

A GESTÃO FINANCEIRA NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

[\[ver artigo online\]](#)

Vitor Schmidt Aguiar¹

RESUMO

O objetivo deste artigo científico de revisão é contextualizar a importância da gestão financeira nas micro e pequenas empresas e os microempreendedores individuais, bem como a representatividade e importância dessas na economia brasileira e qual o perfil do empreendedor que gerencia essas empresas. Devido a grande importância das micro e pequenas empresas na geração de empregos no Brasil, é válido fazer este artigo científico de revisão para elucidar que a falta de gestão financeira é uma das grandes causas de falência dessas.

Palavras-chave: Gestão financeira. Micro e pequenas empresas, empreendedorismo.

FINANCIAL MANAGEMENT IN MICRO AND SMALL COMPANIES

ABSTRACT

The objective of this scientific review article is to contextualize the importance of financial management in micro and small companies and individual micro entrepreneurs, as well as the representativeness and importance of these in the Brazilian economy and the profile of the entrepreneur who manages these companies. Due to the great importance of micro and small companies in generating jobs in Brazil, it is valid to make this scientific review article to elucidate that the lack of financial management is one of the major causes of these bankruptcy.

Keywords: Financial management. Micro and small enterprises, entrepreneurship.

¹ Graduado em Administração de empresas, Faculdade de negócios de Ribeirão Preto, Estado de São Paulo, vitor@adriinox.com.br



INTRODUÇÃO

Este artigo tem como objetivo principal a gestão financeira nas micro e pequenas empresas.

O Brasil conta aproximadamente com 6,4 milhões de estabelecimentos. Desse total 99% são micro e pequenas empresas (MPE). As MPEs são responsáveis por 52% dos empregos com carteira assinada no setor privado de acordo com o SEBRAE. Segundo dados do instituto brasileiro de geografia e estatística (IBGE), ao menos 20% das empresas que abrem no Brasil tem sua mortalidade antes de completar um ano, um dos grandes fatores é a má gestão financeira, entre outras. Kassai (1996,p.103) explana que muitos micro e pequenos empresários tem como conhecimento a área em que esta empreendendo, não tendo experiência para exercer as funções administrativas. Desse modo começa a surgir problemas que afetam os princípios da eficiência, eficácia e efetividade, o empreendedor começa o negocio tendo que assumir varias funções, dificultando o cumprimento das diversas tarefas e com o tempo vai perdendo a visão do negocio, principalmente em relação a gestão financeira. O planejamento financeiro na atualidade é de extrema importância para uma organização, pois auxiliam o empresário na tomada de decisão e evita as altas taxas de mortalidade (FREITAS, 2015).

CONTEXTUALIZANDO AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS E OS MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS

Segundo o Sebrae, os pequenos negócios empresariais são formados pelas micro e pequenas empresas (MPE) e pelos microempreendedores individuais (MEI).

No Brasil existem 6,4 milhões de estabelecimentos. Desse total, 99% são micro e pequenas empresas (MPE). As MPEs respondem por 52% dos empregos com carteira assinada no setor privado (16,1 milhões).

De acordo com o Portal do Empreendedor, no Brasil existem 3,7 milhões de MEI (dezembro/2013).

As micro e pequenas empresas podem ser classificadas de acordo com o número de empregados e com o faturamento bruto anual.

O critério de faturamento está previsto na Lei Complementar nº 123/2006, além do critério do faturamento o Estatuto das micro e pequenas empresas prevê quais os tipos societários que podem ser adotados e as atividades que são vedadas para MPES.

Micro empresa: empresa que têm faturamento anual de até R\$ 360 mil ou emprega até 9 pessoas no comércio e serviços ou 19 pessoas no setor industrial.

Pequena empresa: empresa que têm faturamento anual de até R\$ 4,8 milhões por ano ou emprega de 10 a 49 pessoas no comércio e serviços ou de 20 a 99 pessoas na indústria.

Conforme o Indicador de Nascimento de Empresas Serasa Experian (2018), 1.262.935 de novas empresas foram criadas no primeiro semestre de 2018, o maior número para o período desde 2010. Comparando com o primeiro semestre de 2017 (1.142.641), o aumento foi de 10,5%. Somente em junho de 2018, foi registrado no país 156.460 novos microempresários, o que resultou em um crescimento de 7,2%, em relação ao mesmo mês de 2017 (145.946), e queda de 14,3% em comparação com o número apurado em maio de 2018 (182.552).

Pesquisas mostram que de cada 100 MPEs criadas no Brasil, somente 73 permanecem em atividade após os dois primeiros anos de existência. Conforme o estudo “Taxa de sobrevivência das Empresas no Brasil” feito pelo SEBRAE (2011), estes são os anos mais difíceis para uma empresa. No ano de 2010, 58% das empresas de pequeno porte fecharam as portas antes de completar cinco anos (PORTAL BRASIL, 2012).

De acordo com a pesquisa Sobrevivência de Empresas (2020) feita pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), o setor de microempreendedores individuais (MEIs) é o que apresenta a maior taxa de mortalidade de negócios em até cinco anos (29%).

Para as microempresas, a taxa chega a 21,6% após cinco anos, e 17% para empresas de pequeno porte. O levantamento, que recolheu dados em campo, também usou a base da Receita Federal para a pesquisa.

De acordo uma pesquisa feita pelo SEBRAE (2014) os três principais fatores responsáveis pela mortalidade precoce das MPEs não estão relacionados ao ambiente onde a empresa atua, mas sim, a fatores ligados à ação do empreendedor.

O presidente do Sebrae, Carlos Melles, afirmou que o índice está relacionado ao modo de gestão e a facilidade em abrir e fechar negócios do modelo MEI, que funcionam sem as burocracias tradicionais de empresas de maior porte.

Ele também argumenta que as finanças são um desafio para a maioria dos pequenos negócios.

Levando em conta que a mortalidade das MPEs impacta diretamente no crescimento do país, um fator importante a se considerar é quais decisões tomar para garantir a sobrevivência, desenvolvimento contínuo e lucratividade desses negócios. Para esse propósito, buscar os fatores que levaram as MPEs à mortalidade nos primeiros anos é indispensável, com o intuito de evitar que os empreendimentos de hoje e futuros tomem as mesmas ações que culminaram com o encerramento precoce dessas empresas. Tendo que é possível evitar cometer os erros e seus efeitos. (CHESBROUGH, 2003 apud ERCOLIN,2007).

Perfil dos microempreendedores no Brasil

No tempo presente, os brasileiros vivem em um cenário em que ser um empreendedor é uma necessidade, devido à disputa cada vez mais acirrada dentro do mercado de trabalho. No Brasil em que vivemos é uma questão de sobrevivência criar seu próprio negócio, e devido a esses motivos muitos empreendedores não tem tempo para fazer planejamentos.

Ser empreendedor é muito mais que ter a vontade de chegar ao topo de uma montanha; é conhecer a montanha e o tamanho do desafio; planejar cada detalhe da subida, saber o que você precisa levar e que ferramentas utilizar; encontrar a melhor trilha, estar comprometido com o resultado, ser persistente, calcular os riscos, preparar-se fisicamente; acreditar na sua própria capacidade e começar a escalada. (BANDEIRA, 2001, p.9).

O perfil do empreendedor brasileiro não segue uma fórmula única, mas algumas características são comuns e ao mesmo tempo os diferenciam. Estas particularidades são muito importantes para a sobrevivência do empreendedor, que interessado em crescer, ser independente e um genuíno empreendedor, se fazem diferentes de um trabalhador esforçado, através de aprendizado contínuo e constantes correções de rumos (CIELO, 2001).

Segundo Luecke (2007), os empreendedores desempenham um importante papel em toda sociedade de livre mercado e agem como uma força criativa, livrando-se de tecnologias, produtos e maneiras já estabelecidos e trocando por outras que somam maior valor aos bens e mercados transitórios.

Empreendedorismo é um neologismo derivado da livre tradução de *entrepreneurship* e utilizado para designar os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seu sistema de atividade, seu universo de atuação e é antes de tudo, aquele que se dedica à geração de riquezas em diferentes níveis de conhecimento, inovando e transformando conhecimento em produtos ou serviços em diferentes áreas (DOLABELA, 1999, p. 68).

O termo empreendedorismo e empreendedor, na perspectiva de Gimenez, Junior e Sunsin (2000, p.10), são o:

Estudo da criação e da administração de negócios novos, pequenos e familiares, e das características e problemas especiais dos empreendedores. Este fenômeno é a busca por oportunidades e o controle efetivo de recursos tangíveis. O termo empreendedor, entre distintas maneiras de ser apresentado, pode representar, no contexto empresarial, pessoa que compra bens e serviços a certos preços com vistas a vendê-los a preços incertos no futuro.

Para Motta (1996, p. 230) ele definiu o empreendedor como:

Os indivíduos empreendedores, além de inovadores, são pessoas criativas, que imaginam a situação e o cenário no qual trabalharão e um número significativo de alternativas para a forma como irão organizar e fazer as coisas para transformar suas visões em realidade.

Drucker (1986), afirma que a capacidade de ser inovador com o empreendedorismo, é o caminho pelo qual eles exploram a inovação como uma oportunidade para um negócio ou serviço diferente. A inovação, de acordo com ele, é a atitude que contem os recursos com a nova capacidade de gerar riqueza.

Souza e Guimarães (2006, p. 12 e 13) concluem dizendo que:

A essência da característica empreendedora está em saber lidar com as incertezas e que qualquer indivíduo que tenha à sua frente uma decisão importante a ser tomada pode comportar-se de forma empreendedora, desde que tenha conceitos e teorias dando suporte aos seus atos. Além disso, o empreendedor vê a mudança como norma e como sadia, sendo ele mesmo o provocador da mudança.

Apenas o fato de ser empresário não significa ser um empreendedor, para ser este são necessárias muitas características e atitudes, como já citadas anteriormente.

Em uma pesquisa (2019), o SEBRAE elencou algumas características que definem o empreendedor brasileiro. Em comum ele tem de 18 a 30 anos, é motivado por um sonho mas precisa gerar renda, ou seja, não tem a vida ganha.

Segundo Vitor Torres CEO da Contabilizei uma característica importante do empreendedor brasileiro é a noção de espaço. É interessado por outras áreas e busca conhecimento, mas investe no seu negócio, não se anulando na busca de ajuda especializado nas atividades em que não possui conhecimento. Para ele a família também é outro ponto importante.

Segundo ele ainda, a CONAJE (Confederação nacional dos jovens empresários) entre os anos de 2018 e 2019 realizou uma ampla pesquisa com cerca de 6000 jovens empresários entre 18 e 39 anos e elencou alguns dados importantes para a busca do perfil do empreendedor brasileiro.

Quanto ao apoio para empreender, 27% procurou o SEBRAE, tradicional suporte aos novos negócios. Porém 23% não procurou apoio nenhum, o que representa que um quarto dos novos empreendedores ainda acreditam muito na intuição, o que pode ser um caminho não tão recomendado. Neste caso é importante levantar a bandeira de alerta porque 23% buscaram apoio da internet para iniciar seu negócio. Mesmo que a internet atualmente seja um meio importante e confiável, ficar apenas com informação tácita pode também ser perigoso para um

novo negócio. Entre os que não buscam nenhum suporte e os que confiaram na internet apenas, chegamos ao percentual de 50% dos entrevistados. Apenas 10% procuram apoio na universidade através de incubadoras e da própria instituição.

Quase uma totalidade, as questões relativas à contabilidade e finanças (30%), gestão de pessoas (27%) e trâmites de abertura e planejamento (25%) são as principais dores internas de quem já abriu o negócio.

Segundo o Liliane de Lima reporte do site seudinheiro.com, Os empreendedores “de primeira viagem” estão mais escolarizados: a pesquisa do Sebrae aponta que 47% dos empresários “nascentes”, nomenclatura dada pela instituição, possuem ensino médio completo. Com curso superior completo são 28,5%, o maior índice desde o início da série histórica, em 2013.

“Quanto mais escolarizado o empreendedor, mais propenso ele é a empreender por oportunidade e a realizar um planejamento, o que acaba garantindo uma taxa mais alta de sucesso. Esse avanço na escolaridade é fundamental para a melhoria do empreendedorismo brasileiro”, comentou Melles.

Porém, a maior escolaridade não se reflete na renda. 57% dos empreendedores ganham menos de 3 salários mínimos, ou seja, o equivalente a R\$ 3.636,00. “Podemos perceber que os empreendedores iniciais são de baixa renda e que grande parte deles são potenciais microempreendedores individuais (MEI) ou que se formalizaram há pouco tempo nessa figura jurídica.”

Além disso, o perfil do empreendedor brasileiro é maioria masculina (54,4%) e tem faixa etária entre 25 e 44 anos.

Conforme o estudo desenvolvido por Batista et al. (2012) os microempreendedores não buscam fazer um estudo sobre o impacto da carga tributária, buscando reduzi-la com uso de sonegação fiscal, o que torna ainda mais complicado pois quando descoberto aumenta o valor dos tributos com juros e multas aplicados, complicando ainda mais a vitalidade da empresa. O estudo também demonstrou que a maioria dos microempresários (83%), além de não terem conhecimentos sobre o mercado em que atua, não se preocupam em buscar conhecimentos ou ajuda de profissionais da área de planejamento estratégico. Quando questionados sobre o motivo especificamente que mais influenciou no fechamento da empresa, dos principais

motivos elencados, os principais que receberam maior reclamação foram: a dificuldade de financiamento bancário; a falta de capital de giro e a falta de cliente.

Conforme visto anteriormente, o índice de mortalidade das MPEs é mais elevado nos dois primeiros anos de existência, considerando isso é de suma importância o empreendedor estar atento para os principais fatores que afetam a vitalidade das empresas.

Segundo Drucker (1984) o sucesso em alguns casos pode não ser permanente. Pois os negócios e empresas são realizações humanas desprovidas de permanência real, estas tendo como objetivo sobreviverem além do período de vida de seu fundador, prestando a contribuição que deve a economia e a sociedade. O autor conclui que: “Perpetuar a empresa é tarefa básica que cabe ao espírito empreendedor – e a capacidade de consegui-lo pode muito bem constituir o teste mais definitivo para sua administração”

Maximiano (2006) coloca em destaque que dentre as principais razões de mortalidade das MPE nos primeiros dois anos de existência estão: a carência de políticas públicas que viabilizem a consolidação de novos empreendimentos; a falta de financiamento; as elevadas cargas tributárias; e a demora e burocracia para se abrir e uma empresa.

Características de um empreendedor de sucesso

Um fator importante estudado pelos pesquisadores é sobre as características dos empreendedores de sucesso. Fillion (1997, apud DOLABELA, 1999, p. 70) afirma que as características diversificam conforme as atividades que o empreendedor exerce. De acordo com Dolabela (1999), as características empreendedoras podem ser aprendidas e desenvolvidas. A necessidade de identificar o perfil do empreendedor de sucesso ajuda no desenvolvimento de aprender a agir, aprendendo comportamentos e atitudes adequadas para se tornar um.

De acordo com um estudo feito pelo Sebrae, o Empretec criou 10 características de um empreendedor de sucesso, com embasamentos em estudos da ONU. De acordo com o estudo, as características do empreendedor podem ser relativas à realização, relativas ao planejamento ou relativas ao poder.

Características relativas à realização:

1-Busca oportunidades e toma a iniciativa: o empreendedor está sempre em busca e inovação, ele é inquieto, antecipa-se nas atitudes.

- 2- Corre riscos calculados: tem planejamento e tem a capacidade de calcular os riscos e tomar decisões de forma cautelosa .
- 3- Exige qualidade e eficiência: Conhece o meio em que trabalha e sabe onde esta sua marca esta localizado, tem como foco conjunto a qualidade atrelada a eficiência.
- 4- É persistente: o empreendedor ele é paciente sabe que as coisas levam tempo para alcançar os objetivos.
- 5- É comprometido: é capaz de fazer sacrifícios para alcançar os objetivos, tem em mente que fazendo o básico não alcançará grandes resultados.

Características relativas ao planejamento:

- 6- Busca de informações: está sempre ligado nas tecnologias e aprendizados que trará benefícios para seu negocio.
- 7- Estabelecimento de metas: o empreendedor cria metas e objetivos baseados em critérios levantados com informações concretas.
- 8- Planejamento e monitoramento sistemático: ele planeja de forma constante e monitora de forma regular, é preciso saber identificar os pontos fortes e fracos , para através deste criar estratégias.

Características relativas ao poder:

- 9- Persuasão e rede de contatos: o empreendedor sabe vender ser negocio e sabe com quem tem que fazer conexões para alavancar seu negocio.
- 10- Independência e Autoconfiança: o empreendedor é confiante em si, sabe que ter independência é crucial para ter liberdade de escolha para aonde quer levar seu negocio.

Essas características de um empreendedor de sucesso, mostra que para ter um negocio bem sucedido é preciso ter planejamento , mostra que o sucesso não algo ao acaso, tem que ser pensado e ter muita dedicação e investimento.

Dornelas (2007) desmistifica alguns mitos acerca do empreendedor de sucesso brasileiro. Entre eles, Dornelas (2007) conclui de que é mito a ideia de “criar um negócio na garagem”. De que as ideias nascem de forma milagrosa e nenhum planejamento, existe a possibilidade de isso acontecer e ter sucesso, mas absurdamente pequena. Foi constatada que diversas vezes é necessária uma experiência passada pela área que ira atuar , para aumentar as chances de sucesso ou Ter trabalhado antes em alguma empresa com a mesma área em que está criando o negócio.

A importância da gestão financeira

Gestão financeira é a administração dos recursos monetários oriundos das atividades exercidas pela empresa.

A gestão financeira é um conjunto de ações e procedimentos administrativos que abrangem bases da administração, planejamento, análise e controle, com o intuito de maximizar os resultados econômicos e financeiros gerados pelas empresas, uma área funcional presente em toda e qualquer organização, apontando um crescimento significativo em relevância dentro das entidades (MEGLIORINI; VALLIM, 2009).

Segundo Gitman (2004, p.4) “podemos definir finanças como arte e a ciência de administrar fundos”. De acordo disso, a gestão financeira se refere ao desenvolvimento de métodos e estratégias que ajudam na estabilidade e longevidade das empresas no mercado.

A gestão dos recursos financeiros é um dos grandes desafios enfrentados pelos pequenos negócios. Focar nesse assunto significa discorrer a respeito da ideia de que a gestão financeira é essencial para obtenção do sucesso da empresa.

Curado (2005) discorre que além de produzir ou prestar serviços o empresário necessita buscar conhecimentos de como esses lhe trarão benefícios. Desse modo, cabe ao pequeno empresário buscar habilidades na elaboração de estratégias que direcionem para o crescimento significativo do seu negocio. O descontrole financeiro levará certamente a erros que acarretara em perdas financeiras e em outros casos à falência .

Conforme argumentado por Chiavenato (2008, p. 15), “atualmente nos novos negócios, a mortalidade precoce é elevadíssima, pois os riscos são inúmeros e os perigos não faltam.”.

Apropriar-se dos conceitos de finanças corporativas significa dispor o pequeno empresário de um poderoso instrumento administrativo. Pela sua natureza, profusão de teorias, de ferramentas e de peculiaridades que lhes são próprias, a gestão financeira nos remete a afirmar que o domínio de suas melhores práticas é crucial para a potencialização de qualquer projeto micro empresarial. A gestão deve ser aplicada em cada parte de uma empresa. É difícil enxergar a diferença em empresas pequenas, mas ela existe (FERRONATO, 2015, p.137).

O Sebrae (2018) destaca pontos importantes sobre gestão financeira: chamamos de gestão financeira o conjunto das ações e procedimentos administrativos relacionados com o planejamento, execução, análise e controle das atividades financeiras do pequeno negócio. De modo simples: obter o máximo de lucro com nossas atividades. Para iniciar uma boa gestão financeira, o primeiro passo é tomar uma decisão importante: separar o dinheiro do pequeno negócio do dinheiro das despesas particulares (manutenção da família). É comum misturar a Pessoa Física com a Pessoa Jurídica nos pequenos negócios. O caixa para pagar e receber é o mesmo e isso atrapalha ou impede a gestão financeira do pequeno negócio.

A função da gestão financeira, de acordo com Silva (2010) é: “Numa empresa pequena, muitas vezes não há um órgão específico responsável pelo gerenciamento das operações financeiras, ficando essas atribuições distribuídas entre a contabilidade e o proprietário”.

A definição de planos financeiros e orçamentos fornecem caminhos a serem seguidos pela empresa e seus mecanismos de controle do desempenho. Essas diretrizes devem agregar a identificação de objetivos financeiros, uma análise das diferenças entre essas metas e a situação financeira corrente da empresa e um enunciado das ações necessárias para que a empresa alcance seus objetivos (MASIERO, 2012, p.348).

Consequente a gestão financeira é uma das etapas básicas para o sucesso de uma empresa, principalmente as de pequeno porte. Pois, ela permite conhecer quais os recursos necessários para se manter e crescer. Para começar a gestão financeira, não é necessário ser um especialista na área, é possível com poucas ações ter um controle aceitável para manter saúde financeira da empresa, dentre elas: separar finanças pessoais das empresariais, é comum ocorrer esse problema, isso faz com que o empresário pague contas pessoais com recursos da empresa ou que pagamentos do negócio sejam recebidos em conta física, essa mistura atrapalha a visão da real situação financeira do empreendimento.

Com isso, não é possível saber o verdadeiro desempenho da empresa ao longo do tempo. Para evitar esse tipo de problema, é ideal ter uma conta física e uma jurídica e ter disciplina constante para manter a correta rotina financeira.

Outra ação, é fazer um planejamento financeiro, contendo quais são os objetivos da empresa para o curto, médio e longo prazo, criar metas para alcançar esses objetivos, com um simples planejamento é possível prever onde dever ser alocado os recursos financeiros.

Mais uma ação, é controlar o fluxo de caixa , tendo como objetivo registrar todas as movimentações financeiras da empresa.

Ao fazê-lo, é possível identificar quais recursos entraram e saíram da empresa em cada período, assim poderá analisar se existem gastos não previstos no orçamento e se o planejamento esta sendo cumprido.

Essas são algumas das ações que podem ser implementadas dentro das pequenas empresas, existe vários software de baixo custo para auxiliar esses negócios a ter um maior controle sobre suas finanças, como vimos não é preciso ser um especialista para começar uma gestão financeira, é preciso ter disciplina e fazer constantemente o controle das entradas e saídas monetárias.

Fazendo uma boa gestão financeira, vários benefícios serão gerados para o empreendedor e sua empresa, dentre elas podemos citar algumas: melhor visão do futuro, com o acompanhamento dos dados financeiros, é possível tomar decisões mais assertivas e projetar objetivos a longo prazo.

A gestão financeira ajuda na economia do negócio, pois com ela é possível identificar possíveis gastos desnecessários , e a partir da identificação, conseguimos cortar e reduzir os gastos.

Esses benefícios e outros, são de suma importância para a sobrevivência e crescimento das pequenas empresas, com isso conclui-se que a gestão financeira é essencial para qualquer tipo de empresa , sendo ela de pequeno porte ou de grande porte, ter uma boa gestão é poder enxergar o caminho a ser percorrido e prever situações, para que o empreendedor saiba como agir da forma mais assertiva possível.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este artigo científica de revisão teve como objetivo analisar a importância da gestão financeira nas empresas brasileiras de pequeno porte e como a falta de gestão pode influenciar na mortalidade dessas nos primeiros cinco anos de abertura, foi contextualizado o perfil do empreendedor das pequenas empresas, e na grande maioria é de pessoas que possui grandes conhecimentos específicos da sua área de atuação e pouco ou nenhum conhecimento relacionado à gestão de negócios, sendo que o empreendedor executa dentro da empresa varias funções e com isso o tempo dedicado a essas prejudica na gestão do negocio e com o tempo erros vai ocorrendo e que pode ocasionar prejuízos e em outros casos a falência. Foi demonstrado neste artigo que algumas ações simples de gestão podem trazer grandes benefícios para o pequeno empreendedor, fornecendo a ele visão clara do futuro de seu negocio que permitira ele tomar atitudes assertivas e criar objetivos a longo, médio e curto prazo.

Conclui-se que a gestão financeira é de suma importância para os pequenos e grandes negócios, com ela é possível manter a sobrevivência e crescimento do empreendimento e faz com que o empreendedor possa enxergar com clareza o caminho ao qual está percorrendo.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BANDEIRA, Chintia; Sebrae. **Aprender a empreender**. 3.ed. Brasília, DF: Sebrae, 2001.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: Dando asas ao espírito empreendedor**. 2. Ed São Paulo: Saraiva, 2008.

CIELO, I.D. **Perfil do pequeno empreendedor: uma investigação das características empreendedoras nas empresas de pequena dimensão**. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2001.

CONTABILIZEI.BLOG. **Perfil do empreendedor brasileiro em 2022**. Disponível em: <<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/perfil-empendedor-brasileiro/>> Escrito por: Vitor Torres. Acesso em: 20 nov. 2022

CURADO, Ricardo Simões. Sebrae-SP, Artigo disponível em SEBRAE/SC – ARTIGOS PARA MPE’S. Data Inclusão: 24/11/2005 - Autor: Diário do Comércio & Indústria – Fonte: DCI.

DOLABELA, F. **Oficina do Empreendedor: a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza**. São Paulo: Cultura Editores Associados; 1999.

Dornellas, Jose. **Capital de risco e o financiamento do crescimento**. disponível em http://www.josedornelas.com.br/wpent/uploads/2008/02/como_conseguir_capitulo_4.pdf acesso: 9 de fevereiro de 2023.

DRUCKER. Peter Ferdinand. **Inovação e espírito empreendedor: prática e princípios**. São Paulo: Pioneira, 1986.

ERCOLIN, Carlos Alberto. **Fatores Financeiros Determinantes da Mortalidade de Micro e Pequenas Empresas**. Orientador: Almir Ferreira de Sousa. 2007. 139 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007. Disponível em: <http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12139/tde30012008-094646/pt-br.php>. Acesso em: 25 jan. 2019.

FERRONATO, Airto João. **Gestão contábil-financeira de micro e pequenas empresas: sobrevivência e sustentabilidade**. São Paulo: Atlas, 2015.

FREITAS, Cristiano. **Entenda a importância do planejamento financeiro para sua empresa**. 2015. Disponível em: <<http://syhus.com.br>> Acesso em: 20 nov. 2022.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 10ª ed. São Paulo: Pearson, 2004

GIMENEZ, F. A. P.; JUNIOR, E. I.; SUNSIN, L. A. S. B. **Uma investigação sobre a tendência do comportamento empreendedor**. Brasília: Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos de Tecnologias Avançadas (Anprotec), 2000.

GUIMARÃES, T. A.; SOUZA, E. C. L. **Empreendedorismo além do plano de negócio**. São Paulo; Atlas, 2006.

KASSAI, Silvia. **As empresas de pequeno porte e a contabilidade**. 1996. Dissertação (Mestrado, FEA/USP), São Paulo.

LUECKE, R. **Ferramentas para empreendedores: ferramentas e técnicas para desenvolver e expandir seus negócios**. Rio de Janeiro: Record, 2007.

MASIERO, Gilmar. **Administração de empresas**. 3. ed. Saraiva, 2012.

Megliorini, Evandir & Vallim, Marco Aurélio. **Administração Financeira – Uma Abordagem Brasileira**, São Paulo: Pearson, 2009.

MOTTA, Paulo Roberto. **A ciência e a arte de ser dirigente**. Rio de Janeiro: Record, 1996.

SEBRAE. Sobrevivência das empresas no Brasil. 2016. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/sobrevivencia-das-empresas-nobrasil-102016.pdf>. Acesso em: 20 nov. 2022.

SEBRAE: Lei Geral da Micro e Pequena Empresa. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/lei-geral-da-micro-e-pequena-empresa,46b1494aed4bd710VgnVCM100000d701210aRCRD>.> Acesso em: 20 nov. 2022.

SEUDINHEIRO.COM. 46% da população sonha em abrir o próprio negócio. Mas qual é o perfil do empreendedor brasileiro?.Disponível em: <https://www.seudinheiro.com/2022/empresas/46-por-cento-da-populacao-sonha-em-abrir-o-proprio-negocio-mas-qual-e-o-perfil-do-empendedor-brasileiro-confira-lils/>> Escrito por :Liliane de Lima. Acesso em: 20 nov. 2022.

SILVA, Edson. **Como administrar o fluxo de caixa das empresas**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

Indicador de Nascimento de Empresas Serasa Experian – Disponível em : <https://www.serasaexperian.com.br/sala-de-imprensa/analise-de-dados/nascimento-de-empresas-cresce-178-em-maio-aponta-serasa-experian/#:~:text=Os%20dados%20s%C3%A3o%20do%20Indicador,3%2C2%25%20Empresas%20Individuais>. Acesso: 20nov. 2022.

SEBRAE, Características do Empreendedor: http://www.sebrae.com.br/momento/quero-melhorar-minha-empresa/comecepor-voce/empreendedorismo/336-caracteristicas-do-empendedor/BIA_336 Acesso: 20nov. 2022

