtém dinheiro.

A seguir, tabela demonstrativa além de respectivos conceitos.

DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA DA BAKER CORPORATION (\$ MIL) PARA O ANO ENCERRADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2009	
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	
Lucro líquido depois do imposto de renda	\$ 180
Depreciação	100
Redução das contas a receber	100
Redução do estoque	300
Aumento em fornecedores	200
Redução das despesas a pagar	(100) ^a
Caixa gerado pelas atividades operacionais	\$700
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO	
Aumento do ativo imobilizado bruto	(\$300)
Variação do investimento em participações societárias	0
Caixa gerado pelas atividades de investimento	(300)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO	
Redução de bancos a pagar	(\$100)
Aumento de dívida de longo prazo	200
Variação de patrimônio líquido ^b	0
Pagamentos de dividendos	(80)
Caixa gerado pelas atividades de financiamento	20
Aumento líquido do caixa e títulos negociáveis	\$500
a Como de praxe, usamos parênteses para indicar valores negativos, que são, neste caso, saídas de caixa.	
b O lucro retido é excluído, neste caso, porque sua variação se reflete na combinação dos lançamentos “Lucro líquido depois do imposto de renda” e “pagamentos de dividendos”	

Tabela 1 - Demonstração dos fluxos de caixa

Fonte: Gitman, 2009

Atividades Operacionais: Este pilar tem várias apresentações na literatura financeira, palavras de Gitman (2010, p. 102); mas autor também concede a seguinte definição: “O fluxo de caixa operacional de uma empresa é o fluxo de caixa que ele gera a partir de suas operações regulares – produção de venda de bens e serviços”. (GITMAN, 2010, p. 102).

Esta parte descreve os recursos oriundos das vendas dos produtos e/ou serviços – tirando, obviamente, o valor requerido para produzir e comercializar. Como registrado anteriormente, um fluxo de caixa com atividades operacionais positivo indicam uma boa saúde financeira de uma empresa e estas são preferidas por pessoas que querem investir o seu dinheiro.

Quando o fluxo de caixa aumenta geralmente é um bom indicativo. Todavia, a empresa deve saber lidar com o espaço cada vez maior entre o fluxo de caixa das atividades operacionais e os lucros líquidos declarados. Se este é superior ao fluxo de caixa, o empreendimento talvez esteja elevando ou baixando a sua reserva de honorários ou despesas.

Atividades de Investimento: Esta parte pondera a quantidade, geralmente expressiva, de recursos que o empreendimento dedica a despesas destinadas à aquisição de novas ferramentas, equipamentos, além de outros ativos necessários para a empresa continuar funcionando. Gitman (2010, p. 99) salienta também que o pilar investimento também inclui o comando sobre outros negócios e transações no mercado financeiro.

O empreendedor que dedica tempo e dinheiro em um negócio aspira que esta empresa reinvesta capital com no mínimo uma taxa que supere as despesas ligadas à depreciação. Se não, ao longo do tempo torna a empresa insustentável uma vez que, isso gera - no ano corrente - receitas de caixa elevado de forma artificial.

Atividades de Financiamento: Esta parte do tripé, por sua vez, é de simples compreensão trata-se da discriminação das movimentações de caixa ligados às atividades de financiamentos. Venda de ações, título de dívida e quitação de eventuais empréstimos de bancos se refere às saídas e entradas de dinheiro da empresa.

Exemplo prático - pagar um empréstimo do banco se refere no fluxo de caixa, a saídas de dinheiro. Da mesma forma a requisição de ações e quitação de dividendos.

3 METODOLOGIA

3.1. TIPOLOGIA DO ESTUDO

Levando em consideração que o objetivo deste trabalho é desenvolver um planejamento e estruturação do protótipo de um sistema de gestão de fluxo de caixa, direciona – quanto à finalidade do trabalho – a uma pesquisa aplicada. E cujo objetivo é, predominantemente, exploratório tendo em vista que neste campo “novos produtos e processos podem ser originados por impulsos criativos, que a partir de experimentações exploratórias produzem invenções ou inovações.” (TURBINO, 2016, p.32).

Quanto aos meios, trata-se de uma pesquisa-ação “não apenas em virtude de sua flexibilidade, mas, sobre tudo, porque, além dos aspectos referentes à pesquisa propriamente dita, envolve também a ação dos pesquisadores e os grupos interessados”. (GIL, 2017, p. 137).

3.2. UNIVERSO E AMOSTRA OU ABRANGÊNCIA/POPULAÇÃO-ALVO

CN Baterias e Reciclagens é o nome fantasia da empresa de pequeno porte usada no desenvolvimento desse trabalho. Pertence ao Sr. Vilmar Vidal. Está localizada na Av. Paulista, 2314C, Potengi, Natal, Rio Grande do Norte – Brasil CEP: 59.108-120.

O empreendimento apresenta soluções em baterias automotivas para motos, veículos de pequeno, médio e grande porte. Entrega e instalação grátis – atendendo Natal e Região. Seu público alvo são proprietários de motocicletas e automóveis pequenos a caminhões.

Sua missão é continuar entregando produtos de alto desempenho que se diferenciam pelo o compromisso da empresa de exceder sempre as expectativas dos clientes. Sua visão é fazer parte da geração que gera valor ao Brasil, em especial a Zona Norte de Natal, por meio da geração de riqueza e prosperidade de forma responsável. Levando em consideração os colaboradores, fornecedores, todos que cercam a empresa e as leis que nos regem nosso país. Seus valores Qualidade, disciplina, comprometimento, honestidade e resultado.

A empresa está organizada de modo que o proprietário além de lidar com os clientes é o responsável por contatar fornecedores e prover o estoque suficiente de baterias. Contam também com dois funcionários que lidam com clientes, baterias usados (sucatas), instalação e entregas em domicílio.

3.3. COLETA E ANÁLISE DOS DADOS

Sobre a coleta de dados para o desenvolvimento do trabalho, em princípio, foi realizada uma longa entrevista com o proprietário para o preenchimento de um diagnóstico (vide apêndice). E ao longo do tempo uma série de pequenas entrevistas. Nestas oportunidades foi possível perceber muitos problemas ligados à gestão da qualidade, alguns destes pontos foram, inclusive, tratados em outras oportunidades; porém o foco neste trabalho foi o campo financeiro da empresa. Foi através destas entrevistas que foi possível juntar informações necessárias para dar forma a este trabalho.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Uma das primeiras ações realizadas na CN Baterias foi o levantamento das despesas e receitas com o objetivo de elaborar um plano de contas, fundamental para elaboração do fluxo de caixa.

PLANO DE CONTAS – CN BATERIAS
ENTRADAS
RECEITA COM PRODUTOS PRODUTOS
<i>Bateria 5 amperes</i>
<i>Bateria 6 amperes</i>
<i>Bateria 50 amperes</i>
<i>Bateria 60 amperes</i>
<i>Bateria 75 amperes</i>
<i>Bateria 90 amperes</i>
<i>Bateria 95 amperes</i>
<i>Bateria 100 amperes</i>
<i>Bateria 150 amperes</i>
RECEITA COM SERVIÇOS
<i>Bateria “Lavadinha”</i>
RECEITA (Outros)
<i>Entradas eventuais</i>
SAÍDAS
DESPESAS COM MARKETING
<i>Serviço de consultoria de marketing</i>
<i>Eventos, promoções e publicidade</i>
<i>Diversos</i>
DESPESAS ADMINISTRATIVAS
<i>Aluguel e condomínio</i>
<i>Internet</i>

<p><i>Telefone</i></p> <p><i>Luz – COSERN</i></p> <p><i>Água e Esgoto - CAFERN</i></p> <p><i>Materias de escritório</i></p> <p><i>Materias de hiaiene e limpeza</i></p> <p><i>Seguros</i></p> <p><i>Diversos</i></p>
<p>DESPESAS COM RH</p> <p><i>Folha de pagamento de funcionários</i></p> <p><i>Pro-l abore</i></p> <p><i>Prêmios e aratificações</i></p> <p><i>Vale refeição</i></p> <p><i>Uniformes e EPIs</i></p>

Tabela 2 – Plano de Contas

Fonte: Dados de pesquisa

LANÇAMENTOS	
FLUXO DE CAIXA	18 de Julho de 2019
TOTAL DE ENTRADAS	
<i>Baterias</i>	
TOTAL DE SAÍDAS	
<i>Aluquel e condomínio</i>	
<i>Internet</i>	
<i>Folha de pagamento de funcionários</i>	
<i>Diversos</i>	
SALDO OPERACIONAL	
<i>SALDO INICIAL</i>	
<i>SALDO FINAL</i>	

Tabela 3 – Lançamentos

Fonte: Dados de pesquisa

A seguir, imagens do Bureau Financeiro - protótipo de um sistema de gestão de fluxo de caixa.

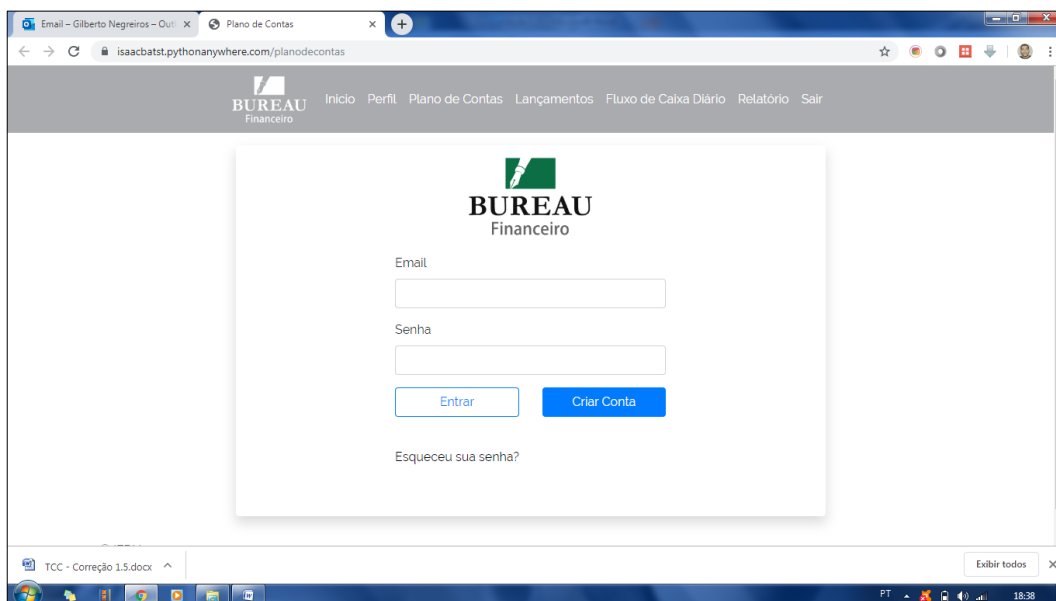


Figura 1 – Tela Inicial

Fonte: Dados de pesquisa

A Figura 1 diz respeito à página inicial do protótipo. Conforme mostra a gravura o usuário tem a opção de criar sua conta usando apenas e-mail válido e senha, ou de entrar no sistema se por ventura já tiver uma conta no site.

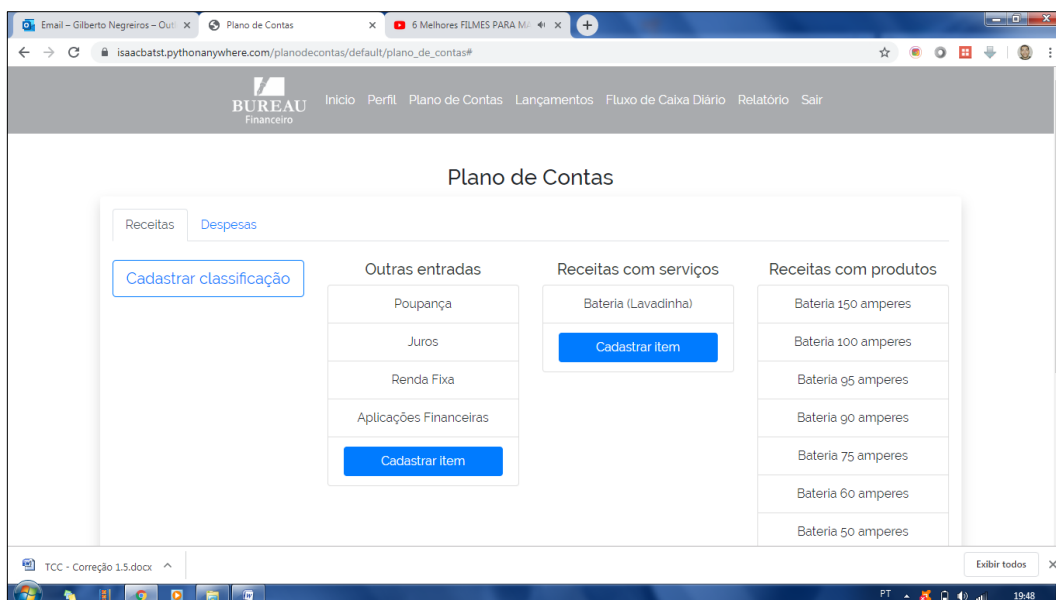


Figura 2 – Seção receitas do plano de contas

Fonte: Dados de pesquisa

Já a Figura 2 – Mostra o plano de contas, na seção receitas, no Bureau Financeiro preenchido com todas as possibilidades de entradas da CN Baterias. Notam-se receitas com produtos, listando baterias de 5, 6, 50, 60, 75, 90, 95, 100 e 150 amperes. Receitas com serviços, no caso das baterias apelidadas de lavadinha [diz respeito a artimanhas para fazer uma bateria voltar a funcionar – coisas como dar carga, restaurar polos, etc.] e outras entradas com quatro itens conforme a imagem. Esta é a configuração de receitas da CN Baterias ideal e, neste caso, o protótipo atendeu muito bem.

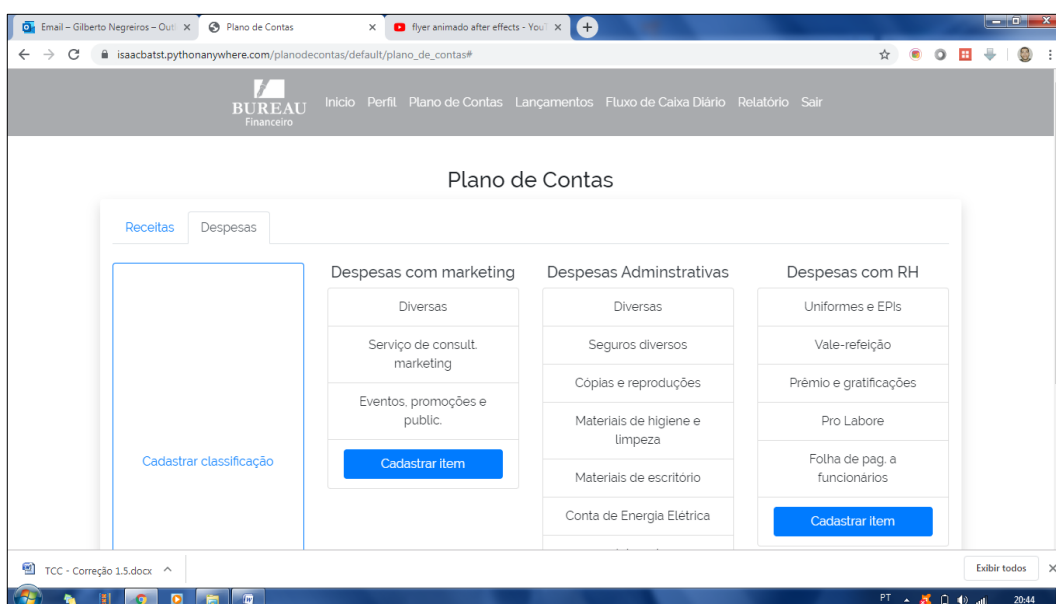


Figura 3 – Seção despesas do plano de contas
Fonte: Dados de pesquisa

A Figura 3 – Mostra o plano de contas, na seção despesas. A configuração ideal da CN Baterias conta com três cadastros de saídas sendo despesas marketing, administrativas e com recursos humanos e seus respectivos itens conforme imagem acima. Neste caso, a Bureau Financeiro cumpriu sua função: a possibilidade de cadastrar tais despesas.

A Figura 4 – logo abaixo, mostra a página intitulada lançamentos. Nesta parte acontece a essência deste relatório. A possibilidade de categorizar as movimentações do caixa, sempre observando valores que entram e saem da empresa. Infelizmente ainda não é possível ver as operações matemáticas do Bureau Financeiras e desta forma usar o fluxo de caixa, gerar relatórios e eventuais conclusões sobre a saúde da empresa.

The screenshot displays a web application interface for financial management. The browser address bar shows the URL: <https://isaacbatst.pythonanywhere.com/planocontas/default/lançamentos>. The navigation menu includes: Sistema, Início, Perfil, Plano de Contas, Lançamentos, Fluxo de Caixa Diário, Relatório, and Sair.

The main content area is divided into two sections: **Lançamentos** (Transactions) and **Movimentações** (Movements).

Lançamentos section:

- Tipo de Lançamento: Despesas (dropdown)
- Sub-tipo: Despesas Administrativas (dropdown)
- Conta de Energia Elétrica (dropdown)
- Valor: R\$ 120.00 (input field)
- Salvar (button)

Movimentações section:

- Saldo Atual: -2999.32
- Histórico table:

Valor	Conta	Data do Lançamento	Autor do Lançamento
R\$123123.0	Aplicações Financeiras	2019-06-04 21:49:12	...
R\$213.0	Aluguel e Condomínio	2019-06-04 23:08:37	...
R\$312.0	Bateria 6 amperes	2019-06-04 23:08:46	...

© IFRN 2019

Figura 4 – Dos lançamentos
Fonte: Dados de pesquisa

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa-ação teve como objetivo geral o desenvolvimento de um sistema de gestão de fluxo de caixa para a CN Baterias. Quando este fato foi observado, constatou-se que o objetivo foi atingido, pois efetivamente conseguiu-se elaborar um plano de contas, definir a estrutura de um sistema de fluxo de caixa e aplicá-lo sistema à empresa.

Todavia, quando se observa a situação do protótipo, nota-se que este item foi atingido parcialmente, pois efetivamente o trabalho conseguiu demonstrar as funcionalidades de algumas partes do sistema, menos as operações de cálculos e consequentemente, a geração de relatórios. Isso se deu por causa da complexidade natural para desenvolver um sistema de informática e o pouco tempo disponível.

Mesmo assim, constatou-se que o resultado do trabalho – de forma geral - foi bastante satisfatório. Uma vez que o protótipo ficou mais próximo entre o que foi idealizado e as respostas que o sistema dava na interação entre o protótipo e o usuário.

Uma aspiração dos que participaram do trabalho não era criar o sistema perfeito; porém, dar origem a um “embrião” que condicionamento passará por melhorias ao longo do tempo.

REFERÊNCIAS

BANCO MUNDIAL (Org.). **Relatório Doing Business: o Brasil intensifica sua Agenda de Reformas, com um Número Recorde de Refo.** 2018. The World Bank. Disponível em: <<https://www.worldbank.org/pt/news/press-release/2018/10/31/doing-business-report-brazil-steps-up-ref>>. Acesso em: 28 maio 2019.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração Financeira: Uma Abordagem Introdutória.** Rio de Janeiro: Elsevier Editora, 2005. 112 p.

GIL, Antonio Carlos. **COMO ELABORAR PROJETOS DE PESQUISA.** 6. ed. São Paulo: Atlas Editora, 2017. 173 p.

GITMAN, Lawrence J.. **Princípio de Educação Financeira.** 12. ed. São Paulo: Pearson, 2010. 800 p. Tradução Allan Vidigal Hastings.

MARQUES, José Roberto. **Quais os Tipos de Planejamento em uma Organização?** 2019. Disponível em: <<https://www.jrmcoaching.com.br/blog/quais-os-tipos-de-planejamento-em-uma-organizacao/>>. Acesso em: 05 set. 2019.

NATAL, João Carlos. **Gestão financeira.** São Paulo: Sebrae, 2017. 51 p.

O'ROURKE, P.j.. **A riqueza das nações de Adam Smith: Uma Biografia.** Rio de Janeiro: Zahar, 2008. 264 p. (Livros Que Mudaram o Mundo). Tradução: Roberto Franco Fernandes de Almeida.

ROSS, Stephen A.; WESTERFIELD, Randolph W.; JORDAN, Bradford D.. **Princípio de administração Financeira.** 2. ed. São Paulo: Atlas Editora, 2000. 528 p. Tradução: Andrea Maria Accioly Fonseca Minardi.

SÁ, Carlos Alexandre. Fluxo de Caixa: A visão da tesouraria e da controladoria. 2. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2008. 311 p.

SEBRAE. **Pequenos negócios geraram 72% dos empregos do país em fevereiro:** O resultado do mês, de preenchimento de 125,2 mil postos de trabalho, é o melhor dos últimos quatro. 2019. Disponível em: <<http://agenciasebrae.com.br/sites/asn/uf/NA/pequenos-negocios-geraram-72-dos-empregos-do-pais-em-fev>>. Acesso em: 09 jun. 2019.

SILVA, Edson Cordeiro da. **Como Administrar o Fluxo de Caixa das Empresas:** Guia de sobrevivência empresarial. 3. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2008. 224 p.

TUBINO, Liliane da Rosa. **Metodologia do Trabalho Científico.** Goiânia: Ipog, 2016. 126 p.

APÊNDICE



**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E
TECNOLOGIA DO RIO GRANDE DO NORTE
CAMPUS NATAL - ZONA NORTE
CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM MARKETING**

PROJETO INTEGRADOR 2018.2

Esta entrevista é parte do Projeto Integrador cadastrado junto à coordenação do Curso Superior de Tecnologia em Marketing do IFRN, Campus Natal-Zona Norte. O Projeto se propõe a identificar as práticas gerenciais de empresas da Zona Norte de Natal, acerca das estratégias de Marketing. Esta parte do estudo consiste em caracterizar a empresa e verificar sua atuação no seu mercado-alvo. O projeto visa a aproximação dos conteúdos vistos pelos alunos e as práticas adotadas pela empresa, contribuindo para o estabelecimento de um diagnóstico e consequente plano de intervenção para a melhoria da situação observada.

Ressaltamos que as informações obtidas serão utilizadas única e exclusivamente para fins acadêmicos, e, uma vez finalizado o projeto, poderão ser disponibilizadas para a empresa.

ROTEIRO DE ENTREVISTA PARA DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL

1. Caracterização da Empresa

- a. Razão Social/Nome /Fantasia:
- b. Atividade principal e atividades secundárias
- c. Proprietário/Responsável.
- d. Área de atuação.
- e. Público-alvo.

2. Análise do Ambiente Externo.

- a. Quais as influências externas positivas para empresa?
- b. A empresa possui capital de giro? Como consegue/conseguir capital de giro?
- c. Como é feito o controle de caixa?
- d. Possui funcionários? Quantos? Como são divididos?
- e. Os funcionários possuem treinamento? Estão motivados? Conhecem os valores da empresa? São ouvidos?
- f. Quem são os principais concorrentes da empresa? Quais os diferenciais dos concorrentes?

3. Imagem organizacional e relacionamento com os clientes.

- a. Como a empresa é vista pelo mercado?
- b. A imagem percebida pelo mercado está de acordo com a imagem que a empresa busca passar?
- c. O que os clientes consideram importante? A empresa está conseguindo cumprir?
- d. Quais as vantagens e os benefícios oferecidos pela empresa para seus clientes?
- a. O que diferencia sua empresa das demais existentes no mercado?
- b. Existem políticas de fidelização dos clientes?

4. Marca

- a. A empresa possui uma identidade visual?
- b. Qual o objetivo da marca da empresa?
- c. Como os símbolos são utilizados nas ações de marketing?
- d. Como os elementos visuais são utilizados pela empresa?

5. Objetivos e Metas

- a. Que resultados a empresa espera alcançar?

- b. Quais as metas pretendidas pela empresa?
- c. Quais os objetivos?
- d. Como os objetivos e metas são traçados na empresa?
- e. Como os resultados não medidos na empresa?

6. Marketing

- a. Existe algum plano de marketing na empresa?
- b. Como a empresa obtém informações sobre o mercado (público-alvo)?
- c. Como é trabalhado o composto de marketing (produto, preço, praça, promoção e pessoas) na empresa?
- d. Que produtos a empresa oferta para o mercado? Em que fase do ciclo de vida ele(s) se encontra(m)?
- e. Como calculam o preço de venda dos seus produtos? Quanto o consumidor está disposto a pagar pelos produtos? Qual o fator determinante do preço praticado pela empresa?
- f. Os clientes têm facilidade de acesso ao produto?
- g. Qual o pensamento de praça/distribuição na empresa?
- h. Como a empresa promove/divulga sua imagem e seus produtos no mercado?