

FOLHA DE APROVAÇÃO DO TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

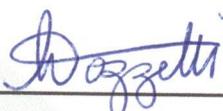
ANDREZA SILVA DE SOUZA

DESAFIOS QUE AS EMPRESAS ENFRENTAM PARA PERENIDADE DE SUAS ATIVIDADES

Trabalho de Conclusão de Curso (TCC), apresentado a Universidade do Estado do Amazonas, como parte das exigências para a obtenção do título de bacharel em Ciências Contábeis.

DATA DA APROVAÇÃO: DATA DA DEFESA 20/02/2024

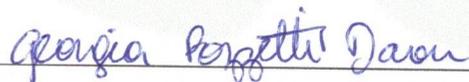
BANCA EXAMINADORA

Ass.: 

Orientador (a): VALMIR CESAR POZZETTI

Ass.: 

Membro da Banca: ALINE GOMES PEIXOTO

Ass.: 

Membro da Banca: GEORGIA POZZETTI

DESAFIOS QUE AS EMPRESAS ENFRENTAM PARA PERENIDADE DE SUAS ATIVIDADES

Discente: Andreza Silva de Souza¹

Prof. Orientador: Valmir Cesar Pozzetti²

Objetivos

Geral: realizar uma análise sobre a abertura de empresas e as dificuldades que as mesmas enfrentam para manter-se em vida útil.

Específicos

1. Identificar os principais desafios que as empresas de diferentes setores e tamanhos enfrentam para garantir sua continuidade a longo prazo.
2. Investigar a influência de fatores externos, como eventos inesperados (por exemplo, pandemias), nos desafios de perenidade empresarial e nas respostas das empresas a esses eventos.
3. Fornecer recomendações práticas com base nas descobertas da pesquisa, a fim de auxiliar as empresas a enfrentar com sucesso os desafios à perenidade de suas atividades.

Problema

- Problema específico: identificar os desafios à perenidade empresarial
- Investigação a ser realizada: análise dos desafios e das estratégias adotadas pelas empresas.

O problema central deste estudo reside na necessidade de compreender e analisar os desafios críticos que as empresas de diferentes setores e tamanhos enfrentam para assegurar a perenidade de suas operações a longo prazo. Especificamente, este

¹ Graduanda em Ciências contábeis na UEA – Universidade do Estado do Amazonas. E-mail: asds.cic18@uea.edu.br

² Pós Doutor em Direito realizado na Universidade de Salerno/Itália; Pós Doutor em Direito realizado na Escola de Direito Dom Helder Câmara; Doutor em Biodireito/Direito Ambiental pela Université de Limoges/França; Mestre em Direito do Urbanismo e do Meio Ambiente, pela Université de Limoges, França; Bacharel em Direito pelo Centro Integrado de Ensino Superior da Amazônia/AM (CIESA), Bacharel em Ciências Contábeis pela Faculdade São Luis Gonzaga/SP.- E-mail: v_pozzetti@hotmail.com. ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-2339-0430>

trabalho busca identificar os principais obstáculos que afetam a continuidade dos negócios, bem como examinar as estratégias e práticas adotadas por organizações para enfrentar esses desafios. A investigação se concentra em como as empresas respondem a mudanças econômicas, tecnológicas, regulatórias, de mercado e internas, a fim de garantir sua sustentabilidade e longevidade no ambiente empresarial atual. a problemática que instiga esta pesquisa é: quais são os principais desafios enfrentados pelas empresas na busca pela perenidade de suas atividades, considerando os fatores internos e externos, e como as estratégias adotadas podem contribuir para a superação desses desafios?

Justificativa

A pesquisa sobre os desafios que as empresas enfrentam para assegurar sua continuidade a longo prazo é de extrema importância em um ambiente empresarial caracterizado por mudanças constantes e incertezas. Essa justificativa é respaldada por diversas razões que destacam a relevância e a necessidade de investigar profundamente esse tema.

A identificação que as empresas de diferentes setores enfrentam para garantir sua perenidade é o ponto de partida para esta pesquisa. Compreender esses desafios é fundamental, uma vez que as empresas desempenham um papel vital na economia proporcionando empregos e gerando receita e contribuindo para o crescimento econômico.

Portanto, esta pesquisa busca identificar os principais obstáculos que afetam a continuidade dos negócios bem como examinar as estratégias adotadas a fim de ajudar as empresas a enfrentar esses desafios e prosperar a longo prazo.

Metodologia

A metodologia a ser utilizada nesta pesquisa será quanti-qualitativa e dedutiva em meios bibliográficos como artigos, livros e sites, a fim de identificar e analisar os principais desafios enfrentados pelas empresas para garantir sua continuidade no mercado. Será utilizado como base coleta de dados revisão de literatura de 2013 a 2023 e através das informações levantadas será realizada uma análise qualitativa a fim de fornecer recomendações práticas a partir das descobertas.

O TCC – Trabalho de conclusao de curso - que se ora se apresenta, se propôs a elaborar um artigo científico e submissão a uma revista da área, para a a publicação. Tendo em vista o curto espaço de tempo para escrever o trabalho e concluí-lo, o artigo científico foi elaborado conforme segue abaixo, mas ainda não foi possível submetê-lo a uma revista da área.

Sumário

INTRODUÇÃO	5
1. DESAFIOS DO PLANEJAMENTO E PREPARO	6
1.1 Planejamento Financeiro	7
1.2 Compreensão da legislação	7
2. CONCORRENCIA EMPRESARIAL	9
2.1 Estudo Mercadológico	11
2.2 Inovação e Marketing	11
2.3 Segurança das demonstrações Contábeis para decidir	13
3. LIVRE INICIATIVA E FINANCIAMENTOS	14
3.1 Ausência de Fluxo de Caixa	14
3.2 Falta de acesso ao Capital	15
3.3 Importância de um Contador Habilitado	16
CONCLUSÃO	17
REFERÊNCIAS	18

O presente TCC foi realizado na forma de artigo científico e o mesmo foi submetido conforme segue:

Revista Reuna

[Open Journal Systems](#)

[Ajuda do sistema](#)

Usuário Logado como:

vpozzetti

Submissões ativas

Submissão concluída. Agradecemos seu interesse em contribuir com seu trabalho para a revista Revista Reuna.

ISSN: 2179-8834

Revista Reuna

[Open Journal Systems](#)

[Ajuda do sistema](#)

Usuário Logado como:

vpozzetti

MM-

DD

<u>ID</u>	<u>Enviado</u>	<u>Seção</u>	<u>Autores</u>	<u>Título</u>	<u>Situação</u>
1535 07-02	ART		Pozzetti, Souza	DESAFIOS QUE AS EMPRESAS ENFRENTAM PARA PERENIDADE DE...	Aguardando designação

DESAFIOS QUE AS EMPRESAS ENFRENTAM PARA PERENIDADE DE SUAS ATIVIDADES

CHALLENGES THAT COMPANIES FACE FOR THE PERENNNITY OF THEIR ACTIVITIES

Andreza Silva de Souza
Valmir Cesar Pozzetti

RESUMO:

Diante do crescente aumento na criação de novas empresas e na inovação de mercado, a manutenção da atividade empresarial representou um desafio significativo. O objetivo desta pesquisa foi o de identificar os principais obstáculos que impedem a continuidade dos negócios empresariais, bem como o de destacar estratégias e práticas adotadas para superar esses desafios. A metodologia utilizada foi a do método dedutivo; quanto aos meios a pesquisa foi bibliográfica e documental e quanto aos fins, qualitativa. A conclusão a que se chegou foi a de que para garantir a continuidade da empresa é necessário elaborar um planejamento financeiro e estar atento às mudanças que acontecem no cenário econômico. Além disso, um ponto de extrema importância é ter um contador auxiliando em todos os processos necessários.

Palavras-chave: Continuidade empresarial; Criação de empresas; Estratégias empresariais; Inovação de mercado; Perenidade das empresas.

ABSTRACT:

In the face of the growing increase in the creation of new companies and market innovation, maintaining business activity has represented a significant challenge. The objective of this research was to identify the main obstacles preventing the continuity of business enterprises and to highlight strategies and practices adopted to overcome these challenges. The methodology used was deductive; concerning the means, the research was bibliographical and documentary, and regarding the ends, it was qualitative. The conclusion reached was that to ensure business continuity, it is necessary to develop a financial plan and be attentive to changes in the economic landscape. Additionally, a point of utmost importance is to have an accountant assisting in all necessary processes.

Keywords: Business continuity; Company creation; Business strategies; Market innovation; Business sustainability.

INTRODUÇÃO

Por longo período, no Brasil tem-se fomentado a criação de empresas, principalmente as de pequeno porte. Existem diversas oportunidades e facilidades destinadas ao início de empreendimentos, com o objetivo de gerar empregos. Esses incentivos são oferecidos aos novos empresários visando combater o desemprego, especialmente em contextos de crises econômicas e da pandemia de COVID-19. Órgãos governamentais, incluindo o SEBRAE, têm desempenhado um papel crucial ao auxiliar aqueles que desejam ingressar no

empreendedorismo, incentivando a abertura de negócios. No entanto, é importante ressaltar que tais estímulos muitas vezes se limitam à fase inicial da criação da empresa, deixando de lado uma avaliação abrangente da viabilidade produtiva, da escolha do local e, ainda mais crítico, da capacidade do novo empreendedor em gerir eficientemente o negócio.

Nesse cenário empresarial em constantes mudanças e altamente competitivo, a perenidade das atividades de uma empresa tornou-se um desafio constante. Os obstáculos enfrentados fazem com que as organizações encontrem diversas estratégias para garantirem sua continuidade. A crescente complexidade do ambiente empresarial, marcado por mudanças tecnológicas rápidas, instabilidade econômica e demandas cada vez mais exigentes fazem com que as empresas precisem se reinventar o tempo todo, pensando em novos produtos e serviços, mantendo a qualidade e lutando pela competitividade. O planejamento adequado torna-se vital para a sobrevivência empresarial no mercado.

Assim, o objetivo desta pesquisa é o de analisar quais são as causas do insucesso empresarial de muitas empresas que iniciam no cenário nacional e pouco tempo depois, são sucumbidas pelo mercado.

Dentro deste contexto, a problemática que instiga esta pesquisa é: quais são os principais desafios enfrentados pelas empresas na busca pela perenidade de suas atividades, considerando os fatores internos e externos, e como as estratégias adotadas podem contribuir para a superação desses desafios?

Esta pesquisa se justifica tendo em vista a grande quantidade de empresas que são criadas no mercado empresarial e logo em seguida, com pouco tempo de vida, fecham as portas, deixando o empreendedor com dívidas que podem acompanhá-lo pelo resto de sua vida.

Dentro deste contexto, a metodologia que será utilizada nesta pesquisa é a do método dedutivo, iniciaremos com ideias mais gerais e partiremos para ideias mais específicas; quanto aos meios a pesquisa será bibliográfica e documental, com análises de casos e documentos públicos constantes na rede mundial de computadores; quanto aos fins, a pesquisa será de cunho qualitativo.

1. DESAFIOS DO PLANEJAMENTO E PREPARO

O primeiro grande desafio para se empreender é a necessidade de um planejamento financeiro, tributário e de absorção de mercado alinhados aos objetivos definidos pelo empreendedor. De acordo com Chiavenato e Chapiro (2003, p.274), “o planejamento é um conjunto integrado de decisões-, o planejamento se refere à formulação de objetivos e dos cursos de ação a serem seguidos para sua adequada consecução”. Dessa forma, é necessário elaborar um plano

definindo etapas, procedimentos e recursos necessários para alcançar os objetivos traçados para o produto ou serviço ofertado. O planejamento envolve alguns aspectos principais e destacaremos dois: a planejamento financeiro e compreensão da legislação.

1.1 Planejamento Financeiro

O planejamento financeiro é uma ferramenta que vai definir e determinar as metas financeiras de curto e longo prazo de uma empresa. Esta ferramenta pode ser encarada como um mapa financeiro que mostra onde a empresa está, aonde quer chegar e como alcançar os objetivos no curto, médio e longo prazo.

Segundo Gitman (2010, p.105) “o planejamento financeiro é um aspecto importante das operações das empresas porque fornece um mapa para a orientação, a coordenação e o controle dos passos que a empresa dará para atingir seus objetivos”. Dois aspectos de extrema importância nesse contexto são: 1) a necessidade de manter uma reserva financeira e, 2) a importância de elaborar corretamente os custos associados aos produtos ou serviços oferecidos. Decisões financeiras inadequadas, falta de planejamento orçamentário, má alocação de recursos e gestão ineficiente do fluxo de caixa, podem levar a empresa a enfrentar problemas financeiros graves.

Nesse sentido, o planejamento financeiro torna-se uma ferramenta necessária e poderosa para a tomada de decisões estratégicas. Afinal, ela possibilita a gestão de todos os recursos disponíveis visando gerar lucro para a empresa. Adotar práticas que assegurem a saúde financeira da empresa, como a formação de reservas e a correta elaboração de custos, não apenas previne crises, mas também posiciona a organização para o crescimento sustentável a longo prazo. Em um ambiente de negócios dinâmico, a capacidade de antecipar e responder eficientemente a desafios financeiros é um diferencial competitivo fundamental. Com um bom planejamento, o empreendedor terá o controle da empresa e poderá priorizar os pontos mais importantes: os resultados e os lucros.

1.2 Compreensão da legislação

A compreensão e o cumprimento adequado da legislação são fundamentais para a sustentabilidade e legalidade de qualquer empresa. Nesse contexto, a presença de um contador habilitado desempenha um papel essencial, sendo inviável para uma empresa se manter no mercado sem o acompanhamento de um Contador especializado naquela área de conhecimento fornecendo esse suporte.

A empresa que não paga tributos de maneira correta está sujeita a multas elevadas, além de comprometer sua reputação e relação com clientes e fornecedores. Segundo Barney (2007, pág. 05), “a estratégia de uma empresa é definida como sua teoria de obter vantagens competitivas. Uma boa estratégia é aquela que realmente gera tais vantagens”.

O contador, por sua vez, desempenha um papel estratégico no planejamento tributário. A capacidade de antecipar e aplicar estratégias fiscais eficazes podem resultar em economias significativas para a empresa. A presença de um contador habilitado e capaz é, portanto, imprescindível. Além de lidar com as complexidades da legislação fiscal, o contador desempenha um papel consultivo, orientando a empresa sobre as melhores práticas contábeis e fiscais. Nesse sentido, Marion (2009, pág. 26) destaca que “não se podem tomar decisões sobre produção, marketing, investimentos, financiamentos, custos, etc, sem a contabilidade”.

A Constituição Federal de 1988 – CF/88 estabelece os parâmetros para que uma empresa funcione no Brasil:

Art. 170. A ordem econômica, fundada na valorização do trabalho humano e na livre iniciativa, tem por fim assegurar à todos existência digna, conforme os ditames da justiça social, observados os seguintes princípios:

I - soberania nacional;

II - propriedade privada;

III - função social da propriedade;

IV - livre concorrência;

V - defesa do consumidor;

VI - defesa do meio ambiente, inclusive mediante tratamento diferenciado conforme o impacto ambiental dos produtos e serviços e de seus processos de elaboração e prestação

VII - redução das desigualdades regionais e sociais;

VIII - busca do pleno emprego;

IX - tratamento favorecido para as empresas de pequeno porte constituídas sob as leis brasileiras e que tenham sua sede e administração no País.

Parágrafo único. É assegurado a todos o livre exercício de qualquer atividade econômica, independentemente de autorização de órgãos públicos, salvo nos casos previstos em lei. (gns)

Nesse sentido, é importante destacar que “princípios” são as fontes fundantes do ordenamento jurídico, são as verdades de uma determinada comunidade, povo, que subsidiam a construção da norma jurídica e que posteriormente se tornam obrigatórios, de cumprimento impositivo, pelo Estado.

O princípio da função social da propriedade sugere que a propriedade privada deve atender a uma função social, ou seja, não deve ser apenas para benefício do proprietário, mas também contribuir para o bem-estar social e desenvolvimento da comunidade.

Já o princípio da livre concorrência aponta a existência de um mercado em que as empresas possam competir abertamente, sem restrições injustas, para garantir eficiência, inovação e benefícios para os consumidores.

O princípio da busca do pleno emprego visa a promoção de políticas econômicas que buscam alcançar o pleno emprego, ou seja, a situação em que todas as pessoas economicamente ativas têm a oportunidade de encontrar emprego.

Por fim, o princípio do tratamento favorecido para as empresas de pequeno porte refere-se à ideia de que empresas de pequeno porte devem receber tratamento diferenciado e favorável em comparação com empresas maiores. Isso pode incluir incentivos fiscais, acesso facilitado a financiamento ou outras medidas que visem apoiar o desenvolvimento de pequenos negócios.

Dentro deste contexto, é importante destacar a influência e a força dos princípios dentro do ordenamento jurídico brasileiro, vez que desempenham papéis de supra norma jurídica. Segundo Pozzetti e Gomes (2018, p. 84) “A palavra princípio designa início, começo, origem, ponto de partida. Assim, princípio, como fundamento de Direito, têm como utilidade permitir a aferição de validade das leis, auxiliar na interpretação das normas e integrar lacunas”.

A relação entre o entendimento da legislação, a obtenção de benefícios fiscais e a garantia dos direitos trabalhistas é clara. Muitas vezes, estar em conformidade com as leis trabalhistas é uma condição essencial para usufruir de incentivos fiscais. Empresas que buscam otimizar suas finanças por meio de benefícios fiscais devem fazê-lo dentro dos parâmetros estabelecidos pela legislação, assegurando, ao mesmo tempo, o respeito e o cumprimento dos direitos dos trabalhadores. Possuir um profundo conhecimento das leis aplicáveis é fundamental para alcançar esse equilíbrio.

2. CONCORRÊNCIA EMPRESARIAL

A concorrência nada mais é que permissão para que duas ou mais pessoas do mesmo seguimento empresarial possam atuar livremente em um mesmo mercado consumidor, e a empresa que oferecer o melhor produto com o melhor preço e maior prazo de pagamento é que terá mais condições de competir no mercado. Desta forma, a presença de um contador habilitado para preparar e apurar os custos empresariais é de vital importância para a empresa à fim de

que a mesma possa se colocar no mercado e manter o consumo de seus produtos ou serviços, marcando a sua perenidade existencial no mercado.

Neste sentido, o inciso IV do artigo 170 da Constituição Federal de 1988 estabelece como um dos princípios da ordem econômica a “livre concorrência”. Livre concorrência refere-se a um ambiente econômico em que as empresas têm liberdade para competir entre si, visando eficiência, inovação, preços justos e benefícios para os consumidores. Isso implica em um mercado aberto, onde as empresas podem entrar e sair livremente, e os consumidores têm opções diversas para escolher.

Para Moncada (1988, p. 316), a livre concorrência “traduz na vida econômica o princípio da livre escolha racional; ou seja, da liberdade entendida em sentido liberal como garantia do desenvolvimento livre da personalidade individual”. A competição empresarial pode ser benéfica para os consumidores, incentivando a melhoria contínua e a oferta de opções diversificadas. No entanto, pode também criar desafios significativos para as empresas, exigindo que elas estejam atentas às mudanças no mercado, antecipem as tendências e ajustem suas abordagens estratégicas para se manterem relevantes e competitivas. A análise da concorrência é uma prática essencial para as empresas entenderem o ambiente em que operam e identificarem oportunidades para se destacar e prosperar.

Dentro do contexto da livre concorrência, é importante abordar a proibição de práticas como formação de cartel e truste. Cartel refere-se a um acordo entre concorrentes para fixar preços, dividir mercados ou restringir a produção. Essa prática elimina a competição real, prejudicando os consumidores ao limitar suas escolhas e aumentar os preços artificialmente. Já o truste envolve a concentração excessiva de poder em poucas empresas, controlando assim um setor específico da economia. Isso pode resultar em monopólios que eliminam a competição saudável. Ambas as práticas são proibidas para garantir que a economia funcione de maneira justa e eficiente. O Estado tem o papel de regular e impedir acordos que prejudiquem a livre concorrência, assegurando um ambiente econômico mais equitativo e benéfico para a sociedade como um todo.

Em resumo, o princípio da livre concorrência, consagrado no inciso IV do artigo 170 da Constituição Federal, é fundamental para o desenvolvimento econômico, garantindo que as empresas compitam de maneira justa e que os consumidores se beneficiem de escolhas diversificadas e preços competitivos. A proibição de práticas como cartel e truste reforça a importância de um ambiente econômico baseado em princípios de competição leal.

2.1 Estudo Mercadológico

Antes de lançar um produto ou serviço, é essencial realizar uma pesquisa de mercado para identificar o público-alvo, avaliar os concorrentes, verificar as tendências de mercado, análise SWOT, analisar os preços considerados no mercado para então desenvolver um plano de marketing e por fim um plano de ação com base nas informações coletadas. A pesquisa de mercado é basicamente uma investigação do mercado em que a empresa ou mesmo o produto está inserido.

Segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2017, p. *on line*), “O estudo ou pesquisa serve para identificar, coletar e analisar informações para gerar conhecimento sobre um determinado mercado e seu público, avaliando oportunidades e ameaças, auxiliando na tomada de decisões, recomendando e/ou delineando ações estratégicas adequadas”.

A pesquisa de mercado não apenas fornece informações sobre a viabilidade do produto, mas também ajuda a adaptar estratégias de marketing e vendas de acordo com as demandas reais do mercado. É através desta pesquisa que será possível coletar informações que irão auxiliar na tomada de decisões a respeito de determinado produto. Vender algo que não atende às necessidades da comunidade é um risco significativo. O produto deve ser útil e valioso para o público-alvo, caso contrário, a empresa enfrentará dificuldades em conquistar clientes.

Além da pesquisa de mercado um ponto fundamental é analisar os concorrentes e estar sempre atento as mudanças do mercado. Oliveira (2001, p.75) afirma que:

Entretanto, seu tratamento deve ser detalhado pois seu produto final irá proporcionar a identificação das vantagens competitivas da própria empresa e dos concorrentes. Nessa etapa, evidencia-se a necessidade de uma avaliação de qualidade da informação para uma avaliação preliminar do nível de risco que a empresa está adotando.

Assim sendo, é essencial compreender o ambiente de mercado em que a empresa opera e ter conhecimento sobre seus concorrentes, representando um aspecto fundamental para a tomada de decisões.

2.2 Inovação e Marketing

A inovação, entendida como a capacidade de criar e implementar novas ideias, produtos ou processos, tornou-se um diferencial competitivo; fundamental em um mundo cada vez mais voltado para a transformação digital e a rápida evolução tecnológica. A inovação requer investimentos, sejam eles em consultorias, melhorias, utilização de recursos ou pesquisa. É crucial que gestores percebam a inovação não como um custo desnecessário, mas como um

investimento fundamental para a sustentabilidade e o crescimento a longo prazo e a entrega de produtos.

Paralelamente, o marketing, enquanto disciplina estratégica, é fundamental para posicionar, comunicar e agregar valor às inovações, tornando-as acessíveis e atrativas para os consumidores. A inovação é um fator determinante para o crescimento e a competitividade das empresas. A utilização de novas tecnologias como ferramenta, como o uso da internet, pode revolucionar a prestação de serviços. De acordo com Dias (2004, p. 2) o marketing pode "ser entendido como a função empresarial que cria continuamente valor para o cliente e gera vantagem competitiva duradoura para a empresa". Utilizar as ferramentas tecnológicas a disposição para otimizar a experiência do cliente é uma estratégia essencial que agrega valor as empresas.

A interação estratégica entre inovação e marketing desempenha um papel fundamental na realização dos objetivos empresariais, especialmente quando as empresas se deparam com desafios para assegurar a continuidade de suas atividades. A combinação de inovação e marketing é crucial para o sucesso das empresas. A inovação permite que as empresas identifiquem oportunidades de mercado antes da concorrência, e o marketing ajuda a garantir que produtos ou serviços atendam às necessidades dos consumidores.

A inovação também ajuda as empresas a criar propostas de valor únicas, e o marketing desempenha um papel importante na comunicação dessas propostas aos consumidores, destacando benefícios e construindo uma imagem de marca especial.

Para se adaptar às mudanças no ambiente de negócios, a inovação é essencial, e o marketing ajuda a manter os consumidores informados sobre essas mudanças. Estratégias de marketing eficazes são fundamentais para envolver os clientes e criar lealdade, aproveitando a inovação contínua para oferecer conteúdo relevante.

A inovação também pode melhorar a experiência do cliente, e o marketing é extremamente importante para comunicar essas melhorias. Além disso, introduzir inovações é uma oportunidade única para promover a marca. Estratégias de marketing criativas podem destacar as iniciativas inovadoras, construindo uma imagem associada à liderança e excelência. Portanto, a colaboração entre inovação e marketing é vital para o crescimento e a competitividade das empresas.

A ascensão das empresas digitais e o advento das compras online redefiniram drasticamente a dinâmica do mercado. Empresas como Uber Entrega e 99 Entrega representam não apenas serviços inovadores, mas também personificam a convergência entre inovação e estratégias de marketing eficazes. A era digital trouxe uma transformação significativa nas

experiências de compra, eliminando a necessidade de as pessoas saírem de casa para adquirir produtos e serviços. Essas plataformas não só simplificaram as transações comerciais, mas também capitalizaram nas mudanças comportamentais, destacando como a inovação, quando acompanhada por estratégias de marketing engenhosas, pode não apenas atender às demandas do mercado, mas também antecipar e moldar as expectativas dos consumidores.

2.3 Segurança das demonstrações Contábeis para decidir

Segundo o Comitê de Pronunciamentos Contábeis - CPC 26 (2011) “As demonstrações contábeis são uma representação estruturada da posição patrimonial e financeira e do desempenho da entidade”. As demonstrações contábeis é um conjunto de relatórios financeiros que resumem e apresentam a posição financeira, o desempenho e as atividades operacionais de uma empresa em um período específico. Comumente, incluem o balanço patrimonial, a demonstração de resultados do exercício (DRE), o fluxo de caixa e as notas explicativas. O balanço patrimonial destaca os ativos, passivos e patrimônio líquido, fornecendo uma visão instantânea da saúde financeira da empresa. A DRE detalha as receitas, despesas e lucros ou prejuízos ao longo de um período. O fluxo de caixa revela as movimentações de dinheiro, enquanto as notas explicativas oferecem informações adicionais sobre políticas contábeis e eventos subsequentes.

Definido pelo CPC 26 (2011), os objetivos das demonstrações contábeis é o de:

proporcionar informação acerca da posição patrimonial e financeira, do desempenho e dos fluxos de caixa da entidade que seja útil a um grande número de usuários em suas avaliações e tomada de decisões econômicas. As demonstrações contábeis também objetivam apresentar os resultados da atuação da administração, em face de seus deveres e responsabilidades na gestão diligente dos recursos que lhe foram confiados.

Essas demonstrações são essenciais para a tomada de decisões estratégicas e operacionais. Segundo Gomes (2010, p. 03):

As Demonstrações Contábeis são de suma importância para as pessoas que compõe o cenário organizacional, desde o presente até os funcionários, pois possibilita o esclarecimento das ações econômicas e informações patrimoniais da empresa.

É possível obter informações necessárias para verificar a situação financeira da empresa e a partir desses dados os gestores podem tomar decisões, tornando-se um instrumento gerencial que auxilia no planejamento e até mesmo elaboração de metas.

Nesse contexto, a capacidade das Demonstrações Contábeis em fornecer dados relevantes sobre a situação financeira e o desempenho operacional da empresa oferece aos gestores um guia valioso para a formulação de estratégias e a definição de metas realistas. A tomada de decisões informadas é facilitada pela compreensão detalhada das finanças da

empresa, permitindo ajustes e aprimoramentos contínuos nos processos internos. Portanto, a importância das Demonstrações Contábeis transcende o mero cumprimento de obrigações legais, sendo uma ferramenta essencial para a gestão eficaz e o progresso sustentável das organizações.

3. LIVRE INICIATIVA E FINANCIAMENTOS

A livre iniciativa refere-se ao princípio econômico que permite que indivíduos e empresas atuem de forma autônoma no mercado, buscando oportunidades e tomando decisões relacionadas à produção, distribuição e consumo de bens e serviços. Isso implica na liberdade de empreender, competir e inovar.

Os financiamentos desempenham um papel importante na viabilização de iniciativas empreendedoras, permitindo o crescimento e desenvolvimento das atividades econômicas. A combinação entre livre iniciativa e financiamento contribui para o dinamismo e expansão econômica, possibilitando a realização de projetos e impulsionando a inovação e o empreendedorismo. Abordaremos três tópicos relacionados que são de suma importância para a continuidade de um empreendimento: o tópico 3.1 destaca a importância do fluxo de caixa para uma gestão financeira eficaz, evidenciando como a ausência de um controle adequado pode levar a dificuldades financeiras. No tópico 3.2, discute-se a falta de acesso ao capital como um desafio comum para empreendedores. Aborda-se como a obtenção de financiamento é crucial para impulsionar negócios, mas a ausência desses recursos pode limitar o crescimento e a sustentabilidade. Já o tópico 3.3 destaca a relevância de contadores habilitados. Explora como profissionais contábeis desempenham papel essencial na assessoria financeira, planejamento tributário e na garantia de conformidade, proporcionando insights cruciais para a tomada de decisões estratégicas.

3.1 Ausência de Fluxo de Caixa

A gestão eficaz do fluxo de caixa é inegável para a estabilidade financeira de qualquer empresa. Neste contexto, a ausência de um controle adequado pode resultar em sérios desafios. A falta de visibilidade sobre as entradas e saídas de recursos financeiros pode levar a decisões equivocadas, dificultando a previsão de despesas, a antecipação de crises e a adoção de estratégias eficazes para manter a saúde financeira.

De acordo com o item 111 do Comitê de Pronunciamentos Contábeis-CPC 26 (2011) “A informação sobre fluxos de caixa proporciona aos usuários das demonstrações contábeis

uma base para avaliar a capacidade de a entidade gerar caixa e equivalentes de caixa e as necessidades da entidade para utilizar esses fluxos de caixa”.

Nesse sentido Friedrich (2005 p. 04) destaca que:

A correta aplicação da ferramenta “fluxo de caixa”, dará condições do administrador conhecer o quanto a sua empresa é independente financeiramente. Através da análise da sua capacidade de geração de recursos com vistas a saldar seus compromissos e remunerar seus investimentos.

É através do Fluxo de Caixa que a empresa poderá adotar medidas que possibilitem uma boa gestão dos recursos disponíveis, sendo possível ainda verificar o momento ideal para a realização de empréstimos ou necessidade de captação de recursos externos. Além de permitir uma decisão mais segura a respeito de excedentes de caixa, colaborando para o aumento dos lucros. De acordo com Friedrich (2005, p.10):

Cabe ressaltar que, para a elaboração do fluxo de caixa, deverão ser consideradas as oscilações que possam causar, ainda que de forma eventual, ajustes nos valores projetados, mantendo desta forma a flexibilidade desse instrumento de trabalho para a empresa.

Com constantes mudanças no cenário econômico, destaca-se a importância de elaboração de um planejamento de fluxo de caixa para indicar previamente as necessidades financeiras e com isso estar preparado para possíveis problemas de caixa.

3.2 Falta de acesso ao Capital

O capital nada mais é que o recurso financeiro que vai subsidiar o empreendimento. Sem um capital inicial não se consegue criar uma empresa e, a partir de sua criação, o Capital continua a ser de extrema importância, pois ele irá financiar despesas correntes, não de só de implantação, mas também de manutenção da empresa, bem como o seu desenvolvimento e crescimento.

Segundo Neri e Giovanini (2005, p.653), “As instituições que concedem créditos preocupam-se em garantir empréstimos para grandes empresários por causa das grandes quantias em jogo e rejeitam transações de pequena monta dados os custos fixos de natureza administrativa e informacional envolvidos no processo”.

A obtenção de capital é um elemento de extrema importância para o desenvolvimento e crescimento dos negócios e a falta desses recursos pode ser um obstáculo significativo para os empreendedores. A escassez de investimentos pode limitar a expansão, a inovação e a capacidade de enfrentar desafios econômicos, impactando negativamente o desenvolvimento e a continuidade da empresa.

Além disso, a falta de capital pode tornar as empresas mais vulneráveis a eventos inesperados, como crises econômicas ou mudanças no ambiente de negócios quando não há recursos disponíveis para enfrentar desafios imprevistos.

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) desempenha um papel fundamental no apoio ao desenvolvimento e fortalecimento de micro e pequenos negócios no Brasil. Embora o SEBRAE não forneça financiamentos diretamente, ele atua como um importante agente facilitador ao conectar empreendedores a fontes de financiamento disponíveis no mercado.

3.3 Importância de um Contador Habilitado

O Contador desempenha um papel estratégico nas organizações, indo além das simples tarefas contábeis. O contador contemporâneo não é mais aquela profissional que se restringia a realizar o débito e crédito, ao contrário, desempenha hoje um papel de gestor empresarial. Nesse sentido, é de fundamental importância o contador entender de gestão empresarial, de planejamento tributário, na garantia de conformidade com regulamentações, contribuindo para a tomada de decisões informadas, auxiliando os empreendedores na gestão eficiente de recursos e na otimização do desempenho financeiro da empresa.

Para Yoshitake et al. (2023, p. 09):

As micro e pequenas empresas muitas vezes não utilizam apoio contábil em sua administração, já que os pequenos empresários, frequentemente, não dão o devido valor à contabilidade como instrumento de apoio, mas devido ao excesso de burocracia e obrigações acessórias que suas empresas têm de cumprir, vêem o contador como a pessoa que cuida de tudo isso, mas não como um suporte a administração.

É comum os empreendedores ignorarem a real importância de ter um contador habilitado, achando que essa atividade é de menor importância; entretanto o contador é um profissional vital para a continuidade das atividades empresariais, uma vez que o contador tem uma visão geral da empresa, oferecendo subsídios para que os gestores tomem decisões acertadas, com base em um diagnóstico completo da empresa, um planejamento tributário adequado e uma previsão de folha de pagamento e multas ambientais. Com a ausência de contratação desse profissional, seria o mesmo que encaminhar um doente com ferimentos que necessita de que, para os ferimentos fecharem, sejam dados pontos para a cicatrização correta e não são dados os “pontos” adequados, trazendo ao doente um prejuízo na cicatrização do ferimento. É por esse motivo que se costuma dizer que o contador é “o médico das empresas”, vez que se não houver uma atuação correta de um profissional adequado e competente a empresa sofrerá prejuízos na

sua continuidade; vez que várias lacunas ficaram expostas e a gestão dessas empresas passa a ser deficitária, maculando a continuidade dessas empresas.

Assim sendo, este é um dos motivos que comprometem a perenidade das empresas e que faz com que muitas empresas encerrarem suas atividades. O papel do Contador é, então, de aconselhar os administradores com medidas a serem tomadas para solucionar os problemas financeiros. Para isto, deve adotar os procedimentos legais necessários para o crescimento da empresa.

CONCLUSÃO

O presente estudo abordou os desafios enfrentados pelas empresas na busca pela perenidade de suas atividades, considerando fatores internos e externos. Diante de um cenário dinâmico de negócios, problemas financeiros, falta de conformidade com a legislação, ausência de fluxo de caixa e a dificuldade de acesso ao capital foram identificados como questões críticas que impactam diretamente na continuidade das organizações.

Os objetivos propostos na pesquisa foram plenamente atingidos. Inicialmente, houve uma exploração dos desafios enfrentados pelas empresas, destacando a importância do planejamento e estudo mercadológico como ponto de partida. Em seguida, abordou-se a relevância do planejamento financeiro e da conformidade com a legislação, enfatizando a necessidade de suporte contábil especializado. Foram identificados elementos como decisões financeiras inadequadas e gestão ineficiente do fluxo de caixa como potenciais causadores de problemas financeiros. A adoção de práticas focadas na segurança financeira, como formação de reservas e elaboração precisa de custos, foi destacada para prevenção de crises e promoção de crescimento sustentável. A capacidade de antecipar e responder eficazmente a desafios financeiros foi ressaltada como diferencial competitivo em um cenário dinâmico de negócios. A importância do papel do contador foi sublinhada na utilização eficaz do Artigo 170, Inciso IX, proporcionando suporte especializado para maximizar benefícios como incentivos fiscais e acesso facilitado a financiamento. A análise das demonstrações contábeis, especialmente do Fluxo de Caixa, foi reconhecida como ferramenta crucial para a gestão eficaz dos recursos financeiros. Por fim, estratégias para superar a dificuldade de acesso ao capital foram investigadas, consolidando uma abordagem abrangente para promover o desenvolvimento empresarial.

A pesquisa evidenciou que o planejamento financeiro, a compreensão da legislação, a aplicação eficiente de estratégias fiscais, a análise das demonstrações contábeis e a superação

do desafio de acesso ao capital são fatores cruciais para garantir a perenidade das atividades empresariais. A adoção dessas práticas não apenas previne crises iminentes, mas também coloca as empresas em uma posição favorável para um crescimento sustentável e duradouro, conferindo-lhes diferenciais competitivos no cenário dinâmico dos negócios. Em resumo, a pesquisa proporciona orientações estratégicas valiosas para empresas que buscam assegurar sua continuidade e sucesso a longo prazo.

REFERÊNCIAS

BARNEY, Jay B. **Administração estratégica e vantagem competitiva**. São Paulo: Pear Prentice Hall, 2007.

BRASIL, Constituição da República Federativa do. Congresso Nacional; Brasília, 1988.

CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão de pessoas: o novo papel dos recursos humanos organizações**. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

CHIAVENATO, Idalberto. **Planejamento estratégico**. 12. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

DIAS, S.R. **Gestão de marketing**. São Paulo: Saraiva, 2004.

FRIEDRICH, João. Fluxo de Caixa-Sua importância e aplicação nas empresas. *Revista Eletrônica Contabilidade*, Volume II N.2 Jun-Nov/2005. Disponível <https://periodicos.ufsm.br/contabilidade/article/view/115/3963>. Acesso em: 28 Jan. 2024.

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

GOMES, Elivelton Augusto Oliveira et al. **A importância da análise das demonstrações contábeis numa perspectiva organizacional**. UNISEPE/FVR, 2010, pg. 03. Disponível https://portal.unisepe.com.br/unifia/wp-content/uploads/sites/10001/2018/06/9importancia_analise_demonstr.pdf. Acesso em: 28 Jan. 2024

HOFMAN, Claudia. **Análise de Concorrentes: Extraia Lições Valiosas**. Disponível <https://www.hofmann.marketing/analise-de-concorrentes/>. Acesso em: 04 jan. 2024.

MARION, José Carlos. **Contabilidade empresarial**. 14. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MICHAELIS. **Significado de planejamento**. Disponível <https://michaelis.uol.com.br/moderno-portugues/busca/portugues-brasileiro/planejamento/>. Acesso em: 02 jan. 2024.

MONCADA, Luis Cabral de. **Direito econômico**. 2. ed. Coimbra: Coimbra Editora, 1988.

NERI, Marcelo Cortês e GIOVANINI, Fabiano da Silva. **Negócios Nônicos, garantias e acesso crédito**. *Rev. econ. contemp.* 9 (3) Dez 2005 Disponível em: <https://doi.org/10.1590/S1415-98482005000300007>. Acesso em: 01 fev. 2024.

OLIVEIRA, Djalma de P. R. **Planejamento Estratégico – Conceitos, Metodologias e Prática** São Paulo: Atlas, 2001.

POZZETTI, Valmir César e GOMES, Wagner Robério Barros. O PRINCÍPIO DA PRECAUÇÃO E O PACOTE DO VENENO: O PROJETO DE LEI N° 6.299/2002 E AS ESTRATÉGIAS PARA ENFRAQUECER A FISCALIZAÇÃO DOS AGROTÓXICOS NO BRASIL Rev. de Direito Agrário e Agroambiental e ISSN:2526 0081; Porto Alegre | v. 4 | n. 2; p. 71- 90; Jul/Dez. 2018. Disponível em: [em: https://www.indexlaw.org/index.php/rdaa/article/view/5012/pdf](https://www.indexlaw.org/index.php/rdaa/article/view/5012/pdf), consultada em 31 jan. 2024.

SEBRAE. **A Importância do Estudo de Mercado.** Disponível <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/a-importancia-do-estudo-de-mercado,92e9812ca826e510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 03 jan. 2024.

TERENCE, A. C. F. **Planejamento estratégico como ferramenta de competitividade na pequena empresa: desenvolvimento e avaliação de um roteiro prático para o processo de elaboração planejamento.** São Carlos, 2002. 211p. Dissertação (Mestrado) - Escola de Engenharia de Carlos, Universidade de São Paulo. Disponível em: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/br/mapa-de-empresas/boletins/mapa-de-empresas-boletim-1o-quadrimestre-2023.pdf>. Acesso 02 jan. 2024.

YOSHITAKE, Mariano et al. O papel do Contador como consultor nas micro e pequenas empresas . Disponível em: <https://www.sindcontsp.org.br/wp-content/uploads/2019/08/13-O-papel-do-Contador.pdf> . Acesso em: 28 Jan. 2024.