

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE MINAS
GERAIS - *CAMPUS* BAMBUÍ
CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO

Ariany Silva Murilo

**FLUXO DE CAIXA: estudo de caso de uma microempreendedora individual do ramo
de alimentos artesanais em Bambuí**

Bambuí
2025

ARIANY SILVA MURILO

**FLUXO DE CAIXA: estudo de caso de uma microempreendedora individual do ramo
de alimentos artesanais em Bambuí**

Trabalho de Conclusão de Curso (TCC)
apresentado ao Curso de Bacharelado em
Administração do IFMG – *Campus* Bambuí como
requisito parcial para obtenção do título de Bacharel
em Administração.

Orientadora: Profa. Dra. Adriana Giarola Vilamaior

Bambuí

2025

Catálogo na Fonte Biblioteca IFMG - *Campus Bambuí*

M977f Murilo, Ariany Silva.

Fluxo de caixa: estudo de caso de uma microempreendedora individual do ramo de alimentos artesanais em Bambuí [manuscrito] / Ariany Silva Murilo – 2025.
57 f. : il.

Orientadora: Adriana Giarola Vilamaior.
Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Administração) – Instituto Federal de Minas Gerais. *Campus Bambuí*, 2025.

1. Fluxo de caixa. 2. Gestão financeira. 3. Microempreendedor individual. I. Vilamaior, Adriana Giarola. II. Instituto Federal de Minas Gerais – *Campus Bambuí*. III. Título.

CDD 658.15

Catálogo: João Batista Rodrigues - CRB-6/2022



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE MINAS GERAIS

Campus Bambuí

Diretoria de Ensino

Departamento de Ciências Gerenciais e Humanas

Faz. Varginha - Rodovia Bambuí/Medeiros - Km 05 - Caixa Postal 05 - CEP 38900-000 - Bambuí - MG
37 3431 4900 - www.ifmg.edu.br

Ariany Silva Murilo

**FLUXO DE CAIXA: estudo de caso de uma microempresendedora individual do
ramo de alimentos artesanais em Bambuí**

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao curso de Bacharelado em Administração do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Minas Gerais - *Campus* Bambuí para obtenção do grau de bacharel em Administração.

Aprovado em 06/01/2026 pela banca examinadora que assina esse documento.

Bambuí, 11 de dezembro de 2025.



Documento assinado eletronicamente por **Adriana Giarola Vilamaior, Professora**, em 06/01/2026, às 22:27, conforme Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020.



Documento assinado eletronicamente por **Julio Cesar Benfenatti Ferreira, Professor**, em 06/01/2026, às 22:27, conforme Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020.



Documento assinado eletronicamente por **Lais Karlina Vieira, Professora**, em 06/01/2026, às 22:28, conforme Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020.



A autenticidade do documento pode ser conferida no site <https://sei.ifmg.edu.br/consultadocs> informando o código verificador **2557186** e o código CRC **5FC89DCA**.

23209.004856/2025-80	2557186v1
----------------------	-----------

Dedico este Trabalho de Conclusão de Curso à minha família, que sempre acreditou em mim e me deu forças para continuar.

AGRADECIMENTOS

Agradeço profundamente à minha família, que sempre esteve ao meu lado com amor, apoio e palavras de encorajamento nos momentos mais desafiadores.

Meu sincero agradecimento à minha orientadora, cuja orientação atenta e com dedicação foram fundamentais para a conclusão deste estudo. E a todos que contribuíram, direta ou indiretamente, para que este trabalho se tornasse possível, deixo aqui minha gratidão.

RESUMO

Considerando a relevância dos Microempreendedores Individuais (MEIs) para a economia local e nacional, e a alta taxa de mortalidade das empresas nos primeiros anos de atividade, bem como a relevância do fluxo de caixa para o planejamento, o controle e a tomada de decisão em pequenos negócios, o presente trabalho teve como objetivo elaborar o fluxo de caixa como instrumento de planejamento e controle financeiro de uma microempresa individual do segmento de alimentos artesanais localizada na cidade de Bambuí. A metodologia adotada consistiu em um estudo de caso, com coleta e análise de dados financeiros reais da empresa referente ao período de maio a agosto de 2025. Os dados foram organizados e sistematizados por meio de uma planilha de fluxo de caixa. Em seguida, realizou-se a interpretação do comportamento financeiro mensal. Observou-se forte concentração das receitas em poucos clientes, bem como uma dependência de um grupo restrito de fornecedores, responsáveis pela maior parte dos custos operacionais. Os resultados evidenciaram desequilíbrio financeiro constante ao longo dos quatro meses analisados, pois não houve superávit de caixa, exigindo o aporte da proprietária. Nesse sentido, é possível dizer que o fluxo de caixa foi fundamental para identificar fragilidades financeiras que não eram perceptíveis sem registro sistematizado, permitindo visualizar de forma objetiva a necessidade recorrente de capital externo.

Palavras-chave: Fluxo de caixa. Gestão financeira. Microempreendedor individual. Alimentos artesanais.

ABSTRACT

Considering the relevance of Individual Microentrepreneurs (MEIs) to the local and national economy, and the high mortality rate of businesses in their first years of activity, as well as the importance of cash flow for planning, control, and decision-making in small businesses, this study aimed to develop a cash flow statement as a financial planning and control tool for a micro-enterprise in the artisanal food sector located in the city of Bambuí. The methodology adopted consisted of a case study, with the collection and analysis of real financial data from the company for the period from May to August 2025. The data were organized and systematized using a cash flow spreadsheet. Subsequently, the monthly financial behavior was interpreted. A strong concentration of revenue among a few clients was observed, as well as a dependence on a restricted group of suppliers, responsible for the majority of operational costs. The results showed a constant financial imbalance throughout the four months analyzed, as there was no cash surplus, requiring an investment from the owner. In this sense, it is possible to say that cash flow was fundamental in identifying financial weaknesses that were not perceptible without systematic recording, allowing for an objective visualization of the recurring need for external capital.

Keywords: Cash flow. Financial management. Individual microentrepreneur. Artisanal foods.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Nota fiscal do cliente	28
Figura 2 - Cupom fiscal do fornecedor	29

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Descrição dos clientes da empresa estudada	26
Quadro 2 - Fluxo de Caixa	45

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Produção em quantidade	30
Tabela 2 - Valor das compras semanais do Fornecedor A	31
Tabela 3 - Valor das compras semanais do Fornecedor B	32
Tabela 4 - Valor das compras semanais do Fornecedor C	32
Tabela 5 - Valor das compras semanais do Fornecedor D	33
Tabela 6 - Valor das compras semanais do Fornecedor E	34
Tabela 7 - Valor das compras semanais do Fornecedor F	34
Tabela 8 - Valor das compras semanais do Fornecedor G	34
Tabela 9 - Valor das compras semanais do Fornecedor H	35
Tabela 10 - Valor das compras semanais do Fornecedor I	35
Tabela 11 - Valor das compras semanais do Fornecedor J	36
Tabela 12 - Valor das compras semanais do Fornecedor L	36
Tabela 13 - Valor das compras semanais do Fornecedor M	37
Tabela 14 - Valor das compras semanais do Fornecedor N	37
Tabela 15 - Vendas em quantidade	38
Tabela 16 - Vendas em valores	38
Tabela 17 - Trocas em quantidade	39
Tabela 18 - Trocas em valores	39
Tabela 19 - Vendas realizadas ao Cliente A em quantidade	40
Tabela 20 - Vendas realizadas ao Cliente B em quantidade	41
Tabela 21 - Vendas realizadas ao Cliente C em quantidade	41
Tabela 22 - Vendas realizadas ao Cliente D em quantidade	42
Tabela 23 - Vendas realizadas ao Cliente E em quantidade	42
Tabela 24 - Vendas realizadas ao Cliente F em quantidade	43
Tabela 25 - Vendas realizadas ao Cliente G em quantidade	43
Tabela 26 - Vendas realizadas ao Cliente H em quantidade	43
Tabela 27 - Vendas realizadas ao Cliente I em quantidade	44

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	12
2	OBJETIVOS	14
2.1	Objetivo geral	14
2.2	Objetivos específicos	14
3	REFERENCIAL TEÓRICO	15
3.1	O perfil do microempreendedor individual	15
3.1.1	Histórico da Lei Complementar nº 128/2008	15
3.1.2	Abordagens do empreendedorismo: necessidade e oportunidade	16
3.2	O fluxo de caixa como ferramenta de gestão	18
3.2.1	Tipos de fluxo de caixa	19
3.3	Pesquisas desenvolvidas sobre o fluxo de caixa em MEI	20
4	METODOLOGIA	22
4.1	Tipo de pesquisa	22
4.2	Coleta, tratamento e análise dos dados	23
4.3	Caracterização do objeto de estudo	23
5	RESULTADOS E DISCUSSÃO	24
5.1	Histórico da empresa	24
5.2	Processos de coleta de dados	27
5.2.1	Produção	29
5.2.2	Fornecedores	31
5.2.3	Vendas e Trocas	38
5.2.4	Clientes	40
5.3	Fluxo de Caixa	44
5.3.1	Análise dos clientes	47
5.3.2	Análise dos Fornecedores	48
5.3.3	Análise do Fluxo de Caixa	49
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS	51
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	53

1 INTRODUÇÃO

No cenário empresarial contemporâneo, a gestão financeira eficiente é muito importante para a sustentabilidade e o crescimento das organizações, especialmente no contexto dos microempreendedores individuais. Entre as diversas ferramentas de apoio à administração financeira, o fluxo de caixa se destaca como um dos instrumentos relevantes para o planejamento, o controle e a tomada de decisão (GITMAN, 2010). Assim, ao monitorar as entradas e saídas de recursos financeiros, o fluxo de caixa possibilita que o empreendedor tenha uma visão clara da situação financeira do negócio, antecipando possíveis déficits e planejando investimentos futuros de maneira estratégica.

Os microempreendedores individuais representam uma parcela significativa da geração de empregos e da movimentação econômica local. Em 2022, havia cerca de 14,6 milhões de Microempreendedores Individuais (MEIs) no Brasil, gerando um crescimento de 18,8% no total de empregos formais segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2024). Muitas vezes, esses empreendimentos carecem de práticas formais de controle, o que contribui para elevadas taxas de mortalidade nos primeiros anos de operação. Ainda segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2022), cerca de 29% dos MEIs encerram suas atividades nos cinco primeiros anos, sendo a maior taxa de mortalidade entre os pequenos negócios. As principais causas apontadas envolvem a falta de planejamento, capacitação insuficiente, problemas na condução das finanças do negócio e a abertura do negócio por necessidade sem preparo ou estudo de mercado.

Dessa forma, ao aprofundar a discussão sobre o papel do fluxo de caixa nos microempreendedores individuais, torna-se essencial compreender o contexto mais amplo da gestão financeira em empreendimentos de pequeno porte, especialmente diante dos desafios operacionais e estruturais que enfrentam. A gestão eficiente dos recursos financeiros é um dos principais pilares para o sucesso de qualquer organização, independentemente de seu porte ou segmento de atuação. Nos microempreendedores individuais, em especial, essa necessidade se torna ainda mais evidente, considerando as limitações de capital e as vulnerabilidades a oscilações de mercado. Contudo, muitos desses empreendimentos operam sem práticas estruturadas de controle financeiro, o que compromete sua sustentabilidade e crescimento a longo prazo (GITMAN, 2010).

Nesse contexto, temos o problema de pesquisa: Como o fluxo de caixa, enquanto ferramenta de gestão, pode ser aplicado a uma microempreendedora individual do ramo de alimentos artesanais? A escolha dessa temática se justifica pela necessidade de fortalecer as

práticas de gestão financeira em microempreendedores locais, oferecendo subsídios para uma administração mais eficiente e consciente dos recursos disponíveis. Além disso, o estudo pretende evidenciar como o fluxo de caixa, quando adequadamente utilizado, pode se transformar em um poderoso recurso para melhorar a saúde financeira do MEI e possibilitar o seu crescimento sustentável.

A escolha do tema "o fluxo de caixa como ferramenta de gestão: estudo de caso de uma microempreendedora individual do ramo de alimentos artesanais em Bambuí" é motivada pela importância de fortalecer os mecanismos de planejamento e controle financeiro em pequenos negócios, com destaque para o segmento de microempreendedores individuais do ramo de alimentos artesanais, que compõe uma parte significativa do setor de comércio e serviços no município de Bambuí-MG. A cidade apresenta um ambiente econômico caracterizado pela forte presença de micro e pequenas empresas, que correspondem a cerca de 90% dos estabelecimentos registrados até 2024. Dentre elas, os Microempreendedores Individuais (MEIs) representam 54,2% do total, seguidos pelas Microempresas (MEs), com 31,7%, e pelas Empresas de Pequeno Porte (EPPs), com 3,36% (SEBRAE, 2024). Essa predominância evidencia o papel fundamental desses empreendimentos na geração de empregos, promoção do comércio local e na geração de renda para a cidade.

Portanto, ao elaborar uma proposta prática de construção e utilização do fluxo de caixa, este trabalho pretende contribuir não apenas para o aprimoramento da gestão da empresa estudada, mas também para o fortalecimento das práticas de gestão financeira em outros microempreendedores individuais do setor de alimentos artesanais. Assim, este trabalho é relevante por sua contribuição prática e social, ao oferecer soluções que podem impactar positivamente a vida de empreendedores locais e fomentar o desenvolvimento econômico da região.

Este Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) está estruturado a partir da introdução, objetivos, referencial teórico, metodologia, apresentação e discussão dos resultados, e, por fim, considerações finais.

2 OBJETIVOS

Neste capítulo, são apresentados o objetivo geral e os objetivos específicos que nortearam a realização deste trabalho. O objetivo geral sintetiza a principal intenção do estudo, enquanto os objetivos específicos detalham as etapas necessárias para que o objetivo geral seja alcançado.

2.1 Objetivo geral

Elaborar o fluxo de caixa como instrumento de planejamento e controle financeiro de uma microempresa individual, do segmento de alimentos artesanais, localizada na cidade de Bambuí-MG.

2.2 Objetivos específicos

Para atingir o objetivo geral proposto, foram definidos os seguintes objetivos específicos:

- Identificar as entradas e saídas de caixa da empresa no período de maio de 2025 a agosto de 2025;
- Construir a planilha de fluxo de caixa com base nos dados coletados;
- Propor um resultado a partir da análise do fluxo de caixa como recurso de planejamento financeiro.

3 REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico conta com os tópicos: o perfil do microempreendedor individual; histórico da Lei Complementar nº 128/2008; abordagens do empreendedorismo: necessidade e oportunidade; principais dificuldades do empreendedor por necessidade; o fluxo de caixa como ferramenta de gestão; tipos de fluxo de caixa; estrutura e pesquisas desenvolvidas sobre o fluxo de caixa em MEI.

3.1 O perfil do microempreendedor individual

O Microempreendedor Individual (MEI) foi instituído pela Lei Complementar nº 128/2008 como uma iniciativa para formalizar trabalhadores autônomos, oferecendo-lhes acesso simplificado à Previdência Social e ao CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica), além de incentivos tributários que facilitaram a transição da informalidade para o ambiente formal (MOREIRA, 2013).

Em um levantamento realizado com dados do Cadastro do MEI entre julho de 2009 e junho de 2017, Moraes *et al.* (2018) identificaram que a maior parte dos microempreendedores possui Ensino Médio, é do sexo feminino, e atua predominantemente nos ramos de comércio e serviços. Esse perfil ressalta a importância do MEI como mecanismo de inserção econômica e social, especialmente para aqueles que buscavam a transição da informalidade (MORAES *et al.*, 2018).

Além disso, Morais *et al.* (2022) investigaram os determinantes socioeconômicos que motivam a adesão ao MEI em municípios mineiros. Os autores concluíram que, em localidades com melhores indicadores sociais, a formalização ocorre por oportunidade, enquanto em regiões mais vulneráveis, predomina a formalização por necessidade, o que evidencia o caráter dual do MEI como estratégia de sobrevivência e de empreendedorismo (MORAIS *et al.*, 2022).

3.1.1 Histórico da Lei Complementar nº 128/2008

A Lei Complementar nº 128, sancionada em 19 de dezembro de 2008, representou uma evolução significativa da legislação voltada às micro e pequenas empresas no Brasil. Essa norma alterou a Lei Complementar nº 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa), introduzindo uma nova categoria jurídica: o Microempreendedor Individual (MEI). O objetivo

foi simplificar a formalização de pequenos empreendimentos e trabalhadores autônomos, reduzindo a informalidade por meio de um regime tributário especial, com recolhimento unificado de tributos e acesso facilitado à Previdência Social (BRASIL, 2008).

A vigência do MEI teve início em 1º de julho de 2009, quando entrou em operação o registro simplificado por meio do Portal do Empreendedor. Esse sistema estabeleceu critérios objetivos para enquadramento: limite de faturamento anual, inicialmente de R\$ 36 mil, inclusão de uma única atividade permitida e a possibilidade de contratação de apenas um empregado com remuneração até um salário-mínimo (NUBANK, 2020). A Lei Complementar também criou instrumentos institucionais, como o Comitê Gestor da REDESIM, para integrar e agilizar o processo de registro empresarial (BRASIL, 2007).

Desde então, a LC 128/08 foi considerada uma das políticas públicas de formalização e inclusão produtiva de maior sucesso no mundo, com mais de 15 milhões de MEIs atualmente registrados (SEBRAE, 2024). Atuando como um modelo replicado globalmente, o MEI trouxe visibilidade para a importância da simplificação administrativa e tributária, ao mesmo tempo em que estabeleceu um marco para políticas de combate à informalidade e fomento ao empreendedorismo de base econômica local.

3.1.2 Abordagens do empreendedorismo: necessidade e oportunidade

Na literatura recente sobre empreendedorismo, identificam-se duas principais motivações para abertura de negócios: o empreendedorismo por oportunidade, quando o indivíduo percebe uma lacuna no mercado, e o empreendedorismo por necessidade, quando a iniciativa surge da ausência de outras fontes de renda. Em um estudo de maio de 2023, Bandeira e Silva apontam que, embora a taxonomia oportunidade vs. necessidade persista, as motivações reais são mais complexas, incluindo insatisfação com o emprego, apoio familiar e busca por realização pessoal (BANDEIRA; SILVA, 2023).

Segundo o SEBRAE (2025), muitos empreendedores de necessidade decidem abrir um negócio devido à falta de alternativas viáveis no mercado de trabalho, como um trabalhador desempregado que decide abrir um pequeno comércio ou prestar serviços devido à falta de opções mais viáveis no mercado de trabalho.

Almeida e Cruz (2019) destacam que o perfil do microempresário no Brasil é, em grande parte, composto por pessoas que escolhem trabalhar por conta própria por motivo de necessidade, na maioria das vezes por causa da falta de oportunidades no mercado de trabalho. Essa situação afeta diretamente a administração do negócio, uma vez que muitos desses

empreendedores não têm formação adequada; afetando negativamente a subsistência de seus próprios empreendimentos. Essa falta de habilidade pode ser uma das razões para dificuldades no sucesso desses negócios, já que os donos de empresa geralmente têm que enfrentar desafios grandes no que diz respeito ao planejamento do setor financeiro e a gestão eficiente do negócio.

Por outro lado, o empreendedorismo de oportunidade acontece quando o indivíduo identifica uma oportunidade de negócio que oferece boas perspectivas de retorno financeiro. Assim, esse tipo de empreendedorismo é geralmente motivado pela visão de uma oportunidade no mercado ou pelo desejo de explorar uma área com demanda e potencial de crescimento. Segundo Kirzner (2014), o empreendedorismo de oportunidade envolve uma análise estratégica do ambiente de negócios, em que o empreendedor percebe uma chance de inovar, crescer e obter lucro. Assim, ao invés de ser uma solução para a falta de emprego, o empreendedorismo de oportunidade é associado a uma visão de empreendimento que enxerga as possibilidades de mercado.

Vale, Corrêa e Reis (2014) ressaltam que a motivação é um dos fatores-chave que diferencia as abordagens empreendedoras, influenciando diretamente o sucesso e a maneira como o negócio é gerido. No entanto, há controvérsias quanto à rigidez dessa classificação. Enquanto autores como Kirzner (2014) apresentam o empreendedor por oportunidade como estrategista de mercado, Vale, Corrêa e Reis (2014) apontam que muitos empreendedores transitam entre os perfis conforme as circunstâncias. Nesse sentido, esses autores destacam que o empreendedorismo por necessidade emerge geralmente em contextos de vulnerabilidade econômica, onde a criação do negócio visa a sobrevivência, ao passo que o empreendedorismo por oportunidade está associado à busca por crescimento, inovação e exploração de nichos de mercado.

Além disso, Bandeira e Silva (2023) enfatizam que o empreendedorismo por necessidade costuma surgir em contextos de precariedade, sem estrutura formal, enquanto empreendedores por oportunidade tendem a buscar autonomia, realização pessoal e planejamento estratégico. Essa complexidade reforça a importância de políticas e ferramentas que atendam ambos os perfis – necessidade e oportunidade – como é o caso do fluxo de caixa, discutido no tópico seguinte 3.2, que se mostra útil tanto em contextos de crescimento quanto de sobrevivência.

3.2 O fluxo de caixa como ferramenta de gestão

O fluxo de caixa é uma ferramenta essencial na gestão financeira de empresas, permitindo o controle detalhado das entradas e saídas de recursos financeiros em um período específico (ASSAF NETO, 2014). A sua relevância se destaca especialmente em micro e pequenas empresas, nas quais a gestão eficiente dos recursos financeiros é crucial para a sustentabilidade do negócio. Silva (2015) afirma que o fluxo de caixa é indispensável para todo tipo de empresa, visto que através dele é possível saber dos déficits ou superávits da mesma.

Além disso, o fluxo de caixa auxilia na identificação de tendências financeiras, possibilitando a implementação de estratégias para maximizar receitas, reduzir despesas e aprimorar a gestão do capital de giro (SILVA, 2015). Segundo o SEBRAE (2025), o fluxo de caixa deve ser utilizado como controle e, principalmente, instrumento na tomada de decisões.

Portanto, o fluxo de caixa é uma ferramenta indispensável para a gestão financeira das empresas, permitindo o monitoramento do fluxo de entrada e saída de recursos financeiros. É considerado uma das principais ferramentas para o controle e a gestão financeira, independentemente do porte da empresa, pois permite acompanhar as entradas e saídas de recursos financeiros, possibilitando ao gestor tomar decisões mais assertivas, prever necessidades de capital e realizar um planejamento financeiro eficaz (VALE; CORRÊA; REIS, 2014).

No contexto dos microempreendedores, o fluxo de caixa não deve ser visto apenas como um instrumento de controle, mas também como uma poderosa ferramenta de análise e planejamento financeiro, visto que a sua utilização correta permite que o empreendedor visualize antecipadamente períodos de maior ou menor disponibilidade de recursos, facilitando o gerenciamento das finanças de maneira mais eficiente (PINHEIRO *et al.*, 2021).

De forma complementar, Catarino, Santos e Silva (2020) argumentam que a adoção consistente do fluxo de caixa está diretamente associada ao aumento da longevidade dos negócios. Assim, microempreendedores que utilizam essa ferramenta de forma disciplinada conseguem reduzir custos e evitar desperdícios, assim como se prepararem para períodos de escassez financeira, assegurando maior estabilidade ao empreendimento.

Além disso, Gonçalves e Conti (2011) reforçam que o fluxo de caixa ultrapassa o papel de uma ferramenta meramente operacional, assumindo uma função estratégica. O fluxo de caixa é capaz de oferecer suporte para decisões que envolvem compras, precificação, investimentos e até mesmo a expansão dos negócios, contribuindo para o fortalecimento da gestão financeira.

Os microempreendedores que adotam rotinas de controle financeiro por meio do fluxo de caixa experimentam uma redução significativa nos riscos financeiros, além de melhorar sua capacidade de negociação com fornecedores e otimizar o desempenho operacional no médio prazo (FIGUEIRÓ; MARQUEZ, 2024).

No entanto, é importante destacar que muitos microempreendedores ainda encontram dificuldades na implementação dessa ferramenta, seja por falta de conhecimento técnico, seja pela percepção equivocada de que se trata de um processo complexo e de difícil execução (MEDEIROS, 2015). Apesar disso, Lopes (2004) defende que quando há empenho e comprometimento na adoção do fluxo de caixa, é possível alcançar maior sustentabilidade financeira, reduzindo consideravelmente as chances de insolvência e falência do negócio.

Por fim, o mesmo autor reforça que, com destaque no setor alimentício, o qual apresenta custos altamente variáveis e sazonalidade acentuada, a utilização rigorosa do fluxo de caixa torna-se não apenas recomendável, mas essencial. Seus achados indicam que os empreendedores que mantêm um controle financeiro rigoroso conseguem garantir a estabilidade de seus negócios e ampliar sua capacidade de reinvestimento, favorecendo o crescimento sustentável.

3.2.1 Tipos de fluxos de caixa

Existem vários tipos de fluxos de caixa, dentre eles o projetado, o realizado, e o contábil. O fluxo de caixa projetado, segundo Campos (1999), é uma ferramenta essencial para o administrador financeiro que permite antecipar situações de risco e evitar que elas ocorram. Ele permite prever o que pode ou não acontecer em períodos futuros, facilitando a gestão financeira. Marion (2008), por sua vez, destaca que, sem um fluxo de caixa projetado, uma empresa não consegue saber quando precisará de financiamento ou quando terá recursos sobrando para aplicar no mercado financeiro.

O objetivo principal do fluxo de caixa projetado ou previsto, no curto prazo, é identificar os períodos em que a empresa possui dinheiro disponível, bem como quando há a necessidade de recursos, com base em projeções. No longo prazo, seus objetivos incluem planejar as atividades de caixa, controlar as finanças, gerenciar o capital de giro e analisar a liquidez da empresa. Por outro lado, o fluxo de caixa livre, que utiliza o fluxo de caixa operacional, refere-se ao dinheiro disponível após os investimentos e necessidades de capital de giro, sem considerar o pagamento de juros ou despesas financeiras. A depreciação e amortização, que não geram saída de caixa, também devem ser adicionadas nesse cálculo. Seu

principal objetivo está relacionado com o orçamento de capital e análises de investimentos de longo prazo (CAMPOS, 1999).

Por sua vez, o fluxo de caixa realizado é a movimentação efetiva de recursos financeiros durante um período determinado. Ele é composto pelas entradas e saídas de caixa que realmente ocorreram, oferecendo uma visão precisa da situação financeira da empresa (MARION, 2008). Segundo o SEBRAE (2025), o fluxo de caixa realizado é uma demonstração do que efetivamente aconteceu no passado. Esse tipo de fluxo é essencial para o controle financeiro, pois permite verificar se as previsões financeiras estão sendo cumpridas e identificar eventuais desvios. A comparação entre o fluxo de caixa realizado e o previsto possibilita ajustes nas estratégias financeiras, proporcionando maior segurança na gestão dos recursos.

E por último, o fluxo de caixa contábil é feito como parte das demonstrações contábeis. Assim, feitas as movimentações entre contas, ajustados os valores que não significam entrada ou saída real de dinheiro, pega-se as informações sobre a geração de liquidez. Seu grau de precisão depende da duração da análise dos resultados: mês, semestre, ano etc., baseados em balanços mensais, semestrais, anuais. Sua principal preocupação é com a folga ou valor líquido entre entradas e saídas (FREZATTI, 1996).

3.3 Pesquisas desenvolvidas sobre o fluxo de caixa em MEI

Diversas pesquisas destacam a relevância do controle do fluxo de caixa para a sustentabilidade de microempreendedores individuais. No município de Santana do Livramento (RS), Souza (2023) realizou uma pesquisa qualitativa e identificou que a maioria dos MEIs não utiliza nenhuma ferramenta formal de controle financeiro, como planilhas de fluxo de caixa, o que aumenta sua vulnerabilidade a oscilações de mercado. Após intervenção simples, com registro diário das movimentações, os entrevistados relataram maior clareza sobre capital de giro e melhor capacidade de negociação com fornecedores.

Na região Norte do Brasil, Moraes e Pilenghy (2023) aplicaram um estudo de caso com MEIs e verificaram que, antes da adoção do fluxo de caixa projetado, muitos enfrentavam dificuldades para manter o negócio aberto até o final do mês. A implementação da ferramenta, mesmo em modelo básico, permitiu antecipar déficits, evitar atrasos de pagamento e planejar compras de matéria-prima com mais segurança.

Complementando esse panorama, o estudo de Cassiano e Marangoni (2022), em Ribeirão Preto (SP), mostrou que a gestão profissional do fluxo de caixa traz melhora evidente na organização financeira dos MEIs, com reflexos positivos tanto na rotina operacional quanto

na capacidade de tomada de decisão. Os microempreendedores demonstraram maior controle dos prazos de pagamento e oferta de crédito, contribuindo para o crescimento do negócio.

Ainda sobre intervenções práticas, Oliveira (2022) publicou um estudo de caso sobre um restaurante familiar que, após estruturar entradas e saídas entre junho e novembro de 2021, conseguiu aprimorar a gestão de caixa e implementar indicadores básicos de desempenho. As respostas dos(as) gestores(as) demonstraram que o uso do fluxo de caixa foi determinante para a compreensão da situação financeira real do negócio e para a adoção de medidas corretivas oportunas.

Essas pesquisas convergem na conclusão de que o fluxo de caixa, mesmo em versões simplificadas, desempenha papel fundamental na sobrevivência e na evolução dos MEIs. A partir da implantação dessa prática, muitos microempreendedores ganham autonomia financeira, capacidade de planejamento e maior resiliência frente a crises, fatores que justificam a adoção ampla da ferramenta como parte dos programas de apoio e capacitação oferecidos a esse público.

4 METODOLOGIA

Neste tópico são abordados todos os aspectos metodológicos da pesquisa realizada. Segundo Cabral (2013), a metodologia é o esclarecimento das etapas de pesquisa, passos essenciais para o alcance do objetivo. São os tipos e métodos utilizados na busca por informações.

4.1 Tipo de pesquisa

A pesquisa é classificada como aplicada, pois busca gerar conhecimentos voltados à resolução de problemas práticos enfrentados por microempreendedores individuais, como aplicação direta na realidade do estudo.

Segundo Gil (2008), a pesquisa aplicada tem como finalidade gerar conhecimentos que possam ser utilizados de forma imediata na solução de problemas específicos. No presente estudo, isso se caracteriza na elaboração e aplicação de um fluxo de caixa adaptado de acordo com o caixa da microempresendedora.

A pesquisa também é descritiva, pois segundo Cervo e Bervian (2002), a pesquisa descritiva é o tipo de pesquisa que observa, registra, analisa e correlaciona fatos ou fenômenos (variáveis) sem manipulá-los. A análise não se deterá na quantificação estatística de dados, concentrando-se, ao invés disso, na compreensão e interpretação da realidade financeira da microempresendedora a partir de seus registros internos.

Utilizou-se como procedimento o estudo de caso, visto que o trabalho fará uma análise aprofundada de uma única unidade, com foco na gestão financeira da microempresendedora individual. De acordo com Yin (2001), o estudo de caso é uma forma para se examinar acontecimentos contemporâneos, mas quando não se pode manipular comportamentos relevantes.

Por fim, optou-se por uma abordagem qualitativa. Segundo Gil (2008), a abordagem qualitativa é apropriada para estudos que buscam interpretar fenômenos em seu contexto natural, permitindo maior aprofundamento nas especificidades do objeto analisado.

Em razão disso, essa seria a abordagem mais adequada para a análise do fluxo de caixa de uma microempresendedora, possibilitando compreender a dinâmica de uso dos recursos financeiros e as decisões relacionadas à gestão do negócio a partir dos registros internos.

4.2 Coleta, tratamento e análise dos dados

A obtenção dos dados ocorreu entre maio e agosto de 2025 por meio da análise documental, utilizando registros formais e informais como recibos, cupons fiscais e anotações manuais de recebimento. Esses documentos foram organizados em conjunto com apoio da pesquisadora, que sistematizou as informações em uma planilha no *software Excel*. Segundo Lakatos e Marconi (2010), a pesquisa documental é caracterizada pela utilização de materiais já existentes que não necessitam de coleta direta junto aos sujeitos da pesquisa, sendo especialmente útil em estudos que envolvem o acompanhamento de processos administrativos e financeiros.

O tratamento dos dados consiste em tabulação das informações financeiras em planilhas eletrônicas para análise qualitativa. A análise entre essas fontes de dados: análise documental, constitui no cruzamento de informações obtidas por meio de diferentes métodos, tendo como objetivo aumentar a validade e confiabilidade dos resultados obtidos. No presente estudo, os dados financeiros extraídos de documentos foram analisados com base nas percepções obtidas nas observações da pesquisadora no cotidiano da microempreendedora.

4.3 Caracterização do objeto de estudo

O objeto de estudo desta pesquisa é de uma microempreendedora individual, atuante no setor de alimentos artesanais, com o foco na produção e comercialização de bolos e quitandas. A empresa fica localizada na cidade de Bambuí, Minas Gerais, e opera de forma familiar, sendo a empreendedora única responsável pela produção, vendas e administração financeira.

5 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Neste capítulo, foram apresentados o histórico da empresa, dados coletados ao longo da pesquisa, desenvolvendo uma relação entre o referencial teórico e a prática na empresa durante o período de levantamento de dados. A análise busca abordar a estrutura do fluxo de caixa para a solução de possíveis problemas de controle de caixa e planejamento financeiro da empresa em estudo.

5.1 Histórico da empresa

A empresa em estudo está localizada na cidade de Bambuí, em Minas Gerais, é optante pelo regime MEI que atua como microempreendedor individual no ramo de produtos artesanais. O início de suas atividades aconteceu em 2006, motivada pela necessidade financeira da empreendedora e pelo desejo de trabalhar por conta própria. As primeiras vendas aconteceram na feira livre da cidade com oferta de quitandas tradicionais, como pães de queijo, broas, além de encomendas de bolos para aniversário. Como a demanda do público que frequentava a feirinha era positiva, incentivou a expansão de produtos com destaque em bolos tradicionais, como cenoura, trigo e chocolate.

A produção é totalmente artesanal, sendo a própria empreendedora responsável por todas as etapas, desde a compra de ingredientes até a entrega para o cliente final. Os produtos atualmente incluem apenas bolos de oito sabores tradicionais (trigo, cenoura, chocolate, fubá, milho, laranja, limão e formigueiro) e algumas quitandas variadas como as roscas. Caso o cliente queira de outro sabor ou deseja incluir algum ingrediente na receita, a microempreendedora realiza por encomenda. Inicialmente, as produções eram realizadas apenas uma vez por semana, comercializadas apenas aos sábados na feira livre.

Com o crescimento da demanda, a produção passou a ocorrer duas vezes por semana, sendo atualmente produzidas 48 unidades de bolos às segundas-feiras para serem entregues em supermercados e mercearias, sendo vendidos no valor de R\$ 8,50, além de 14 bolos comercializados diretamente na feira aos sábados sendo vendidos no valor de 12,00.

Sua precificação é baseada, principalmente, nos custos de ingredientes, de água, energia, gás e combustível, além do tempo de preparo. A empreendedora acrescenta uma margem de lucro compatível com a prática de seus concorrentes, demonstrando ter pleno conhecimento sobre o assunto, no entanto, ela optou por não informar o valor exato.

Em alguns casos, o preço também é ajustado conforme a inflação e sazonalidade de alta demanda. Um exemplo, seria as datas comemorativas, como Páscoa e Natal, quando há maior procura pelos produtos e aumento nos custos dos ingredientes. Nessas ocasiões, o ovo que é considerado como insumo importante para a fabricação, é vendido normalmente por R\$ 112,00 podendo chegar a R\$ 150,00 a caixa. Essa estratégia está alinhada ao Assaf Neto (2014) e SEBRAE (2025), que defendem sobre a importância de estratégias de precificação que consideram os custos internos quanto às condições de mercado na hora de estabelecer os preços.

Inicialmente, os bolos eram embalados apenas em papel filme com um disco de suporte na base, o que lhe resultava em pouca resistência. Atualmente, passaram a ser embalados em embalagens plásticas próprias para bolos, garantindo maior segurança, agregando valor ao produto e contribuindo para a competitividade de seus produtos.

A formalização trouxe benefícios diretos, como acesso a novos mercados e emissão de nota fiscal, fortalecendo a competitividade do negócio.

Atualmente, o negócio atende 8 clientes sendo de pessoas jurídicas e redes grandes de supermercado representados como Cliente A, B, C, D, E, F, G e H, além dos consumidores da feira representados como Cliente I. Apresenta-se no Quadro 1 uma breve descrição de cada um dos Clientes da empresa estudada.

Quadro 1 – Descrição dos clientes da empresa estudada

Cliente	Descrição
A	Mercearia tradicional de Bambuí-MG, atuando há anos no comércio local. Localizada no bairro Gabiroba, destaca-se pela oferta de produtos essenciais do dia a dia, atendendo moradores da região com praticidade e atendimento familiar. Consolidada como um ponto de referência no bairro, representa o típico pequeno negócio de varejo alimentício.
B	Mercearia localizada em um bairro mais afastado da região central, atuando predominantemente no atendimento às demandas da própria comunidade local.
C	Mercearia que atende à demanda de um bairro central, reconhecido como um dos mais tradicionais e antigos da cidade, desempenhando papel importante no comércio local da região.
D	Mercearia de pequeno porte, de caráter familiar, localizada no bairro Campos, uma região mais distante do centro da cidade, atendendo principalmente aos moradores do entorno.
E	Mercearia de perfil popular, situada na saída da cidade, de propriedade individual, atendendo principalmente ao fluxo de moradores e trabalhadores que circulam pela região.
F	Supermercado de pequeno porte, localizado em um bairro mais afastado do centro, porém, em uma rua com grande fluxo de movimentação. Assim, atende a clientela de proximidade, composta majoritariamente por moradores da região, mas também por consumidores que frequentam o entorno.
G	Mercearia de pequeno porte, situada no bairro Populares, uma região mais afastada do centro. Trata-se de um negócio familiar que atende exclusivamente à demanda local, oferecendo produtos básicos e de conveniência voltados principalmente aos moradores do próprio bairro.
H	Supermercado de porte médio localizado no bairro Sagrado Coração de Jesus, em uma importante avenida da cidade. Ele atua no comércio varejista com predominância de produtos alimentícios e bens de consumo geral, atendendo moradores da região, mas também de bairros do entorno.
I	Feira Livre da cidade, que é um espaço tradicional de comércio popular que ocorre aos sábados pela manhã na praça central da cidade e as quartas-feiras no período noturno, em bairros diferentes a cada semana. É conhecida pela variedade de produtos frescos, como hortaliças, frutas, queijos e alimentos artesanais, além de itens de agroindústria caseira e artesanato.

Fonte: Elaborado pela autora, 2025.

Durante a pandemia da COVID-19, a principal estratégia adotada foi a implementação do serviço de *delivery* que foi fundamental para manter a proximidade com os clientes em um período de restrição social. Essa adaptação permitiu o ganho da confiança de seus consumidores e ampliou a carteira de clientes do negócio. Esse processo de conquista e fidelização por meio do relacionamento direto confirma as observações de Vale, Corrêa e Reis (2014), os quais apontam que estar perto do cliente e conseguir atender suas expectativas são estratégias fundamentais para fortalecer os pequenos negócios.

O relacionamento próximo com os clientes, construído por meio da fidelização e, sobretudo, pelo “boca a boca” e recomendações, contribuiu para ampliar sua clientela e consolidar a presença da marca no comércio local. Nesse sentido, o *delivery* não funcionou apenas como uma medida emergencial, mas também como inovação estratégica que consolidou a marca no comércio local.

Para contextualizar a diversidade de estratégias adotadas pela empreendedora na composição de sua renda, cabe destacar, ainda, que além da renda obtida com a comercialização

de bolos e roscas, a empreendedora conta com a venda de pastéis, maçã do amor e aluguel de carrinho de pipoca e algodão-doce para eventos. Porém, optou-se como foco do presente estudo a linha de bolos.

5.2 Processos de coleta de dados

A coleta de dados realizada na empresa foi conduzida de forma planejada, utilizando procedimentos para garantir a confiabilidade e riqueza em informações obtidas. Inicialmente, teve o processo da análise documental, abrangendo registros formais e informações da empresa, como os cupons fiscais de compra, recibos, notas fiscais e relatório de vendas do dia a dia que continha em um caderno anotado. Na Figura 3 e na Figura 4, apresentam-se exemplos dos documentos pesquisados.

Figura 1 - Nota fiscal do cliente

 <p>Município de Bambuí - MG Secretária de Fazenda Praça Mozart Torres, Centro, 68 - 38900000 - Bambuí - MG</p>	<p>NÚMERO DA NOTA FISCAL 2025/980</p> 
	<p>Nota Fiscal de Serviços Eletrônica - NFS-e</p>

Dados da NFS-e

Natureza da Operação: Tributação no município Nº RPS:	Código de Autenticidade: 68d162d5 Nº NFS-e: 2025/980	Data de Emissão: 23/06/2025 11:53:09 Data Emissão RPS:
--	---	---

Dados do Prestador

Razão Social: **[REDACTED] DA LÂMBRIA**
 Nome Fantasia: **[REDACTED] S/NAS DA LÂMBRIA**
 CNPJ: **[REDACTED]** Inscrição Estadual: **[REDACTED]** Inscrição Municipal:
 Endereço: Rua **[REDACTED]**, nº **[REDACTED]**, Centro, Bambuí - MG
 BAMBUI - MG
 Telefone: **[REDACTED]** E-mail:
 Incentivador Cultural: Não Simples Nacional: Optante Regime Especial: Microempresa Municipal

Dados do Tomador

Nome: **[REDACTED]**
 CPF: **[REDACTED]** Insc. Estadual: **[REDACTED]** Insc. Municipal:
 Endereço: Avenida **[REDACTED]**, nº **[REDACTED]** - BAMBUI - MG Tel: **[REDACTED]**
 E-mail:

Discriminação dos Serviços

Entrega de bolos artesanais conforme pedido do Supermercado São Pedro Supermercados, produzidos de forma caseira, frescos e embalados individualmente, com validade e rotulagem conforme legislação vigente. Sabores e quantidades conforme discriminado abaixo.
 - 2 unidades de bolo de cenoura.
 - 2 unidades de bolo de fubá.
 - 2 unidades de bolo de trigo.

Observações

Código/Serviço - Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza

17.02 - Dattilografia, digitação, estenografia, expediente, secretaria em geral, resposta audível, redação, edição, interpretação, revisão, tradução, apoio e infra-estrutura administrativa e congêneres.

Código CNAE 8299799	ISSQN Retido Não	Local Prestação dos Serviços 3105103 - BAMBUI - MG	Local de Incidência ISSQN 3105103 - BAMBUI - MG
------------------------	---------------------	---	--

Retenções Federais

PIS R\$ 0,00	COFINS R\$ 0,00	INSS R\$ 0,00	IR R\$ 0,00	CSLL R\$ 0,00	OUTRAS R\$ 0,00
-----------------	--------------------	------------------	----------------	------------------	--------------------

Valores da NFS-e

Valor Total dos Serviços R\$ 127,21	Deduções R\$ 0,00	Desconto Incondicionado R\$ 0,00	Desconto Condicionado R\$ 0,00	Base de Cálculo R\$ 51,00
Aliquota 0,00	Valor do ISSQN R\$ 0,00	Valor Total R\$ 51,00	Valor Líquido R\$ 51,00	

Recebemos de BAMBUI VISTORIAS AUTOMOTIVAS LTDA os serviços discriminados na nota fiscal eletrônica indicada ao lado.		NFS-e 2025/980
Data de recebimento	Assinatura e Documento do receptor	

Fonte: Dados da pesquisa, 2025.

Figura 2 - Cupom fiscal do fornecedor

CNPJ da Entente 04.149.637/0104-00
 RUA DOCTOS Nº 100 - CENTRO - BARBUI-MG,
 FONE 37304170075
 Documento Auxiliar da Nota Fiscal de Consumidor Eletronica
 15/08/25 07:27:26 LJ 00082 PDU 007 DOC 15409 OP ANA LUISA MATEUS

CODIGO DESCRICAO	QTDE	UN	VL	UNIT	VL	TOTAL
1516 MACA GALA kg 150/165	1,555	KG	9,99			15,53
1464 LARANJA PERA RIO kg	1,265	KG	2,99			3,78
7896434920723 CR LEITE TRIANGULO 200G	1	UN	3,19			3,19
7896434920723 CR LEITE TRIANGULO 200G	1	UN	3,19			3,19
7896434920723 CR LEITE TRIANGULO 200G	1	UN	3,19			3,19
7896434920723 CR LEITE TRIANGULO 200G	1	UN	3,19			3,19
7891000065440 LEITE COND MOCA TP 395G	1	UN	7,49			7,49
7891000065440 LEITE COND MOCA TP 395G	1	UN	7,49			7,49
7891000065440 LEITE COND MOCA TP 395G	1	UN	7,49			7,49
7898281131611 RALO DUPLO NTFLEX	1	UN	7,99			7,99
7896534700164 FAR TGO CLARICE 1kg TRAD	1	UN	3,99			39,90
7898935964039 ACUCAR DELTA 5kg CRISTAL	1	UN	15,99			15,99
7898247780006 OLEO ABC 900ML SOJA	7	UN	6,98			48,86
7898933639311 MORANGUINHO EDL BJ	1	UN	9,99			9,99
Qtde. Total de Itens						14
Valor a Pagar R\$						177,27
FORMA PAGAMENTO					VALOR PAGO	
Dinheiro						177,27

PRE-VENDA:
 Voce pagou aproximadamente:
 R\$ 23,84 de tributos federais
 R\$ 28,80 de tributos estaduais
 R\$ 0,00 de tributos municipais
 Fonte: IBPT/FECOMERCIO MG CAF700
 Consulte pela Chave de Acesso em
<https://portalsped.fazenda.mg.gov.br/portalfnce>
 3125 0804 1496 3701 0400 6520 7000 0055 9318 8043 3473
 CONSUMIDOR NAO IDENTIFICADO

Fonte: Dados da pesquisa, 2025.

Nessa etapa foi possível identificar as entradas e saídas de caixa da empresa. Conforme os autores Lakatos e Marconi (2010), a pesquisa documental se caracteriza por materiais já existentes que dispensam a coleta direta sendo útil principalmente em estudos que envolvem processos administrativos e financeiros. Todas as informações observadas eram registradas em planilhas do *Excel* no computador, permitindo uma organização sistemática dos dados.

Buscou-se, então, a análise desses dados, por meio de cruzamento entre informações documentais e percepções da observação direta permitindo validar as informações obtidas. Por exemplo, as notas fiscais e os cupons de compra confirmaram pela observação direta sobre a frequência e valores pagos aos fornecedores, a microempreendedora realizava as entregas dos produtos.

5.2.1 Produção

A produção foi analisada durante o período de maio a agosto de 2025, englobava todos os itens fabricados pela empresa, incluindo tanto os produtos destinados às entregas para

os clientes quanto aqueles preparados para comercialização na feira livre. Os produtos fabricados eram bolos e roscas, sendo que os bolos eram fabricados nos sabores: fubá, milho, trigo, cenoura, laranja e chocolate. As tabelas abaixo apresentam a produção em quantidade e em valores de cada semana. Os valores de produção apresentados foram ajustados para refletir exclusivamente as quantidades efetivamente comercializadas ou destinadas a trocas no período analisado, considerando que a microempresendedora não mantém estoque de produtos prontos.

Tabela 1 - Produção em quantidade

SEMANA/MÊS	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO
SEMANA 1	55	59	51	79
SEMANA 2	70	62	58	28
SEMANA 3	100	57	68	75
SEMANA 4	97	64	68	48
Total	222	242	235	230

Fonte: Elaborado pela autora, 2025.

A Tabela 1 demonstra que maio apresentou a maior produção do período, totalizando 222 unidades, enquanto junho, julho e agosto registraram volumes menores e relativamente próximos entre si (242, 235 e 230 unidades, respectivamente). O principal motivo para o desempenho superior de maio está relacionado ao comportamento da clientela, especialmente dos clientes fixos, que naquele mês apresentaram maior demanda nas semanas 3 e 4, conforme mostram também as Tabelas de vendas por cliente. Esse aumento pontual pode estar associado a fatores como: maior circulação de consumidores, eventos locais, clima favorável à produção e venda de bolos, ou necessidades específicas dos clientes naquele período.

Já a queda mais acentuada observada em agosto (230 unidades, considerando o padrão de maio) pode ser explicada pela combinação de dois fatores identificados no campo: redução no número de pedidos de alguns clientes fixos e aumento das trocas, que pode ter levado a empresenedora a ajustar a quantidade produzida para evitar perdas. Além disso, o início da concorrência de duas novas redes de supermercados na cidade alterou a dinâmica de preços, o que afetou tanto a compra de insumos quanto a estratégia de produção da microempresenedora.

5.2.2 Fornecedores

Os fornecedores foram nomeados de A até N. Depois disso, foram separados semanalmente para a melhor identificação dos dados de cada fornecedor. Todos os pagamentos dos fornecedores eram realizados em dinheiro. Observa-se que as compras foram realizadas de forma fracionada, conforme a necessidade de reposição dos insumos.

Com base nos registros de compra e observações realizadas, elaborou-se uma Tabela para cada fornecedor com os valores gastos semanalmente pela empreendedora nos meses de maio a agosto.

A Tabela 2 apresenta os valores gastos com o fornecedor A.

Tabela 2 - Valor das compras semanais do Fornecedor A

SEMANA/MÊS	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO
SEMANA 1		135,00		115,00
SEMANA 2		135,00	112,00	115,00
SEMANA 3	210,00	112,00	112,00	115,00
SEMANA 4		112,00	112,00	140,00
Total	210,00	494,00	336,00	476,00

Fonte: Elaborado pela autora, 2025.

Observa-se que houve uma regularidade nos valores com pequenas variações ao longo dos meses. Esse fornecedor é um dos principais da empreendedora, pois ele fornece ovos.

Embora maio tenha sido o mês de maior produção, observou-se que as compras de ovos não aumentaram proporcionalmente. Isso ocorre porque parte das compras foi realizada no final de abril, formando um pequeno estoque inicial utilizado no começo de maio. Além disso, o fornecedor oferece ovos com melhor preço, ela compra antecipadamente para garantir economia, fazendo com que o volume comprado na semana nem sempre reflita exatamente a produção daquele mês.

As variações semanais nos valores (R\$ 112,00; R\$ 115,00; R\$ 135,00 etc.) decorrem do fato de que os pedidos são calculados com base na demanda da semana anterior e no estoque remanescente, além de oscilações no preço da caixa de ovos, que costumam variar conforme sazonalidade e oferta local.

A seguir apresenta-se a Tabela 3 com o Fornecedor B.

Tabela 3 - Valor das compras semanais do Fornecedor B

SEMANA/MÊS	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO
SEMANA 1		69,80	57,00	70,80
SEMANA 2	500,00		57,50	
SEMANA 3		216,90		
SEMANA 4	88,00		87,30	20,54
Total	588,00	286,70	201,80	91,34

Fonte: Elaborado pela autora, 2025.

O fornecedor B vende embalagens e faz o preço de atacado. Ela se mantém com uma compra a cada 15 dias, pois ele não é da cidade e tem um dia certo para vir em Bambuí. Logo a empreendedora compra em grande quantidade para manter a necessidade do estoque e reposições.

As compras com o fornecedor B acompanharam diretamente a produção: em maio, com maior volume produzido, houve também o maior gasto (R\$ 588,00). Em agosto, a queda para R\$ 91,34 está relacionada a dois fatores principais: 1) a produção menor, especialmente na segunda semana, quando a empreendedora atendeu apenas o Cliente I e, 2) reposição mais espaçada, já que este fornecedor não é da cidade e realiza entregas apenas a cada 15 dias, levando a empreendedora a comprar somente quando necessário, e em grande volume quando antevê períodos de maior demanda.

Portanto, agosto apresentou menor compra porque o estoque estava abastecido desde julho e porque não houve necessidade de reposição de embalagens devido ao menor ritmo de produção.

Na Tabela 4, apresenta-se o Fornecedor C.

Tabela 4 - Valor das compras semanais do Fornecedor C

SEMANA/MÊS	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO
SEMANA 1	159,94			
SEMANA 2	13,24	40,99	59,83	21,47
SEMANA 3		26,98		66,27
SEMANA 4	133,96			73,77
Total	441,10	67,97	59,83	161,51

Fonte: Elaborado pela autora, 2025.

Os gastos com fornecedor C variam de acordo com a necessidade da produção e reposição dos produtos. O fornecedor é um pequeno comércio varejista de bairro, que fornece a aquisição de insumos para a produção. Os maiores gastos nos meses de maio foram de R\$ 159,94, em julho foram de R\$ 59,83 e em agosto apresentou o menor investimento. Essa

variação demonstra que as compras desse fornecedor não ocorrem de forma regular, apenas por necessidade.

As compras no fornecedor C variam conforme três fatores principais. O primeiro fator está relacionado ao fato de que, por ser um fornecedor varejista local, supre emergências quando falta algum ingrediente básico, que se justifica pela rapidez na entrega. O segundo fator a ser considerado é que alguns insumos são mais baratos do que em outros estabelecimentos, assim fornece um preço competitivo em itens específicos. O terceiro fator está ligado à necessidade imediata, visto que a empreendedora compra neste fornecedor quando o estoque acaba antes do previsto ou quando ocorre aumento inesperado na produção. Assim, o fornecedor C funciona como um apoio de reposição rápida, o que justifica suas compras irregularmente distribuídas ao longo dos meses.

Abaixo, na Tabela 5, apresentam-se as compras com o Fornecedor D, cujos gastos tiveram uma grande variação comparado ao fornecedor C, com destaque no mês de junho que registrou o maior valor de R\$ 588,38.

Tabela 5 - Valor das compras semanais do Fornecedor D

SEMANA/MÊS	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO
SEMANA 1	30,50	452,34		
SEMANA 2	67,68	136,04		
SEMANA 3	82,02			
SEMANA 4	151,14			
Total	331,34	588,38		

Fonte: Elaborado pela autora, 2025.

O Fornecedor D é um supermercado varejista de porte médio localizado em um bairro mais afastado do centro da cidade. Essa oscilação demonstra que as aquisições desse fornecedor podem ter um custo-benefício melhor. Nos meses de julho e agosto, não houve registros de compra desse fornecedor, pois durante esse período houve a chegada de duas grandes redes de supermercados com preços competitivos.

A seguir, na Tabela 6, temos o valor das compras com o Fornecedor E, percebe-se que as compras realizadas são bem menores que as do Fornecedor D.

Tabela 6 - Valor das compras semanais do Fornecedor E

SEMANA/MÊS	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO
SEMANA 1		180,75		
SEMANA 2	111,94	104,85		
SEMANA 3				
SEMANA 4		138,93		
Total	111,91	424,53		

Fonte: Elaborado pela autora, 2025.

Este fornecedor é um estabelecimento varejista fornecedor de insumos alimentícios para a produção. Nos meses de julho e agosto não houve registro de compra, pois com a chegada das duas grandes redes de supermercados, os preços ficaram competitivos e surgiram promoções.

Adiante, na Tabela 7 apresentam-se os dados do Fornecedor F.

Tabela 7 - Valor das compras semanais Fornecedor F

SEMANA/MÊS	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO
SEMANA 1	222,16			
SEMANA 2				
SEMANA 3	195,97	20,99	231,65	
SEMANA 4		198,11	153,93	59,89
Total	418,13	219,10	385,58	59,89

Fonte: Elaborado pela autora, 2025.

Nos meses analisados, observou-se que o maior volume de compras junto ao fornecedor F ocorreu em maio, totalizando R\$ 418,13, valor que se relaciona diretamente com o aumento da produção na Tabela 1 que foi registrada no mesmo período, quando foram fabricadas 287 unidades. Esse comportamento indica que o mês de maio apresentou maior movimentação produtiva e necessidade de reposição de insumos para atender à demanda. Esse fornecedor é um supermercado varejista grande e se localiza no centro da cidade.

Na Tabela 8, tem-se as compras com o Fornecedor G.

Tabela 8 - Valor das compras semanais do Fornecedor G

SEMANA/MÊS	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO
SEMANA 1			127,39	
SEMANA 2	161,25	41,52		
SEMANA 3	184,03			27,95
SEMANA 4			45,92	
Total	345,28	41,52	173,31	27,95

Fonte: Elaborado pela autora, 2025.

Na Tabela 8, são demonstrados o valor da maior compra com o Fornecedor G no mês de maio no valor de R\$ 184,03 e no mês de julho no valor de R\$ 127,39. No mês de agosto foi o menor, isso se explica pelo fato de que esse fornecedor foi acionado apenas em casos de urgência de reposição de produtos específicos ou quando ocorria falta de algum item utilizado na produção, já que havia uma grande quantidade de promoções em outros fornecedores por conta da nova concorrência.

Abaixo a Tabela 9, mostra as compras do Fornecedor H, cuja procura foi bem menor do que todos os outros, sua maior compra foi de R\$ 240,00 na primeira semana de julho. No restante dos outros meses não houve grandes compras. No mês de junho não houve registros de compra com o Fornecedor H, pois os preços do Fornecedor F estavam mais baixos que o Fornecedor H.

Tabela 9 - Valor das compras semanais do Fornecedor H

SEMANA/MÊS	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO
SEMANA 1			240,00	
SEMANA 2				
SEMANA 3			33,24	
SEMANA 4	95,93			51,73
Total	95,93		273,24	51,73

Fonte: Elaborado pela autora, 2025.

A Tabela 10, mostra as compras do Fornecedor I, que refere-se ao posto em que a empresa abastece o carro utilizado para realizar às entregas.

Tabela 10 - Valor das compras semanais do Fornecedor I

SEMANA/MÊS	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO
SEMANA 1	50,00			50,00
SEMANA 2		50,00		
SEMANA 3	50,00		100,00	
SEMANA 4		50,00	50,00	
Total	100,00	100,00	150,00	50,00

Fonte: Elaborado pela autora, 2025.

As entregas não ocorrem todas as semanas, por isso o abastecimento também não é semanal. Geralmente, quando há necessidade de fazer entregas, é realizado um abastecimento pequeno, no valor aproximado de R\$50,00, que costuma durar cerca de duas semanas, dependendo da demanda.

No mês de julho houve um abastecimento maior, no valor de R\$100,00, porque houve mais entregas nesse período. Já no mês de agosto, como foi o mês com menos registros de entregas, houve apenas um abastecimento. A forma de pagamento é à vista, diretamente no momento do abastecimento.

Adiante a Tabela 11, traz os gastos com o Fornecedor J:

Tabela 11 - Valor das compras semanais do Fornecedor J

SEMANA/MÊS	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO
SEMANA 1				
SEMANA 2	100,00	100,00	100,00	
SEMANA 3	100,00			
SEMANA 4	100,00			200,00
Total	300,00	100,00	100,00	200,00

Fonte: Elaborado pela autora, 2025.

O Fornecedor J abastece a empresa com gás, um insumo essencial para a produção e classificado como custo indireto. Observa-se que, no mês de maio, os registros de compra foram contínuos, totalizando R\$ 300,00, o que representa o maior gasto do período analisado. Isso indica que houve maior demanda produtiva ou necessidade de reposição naquele mês.

Nos meses seguintes, junho e julho, a compra ocorreu apenas uma vez ao mês, sempre no valor de R\$ 100,00, mantendo um padrão mensal.

Já em agosto, houve uma única compra, porém no valor de R\$ 200,00. Isso não significa um aumento no valor do botijão de gás, mas sim que a empresa optou por adquirir dois botijões de gás de uma só vez, em vez de realizar duas compras separadas. Ou seja, o aumento do valor está relacionado à forma de compra (compra concentrada).

Na Tabela 12, são mostrados os gastos realizados com o Fornecedor L, que fornece o leite utilizado como matéria-prima essencial para a produção.

Tabela 12 - Valor das compras semanais do Fornecedor L

SEMANA/MÊS	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO
SEMANA 1				
SEMANA 2	36,00		23,00	
SEMANA 3	64,00		32,00	
SEMANA 4	63,00	70,72	48,00	100,00
Total	163,00	70,72	103,00	100,00

Fonte: Elaborado pela autora, 2025.

No mês de maio, houve compras semanais em valores variados, totalizando R\$ 163,00, o que indica um consumo mais frequente e reposição constante do estoque. Nos meses seguintes, a empreendedora adotou uma estratégia diferente: passou a fazer estoque antecipado. Em junho, houve apenas uma compra (R\$ 70,72). Já em julho, ocorreram duas compras (R\$ 23,00 e R\$ 32,00), totalizando R\$ 103,00, quantidade que foi suficiente para manter a produção durante três semanas.

Como esse estoque, formado em junho e julho, sustentou a produção por um período maior, não foi necessário comprar leite por três semanas seguidas. No entanto, ao final desse período, o estoque acabou, levando a empreendedora a fazer uma compra maior em agosto, no valor de R\$ 100,00. Portanto, o maior gasto registrado em agosto não significa aumento de consumo, mas sim da reposição da matéria-prima para estoque.

A seguir, apresenta-se na Tabela 13, o valor das compras com o Fornecedor M.

Tabela 13 - Valor das compras semanais do Fornecedor M

SEMANA/MÊS	JULHO	AGOSTO
SEMANA 1	59,30	
SEMANA 2		328,03
SEMANA 3	164,28	
SEMANA 4	363,14	616,19
Total	586,72	944,22

Fonte: Elaborado pela autora, 2025.

O Fornecedor M começou a ser utilizado após a abertura de uma nova filial de rede de supermercado na cidade, oferecendo preços mais baixos para alguns insumos fundamentais. A empreendedora, buscando economia, passou a realizar compras de volume elevado, aproveitando as promoções e ofertas. Assim, mesmo sem aumento proporcional de produção, os valores registrados (R\$ 586,72 em julho e R\$ 944,22 em agosto) refletem uma estratégia de estocagem e redução de custos, e não um aumento na fabricação.

A seguir, na Tabela 14, apresentam-se os gastos com o Fornecedor N:

Tabela 14 - Valor das compras semanais do Fornecedor N

SEMANA/MÊS	JULHO
SEMANA 1	140,57
SEMANA 2	
SEMANA 3	
SEMANA 4	
Total	140,57

Fonte: Elaborado pela autora, 2025.

O Fornecedor N, também é um fornecedor novo que iniciou suas atividades no mesmo mês da abertura da filial de outra grande rede de supermercado, que se localiza na entrada da cidade e que traz preços competitivos, então seu registro e compra foi apenas na primeira semana de julho.

5.2.3 Vendas e Trocas

As vendas foram analisadas durante o período de maio a agosto, abrangendo todos os produtos comercializados pela empresa, tanto aqueles vendidos diretamente aos clientes por meio das entregas, quanto os comercializados na feira livre. Os quadros a seguir apresentam as vendas em quantidade e em valores, permitindo observar o desempenho comercial da empresa e a variação das trocas ocorridas ao longo dos meses analisados. Na Tabela 15, apresentam-se as vendas em quantidade.

Tabela 15 - Vendas em quantidade

SEMANA/MÊS	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO
SEMANA 1	45	56	51	76
SEMANA 2	59	60	51	28
SEMANA 3	94	55	58	71
SEMANA 4	91	59	58	48
Total	289	230	218	223

Fonte: Elaborado pela autora, 2025.

Na Tabela 16, apresentam-se as vendas em valores. Os valores apresentados foram calculados com base na multiplicação da quantidade produzida pelo preço de venda correspondente. Os produtos destinados à feira livre possuem preço unitário de R\$ 12,00, enquanto aqueles entregues aos clientes são vendidos a R\$ 8,50 por unidade. Assim, os resultados apresentam uma soma proveniente dessas duas formas de venda.

Tabela 16 - Vendas em valores

SEMANA/MÊS	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO
SEMANA 1	382,50	525,00	461,50	744,00
SEMANA 2	550,50	559,00	461,50	336,00
SEMANA 3	848,00	516,50	528,00	687,50
SEMANA 4	819,00	550,50	528,00	408,00
Total	2600,00	2151,00	1979,00	2175,50

Fonte: Elaborado pela autora, 2025.

A Tabela 17 mostra as trocas ocorridas durante as vendas, em quantidade. Essas trocas funcionam quando o produto está perto de vencimento e é trocado para um novo.

Tabela 17 - Trocas em quantidade

SEMANA/MÊS	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO
SEMANA 1	10	3	0	3
SEMANA 2	11	2	7	0
SEMANA 3	6	2	10	4
SEMANA 4	6	5	10	0
Total	33	12	27	7

Fonte: Elaborado pela autora, 2025.

Adiante, a Tabela 18 apresenta os valores correspondentes às trocas realizadas no período analisado, calculados com base no preço de venda unitário dos produtos. Esses valores representam abatimentos da receita, uma vez que os produtos trocados não geraram entrada de caixa para a microempresendedora.

Tabela 18 - Trocas em valores (abatimento da receita)

SEMANA/MÊS	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO
SEMANA 1	85,00	25,50	0,00	25,50
SEMANA 2	93,50	17,00	59,50	0,00
SEMANA 3	51,00	17,00	85,00	34,00
SEMANA 4	51,00	42,50	85,00	0,00
Total	280,00	102,00	229,50	59,50

Fonte: Elaborado pela autora, 2025.

As vendas em quantidade, especificadas na Tabela 15, mostram que maio foi o mês com maior número de unidades vendidas (289), assim como foi o de maior produção observada. Destaca-se que, nesse mês, as semanas 3 e 4 tiveram picos de venda, mesmo registrando trocas relativamente baixas, conforme é possível observar na Tabela 17. Isso indica boa aceitação dos produtos, giro rápido das unidades e menor ocorrência de perdas por validade.

Em agosto, principalmente na semana 2, observou-se a menor quantidade vendida do período (28 unidades). Isso ocorreu devido a fatores relatados pela empresenedora, como a dinâmica de estoque e reposição dos clientes, a demanda dos clientes fixos foi reduzida, e nessa semana ela acabou atendendo apenas o Cliente I, ou seja, as vendas na feira. Em outras palavras,

os supermercados não solicitaram reposição, então a produção foi ajustada ao mínimo necessário.

As trocas demonstram um comportamento importante: meses com maior produção tendem a apresentar maior número de trocas, como em maio (33 unidades). No entanto, semanas com maior venda, como maio (semanas 3 e 4), apresentaram trocas baixas proporcionalmente.

5.2.4 Clientes

Em relação à clientela, as entregas eram realizadas todas as segundas-feiras, caso o estoque acabasse repunha no final da semana na mesma quantidade. Todos os clientes têm o mesmo modo de pagamento em dinheiro. O único cliente que paga em cartão de crédito é o Cliente I. Os clientes compravam produtos de sabores variados de acordo com o que eles escolhiam na hora, sem um padrão fixo de entrega de sabores.

Todas as informações foram conferidas por meio de observação direta. Abaixo foram agrupadas as informações de cada semana e distribuídas em Tabelas para melhor entendimento da movimentação de cada cliente.

Na Tabela 19, tem-se as vendas para o Cliente A em quantidade:

Tabela 19 - Vendas realizadas ao Cliente A em quantidade

SEMANA/MÊS	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO
SEMANA 1	4	6	6	5
SEMANA 2	4	5	6	
SEMANA 3	11	5	5	5
SEMANA 4	11	4	6	6
Total	30	20	23	16

Fonte: Elaborado pela autora, 2025.

O Cliente A possui padrão de compra entre 5 e 6 bolos semanais, porém registrou aumentos significativos em maio (11 unidades nas semanas 3 e 4). Esse comportamento está diretamente relacionado ao movimento geral de maior demanda daquele mês, somado ao fato de que o estabelecimento desse cliente teve maior fluxo de consumidores nesse período.

Todavia, o motivo desse aumento no fluxo de consumidores não foi identificado. Apesar de ter sido perguntado, a microempreendedora não soube precisar um fator que possa ter desencadeado o aumento no fluxo de consumidores do Cliente A, que por sua vez desencadeou um aumento na aquisição de produtos por esse cliente.

Já as semanas com venda de apenas 4 unidades (como na semana 1 de junho e na semana 2 de agosto) refletem quedas pontuais no fluxo do cliente ou reposição mais lenta por ainda haver estoque remanescente da entrega anterior.

Apresenta-se na Tabela 20, os dados das vendas realizadas ao Cliente B, que registra um padrão de 5 a 6 bolos entregues, apenas na segunda semana de agosto não houve registro de compra.

Tabela 20 - Vendas realizadas ao Cliente B em quantidade

SEMANA/MÊS	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO
SEMANA 1	5	4	4	5
SEMANA 2	5	5	5	
SEMANA 3	8	4	5	5
SEMANA 4	9	5	6	6
Total	27	18	20	16

Fonte: Elaborado pela autora, 2025.

Considerando as semanas com 4 unidades (principalmente junho e julho), é possível apontar que, essas semanas refletem períodos em que o cliente já possuía estoque, reduzindo pedidos para evitar vencimentos. O movimento caiu em alguns estabelecimentos devido à concorrência de novos supermercados.

Por outro lado, considerando as semanas com 9 ou 8 unidades (principalmente em maio), verifica-se que, o aumento das encomendas nestas semanas acompanha o mesmo comportamento observado entre os demais clientes: maior procura geral naquele mês. Novamente a empreendedora não soube precisar o motivo do aumento do consumo no mês de maio, principalmente nas últimas semanas do mês, visto que o dia das mães ocorreu na Semana 2 e não houve nenhum feriado nas duas últimas semanas do mês.

Na Tabela 21, apresentam-se as vendas realizadas ao Cliente C.

Tabela 21 - Vendas realizadas ao Cliente C em quantidade

SEMANA/MÊS	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO
SEMANA 1	6	6	6	6
SEMANA 2	6	6	6	
SEMANA 3	10	4	6	5
SEMANA 4	10	6	6	6
Total	32	22	24	17

Fonte: Elaborado pela autora, 2025.

A Tabela 21 apresenta o cliente C, que tem um padrão na maioria das semanas de 6 bolos. No mês de maio houve um aumento de compra, nas semanas 3 e 4, foram 10 bolos. Na segunda semana de agosto não houve registro de compra.

Adiante, apresenta-se na Tabela 22, as vendas realizadas para o Cliente D, que mantém um padrão de 4 bolos por semana, apenas como todos os outros clientes na semana 3 e 4 no mês de maio, houve uma compra maior registrando 8 e 10 bolos. Não houve registro na semana 2 no mês de agosto.

Tabela 22 - Vendas realizadas ao Cliente D em quantidade

SEMANA/MÊS	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO
SEMANA 1	4	4	4	4
SEMANA 2	4	4	4	
SEMANA 3	8	4	4	4
SEMANA 4	10	4	4	4
Total	26	16	16	12

Fonte: Elaborado pela autora, 2025.

A seguir a Tabela 23, apresentam-se as vendas realizadas para o Cliente E.

Tabela 23 - Vendas realizadas ao Cliente E em quantidade

SEMANA/MÊS	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO
SEMANA 1	4	4	4	6
SEMANA 2	6	4	4	
SEMANA 3	11	5	6	6
SEMANA 4	8	4	4	4
Total	29	17	18	16

Fonte: Elaborado pela autora, 2025.

O Cliente E costuma comprar de 4 a 5 unidades por semana, mantendo comportamento regular e estável. Entretanto, em maio (semanas 2 e 3), houve aumento expressivo (6 e 11 unidades). Esse acréscimo sugere uma demanda maior pela variedade de sabores, possivelmente relacionada a recomposição de estoque ou maior circulação de clientes.

Já em agosto, apesar da estabilidade, o total mensal foi menor, pois houve semana sem compra, sendo este um comportamento que indica reposição conforme necessidade, típica de pequenos comércios.

Na Tabela 24 apresentam-se as vendas realizadas ao Cliente F.

Tabela 24 - Vendas realizadas ao Cliente F em quantidade

SEMANA/MÊS	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO
SEMANA 1	6	4	5	6
SEMANA 2	6	6	4	
SEMANA 3	9	4	6	6
SEMANA 4	10	6	6	6
Total	31	20	21	18

Fonte: Elaborado pela autora, 2025.

O Cliente F, registra em média de 4 a 6 bolos por dia. Na semana 3 e 4 de maio registrou de 9 a 10 bolos. Conforme verificado em outros clientes, o Cliente F também apresentou uma maior demanda nas semanas 3 e 4 do mês de maio (9 e 10 bolos respectivamente). Todavia, o motivo desse aumento não foi identificado pela microempreendedora.

Na Tabela 25, apresentam-se as vendas realizadas ao Cliente G.

Tabela 25 - Vendas realizadas ao Cliente G em quantidade

SEMANA/MÊS	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO
SEMANA 1	6	6	6	6
SEMANA 2	6	6	6	
SEMANA 3	10	5	6	6
SEMANA 4	10	6	6	6
Total	32	23	24	18

Fonte: Elaborado pela autora, 2025.

O Cliente G mantém um padrão de todos os meses de 6 bolos entregues por semana, apenas no mês de junho na semana 3 registrou 5 bolos entregues, pois houve uma demanda maior no mês passado. O Cliente G também apresentou uma maior demanda nas semanas 3 e 4 do mês de maio (10 bolos em cada semana), mas a microempreendedora não soube precisar o motivo desse aumento nas vendas.

Na Tabela 26, apresentam-se as vendas realizadas ao Cliente H.

Tabela 26 - Vendas realizadas ao Cliente H em quantidade

SEMANA/MÊS	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO
SEMANA 1	10	8	8	10
SEMANA 2	8	10	8	
SEMANA 3	13	10	10	10
SEMANA 4	10	10	10	10
Total	41	38	36	30

Fonte: Elaborado pela autora, 2025.

O Cliente H é um dos únicos clientes que sua demanda é maior que os outros, então sua média é de 8 a 10 bolos por semana.

Por fim, apresenta-se na Tabela 27 as vendas realizadas ao Cliente I.

Tabela 27 - Vendas realizadas ao Cliente I em quantidade

SEMANA/MÊS	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO
SEMANA 1		14	8	28
SEMANA 2	14	14	8	28
SEMANA 3	14	14	10	24
SEMANA 4	13	14	10	
Total	41	56	36	80

Fonte: Elaborado pela autora, 2025.

Observa-se que o Cliente I costuma adquirir, em média, 14 unidades por semana, especialmente nos meses de maio e junho, nos quais esse padrão se manteve com regularidade. No mês de julho, o volume de compras diminuiu, ficando entre 8 e 10 unidades por semana, o que resultou em um total mensal menor.

Já em agosto, houve um aumento expressivo nas vendas, chegando a 28 unidades em duas das semanas e totalizando 80 unidades no mês. Esse crescimento significativo sugere uma elevação na demanda por parte do cliente nesse período.

5.3 Fluxo de Caixa

Apresenta-se abaixo a análise do fluxo de caixa da empresa estudada (Quadro 2). A partir da elaboração do fluxo de caixa foi possível monitorar de maneira sistemática a movimentação monetária da empresa no período determinado para a análise.

Por meio do registro organizado das entradas e saídas de recursos, o fluxo de caixa possibilitou a identificação da capacidade financeira do negócio, fornecendo subsídios para a análise da sustentabilidade operacional da empresa estudada (GITMAN, 2010).

O fluxo de caixa elaborado reúne as movimentações financeiras realizadas entre os meses de maio e agosto, detalhando tanto as entradas provenientes dos clientes quanto os pagamentos destinados aos diversos fornecedores que compõem a estrutura operacional do negócio.

Para cada período, são discriminados os recebimentos identificados pelos Clientes A, B, C, D, E, F, G, H e I, bem como os desembolsos realizados aos Fornecedores A, B, C, D, E, F, G, H, I, J, L, M e N, além das despesas acessórias, como taxas de cartão.

A organização dessas informações permite visualizar o comportamento financeiro mensal da empresa, evidenciando a relação entre o volume de vendas, os compromissos assumidos e o impacto desses elementos na formação do saldo de caixa ao final de cada mês.

Quadro 2 - Fluxo de Caixa do Período

Fluxo de Caixa					
Descrição	Maio	Junho	Julho	Agosto	Total
Saldo Inicial	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Total de Recebimentos	R\$ 2.600,00	R\$ 2.151,00	R\$ 1.979,00	R\$ 2.175,50	R\$ 8.897,00
Cliente A	R\$ 255,00	R\$ 170,00	R\$ 195,50	R\$ 136,00	R\$ 756,50
Cliente B	R\$ 229,50	R\$ 153,00	R\$ 170,00	R\$ 136,00	R\$ 680,00
Cliente C	R\$ 272,00	R\$ 187,00	R\$ 204,00	R\$ 144,50	R\$ 807,50
Cliente D	R\$ 221,00	R\$ 136,00	R\$ 136,00	R\$ 102,00	R\$ 595,00
Cliente E	R\$ 246,50	R\$ 144,50	R\$ 153,00	R\$ 136,00	R\$ 680,00
Cliente F	R\$ 263,50	R\$ 170,00	R\$ 178,50	R\$ 153,00	R\$ 765,00
Cliente G	R\$ 272,00	R\$ 195,50	R\$ 204,00	R\$ 153,00	R\$ 824,50
Cliente H	R\$ 348,50	R\$ 323,00	R\$ 306,00	R\$ 255,00	R\$ 1.232,50
Cliente I	R\$ 492,00	R\$ 672,00	R\$ 432,00	R\$ 960,00	R\$ 2.556,00
Total de Entradas	R\$ 2.600,00	R\$ 2.151,00	R\$ 1.979,00	R\$ 2.175,50	R\$ 8.897,00
Total de Pagamentos	R\$ 3.192,54	R\$ 2.431,15	R\$ 2.565,53	R\$ 2.186,30	R\$ 10.375,52
Total de Fornecedores	R\$ 3.104,69	R\$ 2.392,92	R\$ 2.510,05	R\$ 2.162,64	R\$ 10.170,30
Fornecedor A	R\$ 210,00	R\$ 494,00	R\$ 336,00	R\$ 476,00	R\$ 1.516,00
Fornecedor B	R\$ 588,00	R\$ 286,70	R\$ 201,80	R\$ 91,34	R\$ 1.167,84
Fornecedor C	R\$ 441,10	R\$ 67,97	R\$ 59,83	R\$ 161,51	R\$ 730,41
Fornecedor D	R\$ 331,34	R\$ 588,38	R\$ -	R\$ -	R\$ 919,72
Fornecedor E	R\$ 111,91	R\$ 424,53	R\$ -	R\$ -	R\$ 536,44
Fornecedor F	R\$ 418,13	R\$ 219,10	R\$ 385,58	R\$ 59,89	R\$ 1.082,70
Fornecedor G	R\$ 345,28	R\$ 41,52	R\$ 173,31	R\$ 27,95	R\$ 588,06
Fornecedor H	R\$ 95,93	R\$ -	R\$ 273,24	R\$ 51,73	R\$ 420,90
Fornecedor I	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 150,00	R\$ 50,00	R\$ 400,00
Fornecedor J	R\$ 300,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 200,00	R\$ 700,00
Fornecedor L	R\$ 163,00	R\$ 70,72	R\$ 103,00	R\$ 100,00	R\$ 436,72
Fornecedor M	R\$ -	R\$ -	R\$ 586,72	R\$ 944,22	R\$ 1.530,94
Fornecedor N	R\$ -	R\$ -	R\$ 140,57	R\$ -	R\$ 140,57
Despesas de Cartão	R\$ 87,85	R\$ 38,23	R\$ 55,48	R\$ 23,66	R\$ 205,22
Saldo Parcial	-R\$ 592,54	-R\$ 280,15	-R\$ 586,53	-R\$ 10,80	-R\$ 1.478,52
Empréstimo MEI	R\$ 592,54	R\$ 280,15	R\$ 586,53	R\$ 10,80	R\$ 1.478,52
Saldo Final	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00

Fonte: Elaborado pela autora, 2025.

Ressalta-se que os valores referentes às trocas não foram contabilizados como entradas no fluxo de caixa, uma vez que não geraram recebimento financeiro. Assim, os

montantes apresentados no total de recebimentos já se encontram líquidos dos abatimentos decorrentes das trocas, calculadas com base no preço de venda unitário dos produtos.

O fluxo de caixa da empresa apresenta o comportamento financeiro mensal a partir das entradas provenientes das vendas e dos pagamentos realizados aos fornecedores e demais compromissos operacionais.

Com relação ao comportamento das entradas e pagamentos, nota-se que ao longo dos quatro meses, os recebimentos apresentaram relativa estabilidade, variando entre R\$ 1.970,50 e R\$ 2.600,00. Os valores registrados como Total de Recebimentos foram:

- Maio: R\$ 2.600,00
- Junho: R\$ 2.151,00
- Julho: R\$ 1.979,00
- Agosto: R\$ 2.175,50
- Total geral: R\$ 8.897,00

Isso indica que, além dos elevados custos operacionais, houve uma redução no volume de recebimentos em determinados meses, especialmente em julho. Tal comportamento está associado à diminuição do volume de vendas nesse período, conforme demonstrado nas tabelas de vendas em quantidade e valores, bem como ao aumento proporcional das trocas, que resultaram em abatimentos da receita. Destaca-se ainda que, embora a maioria das vendas aos clientes fixos seja realizada à vista, parte relevante das vendas do mês de julho concentrou-se no Cliente I, cujos recebimentos ocorrem de forma parcelada, o que contribuiu para a redução do montante efetivamente recebido no período.

Já os pagamentos superaram sistematicamente as entradas, o que compromete diretamente a liquidez do negócio. Os valores totais de pagamento foram:

- Maio: R\$ 3.192,54
- Junho: R\$ 2.431,15
- Julho: R\$ 2.565,53
- Agosto: R\$ 2.186,30
- Total geral: R\$ 10.375,52

Maio concentra o maior valor de pagamentos, o que, combinado com as maiores entradas, mostra um mês de grande movimentação, mas não necessariamente saudável, pois mesmo com maiores recebimentos, os pagamentos continuam superiores.

Agosto, por outro lado, tem o menor pagamento, ficando bem próximo das entradas (R\$ 2.175,50 de recebimentos contra R\$ 2.186,30 de pagamentos), o que explica por que o déficit desse mês foi praticamente nulo (–R\$ 10,80). A linha Saldo Parcial da planilha deixa clara a operação deficitária:

- Maio: – R\$ 592,54
- Junho: – R\$ 280,15
- Julho: – R\$ 586,53
- Agosto: – R\$ 10,80
- Déficit acumulado: – R\$ 1.478,52

Esses valores correspondem às diferenças entre as entradas e os pagamentos de cada mês, evidenciando que o negócio, com sua estrutura atual de custos e volume de vendas, não possui capacidade de autofinanciamento. Essa situação é agravada pela dinâmica dos prazos de recebimento, uma vez que, embora a maior parte das vendas aos clientes fixos seja realizada à vista, parte relevante das vendas ocorre por meio do Cliente I (feira livre), cujos recebimentos são parcelados, impactando negativamente o fluxo de caixa no curto prazo. Soma-se a isso a ocorrência de trocas e a produção de itens que não são imediatamente vendidos, o que reduz o volume efetivo de entradas financeiras, sem a correspondente redução dos custos já incorridos na produção.

A análise mensal do fluxo de caixa confirma a permanência de resultados negativos ao longo de todo o período avaliado, ainda que em agosto o déficit tenha sido bem menor quando comparado aos outros meses.

O mês de julho configurou-se como o mais crítico, apresentando o maior déficit (–R\$ 586,53), reflexo direto do menor recebimento registrado no intervalo (R\$ 1.979,00) combinado com um volume de pagamentos ainda elevado (R\$ 2.565,53). Tal cenário indica uma clara assimetria entre entradas e saídas, em que a capacidade de geração de receita foi insuficiente para suportar as obrigações financeiras, agravando a necessidade de capital externo para suprir a operação.

5.3.1 Análise dos clientes

A avaliação dos recebimentos demonstra que a estrutura de faturamento da empresa é marcada por significativa concentração em poucos clientes, o que afeta diretamente sua segurança financeira e sua capacidade de manter um fluxo de caixa estável ao longo do tempo.

No período analisado, o total de entradas foi de R\$ 8.897,00, dos quais o Cliente I, com unidade vendida a R\$ 12,00, respondeu sozinho por R\$ 2.556,00, equivalendo a 28,7% de toda a receita. Na sequência, o Cliente H contribuiu com R\$ 1.232,50 (cerca de 13,9%), enquanto os clientes G e C representaram aproximadamente 9,3% e 9,1% respectivamente.

Outros clientes, como F e A, tiveram participações próximas de 8,5% cada, completando a parcela intermediária do faturamento. A soma desses resultados evidencia que apenas dois Clientes (I e H) concentram mais de 40% de toda a receita, indicando elevada dependência comercial e vulnerabilidade operacional.

Do ponto de vista gerencial e estratégico, tal concentração constitui um risco relevante, pois a perda ou redução de demanda desses clientes teria impacto imediato e expressivo no fluxo de caixa, comprometendo ainda mais a capacidade de pagamento das despesas fixas e operacionais.

O Cliente I contribui com um *ticket* unitário maior, o que melhora parcialmente a margem e alivia pressões financeiras pontuais. Talvez seja interessante focar mais nessa categoria de cliente que representa a demanda da Feira Livre, onde os bolos são vendidos a preços mais altos do que nos supermercados e mercearias.

5.3.2 Análise dos Fornecedores

A avaliação dos pagamentos realizados ao longo do período evidencia uma estrutura de pagamentos que supera os recebimentos. No total, foram desembolsados R\$ 10.170,30 na linha de pagamentos a fornecedores, valor que supera o montante recebido no mesmo intervalo, contribuindo para a manutenção do déficit operacional observado mês a mês.

A análise detalhada mostra que o Fornecedor M representa o maior dispêndio individual, somando R\$ 1.530,94, equivalente a 15,1% de todos os custos do período. Em seguida, aparecem os fornecedores A (R\$ 1.516,00 – 14,9%), B (R\$ 1.167,84 – 11,5%), F (R\$ 1.082,70 – 10,6%) e D (R\$ 919,72 – 9,0%). Juntos, os dois principais fornecedores (M e A) respondem por cerca de 30% de todos os pagamentos, e quando inclui os fornecedores B e F, essa concentração aproxima-se de 60%.

Observa-se que o Fornecedor M, exerce um impacto expressivo sempre que é acionado, apresentando valores elevados em julho e agosto (R\$ 586,72 e R\$ 944,22, respectivamente). Em contraste, o Fornecedor A aparece de maneira consistente ao longo de todo o período, indicando tratar-se de um parceiro recorrente e essencial para a continuidade da produção ou prestação de serviços. Os Fornecedores B e F também figuram entre os mais

representativos, reforçando a existência de um grupo concentrado responsável pela maior parte dos custos operacionais.

Além desses elementos, destaca-se que as despesas com cartão totalizaram R\$ 205,22, representando aproximadamente 2% de todos os pagamentos realizados no período (R\$ 10.375,52). Esse percentual reduzido demonstra que as taxas associadas às operações com cartão não constituem fator relevante na geração de desequilíbrios financeiros.

Embora a empreendedora apresente elevada capacidade de escoamento da produção semanal, observa-se que parte dos produtos fabricados é destinada a trocas ou não é comercializada de forma imediata, conforme evidenciado nas tabelas de produção, vendas e trocas. Ainda assim, o fluxo de caixa permanece comprometido em razão do elevado custo de aquisição dos insumos, somado ao fato de que as receitas efetivamente recebidas não são suficientes para cobrir integralmente os custos e despesas operacionais. Essa combinação limita a geração de caixa e fragiliza a saúde financeira do negócio.

5.3.3 Análise do Fluxo de Caixa

No caso estudado, o comportamento observado evidencia de forma clara que fatores como sazonalidade, volume de vendas e estrutura de custos influenciam diretamente a disponibilidade de caixa ao longo do período avaliado. Essa dinâmica revela não apenas desafios recorrentes na manutenção do equilíbrio financeiro, mas também a necessidade de estratégias eficazes que permitam reduzir a dependência de aportes pessoais para a continuidade das atividades.

Para evitar que o caixa encerrasse negativo, a proprietária realizou, mês a mês, aportes financeiros que cobriram integralmente o déficit. Dessa forma, o valor total dos aportes é exatamente igual ao déficit acumulado do período, o que confirma que a empresa não teria condições de se manter operacional sem o uso recorrente do capital pessoal da proprietária.

Adicionalmente, os indicadores observados revelam um cenário de elevado risco para o negócio. A incapacidade de geração de caixa, associada às margens reduzidas, à forte sensibilidade a oscilações no volume de vendas, à inexistência de folga financeira e à necessidade recorrente de capital externo, demonstra que a empresa opera em condições de vulnerabilidade econômica. Esse conjunto de fatores sinaliza a urgência de revisão das estratégias financeiras e operacionais para garantir a viabilidade do empreendimento.

Com base nos resultados obtidos, torna-se possível identificar um conjunto de ações que podem contribuir para a melhoria da gestão financeira e para a sustentabilidade do negócio.

Em primeiro lugar, destaca-se a necessidade de revisão da política de precificação, de modo a permitir um aumento das margens e assegurar que o preço final dos produtos reflita adequadamente os custos envolvidos na produção. Da mesma forma, recomenda-se uma análise criteriosa dos fornecedores, com o objetivo de identificar alternativas que possibilitem a redução dos custos operacionais sem comprometer a qualidade dos insumos utilizados.

Além disso, observa-se a importância de estratégias voltadas à ampliação do volume de vendas, seja pela diversificação dos canais de comercialização, seja pela conquista de novos clientes, de forma a aumentar a capacidade de geração de receita. Outro ponto relevante consiste na criação de um capital de giro mínimo, medida essencial para reduzir a dependência de aportes pessoais e fortalecer a autonomia financeira da microempresendedora. Por fim, destaca-se a necessidade de aprimoramento do controle financeiro, permitindo a identificação de problemas específicos por produto e possibilitando intervenções mais precisas no processo produtivo e na gestão dos recursos.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise realizada ao longo deste estudo permitiu compreender de forma ampla a dinâmica financeira da empresa no período de maio a agosto de 2025, evidenciando aspectos críticos que comprometem sua sustentabilidade operacional. Os resultados obtidos revelaram que nenhum dos meses avaliados apresentou superávit de caixa, sem a necessidade de aportes da proprietária, sendo agosto o mês mais próximo do equilíbrio, embora ainda tenha registrado déficit. Por outro lado, julho configurou-se como o período de maior fragilidade financeira, resultado da combinação entre o menor volume de recebimento e um nível elevado de pagamentos, reforçando a vulnerabilidade da empresa às oscilações de caixa.

A análise realizada permitiu atingir o primeiro objetivo específico, que consistia em identificar as entradas e saídas de caixa da empresa no período de maio a agosto de 2025. Constatou-se que as receitas são altamente concentradas em poucos clientes, sobretudo no Cliente I, enquanto as saídas estão, em sua grande parte, ligadas aos fornecedores, responsáveis pela maior parte dos custos. Verificou-se também que, em todos os meses, os pagamentos superaram as entradas, evidenciando desequilíbrio financeiro estrutural.

Quanto ao segundo objetivo específico, de construir a planilha de fluxo de caixa, foi possível organizar e sistematizar os dados coletados de forma clara, permitindo visualizar a dinâmica financeira mensal. A planilha deixou claro como já mencionado que agosto foi o mês mais próximo do equilíbrio, e julho o mais crítico. Assim, a construção da planilha mostrou-se essencial para revelar o comportamento real do caixa e suas oscilações.

Em relação ao terceiro objetivo específico, que buscava propor um resultado a partir da análise do fluxo de caixa como recurso de planejamento financeiro, conclui-se que a empresa opera de maneira financeiramente insustentável no formato atual, dada a necessidade recorrente de capital externo para manter suas atividades. A análise indica que a solução passa por ações estratégicas, como revisão da precificação, aumento do volume de vendas, renegociação com os principais fornecedores e formação de capital de giro.

Contudo, diante da persistência dos resultados negativos, também se deve considerar a possibilidade de descontinuar a produção, especialmente caso as projeções indiquem que, mesmo com ajustes, o negócio não alcançará viabilidade financeira. Essa alternativa, embora mais drástica, configura-se como uma opção legítima dentro do planejamento financeiro, visando evitar a continuidade de aportes financeiros e resguardar os recursos da empreendedora.

Outra opção, pode ser focar o atendimento da demanda do Cliente I, que representa a demanda da Feira Livre, ou seja, vários clientes, nos quais os preços dos bolos são maiores que os cobrados dos supermercados e mercearias. Isso pode significar uma redução da produção, porém resultar em um fluxo de caixa positivo.

Finalmente, em atendimento ao objetivo geral, conclui-se que o uso do fluxo de caixa como ferramenta de análise permitiu identificar claramente as causas do déficit contínuo da empresa, revelando problemas estruturais tanto no faturamento quanto nos pagamentos, além de importantes riscos decorrentes da concentração de clientes. Assim, o fluxo de caixa mostrou-se fundamental para compreender a real situação financeira e orientar decisões que possam melhorar a sustentabilidade do negócio.

Entre as limitações enfrentadas no estudo, destacam-se a disponibilidade restrita de dados detalhados por produto, a ausência de informações sobre sazonalidade histórica e a inexistência de registros financeiros anteriores ao período analisado, o que limitou comparações mais amplas. Como sugestões para estudos futuros, recomenda-se ampliar a análise para períodos maiores, construir uma DRE (Demonstração do Resultado do Exercício) para entender melhor esses resultados, investigar a margem de contribuição por produto e realizar projeções financeiras com diferentes cenários de preço, volume e custos, a fim de subsidiar decisões mais robustas de planejamento.

Dessa forma, a análise integrada das tabelas de produção, vendas, trocas e fluxo de caixa permite compreender que os resultados negativos observados no período não decorrem de falhas pontuais de controle, mas da própria estrutura operacional do negócio, marcada por custos elevados, ocorrência de trocas e limitações na conversão integral da produção em receita efetivamente recebida.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALMEIDA, J. G. C.; CRUZ, F. D. G. da. Microempreendedor Individual: Os desafios de empreender em tempos de crise. **Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento**, v. 4, n. 12, p. 55-66, 2019. Disponível em: Acesso em: <https://www.nucleodoconhecimento.com.br/wpcontent/uploads/2019/12/microempreendedor-individual-1.pdf>. Acesso em: 05 jun. 2025.
- ASSAF NETO, A. **Finanças corporativas e valores**. São Paulo: Atlas, 2014. Disponível em: https://www.ispsn.org/sites/default/files/documentos-virtuais/pdf/finanas-corporativas-e-valor_compress_0.pdf. Acesso em: 13 jun. 2025.
- BANDEIRA, P. V. R.; SILVA, T. S. Motivações para o empreendedorismo: necessidade e oportunidade. *Id on Line – Revista de Psicologia*, v. 17, n. 66, p. 190-208, 2023. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/371242550_Motivacoes_para_o_Empreendedorismo_o_Necessidade_e_Oportunidade. Acesso em: 06 jun. 2025.
- BRASIL. **Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008**. Altera a Lei Complementar nº 123/2006 e institui o Microempreendedor Individual (MEI). *Diário Oficial da União*, 19 dez. 2008. Disponível em: <https://www2.camara.leg.br/legin/fed/leicom/2008/leicomplementar-128-19-dezembro-2008-584953-publicacaooriginal-107817-pl.html>. Acesso em: 06 jun. 2025.
- CABRAL, D. da S. **Um estudo sobre a utilização de sistemas de informação gerencial (SIG) para auxílio na tomada de decisão em um comércio atacadista na cidade de Picos-PI**. 2013. Monografia (Bacharelado de Administração) - Universidade Federal do Piauí, Picos, 2013. Disponível em: <http://www.ufpi.br/subsiteFiles/admpicos/arquivos/files/MONOGRAFIA%20DANILO%20DA%20SILVA%20CABRAL.pdf>. Acesso em: 15 jul. 2025.
- CAMPOS, A. F. **Demonstração dos fluxos de caixa**: uma ferramenta indispensável para administrar sua empresa. São Paulo: Atlas, 1999.
- CASSIANO, M. V. C.; MARANGONI, S. M. **A importância da gestão do fluxo de caixa para o microempreendedor (MEI)**. 2022. Trabalho de Conclusão de Curso (Tecnólogo em Gestão de Negócios e Inovação) - Faculdade de Tecnologia Ribeirão Preto, Ribeirão Preto, 2022. Disponível em: <http://ric-cps.eastus2.cloudapp.azure.com/handle/123456789/9662>. Acesso em: 09 jun. 2025.
- CATARINO, G. P. da S.; SANTOS, L. R.; SILVA, P. V. J. da G. A influência das finanças pessoais na gestão financeira de microempresas Cariocas. **REMIPE-Revista de Micro e Pequenas Empresas e Empreendedorismo da Fatec Osasco**, v. 6, n. 2, p. 312-330, 2020. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/347610803_A_influencia_das_financas_pessoais_na_gestao_financeira_de_microempresas_Cariocas. Acesso em: 05 jun. 2025.
- CERVO, A. L.; BERVIAN, P. A. **Metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2002.

CIPRIANO, L. L. E. **Fluxo de caixa como ferramenta de gestão empresarial e apoio na tomada de decisão**: um estudo realizado em micro e pequenas empresas. 2021. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Contábeis) – Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Socioeconômico, Florianópolis, 2021. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/228317>. Acesso em 05 jun. 2025.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS (CPC). **Pronunciamento Técnico CPC 03 (R2)** - Demonstração dos Fluxos de Caixa. Brasília: IASB, 2010. 23 p.

CRUZ, L. M. S.; PEREIRA, J. A.; RODRIGUES, F. S. Causas de mortalidade de micro e pequenas empresas do setor de serviços no município de Naviraí-MS. **Revista da Micro e Pequena Empresa**, v. 15, n. 2, p. 103–120, 2021. Disponível em: <https://periodicos.ufabc.edu.br/index.php/reni/article/view/913/601>. Acesso em: 05 jun. 2025.

DENZIN, N. K.; L. Y. S. **O planejamento da pesquisa qualitativa: teorias e abordagens**. 2. ed. Porto Alegre: Artmed / Bookman, 2006. Disponível em: https://pt.scribd.com/document/652963806/O-Planejamento-Da-Pesquisa-Qualitativa-DENZIN-2006-LIVRO?utm_source. Acesso em: 18 jul. 2025.

FIGUEIRÓ, I. C.; MARQUEZ, J. A. R. O fluxo de caixa na gestão de micro e pequenas empresas. **Revista Multidisciplinar do Nordeste Mineiro**, v. 12, n. 3, p. 1-13, 2024. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/386285282_O_FLUXO_DE_CAIXA_NA_GESTA_O_DE_MICRO_E_PEQUENAS_EMPRESAS. Acesso em: 05 jun. 2025.

FREZATTI, F. **Contribuição para o estudo da complementaridade do lucro e do fluxo de caixa na gestão de negócios no ambiente empresarial brasileiro**. 1996. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1996. DOI: 10.11606/T.12.2020.tde-23012020-111218. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-23012020-111218/pt-br.php>. Acesso em: 16 jun. 2025.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GITMAN, L. J. **Princípios de administração financeira**. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010. Disponível em: <https://biblioteca.unisced.edu.mz/handle/123456789/1441>. Acesso em: 05 jun. 2025.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. **Fundamentos de metodologia científica**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010. Disponível em: https://docente.ifrn.edu.br/olivianeta/disciplinas/copy_of_historia-i/historia-ii/china-e-india/view. Acesso em: 15 jul. 2025.

LOPES, J. M. **Relevância do fluxo de caixa como ferramenta de planejamento financeiro de microempresas – um estudo de caso**. 2004. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Contábeis) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2004. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/124703>. Acesso em: 05 jun. 2025.

GONÇALVES, M. A; CONTI, I. S. **Fluxo de Caixa: Ferramenta estratégica e base de apoio ao processo decisório nas micro e pequenas empresas**. Revista de Ciências

Gerenciais, v. 15, n. 21, p. 173-190, 2011. Disponível em:
<https://www.passeidireto.com/arquivo/130721491/fluxo-de-caixa>. Acesso em: 17 jun. 2025.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Em 2022, Brasil tinha 14,6 milhões de microempreendedores individuais**. Agência de Notícias, 2024. Disponível em: <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-noticias/noticias/41046-em-2022-brasil-tinha-14-6-milhoes-de-microempreendedores-individuais>. Acesso em: 18 maio 2025.

KIRZNER, I. **O empreendedorismo de Israel Kirzner**, 2014. Tradução de Fabiano Dalto. 2019. Disponível em:
https://www.academia.edu/39037141/O_empreendedorismo_de_Israel_Kirzner. Acesso em: 17 jun. 2025.

MARION, J. C. **Contabilidade básica**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2015. Disponível em:
https://www.academia.edu/113227280/Contabilidade_b%C3%AAsica_Jose_Carlos_Marion_10a_Ed. Acesso em: 05 jun. 2025.

MEDEIROS, A. M. A. **O fluxo de caixa nos pequenos empreendimentos: um estudo de caso em um microempreendedor individual**. 2015. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Contábeis) - Universidade Federal de Alagoas, Santana do Ipanema, 2019. Disponível em: <http://www.repositorio.ufal.br/handle/riufal/3834>. Acesso em: 05 jun. 2025.

MORAES, E. da S.; OLIVEIRA, M. L. de M.; MORAES FILHO, R. A.; BORBA, M. da C.; LIMA, T. L. de A. Microempreendedor individual: caracterização do perfil dos empreendedores no Brasil. **REMIPE - Revista de Micro e Pequenas Empresas e Empreendedorismo da Fatec Osasco**, v. 4, n. 1, p. 179-197, 2018. DOI: 10.21574/remipe.v4i1.14. Disponível em:
<https://remipe.fatecosasco.edu.br/index.php/remipe/article/view/14>. Acesso em: 17 jun. 2025.

MORAES, S. F.; PILENGHY, M. M. O. **Fluxo de caixa projetado em um empreendimento do MEI no município de Ji-Paraná**. Centro Universitário São Lucas, Ji-Paraná, VIII Fórum Rondoniense de Pesquisa, v. 3, n. 8, 2023. Disponível em:
<https://jiparana.emnuvens.com.br/foruns/article/download/574/520>. Acesso em: 09 jun. 2025.

MORAIS, M. C. A.; EMMENDOERFER, M. L.; VITÓRIA, J. R.; MENDES, W. de A. Socioeconomic determinants of the individual micro-entrepreneur (IME). **REGEPE Entrepreneurship and Small Business Journal**, v. 11, n. 3, 2022. DOI: 10.14211/ibjesb.e2070. Acesso em: 06 jun. 2025.

MOREIRA, R. de F. C. Empreendedorismo e inclusão produtiva: uma análise de perfil do microempreendedor individual beneficiário do Programa Bolsa Família. **Radar: Tecnologia, Produção e Comércio Exterior**, n. 25, p. 19-31, 2013. Disponível em:
https://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/5648/1/Radar_n25_Empreendedorismo.pdf. Acesso em: 06 jun. 2025. remipe.fatecosasco.edu.br

NUBANK. **A década do MEI: evolução nos últimos 10 anos**. Blog Nubank, 2020. Disponível em: <https://blog.nubank.com.br/a-decada-do-mei-evolucao-nos-ultimos-10-anos>. Acesso em: 06 jun. 2025.

OLIVEIRA, A. R. O.; RIBEIRO, F. V. **A importância do fluxo de caixa como ferramenta de gestão financeira em microempresas: análise em restaurante familiar** (jun.–nov./2021). 2022. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) – Universidade Unisales, Vitória, 2022. Disponível em: <https://unisales.br/wp-content/uploads/2023/06/A-IMPORTANCIA-DO-FLUXO-DE-CAIXA-COMO-FERRAMENTA-DE-GESTAO-FINANCEIRA-EM-MICROEMPRESAS-UMA-ANALISE-EM-UM-RESTAURANTE-FAMILIAR.pdf>. Acesso em: 09 jun. 2025.

OLIVEIRA, S. M. **Microempreendedor Individual: singularidades e ambiguidades**. 2015. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Social) – Universidade Estadual de Montes Claros, Montes Claros, 2015. Disponível em: <https://www.posgraduacao.unimontes.br/uploads/sites/20/2019/05/Disserta%C3%A7%C3%A3o-final.pdf>. Acesso em: 05 jun. 2025.

PINHEIRO, C. de S. *et al.* Planejamento financeiro de fluxo de caixa como ferramenta de gestão para microempresas. **Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento**, n. 11, v. 3, p. 117-137, 2021. Disponível em: <https://www.nucleodoconhecimento.com.br/contabilidade/gestao-para-microempresas>. Acesso em: 06 jun. 2025.

SEBRAE – SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Histórico da Lei Geral – Sebrae**. Sebrae, 2024. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/historico-da-lei-geral%2C8e95d6d4760f3610VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 06 jun. 2025. sebrae.com.br

SEBRAE – SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - **A importância do fluxo de caixa para a sobrevivência do seu negócio**. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/a-importancia-do-fluxo-de-caixa-para-a-sobrevivencia-do-seu-negocio%2C818cfac4377af510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 13 jun. 2025.

SEBRAE – SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. – **Estatísticas de Micro e Pequenas Empresas: Bambuí/MG**. Brasília: Sebrae, 2024. Disponível em: <https://datampe.sebrae.com.br/profile/geo/bambui>. Acesso em: 18 maio 2025.

SEBRAE – SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – **Sobrevivência de Empresas no Brasil**. Brasília: Sebrae, 2022. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/a-taxa-de-sobrevivencia-das-empresas-no-brasil>. Acesso em: 27 maio 2025.

SILVA, D. V. **Fluxo de caixa como ferramenta de gestão financeira para microempresa**. 2015. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) – Faculdade de Ensino de Presidente Epitácio, Presidente Epitácio, 2015. Disponível em: <https://cepein.femanet.com.br/BDigital/arqTccs/1111390529.pdf>. Acesso em: 13 jun. 2025.

SILVA, M. F.; GOMES, P. H. V. "Ó o MEI que eu vou entrar!": gestão de riscos e marketing estratégico para microempreendedores individuais. **Revista Empreendedorismo, Negócios e Inovação**, p. 145-161, 2022. Disponível em: periodicos.ufabc.edu.br. Acesso em: 05 jun. 2025.

SOUZA, I. X. de. **Gestão de caixa dos microempreendedores individuais: uma análise em Santana do Livramento**. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Administração), Universidade Federal do Pampa, Santana do Livramento, 2023. Disponível em: https://dspace.unipampa.edu.br/bitstream/rii/9133/1/Ingrid_Ximenes_de_Souza_2023.pdf. Acesso em: 09 jun. 2025.

VALE, G. M. V.; CORRÊA, V. S.; REIS, R. F. Motivações para o empreendedorismo: necessidade versus oportunidade? **Revista de Administração Contemporânea**, v. 18, n. 3, p. 311–327, 2014. Disponível em: https://www.scielo.br/j/rac/a/wVbBLJDGsbWC8bsBGV8tJpJ/?format=pdf&utm_source. Acesso em: 17 jun. 2025.

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 2.ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.