

A INFLUÊNCIA DA FALTA DE GESTÃO FINANCEIRA PARA PROFISSIONAIS AUTÔNOMOS

Mariana Holanda Souto

Discente - Centro Universitário Fametro – Unifametro

Marianaholanda.s@hotmail.com

Rosângela Andrade Pessoa

Docente- Centro Universitário Fametro – Unifametro

Rosangela.pessoa@professor.unifametro.edu.br

Área Temática: Contabilidade, Controladoria e Finanças

Área de Conhecimento: Ciências Sociais Aplicadas

Encontro Científico: XI Encontro de Iniciação à Pesquisa

RESUMO

Introdução: A gestão financeira é um pilar essencial para o desenvolvimento e prosperidade de qualquer negócio. Sem uma gestão adequada, esses profissionais podem ter dificuldades para controlar suas despesas, cumprir com suas obrigações fiscais e lidar com imprevistos financeiros. Assim, percebemos como exercer uma boa gestão financeira é fundamental para o sucesso de seus negócios, permitindo que eles cresçam e se expandam de forma sustentável e rentável. **Objetivo:** Torna-se relevante dedicar-se um estudo métodos de planejamento e controle financeiro, afim de alcançar um melhor controle nas despesas, planejar e gerenciar o fluxo de caixa para conquistar uma melhor saúde financeira da empresa e manter uma reserva de emergência. **Métodos:** Esta pesquisa pode ser classificada como aplicada, pois foi motivada pela necessidade de resolver problemas concretos e tem finalidade prática. Em que foram estudados os métodos de planejamento e controle financeiro, e por meio deles, foi possível definir o que poderia ser aplicado ao estudo de caso realizado, com finalidade de solucionar o problema encontrado. **Resultados:** O trabalho proposto resultou em uma análise que um profissional autônomo deve tratá-lo como um negócio, independentemente do tamanho que for, e utilizando de ferramentas administrativas para gerir seu empreendimento. **Considerações finais:** o método proposto além de calcular custo e lucro, também ajuda o profissional autônomo a se organizar e a investir seu dinheiro, de forma a ter opções de escape em imprevistos e se programar para o futuro.

Palavras-chave: Gestão financeira. Profissionais autônomos. Fluxo financeiro.

INTRODUÇÃO

Uma pesquisa realizada pelo Sebrae (2022) revelou que no ano de 2021 mais de 3,9 milhões de pequenos negócios foram abertos no país, e boa parte desses negócios, são de

profissionais autônomos, que além de serem pessoa física, muitas vezes trabalham sozinhos ou possuem apenas mais um funcionário para executar o trabalho, e ainda, esses profissionais também precisam lidar com clientes e exercer outras funções como financeiro, marketing, agendamentos, etc. Assim, com todas essas demandas, que são essenciais para o contínuo desenvolvimento do negócio, os custos fixos e variáveis do negócio acabam se misturando com os gastos e despesas pessoais, tais como moradia, alimentação, etc.

De acordo com o autor Gitman (2010), explica que o planejamento financeiro é uma questão relevante nas operações das empresas, pois fornece um mapa para a direção, a coordenação e o controle das etapas que a empresa dará para alcançar seus objetivos. Já o controle financeiro avalia o desempenho das operações financeiras, se está tendo lucro e gastos.

Pode-se listar alguns das consequências negativas da falta de gestão financeira para profissionais autônomos, tais como:

- Descontrole financeiro: Sem um planejamento financeiro adequado, é fácil gastar mais do que se ganha. Isso pode levar a dívidas, atrasos de pagamento e, eventualmente, a problemas com endividamento.
- Ausência de reserva de emergência: Os profissionais autônomos enfrentam muitas vezes incertezas em relação ao fluxo de trabalho e, conseqüentemente, de receita. Sem uma reserva financeira adequada, imprevistos podem acontecer e se tornar um verdadeiro problema, como aconteceu com alguns profissionais no período de *lockdown*, ocasionado pela pandemia de Covid-19.
- Problemas fiscais: A falta de controle financeiro pode resultar em dificuldades para cumprir obrigações fiscais, incluindo o pagamento de impostos e a declaração de renda.
- Dificuldades para crescer profissionalmente: Sem uma gestão financeira adequada, pode ser difícil para os profissionais autônomos investirem na expansão de seus negócios.

Desta forma, torna-se relevante dedicar-se um estudo de planejamento e controle financeiro para profissionais autônomos, uma vez que os mesmos, em sua maioria, não possuem instruções (estudos) necessárias para uma correta gestão de seu negócio. Além disso, os profissionais autônomos enfrentam incertezas em relação ao fluxo de trabalho e receita, o que torna a gestão financeira ainda mais desafiadora. Ademais, esses profissionais não têm acesso

a benefícios como férias remuneradas, plano de saúde ou aposentadoria, o que torna essencial a criação de uma reserva financeira.

Por isso, percebemos como exercer uma boa gestão financeira é fundamental para o sucesso de seus negócios, permitindo que eles cresçam e se expandam de forma sustentável e rentável.

METODOLOGIA

Esta pesquisa pode ser classificada como aplicada, pois foi motivada pela necessidade de resolver problemas concretos e tem finalidade prática, produzindo conhecimentos dirigidos à solução de problemas específicos (VERGARA, 2013).

Dessa forma, a pesquisa também é um estudo de caso, com o qual diagnosticou-se a situação atual em que se encontrava um determinado profissional autônomo. Foi feita uma pesquisa bibliográfica, onde se levantaram referências teóricas já estudadas e analisadas, publicadas em livros, artigos impressos ou eletrônicos, periódicos e afins (VERGARA, 2013).

Esse levantamento foi importante para estudo e entendimento dos conceitos, metodologias e teorias do tema estudado. Em conjunto com a pesquisa bibliográfica, foi feita uma pesquisa de campo. Essa pesquisa é feita de forma empírica, ou seja, sem teoria, com o objetivo de coletar os dados necessários para conseguir informações sobre um problema para o qual se procura uma solução ou para comprovar uma hipótese (MARCONI; LAKATOS, 2018).

A pesquisa de campo foi realizada com uma profissional autônoma do ramo da beleza, que fornece um serviço de maquiagem e de cursos de maquiagem em seu estúdio. Esta profissional trabalha no ramo há 8 anos e, pretende aumentar seu estúdio e abrir, juntamente, uma loja de produtos de maquiagem. O maior problema desse profissional é que, mesmo possuindo um capital de giro, ele não possui um controle de entradas e saídas de dinheiro, não conseguia visualizar seu lucro, não separava os gastos pessoais dos gastos da empresa e, não compreendia a falta de dinheiro em caixa.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Por meio da pesquisa bibliográfica, foram estudados os métodos de planejamento e controle financeiro e, a partir disso, foi selecionado o que poderia ser aplicado ao estudo de caso realizado, com a finalidade de solucionar o problema da maquiadora profissional autônoma. As ferramentas para o planejamento e controle financeiro escolhido foram:

Planejamento de Caixa e de Lucro, segundo Gitman (2010); Plano de Faturamento; Demonstração do Resultado do Exercício, segundo Chagas (2014).

Para elaborar o planejamento de vendas foi feito uma projeção de serviços prestados com base em outros períodos do ano. Para facilitar o entendimento, o plano de vendas mensal foi expresso em 4 semanas, correspondente a um mês, de acordo com os serviços fornecidos. Fez-se a separação dos dois serviços principais: serviço de maquiagem em clientes e cursos de maquiagem, sendo eles: curso de auto maquiagem, curso de aperfeiçoamento profissionais e curso profissionalizante iniciante. O serviço de maquiagem ocorre com maior frequência nas sextas e sábados, já os cursos de maquiagem ocorrem de segunda a quinta, por isso, foram colocados em planilhas separadas.

Tabela 1- Plano de Vendas e Faturamento no mês de abril com serviço de maquiagem.

SERVIÇO DE MAQUIAGEM POR SEMANA			
SEMANA	TOTAL DE MAQUIAGENS	VALOR POR MAQUIAGEM	VALOR TOTAL
1^a	10	R\$ 140,00	R\$ 1.400,00
2^a	10	R\$ 140,00	R\$ 1.400,00
3^a	5	R\$ 140,00	R\$ 700,00
4^a	10	R\$ 140,00	R\$ 1.400,00
Total			R\$ 4.900,00

Fonte: desenvolvido pelo autor.

Tabela 2 - Plano de Vendas e Faturamento no mês de abril com cursos.

SERVIÇO DE CURSO POR SEMANA			
SEMANA	CURSOS	VALOR POR MAQUIAGEM	VALOR TOTAL
1^a	1 curso auto maquiagem individual	R\$ 400,00	R\$ 400,00
2^a	1 curso aperfeiçoamento individual	R\$ 1.300,00	R\$ 1.300,00

3 ^a	1 curso auto maquiagem turma	R\$ 800,00	R\$ 800,00
4 ^a	1 curso profissionalizante dupla	R\$ 2.800,00	R\$ 2.800,00
Total			R\$ 5.300,00

Fonte: desenvolvido pelo autor.

Foi colocado como media 10 maquiagens por cada semana e 1 curso a cada semana, com base nos meses passado, para alcançar um faturamento satisfatório. Percebe-se que, o Curso de auto maquiagem em turma é feito uma vez por mês, em um dia de sábado, por isso há uma diminuição no número de atendimentos previstos naquela semana, visto que, o fluxo de atendimentos é maior na sexta e no sábado, como já foi citado. Além disso, há também uma variação nos cursos prestados e no valor deles, visando alcançar uma gama maior de alunos.

Nas Tabelas 1 e 2 pode-se observar que o faturamento previsto em cada semana por cada serviço e o valor total obtido por cada modalidade. Assim, com esses valores alinhados, temos o faturamento mensal total líquido, demonstrado na Tabela 3.

Tabela 3 - Faturamento total líquido no mês de abril.

FATURAMENTO MENSAL LÍQUIDO	VALOR
Total mensal de serviço de maquiagem	R\$ 4.900,00
Total mensal de cursos de maquiagem	R\$ 5.300,00
Valor Total	R\$ 10.200,00

Fonte: desenvolvido pelo autor.

Pode-se afirmar que os planos de vendas e o plano de faturamento, que são as receitas, andam juntos e precisam estar sempre alinhados. Isso ocorre devido o objetivo de o plano de vendas ser de orientar o profissional a definir estratégias para alcançar esses objetivos

propostos e, o plano de faturamento objetiva apresentar uma previsão do que o profissional poderá obter em determinado período, com base no plano de vendas.

Ademais, é necessário também traçar um plano de despesas e custos. Como o profissional fornece um serviço que não é possível calcular precisamente o valor do custo, vamos também criar um planejamento de gastos mensais com os serviços prestados, tendo como base períodos passados e levando em consideração a sazonalidade.

Tabela 04 - Despesas previstas para o mês de abril.

DESPESAS	VALOR
Reposição de produtos	R\$ 1.000,00
Produtos novos	R\$ 1.000,00
Energia do espaço	R\$ 400,00
Água	R\$ 100,00
Copa	R\$ 200,00
Materiais para curso	R\$ 100,00
Valor total	R\$ 2.800,00

Fonte: desenvolvido pelo autor.

A partir dos registros das despesas, que foram demonstrados na Tabela 4, podemos obter o fluxo de caixa do profissional, que é estimado por meio da diferença entre o valor total de despesas e do faturamento mensal, listados na Tabela 5.

Tabela 05 - Fluxo de caixa previsto o mês de abril.

FLUXO DE CAIXA	VALOR
Faturamento total	R\$ 10.200,00
Despesas	R\$ 2.800,00
SALDO FINAL	R\$ 7.400,00

Fonte: desenvolvido pelo autor.

Desse saldo final, em que podemos visualizar na tabela 05, é indicado que 20% a 30% do valor será utilizado como reserva financeira e o restante será o pró-labore do profissional.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo apresentado acerca do planejamento e controle financeiro, possibilitou uma análise de como esse assunto é importante para o crescimento de profissionais autônomos. Assim, percebe-se que mais do que uma simples prestação de serviço, esses

profissionais devem perceber que possuem um negócio e precisam utilizar de ferramentas administrativas para otimizar a gerencia dele.

Com base nos dados que foram expostos ao longo do referencial teórico, conseguiu-se responder o problema identificado de melhorar a gestão financeira de profissionais autônomos a partir do planejamento e controle financeiro. Além disso, é possível também, a partir do método proposto, calcular o lucro, pró-labore e investimentos futuros.

REFERÊNCIAS

CHAGAS, Gilson. **Contabilidade intermediária simplificada**. São Paulo: Saraiva, 2014.

CREPALDI, Silvio Aparecido; CREPALDI, Guilherme Simões. **Contabilidade de custos**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de pesquisa**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE (2022). **Brasil alcança recorde de novos negócios, com quase 4 milhões de MPE**. 2021. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ma/noticias/brasil-alcanca-recorde-de-novos-negocios-com-quase-4-milhoes-de-mpe,b7e02a013f80f710VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso 12 de set. 2023.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 14. ed. São Paulo: Atlas, 2013.