



**AS DIFICULDADES DE GESTÃO FINANCEIRA ENFRENTADAS PELAS
MICRO EMPRESAS:** um estudo no setor varejista da cidade Franca-SP

Eduardo Batista dos Santos
Graduando em Ciências Contábeis – Uni-FACEF
edubds_@hotmail.com

Thalisa Maria Jati Gilberto
Mestre em Administração – Uni-FACEF
thalisa@facef.br

Resumo: Esta pesquisa apresenta um estudo sobre as dificuldades das micro empresas, em construir seu planejamento financeiro, mediante a falta de conhecimentos dos empresários, em buscar sistemas e programas, para emissão de relatórios financeiros, que auxiliem nas tomadas de decisão, das atividades operacionais das empresas. Micro empresas, são empresários que administram negócios de pequeno porte, muitos de forma autônomo, outros tendo um quadro de funcionários de até 9 funcionários no setor de comércio, e até 19 para indústria. O objetivo do trabalho, é apresentar as necessidades do planejamento financeiro das micro empresas, os recursos tecnológicos utilizados e os impactos das sazonalidades da economia mundial, que levam a mortalidade das micro empresas. A construção de um planejamento financeiro, começando seu gerenciamento pelo investimento inicial, controlando as entradas e saídas de recursos necessários, para o funcionamento das atividades operacionais das empresas, além de criar objetivos e metas, ter planos de ação, para eventuais acontecimentos, com a atual pandemia da Covid-19. Onde muitos empresários, tiveram que mudar seus paradigmas empresariais, para se manter no mercado, utilizando a tecnologia da informação, com vendas das mercadorias, em plataformas de *Market Place*. Apresentando o crescimento das microempresas da cidade de Franca – SP, o crescimento do *ecommerce*, na diversificação em várias áreas de atuação, além da expansão do crescimento do comércio pelas plataformas digitais. Trata-se este estudo de uma pesquisa bibliográfica, obtida por dados secundários com o objetivo de apresentar a necessidade do planejamento financeiro na gestão das micro empresas, no auxílio das tomadas de decisão, e sobrevivência em momento de recessão e pandemia, evitando a inadimplência e mortalidade das micro empresas.

Palavras-chave: Micro empresas. Planejamento financeiro. Sazonalidade econômica.



1. INTRODUÇÃO

As Micro e Pequenas empresas representam o desenvolvimento social e econômico do país. Sua agilidade de ser um negócio independente, e individual a com autonomia leva muitas pessoas a ser tornarem empreendedora. No Brasil, as micro e pequenas empresas representam 99,1%, no mercado, existem mais de 12 milhões de negócios, dos quais 8,3 milhões são de Microempreendedor Individual (MEI), 52,2% dos empregos com carteira assinada no setor privado, segundo dados do Serviço Apoio As Micros Empresas (SEBRAE) em 2019.

Cada região, as microempresas se desenvolvem em seu aspecto local. Os produtos a serem vendidos devem atender as necessidades da população, onde o atendimento se adapta em seu ambiente, facilitando pela aproximação de seus clientes, empregados, fornecedores e a sua comunidade, na geração de emprego e renda.

O objetivo do artigo é apresentar as necessidades e dificuldades do planejamento financeiro das microempresas da cidade de Franca, a falta de criação do plano de negócios atendendo os objetivos empresarias, atendendo o gerenciamento dos recursos financeiros, para as atividades operacionais e apoio de recursos tecnológicos utilizados e os impactos das sazonalidades da economia mundial, que levam a mortalidade das microempresas.

Buscar a atingir o objetivo proposto neste estudo, as definições das atividades operacionais, financiamento e investimentos, na construção do planejamento financeiro, utilizando plano de ação, construindo as apropriações dos gastos financeiros, mediante ao controle de entradas e saídas de recursos, afim de verificar as necessidades em buscas de financiamentos por meio de terceiros, e entradas de investimentos, para movimentação das atividades operacionais da empresa.

Ferramentas como o fluxo de caixa, agilizando o controle de entradas e saídas de recursos financeiros, realizando lançamentos das operações diárias da empresa, como apoio de aplicativos de controle de caixa, que emitem relatórios financeiros, dando mais autonomia ao empresário em gastar seu tempo, em outras atividades administrativas, além de implantar melhorias e auxiliando nos gastos operacionais desnecessários, obtendo uma margem de contribuição mínima de venda e o lucro operacional desejado.

As consequências pelas faltas de conhecimento dos empresários sobre o entendimento na construção do planejamento financeiro decorrentes não formação em gestão, em muitas situações não buscando terceirizar serviços com escritórios de contabilidade ou buscar auxílios em serviços de consultoria como o SEBRAE, que oferece serviço gratuitos aos micros empresários, elevando o índice da mortalidade empresarial.

A metodologia se baseia no desenvolvimento e crescimento das microempresas na cidade de Franca-SP, sendo uma pesquisa do tipo explicativa, descritiva, exploratória e bibliográficas. Sobre dados coletados



serão abordados de forma quantitativa e qualitativa, sobre pesquisas e estudos do SEBRAE, sobre as coletas de dados estatísticos e planejamento estratégicos das microempresas. Os conceitos de analisadas foram finanças corporativas, administração financeira e orçamentária, planejamento financeiro e os principais autores que contribuíram para este trabalho foram Aswath Damoran, Michel C. Ehrhardt, Eugene F. Brigham, Lawrence J. Gitman, Masakazu Hoji, Filipe Sobral, Alketa Peci e José Eduardo Zdanowicz.

Assim, o trabalho divide-se em 5 seções, a primeira é a introdução. A segunda é de apresenta a importância da microempresa na economia brasileira, seus principais desafios empresarias.

Na terceira, são as características da gestão financeira, o grau de conhecimento do empresário de como são separados os custos fixos e variáveis, das receitas e despesas, a diferença das atribuição dos custos da indústria que envolve a fabricação dos produtos, para os custos do comércio varejistas, já que os produtos estão prontos para serem comercializados, mas constam alguns gastos operacionais, com entrega de mercadorias, fretes, comissões, custos de armazenagem, e demais custos operacionais.

Na quarta, aborda-se os termos da administração financeira, estrutura orçamentária e contabilidade de custos, pontuando quais principais ferramentas financeiras; que se enquadram dentro de uma microempresa, no seu gerenciamento e tomada de decisão. Também será abordado acerca dos conceitos da contabilidade de identificar a implantação de fluxo de caixa, controle de entrada e saída de recursos, mediante as mutações das atividades de investimentos, investimentos e financiamento, no planejamento financeiro e estratégico das empresas.

Na quinta seção, abordar eventos econômicos que impactaram o desenvolvimento das microempresas no Brasil nos últimos dez anos, quais medidas empresários estão usando para a manutenção de suas atividades, programas e auxílios governamentais, decorrentes da pandemia da *Coronavirus Disease 2019* –

Doença do Coronavírus (Covid – 19), sobre os impactos empresariais e o crescimento de novas ferramentas de vendas, como plataforma digitais, sites online, divulgação em redes sociais e vendas em aplicativos, evitando a mortalidade de algumas microempresas no Brasil.

Na última seção é o cenário das empresas da cidade de Franca – SP, o aumento de microempresas no segmento varejista, o crescimento das atividades *Ecommerce*, o desenvolvimento das microempresas, o crescimento das vendas online, por meio de *Market Place*, expansão dos aplicativos de entrega, os desenvolvimentos dos polos comerciais, como oportunidades geração de empregos e crescimento da economia local.



2. As Microempresas

Nesta seção, define-se o perfil das microempresas, sua relevância no mercado brasileiro, sobre os impactos na geração de emprego e renda dos brasileiros. As diretrizes da Lei Complementar 123/2006, sobre o perfil, definição e classificação das micro e pequenas empresas, conforme sua receita bruta anual. O perfil das microempresas realizado por estudos do SEBRAE, considerando por números de funcionários das empresas, as áreas de tendência de mercado e crescimento para o ano de 2020.

2.1 Caracterização das microempresas e sua importância para a economia brasileira

As microempresas representam o desenvolvimento e a geração do emprego, decorrentes da falta de oportunidades no mercado de trabalho, da recessão econômica. No entanto, são o tipo de empresa que mais contratam com economia estável e menos demitem em período de recessão. Conforme estudo do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), 50,1% de pessoas registradas em carteira de trabalho profissional, são contratados por pequenos negócios. Dados do Ministério do Trabalho apontaram em março de 2019, que as microempresas foram responsáveis pela geração de 84% empregos formais no Brasil (SEBRAE, 2019).

A principal vantagem de uma firma individual é a facilidade de seu processo de constituição, que não requer a aprovação de nenhum órgão regulador. Uma vez que as condições de funcionamento do negócio estejam presentes, a firma individual passa a existir. (A única exceção é que algumas profissões requerem licenças para o seu exercício.) Outra vantagem é o método de taxaçoão direto para a firma individual: a renda do proprietário é simplesmente incluída na renda anual da pessoa física para fins de cálculo do imposto de renda.

[...]

A principal desvantagem dessa forma de organização é que o proprietário é responsável por toda a dívida da firma. Uma vez que sua responsabilidade é ilimitada, seus bens particulares, não utilizados no negócio, podem ser perdidos para os credores (NIKBAKHT, p. 24, 2010).

As micro e pequenas empresa representam 25% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro, (SEBRAE, 2019). As estimativas são que esses negócios alcancem a marca de 17,7 milhões de empreendimentos até 2022. Pontos negativos sobre um levantamento realizado pelo Serasa Experian, mostram que mais de 5 milhões de micro e pequenas empresas estavam inadimplentes em junho de 2018. Comparado ano anterior, houve um crescimento em 9,5%. As dívidas impactam negativamente dos negócios, dificultando na geração de crédito à terceiros, como bancos e fornecedores, impedindo a expansão e até levando a mortalidade da empresa.



A Lei Complementar nº 123/2006 – (Lei Geral da Micro e Pequena Empresa), define o porte de uma empresa com base do faturamento anual, número de funcionários e atividades desempenhadas. A Lei contempla os seguintes tipos de negócio: Microempresa (ME), empresa de pequeno porte (EPP), microempreendedor individual (MEI).

O Microempreendedor individual (MEI) é um empreendedor que tem um pequeno negócio e conduz sem conter um sócio, onde sua atividade determina que o profissional tenha um rendimento fixo anual que não exceda à R\$ 81 mil. O registro de MEI foi criado pelo Governo Federal para enquadrar profissionais que exerciam suas atividades profissionais na informalidade. Com a criação da modalidade, uma série de profissionais puderam se formalizar e ter acesso a inúmeros benefícios, como aposentaria, licença-maternidade, financiamento etc. Nesta modalidade, o profissional pode atuar na venda de seus produtos ou serviços, trabalhar individualmente ainda pode contratar um funcionário, podendo ganhar até um salário mínimo. Existe mais de 400 tipos de atividades que podem ser qualificadas na modalidade de MEI (SEBRAE, 2019).

O enquadramento como Micro Empresa (ME) irá depender de sua receita bruta anual inferior ou igual a R\$ 360mil, para a formalização e registro na junta comercial. Não há restrições para o desempenho da atividade, no entanto, é importante ter o controle de seu faturamento. Em caso do aumento do lucro excedendo o limite proposto na lei nº123/2006, o enquadramento fiscal deve ser revisto, deixando de ser uma Micro Empresa e se tornando uma Empresa de Pequeno Porte (EPP). Pode ser dividida em quatro categorias: sociedade simples, Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI), sociedade empresária e empresário. Para o (SEBRAE, 2013), os números de funcionários das Microempresa no comércio e serviços em até 9 funcionários, e na indústria em até 19 funcionários.

Os principais riscos para o fracasso de uma empresa, se torna a falta de conhecimento do empresário sobre o perfil da empresa, em não realizar um plano de negócio, sobre as principais diretrizes a serem desenvolvidas e implantadas conforme o segmento de trabalho a serem escolhido, traçar o perfil do público alvo, conforme parâmetros da região localizada a empresa, definir as metas a serem alcanças (SEBRAE, 2020).

O estudo do SEBRAE em 2019, apresentam as 10 principais áreas com tendência em 2020, (1) Bares e restaurantes: tendo um crescimento acumulado em 65 %, além do aumento do consumo por refeições prontas, e a facilidade de vendas em aplicativos com Ifood e Uber Eats, mesmo com a pandemia manteve crescimento do ramo de restaurantes por meio de delivery; (2) Serviços de entrega rápida: devido a revolução das empresas Rappi, Ifood e Uber Eats, dados do Sebrae apontam que de forma geral esse tipo de serviço cresce muito no país, cresceu 51% somente de 2018 para 2019; (3) Serviços pessoais voltados ao mercado de beleza: Cabelereiros, manicure



e pedicure, estética e cuidados com a beleza; (4) E-commerce ou loja virtual: sendo a 5º atividade empresarial com maior crescimento desde 2014; (5) Serviços automotivos; (6) Minimercado ou mercadinho: O mercado do varejo de alimentos e bebidas representa um setor com alto crescimento de estabelecimentos e geração de empregos tanto em pequenas empresas quanto em grandes varejistas; (7) Pet shop; (8) Serviços para empresas: Serviço de apoio administrativo, promoção de vendas/publicidade, organização de feiras, congressos, festas e outros são exemplos de atividades que crescem muito desde 2014; (9) Serviços de transporte: Transporte de passageiro, transporte de carga, serviço de táxi, transporte escolar e outros continuam sustentáveis e prometem expansão com o incremento da inovação dos aplicativos de cargas e passageiros como Uber, 99 e Rappi; (10) Outros serviços: Manutenção e reparação de veículos, instalação e manutenção elétrica, lavagem, lubrificação, polimento de veículos, lanternagem e pintura de veículos, produção de fotográfica.

Atualmente, 17,5 milhões de empresas no Brasil, são micro empresas, das quais 42,2% do setor comércio varejista, 36,6% são do setor de prestação de serviços, Indústria 13,3%, construção civil 7,0% e agropecuária em 0,9%. E 44,8% são trabalhadores informais, que trabalham neste negócio. O faturamento médio de 27,8 mil.

O cenário ocasionado pela pandemia do coronavírus, pelo menos 600 mil micros e pequenas empresas fecharam as portas e 9 milhões de funcionários foram demitidos, levantamento realizado pelo (SEBRAE, 2020). Além, que 46% buscaram fontes de financiamento com banco, durante a pandemia, no qual apenas 18% destes empresários conseguiram ser contemplados, alta taxa de inadimplência entre as micro empresas, são os fatores de muitos empresários não conseguir créditos.

3. Características da gestão financeira das Microempresas

O modelo de gestão financeira de uma microempresa, segue o mesmo padrão das empresas de grande porte, o que diferencia em muitas situações é que são gerenciadas somente pelos sócios, de modo mais individualista, permitindo a flexibilidade e autonomia para o empresário; sendo a falta de conhecimento dos sócios, podendo buscar um serviço terceirizado, na área da contabilidade e gestão empresarial, para levantamento de dados financeiros e perfil do negócio e seu público alvo.

Para a construção da gestão financeira, essencial a criação de planejamento financeiro, visando atender os objetivos e metas organizacionais traçados, estratégias de mercado conhecimento de seus concorrentes e clientes, e projeções de entradas e saídas de recursos, no gerenciamento das entradas e saídas de recursos, construindo as atividades operacionais da empresa.



A gestão financeira, e algo simples se o empresário tiver algum conhecimento na área, em primeira etapa e a separação de custos e despesas, por mais que possa achar o comum que são a mesma coisa, dentro da contabilidade são diferentes. Os custos devem ser atrelados a todos os gastos realizados na fabricação ou venda das mercadorias, sendo de forma direta ou indireta na construção das etapas de planejamento de comercialização dos produtos ou serviços prestados. Também podendo considerar nestes custos como matéria prima, compra de mercadoria para revenda, fretes, comissão de vendedores, até mesmo os custos financeiros com taxas das máquinas de cartão de crédito e débito.

Custos fixos: são aqueles que decorrem da manutenção da estrutura produtiva da empresa, independentemente da quantidade que venha a ser fabricada dentro do limite da capacidade instalada. Exemplos desse comportamento são o custo de aluguel e a depreciação. Assim, tomando como base o exemplo citado, independentemente de a fábrica produzir zero ou dez toneladas de produto, os custos fixos permanecerão os mesmos.

[...]

Custos variáveis: são aqueles que aumentam ou diminuem conforme o volume de produção. São exemplos desse comportamento os custos da matéria-prima (quando mais se produz, maior a necessidade; portanto, maior o custo) e da energia elétrica (quando mais se produz, maior o uso de máquinas e equipamentos elétricos; conseqüentemente, maiores o consumo e o custo) (MEGLIORINI, 2011, p.11).

Os custos para as empresas varejistas, seguem modelos diferentes, pois a maioria o produto se encontra pronto e finalizados, a empresa utiliza o produto para sua venda ou consumo próprio, na fabricação de novos produtos no caso dos segmentos alimentícios ou na prestação de serviços.

As empresas comerciais se diferenciam das empresas industriais pelo fato de compararem as mercadorias já prontas de seus fornecedores e revende-las também prontas, caracterizando-se como intermediárias, sem ampliar nem modificar sua utilidade, enquanto as empresas industriais adquirem matérias-primas e modificam sua utilidade após realizar nelas determinadas operações, caracterizando-se como transformadoras.

[...]

Na empresa comercial, o custo está relacionado às mercadorias que são revendidas. Sua determinação obedece aos mesmos cálculos utilizando para o custo da matéria-prima na empresa indústria, com diferença relativa ao IPI, que, destacado na nota fiscal de venda das empresas industriais, é considerado agregado ao valor da mercadoria na empresa comercial, consistindo, portando, em custo da mesma. De modo geral, o custo das mercadorias compreende todos os gastos com a aquisição, deduzidos os tributos passíveis de recuperação, como o ICMS, o PIS e a Cofins. Assim, se considerarmos apenas o ICMS como impostos recuperável, o custo de uma mercadoria pode ser obtido (MEGLIORINI, 2007, p.171).



A composição das despesas são os gastos de manutenção das atividades administrativas da empresa, são os gastos fixos que a empresa irá vendendo ou não a mercadoria, arcar com eles por serem fixos e necessários para o funcionamento do negócio, como despesas de aluguel, água, energia elétrica, internet, os salários dos funcionários, despesas de terceiros com escritório de contabilidade, limpeza, informática e sistemas *Enterprise Resource Planning* (ERP), até mesmo um cafezinho para os clientes deve ser considerado com despesas.

Para MEGLIORINI, 2007, as despesas das empresas comerciais, segue os seguintes tópicos:

- Despesas diretas das mercadorias: são aquelas que podem ser identificadas imediatamente com as mercadorias vendidas, como, por exemplo, as comissões.
- Despesas diretas dos departamentos: são aquelas que podem ser identificadas com os respectivos departamentos em que ocorrem (como salários e encargos, depreciação e material de escritório) e são apropriadas de forma direta a eles.
- Despesas indiretas dos departamentos: são as despesas comuns aos departamentos administrativos ou comerciais ou a ambos, como aluguel e energia elétrica. São apropriados aos departamentos por meio de rateio (MEGLIORINI, 2007, p.171 e 172).

Essencial o entendimento do regime de competência e regime de caixa, no registro de aquisições de mercadorias, controle de entrada e saída de estoque, lançamento conforme de datas de ocorrências de informação, entrada de dinheiro ou pagamento de dívida.

“Essa posição da ciência contábil e denominada regime de competência de exercício, que significa que os fatos contábeis devem ser registrados no momento de sua ocorrência, independentemente da data da efetivação financeira da transação” (PADOVEZE, 2016, p.31).

Esse regime é de fundamental importância para o entendimento da apuração do lucro, como os eventos de Despesas e Receitas. Assim, as Despesas e Receitas devem ser registradas como tais no momento econômico, ou seja, no momento de sua ocorrência, independentemente da data de seu pagamento ou recebimento (PADOVEZE, 2016, p.31).

O que diferencia que o regime de caixa e toda a movimentação que ocorre no caixa durante o dia, sobre as entradas e saída de recursos financeiros e o regime de competência é o lançamento de todas as operações diárias da empresa, mesmo que a empresa venda a prazo ou compra uma mercadoria parcelada e contabilizada na data e dia da operação, auxiliando na contabilidade da empresa.

“Dessa maneira, fica claro que a contabilidade não trabalha com o regime de caixa – o regime financeiro – para apuração do lucro do período. O lucro sempre será apurado pelo regime de competência” (PADOVEZE, 2016, p.31).



Seguindo os dados de lançamento do regime de competência, o empresário deve realizar uma DRE, em avaliar se a empresa está obtendo lucro ou prejuízo.

O objetivo da contabilidade é claro o que provoca o lucro é o momento econômico da transação, o momento de sua ocorrência. Assim, a questão do prazo para efetividade financeira da transação é vista apenas como um expediente natural em finanças e em economia, para dar maior flexibilidade para os negócios e permitir mais opções para realização das transações
[...]

Os demonstrativos financeiros auxiliam os administradores a tomar decisões envolvendo o melhor uso do caixa, a realização de operações eficientes, a melhor alocação de fundos entre os ativos e o financiamento eficaz de operações e de investimentos. Para interpretar os demonstrativos financeiros usam-se, em parte, índices financeiros, relatórios gerenciais, demonstrativos de origens e aplicações de recursos e orçamento de caixa (NIKBAKHT, 2010, p. 13).

O (SEBRAE, 2020), define que a gestão financeira segue três frentes de ação da gestão: 1) Gestão do caixa no dia a dia: administrar as entradas e saídas de recursos financeiros relativos a vendas, prestação de serviço, pagamento de fornecedores, salários, tributos, despesas, entre outras; 2) Gestão de investimentos: ocorre quando a empresa resolve expandir, modernizar, abrir novas unidades, comprar novas máquinas e equipamentos, etc.; 3) Gestão de crises: é um assunto pouco comentado, mas muito frequente. Importante realizar um plano de negócio, para traçar as metas e objetivos organizacionais, se preocupar com o fluxo de caixa, sobre a empresa conseguir arcar com seus compromissos financeiros, sem precisar buscar fontes de financiamentos com terceiros como empréstimos e financiamentos.

Planejamento financeiro é o processo por meio do qual se calcula quanto de financiamento é necessário para se dar continuidade às operações de uma companhia e se decide quando e como a necessidade de fundos será financiada. Sem um procedimento confiável para estimar as necessidades de financiamento, uma companhia pode acabar não tendo fundos suficientes para pagar seus compromissos, como juros sobre empréstimos, duplicatas a pagar, despesas de aluguel e despesas de serviços públicos. Uma empresa fica inadimplente se não for capaz de saldar suas obrigações contratuais, como despesas de juros sobre empréstimos. Portanto, a falta de planejamento financeiro sólido pode causar falta de liquidez e, por isso, a falência – mesmo quando os ativos totais, incluindo ativos não líquidos, como estoques, instalações e equipamentos, forem maiores que os passivos (NIKBAKHT, 2010, p. 319).

Uns dos maiores impactos para a sobrevivência de uma Microempresa, está na falta de uma gestão financeira, ocasionados pela ausência de formação do empresário, que não separa as despesas pessoais com as da empresa. Além, da falta de objetivos empresariais, com missão,



visão e valores, a serem seguidos, impactam como o tempo, pois a empresas não tem metas a serem alcançadas e com o tempo ficando sem perspectivas de crescimento e amadurecimento do negócio.

O empresário deve fazer reservas de lucros, fazer uma poupança para a empresa, sobre os efeitos da sazonalidade econômico, no enfretamento de crises econômicas, recessão e pandemias, que impactam o desenvolvimento e crescimento da empresa. Além do regime tributário, caso a falta de conhecimento do empresário, terceirizar o serviço a um escritório de contabilidade.

Falta de sistemas para controle de estoque, onde o empresário, ainda não conhece o perfil de público alvo, comprando mercadorias em grande escala, que possa ser vendida ou não, agregando perdas de mercadorias e custos de armazenagem.

A fonte de financiamento impactando o desempenho das Microempresa brasileiras, devido à recessão econômica instalada no país, mais de 5,38 milhões estão inadimplentes, dados do Serasa Experian no ano de 2019. Segundo estatísticas do IBGE (2013 e 2014), em torno de 60% das empresas fecham com menos de 5 anos, período no qual a empresa deveria estar ganhando estabilidade econômica e crescimento do negócio. A dificuldade em encontrar melhores taxas de juros, a necessidades de os empresários buscar fontes de renegociar prazos com clientes e fornecedores, dívidas em instituições financeiras, evitando protestos, negativações, ações de execução. Cenário na pandemia, impactou muitas microempresas, pois apenas 16%, conseguiram contrair o empréstimo emergencial, devido a inadimplência estar elevada.

4. Plano Financeiro das empresas

Esta seção foi subdivida em três subseções. A primeira representa o planejamento financeiro, estruturando princípios da administração financeira na organização dos processos, execução do plano de negócios, visando a construção de metas, objetivos empresarias. A segunda, representa a construção do planejamento financeiro aos microempresários, no fortalecimento das ideias em seu negócio, contendo uma visão sistêmica, em atender os desejos e necessidades de seus clientes, construção de relacionamento e elos com clientes, fornecedores e a sociedade e meio ambiente que a empresa está inseridas. A última, a importância do fluxo de caixa, para os microempresários, na agilidade das movimentações do caixa de empresa, auxiliando nas tomadas de decisão sobre os recursos financeiros sobre as atividades operacionais diárias, além das informações das demonstrações contábeis; ferramentas e software melhorando o desempenho das informações contábil, dando autonomia para o empresário se preocupar com outras atividades da empresa.



4.1 O que é um plano financeiro e sua composição

O planejamento financeiro, é uma ferramenta da administração financeira, consiste em processos da organização, na construção dos objetivos organizacionais, mediante a implantação do plano de trabalho, visando o direcionamento dos recursos financeiros, realocando os gastos operacionais, sobre as tomadas de decisão utilizando ferramentas com fluxo de caixa e estruturas orçamentárias, na emissão de relatórios, sobre os recursos financeiros disponíveis, se enquadrando os gastos das atividades operacionais.

Proporcionando atender os objetivos empresariais, sua implantação deve atender ao plano de negócio desenvolvido pelo o sócio, construindo pelas missão, visão e valores, sendo importante para o empresário traçar metas, e realizar sua construção conforme suas disponibilidades de recursos financeiros.

O planejamento financeiro é um dos aspectos importantes para funcionamento e sustentação de uma empresa, pois fornece roteiros para dirigir, coordenar e controlar suas ações na consecução de seus objetivos. Dois aspectos-chave do planejamento financeiro são o planejamento de caixa e de lucros. O primeiro envolve o planejamento do orçamento de caixa da empresa; por sua vez, o planejamento de lucros é normalmente realizado por meio de demonstrativos financeiros projetados, os quais são úteis para fins de planejamento financeiro interno, como também comumente exigidos pelos credores atuais e futuros (GITMAN, 1997, p.588).

O mesmo acontece no planejamento financeiro de uma microempresa. O empresário deve pensar no lucro a ser gerado e, também desenvolver planos de ação para conseguir atingir seus objetivos empresariais. Além, de se preocupar com os gastos existentes, buscar fornecedores para ter preço competitivo perante seus concorrentes, atender as obrigações passivas como salários e encargos trabalhistas, pagamento de impostos e fornecedores. Afim de gerar lucros, para se consolidar e prosperar com seu negócio.

O processo de planejamento financeiro decorre da necessidade da empresa em crescer, de forma ordenada, tendo em vista à implantação e a adequação de padrões, princípios, métodos através de processos racionais, práticos e competitivos no tempo [...]. O sistema de planejamento financeiro e orçamento buscam antecipar a visualização dos possíveis resultados operacionais, que deverão ser alcançados no período, considerando os aspectos relevantes de produtividade, qualidade e competitividade, que o mercado está a exigir das empresas, cada vez mais, nos dias de hoje. Por outro lado, o planejamento em seu detalhamento poderá variar de empresa para empresa (ZDANOWICZ, 2001, p. 13).

Gitman (2002, p. 588) também ensina que o planejamento financeiro *“é um aspecto importante para o funcionamento e sustentação da empresa, pois fornece roteiro para dirigir, coordenar e controlar suas ações na consecução de seus objetivos”*.



Para o SEBRAE, são três fatores que impactam nas microempresas na construção de seu planejamento financeiro: (1) Planejamento Prévio; (2) Gestão Empresarial; e (3) Comportamento Empreendedor. O planejamento prévio, em realizar uma consultoria de viabilidade e implantação do negócio, se preocupando com a região de localidade da empresa, público alvo, sistemas de divulgação, uso de ferramentas para vendas online e contratação de serviços terceirizados. A segunda é a gestão empresarial, na construção dos objetivos organizacionais, a criação de missão, visão, valores, construir planos de ações e metas a serem alcançadas, estruturação dos gastos iniciais, e busca de fornecedores e fonte de financiamentos, na implantação do negócio. Por último, o comportamento do empreendedor, sobre o entendimento do negócio, perante sua necessidade e realização pessoal.

O empreendedor, por falta de conhecimento colabora muito para seu próprio o fracasso, pois. Na grande maioria, misturar os gastos pessoais da empresa com seus gastos pessoais, esquecendo que são duas pessoas diferente a física e a jurídica, além de não traçar objetivos e metas, a longo prazo, deixa o negócio sem um plano de trabalho a ser seguido, e com o tempo a falta de objetivos pode levar as empresas para a mortalidade.

4.2 Importância do plano financeiro para as microempresas

A execução de um planejamento financeiro, é importante traçar os objetivos e metas empresariais.

“Para as empresas contemporâneas, que têm que lidar com esse dinamismo, a importância do planejamento torna-se mais evidente. Elas precisam planejar para enfrentar as mudanças que ocorrem na economia, na política, na cultura, nos estilos de vida, na tecnologia etc.” (SOBRAL; PECI, 2012, p.11).

Segundo SOBRAL e PECI (2012), entre as vantagens e os benefícios que o planejamento proporciona a uma organização, podemos destacar os seguintes pontos:

- Proporciona senso de direção – o planejamento dá e especifica um rumo para a organização para a organização. Isso permite direcionar os esforços de seus membros para um objetivo comum.
- Focaliza esforços – o planejamento promove a integração e a coordenação das atividades dos membros organizacionais. Sem o planejamento, a organização não passa de um grupo de indivíduos, cada um agindo à sua maneira.
- Maximiza a eficiência – o planejamento permite otimizar esforços e recursos. Ajuda a estabelecer prioridades, evitando desperdícios e redundâncias.
- Reduz o impacto do ambiente – o planejamento obriga os administradores a enfrentarem as mudanças ambientais. Por meio dele, os gerentes interpretam as modificações do ambiente e tomam medidas para enfrenta-las.



- Define parâmetros de controle – o planejamento proporciona critérios de avaliação do desempenho organizacional. Ao estabelecer objetivos, o planejamento define padrões de desempenho que permitem o controle da organização.
- Atua como fonte de motivação e comprometimento – o planejamento facilita a identificação das pessoas com a organização. Os objetivos e planos reduzem a incerteza e esclarecem o papel que cada indivíduo desempenha, o que ajuda a despertar sua motivação e comprometimento.
- Potencializa o autoconhecimento organizacional – o planejamento cria um clima propício ao autoconhecimento. Durante o processo de planejamento, a organização busca conhecer o ambiente externo, suas ameaças e oportunidades, ao mesmo tempo que analisa seu ambiente interno.
- Cria consistência – o planejamento fornece um fundamento lógico para a tomada de decisão. Ele permite criar uma estrutura coletiva que garante consistência entre as decisões e os resultados desejados. Dessa forma, todas as decisões podem estar de acordo com o planejado (SOBRAL; PECCI, 2012, p.11 e 12).

O planejamento, quando traçado aumenta a expectativa do empresário, pois tem um motivo para a realização e alcance das metas a serem cumpridas. Quando se trata do planejamento financeiro, estruturando todos seus gastos iniciais, em uma planilha ou mesmo em um caderno, controlando as entradas e saídas de caixa, colocando todos os custos diretos e indiretos, projeções de receitas e despesas, promovendo possíveis cenários, e melhorias de otimização de recursos financeiros. Auxiliar nas tomadas de decisões, onde a empresa começa a traçar as metas organizacionais, e a implantação dos objetivos e execução das atividades operacionais.

Para Kaller (2015), a primeira vantagem do planejamento financeiro, que ele proporciona para o empreendedor é a clareza em relação a todas as movimentações financeiras, tanto receitas quanto despesas, que a empresa pretende ter em determinado período. Se essas projeções das movimentações financeiras forem utilizadas em conjunto com uma boa análise de mercado, análise da experiência do cliente ao utilizar o produto/serviço oferecido e alinhamento do cenário com os objetivos da empresa, o planejamento financeiro se torna uma das ferramentas fundamentais na estratégia do negócio. Tendo receitas e despesas determinadas, o gestor poderá organizar as diretrizes para fazer sua empresa crescer de forma sustentável, desviando do perigo de dificuldades financeiras e de falir. Sabemos que imprevistos podem acontecer e por isso estar preparado é fundamental. Então, é preciso administrar as receitas de modo mais eficaz e entender quanto recurso será necessário para o pagamento de impostos e outras despesas mensais, além de verificar os gastos e despesas que podem ser cortados ou diminuídos.

Segundo Kaller (2015), um planejamento financeiro efetivo reúne um conjunto de ações e controles, desde acompanhar contas até preparar orçamentos, visando sempre o monitoramento e melhor desempenho das



finanças da empresa. Portanto, as ferramentas utilizadas podem variar de negócio para negócio, mas em geral, é preciso pelo menos a gestão do fluxo de caixa e a determinação do orçamento da empresa. São esses fatores, principalmente, que vão permitir que sejam desenhados roteiros de metas e objetivos a serem conquistadas, além de compreender quais ações devem ser tomadas para a execução desses propósitos.

O apoio de ferramentas com fluxo de caixa, no auxílio das entradas e saídas das movimentações de caixa, onde a empresa verificar suas disponibilidades de liquidez imediato; ficha de controle de estoque controlando entradas e saídas das vendas de mercadorias, planilhas de estrutura orçamentária, incluindo todos os custos, despesas e receitas a serem adquiridas. A falta de realizar um simples planejamento financeiro, pode ocasionar em ociosidade de estoques, perdas de mercadorias, buscar fontes de financiamento e empréstimos bancários, entrando em altas taxas bancárias.

4.3 Ferramentas que auxiliam na elaboração

Para um micro empresa, o fluxo de caixa, sendo uma ferramenta fácil de ser implantada, a empresário, com uma simples planilha de Excel, ou até um caderno, anotando todas as informações de entradas e saídas, no caixa da empresa. Além que contem aplicativos que realiza as movimentações diárias de entradas e saídas de recursos financeiros, que emitem relatórios financeiros, agilizando as tomadas de decisões para os empresários, em verificar as melhorias e necessidades de recursos de seu negócio. Figura 1: representa um modelo de demonstração de fluxo de caixa.

Figura 1: Modelo de demonstração de fluxo de caixa diário.



Diálogos em Contabilidade

teoria e prática

SANTOS, E. B.;
GILBERTO, T. M. J.

Fluxo de Caixa	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Total
Saldo Inicial	R\$ 1.000,0	R\$ 1.300,0	R\$ 6.100,0	R\$ 5.500,0									
Receitas	R\$ 17.700,0	R\$ 14.000,0	R\$ 9.800,0	R\$ 0,0	R\$ 41.500,0								
Despesas	R\$ 17.400,0	R\$ 9.200,0	R\$ 10.400,0	R\$ 0,0	R\$ 37.000,0								
Lucro / Prejuízo	R\$ 300,0	R\$ 4.800,0	-R\$ 600,0	R\$ 0,0	R\$ 4.500,0								
Acumulado	R\$ 1.300,0	R\$ 6.100,0	R\$ 5.500,0	R\$ 5.500,0	R\$ 5.500,0	R\$ 5.500,0	R\$ 5.500,0	R\$ 5.500,0	R\$ 5.500,0	R\$ 5.500,0	R\$ 5.500,0	R\$ 5.500,0	R\$ 5.500,0
Lucratividade	2%	34%	-6%										10%
Contas a pagar e a receber													
Contas a Receber	R\$ 5.000,0	R\$ 1.500,0	R\$ 0,0	R\$ 0,0	R\$ 0,0	R\$ 0,0	R\$ 0,0	R\$ 0,0	R\$ 0,0	R\$ 0,0	R\$ 0,0	R\$ 0,0	R\$ 6.500,0
Contas a Pagar	R\$ 2.800,0	R\$ 3.000,0	R\$ 3.000,0	R\$ 0,0	R\$ 8.800,0								
Necessidade de Caixa	R\$ 2.200,0	-R\$ 1.500,0	-R\$ 3.000,0	R\$ 0,0	-R\$ 2.300,0								

Fonte: LUZ: planilhas empresarias.

As demonstrações dos fluxos de caixa, são alimentados conforme as entradas e saídas de recursos financeiros em seu caixa, mediante a entrada de recursos das fontes de investimento, feito com o capital integralizado pelo sócio em dinheiro, ou por meio de fontes de financiamentos como empréstimos bancários, que movimentam a entrada de recursos financeiro, onde começam a realizar a entradas de mercadorias, compras de imobilizados, aquisição de serviços de terceiros, toda a atividade para o processo de implantação do negócio, para a sua abertura movimentando suas mutações no caixa da empresa. Segundo EHRHARDT; BRIGHAM (2012, p. 57), são três categorias de atividades para melhorias e implantação dos negócios:

1. Atividades operacionais: incluem lucro líquido, depreciação, variação de ativos e passivos circulantes que não sejam caixa, aplicações financeiras de curto prazo e dívida de curto prazo.
2. Atividades de investimentos: incluem investimentos ou vendas de ativos fixos e aplicações financeiras de curto prazo.
3. Atividades de financiamento: incluem levantamento de capital por meio de emissão de dívida de curto prazo, dívida de longo prazo ou ações. Além disso, como pagamentos de dividendos, recompra de ações e pagamentos de capital do principal da dívida reduzem o caixa de uma empresa. Essas transações estão incluídas nessa revisão.

Entre as principais características das atividades operacionais, são para movimentações das funções iniciais, para movimentação da atividade



empresarial, tendo a finalidade de proporcionar retorno adequado para os investimentos iniciais feitos pelo proprietário. Segundo HOJI (2010, p. 4), “As atividades operacionais são refletidas em contas integrantes da Demonstração do Resultado, que geram o lucro (ou prejuízo) operacional. Exemplos: compras de matérias-primas, vendas, salários, aluguel etc.”

Existem atividades operacionais que, de acordo com o regime de competência, não são contabilizadas em contas de resultado no momento da ocorrência. Por exemplo, as compras de matérias-primas são atividades operacionais contabilizadas inicialmente no ativo circulante. Após sofrer sucessivas transformações durante o processo industrial, os produtos são vendidos e as matérias-primas, mas são deduzidas das receitas como parte do custo realizado, juntamente com outros custos diretos e indiretos.

[...]

Basicamente, as atividades operacionais relacionam-se com a compra e venda de mercadorias, compras de matérias-primas e sua transformação, venda de produtos, prestação de serviços, armazenagem e distribuição. As atividades auxiliares que dão suporte ao negócio da empresa, tais como: planejamento estratégico, serviços jurídicos, publicidades e controles financeiros diversos são consideradas também atividades operacionais” (HOJI, 2010, p. 4 e 5).

Sobre as atividades de investimentos, para HOJI (2010, p. 5), são classificadas as atividades relativas a aplicações de recursos em caráter temporário ou permanente, para dar suporte a atividades operacionais. As atividades de investimentos correspondem às contas classificadas no balanço patrimonial, em investimentos temporários e em ativo permanente. Exemplo: compras de maquinaria, integralização de capital de empresas controladas, aplicações financeiras de curto e longo prazos etc.

Por última, as atividades de financiamento, onde HOJI (2010, p.5), onde refletem os efeitos das decisões tomadas sobre a forma de financiamento das atividades de operações e de investimentos. As atividades classificadas nesse grupo correspondem às contas classificáveis no passivo financeiro e no patrimônio líquido. Exemplos: captação de empréstimos bancários, emissão de debentures, integralização de capital da empresa etc.

A diferenciação das atividades, auxilia na composição e desenvolvimento do fluxo de caixa, pois o auxílio das atividades de investimentos, compõem as entradas de geração de caixa, para movimentação das atividades operacionais da empresa, gerando a mutações diária de entradas e saídas de recursos, para transações de compras de mercadorias, pagamentos de contas e salários, além das entradas de recursos perante as vendas adquiridas no decorrer do dia.

Os fluxos de caixa de qualquer projeto que tenha o padrão convencional podem incluir três componentes básicos: (1) um investimento inicial, (2) entradas de caixa operacionais e (3) fluxo de caixa final. Todos os projetos – seja por expansão, substituição ou renovação – têm os dois componentes; alguns, no entanto, não



dispõem do componente final, o fluxo de caixa final (GITMAN; MADURA, 2003, p.263).

Para os micro empresário, o fluxo de caixa, agiliza o controle de entradas e saídas de caixa, acompanhando o dia a dia das movimentações financeiras, sendo uma ferramenta para o empresário, realizar compras conscientes, analisando o quanto tem de recursos disponível de imediato. Mediante as transações ocorridas, verificado os ganhos diários, e controlando as disponibilidades.

De ponto de vista dos acionistas, uma empresa pode ser visualizada como um sistema que gera lucro e aumenta os recursos nela investidos. A empresa é um sistema aberto é dinâmico, representada por seus administradores (diretores e gerentes) e empregados em geral, que interagem com os agentes econômicos (clientes, fornecedores, governo etc.) do ambiente em que está inserida, gera os resultados econômicos e financeiros e remunera os acionistas pelo investimento realizado (HOJI, 2010, p.3 e 4).

Importante na construção do planejamento financeiro, que o empresário possa reservar uma porcentagem do lucro, criando uma reserva de capital (sendo uma poupança para a empresa), mediante a projeto de expansão e crescimento do negócio ou até mesmo de possíveis acontecimentos econômicos, que precise de recursos financeiros de emergência.

O empresário pode utilizar uma simples planilha eletrônica, ou mesmo aplicativos gratuitos que implementa o controle de fluxo de caixa, MARQUEZ (2018), sugere a microempresários a instalação de programas de controle de caixa, sendo uma solução para profissionais etapas importantes da gestão financeira, melhorando o gerenciamento da rotina da empresa e agilizando os processos administrativos. Mesmo tendo uns softwares de gestão de controle de caixa caros, dedicados as grandes empresas, no mercado estão surgindo opções de controle de caixa totalmente gratuitos ou de baixo custo, em agilizar e organizar as informações financeira, facilitando a gestão da empresa.

No mercado, tem opções com SIS Controle: serviço gratuito, que permite movimentações do caixa detalhando, controle de valores recebidos e oferece gráficos para acompanhamento de desempenho; Bkper: o software traz recursos para fluxo de caixa e também outras ferramentas para gestão empresarial, incluindo lançamentos de contas, envio de arquivos em anexos, permitindo gerar relatórios e acompanhamento de dados sobre como a conta da sua empresa tem se desenvolvido durante um período, entre outras funcionalidades.

Além de aplicativos como RP Controle Financeiro, Acompanha-me e Hábil Empresarial, serviços de plataforma gratuita, permitindo o empresário realizar seus lançamentos de entradas e saídas, controlando o valor de caixa disponível, além de gerar relatório financeiros, para o gestor a desenvolver estratégias de mercados, mediante aos dados coletados, afim de



melhorar a qualidade de serviços e verificando as movimentações de vendas da empresa, para oferecer melhores produtos e serviços prestados.

5. Efeitos da sazonalidade econômica.

A sazonalidade econômica, representa em muitos aspectos os acontecimentos mundiais decorrentes as flutuações de mercados, impactando na economia do país. Para (ENDEAVOR, 2015), sazonalidade é a qualidade de tudo aquilo que é sazonal, no caso específico do mercado, diz respeito a qualquer produto ou serviço sujeito às flutuações de demanda do consumidor, geralmente ao longo de um ano. Essas flutuações têm as mais diversas origens. Climáticas (estações do ano), datas comemorativas (dia dos pais, mães e crianças, Natal, festas juninas), eventos periódicos (Copa do Mundo, Olimpíadas, etc.), crises diversas (como a hídrica, recentemente), etc.

O Brasil, a última crise econômica em 2014, impactou e estagnou algumas empresas, muitas tiveram que mudar seus paradigmas empresariais, se enquadrando a um novo cenário, influenciada pela a inflação e as taxas de juros.

A Inflação pode ser definida, de forma simples, como o aumento generalizado de preços, que provoca a redução do poder aquisitivo da moeda, isto é, com a mesma quantidade de produtos e serviços. Quando ocorre a redução generalizada de preços, esse fenômeno econômico chama-se deflação. Quando o período de altas taxas de inflação for longo, ocorre o desalinhamento dos preços relativos, isto é, os preços de determinados produtos e serviços aumentam mais do que os preços de outras produtos e serviços (HOJI, 2010, p.49).

Segundo Pinheiro (2016), os impactos da crise econômica em 2014, afetaram toda a economia e vem atingindo o emprego e a renda da população, conseqüentemente, os investimentos, tanto públicos quanto privados vêm reduzindo, bem como o consumo das famílias. Dessa forma, a maioria dos setores está sendo afetada com as mudanças sucedidas na economia brasileira, e essas mudanças abalam o comportamento da sociedade em geral, causando sentimentos de incerteza e receio em relação ao consumo de bens e serviços.

Principais efeitos, para os micro empresários foram a queda das vendas, a desvalorização do dinheiro, as altas taxas de empréstimos, perda de fornecedores impactando nas compras a prazos, além de muitos perderam mercadorias, ou as vendendo a preço de custo, tendo prejuízos financeiros. Período, onde muitos empresários decretaram falência, por não conseguir trazer inovação de mercado, além de falta de crédito, pois aumento a inadimplência de muitas micro empresas levaram a mortalidade do negócio.

Segundo o Boletim Focus, Banco Central do Brasil (BACEN) estima que o país cresceu 1,2% a.a., em 2019. Para 2020, a expectativa é de uma aceleração da recuperação econômica, e um crescimento de 2,5% a.a. (Fonte: Fundo Monetário Internacional (FMI)). A expectativa mais positiva, no



país, está associada às reformas já realizadas (Trabalhista e Previdenciária), as em discussão (Tributária e Administrativa), assim como à recuperação da confiança de consumidores e empresários. Por conta disso, em 2020, o ritmo de expansão do número de pequenos negócios (e/ou de suas atividades) tende a apresentar melhor desempenho do que o verificado no ano anterior, projeções feitas antes da pandemia, levantamento apontado pelo SEBRAE, em janeiro de 2020.

Estudo do SEBRAE, estava apresentando que o país estava se recuperando da crise de 2014, e apresentando resultados positivos, como: Após fechar o ano 2019 com uma inflação de 4,31% a.a. Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), a expectativa do mercado para 2020 é de chegarmos, até dez/20, à uma taxa de inflação de 3,58% a.a., Fonte: BACEN (Boletim Focus), em 13/01/2020. Para os anos seguintes, na ausência de novos choques externos, a inflação deve caminhar para o patamar de 3,50% a.a. Em que pese a possibilidade de mais alguma redução adicional da taxa Selic no primeiro semestre, o Boletim Focus, do Banco Central, estima que a taxa de juros Sistema Especial de Liquidação e de Custódia (SELIC) (atualmente em 4,5% a.a.) tende a voltar a subir até dez/20. O ligeiro aumento esperado da SELIC se deve à necessidade do BACEN em manter o controle da inflação. Aumentos de juros costumam ser utilizados para conter o crescimento do consumo.

Durante o período da pandemia, Boletim Focus (BACEN) em 16 outubro de 2020, apresentou IPCA em 2,65%, o Produto Interno Bruto (PIB) apurado neste período negativo em 5,00%, decorrentes a uma nova realidade, a economia brasileira, está voltando ao ritmo, os números podem melhorar, sendo que as empresas estão começando a voltar suas atividades. A taxa de juros SELIC, está em 2%; abaixo da previsão do estudo do SEBRAE no começo do ano; estando num momento que a taxa mais baixa, as taxas de juros dos empréstimos bancários ficam menores, estimula o consumo movimentando a economia e a circulação de dinheiro.

Cenário positivo, o crescimento e desenvolvimento do país, mas o surgimento da pandemia da COVID 19, sendo um tsunami, no progresso e desenvolvimento, no mundo, onde o mercado acabou se enquadrando a uma nova realidade de modelo de gestão empresarial, onde muitas microempresas, tiveram que se adaptar a uma nova realidade desconhecida, perante ao vírus mortal.

Onde, muitas empresas tiveram que se reinventar, o isolamento social, contribui para o aumento do trabalho home office, sendo que as empresas com o apoio da tecnologia da informação, manteve suas vendas por meio de aplicativos de entregas, sites e plataformas de Market Place. Considerando uma tendência o ecommerce, deve continuar com apoio e suporte operacional, os empresários estão cortando custos operacionais, com despesas de aluguéis, pois grande parte das vendas pelo ecommerce, já sai



direito do fornecedores já entregando pelo transporte ao consumidor final, a tendências do futuro das empresas, não precisar de grandes espaço, pois pela internet, mantém o desempenho de suas atividades.

Os momentos de crises, e quando surge as oportunidades, nos primeiros quatro meses de 2020, o número de empresa abertas no País foi maior que o número de empreendimentos que fecharam as portas. Os dados do boletim do Mapa de empresas, divulgado pelo Ministério da Economia, mostram um saldo positivo de 686.489 empresas abertas com um número total de 18.466.444 de empresas ativas.

O setor que apresentou crescimento, sendo uma tendência de mercado consolidado antes da crise, é o aumento de pedidos de delivery, pela comodidade dos aplicativos, além do fechamento temporários dos restaurantes, o aplicativo Rappi, cresceu 30% seus pedidos durante a pandemia. Além, dos cursos online, devido ao aumento do trabalho home office.

Um levantamento do (SEBRAE, 2020), onde um estudo com microempreendedores individuais, micro e pequenas empresas, de 18 estados brasileiros, identificou mudanças e tendências que vieram para ficar no mundo dos pequenos negócios. O levantamento revela que a mudança de postura e consumo dos clientes refletirão diretamente nas transformações dos negócios. Além de mais exigentes e mais conscientes, os consumidores também estão cada vez mais explorando as compras e o relacionamento on-line. De acordo com o levantamento, dentre as mudanças definitivas se desta o aumento da digitalização dos negócios. A tendência, que muitos empresários estão utilizando ferramentais digitais para se manter no mercado.

6. Cenário e tendência do comércio varejista da cidade de Franca.

A cidade de Franca, situada na região nordeste do Estado de São Paulo, um dos polos economicamente mais fortes do país, contendo 350 mil habitantes. Posicionado estrategicamente, o município está próximo a Ribeirão Preto, uma das regiões mais ricas do interior de São Paulo e do Brasil. Além disso, situa-se entre os três maiores centros econômicos do Brasil: São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte, o que facilita o intercâmbio comercial entre esses mercados consumidores.

O principal ramo de atividade econômica de Franca é o calçado, também industrial têxtil, gastronomia, ecommerce de grandes varejistas e atacadistas. Além da diversificação de micro empresas, em várias áreas do mercado, na venda online, comércio de pequeno porte e prestação de serviço, movimenta a economia de Franca.

O impacto da crise econômica em 2014, com fechamento de várias fabricas de calçado e alta no número de desemprego, obteve um crescimento mais que o dobro de MEI, no total consta 18.453 novo



empresários registrados em março de 2019, representando alta de 119,21%, segundo dados do SEBRAE. Entre os destaque estão os segmento no comércio varejista voltado a artigos de vestuário é o ramo que mais atraí os francanos com 1.607 empresas, seguido de cabeleireiros com 1.433, obras de alvenaria com 916, e acabamento de calçado de couro sob contrato com 799, comercio varejista de calçado com 536, outras atividades de tratamento de beleza com 535, promoção de vendas com 511, instalação e manutenção elétrica com 478, serviços e pintura de edifícios em geral com 452, lanchonetes com 401, cadastros ativos.

Atendo a este aumento das microempresas, a prefeitura contém o programa de apoio ao empreendedor individual e à micro e pequena empresas. Parceiras de empréstimos e financiamentos por meio do Banco do Povo, consultoria e assessorias por meio dos serviços do SEBRAE-SP e ACIF, além das secretarias de desenvolvimento, urbanismo e habilitação, finanças e administração, no suporte do cadastro das empresas e liberação de alvarás de funcionamento.

Projetos destinado há empreendedores informais e micro e pequenos empresários já formalizados, o objetivo orientar e capacitar para a formalização, através do MEI – Microempreendedor Individual, Microempresa (ME) ou Empresa de Pequeno Porte (EPP), todos participantes os empresários que tributam seus impostos por meio do Simples Nacional. O programa funciona orientação presencial para formalização através do Portal do Empreendedor (quando MEI), informando ainda a necessidade de observância das legislações sanitárias e ambientais, de acordo com a atividade; indicação de rede contábil, integrante do Simples Nacional, que o orientará para uma melhor escolha da figura jurídica a ser constituída; e indicação sobre instituições que trabalham com microcrédito.

A associação do Comércio e Indústria de Franca ACIF, contém diversos serviços e incentivos aos seus associados, um deles é o Programa Empreender, desenvolvido pela FACESP e pelo Sebrae com o apoio irrestrito da ACIF, é um serviço que tem como objetivo unir pequenas empresas para seu desenvolvimento mútuo e comum. Com o programa, a ACIF apoia e incentiva a competitividade das micro e pequenas empresas e promove o desenvolvimento organizacional das associações empresariais por meio da cultura do trabalho em grupo, criando núcleos setoriais. Os núcleos setoriais são grupos de empresários de um mesmo segmento que se reúnem, periodicamente, com o apoio de um consultor cujo papel principal é o de moderar as reuniões, e discutem problemas comuns na busca por soluções conjuntas. O diferencial de tantos outros programas é que, no Empreender, as soluções vêm “da base ao topo”, ou seja, são apontadas e executadas pelos próprios empresários.

O Banco do povo, mediante cenário da pandemia concedeu R\$ 25 milhões de reais em linhas de microcrédito especial, para empreendedores



de pequenos negócios auxiliando as empresas paulistas no enfretamento dos impactos financeiros do coronavírus (Covid-19). Valores de empréstimos, variando de R\$ 200,00, a R\$ 20.000,00, independente do empresário ser informal ou formal, porém, as solicitações passaram por análises de crédito, e comprovação de endereço e restrições no SERASA ou Cadastro Informativo de Créditos não Quitados do Setor Público Federal (CADIN). Vantagens as taxas de juros em 0,35% ao mês, cobrado a 1% de TSF (Tarifa de Sustentabilidade do Fundo) no valor do financiamento, descontado no ato da liberação para pessoa física e jurídica, e o Fundo de Aval – (FDA) somente para pessoa jurídica, e aumentos das parcelas em até 36 vezes. Condição válidas, para o final de 30 de abril de 2020. Após, este período a taxa de juros do Banco do Povo é de 1% ao mês, sendo competitivas se comparados aos demais bancos de créditos. Sendo, uma fonte de financiamento de imediatos, para os microempresários, que foram descapitalizados durante o período da pandemia.

O programa Desenvolve SP, liberou recursos de financiamentos aos micro e pequenos empresários da região de Franca, em mais de 1 milhão de reais. A finalidade de estimular a economia o recurso foi liberado por meio de financiamento com taxas de juros competitivas e prazos de pagamento em até 10 anos, com carência de dois anos. Os financiamentos foram destinados para projetos de investimento, compra de máquinas e equipamentos e capital de giro.

Outro ramo de atividade, que obteve crescimento na cidade, e o ramo de e-commerce, começando pela as empresas do ramo de calçado, onde as vendas online em 2019 representaram 2,839 milhões, com aumento de 23% em relação a 2018 neste segmento (Jornal Exclusivo, 2019). A Rafarillo (fabricante de calçado na cidade, empresa de grande porte) é uma das empresas do polo que se concentra no comércio virtual, hoje se concreta cerca de 80% de sua linha na loja virtual. O e-commerce da cidade se diversificou, o crescimento de plataformas com Ifood, Rappi, Uber Eats e Tonolucro, se destacando no ramo de alimentação, além das ferramentas de Market Place como Mercado Pago, Amazon, Buscapé, Magalu, Facebook, Americanas, algumas gratuita outras pagas, tendo serviços de coletas de dados por região, além de inserção de propaganda pagas, conforme perfil de público alvo da empresa. A vendagem dos produtos e serviços são dos mais diversos segmentos de mercado.

Para o aquecimento da economia local, a prefeitura de Franca vai subsidiar R\$ 250.000,00, para 25 empresas que querem participar da 48ª Couromoda (Feira Internacional de Calçados, Artefatos e Acessórios de Moda), processo aberto de 26 de outubro de 2020, para micro e pequenos empresas do setor de calçados e acessórios em couro, sendo selecionadas até 25 indústrias para receber um subsídio do município no valor de R\$ 10 mil, cada uma. A feira acontecerá nos dias 11, 12 e 13 de janeiro de 2021. Principal evento para as empresas do setor calçadistas, a viabilidades de seus produtos



neste evento alavancam as vendas de calçados, este subsidio a ajuda a cidade a voltar a girar a sua economia, impactada pela pandemia, além de ajudar a microempresários, ter aumentos nas vendas, aumentando seu faturamento e geração de empregos.

Os polos econômicos da cidade estão se diversificando, antigamente o comércio varejista se encontra somente na área central, hoje muitas empresas, estão saindo da região central e migrando para vários bairros da cidade, a tendência com o tempo ter vários polos econômicos comerciais pela a cidade. A classe mais alta, a migração está se realocando pelas os bairros como o progresso principalmente na Avenida Paulo VI região sul, Avenida Rio Amazonas próximo ao Shopping, e na Rua Álvaro Abranches bairro Cidade Nova.

A Classe Média, estão se mudando para as regiões com Avenida Brasil região Leste, Avenida Abrahão Brickmann região Norte, Rua Francisco Marques região Oeste, Avenida Carlos Alberto Haddad região sul. O crescimento populacional, se distribuindo pelas diversas localidades da cidade, mediante as necessidades de locomoção e distanciamento vias territoriais, pela dimensão e expansão que o município conteve nos últimos anos.

Em grande parte destes empresários são formados por microempresários estão investindo no comércio local, atendo sua região, pois os custos de aluguéis são mais em baratos em suas regiões, além que consegue atender os interesses e vontades do seu público alvo, que não precisa se deslocar para a região do centro, para fazer suas compras. Em tempos de pandemia, houve aumentos dos consumidores, em compra mercadorias em pequenos negócios, próximos a residência, pois há menor circulação de pessoas no estabelecimento, além na economia no tempo de trajeto no trânsito e comodidade no atendimento, e menor proliferação do vírus da coronavírus (covid-19).

A tendência dos polos comerciais, se diversificar mais nas regiões da cidade, devido ao crescimento populacional, e o enfraquecimento do calçado, principal atividade de geração de emprego na cidade, mesmo com entrada de novas empresas na cidade, ainda e pouco para estimular a geração de empregos, aumentando a possibilidade de crescimento dos microempresários na cidade.

7. Conclusão

O crescimento e desenvolvimento de uma micro empresa, e importante para o crescimento de uma nação, a falta de oportunidades no mercado de trabalho, a busca de independência financeira e autonomia, além da geração de emprego e renda para muitas pessoas, importante para o país a oportunidades em investir, na autonomia e bem estar da população, num mundo onde as pessoas estão cada vez mais individualista, havendo grande



desigualdade de renda, onde estão vivenciando uma pandemia, que muitas pessoas estão perdendo sua renda, é uma oportunidade, para muitas pessoas, se reinventar e buscar meios para se conseguir seu renda, por meio do trabalho autônomo ou na abertura do próprio negócio.

Muitas micro empresas, quebram por falta de traçar planejamento financeiro e estratégico, por não saber controlar seus gastos mensais, por misturar a vida pessoa com os ganhos da empresa. A falta de criar um simples plano de negócio, colocar uma missão, uma visão e os valores empresariais, traçar metas e objetivos a curto e longo prazo. Ter um objetivo, para ser seguido, uma motivação do empresário, continuar e batalhar para se manter no mercado. Para a empresa conseguir a chegar na maturidade do negócio, ter perspectiva e estar preparada para pequenos imprevistos econômicos, evitando sua mortalidade.

A falta de gestão financeira, é um dos principais motivos para muitas micro empresas, decretarem falência, os empresários em muitos casos, mal sabe fazer a separação da vida pessoal e da empresa, colocando e misturando todos os gastos e despesas.

Construir um planejamento financeiro, colocar no papel todos os custos, despesas a serem desenvolvidos para a construção do negócio, começando pelo o alvará e licenças municipais, a integralização do capital iniciais, essencial para a implantação das atividades operacionais iniciais, para a abertura do negócio, como a localização da empresa, o custo do aluguel, compra de ferramentas, maquinários, mercadorias, imobilizado, até mesmo veículos na começar o funcionamento da empresa, compra de mercadoria, contratação de serviços de terceiros como internet, água, luz, escritório de contabilidade, software e programas, e contratação de funcionários, além de compras de insumos, conforme a necessidade de cada negócio.

Muitos empresários, mal tem o conhecimento contábil e administrativos, não sabe quais ferramentas, que possa ajudar na gestão de seus negócios, muitos não busca contratar um serviço de gestão para desenvolver um plano de negócios, além de como o tempo não consegue ver o negócio dando resultados, amargando prejuízos, onde para se manter, contata empréstimos com taxas de juros abusivas, em muitos casos levando ao endividamento.

Ferramentas como o fluxo de caixa, que auxilia no gerenciamento de controle de entradas e saídas de recursos financeiros disponíveis. As informações devem seguir os lançamentos conforme o regime de competência, por ordem de entrada, datas por dia e hora da ocorrência da transação ocorrida. Pois os relatórios, apresenta o quanto a empresa tem de recursos de caixa, para pagamento de imediato, onde o empresário, sabe o que pode investir dentro da empresa, em caso de falta de recursos buscar fontes de financiamento, com empréstimos ou prazos de pagamentos com fornecedores.



Alguns programas, como controle de caixa, sendo uma planilha de Excel avançado, realizando seus lançamentos diários, de entradas e saídas de recursos de caixa, desenvolvem relatórios financeiros, com balanços patrimoniais e demonstrações de resultados, dando autonomia ao micro empresário, em se preocupar com outras necessidades administrativas de seus negócios.

O mundo está encaminhando para a quinta revolução industrial, onde a tecnologia e inteligência artificial, favorecerem os desempenhos dos microempresários, em utilizar mais ferramentas no suporte operacional de seus negócios. A tendência que a tecnologia, vai estar mais presente o apoio de plataformas de Market Place, dos aplicativos de vendas e entregas de mercadorias, estão revolucionando o mercado no ano de 2020, num momento que a população está se preservando e ficando em casa, o consumidor está mais exigente e buscar por qualidade nos produtos e serviços, o futuro está na palma da mão, devendo se preocupar com os desejos e necessidades deste consumidor, pois as avaliação online, causa mais impactos tanto positivo ou negativo, e o empresário deve estar preparado pois o mercado estará cada vez, mais seletivos e sempre deve buscar a trazer novidades nos produtos e atender as expectativas de seus clientes.

O mercado da cidade de Franca - SP, a economia no passado focada no calçado, nos últimos anos teve um grande aumento no mercado de e-commerce tanto no segmento de calçado, alimentação, prestação de serviços, comércio varejista, o apoio das grandes empresas, auxilia na entrada dos micro empresários.

Muitos empresários, saíram do ramo de calçado, e montando seu próprio negócio, a autonomia financeira e independência, saindo de um segmento de trabalho mal remunerado, e ingressando e uma nova atividade. O crescimento dos polos comerciais da cidade em bairros locais, ampliando e crescendo em suas localidades.

A cidade contém grande números de atacadista, vendendo a mercadoria preços mais baratos, que aumenta o ingresso segmento da gastronomia, além do crescimento dos aplicativos de entregas, auxiliando na geração de emprego e renda.

Atuação do Market Place, estimula diversificação nas vendas online, na cidade houve um grande crescimento, devido a pandemia, onde a cidade em grande parte se encontra na fase vermelha do plano do governo do Estado, isto levou um grande parte da empresa a fecharem, ou mudando a forma de venda de mercadorias e prestação de serviços. Além, de oportunidades de trocar seu ponto de venda, para muitos empresários em renegociação de aluguéis, estimulando o mercado imobiliário, aplicando seus espaços comerciais, para atender as medidas de distanciamento e isolamento nos clientes, dentro do espaço comercial.



O importante, o impacto ocorrido pela pandemia, mesmo uma parcela de empresário o fechando seu negócio, estimulou o crescimento de micro empresários, dando oportunidades para muitas pessoas para se reinventar para conseguir sua renda. Tendo autonomia, utilizando as oportunidades da tecnologia, para vendas online, por Market Place ou aplicativos de vendas. Mostrando que mesmo que nas dificuldades, podemos atingir o sucesso e inventar novos serviços e produtos.

Referências:

A visão do e-commerce no polo francano. Disponível em: <http://exclusivo.com.br/_conteudo/negocios/2019/08/2465026-a-visao-do-e-commerce-no-polo-francano.html>, acesso em 28/08/2020, às 15:05.

Banco do Povo lança linha de crédito especial. Disponível em: <<https://www.franca.sp.gov.br/noticias/desenvolvimento/banco-do-povo-lanca-linha-de-credito-especial>>, acesso em 27/10/2020, às 14:32.

Crescimento do Ecommerce. Disponível em: <<http://jornaldafranca.com.br/e-commerce-cresce-no-brasil-e-chama-atencao-para-migracao-das-lojas-fisicas>>, acesso em 10/08/2020, às 23:36.

Como fazer a gestão financeira do pequeno negócio. Disponível em: <https://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-fazer-a-gestao-financeira-do-pequeno-negocio,d999a442d2e5a410VgnVCM1000003b74010aRCRD>, acesso em 07/10/2020, às 16:25.

DAMODARAN, Aswath. Finanças corporativas aplicadas: manual do usuário. Tradução: Jorge Ritter. Porto Alegre: Bookman, 2002.

Desemprego em alta, aumenta o número de MEI. Disponível em <<https://veja.abril.com.br/economia/com-desemprego-em-alta-numero-de-meis-cresce-quase-40/>>, acesso em 22/07/2020, às 18:06.

Ecommerce no polo econômico de Franca. Disponível em <http://exclusivo.com.br/_conteudo/negocios/2019/08/2465026-a-visao-do-e-commerce-no-polo-francano.html>, acesso em 10/08/2020, às 23:57.

EHRHARDT, Michel C.; BRIGHAM, Eugene F. Administração Financeira teoria e prática. 13º ed. Tradução: Ez2translate. São Paulo: Cengage Learning, 2012.



Empreendedorismo: quase 60% das empresas fecham as portas em cinco anos. Disponível em: <<https://oglobo.globo.com/economia/emprego/empreendedorismo-quase-60-das-empresas-fecham-as-portas-em-cinco-anos-24045>>, acesso em 09/03/2020, às 07:35.

Empreender. Disponível em: <<http://www.acifranca.com.br/SITE/conteudo/empreender.html>>, acesso em 02/09/2020, às 17:26.

ENVEADOR: Sazonalidade: sua empresa está pronta para ela? Disponível em: <<https://endeavor.org.br/vendas/sazonalidade/>>, acesso em 23/08/2020, às 17:36.

Focus – Relatório de Mercado – 16/10/2020. Disponível em: <<https://www.bcb.gov.br/publicacoes/focus>>, acesso em 22/10/2020, às 15:09.

Franca e região recebem mais de R\$ 1 milhão para micro e pequenas empresas. Disponível em: <<https://www.desenvolvesp.com.br/comunicacao/noticias/franca-e-regiao-recebem-mais-de-r-1-milhao-para-micro-e-pequenas-empresas/>>, acesso em 22/10/2020, às 07:40.

Franca implantação de novo aplicativos de comida. Disponível em: <<http://acessfranca.com.br/noticias/franca-tera-novo-aplicativo-de-comida-delivery-na-proxima-semana/>>, acesso em 10/08/2020, às 23:15.

GITMAN, Lawrence J. Princípios da administração financeira. São Paulo: Habra, 1997.

_____. Princípios de administração financeira. 7. ed. São Paulo: Harbra, 2002.

_____; MADURA, Jeff. Administração financeira uma abordagem gerencial. Tradução: M. Lúcia G. Leite Rosa. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2003.

História de Franca. Disponível em: <<https://www.franca.sp.gov.br/administracao-municipal/administracao-direta/page-251>>, acesso em 10/08/2020, às 22:37.

HOJI, Masakazu. Administração financeira e orçamentária. 9° ed. São Paulo: Atlas, 2010.



SANTOS, E. B.;
GILBERTO, T. M. J.

Inadimplência de Microempresários. Disponível em:
<<https://www.serasaexperian.com.br/sala-de-imprensa/inadimplencia-de-micro-e-pequenas-empresas-cresce-56-em-julho-revela-serasa-experian>>, acesso em 08/03/2020, às 13:47.

Incentivos a Micro Empresários Francanos. Disponível em:
<<https://www.franca.sp.gov.br/administracao-municipal/administracao-direta/desenvolvimento-adm/mei-11>>, acesso em 10/08/2020, às 22:58.

KELLER, Michelle. Planejamento Financeiro. Artigo Acadêmico. Disponível em:
< [LEI COMPLEMENTAR Nº 123, DE 14 DE DEZEMBRO DE 2006. Disponível em: <\[http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm\]\(http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm\)>, acesso em 05/03/2020, às 17:55.](https://syhus.com.br/2015/04/14/entenda-a-importancia-do-planejamento-financeiro-para-sua-empresa/#:~:text=Quando%20bem%20utilizado%2C%20o%20planejamento,para%20permanecer%20no%20caminho%20certo.>>, acesso em 18/08/2020, às 04:15.</p></div><div data-bbox=)

Luz: Planilhas empresariais. Disponível em: <<https://luz.vc/products/planilha-de-fluxo-de-caixa-excel>>, acesso em 25/08/2020, às 06:22.

Mais de 600 mil pequenas empresas fecharam as portas com coronavírus. Disponível em: <<https://www.cnnbrasil.com.br/business/2020/04/09/mais-de-600-mil-pequenas-empresas-fecharam-as-portas-com-coronavirus>>, acesso em 24/08/2020, às 01:40.

Mapas de empresas. Brasil registra saldo de quase 700 mil empresas abertas nos primeiros quatro meses do ano. Disponível em: <<https://www.gov.br/pt-br/noticias/financas-impostos-e-gestao-publica/2020/06/brasil-registra-saldo-de-quase-700-mil-empresas-abertas-nos-primeiros-quatro-meses-do-ano>>, acesso em 22/08/2020, às 23:30.

MARQUEZ, Gabriel. Os 10 melhores programas de controle de caixa para sua empresa. Disponível em: <<https://nfe.io/blog/gestao-empresarial/programas-de-controle-de-caixa/>>, acesso em 19/08/2020, às 15:31.

MEGLIORINI, Evandir. Custos: análise e gestão. 2. ed. São Paulo: Pearson Prentice hall, 2007.

_____ Custos: análise e gestão. 3. ed. São Paulo: Pearson Prentice hall, 2011.



Mortalidade de Empresas. Disponível em:
<<https://www.jornalcontabil.com.br/mortalidade-das-empresas-entenda-tudo-sobre-e-saiba-como-evitar/#:~:text=Mortalidade%20das%20empresas%2C%20n%C3%BAmeros%20e%20%C3%ADndices&text=Em%20Janeiro%20de%202019%2C%20o,necessariamente%20a%20morte%20da%20empresa.>>, Acesso em 05/08/2020, às 08:10.

Na contratamão da crise: os setores da economia que crescem na pandemia. Disponível em: <<https://g1.globo.com/especial-publicitario/vae/noticia/2020/04/30/na-contramao-da-crise-os-setores-da-economia-que-crescem-na-pandemia.ghtml>>, acesso em 31/08/2020, às 18:57.

Negócios para 2020: ideias para empreender este ano. Disponível em: <<https://www.intelidata.inf.br/blog/gestao-financeira-micro-e-pequenas-empresas/>>, acesso em 10/10/2020, às 10:17.

Perfil dos pequenos negócios. Disponível em: <<https://datasebrae.com.br/perfil-dos-pequenos-negocios/>>, acesso em 24/08/2020, às 01:38.

Pequenas empresas garantem saldo positivo de empregos, mostra Sebrae. Disponível em: <<https://agenciabrasil.ebc.com.br/educacao/noticia/2019-07/pequenas-empresas-garantem-saldo-positivo-de-empregos-mostra-sebrae#:~:text=Participa%C3%A7%C3%A3o%20na%20economia,gerados%20pelas%20empresas%20no%20pa%C3%ADs.>>, acesso em 21/10/2020, às 15:22.

Pesquisa aponta tendências nos negócios geradas pela pandemia. Disponível em: <<http://www.acifranca.com.br/SITE/conteudo/pesquisa-aponta-tendncias-nos-negcios-geradas-pela-pandemia.html>>, acesso em 27/08/2020, às 16:05.

PINHEIRO, Ana Flávia Andrade. A interferência da crise econômica no comportamento do consumidor, em relação aos pequenos comércios locais. Disponível em: <<http://www.sadsj.org/index.php/revista/article/view/37>>, acesso em: 23/08/2020, às 18:18.

Prefeitura cadastra micro e pequenas empresas para estande na Couromoda. Disponível em: <<https://gcn.net.br/noticias/413861/franca/2020/10/prefeitura-cadastra-micro-e-pequenas-empresas-para-estande-na-couromoda>>, acesso em: 27/10/2020, às 14:50.

Prefeitura de Franca já recebe inscrições de empresas para a Couromoda. Disponível em: <<http://www.jornaldafranca.com.br/prefeitura-de-franca-ja>>



recebe-inscricoes-de-empresas-para-a-couromoda>, acesso em 27/10/2020, às 14:36.

Projeção para inflação em 2020 sobre pela 8ª semana seguida, revela Boletim Focus. Disponível em: <<https://trademap.com.br/blog-noticia-projecao-para-inflacao-em-2020-sobe-pela-8a-semana-seguida-revela-boletim-focus/>>, acesso em 22/10/2020, às 15:16.

Regime de competência. Disponível em: <<http://www.portaldecontabilidade.com.br/tematicas/regime-de-caixa.htm>>, acesso em 24/03/2020, às 02:15.

Relatório de inflação. Disponível em: <<https://www.bcb.gov.br/content/ri/relatorioinflacao/201912/ri201912p.pdf>>, acesso em 22/10/2020, às 15:07.

Riscos de abrir uma empresa. Disponível em: <<https://conube.com.br/blog/riscos-de-abrir-uma-empresa/>>, acesso em 10/08/2020, às 09:47.

SEBRAE: Conceito Micro Empresas. Disponível em <https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/MPE_conceito_empregados.pdf>, acesso em 06/03/2020, às 12:55.

SEBRAE: 10 ideias de negócios em alta em 2020. Disponível em: <<https://respostas.sebrae.com.br/10-ideias-de-negocios-em-alta-em-2020/>>, acesso em 05/03/2020, às 18:05.

SEBRAE: Mortalidade de empresas. Disponível em: <https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/CAUSA%20MORTIS_vf.pdf>, acesso em 05/08/2020, às 08:15.

SEBRAE: Negócios Promissores. Disponível em: <https://respostas.sebrae.com.br/wp-content/uploads/2020/01/Os-Neg%C3%B3cios-Promissores-em-2020_v2-1.pdf>, acesso em 23/08/2020, às 18:38.

SEBRAE: Passo a passo para elaborar o plano de negócios de sua empresa. Disponível em: <<https://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/passo-a-passo-para-elaborar-o-plano-de-negocios-de-sua-empresa,d7296a2bd9ded410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>, acesso em 22/03/2020, às 11:33.

SEBRAE: Tudo o que você precisa saber para criar o seu plano de negócio. Disponível em: <<https://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como->



[elaborar-um-plano-de-negocio,37d2438af1c92410VqnVCM100000b272010aRCRD>](#), acesso em 22/03/2020, às 11:15.

Segmentos mais promissores para pequenos negócios em 2020. Disponível em <https://blog.sebrae-sc.com.br/segmentos-promissores-pequenos-negocios-2020/>>, acesso em 10/10/2020, às 19:05.

Seis em cada dez empresas fecham em cinco anos de atividade, aponta IBGE Disponível em: <https://veja.abril.com.br/economia/seis-em-cada-dez-empresas-fecham-em-cinco-anos-de-atividade-aponta-ibge/>>, acesso em 08/03/2020, às 18:05.

Só 18% das micro e pequenas empresas conseguiram crédito durante a pandemia. Disponível em: https://www.correiobraziliense.com.br/app/noticia/economia/2020/07/14/internas_economia,872016/so-18-das-micro-e-pequenas-empresas-conseguiram-credito-na-pandemia.shtml>, acesso em 24/08/2020, às 00:14.

SOBRAL; Filipe. PECI; Alketa. Fundamentos de Administração. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2012.

Taxa Selic. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/controleinflacao/taxaselic>>, acesso em 22/10/2020, às 14:44.

Tendências de Mercados. Disponível em: <https://blog.sebrae-sc.com.br/segmentos-promissores-pequenos-negocios-2020/>>, acesso em 08/08/2020, às 10:25.

Tipos de Microempresas no Brasil. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/quais-sao-os-tipos-de-microempresas-no-brasil/>>, acesso em 08/08/2020, às 08:13

5 dicas de gestão financeira para micro e pequenas empresas. Disponível em: <https://www.intelidata.inf.br/blog/gestao-financieira-micro-e-pequenas-empresas/>, acesso em 10/10/2020, às 10:06.

ZDANOWICZ, José Eduardo Planejamento Financeiro e orçamento. 4. ed. Porto Alegre, Sagra Luzzatto, 2001.