

Artigos

A importância do planejamento financeiro em uma organização

The importance of financial planning in an organization

Sandra Regina Dorne ¹

Bruno Nascimento Buscariolo ²

Enoque Alves da Rocha ³

Sara Robotino dos Santos ²

¹ Mestre em Educação (UEM). Docente da UniBF e SEED/PR.

✉ sandra.dorne@escola.pr.gov.br

² Graduado(a) em Ciências Contábeis (UniBF).

✉ bruno_buscariolo@hotmail.com; sara.robotino@hotmail.com

³ Mestre em Desenvolvimento Tecnológico Aplicado ao Setor Público. Especialista em Contabilidade Pública. Especialista em Ensino a Distância. Bacharel em Ciências Contábeis. Docente da UniBF.

✉ enoque@rondon.pr.gov.br

Palavras-chave:

Planejamento;
Soluções;
Lucro.

Keywords:

Planning;
Solutions;
Profit.

Resumo

Este artigo teve o objetivo, apresentar um estudo sobre a importância do planejamento financeiro às organizações e como pode melhorar a situação econômica da empresa pesquisada. O planejamento financeiro ajuda a empresa a se manter estável e possibilita o crescimento, pois a organização tem o real conhecimento de sua situação financeira. A pesquisa desenvolvida apontou algumas deficiências, como a falta de organização financeira, e apresentou possíveis soluções. O estudo de caso foi em uma empresa do ramo de oficina mecânica, da cidade de Paraíso do Norte – PR. Verificou-se que a empresa não possui nenhum sistema ou metodologia de organização de suas informações, como despesas e receitas, para agregar nas suas tomadas de decisões, ou seja, por meio dos vários problemas que possui, a empresa corre sérios riscos de obter prejuízo em suas atividades. Com as sugestões apontadas por essa pesquisa, por meio dos resultados encontrados revelaram como um bom planejamento em diversas atividades dentro da empresa trazem maior qualidade de vida financeira à organização e segurança para que o empreendimento continue estável e duradouro.

Abstract

The aim of this article was to present a study on the importance of financial planning for organizations and how it can improve the economic situation of the company studied. Financial planning helps the company to remain stable and enables growth, as the organization has real knowledge of its financial situation. The research carried out pointed out some deficiencies, such as the lack of financial organization, and presented possible solutions. The case study was carried out in a mechanical workshop company in the city of Paraíso do Norte - PR. It was found that the company has no system or methodology for organizing its information, such as expenses and income, to add to its decision-making, meaning that, due to its various problems, the company runs a serious risk of making a loss on its activities. With the suggestions pointed out by this research, the results found reveal how good planning in various activities within the company brings greater financial quality of life to the organization and security for the enterprise to remain stable and lasting.

1 INTRODUÇÃO

O planejamento financeiro possui grande importância para a estabilidade e crescimento de uma empresa, por meio deste a empresa tem o real conhecimento de sua situação financeira e o auxílio em todas as tomadas de decisões.

O planejamento financeiro tem por finalidade proporcionar crescimento às organizações, porém deve ser acompanhado por profissionais qualificados para que as atividades e decisões a serem tomadas não sejam precipitadas ou tardias demais (Costa, 2018). Segundo Godoy e Vanderlinde (2013), observa-se uma rotina de abertura de empresas, no entanto, após curto prazo de tempo, o fechamento das mesmas, por motivo e consequência de uma administração frágil e falta de planejamento de seus organizadores.

Uma empresa necessita de controle e organização de todos os seus setores e das suas atividades, e com grande destaque ao setor financeiro, pois é por meio deste que a empresa mantém seu funcionamento. Estratégias de funcionamento mal elaboradas ou falta de planejamento financeiro, seja por falta de controle das atividades, por precificação falha/errada, por vendas com parcelamentos longos demais para o caixa da empresa pagar as despesas de curto prazo e com outras problematizações, podem certamente levar uma empresa ao prejuízo e até mesmo à falência.

O presente estudo visa abordar os problemas financeiros da empresa Oficina Mecânica Paraná, situada na cidade de Paraíso do Norte – Paraná, que não possui nenhum sistema de gestão financeira para organizar todas as informações e demandas de trabalhos que possuem. Os registros de informações são realizados manualmente em cadernos, e muitas vezes nem realizados.

O trabalho proposto relata vários problemas da empresa como a falta de controle exato do que tem a receber e a pagar, dos gastos fixos e variáveis, dos preços de concorrentes para formação do preço de mão de obra e de venda dos produtos, a empresa tem muito trabalho para a pouca mão de obra disponível e não se organiza para atender a demanda que possui.

Dessa forma, este estudo tem como objetivo mostrar a importância do planejamento financeiro, por meio de um estudo de caso da Oficina Mecânica Paraná, e propõe objetivos específicos como a solução para a entrega mais rápida de veículos prontos, demonstrar na prática as melhorias que um sistema gerencial financeiro pode trazer para a empresa, propor uma estratégia para melhor formação de preço na venda de produtos e da mão de obra, propor soluções de melhorias, para que a empresa continue seu negócio sem maiores dificuldades financeiras.

Com isso, o presente estudo se justifica pela necessidade de mostrar como o planejamento em diversas atividades no interior de uma empresa, podem trazer melhor qualidade de vida financeira para a organização e segurança para que o empreendimento continue estável e duradouro.

3 REVISÃO DE LITERATURA

O planejamento financeiro é uma ferramenta fundamental para o desenvolvimento e crescimento de uma organização, por meio deste o administrador tem real conhecimento da situação financeira da empresa. Para tomar as decisões corretas, é necessário ter um planejamento financeiro bem elaborado, a fim de estar mais bem preparado para as surpresas (Costa, 2018). Segundo Fia (2021), a falta de um planejamento financeiro empresarial não proporciona ao gestor condições de estimar o fluxo de caixa futuro, as porcentagens de lucro, o ponto de equilíbrio e outros indicadores essenciais para o funcionamento adequado de uma empresa.

Sobre a estabilidade e crescimento financeiro pode-se afirmar que, a sobrevivência e o crescimento de empresas, acontecem como consequência de um planejamento financeiro que envolve um orçamento que seja eficiente, com excelente controle das receitas, despesas e dos recursos financeiros, que garantem a viabilidade e a permanência da empresa no mercado (Franco; Nocchi, 2017).

Com as mudanças no mercado econômico, a gestão financeira desempenha um papel importante nas tomadas de decisões empresariais, na aplicação criteriosa dos recursos financeiros e, principalmente, na análise econômica e financeira da empresa (Sobrinho; Tofoli, 2017).

A empresa em estudo neste artigo se desenvolveu por anos e se estabelece no mercado atual, porém, permanece sem nenhum planejamento e controle financeiro adequados que contemplem ações de curto, médio e longo prazo, podendo trazer sérios problemas ao seu funcionamento. A empresa também precisa se organizar para controlar todos os seus gastos, sejam eles, fixos ou variáveis. Gudim (2021), define custo variável como aquele que varia de acordo com as atividades realizadas pela empresa, ou seja, poderá variar conforme a produção ou prestação de serviços ofertados pela organização.

Ainda, sobre os custos da empresa, mas com enfoque nos custos fixos, Sebrae (2019), destaca que são os gastos que não se alteram, independente dos volumes de vendas. Outra situação preocupante dentro da empresa, está presente no momento da formação do preço de venda, onde já aconteceu, em alguns momentos, do preço de compra, mais impostos de um produto ser maior que o preço da venda deste, gerando prejuízo. Segato Contabilidade (2020), explica que não é tarefa fácil realizar os cálculos do preço de venda de um produto ou da mão de obra ofertada, essa etapa de precificação envolve fazer uma análise dos custos envolvidos, estar atento as práticas realizadas no mercado e adicionar o lucro que se espera ganhar.

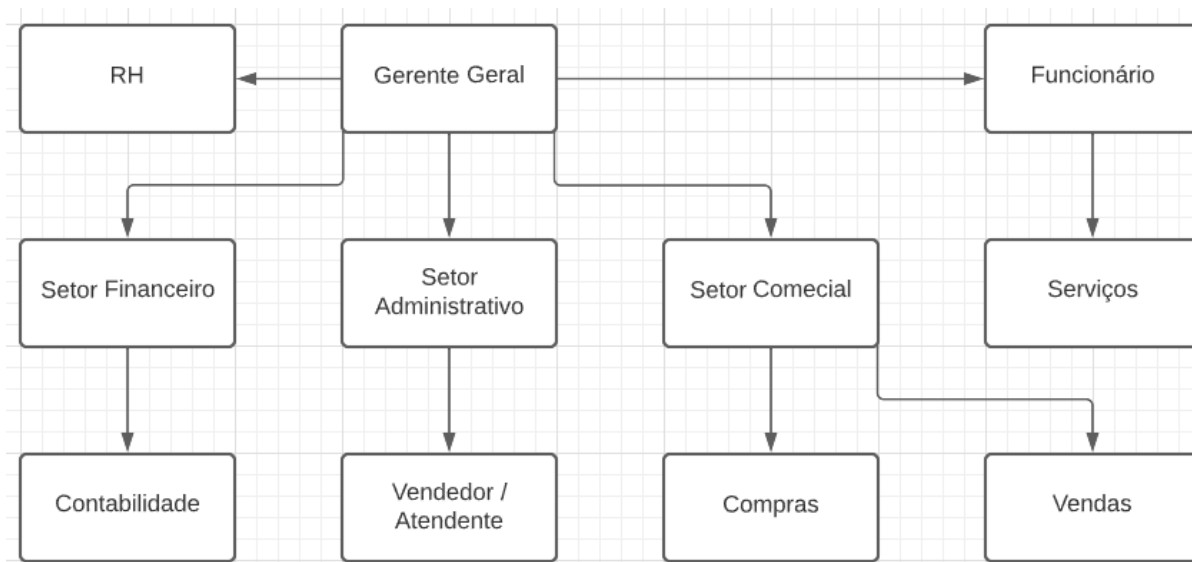
3.1 Histórico e dados da empresa em estudo

A empresa em estudo “Oficina Mecânica Paraná, desde sua fundação, está localizada em Paraíso do Norte, no Estado do Paraná. A empresa foi fundada em 2006, com foco principal em reparação mecânica de veículos movidos à diesel, como: tratores, caminhões e ônibus. A empresa possui apenas um funcionário, sendo este, o próprio dono, está situada em uma cidade com uma população de aproximadamente 14.211 habitantes, segundo o IBGE (2021), e como há poucas empresas neste mesmo ramo de atividade na cidade, a empresa possui muitos clientes.

A missão da empresa é a garantia de que os serviços prestados tragam satisfação a seus clientes. Como mencionado anteriormente, a empresa possui apenas um funcionário, porém, os serviços são executados com mão de obra especializada. A empresa visa o custo e benefício para seus clientes, buscando ser um diferencial no ramo de atividade em que está inserida.

A empresa busca sempre o melhor para seus clientes. Possui em estoque os melhores produtos do mercado, levando em consideração marca e qualidade. O objetivo da empresa é focar no melhor serviço, de forma que seus clientes fiquem satisfeitos e retornem. A figura 1, demonstra o organograma da empresa.

Figura 1 - Organograma da Empresa.



Fonte: Os autores (2022).

No setor de Gerente Geral, o próprio dono administra a empresa em todas as áreas necessárias, sendo importante visar sempre um bom planejamento para uma boa recomendação de sua empresa.

Quanto aos colaboradores da empresa ou o funcionário, é o funcionário da empresa que realiza a mão de obra e as vendas de produtos.

Setor Administrativo: administração da empresa. E, o setor de Vendedor / Atendente: funcionário que atende os clientes e vende os produtos. No setor de Recursos Humanos (RH), são os responsáveis pela contratação de funcionários, treinamentos, remuneração, segurança, etc.

Setor Financeiro: área administrativa sobre as contas da empresa. E a Contabilidade: verifica a situação da empresa, como contas a pagar e receber, estando em constante contato com seus clientes.

Setor Comercial: setor onde estará presente a área comercial da empresa, ou seja, compras e vendas de produtos. O setor de Serviços: área onde serão realizados os serviços para os clientes da empresa. E, o setor de Compras: informa-se sobre os produtos necessários a comprar para manter no estoque da empresa, buscando trazer produtos pedidos por clientes ou em alta demanda para vendas. As Vendas: área onde são realizadas as vendas para os clientes da empresa.

A empresa “Oficina Mecânica Paraná” não possui nenhum sistema informatizado, as informações administrativas e financeiras da empresa são registradas em cadernos, dessa forma algumas informações acabam não sendo anotadas, o que se torna insuficiente para agilizar as ações da empresa. O projeto a ser desenvolvido visa agilizar o gerenciamento de dados da empresa, busca atender primeiramente ao setor financeiro e secundariamente ao setor administrativo.

4 METODOLOGIA DA PESQUISA

Quanto aos objetivos, a pesquisa empregada neste trabalho é caracterizada como descritiva, em que se apura a importância do planejamento financeiro na empresa em estudo. Para Tumelero (2018), a pesquisa descritiva define-se como aquela que descreve uma realidade.

Quanto à abordagem do problema, trata-se de uma pesquisa quantitativa, por meio desta metodologia, as informações obtidas são “traduzidas” em números e resultados. Dessa forma, é possível avaliar, por exemplo, as preferências dos clientes, a importância de um produto, dentre outras alternativas. Segundo

Instituto Qualibest (2020), a pesquisa quantitativa apresenta números, porcentagens e cálculos matemáticos para alcançar os resultados, ou seja, demonstra os dados estatísticos de uma hipótese.

Quanto aos procedimentos para o desenvolvimento do artigo, utilizou-se do método de estudo de caso, tendo como foco os valores financeiros da organização. Para a realização do estudo proposto, foram realizadas visitas à empresa e o levantamento de informações financeiras.

Estudos de caso são um método de pesquisa ampla sobre um assunto específico, permitindo aprofundar o conhecimento sobre ele e, assim, oferecer subsídios para novas investigações sobre a mesma temática (Fia, 2020).

Para um melhor conhecimento e propostas de soluções e melhorias à empresa, com relação ao tema em estudo, agrega-se à metodologia de desenvolvimento deste projeto, pesquisas documentais, utilizando sites com informações precisas e artigos.

5 RESULTADOS E DISCUSSÃO

5.1 Contratação de um novo profissional mecânico

A primeira problematização abordada, que envolve a empresa em um todo e visivelmente contempla um problema diário, foi a falta de mão de obra para suprir sua demanda.

Ao levar em conta a importância de honrar os compromissos e prazos da empresa, a possível solução proposta foi contratar um novo profissional mecânico, para assim obter conseqüentemente uma maior lucratividade, mesmo com a nova despesa salarial. Além das atividades mecânicas, a função do novo profissional também seria ajudar na manipulação do sistema e das planilhas implantados.

O tempo de teste dessa solução proposta, foram de 2 meses, mas para comparação, foi utilizado um mês sem funcionário e outro mês com funcionário. Os dois meses com funcionário, apresentaram praticamente o mesmo índice de demanda e tempo para finalização dos serviços, tendo em vista que o funcionário deveria se dedicar em um serviço até sua finalização. A tabela 1, demonstra o rendimento sem funcionário e com o funcionário novo.

Tabela 1 - Rendimento sem funcionário e com o funcionário novo.

SEM FUNCIONÁRIO (ABRIL DE 2022)		
Data	Veículos na Empresa	Serviços Prestados
04/04/22 à 10/04/22	6 veículos iniciais na empresa	Outro 1 serviço prestado na semana
11/04/22 à 17/04/22	5 dos veículos iniciais ainda na empresa	Outros 3 serviços a parte prestados na semana
18/04/22 à 24/04/22	4 dos veículos iniciais ainda na empresa	Outros 2 serviços a parte prestados na semana
25/04/22 à 01/05/22	2 dos veículos iniciais ainda na empresa	Outros 2 serviços a parte prestados na semana
	AINDA RESTARAM VEÍCULOS INICIAIS APÓS 1 MÊS	OUTROS 8 SERVIÇOS PRESTADOS
COM FUNCIONÁRIO (MAIO DE 2022)		
Data	Veículos na Empresa	Serviços Prestados
02/05/22 à 08/05/22	3 veículos iniciais na empresa	Outros 5 serviços a parte prestados na semana
09/05/22 à 15/05/22	1 dos veículos iniciais ainda na empresa	Outros 3 serviços a parte prestados na semana
16/05/22 à 22/05/22	0 dos veículos iniciais ainda na empresa	Outros 5 serviços a parte prestados na semana
23/05/22 à 29/05/22	0 dos veículos iniciais ainda na empresa	Outros 4 serviços a parte prestados na semana
	NÃO RESTOU NENHUM VEÍCULO INICIAL APÓS 1 MÊS	OUTROS 17 SERVIÇOS PRESTADOS

Fonte: Os autores (2022).

Os resultados obtidos demonstraram vantagem na contratação do novo profissional, pois além de cumprir com os prazos e não acumular pendências dentro da empresa, praticamente dobrou os serviços realizados durante o mês, o que conseqüentemente fez com que a empresa além de pagar o salário do novo funcionário, ainda acumulasse um lucro maior.

A empresa não acumulou pendências e finalizou os serviços com maior rapidez, trouxe ganhos mais rapidamente e obteve maior grau de satisfação dos clientes, que em algumas vezes, reclamavam da demora na realização do serviço, ou seja, a empresa tornou-se apta à sua demanda.

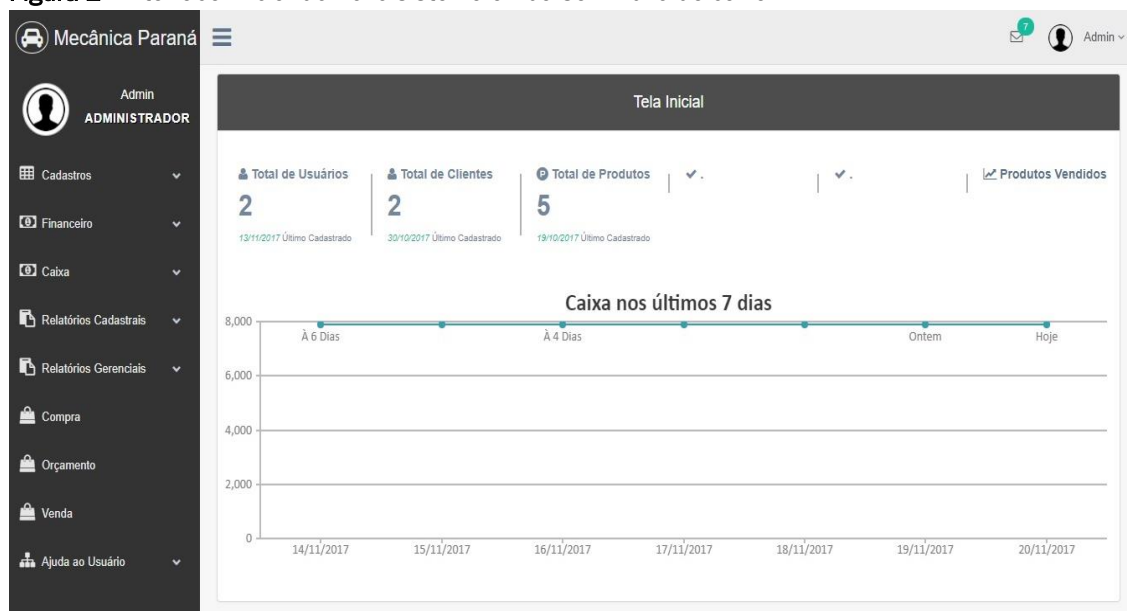
5.2. Implantação de um sistema gerencial

A segunda solução proposta na tentativa de resolver alguns dos problemas da empresa, foi a implantação de um sistema gerencial. Como foi abordado anteriormente, a empresa simplesmente não tem um controle eficaz. Anotações de serviços realizados são feitas em papéis e orçamentos em talões de pedidos, o que inviabiliza uma tomada de decisão ágil, caso necessário dentro da empresa.

A empresa não possui controle de contas a pagar, contas a receber ou outras informações de grande importância para o negócio. O sistema gerencial foi uma das principais ferramentas para o planejamento financeiro da empresa, pois, por meio dele se tem acesso a tudo que acontece dentro da organização.

O sistema implantado ainda não é completo o suficiente para trazer “todos os relatórios possíveis” para ajudar nas tomadas de decisão, mas possui diversos módulos como: compras, vendas, contas a pagar, contas a receber, produtos mais vendidos, clientes que mais gastam, gastos por fornecedores, entre algumas outras funcionalidades. A figura 2, mostra a interface inicial do novo sistema ainda sem fluxo de caixa.

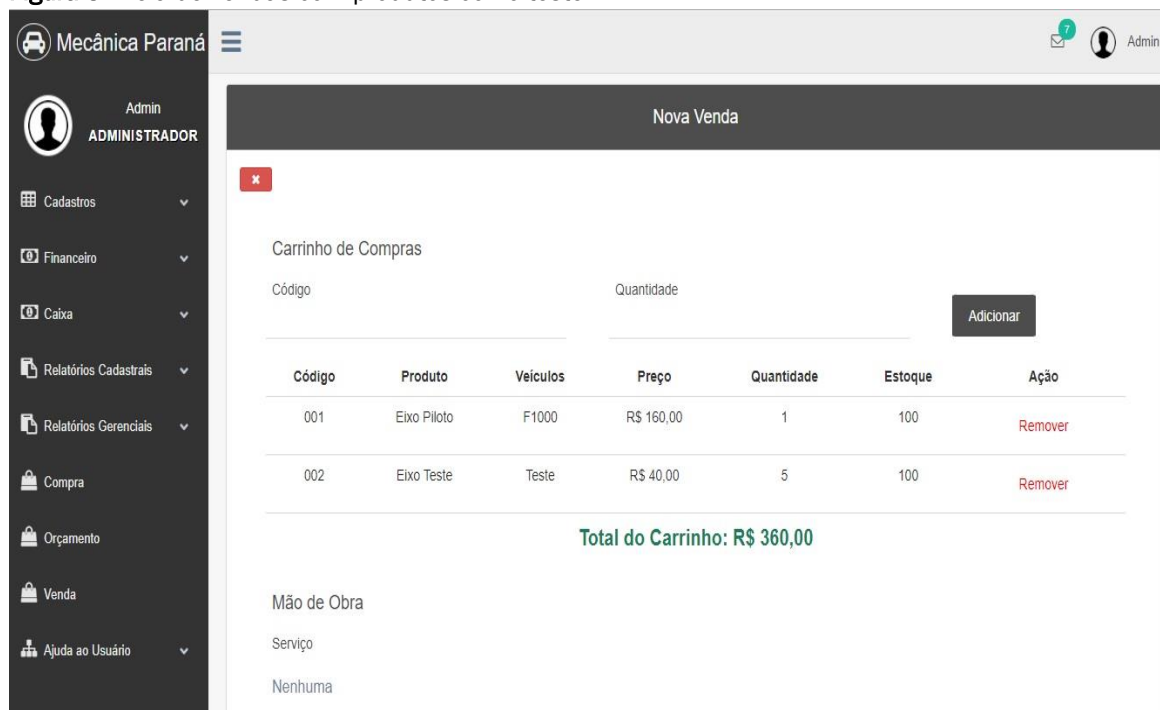
Figura 2 - Interface inicial do novo sistema ainda sem fluxo de caixa.



Fonte: Os autores (2022).

A principal função do sistema implantado, armazenar informações sobre quase tudo que acontece dentro da empresa, como as despesas com as compras e os recebimentos. Sendo que, a princípio, antes da implantação do sistema, analisar a situação da empresa e propor melhorias em seu planejamento financeiro, sem as informações necessárias em mãos, se tornou um grande desafio. A figura 3, mostra a interface da tela de vendas com alguns produtos como teste.

Figura 3 - Tela de vendas com produtos como teste.



Fonte: Os autores (2022).

O intuito do uso do sistema seria para gerir as informações da empresa de forma detalhada e completa e que o mesmo se tornasse a base para o planejamento financeiro, pois por meio deste sistema, viriam praticamente todas as informações importantes, para a tomada de decisões.

O sistema auxiliou na organização do estoque da empresa, que antes não tinha controle de nenhum dos seus produtos, dessa forma, acontecia às vezes, de ser realizada a compra de um produto para revenda, o qual constava em estoque e não se sabia. Também colaborou, por meio de relatórios, para que futuras tomadas de decisões possam ser estudadas e planejadas de forma coerente, por meio de informações importantes, armazenadas em segurança pelo sistema.

5.3. Planilha referente a análise dos gastos e precificação

A terceira problematização abordada, foi o fato de a empresa não analisar os gastos fixos e variáveis que possui, nem se informar sobre os preços dos concorrentes, para ajudar na formação do valor de mão de obra e dos produtos, fatores esses que proporcionaram prejuízo na venda por falta dessa informação.

Dessa forma, foi elaborada uma planilha expondo uma média mensal dos “principais gastos” que a empresa possui. A tabela 2, mostra essas informações.

Tabela 2 - Principais gastos (média mensal) da empresa.

GASTOS FIXOS (MÉDIA MENSAL)		GASTOS VARIÁVEIS (MÉDIA MENSAL)	
GASTO	VALOR	GASTO	VALOR
Seguro	R\$ 500,00	Simplex Nacional	R\$ 1.250,00
Água	R\$ 100,00	Ferramentas	R\$ 450,00
Energia	R\$ 400,00	Fornecedores de Produtos	R\$ 13.900,00
Sistema	R\$ 50,00	Fretes	R\$ 400,00
Plano Telefônico	R\$ 50,00		
Folha de Pagamento	R\$ 2.450,00		
Contador	R\$ 200,00		
Impostos (IPVA e IPTU)	R\$ 250,00		
Total	R\$ 4.000,00	Total	R\$ 16.000,00

Fonte: Os autores (2022).

A empresa basicamente desconsidera somar todos os seus gastos de forma detalhada na hora de formular o preço de venda dos produtos com a intenção de fazer um “preço bom” ao cliente, mas isso pode trazer prejuízos a empresa. A tabela 3, mostra uma venda realizada na empresa, que levou em consideração apenas o valor da compra do produto.

Tabela 3 - Valores de compra e venda de um determinado produto.

Produto	Preço de Compra (Distribuidora)	Preço de Venda
Eixo Piloto Caminhão 1313	R\$ 780,00	R\$ 890,00

Fonte: Os autores (2022).

Aparentemente, deveria ter sido uma margem de lucro de aproximadamente 14% ou R\$110,00, mas a tabela 4, traz alguns gastos em relação a essa revenda e deixa claro o quanto é preocupante não precificar melhor os produtos.

Tabela 4 - Prejuízo na revenda de um produto.

Produto	Preço de Compra (Distribuidora)	Frete	Preço de Venda	Impostos	Lucro
Eixo Piloto Caminhão 1313	R\$ 780,00	R\$ 60,00	R\$ 890,00	R\$ 62,30	-R\$ 12,30

Fonte: Os autores (2022)

A revenda citada na tabela 4, foi um caso específico e que aparentemente não se repetiu de forma tão agravante ao ponto de dar prejuízo, ao levar em consideração as análises feitas nos talões de pedidos/vendas. Enfim, trabalhar com uma margem de lucro baixa, com o objetivo de oferecer um excelente custo e benefício ao cliente, pode ser prejudicial a empresa. Os dados expostos na tabela 4, demonstra de forma clara que não foram calculadas nenhuma porcentagem dos demais gastos (fixos ou variáveis) que a empresa possui, o que provavelmente deve ter trazido um prejuízo ainda maior no caso desta revenda.

A mão de obra prestada pela empresa normalmente paga quase todos os seus gastos com exceção dos fornecedores, fretes e impostos sobre a venda, que são pagos com os lucros das vendas, ou seja, a precificação deve ser trabalhada principalmente para cobrir esse gasto com fornecedores/compras e trazer o lucro real da empresa. Na tabela 5 a demonstração do lucro na revenda de um produto, por um preço mais baixo:

Tabela 5 - Lucro na revenda de um produto.

Produto	Preço de Compra (Distribuidora)	Frete	Preço de Venda	Impostos	Lucro
Eixo Piloto Caminhão 1313	R\$ 720,00	R\$ 45,00	R\$ 900,00	R\$ 63,00	R\$ 72,00
			Preço de Venda de Concorrentes		
			R\$ 900,00		
			R\$ 925,00		
			R\$ 1.030,00		

Fonte: Os autores (2022).

A tabela 5, demonstra como poderia ser possível comprar o produto em questão por um preço mais baixo, contratar um frete mais barato e ainda assim, colocar uma margem de lucro maior (de 20% neste caso) e continuar mantendo o melhor preço entre os concorrentes (flexível ainda a abaixar um pouco o preço de venda).

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A empresa em estudo possuía diversas problematizações em sua organização financeira, mas diante das propostas de soluções foram notados impactos positivos no setor financeiro da empresa, além de melhorias para atender a alta demanda.

Como o planejamento financeiro tem a visão voltada à estabilidade e crescimento da empresa, por meio da organização financeira, foi necessário a implantação de um sistema gerencial para captar informações importantes que normalmente não eram guardadas, como o total de vendas e gastos. O sistema gerencial serviu como uma base para armazenar informações e foi por meio dele que a empresa passou a ter conhecimento exato dos produtos mais vendidos, clientes que mais gastaram, entre outros.

O planejamento financeiro significa conseguir controlar os ganhos e os gastos de forma que, no final de um período, dê resultados positivos à empresa. Ao levar em consideração a afirmação anterior, a contratação do novo funcionário foi a proposta de melhoria mais impactante, que gerou mais lucro no final de determinado período, pois a empresa tinha sérios problemas em relação a demanda o que gerava efeitos negativos, como a perda de clientes. O novo funcionário colaborou para que os serviços fossem realizados de forma mais rápida e organizada, conseqüentemente, trouxe mais lucros para a empresa.

As planilhas para ajudar na análise dos gastos e na precificação foram menos utilizadas do que o sistema e proporcionaram impactos financeiros menores, se comparadas ao lucro obtido após a contratação do novo funcionário em um determinado período, porém, não deixaram de ser importantes. Por meio das planilhas, a empresa “ao menos” conseguiu trabalhar com uma margem de venda lucrativa em seus produtos, pois proporcionou conhecimento de seus gastos mensais, das compras dos produtos, tais como fretes e impostos.

As soluções propostas, implantadas durante um determinado período, fez com que a empresa conseguisse gerir melhor seu planejamento financeiro e obtivesse maiores lucros, organizou quase todas as suas atividades, trouxe controle sobre os seus ganhos e gastos, proporcionou a oportunidade de armazenar informações importantes para futuras tomadas de decisões, como produtos mais vendidos, os maiores gastos mensais, e organizou também, as suas demandas de serviços.

REFERÊNCIAS

COSTA, V. **A Importância do Planejamento Financeiro Para o Sucesso das Micro e Pequenas Empresas**. 2018. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharel em Economia) - Universidade do Sul de Santa Catarina, Imperatriz, 2018. Disponível em: <https://repositorio.animaeducacao.com.br/bitstream/ANIMA/7988/1/VITORIO%20PEREIRA%20DA%20COSTA%20-%20TCC.pdf>. Acesso em: 05 set. 2022.

FIA. Busines School. **Estudos de Caso**: o que são, exemplos e como fazer para TCC. 2020. Disponível em: <http://fia.com.br/blog/estudos-de-caso/>. Acesso em: 05 set. 2022.

FIA. Busines School. **Planejamento Financeiro Empresarial**: O que é, etapas e como fazer. 2021. Disponível em: <https://fia.com.br/blog/planejamento-financeiro-empresarial/> Acesso em: 05 set. 2022.

FRANCO, N. D.; NOCCHI, R. O. A Importância do Planejamento Financeiro em Tempos de Crise Econômica. **Colloquium Socialis**. Presidente Prudente, v. 01, n. Especial 2, Jul/Dez, p. 886-891, 2017. Disponível em: <http://www.unoeste.br/site/enepe/2017/suplementos/area/Socialis/10%20-%20Ci%C3%A7ncias%20Cont%C3%A1beis/A%20IMPORT%C3%82NCIA%20DO%20PLANEJAMENTO%20FINANCEIRO%20EM%20TEMPOS%20DE%20CRISE%20ECON%C3%94MICA.pdf>. Acesso em: 05 set. 2022.

GODOY, N.; VANDERLINDE, A. Planejamento Financeiro e Seus Benefícios. **Revista Maiêutica**. p. 11-16, maio, 2013. Disponível em: <https://docplayer.com.br/17651914-Planejamento-financeiro-e-seus-beneficios.html>. Acesso em: 05 set. 2022.

GUDIM; Y. **Quais são os custos fixos e variáveis de uma empresa? Conheça as diferenças e exemplos**. 2021. Disponível em: <https://blog.flashapp.com.br/custos-fixos-e-variaveis-na-empresa>. Acesso em: 27 set. 2022.

IBGE. **Cidades e Estados**. IBGE, 2021. Disponível em: www.ibge.gov.br/cidades-e-estados/pr/paraíso-do-norte.html. Acesso em: 17 out. 2022.

INSTITUTO QUALIBEST. **Entenda o que é pesquisa qualitativa e quantitativa**. São Paulo, 2020. Disponível em: <https://www.institutoqualibest.com/blog/dicas/entenda-o-que-e-pesquisa-qualitativa-e-quantitativa/>. Acesso em: 27 set. 2022.

SEBRAE. **Saiba o que são custos fixos e custos variáveis**. 2019. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/saiba-o-que-sao-custos-fixos-e-custos-variaveis.7cf697daf5c55610VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 27 set. 2022.

SEGATO CONTABILIDADE. **Como Funciona a Formação do Preço de Venda?** 2020. Disponível em: <https://www.segatocontabilidade.com.br/formacao-preco-de-venda>. Acesso em: 27 set. 2022.

SOBRINHO, A. P. S; TOFOLI, E.T. A Importância do Planejamento Financeiro na Organização. **Colloquium Socialis**, Presidente Prudente, v. 01, n. Especial 2, , 2017. Disponível em: <http://www.unoeste.br/site/enepe/2017/suplementos/area/Socialis/02%20-%20Administra%C3%A7%C3%A3o/A%20IMPORT%C3%82NCIA%20DO%20PLANEJAMENTO%20FINANCEIRO%20NA%20ORGANIZA%C3%87%C3%83O.pdf>. Acesso em: 05 set. 2022.

TUMELERO, N. **Pesquisa Descritiva**: conceito, características e aplicação. 19 jan. 2018. Disponível em: <https://blog.mettzer.com/pesquisa-descritiva/>. Acesso em: 05 nov. 2022.