

---

---

## Gestão Financeira: Conhecimento e Aplicação nas Micro e Pequenas Empresas de Francisco Beltrão

Márcia Bonifácio Stooc<sup>1</sup>

Edson Santos Melo<sup>2</sup>

Marta Paiz<sup>3</sup>

**Área de conhecimento:** Administração.

**Eixo Temático:** Administração Financeira, Custos e Contabilidade;

### RESUMO

Este trabalho teve como objetivo verificar qual nível de conhecimento e aplicação das práticas de gestão financeira pelos gestores das micro e pequenas empresas, na cidade de Francisco Beltrão, entre os anos de 2012 e 2013. Foi realizado um trabalho de campo, com aplicação de questionários às micro e pequenas empresas. No geral, observou-se que a maioria dos empresários não faz o uso adequado dos instrumentos financeiros que podem auxiliá-los no planejamento e tomada de decisão. Além disso, muitos demonstraram dificuldades em estabelecer corretamente o custo do produto, preço de venda, elaborar um fluxo de caixa, entre outros. Isso vem reforçar a importância de cursos de capacitação empresarial, para treinar e proporcionar que o empresário esteja mais preparado para enfrentar as adversidades enfrentadas pelas empresas.

**Palavras chave:** Gestão financeira. Micro e pequenas empresas. Francisco Beltrão.

### 1 INTRODUÇÃO

As micros, pequenas e médias empresas (MPEs) têm assumido um papel de destaque na economia brasileira. Isso se deve tanto pela capacidade de gerar empregos e renda quanto pelo aumento do número de estabelecimentos nos últimos anos. Exemplo disso é o fato de que as MPEs respondem, em média, por aproximadamente 99% dos empreendimentos formais no Brasil, 52% dos empregos formais e 40% da massa salarial. (SEBRAE, 2014).

Todavia, observa-se que muitas empresas de pequeno porte não têm dado a devida atenção à área financeira, o que tem levado, em grande parte dos casos, ao fechamento do negócio antes mesmo de completado um ano de atividade. Em muitos casos, o problema não significa a falta de recursos, mas sim o baixo conhecimento necessário para fazer um bom uso do mesmo.

<sup>1</sup> Bacharel em Administração pela Universidade Estadual do Oeste do Paraná. Pós graduada em MBA em Finanças e Controladoria pela UNIPAR – Universidade Paranaense.– [marciabonifacio2@gmail.com](mailto:marciabonifacio2@gmail.com).

<sup>2</sup> Professor da Universidade Estadual do Oeste do Paraná – UNIOESTE.  
[edson.melo@unioeste.br](mailto:edson.melo@unioeste.br)

<sup>3</sup> Bacharel em Administração pela Universidade Estadual do Oeste do Paraná. Especialização em Gestão Estratégica de Recursos Humanos pela UNIPAR – Universidade Paranaense.  
[marthapaiz@hotmail.com](mailto:marthapaiz@hotmail.com)

---

---

Torna-se imprescindível que os empreendedores tenham um conhecimento financeiro razoável para a administração do seu negócio, pois a sua falta na aplicação de procedimentos básicos, são os aspectos prejudiciais para garantir uma boa gestão.

Além da intensa concorrência com grandes corporações que as micro e pequenas empresas ficam expostas no mundo dos negócios, elas ainda devem se preocupar com os riscos relacionados as questões operacionais e financeiras. Isso acontece devido às situações que a empresa enfrenta no seu cotidiano, algumas vezes possíveis de serem controladas por serem internas, porém, há outras que, por estarem no ambiente externo à empresa, o gestor possui pouca capacidade de interferência, como, por exemplo, questões relativas ao cenário macroeconômico e que pode refletir negativamente em suas vendas. Diante do exposto, coloca-se a seguinte questão: Qual o grau de conhecimento e aplicação dos conhecimentos financeiros entre os gestores de micro e pequenas empresas do município de Francisco Beltrão? A justificativa da importância para o problema que se pretende estudar se deve ao fato de que muitos estudos e estatísticas têm demonstrado que aproximadamente 50% das micro e pequenas empresas no Brasil encerram suas atividades antes de completarem três anos de existência e um entre os vários motivos apontados para isso é a falta de controle financeiro por parte das empresas.

Dessa forma, o presente estudo tem como objetivo geral verificar qual nível de conhecimento e aplicação das práticas de gestão financeira pelos gestores das micro e pequenas empresas participantes do curso de capacitação do Programa Bom Negócio Paraná - PBNP, na cidade de Francisco Beltrão, Estado do Paraná, entre os anos de 2012 e 2013. Especificamente, pretende-se identificar como as micro e pequenas empresas lidam com questões fundamentais como custos, preço de venda, fluxo de caixa e formas de obtenção de recursos.

## **2 Programa Bom Negócio Paraná**

Foi entendendo a importância das micro e pequenas empresas tanto na economia nacional quanto estadual e observando, concomitantemente, a falta de capacitação dos empresários e potenciais empresários em lidar com questões pertinentes ao dia-a-dia empresarial, que a Prefeitura Municipal de Curitiba criou, no ano de 2005, o programa Bom Negócio Curitiba. Este tinha como objetivo promover

---

---

o desenvolvimento econômico local dos bairros, através da capacitação, consultoria e acompanhamento de empreendedores, fortalecendo as iniciativas que poderiam resultar na sustentabilidade das empresas e na geração de novos negócios.

Com o intuito de atender um número maior de empreendedores, o governo estadual resolveu estender o programa para todo o Estado do Paraná, por meio do Programa Bom Negócio Paraná (PBNP) e a Linha de Crédito do Banco do Empreendedor do Paraná, especialmente voltadas às micro e pequenas empresas dos setores industrial, comercial e de serviços de todo o estado.

Com ações voltadas ao desenvolvimento local econômico e social e à geração de emprego e renda, o programa disponibiliza capacitação, consultoria e acompanhamento a empreendedores que já possuam empresas ou que estejam buscando capacitação para abrir um negócio, com o objetivo de melhorar a gestão das empresas, contribuindo para a sustentabilidade dos negócios em cada região do Paraná, respeitando o perfil dos empreendimentos de cada localidade.

Atualmente, o programa está sendo desenvolvido em parceria com as sete universidades estaduais, divididos em 14 núcleos pelo estado, de forma que todos os 399 municípios que compõem o estado do Paraná tenham acesso ao curso de capacitação, que compreende os módulos de gestão comercial, gestão financeira, gestão de negócios, gestão de recursos humanos e gestão estratégica, além, também, das consultorias.

### **3 REFERENCIAL TEÓRICO**

#### **3.1 ADMINISTRAÇÃO DE CUSTOS**

O conhecimento de custos possibilita o estabelecimento de estratégias para obtenção de melhores resultados. Esse conhecimento inicia-se com conceito de custo, identificação, a correta classificação e metodologias de apuração. A partir disso, o administrador poderá planejar e estabelecer estratégias de controle que possibilitem redução de custos e melhoria do desempenho da empresa. A gestão estratégica de custos designa a integração que deve haver entre o processo de gestão de custos e o processo de gestão da empresa como um todo.

Custo é um gasto relativo a um bem ou serviço utilizado na produção de outros bens e serviços. Conforme Leone (2000), o custo deve ser reconhecido no

---

---

momento da utilização dos fatores de produção (bens e serviços) para a fabricação de um produto ou execução de um serviço. De acordo com Bruni e Famá (2009) e Dutra (2009) custos representam a soma de todos os valores agregados ao bem, desde o início até o final do processo de transformação e que será usado como base na formação do preço de comercialização.

Segundo Dutra (2009) a correta classificação dos custos é indispensável para seu adequado gerenciamento. Na produção, duas classificações merecem destaque: a classificação quanto à apropriação de custos ao produto, na qual os custos podem ser diretos e indiretos e a classificação quanto ao comportamento dos custos, onde se tem custos fixos e variáveis.

Conforme Bornia (2002) os custos diretos são aqueles facilmente relacionados com as unidades de alocação de custos, ficam claramente visíveis no produto, como a matéria-prima e a mão-de-obra. Os custos indiretos não podem ser facilmente atribuídos às unidades, necessitando de alocação, para isso carecem de algum critério de rateio para apropriação de custos, não são identificados perfeitamente nos produtos finais, como o aluguel e a energia elétrica.

Segundo Perez; Oliveira; Costa (2005), os custos fixos independem do volume de produção, ou seja, uma alteração no volume de produção para mais ou para menos não altera o valor total do custo. São os custos que permanecem constantes dentro de determinada capacidade instalada, um exemplo claro de custo fixo é o aluguel. Os Custos variáveis são os custos que variam conforme a produção, se a produção aumenta conseqüentemente os custos também aumentam, quanto mais se produz maiores serão os custos, exemplos claros são a matéria-prima e as embalagens. Vale ressaltar que alguns custos possuem classificação diferente dependendo do tipo de atividade, como por exemplo a água, se esse item for utilizado na produção é considerado custo variável, se não será apenas custo fixo.

O conhecimento dos custos é fundamental em uma organização, já que não existe uma boa administração sem ter conhecimento de seus reais custos. Pois, além de atender as exigências legais, as informações sobre custos são importantes para controle, análise e tomada de decisão. Entre as ações que podem ser desenvolvidas pela empresa está a análise de todo o processo para identificação e classificação seguindo os princípios, postulados e convenções para atendimento da legislação ao contabilizá-los, possibilitando desta forma a padronização e

---

---

comparações posteriores, verificando ainda a fonte das informações, se são confiáveis, pois a qualidade da decisão depende da qualidade das informações.

### 3.2 FLUXO DE CAIXA

Em termo sucinto, a definição de fluxo de caixa nada mais é que o controle da entrada e saída de recursos financeiros na empresa, em um determinado período. Para o SEBRAE (2014), o fluxo de caixa é um instrumento gerencial que controla e informa todas as movimentações financeiras (entradas e saídas de valores) de um dado período, que pode ser diário, semanal, mensal, anual, etc., e é composto dos dados obtidos pelos controles de contas a pagar, contas a receber, despesas, saldos de aplicações, e de todos os demais elementos que representem as movimentações de recursos financeiros da empresa.

Sabendo-se que houve falta no caixa, o empreendedor deve averiguar seus possíveis excessos para que no mês seguinte possa equilibrar o seu caixa cumprindo com suas obrigações. Isto pode implicar num ciclo vicioso para o micro empreendedor, o qual deve ser solucionado o mais breve possível.

São várias as vantagens enumeradas advindas da correta utilização do fluxo de caixa, quais sejam: capacidade de orientar o gestor quanto as disponibilidades para pagamento de dívidas futuras, compras para os próximos períodos e ainda, condições para realização de promoções de vendas e ou liquidações.

Uma das principais variáveis que podem impactar o fluxo de caixa é a previsão de vendas. Se elaborada de forma incorreta, pode comprometer todo o fluxo de caixa da empresa e elevar a necessidade de capital de giro. Segundo Martins (2003), sempre que possível, a empresa deve evitar trabalhar com vendas a prazo. Caso elas sejam feitas, é importante que se adote uma criteriosa análise de crédito, como comprovante de renda, residência, referências e consultas de crédito, visando com isso a redução da inadimplência e garantindo a entrada de recursos na empresa.

Ainda dentro das atitudes pertinentes para a obtenção do sucesso financeiro empresarial, não se pode deixar de considerar a correta especificação da remuneração dos proprietários, que deve ser compatível com a situação financeira da empresa e, ainda, devidamente separada dos lucros auferidos da empresa,

---

---

contribuindo para evitar que a mesma não se submetida à falência. Ou seja, deve-se, a todo momento, separar as finanças familiares das finanças da empresa.

### 3.3 PREÇO DE VENDA

Toda empresa, seja industrial, comercial ou de serviços, precisa determinar, com precisão, seus preços de venda, sob pena de perder mercados (por praticar preços acima da concorrência) ou sofrer prejuízos pela venda de seus produtos, mercadorias e serviços abaixo do custo.

Conforme Bornia (2002), a formação de preços de vendas é importante para qualquer empresa e estabelecimento comercial, para que seja bem sucedida um dos fatores importantes são os preços de vendas de seus produtos, é necessário escolher bem o método de precificação a qual vai ser aplicado.

O preço ideal de venda é aquele que cobre todos os custos do produto e serviços e ainda proporciona o retorno desejado pela empresa. Os preços são muitas vezes formados pela lei da oferta e procura, ou seja, escassez e demanda do comércio.

De acordo com o SEBRAE (2014), para que o preço calculado produza efeitos satisfatórios no curto, médio e longo prazo, alguns princípios devem ser observados, a saber: distribuição dos custos comuns entre produtos e serviços, volume de produção para cálculo do custo unitário, tributação, tratamento dos custos variáveis e inclusão de todos os custos de oportunidade.

Conforme Oliveira *et al* (2009), um dos itens formadores do custo e, portanto, do preço, são os impostos incidentes sobre o resultado da empresa, como é o caso do Imposto de Renda e Contribuição Social das empresas tributadas pelo sistema de lucro real. Por sua vez, o resultado a ser estimado dependerá, entre outros fatores, do próprio preço que está sendo calculado, o que gera alguma circularidade no cálculo do preço.

### 3.4 FORMAS DE TRIBUTAÇÃO

Atualmente, as empresas podem tributar o seu resultado adotando uma das bases para o cálculo do imposto de renda da pessoa jurídica e da contribuição social sobre o lucro líquido. Tais formas de tributação estão listadas a seguir:

---

---

Lucro real: qualquer empresa pode optar pelo lucro real, independente do seu porte ou ramo de atividade. Sua principal característica é a apuração dos tributos tendo como base o resultado determinado através da contabilidade e, ocorrendo prejuízo fiscal, não serão apurados Imposto de Renda sobre Pessoa Jurídica (IRPJ) e Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL), ou seja, o prejuízo poderá ser compensado com futuros lucros, sempre observando o limite máximo de 30% do lucro real. (OLIVEIRA *et al*, 2009).

O lucro real é aquele realmente apurado pela contabilidade, com base na completa escrituração contábil fiscal, com a estrita e rigorosa observância dos princípios fundamentais de contabilidade e demais normas fiscais e comerciais.

Lucro presumido: é a forma simplificada de apuração da base de cálculo dos tributos com o imposto de renda e da contribuição social, restrita aos contribuintes que não estão obrigados ao regime de apuração de tributação com base no lucro real. A opção pela sistemática do lucro presumido só pode ser exercida pelas empresas industriais, comerciais ou de prestação de serviços, que tenham auferido no ano-calendário anterior receita bruta inferior a R\$ 48.000.000,00.

A principal característica desta sistemática de tributação é que a base de cálculo do IRPJ e da CSLL é apurada a partir de percentuais de presunção de lucro aplicados sobre a receita bruta auferida no trimestre, sendo o resultado acrescido das receitas financeiras e ganhos de capital não decorrente da atividade operacional da pessoa jurídica. Portanto, as receitas e ganhos que não decorram da atividade operacional da empresa, são incluídos na base de cálculo sem aplicação dos percentuais de presunção do lucro, ou seja, integralmente. Ao contrário do Lucro Real, mesmo a empresa apresentado eventual prejuízo, mesmo assim deverá calcular IRPJ e CSLL a partir receita bruta. O percentual de presunção do lucro, tanto para cálculo do IRPJ quanto da CSLL, varia em função da atividade da empresa, podendo chegar até a 32% da receita bruta, dependendo do ramo de atividade da empresa.

Simple Nacional: foi criado com o objetivo de unificar a arrecadação dos tributos e contribuições devidos pelas micro e pequenas empresas brasileiras, nos âmbitos dos governos federal, estaduais e municipais. O regime especial de arrecadação não é um tributo ou um sistema tributário, mas uma forma de arrecadação unificada dos seguintes tributos e contribuições: IRPJ, IPI, CSLL,

---

---

COFINS, PIS, INSS, ICMS, Tributo da Competência Estadual, Tributo da Competência Municipal. (CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE, 2014).

Nas empresas incluídas no Simples, a alíquota de tributação em cada mês depende do faturamento nos doze meses anteriores. Assim, para estimar adequadamente a alíquota média de tributação ao longo de um ano, é necessário trabalhar com um período de vendas de vinte e quatro meses, sendo doze realizados e doze projetados.

Lucro arbitrado: o arbitramento do lucro é em geral, uma prerrogativa das autoridades fiscais. O arbitramento do lucro representa, quase sempre, maior carga tributária para a pessoa jurídica. É aplicável pela autoridade tributária quando a pessoa jurídica deixar de cumprir as obrigações acessórias relativas à determinação do lucro real ou presumido, conforme o caso. Por exemplo: quando o contribuinte optante pelo lucro real não tem o livro diário ou razão, quando deixa de escriturar o livro inventário, etc.

#### **4 METODOLOGIA**

As pesquisas qualitativas são as que representam dados descritivos. Segundo Silva (2001) há uma preocupação nas ciências sociais com um nível da realidade que não pode ser quantificado. Não precisam ser coletados estatisticamente, pois são aplicados e desenvolvidos de forma descritiva.

Esse é um aspecto que se relaciona com o presente trabalho, pois os dados usados para a pesquisa foram colhidos e analisados indutivamente. Este trabalho se caracteriza como qualitativo, pois foi apresentado somente um relatório e uma comparação dos métodos de controles utilizados pelas empresas.

Segundo Marconi e Lakatos (2010), população é o conjunto completo de elementos sobre os quais se deseja fazer algumas inferências, grupo completo de elementos relevantes para o projeto de pesquisa. Ou seja, é um grupo de interesse que se deseja descrever ou acerca do qual se deseja tirar conclusões.

Por outro lado, define-se amostra como uma parcela selecionada da população, parcela essa capaz de representar um subconjunto do universo. Quando o pesquisador necessita coletar dados, mas a população em estudo é muito extensa, torna-se impossível a realização da pesquisa, sendo viável, portanto, analisar somente uma amostra da mesma. (MARCONI; LAKATOS, 2010).

A metodologia utilizada na pesquisa consistiu em pesquisa campo, na qual foi aplicado um questionário estruturado com o objetivo de identificar os conhecimentos e as práticas financeiras adotadas pelos gestores de micro e pequenas empresas participantes do Programa Bom Negócio Paraná, no município de Francisco Beltrão.

Quanto à população pesquisada, foram selecionados todos os empreendedores proprietários ou gestores de micro e pequenas empresas que participaram do Programa no período de 2012 a 2013, chegando-se a um total de 105 questionários. Os resultados dos mesmos serão discutidos no tópico a seguir.

## 5 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Considerando a população pesquisada, percebe-se que os entrevistados são proprietários de micro empresas, resultado esse corroborado pela análise do faturamento bruto mensal, pois nenhuma empresa apresentou faturamento bruto mensal acima de R\$ 100 mil, como pode ser observado no Gráfico 1, a seguir. Ressalva-se, ainda, que 54% dos entrevistados eram optantes pelo Simples e 13% não sabiam especificar em qual regime tributário sua empresa estava inserida.

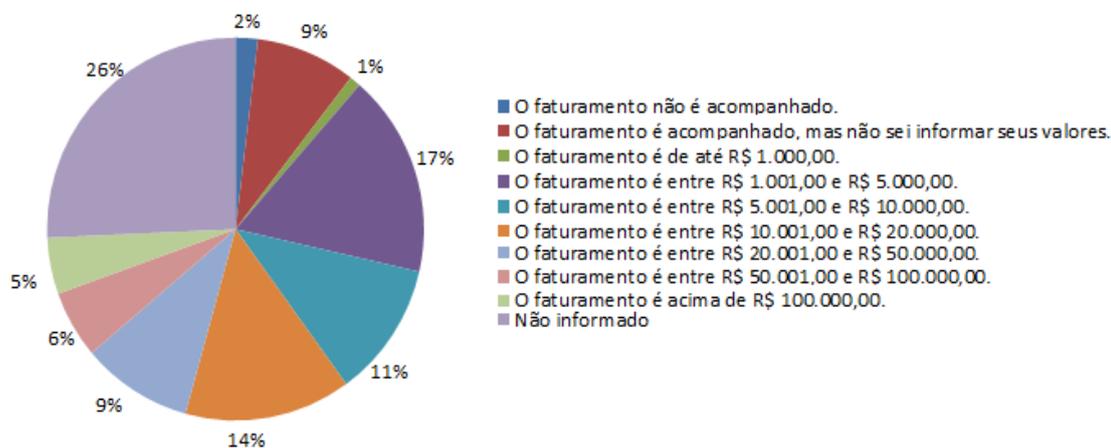


Gráfico 1 – Faturamento Bruto Mensal

Fonte: Elaboração própria.

Em relação especificamente a parte financeira, o primeiro fator analisado foi o custo operacional. Conforme Gitman (2010), tal custo é definido como sendo o somatório de todos os custos fixos e variáveis na empresa. Os resultados estão no Gráfico 2.

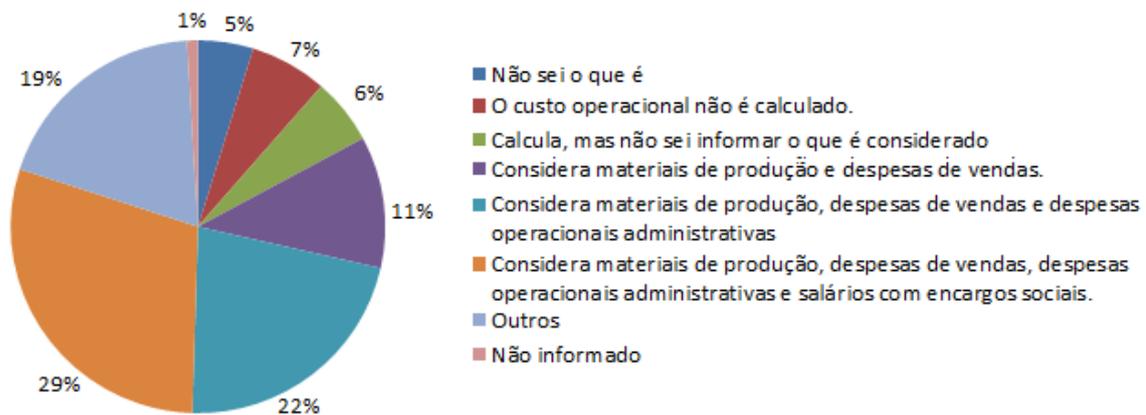


Gráfico 2 – Custo Operacional

Fonte: Elaboração própria.

Analisando os dados a respeito sobre a formação do custo operacional, percebe-se que a maioria dos empresários (29%) calcula o custo operacional considerando os custos com materiais de produção, despesas de vendas, despesas operacionais e administrativas e também os salários e encargos. Por se tratarem de micro e pequenas empresas e empreendedores individuais, esse número é muito considerável, uma vez que eles computam o custo operacional de forma correta. Esse resultado surpreende positivamente, uma vez que o custo operacional é um dos principais componentes para formação de preço de venda.

A definição do preço de venda sempre é uma das principais questões que preocupam os empresários. Nota-se que, na maioria das vezes, isso ocorre devido à falta de conhecimento, pois, muitas vezes, os empresários não tem certeza de quais fatores considerarem para estipular corretamente o preço do seu produto. Os resultados sobre preço de venda estão no Gráfico 3.

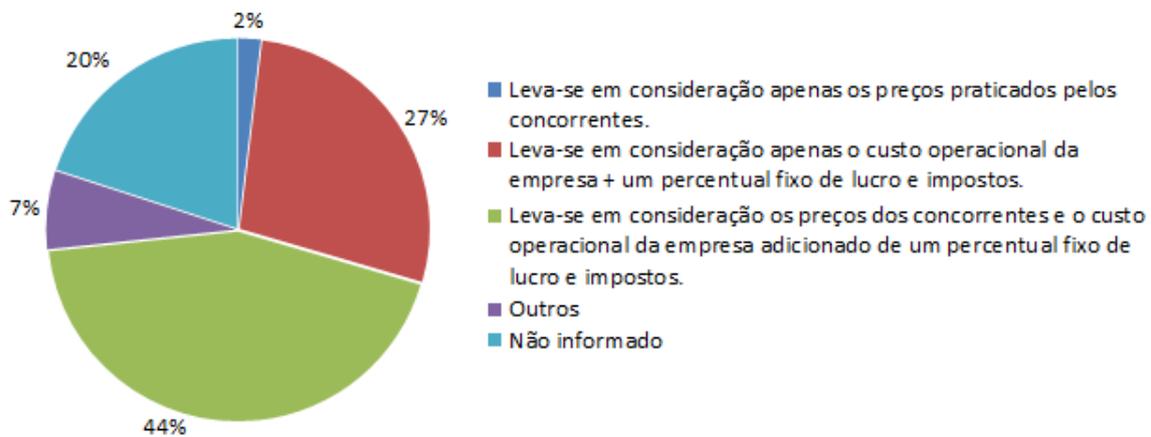


Gráfico 3 – Composição do preço de venda

Fonte: Elaboração própria.

Observa-se que 44% das empresas pesquisadas definem o preço de venda de forma correta, ou seja, levando em consideração o preço dos concorrentes, o custo operacional e um percentual de lucro e impostos. No entanto, um número considerável de empreendedores (27%) consideram apenas os preços definidos pelo somatório do custo operacional, do percentual de lucros e dos impostos.

Outra ferramenta essencial para o bom gerenciamento de qualquer empresa é o fluxo de caixa. Gitman (2010) define fluxo de caixa com sendo as entradas e saídas de recursos no caixa da empresa. O referido autor ainda complementa destacando que o fluxo de caixa deve ser o foco principal do gestor financeiro, seja no planejamento ou na tomada de decisões. No gráfico 4, a seguir, estão os resultados referentes ao fluxo de caixa.

Observa-se que 35% dos empresários disseram fazer um acompanhamento diário do fluxo de caixa. Outros 20% deixam o acompanhamento por conta do contador e 9% responderam que não elaboram o fluxo de caixa em suas empresas. Com isso, conclui-se que um número considerável dos entrevistados não estão dando a devida atenção ao fluxo de caixa da empresa, instrumento financeiro esse que poderia contribuir bastante para uma boa gestão financeira dos negócios, como, por exemplo, melhorar o gerenciamento do estoque, das contas a pagar e a receber e, por fim, minimizar a necessidade de ter que se recorrer a empréstimos para capital de giro nos bancos.

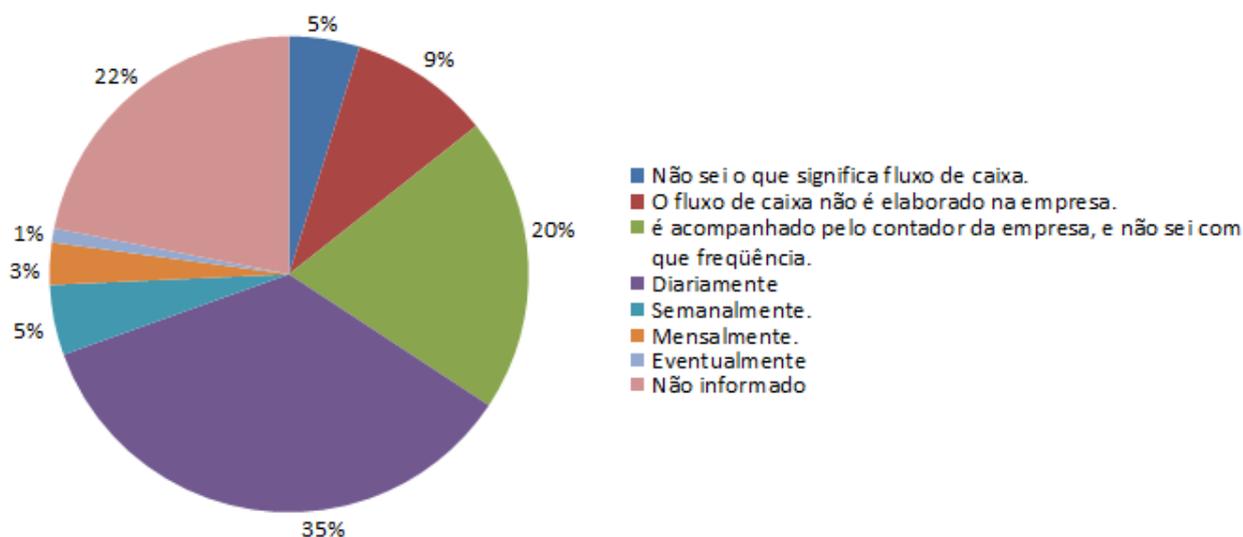


Gráfico 4 – Acompanhamento do fluxo de caixa

Fonte: Elaboração própria.

Perguntou-se, também, sobre a utilização dos recursos na empresa e de quais fontes eles eram provenientes. A maioria respondeu sempre utilizar as reservas da empresa (29%), seguido da negociação com os fornecedores (18%) e desconto com duplicatas (17%). Dos recursos frequentemente utilizados, o menos procurado é o de amigos e parentes (4%). Em relação aos que nunca são utilizados, a maioria diz que não utiliza recursos de agiota (57%) seguido dos recursos da família e amigos (37%) e limite do cheque especial (37%). Dos frequentemente utilizados a maioria utiliza algumas vezes os recursos da família (39%), seguido de negociação com fornecedores (33%) e empréstimos (31%). O correto, nesse caso, é sempre tentar utilizar os recursos da empresa, negociação com fornecedores, descontos de cheques e duplicatas e, depois, os empréstimos. Quando a empresa tem uma boa gestão financeira, esses quatro recursos são suficientes para manter a empresa operando.

## 6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esse trabalho teve por objetivo realizar um estudo sucinto relativo à gestão financeira dos participantes do PBNP, na cidade de Francisco Beltrão, entre os anos de 2012 e 2013.

---

---

No geral, constatou-se que ainda há uma grande lacuna no que concerne ao conhecimento e aplicação prática de uma boa gestão financeira por parte dos empresários das micro e pequenas empresas, muito disso advindo da falta de conhecimento do próprio negócio, dos recursos disponíveis, da não implantação de planejamentos e metas, da falta de empregados capacitados na área financeira no negócio, entre outros. Assim, os empresários acabam calculando de forma equivocada seus custos operacionais, o preço de venda de seu produto e acaba negligenciando seu fluxo de caixa. Tudo isso acaba contribuindo para tomada de decisões erradas sobre a vida financeira da empresa, culminando com a diminuição do tempo de vida da mesma.

Assim sendo, reconhecemos a importância da capacitação tanto para os empreendedores que já possuem empresa, quanto para os que ainda estão buscando qualificação para abrir um negócio, visando a boa gestão dos recursos para garantir a sobrevivência das mesmas aos primeiros anos de vida, bem como a sua sustentabilidade.

## REFERÊNCIAS

BORNIA, A. C. **Análise Gerencial de Custos**. Porto Alegre: Bookman, 2002.

BRUNI, A. L.; FAMÁ, R. **Gestão de custos e formação de preços: com aplicações na calculadora HP 12C e Excel**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 2009.

CONSELHOFEDERALDECONTABILIDADE. **Manual de Controles internos**. Disponível em:  
[http://www.portalcfc.org.br/coordenadorias/camara\\_tecnica/faq/faq.php?id=1879](http://www.portalcfc.org.br/coordenadorias/camara_tecnica/faq/faq.php?id=1879).  
Acessado em 01//08/2014.

DUTRA, R. G. **Custos: uma abordagem prática**. 6.ed. São Paulo: Atlas, 2009.

GITMAN, L. J. **Princípios de Administração Financeira**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 12ª edição, 2010.

LEONE, G. S. G. **Custos: Planejamento, implantação e controle**. São Paulo: Atlas, 2000.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de metodologia científica**. 7.ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MARTINS, E. **Contabilidade de custos**. 9.ed. São Paulo: Atlas, 2003.

---

---

OLIVEIRA, L. M; CHIEREGATO, Renato; GOMES, Marliete bezerra; PEREZ JR, José Hernadez. **manual de contabilidade tributaria**: textos e teses com respostas. 8.ed. São Paulo: Atlas, 2009.

PEREZ Jr, J. H.; OLIVEIRA, L. M. de; COSTA, Rogério Guedes. **Gestão estratégica de custos**. 4. ed. São Paulo: Atlas: 2005.

SEBRAE. **Anuário Do Trabalho Na micro e Pequena Empresa** Disponível em: <http://gestaoportal.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/anuario-do-trabalho-na-mpe/anuario-do-trabalho-na-micro-e-pequena.pdf>. Acessado em: 02/08/2014.

SEBRAE. **Fluxo de Caixa**. Disponível em: <http://gestaoportal.sebrae.com.br/customizado/uasf/gestao-financeira/ferramentas-de-apoio/0%20Fluxo%20de%20Caixa.pdf>. Acessado em 02/08/2014.

SEBRAE. **Preço de Venda**. Disponível em: [http://gestaoportal.sebrae.com.br/atender/momento/quero-melhorar-minha-empresa/utilize-as-ferramentas/formacao-de-precos/bia-170-formacao-de-preco-de-venda/BIA\\_170](http://gestaoportal.sebrae.com.br/atender/momento/quero-melhorar-minha-empresa/utilize-as-ferramentas/formacao-de-precos/bia-170-formacao-de-preco-de-venda/BIA_170). Acessado em: 02/08/2014

SILVA, E. L. **Metodologia da Pesquisa e Elaboração de Dissertação**. 3.ed. Florianópolis: Laboratório de Ensino a Distância da UFSC, 2001.