



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL  
MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO  
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA GOIANO  
CAMPUS POSSE

**BALANÇO PERGUNTADO COMO FERRAMENTA ESTRATÉGICA: UMA ANÁLISE  
TEÓRICA NO CONTEXTO DAS MICROEMPRESAS**

Sara Ferreira Dourado

POSSE- GO

2023

Sara Ferreira Dourado

**BALANÇO PERGUNTADO COMO FERRAMENTA ESTRATÉGICA: UMA ANÁLISE  
TEÓRICA NO CONTEXTO DAS MICROEMPRESAS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Bacharelado em Administração, Instituto Federal Goiano Câmpus Posse, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Administração.

**Orientação:** Prof. Me. Flávia Gouveia

POSSE- GO

2023

## AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar, expresso minha profunda gratidão a Deus pelo dom da vida, pela saúde e pela sabedoria que têm sido minha bússola, orientando-me pelos caminhos corretos e fornecendo forças em todas as áreas da minha existência como cidadã, filha, empreendedora e estudante.

Aos meus pais, Adventino José Dourado e Maria do Socorro Ferreira Dourado, dedico uma gratidão imensurável. Eles sempre enfatizaram a importância da educação, investindo incansavelmente para garantir um futuro próspero para todos os filhos da família. Suas renúncias pessoais, sacrifícios e apoio incondicional foram fundamentais em cada etapa do meu percurso educacional, sendo um exemplo inspirador de dedicação e amor incondicional.

Ao meu noivo, Tarcizio Cruz Prínces Pereira da Silvia, expresso a mais profunda gratidão. Sua paciência, compreensão e apoio constante foram pilares essenciais, motivando-me continuamente a alcançar meus objetivos profissionais.

Agradeço também aos meus colegas, Andrielle, Viviane, Kelvin, colegas de turma que me acompanharam nessa jornada enriquecedora. A colaboração, a troca de experiências e o apoio mútuo entre todos, foram fundamentais para enfrentar os desafios e construir momentos memoráveis durante todo o processo da nossa formação acadêmica, bem como na elaboração de trabalho de conclusão de curso.

Em especial, destaco e agradeço imensamente à minha orientadora, Flávia Gouveia de Oliveira, cujo comprometimento, sabedoria e orientação foram imprescindíveis durante esta fase decisiva do meu curso. Sua disponibilidade, as ideias construtivas e direcionamento desenvolvido de forma inestimável para o desenvolvimento deste trabalho, resultando em uma entrega de excelência. Além disso, quero expressar minha gratidão aos membros da banca Professor Daniel Neto e Professora Helane Fonseca, que se disponibilizaram e efetuaram a participação neste momento crucial, sua colaboração foi fundamental para a concretização do mesmo, oferecendo contribuições valiosas e compartilhando generosamente conhecimento para o aprimoramento deste trabalho de conclusão.

Meus sinceros agradecimentos a todas as pessoas que me ajudaram diretamente e indiretamente. Com apoios e incentivos, fundamentais para o meu progresso e por toda sabedoria adquirida.

## **BALANÇO PERGUNTADO COMO FERRAMENTA ESTRATÉGICA: UMA ANÁLISE TEÓRICA NO CONTEXTO DAS MICROEMPRESAS**

Sara Ferreira Dourado  
Graduando em Administração - IF Goiano, campus Posse  
sara.dourado@estudante.ifgoiano.edu.br

Flávia Gouveia de Oliveira  
Mestra em Administração  
flavia.gouveia@ifgoiano.edu.br

**Resumo:** Considerando o crescimento quantitativo das microempresas faz-se necessário entender as características que impulsionam um empreendedor a adotar determinada forma de gestão como ferramenta estratégica. Objetiva-se explorar e avaliar o papel do Balanço Perguntado como ferramenta estratégica e de diagnóstico para as microempresas. Trata-se de um estudo de revisão bibliográfica, que terá como finalidade reunir dados científicos da literatura sobre o tema investigado e qualitativa. O processo de elaboração deste estudo foi realizado em três fases: estabelecimento de critérios para inclusão e exclusão dos estudos; busca na literatura; resultados e avaliação dos estudos. Um dos principais objetivos de um processo de balanço perguntado é prever a saúde financeira de uma empresa para que você possa tomar decisões de negócios sólidas e benéficas para sua empresa no curto e no longo prazo. Com a realização deste estudo foi possível concluir que os empreendedores produzem bens e serviços que atendem às necessidades e desejos da sociedade. Desta forma, o balanço perguntado é uma ferramenta que busca aumentar a qualidade das análises realizadas pelos colaboradores de uma determinada empresa, sendo que o conhecimento de conceitos ligados à contabilidade é primordial.

**Palavras-chave:** Balanço; Empresa; Empreendedorismo; Consequências.

**Abstract:** Considering the growth of microenterprises, it is necessary to understand the characteristics that drive an entrepreneur to adopt a particular management approach as a strategic tool. The aim is to explore and evaluate the role of the Asked Balance as a strategic and diagnostic tool for microenterprises. This is a literature review study, with the purpose of gathering scientific data from the literature on the investigated theme, using a qualitative approach. The process of elaborating this study was conducted in three phases: establishment of criteria for the inclusion and exclusion of studies; literature search; and results and evaluation of the studies. One of the main objectives of an Asked Balance process is to predict the financial health of a company so that solid and beneficial business decisions can be made for the short and long term. Through this study, it was possible to conclude that entrepreneurs produce goods and services that meet the needs and desires of society by combining various factors of production. Thus, the Asked Balance is a tool that aims to enhance the quality of analyses performed by employees of a given company, with knowledge of accounting concepts being essential.

**Keywords:** Balance; Company; Entrepreneurship; Consequences.

## 1 INTRODUÇÃO

Ao analisar o cenário atual, constata-se uma tendência ascendente no surgimento de novas microempresas no mercado nacional. Segundo o SEBRAE, em 2021 mais de 3,9 milhões de empreendedores se formalizaram, em busca de obter uma fonte de renda ou para realizar o sonho de serem donos da própria empresa, apesar disso, boa parte deles não possui conhecimento de como fazer a classificação do seu negócio (SEBRAE, 2021). Trabalhando muitas das vezes com informalidade e perdendo alguns de seus direitos com o empreendimento realizado (SOUZA, 2023).

Muitos empreendedores se familiarizam com a ideia de abrir o seu próprio negócio devido a propósitos pessoais que norteiam a sua necessidade em se modificar e se implantar no mercado. Tais propósitos resultam na quebra de padrões de qualidade de vida, aumento da rentabilidade, potencialização da economia local onde se encontra inserido, entre outros. No entanto, é crucial reconhecer que, apesar do entusiasmo em abrir um negócio, nem todos estão devidamente preparados para administrá-lo, o que pode resultar em desafios significativos ao longo do percurso empreendedor (LIMA; SILVA, 2019).

Levando em consideração o crescimento exponencial das microempresas faz-se necessário entender as características que impulsionam um empreendedor a adotar determinada forma de gestão como ferramenta estratégica, com o foco de analisar, apanhar e garantir o seu desenvolvimento e pertinência para a sociedade (BEZERRA; TEIXEIRA, 2019).

Com o intuito de assegurar a viabilidade das microempresas no mercado, especialmente diante dos desafios emergentes e da carência de ferramentas eficazes de gestão, propõe-se a adoção do balanço perguntado. Essa ferramenta visa não apenas coletar informações relevantes, mas também processar e analisar de forma construtiva a situação contábil da empresa. A metodologia se baseia no comportamento financeiro ao longo de um período específico, proporcionando uma abordagem abrangente para enfrentar as demandas do cenário empresarial contemporâneo.(BRITO; SANTOS; SILVEIRA, 2021).

A proposta de incorporar o Balanço Perguntado como instrumento estratégico surge como uma resposta inovadora a esses desafios, oferecendo não apenas uma abordagem abrangente para o diagnóstico financeiro, mas também incentivando a

participação ativa dos colaboradores na formulação de estratégias. O Balanço Perguntado é então caracterizado como uma ferramenta estratégica crucial para a condução de um gerenciamento benéfico. (BEZERRA; TEIXEIRA, 2019).

Dessa forma, torna-se fundamental realizar a conscientização sobre as ferramentas existentes, já que proporcionam benefícios para as microempresas que, geralmente se queixam de dificuldades na gestão do seu negócio por gestores iniciantes ou mal instruídos. Favorecendo então, que suas problemáticas sejam constatadas e posteriormente sanadas, potencializando o seu desenvolvimento empresarial e assegurando o crescimento econômico do país.

Considerando estes aspectos citados anteriormente, o presente trabalho objetiva-se explorar e avaliar o papel do Balanço Perguntado como ferramenta estratégica e de diagnóstico para as microempresas. Proporcionando assim, que este estudo teórico busque preencher uma lacuna na literatura existente, oferecendo uma análise acerca do Balanço Perguntado em microempresas, contribuindo assim para o avanço do conhecimento na área de gestão e proporcionando *insights* para empreendedores, gestores e pesquisadores interessados nesse segmento específico.

Para tanto, tem como objetivos específicos: a) realizar uma revisão bibliográfica sobre o Balanço Perguntado e planejamento estratégico; b) identificar os problemas que as microempresas enfrentam ao não utilizar o Balanço Perguntado como ferramenta no planejamento estratégico de sua gestão empresarial; c) apontar e analisar as vantagens que as microempresas percebem ao usar o Balanço Perguntado; d) propor um passo a passo para a realização do balanço perguntado e sugestões de aprimoramento e adaptação do mesmo para atender às particularidades das microempresas.

Portanto, a problemática deste estudo tem como cenário a necessidade de busca de melhoria no planejamento de microempresas, a realização deste trabalho tem como justificativa buscar não apenas destacar a importância do Balanço Perguntado, mas também contribuir para o avanço do conhecimento na área de gestão de microempresas, visando fortalecer a sustentabilidade e relevância desses empreendimentos na sociedade contemporânea. A pesquisa será realizada por meio de uma abordagem teórica e exploratória, investigando a aplicação e os impactos do Balanço Perguntado nas microempresas.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

Neste tópico busca-se realizar uma revisão bibliográfica para contextualizar os conceitos: empreendedorismo, microempresas e balanço perguntado.

### 2.1 EMPREENDEDORISMO

A essência do empreendedorismo é aproveitar oportunidades, integrar recursos e, então, inovar e agir prontamente. O comportamento de inovação para o empreendedorismo não é apenas a chave para lidar com mudanças dinâmicas no ambiente externo para a sobrevivência, mas também a força motriz para obter ainda mais vantagens competitivas. Assim, a promoção do comportamento de inovação tornou-se um objetivo importante no empreendedorismo, embora a abordagem ainda tenha sido parcialmente explicada pelo capital social e pelo impacto institucional. Em vez disso, mais fatores devem ser contabilizados para analisar o mecanismo de comportamento de inovação, especialmente as características pessoais e culturais dos empreendedores (CRISTÓVAM; SOUSA, 2023).

As características pessoais dos empreendedores são consideradas como desempenhando papéis críticos na adaptação ambiental e na realização pessoal, como discriminação percebida no empreendedorismo imigrante e auto cognição na tomada de decisões de carreira empreendedora. As características culturais enraizadas no desenvolvimento histórico têm um impacto profundo e duradouro no modo de pensar e no comportamento de indivíduos e grupos, o que revela o aspecto cultural das atividades empreendedoras (SOUZA, 2023).

O empreendedor é uma pessoa que investe em um empreendimento com algum potencial de lucro e que envolve um risco considerável, portanto, o empreendedorismo é o empreendimento realizado pelo empreendedor. O exemplo mais óbvio de empreendedorismo é o início de um novo negócio (LUBINA et al., 2020).

Existe a distinção conceitual entre empreendedores por necessidade e empreendedores por oportunidade. O primeiro se refere às pessoas que iniciam o próprio negócio por razão de estar desempregado e ter a necessidade de obter

renda para garantir o sustento da família. O segundo é aquele que desenvolve um novo empreendimento a fim de obter uma renda maior, ou pela vontade de ter independência no aprimoramento do seu projeto (BEZERRA; TEIXEIRA, 2019).

Em termos ideais, qualquer pessoa com capacidade para iniciar um empreendimento e assumir riscos pode tornar-se empresário. Mas nem todos os empreendedores são bem-sucedidos. Existem certas características do empreendedorismo, como exemplo, a iniciativa e a busca por oportunidades que contribuem para um empreendimento de sucesso (LUBINA et al., 2020).

Vale destacar que iniciar um negócio é considerado uma conquista para muitos empreendedores, mas manter é a maior dificuldade. Existem dificuldades comuns entre as empresas, independente do porte da mesma. Isso inclui ações como contratar as pessoas certas, construir uma marca, desenvolver uma base de clientes e assim por diante (BRITO; SANTOS; SILVEIRA, 2021).

A falta de fornecimento de informações úteis também pode estar relacionada com o problema da continuidade ou descontinuidade das micros e pequenas empresas em todo o Brasil, que é extremamente preocupante, sendo necessário que não só empresários, mas também contadores atuem em conjunto auxiliando no andamento dessa empresa (FEIL; HABERKAMP, 2020).

Dessa forma, as informações contábeis geradas pela organização no decorrer do seu desenvolvimento estão altamente ligadas aos fatores que indicam a sua continuidade no mercado. Já que, quando os indicadores se encontram negativos, é desconhecido o fluxo financeiro e planejamento pela empresa. Desse modo, a mesma necessita de demonstrativos financeiros produzidos mensalmente para guiar os passos a serem dados (MARION, 2012).

O proprietário deve ter seu plano estratégico e a contabilidade como afiliado, para estar apto a resolver os contratempos e desequilíbrios financeiros presentes na organização. No entanto, levando em consideração que o gestor ou proprietário possui diversas funcionalidades que impossibilita a interpretação. Vê-se necessário a implantação de terceiros para realizar a análise dos dados contábeis, diagnosticando sua situação (LIMA; SILVA, 2019).

A disponibilidade de crédito desempenha um papel importante na formação de novos negócios. Um dos principais desafios para pequenos e médios empreendedores em países como o Brasil é o custo do financiamento, que ainda é caro. Existem muitas barreiras burocráticas para acessar fundos e os bancos podem



ser insensíveis às pequenas empresas. A dificuldade de acesso ao crédito é uma das razões para o desaparecimento das micro e pequenas empresas, pois os empresários que nem sempre conseguem obter financiamento suficiente têm de recorrer ao uso de capital próprio e são incapazes de expandir seus negócios ou aproveitar um negócio de oportunidade. A solução para isso é a criação de linhas de crédito específicas (MENEZES; BELTRÃO, 2023).

A atividade empreendedora pode enfrentar diferentes dificuldades iniciais, principalmente em regiões como no nordeste goiano, que envolve a falta de clientes, legitimidade, relacionamentos e um ambiente econômico turbulento. Países mais inovadores têm uma atividade mais dinâmica porque percebem a importância de entender o contexto empreendedor do país e a necessidade de apoiar empresas novas e estabelecidas (MENEZES; BELTRÃO, 2023; SALLUN, 2022).

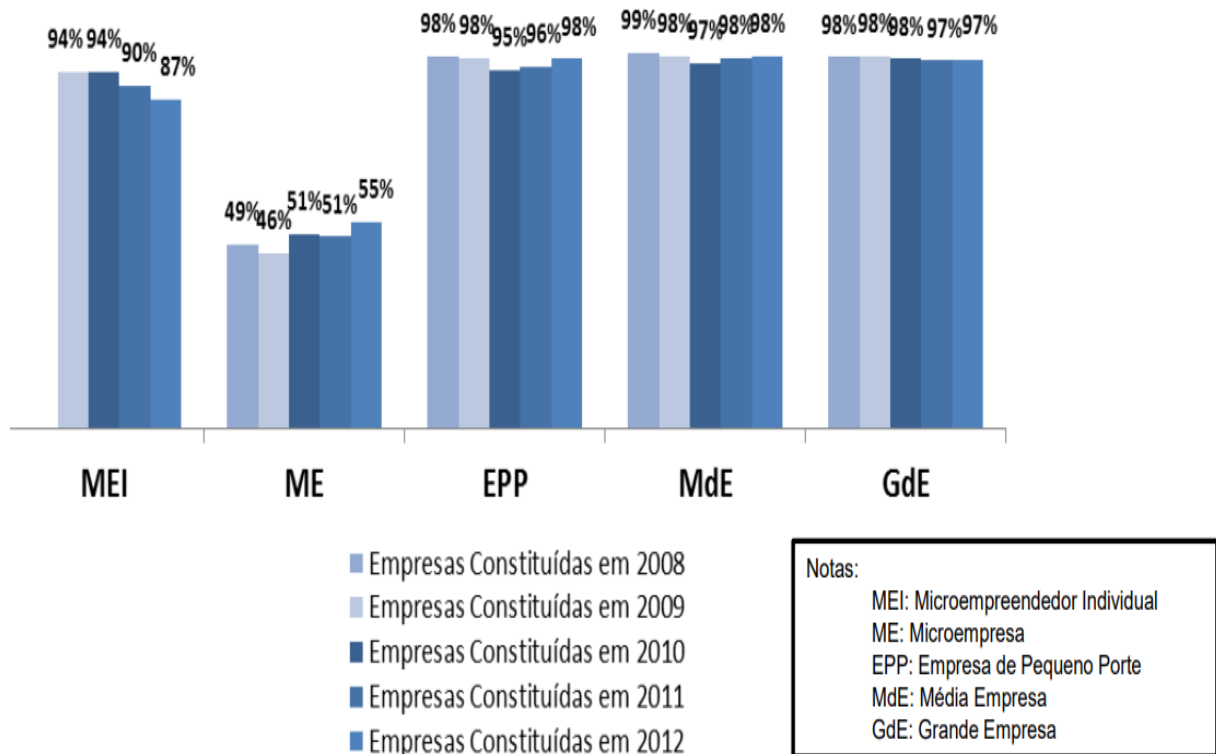
## 2.2 MICROEMPRESAS

De acordo com a Lei Geral das micro e pequenas empresas, o faturamento máximo de uma microempresa pode ser de até R\$360 mil por ano, outra característica é que possuem até 9 funcionários. Sendo que, que a receita é o valor total das vendas de uma empresa durante um determinado período de tempo de suas atividades comerciais, seja a venda de bens, a prestação de serviços ou a indústria (MENEZES; BELTRÃO, 2023).

Conforme Folloni, Borghi (2019) as empresas devem se registrar em todos esses três níveis de governo (municipal, estadual e federal). O ambiente tributário do Brasil é um dos principais fatores que contribuem para sua complexidade. Vários impostos são cobrados em cada nível de governo, o que significa que as alíquotas diferem de cidade para cidade e de estado para estado. Existem importantes reformas tributárias em andamento, mas estas são complexas devido às tensões entre os vários níveis de governo.

Torna-se possível visibilizar o estado atual que a empresa se encontra, proporcionando maior domínio das suas falhas diagnosticadas (OLIVEIRA, 2014). Assim, com a estruturação da necessidade de permanência no mercado, como mostrado na figura 1, possibilita perceber a importância da coleta de dados contábeis realizado por um profissional que interpreta as atitudes a serem tomadas pela empresa.

**Figura 1:** Sobrevivência de empresas de 2 anos por porte.



**Fonte:** Sebrae (2016).

Foi possível observar que as microempresas possuem um percentual de sobrevivência de aproximadamente 50%, aspecto que demonstra a dificuldade de manter abertas. A abertura de negócios é uma alternativa que diversos empreendedores analisam e optam. Sendo caracterizado como um espaço do mercado de trabalho repleto de oportunidades para alavancar sua carreira. No entanto, é necessário adquirir ferramentas que sustentam a permanência do investimento feito. Caso contrário pode ocasionar a mortalidade da empresa (REIS; SANTOS, 2021).

Muitos países, como o Brasil, continuam tentando diminuir ou eliminar os entraves para os empreendedores. Isso inclui procedimentos burocráticos e

questões de transparência, como falta de informações precisas e procedimentos demorados. Muitas vezes, a ineficiência resulta em atrasos e custos financeiros desnecessários para a abertura de novos negócios. Entre as medidas de fomento ao *start-up* estão a redução do número de licenças, processos e taxas administrativas; introdução de mecanismos acelerados para atender a demandas específicas; e introdução de procedimentos eletrônicos para registro de empresas (MENEZES; BELTRÃO, 2023).

As políticas financeiras tratam da disponibilidade de recursos financeiros para impulsionar o empreendedorismo. O fato das pequenas empresas possuírem menos recursos que as grandes afetam seu poder competitivo e, conseqüentemente, seu desempenho no mercado. Os objetivos da categoria de finanças incluem: melhorar o acesso ao financiamento para todos os grupos de empreendedores em todos os estágios de desenvolvimento do negócio, especialmente nos estágios iniciais; redução de riscos e custos de empréstimos para pequenas empresas; captação de investimentos do setor privado (OLIVEIRA et al., 2021).

### 2.3 BALANÇO PERGUNTADO

O balanço perguntado é considerado como uma metodologia de coleta de informações por meio de questionário pré-elaborado, que possibilita diagnosticar a situação econômico-financeira de determinada empresa, além de servir como ferramenta de planejamento empresarial. Um balanço patrimonial ou balanço contábil é um relatório cujo objetivo principal é apresentar a posição contábil e financeira de uma empresa para um período específico. Sendo que, serve para determinar a situação contábil e também econômica da empresa (KASSAI, 2004).

Para ser feito o balanço perguntado são necessárias algumas etapas primordiais, como a determinação do período que será a análise do balanço patrimonial; a determinação dos valores dos ativos existentes na empresa; valores passivos existentes e o levantamento do patrimônio líquido existente. Existem o balanço patrimonial ativo, passivo e líquido que podem ser utilizados a depender das necessidades existentes (ASSUNÇÃO, 2018).

Desta forma o autor destaca que o Balanço Perguntado:

Pode ser uma ferramenta de auxílio aos gestores de micro e pequenas empresas, no intuito de conhecer sua situação patrimonial e assim dispor de algum embasamento na tomada de decisões. Entretanto cabe ressaltar que se a empresa dispusesse de um software mais completo seria capaz de dispor de informações muito mais consistentes, claras e tempestivas, como um controle de estoque mais exato, registros de entradas e saídas mais seguros (ASSUNÇÃO, 2018, p.16).

Como estratégia adotada pelas empresas tem-se o balanço perguntado que consiste na coleta de informações impressas com base no pré-cadastro que permite avaliar a situação econômica da empresa, podendo ser utilizado também como uma ferramenta para o planejamento da situação da empresa (ANDRADE, 2023).

Deste modo, por meio do Balanço Perguntado é possível assegurar que a implementação do planejamento estratégico seja totalmente eficiente. Devido à atenção sigilosa prestada com os fatores internos das microempresas, proporcionando que os pontos fracos sejam convertidos. Além disso, torna-se importante ressaltar, que ainda possibilita a mesma, a concentrar os esforços e garante que todos na empresa estejam trabalhando em prol de um objetivo comum.

### **3 METODOLOGIA**

A revisão da literatura pode ser descrita como uma forma sistemática de coletar e sintetizar pesquisas anteriores. Uma revisão eficaz e bem conduzida como método de pesquisa cria uma base sólida para o avanço do conhecimento e facilita o desenvolvimento da teoria. Ao integrar resultados e perspectivas de muitos resultados empíricos, uma revisão da literatura pode abordar questões de investigação com um poder que nenhum estudo isolado possui (GIL, 2010).

Esta pesquisa será um estudo de revisão bibliográfica, com uma abordagem teórica e exploratória, que terá como finalidade reunir dados científicos da literatura sobre o tema investigado e qualitativa. Esta metodologia possibilitará a análise crítica de estudos anteriores que contribuíram para uma maior compreensão sobre a temática proposta nesta revisão (CANEVER; TESSMANN; PIRES, 2019).

Conforme Gil (2010) o estudo exploratório proporciona maior familiaridade com o problema da pesquisa. Existem basicamente, três tipos de estudo cujos podem ter objetivos distintos, que pode ser pesquisa descritiva, experimental e exploratória, que é o caso deste estudo (LAKATO; MARCONI, 2001).

O processo de elaboração deste estudo será realizado em três fases: estabelecimento de critérios para inclusão e exclusão dos estudos; busca na

literatura; resultados e avaliação dos estudos. Os critérios de inclusão definidos para a seleção dos artigos serão: estudos disponibilizados na íntegra e redigidos no idioma português, publicados entre janeiro de 2019 e outubro de 2023.

Diferentes combinações dos descritores selecionados serão utilizadas na pesquisa na base Google Acadêmico no mês de setembro a outubro de 2023. Os descritores selecionados serão: empresa, negócio, empreendedorismo, dificuldade, além de diferentes combinações.

Após a leitura dos títulos e resumos, serão excluídas as duplicatas e as publicações que não estavam relacionadas à temática proposta. No quadro 1 é possível observar algumas características do estudo que será realizado:

**Quadro 1:** Características do estudo.

<b>Classificação da Pesquisa</b>	Descritiva, experimental e exploratória	Gil (2010) Lakato, Marconi (2001)
<b>Abordagem da Pesquisa</b>	Qualitativa	Canever, Tessmann; Pires (2019)
<b>Estratégia para coleta de dados</b>	Publicações científicas que abordam pesquisas relacionadas ao tema	Busca no Google acadêmico, Scielo e Google entre 2019 a 2023.
<b>Análise de dados</b>	Estudo dos artigos relacionados a temática	Realização de uma comparação das informações dos artigos selecionados.

**Fonte:** Elaborado pela autora (2023).

Por fim, a partir dos resultados que serão obtidos pode trazer benefícios com acréscimo de informações na literatura que pode ser consultada. Todos os artigos coletados nesta pesquisa serão devidamente referenciados e citados os autores, respeitando a Lei dos direitos autorais, Lei nº 9.610 de 1998 (BRASIL, 1998).

#### **4 RESULTADOS E DISCUSSÕES**

Neste tópico serão tratados os resultados obtidos através da pesquisa realizada, bem como as discussões pertinentes.

#### 4.1 EMPREENDEDORISMO E FERRAMENTAS PARA MICROEMPRESAS

As microempresas constituem uma importante fonte de emprego e o desenvolvimento de tais empresas é uma preocupação política fundamental na maioria dos países. Mas qual é a ferramenta mais eficiente para o desenvolvimento de microempresas? As microempresas são a fonte de emprego para mais de metade da força de trabalho, e reportamos a partir de uma experiência de campo que investigou conjuntamente a importância de uma intervenção no capital humano (ROSA, 2017).

O empreendedorismo é considerado um impulsionador do crescimento econômico por meio da difusão de inovações. O empresário é aquele que perturba o equilíbrio neoclássico ao realizar novas combinações nos meios de produção e que coloca a economia no caminho do movimento e do desenvolvimento. O empreendedorismo é um fator determinante do desenvolvimento econômico, mudança social e estrutural (SILVEIRA; SANTOS; ARAÚJO, 2022).

O empreendedorismo não só contribui para o crescimento econômico e social de uma nação, mas também estimula o desenvolvimento do conhecimento, mudança tecnológica, competitividade e inovação. De fato, a comunidade europeia tem promovido inúmeras ações destinadas a melhorar e desenvolver a atitude empreendedora dos cidadãos europeus perante o empreendimento empresarial, centrando-se em aspectos essenciais para a criação de uma identidade corporativa (BRESSAN et al., 2022).

A atividade empreendedora não consiste apenas na descoberta de novas ideias e possibilidades, mas também no planejamento intencional, desenvolvido por meio do processamento cognitivo de fatores internos e externos. A intenção é um processo cognitivo que precede o envolvimento efetivo do indivíduo em qualquer tipo de atividade e, em particular, a intenção empreendedora está intimamente ligada ao mundo dos negócios e tornou-se um setor de pesquisa em rápida evolução no cenário internacional (JESUS; SANTOS, 2020).

A educação para o empreendedorismo é vista como o processo de criar algo diferente com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo o risco financeiro, psicológico e social que o acompanha e recebendo as recompensas resultantes de satisfação monetária e pessoal (BIESDORF; FROHLICH, 2022). O empreendedorismo é a vontade e a capacidade de um indivíduo procurar oportunidades de investimento num ambiente e ser capaz de estabelecer e gerir uma empresa com sucesso (DOMINGOS, 2021).

O empreendedor é alguém que assume o risco financeiro de iniciar e administrar um novo empreendimento. E pode ser baseado em uma ideia totalmente nova, uma nova maneira de fazer as coisas, um novo local ou tentar algo que ninguém mais fez antes. Em outras palavras, um empreendedor é visto como uma pessoa que detecta uma oportunidade anteriormente inexplorada de obter lucros substanciais (ANDRADE; PEREIRA, 2020).

Desta forma, o empreendedorismo é a capacidade e a vontade de criar, organizar e administrar uma empresa, incluindo todas as suas incertezas, a fim de obter lucro. O exemplo mais visível de empreendedorismo é o estabelecimento de novos negócios. O empreendedorismo envolvendo terra, trabalho, recursos naturais e capital pode gerar lucro. A visão empreendedora é definida pela exploração e tomada de riscos, e é um componente essencial da capacidade de uma nação de ter sucesso em um mercado global em constante mudança e mais competitivo (BIESDORF; FROHLICH, 2022).

É responsável pela criação e ampliação de oportunidades para as outras duas atividades econômicas, ou seja, Emprego e Profissão. Todo país, seja desenvolvido ou em desenvolvimento, requer empreendedores, enquanto um país em desenvolvimento requer empreendedores para iniciar o processo de desenvolvimento, e um país desenvolvido requer empreendedorismo para sustentá-lo (DOMINGOS, 2021).

#### 4.2 ASPECTOS BUROCRÁTICOS QUE OS EMPREENDEDORES ENFRENTAM

O Brasil é uma república federativa, formada pela união de estados, municípios e distrito federal, sendo que cada esfera pública tem suas próprias leis e impostos locais. O sistema jurídico é baseado na lei civil, onde os precedentes

judiciais desempenham um papel subsidiário, ao contrário das jurisdições de direito consuetudinário (CANZI; VARGAS, 2019).

No entanto, como em outras economias emergentes, o Brasil apresenta questões e desafios que as empresas devem considerar antes de estabelecer operações. A falta de regulamentos locais, a cultura empresarial e o país em geral podem ser obstáculos. Uma grande proporção do imposto é baseada na receita da empresa, e não apenas no lucro (KUBOTA; LINS, 2022).

Existem três regimes tributários corporativos principais: “Simples” para empresas menores com receita anual abaixo de US\$ 1 milhão, onde as alíquotas variam entre 4% e enormes 33% da receita; “Lucro Presumido”, onde as margens de lucro são pré-determinadas com base nos setores, independentemente dos resultados reais; e lucro de “Lucro Real”, onde certos ajustes, acréscimos e deduções podem ser feitos na receita contabilizada (REIS et al., 2022).

Existem também impostos sociais federais (PIS e COFINS), ICMS cobrados por estados sobre receitas e encargos adicionais sobre operações financeiras (“IOF”) e impostos de importação. Os ganhos de capital estão sujeitos ao imposto de renda a taxas regressivas que podem variar de 15% a 22,5%(LUBINA et al., 2020).

A Consolidação das Leis do Trabalho e outras leis e regulamentos complementares regem todas as relações trabalhistas no Brasil. Ele legaliza os sindicatos, a negociação coletiva e o direito à greve, além de estabelecer salários e taxas de horas extras e listar benefícios trabalhistas como férias e serviços sociais. Os salários são pagos mensalmente e não podem ser reduzidos. Os aumentos salariais são decididos entre empregados e empregadores, geralmente por meio de negociação coletiva (OLIVEIRA, 2019).

A legislação trabalhista também não representa outro empecilho, com aumentos salariais anuais obrigatórios, 13º salário e benefícios adicionais para alimentação e transporte. No entanto, o Brasil implementou recentemente mudanças significativas em suas leis trabalhistas, como o direito à terceirização corporativa, que permite que os funcionários sejam pagos como contratados e reduz a carga tributária para empresas e funcionários (LUBINA et al., 2020).

#### **4.2.1 Estratégias para minimizar a burocracia para empreender**



O excesso de burocracia impede as empresas de investir em áreas como infraestrutura, que o Brasil precisa para aumentar seu potencial de crescimento. A média de 120 dias para abrir uma empresa e as complexas leis trabalhistas que tornam a contratação de trabalhadores um campo minado caro torna difícil a abertura de novas empresas, aspecto que poderia ser minimizado com um tempo menor e menor quantidade de documentos (COSTA, 2020).

A luta do Brasil contra a burocracia, que muitos acreditam ser uma ressaca de seu passado colonial, é longa. O presidente João Baptista de Oliveira Figueiredo, que governou o Brasil nos últimos anos de sua ditadura militar de 1979-1985, criou o extinto Ministério da Desburocratização em uma tentativa de reforma (SANTOS; MARANGONI, 2022).

Os estados como Goiás, São Paulo e Minas Gerais fizeram progressos no combate à burocracia local, e uma reforma nacional chamada de “Super Simples” que unificou um pacote de impostos para pequenas empresas reduziu drasticamente a carga burocrática desse setor, aspecto que poderia ser empregada para grandes empresas de uma forma geral (PEREIRA, 2021).

Entre as forças que se opõem ao projeto de lei está a enorme rede de cartórios do país, que muito prosperam no processamento da montanha de documentos de que os brasileiros precisam para sobreviver no dia a dia. Desta forma, o caminho para reduzir a burocracia está diretamente no combate deste interesse de cartórios, por meio de documentos digitais com verificação de autenticidade sem custo (COSTA, 2020).

Como exemplo de busca de desburocratização se tem a MP 1040 que a emissão do alvará de funcionamento dependerá da assinatura de termo de responsabilidade e ciência sob compromisso de cumprimento dos requisitos exigidos para a exploração e exercício das atividades econômicas constantes do objeto social, com o objetivo de atendendo as normas sanitárias, ambientais e de prevenção de incêndios. O termo de responsabilidade também deve incluir informações sobre os requisitos que devem ser atendidos. A burocracia excessiva no Brasil tem sido um grande obstáculo para o desenvolvimento econômico, especialmente impedindo investimentos em áreas cruciais como infraestrutura. Medidas recentes, como a MP 1040 citada anteriormente, buscam simplificar o processo de obtenção de alvarás de funcionamento, mas a mudança real requer não só ação legislativa, mas também uma mudança cultural e a adoção de tecnologias

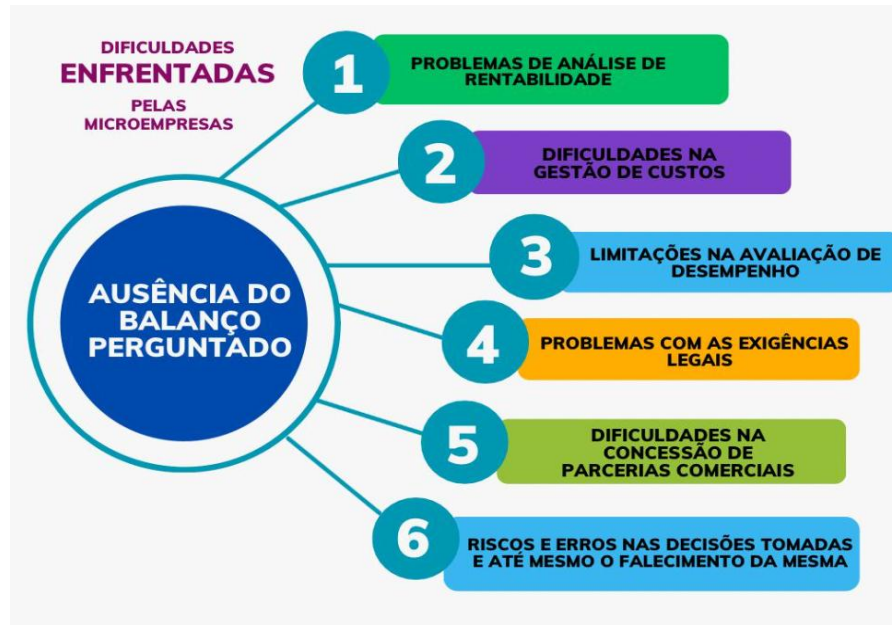
para transições digitais mais eficientes. Reduzir a burocracia é crucial para estimular investimentos e liberar o potencial econômico do Brasil.

#### 4.3 IMPLANTAÇÃO DA METODOLOGIA DO BALANÇO PERGUNTADO

Um plano de negócios define com precisão o negócio, identifica os objetivos e serve como currículo da empresa. Os componentes básicos incluem estudo de mercado, estratégia de marketing/promocional, balanço atual, demonstração de resultados e análise de fluxo de caixa. Ajuda a alocar recursos de maneira adequada, lidar com complicações imprevistas e tomar as decisões corretas. Por fornecer informações específicas e organizadas sobre sua empresa e como reembolsar o dinheiro emprestado, um bom plano de negócios é uma parte crucial de qualquer pacote de empréstimo (ROSA, 2017).

Um dos principais objetivos de um processo de balanço perguntado é prever a saúde financeira de uma empresa para que se possa tomar decisões de negócios sólidas e benéficas para sua empresa no curto e no longo prazo. Um balanço não é nada igual ao balanço atual, exceto que reflete uma estimativa para períodos orçamentários futuros. Ele prevê e fornece uma visão de onde estarão as contas de balanço no final dos períodos contábeis futuros, desta forma a ausência do balanço pode refletir diretamente em consequências para empresa, que não saberá como está o seu orçamento, como é possível observar na Figura 2 as dificuldades enfrentadas pelas empresas em não utilizar o balanço perguntado.

**Figura 2:** Ausência do balanço perguntado.



Fonte: Elaborado pela autora (2023).

Sendo assim, a figura destaca a importância do balanço perguntado na estruturação e avaliação de negócios. Sua ausência pode desencadear uma série de complicações que afetam diretamente a eficiência e a continuidade de uma empresa. Sem o referido balanço, a análise de rentabilidade se torna imprecisa, dificultando a compreensão dos lucros e prejuízos.

A falta de dados confiáveis pode impactar negativamente as parcerias comerciais, levando a dificuldades na obtenção de colaborações e investimentos. Ademais, a ausência dessas informações críticas pode levar a riscos e erros nas decisões empresariais, potencialmente comprometendo a viabilidade e levando até mesmo ao colapso da empresa. Este destaque enfatiza a importância vital do balanço, perguntado como um elemento fundamental na gestão empresarial para mitigar riscos, tomar decisões informadas e garantir a sustentabilidade do negócio.

Os ativos e passivos são totalmente atribuídos ou totalmente excluídos do balanço de divisão. Mesmo que um ativo ou passivo específico seja excluído do balanço, o negócio de exclusão poderá necessitar de reconhecer uma alocação adequada do impacto associado na demonstração de resultados (BRITO, 2021).

No balanço, os ativos são registrados com base em seus valores em dólares. O valor total em dólares é registrado em um lado do balanço como um ativo, enquanto o valor devido é registrado no outro lado como um passivo. Embora não seja necessariamente o procedimento mais ético, é algo que tem sido utilizado com

fundos selecionados, supostamente guardados em reserva para utilização futura (ROSA, 2017).

Conforme Assunção (2018) é possível realizar o balanço perguntado por meio de uma análise clínica, que possui diversos índices, como liquidez corrente, liquidez seca, endividamento, margem e giro, por exemplo.

É importante observar que, ao relatar receitas, despesas e lucros retidos na contabilidade de exercício, esses números não têm mérito em relação ao caixa que a empresa realmente possui. Isto significa que não se pode dar ao luxo de comprar mais fornecimentos para satisfazer mais encomendas. Assim, os ganhos e despesas de um período contábil não têm correlação com as entradas e saídas de caixa. Como exemplo tem-se o seguinte exemplo no quadro 2.

**Quadro 2:** Relação gasto e despesas.

1.	A empresa “Net Computadores” vende peças para computadores.	Receita ou despesa?
2.	“Net Computadores” compra peças de reposição para consertar computador.	Receita ou despesa?
3.	“Net Computadores” conserta 20 computadores e cobra de cada cliente R\$ 200 por computador.	Receita ou despesa?
4.	“Net Computadores” paga aluguel pelos próximos 12 meses.	Receita ou despesa?
5.	“Net Computadores” ganha juros em sua conta bancária corporativa.	Receita ou despesa?

**Fonte:** Elaborado pelas autoras (2023).

Neste exemplo é possível perceber que a “Net Computadores” vende peças de computador: isso é receita. Qualquer coisa que traga dinheiro para a empresa é receita. 2. “Net Computadores” compra peças: Isso custa dinheiro e também é uma despesa. 3. “Net Computadores” repara e cobra dos clientes R\$ 200/computador: Isso é receita; a empresa tem uma entrada de caixa de R\$ 200/computador. 4. Pagar o aluguel é sempre uma despesa. 5. Ganhar juros é uma entrada de caixa e, portanto, um fluxo de receitas.

Em certas situações, um ativo ou passivo pode ter de ser separado em unidades de contas individuais para que as partes possam ser atribuídas à empresa mãe e separadas. Por exemplo, as contas a receber que foram geradas através de vendas feitas pelo negócio de divisão são diretamente atribuíveis ao negócio de divisão, mas muitas vezes estão misturadas com as contas a receber da entidade-mãe e podem precisar ser separadas da população maior de contas a receber (SANTOS; MARANGONI, 2022).

No sentido mais amplo, um ativo refere-se a qualquer coisa que a empresa possua e que tenha valor; esta descrição também se estende ao dinheiro. Especificamente no que diz respeito aos princípios empresariais e contabilísticos, um ativo é qualquer recurso econômico controlado por uma entidade que seja tanto resultado de transações anteriores como um futuro beneficiário de atividades econômicas futuras. Esses exemplos incluem: dinheiro, equipamentos, terrenos e propriedades (MACHADO FILHO, 2020).

É possível adicionar ou criar vários outros indicadores, por meio da avaliação do desempenho usando indicadores de períodos anteriores ou comparando-os com os de outras empresas do mesmo setor. Em anexo também consta um exemplo de questionário que pode ser aplicado para poder realizar a análise de balanço na figura 3.

**Figura 3:** Análises de balanço.

Índice ou Quociente	Formulação	Parâmetros	X1	X2	Análise Tendência
<b>LIQUIDEZ</b>					
Liquidez Corrente (LC)	$LC = AC / PC$				
Liquidez Seca (LS)	$LS = (AC - \text{Estoque}) / PC$				
Liquidez Imediata (LI)	$LI = \text{Disponível} / PC$				
Liquidez Geral (LG)	$LG = (AC + RLP) / (PC + ELP)$				
<b>RENTABILIDADE</b>					
<i>Return on Assets (ROA)</i>	$ROA = LL / \text{Ativo médio}$				
Margem de Lucro (M)	$M = \text{Lucro Líquido} / \text{Vendas}$				
Giro do Ativo (G)	$G = \text{Vendas} / \text{Ativo médio}$				
<i>Return on Equity (ROE)</i>	$ROE = LL / PL \text{ médio}$				
<b>ENDIVIDAMENTO</b>					
Capital de Terceiros	$CT / (CT + CP)$				
Capital Próprio (CP = PL)	$CP / (CT + CP)$				
Garantia do CP ao CT	$CP / CT$				
Endividamento do PL	$CT / CP$				
Endividamento a Curto Prazo	$PC / CT$				
<b>ESTRUTURA</b>					
Nível de Imobilização do CP	$\text{Imobilizado} / \text{Patrimônio Líq.}$				
Nível de Imobilização do Ativo	$\text{Imobilizado} / \text{Ativo}$				
Tempo de Vida do Imobilizado	$\text{Imobilizado Líq.} / \text{Deprec. Anual}$				
<b>ATIVIDADE</b>					
Prazo médio renovação estoques (PMRE)	$(\text{Estoque médio} : \text{CMV}) \times \text{N}^\circ \text{Dias}$				
Prazo médio recebimento vendas (PMRV)	$(\text{Dupl.Rec.Médio} : \text{Vendas}) \times \text{N}^\circ \text{Dias}$				
Ciclo Operacional	$PMRE + PMRV$				
Prazo médio pagamento compras (PMPC)	$(\text{Forn.Médio} : \text{Compras}) \times \text{N}^\circ \text{Dias}$				
Ciclo de Caixa	$PMPC - \text{Ciclo Operacional}$				
Nível de Comercialização da Produção	$\text{Vendas} / \text{capac. prod. (em unid.)}$				
<b>OUTROS</b>					
Lucro por Ação (LPA)	$\text{Lucro Líquido} / \text{N}^\circ \text{Ações}$				
Valor Patrimonial da Ação (VPA)	$\text{Patrimônio Líquido} / \text{N}^\circ \text{Ações}$				
Índice P/L	$\text{Preço da ação} / \text{LPA}$				
Grau de Comercialização da Produção	$\text{Vendas} / \text{Capac. Produção (em unid.)}$				
Capital Circulante Líquido (CCL)	$AC - PC$				

Fonte: Adaptado de Kassai (2004).

Outro aspecto que merece atenção é com relação ao lucro líquido, algumas pessoas referem-se a isso como lucro; algumas pessoas referem-se a isso apenas como renda ou ganhos. Nas demonstrações financeiras, é comum chamá-lo de “lucro líquido”. No mundo financeiro, o lucro é geralmente referido como lucro líquido. Lucro líquido é um bom termo porque o interessado sem dúvida entende que se trata de uma soma de cálculos (MACHADO FILHO, 2020).

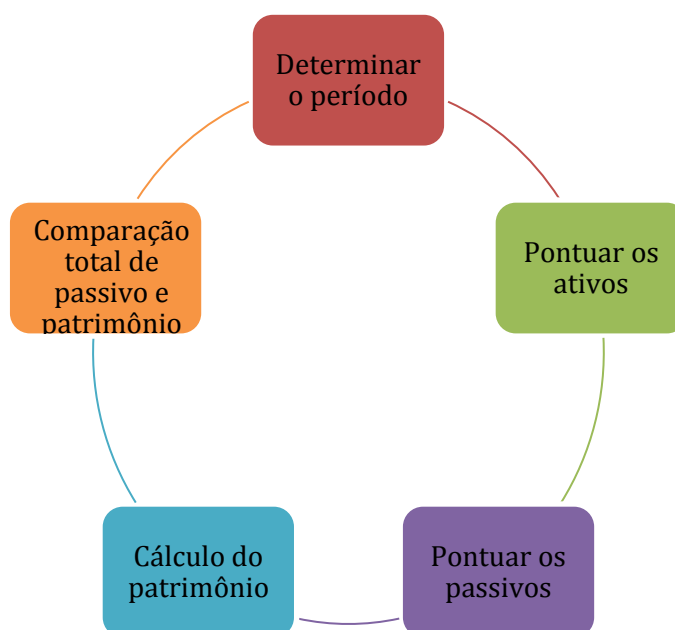
O ambiente de negócios está em constante mudança, dificultando a adaptação dos empreendedores. Cada dia traz novos desafios, mas também novas oportunidades. No entanto, é extremamente difícil para um empreendedor se preparar para cada cenário, avaliá-lo e adaptá-lo para que o negócio não seja impactado por essas mudanças inesperadas (BATISTA; COSTA, 2022).

O crescimento do seu negócio será influenciado pela forma como você planeja e executa um programa de publicidade. Por ser um dos principais criadores da imagem do seu negócio, ele deve ser bem planejado e bem orçado. Contate

agências de publicidade locais ou um escritório local para ajudar a elaborar uma estratégia publicitária/promocional eficaz (ASSUNÇÃO, 2018).

Conforme Silveira, Santos, Araújo (2022) a cultura do empreendedorismo implica um conjunto de valores, normas e tratados que conduzem ao crescimento do empreendedorismo. O empreendedorismo pode ser definido como a propensão da mente para assumir riscos calculados com confiança para alcançar um negócio predeterminado ou objetivo industrial. Isso aponta a capacidade de assumir riscos do indivíduo aliada à tomada de decisão correta. Na figura 4 é possível observar como deve ser a realização do balanço perguntado, sendo necessários cinco passos.

**Figura 4:** Passos necessários para realização do balanço perguntado.



**Fonte:** Elaborado pela autora (2023).

Desta forma, se faz necessário determinar o período, pontuar os ativos e passivos existentes, calcular o patrimônio para ser possível realizar a comparação do passivo e patrimônio líquido, aspecto que possibilita a implementação do balanço perguntado na empresa. Outro exemplo seria primeiro, determinar o perfil do cliente (quem) e o tamanho geográfico do mercado (quantos). Este é o potencial geral do mercado. Conhecer o número e a força de seus concorrentes (e depois estimar a parcela de negócios que você obterá deles) lhe dará o potencial de mercado específico para sua empresa (ASSUNÇÃO, 2018). Para melhor exemplificar é

apresentada a figura 5 as vantagens e desvantagens de realizar o balanço perguntado:

**Figura 5:** Vantagens e desvantagens do balanço perguntado.

<b>BALANÇO PERGUNTADO</b>	
<b>VANTAGENS</b>	<b>DESVANTAGENS</b>
1. OFERECE UMA VISÃO CLARA DA ESTRUTURA FINANCEIRA DA EMPRESA EM UM PERÍODO ESPECÍFICO.	1. PODE SER COMPLEXO PARA INDIVÍDUOS SEM CONHECIMENTO CONTÁBIL INTERPRETAREM OS DADOS.
2. FORNECE INFORMAÇÕES VALIOSAS PARA TOMAR DECISÕES ESTRATÉGICAS. COM BASE NOS ATIVOS E PASSIVO.	2. NÃO CAPTURA INFORMAÇÕES EM TEMPO REAL, POIS ANALISA PERÍODOS ANTERIORES CONCRETOS E EFETUADOS
3. TRANSPARÊNCIA DA SAÚDE FINANCEIRA DA EMPRESA PARA OS STAKEHOLDERS (INVESTIDORES E PARCEIROS COMERCIAIS).	3. DEPENDENDO DAS PRÁTICAS CONTÁBEIS, PODE HAVER VARIAÇÕES NOS NÚMEROS RELATADOS.
4. AUXILIA NA IDENTIFICAÇÃO DE RISCOS FINANCEIROS E NA IMPLEMENTAÇÃO DE ESTRATÉGIAS DE MITIGAÇÃO.	4. NÃO CONSIDERA FATORES EXTERNOS, QUE PODEM AFETAR A SITUAÇÃO DA EMPRESA

**Fonte:** Elaborado pelas autoras (2023).

A análise da Figura 5 revela os benefícios do balanço perguntado para uma compreensão abrangente da estrutura e desempenho financeiro de uma empresa. Esse tipo de balanço oferece uma visão detalhada que se torna fundamental para a tomada de decisões estratégicas, permitindo uma avaliação precisa da situação financeira e, assim, auxiliando na identificação dos riscos associados às operações empresariais.

No entanto, é importante destacar que a complexidade inerente aos aspectos contábeis pode ser uma barreira para muitos na interpretação desses dados. Além disso, o balanço perguntado pode não refletir instantaneamente às mudanças, uma vez que não captura informações em tempo real, podendo apresentar variações nos números ao longo do tempo.



Outro ponto a considerar é a limitação em considerar fatores externos que podem influenciar a situação financeira da empresa, o que pode levar a análises incompletas ou imprecisas. Assim, embora o balanço perguntado ofereça uma visão ampla e crucial da saúde financeira de uma empresa, é importante reconhecer suas limitações e buscar complementar essas informações com outras ferramentas e análises para uma compreensão mais holística e precisa do panorama empresarial.

O tempo e o esforço dedicados à seleção de onde localizar sua empresa podem significar a diferença entre o sucesso e o fracasso. O tipo de negócio em que atua, o mercado potencial, a disponibilidade de funcionários, o número de estabelecimentos competitivos e a acessibilidade do cliente determinam onde deve colocar seu negócio (KASSAI, 2004).

Portanto, a decisão de escolher a localização ideal para estabelecer sua empresa é uma etapa crucial que não pode ser subestimada. Considerar cuidadosamente o tipo de negócio, o mercado em potencial, a disponibilidade de mão de obra desenvolvida, a concorrência existente e a acessibilidade para os clientes são aspectos que moldam o sucesso ou o fracasso de um empreendimento. O investimento de tempo e esforço na seleção do local certo é um passo estratégico que pode ter um impacto significativo no desempenho e na longevidade do negócio. Uma análise abrangente e criteriosa desses fatores é essencial para garantir uma base sólida e vantajosa, oferecendo assim as melhores chances de prosperidade e crescimento no mercado em que se pretende atuar.

Apesar da importância de considerar a necessidade de analisar e escolher a localização estratégica para uma microempresa, é essencial observar ferramentas estratégicas para garantir sua sustentabilidade. Nesse contexto, o balanço perguntado se mostra como um aliado fundamental, exigindo uma coleta cuidadosa de dados por meio de questionários, a fim de realizar uma análise completa. Essa ferramenta estratégica exige uma divisão criteriosa de ativos e passivos, resultando em uma análise patrimonial detalhada que pode ser aplicada pelos investidores. Portanto, esse processo não apenas permite uma compreensão mais clara da saúde financeira da empresa, mas também auxilia na identificação de áreas para melhoria, na tomada de decisões embasadas e na definição de estratégias para garantir a estabilidade e o crescimento sustentável da microempresa no mercado.

Vale destacar, que apesar da importância da temática, durante o desenvolvimento deste estudo foi um empecilho à obtenção de artigos voltados com esse tema.

## **5 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

A análise empreendida revela a importância vital dos empreendedores na produção de bens e serviços que atendem às necessidades e demandas da sociedade. Este processo dinâmico envolve a combinação de diversos fatores de produção, resultando na geração de renda e riqueza. O empreendedorismo se destaca pela sua natureza criativa, explorando a inovação em produtos, a descoberta de novos mercados e fontes de insumos, bem como o avanço tecnológico e a introdução de formas organizacionais inovadoras. Contudo, no contexto atual, a ênfase recai também na busca por práticas empresariais menos danosas ao meio ambiente.

A aplicação da metodologia do balanço perguntado transcende a mera contabilidade, transformando-se em uma ferramenta estratégica fundamental para o sucesso empresarial. Ao adotar essa abordagem, os gestores e colaboradores têm a possibilidade de realizar análises financeiras mais detalhadas e abrangentes. Este método visa não apenas compreender os dados contábeis, mas também questionar e investigar ativamente os números apresentados, garantindo uma visão mais holística e precisa da saúde financeira da empresa.

A essência do balanço perguntado reside na capacidade de identificar não apenas o que está sendo registrado, mas também o porquê e como esses números foram gerados. Isso implica um entendimento profundo dos conceitos contábeis, permitindo aos envolvidos realizar ajustes necessários e interpretar de maneira mais acurada os indicadores financeiros. Ao questionar a origem e a natureza dos dados contábeis, os profissionais conseguem extrair insights valiosos, identificar tendências, pontos fracos e áreas de melhoria no desempenho financeiro da empresa.

Para microempresas, que muitas vezes operam com recursos limitados, a aplicação do balanço perguntado pode ser especialmente relevante. Compreender a verdadeira situação financeira desde o início é crucial para a tomada de decisões estratégicas sólidas e para a gestão eficiente dos recursos disponíveis. Isso inclui

não apenas o capital necessário para a abertura do negócio, mas também a análise constante das finanças para garantir a sustentabilidade e crescimento do empreendimento ao longo do tempo.

Assim, o balanço perguntado não é apenas um método contábil, mas uma abordagem estratégica que promove uma compreensão mais profunda e uma tomada de decisão mais embasada. Ao estimular o questionamento e a interpretação crítica dos dados financeiros, essa metodologia capacita as empresas, independentemente do porte, a gerirem seus recursos de forma mais eficaz e a se adaptarem de maneira mais ágil às demandas do mercado e às mudanças econômicas.

Considerando os resultados deste estudo, espera-se que ele sirva como um ponto de partida para futuras pesquisas que abordem temáticas semelhantes. Recomenda-se a realização de pesquisas práticas, como a aplicação de questionários em microempresas, uma abordagem que não foi viável nesta análise, a fim de enriquecer e aprofundar a compreensão do empreendedorismo e seus desafios no cenário atual.

## REFERÊNCIAS

- ANDRADE, Eva Alves. A contribuição do controle interno na para a gestão financeira das organizações. **Humanidades & Inovação**, v. 10, n. 1, p. 302-315, 2023.
- ANDRADE, Débora; PEREIRA, Daniele dos Santos Guidotti. Fatores que motivam o empreendedorismo jovem no município de Rolante-RS. **Revista de Administração de Empresas Eletrônica-RAEE**, n. 13, p. 41-64, 2020.
- ASSUNÇÃO, Thayná Lúcio dos Santos de. A utilização do balanço perguntado como técnica para elaboração de relatórios gerenciais em micro e pequenas empresas. 2018.
- BATISTA, Larissa Sussuarana; COSTA, Robson Antonio Tavares. Modelos de Negócios Inovadores: A inovação tecnológica e o papel do empreendedor inovador na gestão e desenvolvimento empresarial. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Micro e Pequenas Empresas**, v. 7, n. 02, p. 47-76, 2022.
- BEZERRA, Indira Gandhi; TEIXEIRA, Rivanda Meira. Relações conceituais entre empreendedorismo social e inovação social. **Revista Pensamento Contemporâneo em Administração**, v. 13, n. 4, p. 81-99, 2019.
- BIESDORF, Patricia; FROHLICH, Samantha. O cenário do empreendedorismo na perspectiva pós-Covid-19: um estudo no distrito turístico de Porto Mendes. **Ciências Sociais Aplicadas em Revista**, v. 23, n. 43, p. 301-323, 2022.
- BRASIL. Lei nº 9.610 de 19 de fevereiro de 1998. **Altera, atualiza e consolida a legislação sobre direitos autorais e dá outras providências**. Brasília, 1998.
- BRESSAN, Inês Cardin et al. Crescimento e desenvolvimento econômico na última década: um estudo da região de Santo Antônio da Platina-PR. **Conjecturas**, v. 22, n. 17, p. 992-1010, 2022.
- BRITO, Bárbara Alessandra Vieira; SANTOS, Isabel Cristina; SILVEIRA, Gláucia Bambirra. Agrupamento de Empreendedores e Possíveis Empreendedores do Acre: Uma Análise da Intenção Empreendedora. **Revista Economia & Gestão**, v. 21, n. 58, p. 62-78, 2021.
- BRITO, Diego Muniz Soares. A adesão de micro empreendimentos à economia digital: uma análise do segmento de beleza na cidade do Recife. **Portal de Trabalhos Acadêmicos**, v. 8, n. 2, 2021.
- CANZI, Idir; VARGAS, Myriam Aldana. A autonomia dos municípios brasileiros e o desenvolvimento da integração regional de fronteira. **COLÓQUIO-Revista do Desenvolvimento Regional**, v. 16, n. 2, p. 227-243, 2019.
- CANEVER, Fabíola Fontanela; TESSMANN, Mágada; PIRES, Patrícia Duarte Simões. Reimplante de dente decíduo: revisão bibliográfica integrativa. **Revista de Odontologia da Universidade Cidade de São Paulo**, v. 31, n. 2, p. 168-176, 2019.

COSTA, Ellida Priscila Oliveira. Instituições burocráticas, baixa produtividade e informalidade: uma análise dos elementos que motivaram a lei de liberdade econômica. **REGEN Revista de Gestão, Economia e Negócios**, v. 1, n. 2, 2020.

CRISTÓVAM, José Sérgio da Silva; SOUSA, Thanderson Pereira de. Direito administrativo da inovação e experimentalismo: o agir ousado entre riscos, controles e colaboratividade. **Sequência (Florianópolis)**, v. 43, p. e86609, 2023.

DOMINGOS, Reinaldo Aparecido. O novo empreendedorismo vitorioso focado nos sonhos e lucros. **RECIMA21-Revista Científica Multidisciplinar-ISSN 2675-6218**, v. 2, n. 5, p. e25299-e25299, 2021.

FEIL, Alexandre André; HABERKAMP, Angela Maria. Análise do nível de importância e das variáveis intervenientes na utilização de ferramentas gerenciais em micro e pequenas empresas. **Revista da Micro e Pequena Empresa**, v. 14, n. 3, p. 120-133, 2020.

FOLLONI, André; BORGHI, Vitor. Tributação do agronegócio (ITR, ICMS e FUNRURAL) e desenvolvimento sustentável. **Revista Eletrônica do Curso de Direito da UFSM**, v. 14, n. 2, p. e32635-e32635, 2019.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

JESUS, Wyllian Kochi; SANTOS, Rejane Heloise. Empreendedorismo jovem: um estudo das características, aspirações e dificuldades dos empreendedores jovens de paranavaí, Paraná. **Revista Livre de Sustentabilidade e Empreendedorismo**, v. 5, n. 5, p. 208-233, 2020.

KASSAI, José Roberto. Balanço perguntado: uma técnica para elaborar relatórios contábeis de pequenas empresas. In: **Anais do Congresso Brasileiro de Custos-ABC**. 2004.

KRUSE, Bárbara Cristina; CUNHA, Luiz Alexandre Gonçalves. Reflexões Ambientais no Contexto Brasileiro. **Epitaya E-books**, v. 1, n. 1, p. 118-134, 2022.

KUBOTA, Luis Claudio; LINS, Leonardo Melo. Novas tecnologias e inovação em empresas. **Panorama Setorial da Internet**, v. 3, p. 1-10, 2022.

LIMA, Jeane Firmo; SILVA, Glessia. Desafios para inovar na micro e pequena empresa. **Revista Da Micro e Pequena Empresa**, v. 13, n. 2, p. 85-97, 2019.

LUBINA, Aline et al. Competências empreendedoras de mulheres: estudo de caso em treinamento de empreendedorismo como extensão universitária. **Revista Conexão UEPG**, v. 16, n. 1, p. 2014310, 2020.

MACHADO FILHO, Cláudio Pinheiro. **Responsabilidade social e governança: o debate e as implicações**. Cengage Learning, 2020.

MARION, José Carlos. **Contabilidade empresarial**. 16º ed. São Paulo: Atlas, 2012.

MENEZES, Daniel Francisco Nagao; BELTRÃO, Demétrius Amaral. Política de empreendedorismo e inovação no Brasil: pontos fortes e fracos. **Ratio Juris. Revista Eletrônica da Graduação da Faculdade de Direito do Sul de Minas**, v. 6, n. 1, p. 1-31, 2023.

OLIVEIRA, Bruna Mayra et al. Controladoria como principal ferramenta de gestão nas micro e pequenas empresas do Brasil. **Revista Livre de Sustentabilidade e Empreendedorismo**, v. 6, n. 6, p. 86-116, 2021.

OLIVEIRA, D. P. R. **Manual de consultoria empresarial: conceitos, metodologia, práticas**. 12 ed. São Paulo: Atlas, 2014.

OLIVEIRA, Francisco Antonio. **Comentários à consolidação das leis do trabalho**. LTr Editora, 2019.

PEREIRA, Ricardo Rezende. Tributação do Pis e Cofins Monofásico em uma Autopeças no Simples Nacional. **Revista Científica BSSP**, v. 1, n. 2, p. 0-0, 2021.

REIS, Jessica Tayane Ferreira et al. Simples Nacional: um estudo de caso sobre as vantagens e desvantagens de uma indústria de fabricação de reservatório e estruturas metálicas no município de Álvares Florence-SP. **RECIMA21-Revista Científica Multidisciplinar-ISSN 2675-6218**, v. 3, n. 4, p. e341316-e341316, 2022.

REIS, Tatiane Lopes; SANTOS, Rejane Heloise. Empreendedorismo jovem: motivações, dificuldades e particularidades. **Revista Livre de Sustentabilidade e Empreendedorismo**, v. 6, n. 2, p. 36-65, 2021.

ROSA, Francieli Machado. **Balanco perguntado como ferramenta gerencial para micro e pequenas empresas**. 2017.

SALLUM, Andrew Daher. **A importância da logística de carga nos aeroportos em Goiás e sua contribuição para a economia local**. 2022.

SEBRAE. **Brasil alcança recorde de novos negócios, com quase 4 milhões de MPE**. Portal Sebrae, 2021.

SILVEIRA, Glaucia Bambirra; SANTOS, Isabel Cristina; ARAÚJO, Nilson Cibério. Empreendedorismo no Brasil em Crise (2014-2017). **Desenvolvimento em Questão**, v. 20, n. 58, p. e12444-e12444, 2022.

SOUZA, Evandro Charles; MORAES, Ligia Maria Donini. Exclusão do icms da base de cálculo do PIS e COFINS: cálculo por dentro e calculo por fora. **TCC-Direito**, 2021.

SOUZA, Hígor Cordeiro. O Empreendedorismo e suas principais vertentes teóricas: uma visão crítica. **Revista Estudos e Pesquisas em Administração**, v. 7, n. 1, 2023.

## ANEXO A – MODELO DE ROTEIRO DE QUESTIONÁRIO

### **Perguntas Gerais:**

- 1 – Qual é o número de funcionários da empresa? Como este número sofreu alterações durante os últimos anos?
- 2 – Há sazonalidade na venda dos produtos?
- 3 – Quais são os produtos que a empresa produz ou comercializa? Há algum (ou alguns) produto(s) principal(is) em termos de faturamento?
- 4 – Qual é o número de sócios? E qual a sua formação técnica?
- 5 – É feito algum tipo de controle financeiro interno? Se sim, verificar e entender como este é feito. Se não, verificar o porquê, se é por falta de conhecimento dos gestores ou por simples falta de interesse.
- 6 – Quanto é a sua perspectiva de retorno da empresa?

### **Perguntas Específicas da Área Financeira:**

- 1 – Qual é o faturamento mensal e anual da empresa (vendas ou receita bruta)?
- 2 – Há algum tipo de dedução deste faturamento (por exemplo, impostos relativos a vendas, devoluções, etc.)?
- 3 – As vendas são feitas todas à vista? Se não, verificar a porcentagem de vendas realizadas à vista, porcentagem de vendas realizadas por outros meios (cartão de crédito, cheque pré-datado, etc.), e prazo de recebimento médio destas vendas.
- 4 – Caso a empresa realize vendas a prazo, verificar se ela possui o hábito de antecipar o recebimento descontando as vendas a prazo para que possa receber à vista. Se isto for verdade, identificar qual é a taxa de desconto paga e a frequência de realização desta prática.
- 5 – Quanto custa os produtos vendidos, ou seja, do total faturado, quanto é pago a fornecedores ou custos diretamente ligados a produção? Discriminar quais são os custos.
- 6 – Listar todas as despesas que a empresa possui (em valores) para a montagem da DRE (Demonstração de Resultados do Exercício), por exemplo, aluguel, salários, água, luz, telefone, manutenção, etc.
- 7 – Qual é prazo médio para pagamento de fornecedores?
- 8 – Quanto é gasto com a folha de pagamentos (salários e encargos mensais de todos os funcionários)? Qual é a periodicidade com que a empresa costuma pagar

seus funcionários? A remuneração de colaboradores é fixa ou a firma também trabalha com remuneração variável? Se usar este último tipo de remuneração, explicar como é feito e os critérios utilizados. Você considera como despesa com folha de pagamento o ato do pagamento ou o mês trabalhado do funcionário?

9 – Quais impostos a empresa paga? Quanto ela realmente declara como faturamento para servir de base de cálculo para os impostos (especialmente o imposto de renda)?

10 – A empresa cumpre todas as normas trabalhistas que deveria em relação aos seus funcionários?

11 – Desde quando a empresa existe?

12 – Qual foi o investimento inicial feito para que a empresa pudesse iniciar suas atividades? Estes recursos são provenientes de capital próprio (dos donos) ou de alguma outra fonte (se de ambos, identificar a porcentagem de cada um e os valores em reais)?

13 – Depois da abertura, houve em algum outro momento aporte de capital (os donos “investiram” mais alguma quantia na empresa)? A soma de todo o investimento feito pelos proprietários na empresa compõe o capital social (conta do Patrimônio Líquido do Balanço Patrimonial).

14 – Quanto a empresa possui no momento em bancos ou caixa (soma de todo o dinheiro disponível na data de questionamento)?

15 – Quanto a empresa possui de estoque (tanto de matérias-primas, quanto de produtos em desenvolvimento ou de produtos acabados a valor de compra)?

16 – A empresa possui alguma dívida com bancos ou alguma outra instituição? Descrever todas as dívidas da empresa, montante, taxas de juros pagas, periodicidade de pagamento e prazos para pagamento.

17 – Quanto há de imobilizado na empresa (valor a preço de venda)?

18 – Quais são os critérios de remuneração dos sócios? Se é por meio da distribuição de dividendos (relativo à distribuição do lucro obtido) ou pagamento de salários, se é fixa ou variável e por fim, se há um critério pré-definido para sua distribuição ou não? Qual é a média mensal e anual de retirada?