

## CONTABILIDADE COMO FERRAMENTA DE CONTROLE PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: UMA ANÁLISE DO SETOR VAREJISTA DE VESTUÁRIO NO MODELO DE FRANCHISING.<sup>1</sup>

Allan Poloni Tirloni<sup>2</sup>

---

**RESUMO:** Embora a contabilidade seja utilizada desde o século XIV, sua aplicação no mercado contemporâneo de micro e pequenas empresas ainda é bastante limitada. Apesar destas empresas possuírem uma estrutura enxuta e com menor complexidade, os benefícios da contabilidade para a tomada de decisão ainda é ignorado. Este trabalho busca identificar como empresas no modelo de franchising gerenciam sua operação, além da relevância da contabilidade neste processo, observando a aplicação dos indicadores financeiros contábeis de micro e pequenas empresas do ramo de franquias. As informações foram obtidas por meio de questionários aplicados em empresas reais.

---

**Palavras chave:** Microempresas; Indicadores Financeiros; Franchising.

---

<sup>1</sup> Artigo apresentado à TREVISAN Escola de Negócios - Unidade São Paulo - Para a obtenção do título de Contador no curso de Ciências Contábeis

<sup>2</sup> Graduado em Ciências Contábeis pela Trevisan Escola de Negócios - [allan.tirloni@hotmail.com](mailto:allan.tirloni@hotmail.com)

## 1 – INTRODUÇÃO

Empreendedorismo é a receptividade ao risco de comprar algo por um determinado preço e vendê-lo em um regime de incerteza (Hashimoto, 2013). Este risco pode ser pulverizado por meio de modelos, dentre os quais destacamos o sistema de *franchising*, um modelo de negócios que une um empreendedor (franqueado) com uma empresa já estabelecida (franqueadora) para abrir uma unidade e diminuir riscos para ambas as partes, portanto, conforme Melo et al (2012) expõe, a aquisição de uma franquia aparece como uma forma de facilitar essa experiência, principalmente neste contexto em que vivemos, de interesse em abrir empresas.

Existem muitas pesquisas sobre o modelo de *franchising*, porém a maioria foca principalmente no franqueador, e nos benefícios de transformar um negócio em franquias. Além de não terem muitos trabalhos sobre o franqueado existem ainda menos estudos sobre as causas de falência das unidades e suas dificuldades financeiras. Com isso pode-se perceber a relevância de um estudo que avalie como empresas no modelo de *franchising* gerenciam sua operação, e a relevância da contabilidade neste processo.

Este trabalho tem como principais objetivos, mapear a participação e relevância da contabilidade em microempresas no modelo de *franchising*, e entender a influência da contabilidade no gerenciamento destas. Para tanto, contou-se com pesquisa mercadológica, e foram selecionadas micro e pequenas empresas no modelo de *franchising* do estado de São Paulo para compor a amostra.

## 2. A CONTABILIDADE E O OBJETO DE ESTUDO

Podemos destacar a contabilidade como ferramenta de auxílio na tomada de decisões. Segundo Silva (2008), o estudo das transformações da riqueza patrimonial e seu comportamento por meio da contabilidade é capaz de proporcionar múltiplas possibilidades de intervenção, principalmente no campo da decisão gerencial.

Dentre as definições de contabilidade podemos destacar:

A Contabilidade é a ciência que estuda os fenômenos ocorridos no patrimônio das entidades, mediante o registro, a classificação, a demonstração expositiva, a análise e a interpretação desses

fatos, com o fim de oferecer informações e orientação – necessárias à tomada de decisões – sobre a composição do patrimônio, suas variações e o resultado econômico decorrente da gestão da riqueza patrimonial. (FRANCO, 1997, p. 21).

Como produto da contabilidade temos as demonstrações financeiras e contábeis, segundo INDICIBUS (2017) estas devem representar a posição financeira, patrimonial e os fluxos de caixa da entidade. Para garantir essa representatividade, Blatt (2001) indica que contabilidade desenvolveu um conjunto de demonstrativos que permitam aos usuários e interessados uma avaliação correta da empresa. Existe uma série de demonstrações contábeis, entre elas Hoss et al (2012) destacam:

- Balanço Patrimonial;
- Demonstração do Resultado do Exercício;
- Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido;
- Demonstração dos Fluxos de Caixa;
- Demonstração do Valor Adicionado;
- Notas Explicativas.

Santos (2018) aponta que para Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP), existe um regime tributário diferenciado, o Simples Nacional. Este regime simplifica e unifica o recolhimento de impostos por meio da aplicação de percentuais sobre a receita bruta. Neste modelo a exigência de registros contábeis foi simplificada conforme o quadro da figura 1 elaborado por Junior e Pujals (2015)

Figura 1 – Livros contábeis exigidos de optantes do Simples Nacional (JUNIOR & PUJALS, 2015)

**Art. 61. A ME ou EPP optante pelo Simples Nacional deverá adotar para os registros e controles das operações e prestações por ela realizadas, observado o disposto no art. 61-A:**

- I – Livro-Caixa**, no qual deverá estar escriturada toda a sua movimentação financeira e bancária;
- II – Livro Registro de Inventário**, no qual deverão constar registrados os estoques existentes no término de cada ano-calendário, quando contribuinte do ICMS;
- III – Livro Registro de Entradas, modelo 1 ou 1-A**, destinado à escrituração dos documentos fiscais relativos às entradas de mercadorias ou bens e às aquisições de serviços de transporte e de comunicação efetuadas a qualquer título pelo estabelecimento, quando contribuinte do ICMS;
- IV – Livro Registro dos Serviços Prestados**, destinado ao registro dos documentos fiscais relativos aos serviços prestados sujeitos ao ISS, quando contribuinte do ISS;
- V – Livro Registro de Serviços Tomados**, destinado ao registro dos documentos fiscais relativos aos serviços tomados sujeitos ao ISS;
- VI – Livro de Registro de Entrada e Saída de Selo de Controle**, caso exigível pela legislação do IPI.

Conforme apontado, micro e pequenas empresas devem elaborar Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado do Exercício, porém para fins tributários os optantes do Simples Nacional não utilizam destes demonstrativos. Silva et al. (2002) expõe que, na prática, estes relatórios não atendem a todas as necessidades dos usuários, porém ainda são obrigatórias de se manter. Entende-se, portanto, que estes relatórios sejam importantes, porém sua utilização por micro e pequenas empresas é tema a ser explorado na pesquisa de mercado posteriormente registrada neste trabalho.

### **3 - O SISTEMA DE FRANCHISING EM MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**

A pesquisa desenvolvida tem como objeto empresas optantes pelo sistema de Franchising, este sistema vem ganhando espaço no Brasil, e segundo a Associação Brasileira de Franchising (ABF, 2018) cresceu 7% no ano passado, registrando 2.800 redes. Este modelo é definido pela International Franchising Association (IFA) como um método de expansão de negócios, estabelecido entre duas partes por meio contratual.

De um lado o franqueador, dono da marca e metodologia que deseja expandir sua ideia produtos, marca, seus métodos e políticas para empresários que desejam abrir unidades (FERRARI & SASSAKI, 2008). Silva (2015) aponta que neste modelo a empresa franqueadora fica responsável pelo suporte e transferência de know-how, principalmente no que diz respeito ao formato do negócio. Ainda segundo Cohen & Silva (2000), entre as principais vantagens para o franqueador podemos listar a expansão com capital de terceiros, economia de escala, manutenção do controle da rede e receita de royalties.

Do outro lado temos os franqueados, empreendedores que comercializam os produtos do franqueador e abrem mão de parte do ganho para adquirir os conhecimentos de um modelo de negócio anteriormente testado (MACHADO & ESPINHA, 2010). Ainda segundo Ferrari & Sasaki (2008) o franqueado é o responsável pela operação e gestão do negócio, seus devidos custos e despesas, injeção de capital e o cuidado com a operação diária do negócio.

Principais vantagens da adoção do franchising por empreendedores inexperientes: uso de marca consagrada, apoio operacional do franqueador, menor curva de aprendizado, utilização de

método de trabalho já testado e a implantação e treinamento feitos pelo franqueador, que reverteriam em taxa de retorno mais rápida sobre seu investimento e grau de risco bem menor do que se investisse por conta própria (COHEN & SILVA, 2000).

#### **4. ANÁLISE DE DEMONSTRATIVOS, ANÁLISE VERTICAL, HORIZONTAL E ÍNDICES**

As análises de demonstrações financeiras são uma ferramenta útil para detectar tendências (BLATT, 2001). Ching, Marques e Prado (2007) apontam que estas análises têm maior ênfase dada ao Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado do Exercício, para isso, as técnicas mais comumente utilizadas são: análise vertical, horizontal e análise de índices.

##### **Análise Vertical e Horizontal**

A análise vertical e a horizontal têm por utilidade viabilizar uma visão compreensiva do desempenho da empresa e da composição do seu patrimônio (CARDOSO & SZUSTER, 2017).

Blatt (2001) aponta que a análise vertical determina a relevância de cada conta em relação à um valor total. No Balanço Patrimonial calcula-se com base no capital total e na Demonstração de Resultados o referencial é a Receita Operacional Líquida. Cardoso e Szuster (2017) apontam que outra análise possível é a análise horizontal, que mostra a evolução dos saldos das contas ao longo do tempo, portanto são utilizadas demonstrações contábeis de mais de um período.

Com base nas análises horizontais e verticais podemos então acompanhar a evolução das contas ao longo dos períodos e a relevância destas no grupo que as engloba. Blatt (2001) aponta que estas análises auxiliam os avaliadores a desenvolverem indicadores fundamentais, principalmente quando comparadas com os resultados de empresas concorrentes ou o desenvolvimento da empresa em comparação a períodos anteriores.

##### **Análise de Índices**

Existem diversos índices e indicadores usados em análise de demonstrativos contábeis, conforme Andrich et al (2014), os mais recorrentes podem ser agrupados em três grupos: i) Índices de Liquidez; ii) Índices de Endividamento; iii) Indicadores de Atividades.

## Índices de Liquidez

Os índices de liquidez são medidas de avaliação da capacidade financeira da empresa em satisfazer os compromissos com terceiros, evidenciando os bens e direitos em relação a obrigações assumidas. (CARDOSO & SZUSTER, 2017). Ching, Marques e Prado (2007) listam 4 principais índices de liquidez: corrente, seca, imediata e geral.

A liquidez corrente é uma relação entre o Ativo Circulante e o Passivo Circulante, indicando a liquidez de curto prazo da empresa e é frequentemente considerado como o melhor indicador de liquidez da empresa (INDICIBUS, 2017).

Segundo Marion (2012) o índice de liquidez seca indica quais seriam as chances de uma empresa pagar suas dívidas com os caixas e equivalentes de caixa disponíveis e as duplicatas a receber em um caso de paralisação de suas vendas. A liquidez seca, assim como a corrente, confronta o Ativo Circulante com o Passivo Circulante, porém desconsidera o valor da conta Estoques, ou seja, exclui uma fonte de incerteza (ANDRICH et al, 2014).

O índice de liquidez imediata, ou solvência de caixa, mostra o montante das disponibilidades em relação às dívidas de curto prazo, examinando se a empresa dispõe de caixa imediato para quitar compromissos de curto prazo. (CHING, MARQUES & PRADO, 2007). Indicibus (2017) aponta que este indicador foi mais relevante quando o mercado financeiro e de capitais eram mais restritos, hoje, salvo exceções, se procura ter uma relação disponível/passivo corrente menor possível.

Em relação ao índice de liquidez geral, Cardoso e Szuster (2017) indicam que ele mede a capacidade de pagamento de todo o passivo da empresa, demonstrando quanto a empresa pode dispor de recursos para honrar todos os seus passivos. Este índice serve para detectar a saúde financeira, no que se refere à liquidez de longo prazo do empreendimento e é calculado através da divisão de Ativos Totais e Passivos Totais.

Andrich et al (2014) indicam que estes índices são calculados com base no Balanço Patrimonial da empresa e devem avaliar a capacidade de pagamento da empresa em diversos períodos.

## Índices de Endividamento

Os índices de endividamento mostram o relacionamento entre as fontes de capital da empresa, próprio e de terceiros, e também revelam a qualidade das dívidas da empresa (CHING, MARQUES & PRADO, 2007). Andrich et al. (2014) destaca que com base no Balanço Patrimonial podem ser mensurados três índices de endividamento: i) Grau de Endividamento; ii) Índice de Participação de Capital de terceiros e iii) Composição do endividamento.

Segundo Ching, Marques e Prado (2007) o Grau de Endividamento é a relação entre o Exigível Total e o Patrimônio Líquido. Este grau permite avaliar a dependência de recursos de terceiros, em casos do grau apresentado ser maior que um, pode ser um indício da dependência exagerada de recursos de terceiros (INDICIBUS, 2017).

Andrich et al (2014) defendem que o índice de participação de capital de terceiros indica o percentual de capital total que é financiado pelo capital de terceiros, e é calculado pela relação entre Exigíveis Totais e o Ativo Total. No longo prazo, a porcentagem de capitais de terceiros sobre os fundos totais não poderia ser muito grande, pois isto iria progressivamente aumentar as despesas financeiras, deteriorando a posição de rentabilidade da empresa (INDICIBUS, 2017).

Cardoso e Szuster (2017) defendem que a composição das exigibilidades é uma medida de qualidade do passivo da empresa em termos de prazos, sendo calculado através da divisão do Passivo Circulante pelos Exigíveis Totais. O índice varia de zero a um, quanto mais próximo de um, maior a pressão no caixa em pagar os compromissos de curto prazo (CHING, MARQUES & PRADO, 2007).

## Indicadores de Atividades

Os indicadores de atividades medem a eficiência com que a empresa gerencia seus ativos indicando o prazo médio em dias para receber suas vendas, para pagar suas compras e renovar seu estoque (BLATT, 2001). Andrich et al (2014) apontam que, com base no Balanço Patrimonial e na DRE, obtém-se o prazo médio de recebimento (PMR), prazo médio de pagamento (PMP) e rotação dos estoques (RE).

O prazo médio de recebimento de clientes indica o período que a empresa deverá esperar, em média, antes de receber suas vendas a prazo (BRUNI, 2014). Segundo Ching, Marques e Prado (2007) o PMP indica quanto tempo a empresa leva para pagar seus fornecedores, sendo este



determinado como sendo o tempo decorrido entre a compra da matéria prima e o pagamento da fatura do fornecedor. A Rotação do Estoque exprime o número de dias que os estoques são renovados ou vendidos, ou seja, é o número de dias que decorre entre a compra e a venda (CARDOSO & SZUSTER, 2017).

## 5. PESQUISA MERCADOLÓGICA

A fim de responder à pergunta central do presente trabalho, como é a aplicação de indicadores financeiros no ramo franquias entre pequenas empresas franqueadas, a pesquisa utilizou questionário estruturado aplicado junto a micro empresas e empresas de pequeno porte do ramo de franquias de vestuário. Esta pesquisa foi efetuada por meio da plataforma online pt.surveymonkey.com, efetuada entre os dias 06 e 09 de Maio de 2019. Os resultados obtidos na pesquisa foram utilizados exclusivamente com intuito acadêmico, estes estão dispostos no quadro abaixo, contendo os cinco questionamentos da pesquisa e as 26 respostas obtidas com suas classificações:

Questões		Sim	Não	(%) Sim	(%) Não
1	Você utiliza a contabilidade do ponto de vista estratégico para a tomada de decisão?	15	11	58%	42%
2	A Análise Horizontal busca identificar a variação dos ativos e patrimônio da empresa ao longo do tempo, comparando diferentes períodos, por exemplo o aumento ou diminuição do valor do estoque da empresa entre dois anos. Você utiliza este tipo de análise para identificar como o caixa está sendo investido na operação da empresa?	12	14	46%	54%
3	O Índice de Liquidez Seca é uma relação entre o caixa e duplicatas a receber e as dívidas de curto prazo, como os fornecedores e empréstimos. Você utiliza este tipo de Índice ou uma análise similar para identificar um potencial risco de liquidez (Não possuir disponibilidade de caixa para cobrir as dívidas de curto prazo)?	13	13	50%	50%
4	O Índice de Endividamento é uma relação entre as dívidas com terceiros e o patrimônio líquido da empresa. Por exemplo o montante de fornecedores e empréstimos sob o patrimônio líquido (capital investido e reinvestido na empresa). Você utiliza este tipo de Índice ou uma análise similar para identificar quanto da operação é financiado por terceiros e o seu impacto com juros e despesas financeiras?	11	15	42%	58%
5	O Prazo Médio de Recebimento indica o tempo médio que as vendas a prazo são recebidas pela empresa e incorporadas ao caixa. O prazo médio de pagamento indica o tempo médio que as compras com fornecedores são pagas pela empresa e resgatadas do caixa. Você utiliza este tipo de Índice ou uma análise similar para identificar a expectativa de geração de caixa e eventual necessidade de capital de giro?	14	12	54%	46%

Figura 2 – Respostas Obtidas através do questionário, pesquisa desenvolvida pelo Autor.



É importante elucidar que por se tratar de gestores de empresas franqueadas e com base nas informações anteriormente expostas, é possível assumir que a operação da empresa é melhor estruturada que em demais empresas de complexidade similar. Atrelado a este fator a explanação dos indicadores contábeis em cada um dos questionamentos foi feita para impedir que o simples desconhecimento do termo técnico aplicado ocasionasse resposta negativa.

Pelos resultados obtidos percebe-se inicialmente com base na questão (1) que a contabilidade como ferramenta para tomada de decisão é utilizada pela maioria dos franqueados, porém de forma tímida, superando em apenas 8% a mediana. Entre outros fatores pode-se destacar o ponto exposto por Michael e Combs (2008), que evidencia um excesso de confiança em novos empreendedores, tomando decisões de maior risco por acreditar demasiadamente em suas habilidades.

A análise horizontal, objeto da questão (2) demonstrou adesão por 46% dos franqueados. É importante ressaltar que este tipo de análise inicialmente se mostra simples, mas é a base para questões fundamentais, como a identificação de eventuais acúmulos de recursos e mudança da estrutura da empresa como um todo. Para o ramo varejista selecionado, a expectativa é que o saldo de estoques desconsiderando obsolescência seja crescente, pois a realização dos estoques é menos provável quanto maior o tempo desde seu lançamento. Este tipo de análise permite observar o desenvolvimento deste saldo e avaliar ações específicas para itens de maior idade.

A questão (3) foi a única em que as duas metades dos franqueados responderam de forma antagônica. Por se tratar de um ponto chave para a sobrevivência do empreendimento a análise de liquidez seca tem como objeto de estudo os caixas e equivalentes gerados no curto prazo para cobrir as dívidas de curto prazo, este tipo de planejamento e controle financeiro são diretamente dependentes do conhecimento do franqueado Machado e Espinha (2010), sendo que a má gestão desses fatores pode acarretar até mesmo na falência de algumas unidades (Melo & Oliveira, 2012).

A questão com maior discrepância entre as respostas dentre os índices foi a (4) em que 58% respondeu não efetuar uma análise de índice de endividamento. É válido pontuar que a abertura de unidade de franquia está atrelada a aprovação da franqueadora, a qual entre outros fatores realiza a homologação com base no capital disponível do potencial franqueado. Este filtro inicial pode ser um dos fatores para a redução do uso do indicador de endividamento do ponto de vista do patrimônio

líquido. Contudo este indicador continua sendo aplicável para eventuais financiamentos, empréstimos para capital de giro, aquisição de produtos a prazo, adiamento de contas a pagar entre outros.

A última questão e com maior índice de resposta positiva referente a índices refere-se ao prazo médio de recebimento e pagamento. Este indicador é amplamente utilizado para planejamento de necessidade de caixa, pois demonstra de forma clara o montante esperado de recebimento podendo ser aplicado em comparação ao montante de desembolso certo. Munido destes prazos é possível ao gestor identificar tendências por meio da flutuação desses prazos ao longo do tempo.

## 6. SUGESTÕES E CONCLUSÕES

Apesar da utilização de diversos indicadores pelos gestores de franquias o percentual de usuários que consideram a contabilidade um suporte a tomada de decisão ainda é muito abaixo do esperado. A pesquisa indicou que os empreendedores, em geral, efetuam algum tipo de análise referente aos indicadores e atividades em geral mesmo que de forma simplificada.

As análises de demonstrativos são consideradas boas ferramentas para identificar tendências, sendo uma ferramenta útil de se acompanhar, mesmo que de forma simplificada, quanto à saúde financeira das empresas. Este tipo de análise é comumente utilizada para os investidores acompanharem e avaliarem a situação econômico-financeira das empresas de capital aberto. Com base nestas características, as análises de demonstrativos podem ser grandes aliadas dos empreendedores para a tomada de decisão e detectar tendências de dificuldades financeiras antes de o problema se tornar crítico.

Um ponto interessante detectado na pesquisa foi o contato por cinco dos entrevistados (19% do total) solicitando maiores informações a respeito dos indicadores apresentados na pesquisa com a finalidade de questionar os escritórios contábeis que prestam serviços aos mesmos. O interesse residia na questão de que se seria possível efetuar tais análises em suas próprias unidades.

Por fim, pode-se concluir que os franqueados entendem o benefício dos indicadores mesmo que abordados de forma simplificada, o que poderia levantar futuros trabalhos a questionar os motivos que estes indicadores não serem empregados de maneira rotineira e na tomada de decisão. Vislumbra-se o potencial de melhoria e valor que poderia ser identificado após a aplicação destas análises de forma rotineira e estruturada.

## BIBLIOGRAFIA

ANDRICH, E.; CRUZ, J; ANDRICH, R; GUINDANI, R. **Finanças Corporativas: Análise de Demonstrativos Contábeis e de Investimentos**. Curitiba: Intersaberes, 2014.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE FRANCHISING - ABF. **Desempenho do Franchising Brasileiro – 2018**. Disponível em: <<https://www.abf.com.br/wp-content/uploads/2019/02/Desempenho-do-Franchising-Brasileiro-em-2018-e-estudo-sobre-Microfranquias.pdf>>. Acesso em: 17 março. 2019.

BLATT, A. **Análise de Balanços: Estruturação e Avaliação das Demonstrações Contábeis**. São Paulo: Makron Books, 2001.

BRASIL. Lei n. 132/2006, de 14 de dezembro de 2006. Brasília: 2006. CARDOSO, R; SZUSTER, F. **Gestão Contábil Financeira**. Rio de Janeiro, 2017. Apostila do Curso Gestão Contábil Financeira – Fundação Getúlio Vargas.

CHING, H; MARQUES, F; PRADO, L. **Contabilidade & Finanças para não especialistas**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

COHEN, M; SILVA, J. **O impacto das decisões estratégicas no desempenho dos franqueados em fast-food: o papel do relacionamento franqueador-franqueado**. RAC, Vol. 4, No. 2; pp. 109-131, Mai. 2000.

FERRARI, M; SASSAKI, A. H. **Franchising: Estratégia de Expansão da Roasted Potato**. Presidente Prudente: Faculdades Integradas “Antônio Eufrásio de Toledo” de Presidente Prudente, 2008

FRANCO, H. **Contabilidade Geral**. 23. ed. São Paulo: Atlas, 1997, 407 p. HASHIMOTO, M. Espírito Empreendedor nas Organizações: Aumentando a competitividade através do intra apoderamento. São Paulo: Saraiva, 2013.

HOSS, O; CASAGRANDE, L; VESCO, D; METZNER, C. **Introdução à contabilidade**: Ensino e Decisão. São Paulo: Atlas, 2012. INDICIBUS, S. Análise de Balanços. São Paulo: Atlas, 2017.

INTERNATIONAL FRANCHISE ASSOCIATION. **What is a franchise**. Disponível em: <<https://www.franchise.org/what-is-a-franchise>>. Acesso em: 02 mai. 2019

JUNIOR, G; PUJALS, J. **Auditoria Integrada do Simples Nacional**: O que muda com o SEFISC – Sistema eletrônico único de fiscalização. São Paulo: Atlas, 2015.

MACHADO, H; ESPINHA, P. **Empreendedorismo e Franchising**: uma combinação que garante a sobrevivência? Revista Administrativa Mackenzie, São Paulo: Vol. 11, No. 4, pp. 131-153, Mai. 2010.

MARION, J. **Análise das Demonstrações Contábeis**. São Paulo: Atlas, 2012. MELO, P, et al (Org). Franquias Brasileiras: Estratégia, empreendedorismo, inovação e internacionalização. São Paulo: Cengage Learning, 2012

MICHAEL, S. C.; & COMBS, J.G. **Entrepreneurial Failure**: The Case of Franchisees. Journal of Small Business Management, 2008.

SANTOS, C. **Auditoria Fiscal e Tributária**. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 2018. SILVA, B. Monitoramento e Incentivos em Redes de Franquias Brasileiras. São Paulo: Universidade de São Paulo, 2015.

SILVA, D; GODOY, J. CUNHA, J; NETO, P. **Manual de Procedimentos Contábeis para Micro e Pequenas Empresas**, 2002.

Disponível em: <<http://cfc.org.br/wpcontent/uploads/2018/03/ManuMicro.pdf>>. Acesso em: 05 mai. 2019.

SILVA, L. **Contabilidade: Objeto, Objetivos e Funções**. Feira de Santana, n. 38, p.79-101, 2008.