



**FACULDADE METROPOLITANA
GIOVANNI TEIXEIRA VACCARI PIZZO**

**A IMPORTÂNCIA DA CESSÃO DE CRÉDITO ÀS MICRO E
PEQUENAS EMPRESAS E SUA GESTÃO**

RIBEIRÃO PRETO - SP
2019

GIOVANNI TEIXEIRA VACCARI PIZZO

**A IMPORTÂNCIA DA CESSÃO DE CRÉDITO ÀS MICRO E
PEQUENAS EMPRESAS E SUA GESTÃO**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à
Faculdade Metropolitana para obtenção do
título de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Me. Fernando Herrero
Lomas.

RIBEIRÃO PRETO - SP
2019

RESUMO

Este estudo tem como objetivo relatar as dificuldades encontradas por um empreendedor para que o mesmo consiga abrir o seu próprio negócio e mantê-lo. Uma grande parcela desses empreendedores não possui, capital próprio para iniciar o empreendimento e por isso recorrem a terceiros através de empréstimos, financiamentos ou demais concessões de crédito. Para corroborar com a construção do artigo, foram tiradas informações de livros, revistas eletrônicas e até mesmo sites de empresas de consultoria. O resultado da pesquisa não nos deixa surpreendido, pois constatamos que as micro e pequenas empresas são fundadas e fomentadas muita das vezes por pessoas que não possuem habilidades técnicas em consultoria, gestão empresarial, gerenciamento de finanças e acabando perdendo seu estabelecimento devido às grandes dívidas acumuladas.

Palavras-chave: Consultoria, empréstimo, capital próprio e de terceiros.

ABSTRACT

This study aims to report the difficulties encountered by an entrepreneur so that he can open his own business and maintain it. A large portion of these entrepreneurs do not have their own capital to start the venture and therefore resort to third parties through loans, financing or other credit grants. To corroborate the construction of the article, information was taken from books, electronic magazines and even websites of consulting firms. The result of the research does not leave us surprised, because we found that micro and small companies are founded and encouraged many times by people who do not have technical skills in consulting, business management, financial management and eventually losing their establishment due to large debts accumulated.

Keywords: Consulting, loan, equity and third parties.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	5
2 MÉTODO.....	7
3 RESULTADOS E DISCUSSÃO	8
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS	15

1 INTRODUÇÃO

Para melhor apresentar o artigo que será exposto a seguir cujo foco é na importância da cessão de crédito para as pequenas e médias empresas e seus impactos, inicialmente é preciso entender o que é uma cessão de Crédito e quais os tipos que serão abordados e também uma introdução dessas cessões de créditos e as crises de 2008 a 2013.

Segundo os artigos 286 ao 298 do Código Civil, que definem e estipulam limites a respeito da cessão de créditos.

art. 286. o credor pode ceder o seu crédito, se a isso não se opuser a natureza da obrigação, a lei, ou a convenção com o devedor; a cláusula proibitiva da cessão não poderá ser oposta ao cessionário de boa-fé, se não constar do instrumento da obrigação.

Nesse estudo abordaremos três tipos de créditos: Empréstimos por instituições financeiras, Fintechs e as cessões por meio de Factoring. A primeira, conforme especificação feita pelo Banco Central, é uma instituição que tem como objetivo intermediar os recursos financeiros entre os poupadores e os tomadores de empréstimos. Além de conceder empréstimos aos clientes tem a função de prestar serviços como saque, investimentos e demais facilidades bancárias. A segunda, de acordo com a resolução do Banco Central Nº 4656 (26 de abril de 2018) são aquelas cujos serviços prestados são feitos através de uma plataforma eletrônica, podendo ser exercidos por pessoas naturais, também por instituições financeiras, fundos de investimentos cujas cotas são destinadas exclusivamente a investidores qualificados, pessoas jurídicas não financeiras, exceto por companhias securitizadoras.

Um pouco mais completa por não se tratar apenas de transferências de dinheiro, existe a possibilidade de cessão de crédito através das Factoring que conforme (PLC nº 13/2007) trata sobre o fomento mercantil e altera a Lei nº 9.249, de 26 de dezembro de 1995. Remete-nos que engloba a transferência parcial ao total de créditos referentes às empresas. A Factoring, além de conceder essa transferência de crédito, presta assessoria aos seus clientes tanto dos processos quanto dos meios os quais a empresa está inserida; Avaliação e seleção dos clientes e dos fornecedores; análise de créditos e acompanhamento de contas a pagar e a receber.

Em declaração feita por Guido Mantega (fazenda) em publicação feita por Amora e Borba na Folha de São Paulo (2013) a economia mundial teve, em 2013, o pior ano depois da crise de 2009. Para ele, não foi fácil para nenhum país e isso afetou o Brasil também, fazendo com que

diversas grandes empresas fechassem e aumentasse o número de desempregados por todo o Brasil. Com esse desemprego, as pessoas necessitavam, de alguma maneira, arrecadar dinheiro e então resolviam empreender. Como estavam desempregados e, portanto, não possuíam reservas financeiras para começar um novo negócio ou até mesmo conseguir um aporte de capital para levantar uma empresa já existente, houve a necessidade de buscar esse capital por meio de empréstimos ou antecipações.

Interligando o parágrafo anterior e o próximo, faz-nos pensar que como na reportagem feita por Fernando Scheller (2018) em O Estado de S.Paulo, a “marolinha” trazida pelo então presidente do Brasil em 2008 trouxe reflexos anos depois, pelos remédios usados. Assim, o pior ano da economia no Brasil em 2013, trouxe os reflexos de desemprego no Brasil para 2014.

Em matéria de O Globo- economia, (2018) “O desemprego no Brasil atingiu taxa de 12,7% em 2017, com um total de 13,23 milhões de trabalhadores sem emprego. Esse é o maior contingente de pessoas sem trabalho dos últimos cinco anos. No período de seis anos entre 2012 — primeiro ano da série da pesquisa do IBGE que acompanha o mercado de trabalho e 2017, a taxa de desemprego saiu de 7,4%, chegou ao piso de 6,8% em 2014, mas vem subindo desde então até atingir recorde de alta no ano passado.”

Em contrapartida, a análise feita nos empréstimos bancários, mostra uma reação inversamente proporcional.

Segundo a nota técnica da DIEESE (Análise da evolução do crédito no período recente - 2014 - 2017) “O crédito às pessoas físicas e jurídicas em dezembro de 2017, o saldo total das operações de crédito no Brasil foi de R\$3,086 trilhões - R\$ 1,649 trilhão (53,4% do total) destinado às pessoas físicas e R\$1,437 trilhão (46,6%) às jurídicas. Em relação a janeiro de 2014, o saldo total de crédito no Brasil caiu 11,3% em termos reais, resultado principalmente da redução dos financiamentos para as empresas, que apresentaram queda real de 22,8% no período, enquanto o crédito para as famílias manteve-se praticamente estável, com leve elevação real de 2,1%.

Através dessas informações expostas e feita a introdução do que será relatado nesse estudo dá-nos uma base para que possamos decorrer sobre o assunto, aprofundar nos conhecimentos e pesquisas técnicas diretamente relacionadas com o intuito do artigo que é a Importância das cessões de créditos para micro e pequenas empresas.

2 MÉTODO

Visando alcançar o objetivo desse trabalho, que é analisar a importância da cessão de créditos para pequenas e médias empresas e também observar os impactos a eles causados, será estipulado uma metodologia que são os meios utilizados para coletar dados e obter um resultado. Quanto à natureza da pesquisa ela será exploratória e descritiva, pelo fato de ser um assunto que necessita de muito estudo, análises, comparações e possuem diversas vertentes que devem ser estudadas e relacionada. Por se tratar disso, a fonte de pesquisa será feita de forma secundária.

A pesquisa também apresentará características de traduções qualitativas e quantitativas, uma vez que serão analisados e comparados os dados que obtivermos e, assim, transportados para uma ideia ou uma conclusão.

Até chegarmos à essa conclusão, necessitaremos de diversos dados e informações como mencionado acima, mas para isso serão utilizados alguns meios que serão: Análise de documentos, analisar os impactos causados e comparar os que possuem com os que não possuem acesso à cessão de créditos e, por fim, a revisão bibliográfica para ter acesso à teorias e formulas que possam ajudar nas avaliações.

As informações e os dados se fundamentarão nas buscas principalmente em artigos científicos específicos de economia e finanças. Também serão utilizados livros de economistas e investidores como por exemplo o livro do Warren Buffett para analisar essas cessões por um outro ponto de vista. Por último, para não focar apenas em instituições financeiras e artigos mais conservadores, serão abordados assuntos pertinentes a apostilas de professores renomados no âmbito das factorings.

3 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Com as informações trazidas teremos como contextualizar e mostrar a real necessidade dos créditos financeiros, mas também as fatalidades causadas pelos mesmos e a taxa abusiva que as instituições “cobram” por ceder tais direitos. Neste trabalho de conclusão de curso, analisaremos as reações possíveis, caso essas pessoas tivessem realizado as contratações de empréstimos conforme era esperado diferentemente do que mostra a reportagem citada acima.

Em artigo feito pelo autor Walter Luiz de Oliveira na monografia (mortalidade de micro e pequenas empresas: o que fazer pela sustentabilidade do empreendimento), traz-nos a realidade sobre as micro e pequenas empresas que são inseridas no mercado e não se mantêm no mercado por pouco tempo, dados do SEBRAE-SP (2010) apontam que 27% não ultrapassam o primeiro ano e que esse número sobe para 58% em 5 anos de abertura das MPEs. Ainda afirmam que os fatores causadores são: a falta de habilidade administrativa, financeira, mercadológica ou tecnológica do empreendedor além de instabilidade econômica e falta de crédito no mercado.

Essa falta de crédito junto às instituições financeiras citada acima, faz com que os empreendedores utilizem apenas os recursos próprios ou os capta através dos seus familiares o que limita o crescimento da empresa e causa desde o início uma instabilidade, não possuindo uma reserva ou até mesmo um fluxo de caixa.

Para Kirzner (1979) a característica principal do empreendedor é estar sempre alerta para novas oportunidades e sabem quando comprar ou vender. Já para McClelland (1972) as emoções, os valores e o sentimento da autorrealização que move o espírito empreendedor. Por ser levados pela emoção acabam atropelando as etapas e não construindo sua empresa sobre um alicerce bem sólido. “Um desejo de realizar as coisas da melhor maneira, são exatamente pelo reconhecimento social ou prestígio, mas sim pelo sentimento íntimo de necessidade de realização pessoal” (McClelland, 1972, p. 110).

Sendo assim, chegamos à palavra “risco”, pois com uma visão mais voltada para a área financeira, Gitman (2004) dizia que risco era a possibilidade de o resultado ser diferente do esperado e assim, unificando com a concepção de McClelland, o empreendedor com sede para alcançar a autorrealização correrá seus riscos e por isso deve estruturar um plano de negócio robusto com a finalidade de se esquivar dos motivos de cancelamento das empresas no Brasil.

No quadro a seguir é possível analisar cada área que uma empresa possui e avaliar quais os desafios e o motivo de os empreendimentos falirem.

Figura 1, quadro ilustrativo demonstrando as dificuldades dos empreendedores, São Carlos, 2013.

Áreas Funcionais	Fatores de mortalidade
Finanças	<ul style="list-style-type: none"> - Capital inicial limitado ou falta de capital de giro - Pouca/fraca utilização de recursos de terceiros - Falta de controle e manutenção dos registros financeiros - Flexibilidade financeira limitada - Imobilização excessiva em ativos fixos - Custos fixos altos - Falta de planejamento financeiro
Marketing	<ul style="list-style-type: none"> - O estágio do produto no ciclo de vida (declínio) - A natureza do produto (intangível) - Ponto de venda inadequado - Falta de previsão de vendas - Tratamento inadequado dos clientes - Despreocupação com a imagem da empresa - Serviço inadequado ao consumidor - Comunicação ineficaz - Falta de adequação do <i>mix</i> de produtos
Recursos Humanos	<ul style="list-style-type: none"> - Dificuldade de atração e retenção de funcionários qualificados - Quadro de colaboradores limitado ou insuficiente - Falta de treinamento de pessoal - Falta de avaliação de desempenho do pessoal - Inaptidão para contratação de bons colaboradores - Falta de honestidade dos funcionários - Alta rotação de funcionários - Falta de funcionários especializados ou capacitados
Produção	<ul style="list-style-type: none"> - Ativos e instalações: limitação da produção e expansão - Composição inadequada dos custos operacionais - Falha no <i>design</i> do produto - Baixa qualidade dos produtos - Controle precário de estoque - Lentidão no desenvolvimento de produtos (<i>timing</i>) - Falta de investimento em P & D

Fonte: Artigo de Alexandre Albuquerque Faria.

Um possível cenário para melhor ilustrar a necessidade do crédito para essas empresas seria, por exemplo, uma empresa com vendas no varejo que não tenha um Mark Up alto e por isso não tenha um bom capital de giro. Se em determinada época do ano ela enfrente uma crise e fique no vermelho a mesma não terá recursos para se preparar quando o período pós-crise vier. As possíveis soluções nas cessões de crédito poderiam ser: Financiamentos, crédito pessoal, crédito para capital de giro, crédito rural, antecipação de recebíveis tanto por utilização de máquina de cartão quanto cheques.

Para alcançar esses créditos de forma racional e legal é indicado que se siga os 5 passos citados pelo SEBRAE que são:

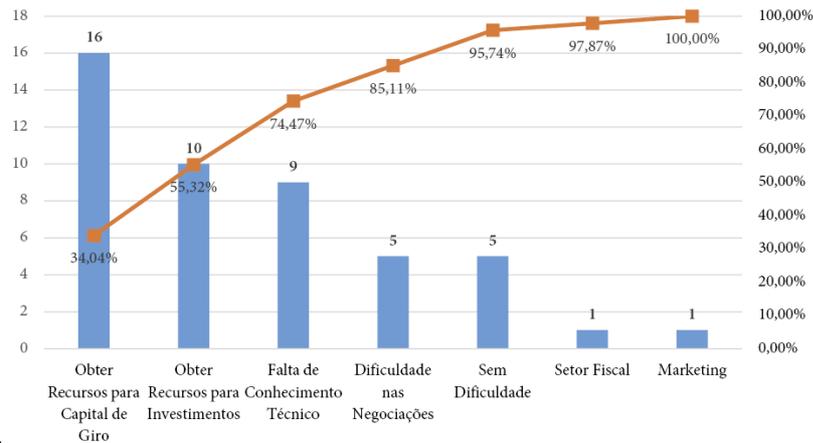
- Identificar a necessidade do crédito – é preciso ter certeza do valor do financiamento ou demais créditos e da utilização do mesmo. Analisar e graduar a prioridade como por exemplo, comprar um equipamento ou leva-lo para a manutenção.

- Buscar informações e escolher a instituição financeira – além de já ter determinado o valor e estar certo disso, é necessário que o interessado em fazer o empréstimo avalie corretamente todas as instituições que estão ofertando a ele o crédito levando em consideração as taxas, os limites e as cláusulas do contrato.
- Analisar os fatores de restrição – A tendência é que as pessoas vão atrás de empréstimos quando já não possuem outra saída e muitas vezes já afundados em dívidas, mas é preciso pelo menos estar de acordo com as leis para efetuar a contratação do empréstimo.
- Elaborar o plano de negócios – tanto se for uma contratação de crédito via banco ou fintechs ou até mesmo um investidor, para se seja efetivo é necessário que mostre ao cedente que o projeto é viável e fazer com que tenham interesse nele.
- Efetuar o pedido de financiamento – ao fim do processo, o contratante deve apenas ir até a instituição com toda a documentação necessária e solicitar o empréstimo.

Entretanto, o Brasil está em 124º lugar de 190 países no ranking de facilidades para se negócios, visto em reportagem da folha no dia 24.out.2019 elaborada por Arthur Cagliari. Uma das categorias levadas em consideração foi a disponibilização de créditos, o que impacta na atividade da empresa e na abertura de um novo negócio.

A partir do momento que a empresa consegue esse crédito junto aos bancos, não significa necessariamente que deu tudo certo e muito menos ficar despreocupada, porque agora o esforço consiste em conciliar as despesas/ custos do seu negócio incluindo as parcelas do empréstimo realizado e faturamento da empresa. Exige um esforço bem concentrado, pois a taxa de juros dos bancos brasileiros está entre as mais altas, seja por cartão de crédito como por financiamentos ou empréstimos, conforme reportagem do globo e infomoney escritas por Letycia Cardoso e Agência Estado 12 maio 2019.

Gráfico 1 demonstrando as principais dificuldades dos empreendedores, Brasil, 2019



Fonte: Revista de Administração IMED

Sendo assim, como já era previsto, as empresas não conseguem se estruturar adequadamente e as contas a pagar superam o faturamento e finalizando em inadimplência. Conforme gráfico abaixo é possível verificar o alto grau de inadimplentes no Brasil devido a esses fatores.

Gráfico 2 demonstrando as inadimplências, Brasil, 2019.



Fonte: Serasa Experian

O que nos mostra mais uma vez que o fracasso das empresas está diretamente relacionado com a captação de recursos e a concessão de crédito junto aos bancos e outras entidades creditícias. Segundo o Sebrae São Paulo em 2017, cita que 88% das empresas abrem com recursos próprios o que é bom pois não é exigido um retorno desse capital de forma constante e imediata, porém essa quantia arrecada muitas das vezes não é suficiente para alavancar o negócio e por isso não conseguem manter o faturamento a fim de se pagar e assim fazem parte dos 50% citados nessa mesma reportagem do Sebrae que fecham o negócio em menos de 4 anos.

Podemos corroborar com as informações acima com um artigo escrito para a rede jornal contábil no dia 13 de agosto de 2019 que relata os 5 motivos que causam o fechamento das empresas antes dos 5 anos de existência. São eles:

1. Ausência do plano de negócios: erro clássico dos empreendedores, pois é de extrema dificuldade fazer projeções de curto, médio e longo prazo sem ter informações detalhadas da empresa através do plano de negócios;
2. Falta do planejamento estratégico: não se preocupam em estabelecer metas e traçar seus objetivos;
3. Descontrole financeiro: falta de uma gestão financeira robusta acarreta na ineficiência da empresa fazendo com que não agüente a falta de capital de giro;
4. Desconhecimento do mercado: os empreendedores entram no mercado sem ter um conhecimento prévio;
5. Divergência entre sócios: os sócios possuem ideias diferentes e conflitantes resultando em um desgaste para a empresa.

Esse fato poderia ser diferente se investissem primeiramente em uma consultoria, pois como afirma a PwC (2017) a consultoria realizada por profissionais extremamente qualificados, é capaz de colaborar para uma reestruturação financeira e adequando as reais necessidades dos recursos financeiros e como adquiri-lo, ajudando para uma melhor gestão da empresa.

“O termo gestão deriva do latim *gestione* e significa gerir, gerência, administração. Administrar é planejar, organiza, dirigir e controlar recursos visando atingir determinado objetivo. Gerir é fazer as coisas acontecerem e conduzir a organização aos seus objetivos. Portanto, gestão é o ato de conduzir para a obtenção dos resultados esperados.” (OLIVEIRA; PEREZ; SILVA. 2002. Pag 136.)

Nessa outra parte do artigo apresentado, será demonstrado o fato que nos chama a atenção para as pequenas e médias empresas e o motivo da importância para que ele se estruture adequadamente e consiga seus créditos de forma lícita e correta com o intuito dela fugir dos dados apresentados acima que nos remetem às empresas que fecham suas portas em menos de 5 anos ou até mesmo menos de 1 ano.

O maior problema enfrentado é com relação ao dono do negócio, pois na maioria das vezes não possuem estudo como uma faculdade ou um curso técnico e também não podem contar com uma experiência no mercado e por isso não estão devidamente capacitados. Sendo assim, de

acordo com um artigo publicado no site da PwC Brasil, ele apresenta sinais de que o empreendedor está precisando de um auxílio (consultoria) financeira.

A PwC expõe 9 sinais de que o empreendedor precisa de ajuda, porém, vale ressaltar que esses não representam a totalidade.

Dessa forma, inicia-se questionando:

1. O dono do negócio precisa alinhar as finanças aos negócios para obter um mecanismo eficaz e de avaliação e gestão de desempenho.

2. O segundo item é a preocupação em reconhecer a mudança como algo “natural” e melhorar a capacidade da mudança da área financeira.

3. No terceiro item remete-nos à alguns entendimentos feitos ao decorrer do artigo que é se o empreendedor deseja obter um equilíbrio adequado de controles para evitar que seus negócios fiquem limitados.

4. O proprietário está preocupado com os padrões de governança necessários para alinhar as finanças do negócio.

5. O dono do negócio passa muito tempo produzindo informações ao invés de avaliar os resultados e gerar insights para a organização.

6. O empreendedor gasta parte significativa do seu tempo enquadrando os relatórios e processos de fechamento contábil para se adequar à regulamentação, tomando muito tempo da área financeira.

7. Enfrentamento de desafios para adequar e realizar seus projetos quanto à terceirização e serviços compartilhados.

8. O dono do negócio quer reduzir os custos e melhorar a eficiência do negócio e a área financeira por sua vez.

9. E por último: Se as informações na organização fluem diferentemente nas diversas áreas e com os padrões diferentes do estabelecido.

São vários tópicos relacionados às necessidades de um empreendedor quanto à área financeira, porém o que mais nos chama atenção para o trabalho em questão são os tópicos 1, 3 e 8. São tópicos que nos auxiliam quanto à continuidade do negócio.

A consultoria irá instruir o dono da empresa, mas não lhes concederá capital para que ele coloque tudo em prática e também não é o responsável pela tomada de decisão, sua função é otimizar os processos, disponibilizar informação e dar as ferramentas necessárias para ao gestor para que o mesmo possa tomar as medidas se o mesmo realmente quiser. Sendo assim, fazendo uma conexão com as formas de captação de crédito, a modalidade que melhor se enquadra para que promova a continuidade seria o Capital de Giro.

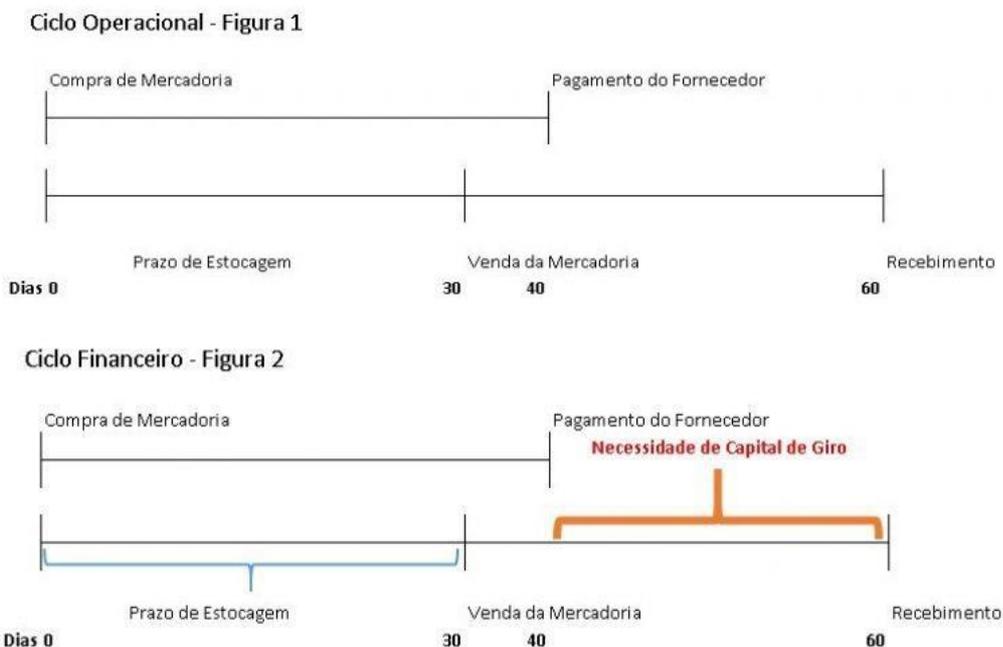
Essa modalidade, segundo artigo postado no site da SEBRAE, é de extrema importância, pois ele garante a saúde da empresa proporcionando:

- Recursos de financiamentos aos clientes (vendas à prazo);
- Manter o Estoque;
- Assegurar os pagamentos aos fornecedores e pagamentos de impostos, salários e demais custos e despesas operacionais.

Essa necessidade do capital de giro, surge após a abertura do negócio e compra das mercadorias. A relação entre as etapas apresentadas pode ser melhor observada nas figuras a seguir trazidas de um artigo da Capital Social.

Figuras ilustrando a composição e a necessidade do capital de giro, Brasil, 2019.

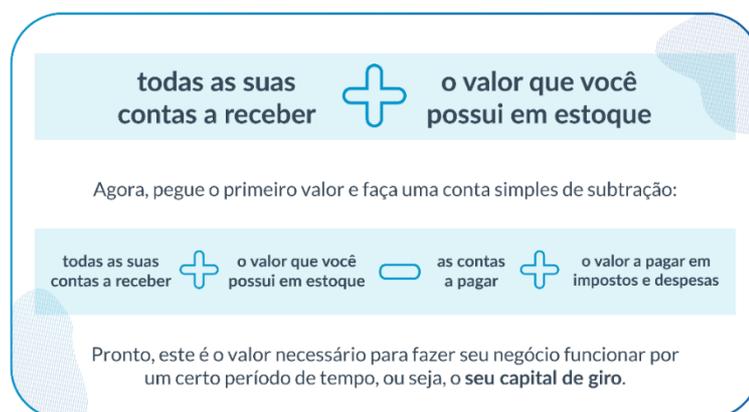
Fonte: SEBRAE



Como pôde ser observado a necessidade do capital de giro está entre a venda da mercadoria (a prazo) e o recebimento por ela. Nesse período as contas continuam a vir e pelo fato de ainda não ter recebido pela venda da mercadoria, não possui dinheiro no caixa para tal. Sendo assim, se o empreendedor não estiver preparado, essa conta será postergada, mas com juros ou até mesmo perdem o direito de compra no estabelecimento em que realizou o pedido anteriormente o que prejudica o seu negócio significativamente.

Ainda segundo o artigo do SEBRAE a fórmula para estabelecer a quantia necessário para o capital de giro é a soma do Ativo circulante (Contas a receber + Estoque) subtraindo o passivo circulante (contas a pagar + custos e despesas) conforme a figura a seguir.

Figura 2, Ilustrando a formulação do capital de giro.



Fonte: SEBRAE

Parece uma conta simples, porém deve ser devidamente analisada para que não se comprometa com parcelas enormes e juros abusivos de empréstimo levando o negócio do empreendedor a falência.

Ainda relacionado com a área financeira e a necessidade de capital e de uma consultoria estratégica ou operacional, para Araújo e Cruz (2018) ainda que a empresa tenha as informações bem analisadas e o plano de negócio bem robusto, elas não possuem segurança para tratá-las como deveria.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Relatamos ao longo desse estudo as maiores dificuldades que os empreendedores encontram no ao querer abrir um próprio negócio. Além disso relatamos o motivo de quererem se arriscar a isso, na verdade é falta de opção na maioria dos casos, pois são recém demitidos que buscam uma fonte de renda e abrem seu próprio negócio. Sendo assim, não estão acostumados com essa realidade e muita das vezes não possuem conhecimento técnico ou até mesmo a visão do negócio e acabam contraindo empréstimos abusivos e se afundam em uma dívida ainda maior que a do início.

Pudemos observar que ao longo do artigo foram apresentadas diversas opções de créditos para os empreendedores e além disso instruções de como calcular algum deles.

Ademais constatamos a extrema importância da cessão de crédito para a pequena e média empresa, sendo primordial para a continuidade do negócio.

Os juros, baseando na Taxa Selic, não se mantiveram constantes, e atualmente encontra-se em baixo, como retrata a figura abaixo retirada do site do banco central do Brasil. E ainda assim o número de empresas que fecham não param de subir, segundo reportagem escrita por Diego Garcia à Folha de São Paulo no dia 17.out.2019 o número de empresas ativas no Brasil apresentou o menor registro desde 2009.

Gráfico 3 mostrando a volatilidade da taxa Selic, Brasil, 2019



Fonte: Banco Central do Brasil.

Tendo isso em vista, não podemos apenas culpar a alta taxa de juros sozinha, mas sim a real necessidade de ao querer abrir um negócio, não encarar a consultoria como um custo, mas sim como um investimento, para que o empreendimento esteja bem estruturado, com os objetivos alinhados e com a gestão de RH, processo e financeiros condizentes com o plano de negócio. Segundo o site, a consultoria não é uma forma de gestão e prestação de serviços única, mas sim abrangendo um leque de oportunidades de melhoria para os empreendimentos tais como: Strategy& Data Analytics, Digital, Estratégia em fusões e aquisições, Finanças, Gestão de clientes, Gestão de projetos, programas e portfólio, Gestão de riscos e compliance, Gestão de riscos em TI, Operações, Pessoas & organização, Sustentabilidade, Tecnologia da informação.

REFERÊNCIAS

ALBUQUERQUE, A. F. **Fatores de mortalidade de pequenas empresas: Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas.** 2012. 18 p. Florianópolis. 2012.

ARAÚJO, J. C. O ; CRUZ, L. D. C. Informação incompleta ou imperfeita: um estudo sobre a informação contábil nos escritórios de contabilidade. In: **XV Congresso USP de iniciação científica em contabilidade**, 2018.

GITMAN, Lawrance. **Principios de Administração Financeira.** 10ª ed. São Paulo: Editora Pearson, 2004

KIRZNER, I. M. **Perception, opportunity and profit: studies in the theory of entrepreneurship.** Chicago: University of Chicago press

MCCLELLAND, D. C. **A sociedade competitiva.** Rio de Janeiro : Editora Expressão e Cultura, 1972

OLIVEIRA, Luís Martins; PEREZ, Jr. Jose Hernandez; SILVA, Carlos Alberto dos Santos. **Controladoria estratégica.** 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2002.

OLIVEIRA, W. et al. mortalidade de micro e pequenas empresas: o que fazer pela Sustentabilidade do empreendimento?, São Paulo, Revista Livre de Sustentabilidade e Empreendedorismo, 2016.

BANCO CENTRAL DO BRASIL , Resolução Nº 4.656 - pag 2, 2018. Brasília. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/pre/normativos/busca/downloadNormativo.asp?arquivo=/Lists/Normativos/Attachments/50579/Res_4656_v1_O.pdf>. Acesso em: 28 abr. 2019.

BANCO CENTRAL DO BRASIL, Taxa Selic, 2019. Brasília. Disponível em: <<https://www.bcb.gov.br/controleinflacao/taxaselic>>. Acesso em: 03 dez. 2019.

CAPITAL SOCIAL, Capital de Giro: O que é e como calcular, 2015, São Paulo. Disponível em: <<https://capitalsocial.cnt.br/capital-de-giro-como-calcular/>>. Acesso em 02 dez 2019.

DIEESE, Análise da evolução do crédito no período recente 2014 2017, pag 14, 2017, Disponível em: <<https://www.dieese.org.br/notatecnica/2018/notaTecCredito2014a2017>> Acesso em: 28 abr. 2019.

HERRMANN, PROJETO DE LEI DA CÂMARA Nº 13/2007. Secretaria especial de editorações e publicações do senado federal, Brasília, pag.1, jun. 2007, Disponível em: <<https://www12.senado.leg.br/ecidania/visualizacaomateria?id=80244>>. Acesso em: 30 abr.2019.

O GLOBO, Desemprego: confira o que aconteceu entre 2012 e 2017, Rio de janeiro, jan.

2018. Disponível em:<<https://oglobo.globo.com/economia/desemprego-confira-que-aconteceu-entre-2012-2017-22348426>>. Acesso em: 30 abr. 2019.

PRICE WATERHOUSE COOPERS, Serviços, 2019, São Paulo, Disponível em:
<<https://www.pwc.com.br/pt/servicos.html>>

SEBRAE, Capital de giro: aprenda o que é e como funciona o da sua empresa, 2019, São Paulo. Disponível em:

<<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-e-e-como-funciona-o-capital-de-giro,a4c8e8da69133410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em: 01 dez. 2019.

SEBRAE, passos para conseguir créditos para o seu negócio, 2019, São Paulo. Disponível em:

<<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/artigosFinancas/cinco-passos-para-conseguir-creditos-para-o-seu-negocio,14b0ebb38b5f2410VgnVCM100000b272010aRCRD>>
Acesso em: 02 dez. 2019.