

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE MINAS GERAIS  
Instituto de Ciências Econômicas e Gerenciais  
Curso de Ciências Contábeis  
3º Período Manhã  
Contabilidade Intermediária  
Direito do Trabalho e Legislação Previdenciária  
Estatística II  
Filosofia: Antropologia e Ética  
Psicologia Aplicada às Organizações

Bárbara Xavier Cruz  
Gabrielle Paredes Jordan Diniz  
Isabella Mariana de Oliveira Lopes  
Ludmilla Tamires Ribeiro Ferreira  
Vanessa Batista de Almeida

**O PAPEL DAS CIÊNCIAS CONTÁBEIS NA PROMOÇÃO, DESENVOLVIMENTO E  
SUSTENTABILIDADE DE ATIVIDADES EMPREENDEDORAS DE MICRO E  
PEQUENAS SOCIEDADES EMPRESARIAS E DE EMPREENDEDORAS  
INDIVIDUAIS**

Belo Horizonte  
06 Maio 2014

Bárbara Xavier Cruz  
Gabrielle Paredes Jordan Diniz  
Isabella Mariana de Oliveira Lopes  
Ludmilla Tamires Ribeiro Ferreira  
Vanessa Batista de Almeida

**O PAPEL DAS CIÊNCIAS CONTÁBEIS NA PROMOÇÃO, DESENVOLVIMENTO E  
SUSTENTABILIDADE DE ATIVIDADES EMPREENDEDORAS DE MICRO E  
PEQUENAS SOCIEDADES EMPRESARIAS E DE EMPREENDEDORAS  
INDIVIDUAIS**

Artigo apresentado às disciplinas: Contabilidade Intermediária, Direito do Trabalho e Legislação Previdenciária, Estatística II, Filosofia: Antropologia e Ética, Psicologia Aplicada às Organizações do 3º Período Manhã do Curso de Ciências Contábeis do Instituto de Ciências Econômicas e Gerenciais da PUC Minas BH.

Professores: Arazi Gomes  
Haroldo de Almeida Marques  
João Virgílio Sifuentes Costa  
Marlene Buzinari  
Rafael Ornelas Machado

Belo Horizonte  
06 Maio 2014

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>03</b>
<b>2 EMPREENDEDORISMO E O PERFIL DO EMPREENDEDOR .....</b>	<b>04</b>
<b>3 EMPREENDEDORISMO EM MICRO E PEQUENAS EMPRESAS .....</b>	<b>08</b>
<b>4 CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DE NEGÓCIOS EMPREENDEDORES .....</b>	<b>10</b>
<b>5 PLANO DE NEGÓCIOS .....</b>	<b>11</b>
<b>6 PLANEJAMENTO, GESTÃO E FORMALIZAÇÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.....</b>	<b>13</b>
<b>7 ESTUDO DE CASO.....</b>	<b>15</b>
<b>8 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>17</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>18</b>

## 1 INTRODUÇÃO

Uma característica da sociedade contemporânea é o aumento dos estudos quanto ao empreendedorismo, apesar das discussões sobre o tema terem surgido há dois séculos. A ampliação das definições de empreendedorismo e do significado de “ser empreendedor” revela tratar-se de um assunto aberto à pesquisa. Sendo assim, percebe-se um grande número de estudos que buscam um padrão comportamental para empreendedores, investigando suas fundamentais características.

Este trabalho tem como objetivo salientar a importância do papel das Ciências Contábeis na promoção, desenvolvimento e sustentabilidade de atividades empreendedoras de micro e pequenas sociedades empresárias e de empreendedores individuais.

Didaticamente encontra-se disposto em seis partes: na primeira, serão abordados os conceitos fundamentais de empreendedorismo e o perfil do empreendedor, na segunda parte é observado o empreendedorismo em micro e pequenas empresas e suas condições de trabalho, a terceira parte trata da contabilidade e administração de negócios empreendedores, a quarta parte apresenta o plano de negócios, na quinta parte é abordado o planejamento, gestão e formalização de micro e pequenas empresas, e por fim será feito um estudo de caso na sétima parte. Após essa exposição serão apresentadas as considerações finais sobre o assunto.

A metodologia utilizada como base para a resolução do trabalho foi a leitura de livros sobre empreendedorismo e micro empresas, a saber: Micro e Pequenas Empresas-Mercado de Trabalho e Implicação para o Desenvolvimento, folheto “Quero abrir minha empresa e agora?”, e “Construindo Plano de Negócios”. Foi realizada também uma entrevista com Márcio Milagres Cruz, administrador da empresa Muxocaxuxa Ltda.

## 2 EMPREENDEDORISMO E O PERFIL DO EMPREENDEDOR

O termo empreendedorismo não é sinônimo do ato de abrir empresas e sim de identificar oportunidades, agregar valor e transformá-las em um negócio lucrativo, ou seja, uma organização empresarial. Sua origem é no termo empreender que significa realizar, fazer ou executar. Empreendedorismo ocorre quando se promove inovações, ou seja, novos produtos que geram riquezas, criando novos mercados e utilizando novas formas de organização.

O empreendedorismo existe ao se assumir os riscos e benefícios da atividade econômica. Ou seja, empreendedorismo é analisar o ambiente externo e interno da empresa em busca de oportunidades, motivo pelo qual existem os fundos de capital de risco, que são recursos de pequenos, médios e grandes investidores a fim de formar um fundo para capitalização, apostando em retornos futuros.

O conceito de empreendedorismo foi amplamente difundido no Brasil a partir da década de 90, isto devido à globalização e ao fim do processo de inflacionário e a estabilização da economia. As altas taxas de desemprego também contribuíram para o surgimento de novos empreendedores, uma vez que as pessoas começaram a colocar em prática seu próprio negócio com ambição de obter lucros, serem independentes e contribuir com o desenvolvimento da sociedade. O empreendedorismo vem sendo uma grande fonte de emprego por todo o mundo, tendo em vista que os microempreendedores correspondem a uma grande fatia do mercado.

Todo empreendimento deve ser previamente planejado e analisado em longo prazo. Assim, planejamento pode ser definido como estratégico e operacional. O estratégico está associado a uma linha de atuação que visa atingir objetivos futuros, definindo qual o negócio da empresa e aonde ela quer chegar. Já o operacional orienta o dia a dia da empresa, a fim de alcançar macro-objetivos e metas.

Ainda, há uma crescente percepção de que o empreendedorismo é uma forma de compreender a vida e, assim sendo, ser empreendedor é uma característica das pessoas. Em função disto surgem novas formas e interpretação do empreendedorismo, e é perceptível que empreender não se limita a apenas construir uma empresa nova, mas também a torna-la rentável. Dessa forma tem-se a conceituação de uma empresa *startup* “é aquela que está sendo formada a partir da visão de um grupo de empreendedores, que se juntaram para concretizá-la. (HOCHMAN, RAMAL, RAMAL e SALIM, 2005, p. 13)”.

Ser empreendedor e montar um empreendimento se tornou mais fácil do que anteriormente. As instituições financeiras vêm oferecendo recursos para microempreendedores, um financiamento para o qual seria requerido grande burocracia tendo facilidades, já que os bancos investem e acreditam no retorno que esses micros empreendedores trarão.

O empreendedor na busca por inúmeras oportunidades demonstra seu espírito incansável, pesquisador e criativo. Ele está freqüentemente buscando novas soluções e novos caminhos, sempre tendo em vista as necessidades das pessoas. Não é possível ensinar a ser empreendedor, pois isso é uma característica que vem da necessidade de alcançar sucessos, realizações e conquistas. O pensamento do empresário de sucesso é a busca de novas oportunidades e negócios, além da preocupação com a melhoria do produto. Segundo Meyer os bons empreendedores “não são aqueles que descobrem soluções técnicas brilhantes, mas aqueles que estão constantemente olhando para o mundo exterior, farejando novas oportunidades e criando novas formas de valor para preenchê-las (*apud* HOCHMAN, RAMAL, RAMAL e SALIM, 2005, p. 33)”.

O empreendedor possui uma personalidade representativa da imagem da empresa, sendo assim, expõe seus valores, os quais refletem no comportamento social da nova sociedade empresária. Além de identificar oportunidades para iniciar uma nova empresa o empreendedor deve enfrentar a competição de outras empresas já estabelecidas.

O que o empreendedor deve fazer, em primeiro lugar, é reconhecer os gostos do consumidor e de quanto será a demanda do produto que deseja ofertar. A partir disto é possível identificar e ofertar o produto que se transforma em um negócio. Entretanto existem requisitos, que são: mão de obra qualificada, estudo de caso, descobrir os fornecedores ideais, e detectar as necessidades do mercado. Também é necessário que o empreendedor tenha habilidade de inovar seus negócios, criando a capacidade de ter novos produtos e serviços, novas formas de apresentação ou uma nova maneira de fabricar, já que o mercado é inconstante e inovador. O surgimento frequente de novas tecnologias faz com que a inovação constante seja o ponto forte de um empreendimento.

A visão do empreendedor é a forma pela qual ele percebe como será o futuro no que diz respeito às áreas de negócio em que ele atua, ou seja, é uma direção estratégica que determina o destino de uma organização à longo prazo. Tal visão envolve sua expectativa de como as pessoas vão se comportar e aceitar ou rejeitar ofertas de produtos e serviços. Através da visão o empreendedor determina a missão da empresa, a qual será exposta por intermédio

do plano de negocio. O empreendedor deve perceber se o sucesso e os planos da empresa são para longo ou curto prazo, e se trará retornos imediatos ou futuros.

Ser empreendedor significa ser motivado pela autorrealização, pelo desejo de abrir seu próprio negocio e obter sucesso. Dentre características do perfil de um bom empreendedor estão: busca de oportunidades, iniciativa, persistência, disposição para correr riscos calculados, exigência de qualidade e eficiência, comprometimento, busca de informações, estabelecimento de metas, planejamento e monitoramento sistemático, persuasão e rede de contatos, mas principalmente independência e autoconfiança.

Sobremaneira, ainda quanto ao perfil do empreendedor, três aspectos apresentam espaço para discussão e questionamento relevantes a este trabalho: o perfil específico do empreendedor, a qualificação dos indivíduos e a existência de um estudo metodológico acerca do tema.

Com estes constantes questionamentos a psicologia iniciou estudos sistematizados e aprofundados do comportamento humano, dos quais desenvolveu teorias e métodos de estudo de caso, de observação e comportamental. Assim, é possível compreender os porquês do comportamento dos empregados e empreendedores da sociedade empresária.

O empreendedor além de perceber as diferenças do mercado em que se situa sua sociedade empresária, deve compreender que há pessoas com diferentes personalidades dentro de grupos de trabalho, e também, saber que há equipes que são capazes de levar a empresa tanto ao sucesso quanto ao fracasso. É melhor trabalhar com equipes de soluções de problemas, pois são as mais confiáveis, a produção é maior e há maior integridade, deve-se ensinar que as pessoas precisam umas das outras.

Um trabalho que se vale da sinergia é muito eficaz, pois a confiança gera a iniciativa mútua e a comprovação de competências para realização de atividades de interesse comum. A colaboração acontece com a ética no exercício destas competências para a obtenção de resultados mutuamente vantajosos. Essas vantagens se dão no trabalho em conjunto.

Segundo Nascimento (2003) o perfil do empreendedor de sucesso está diretamente relacionado à motivação psicológica, pois esta contribui significativamente para o entendimento do empreendedor. McClelland (1961) completa “as pessoas são motivadas por três necessidades: de realização, poder e afiliação”. (*apud* NASCIMENTO, 2003, p.4). Essas são pessoas que procuram mudanças em suas vidas, estabelecem metas e colocam-se em situações competitivas.

Bergamini (1982) enfatizou que “A motivação do homem envolve uma dinâmica, cuja origem e processamento se fazem dentro da própria vida psíquica. Constituiu o fenômeno essencialmente psicológico [...] O psicólogo vê o comportamento do homem como sendo originado por causas”. (*apud* NASCIMENTO, 2003, p.6).

O Behaviorismo se relaciona com o total comportamento humano, usando método científico que se baseia em leis que governam os homens. Desenvolveu a corrente de que a um determinado estímulo (motivação) sempre se dá a mesma resposta. Também a lei do efeito, a qual explicava que a aprendizagem é uma questão de recompensas e punições. A teoria Behaviorista auxilia o empreendedor na compreensão do comportamento e reações, mas não esgota os porquês que aparecem.

### 3 EMPREENDEDORISMO EM MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Sociedade empresária limitada é a reunião de duas pessoas ou mais, físicas ou jurídicas, para a exploração, em conjunto, de atividades econômicas, e tendo como objetivo o lucro. A empresa responde por dívidas apenas com seu patrimônio, e não com os bens pessoais do seu titular. Empresa Individual de Responsabilidade Limitada é uma empresa formada por uma pessoa, sendo a titular de todo o capital social. O empresário individual (anteriormente chamado de firma individual) é aquele que trabalha por conta própria e que se formalize como pequeno empresário. É a pessoa física (natural) titular da empresa. O patrimônio da pessoa natural e o do empresário individual são os mesmos, assim o titular responderá de forma ilimitada pelas dívidas.

A ação das micro e pequenas empresas (MPEs) representa grande diversidade econômica no contexto capitalista. Responsáveis por parte considerável do emprego da força de trabalho na economia, essas empresas estão marcadas pelas desigualdades de produtividade, acesso e recursos para investimentos e de inovações que as conduza a diversas formas de contratação e geração de emprego. O revezamento do trabalho e o emprego informal e não qualificado competem fortemente para a contratação de trabalhadores, e que muitas vezes é superior à das grandes empresas.

As MPEs representam um importante papel na economia e desenvolvimento do país, além de serem significativas na ocupação de uma pequena parcela da população que tem condições de criar seu próprio negócio, e uma alternativa de renda para uma maior parcela de pessoas, em geral sem qualificação profissional e que encontram dificuldades em conseguir um emprego.

Não há um critério determinado para a classificação de uma empresa como micro, pequena, média ou grande porte. Consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte, segundo definição do SEBRAE-SP (2009f)

As micro e pequenas empresas são responsáveis por uma importante parcela na economia brasileira. Elas não só representam 98% do total de empresas do país, como foi citado anteriormente, mas também possuem 28% do faturamento total do setor privado, 20% do Produto Interno Bruto (PIB) nacional e 2% do valor das exportações brasileiras.

Conforme o exposto anteriormente, a grande maioria dos negócios criados no país é concebida por pequenos empresários. Estes nem sempre possuem conceitos de gestão de negócios, atuando de forma empírica e sem planejamento. Isso se reflete diretamente no índice de mortalidade das pequenas empresas, que em alguns casos chega a mais de 35% no

quarto ano de existência. Mas de acordo com uma pesquisa do SEBRAE realizada entre 2003 e 2005 e publicada em 2007, pode-se constatar que as taxas de mortalidade das MPEs tiveram uma importante redução.

Contudo, as MPEs são objeto de especial atenção devido a sua extensa atuação, em sua maioria, em setores intensivos do trabalho. Além disso, a flexibilidade quantitativa do trabalho é mais acentuada neste segmento, tanto pela maior precariedade dos vínculos de trabalho quanto pela mortalidade das próprias empresas. Assim, a rotatividade das MPEs constitui um passo fundamental na construção de um projeto nacional de desenvolvimento, com padrões aceitáveis de proteção social e criação de oportunidades.

Outra variável importante a ser observada quanto às MPEs no Brasil são as formas de trabalho, as quais podem ser classificadas em três tipos: os que trabalham por conta própria ou em negócios familiares, caracterizados por não terem relações de trabalho institucionalizadas; os trabalhadores que, na condição de assalariados, estão na ilegalidade, sem registro formal do contrato e sem cobertura da proteção social; e os trabalhadores formais presentes nas MPEs.

O primeiro dado que chama a atenção é que a geração de empregos formais com carteira assinada foi mais intensa nas grandes empresas, com mais de mil trabalhadores, entre 2001 e 2010, 75,75%, do que nas menores (com até 10 empregados). As empresas com 20 a 99 trabalhadores também apresentaram desempenho acima da média no período, que cresceu 62%. Portanto, no período de dinamismo econômico, as oportunidades formais ocorreram nas empresas mais estruturadas. (SANTOS, 2012, p120)

#### **4 CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DE NEGÓCIOS EMPREENDEDORES**

A contabilidade tem papel fundamental na gestão dos negócios, pois é responsável por registrar em relatórios informações que identificam a situação econômica, financeira e patrimonial da empresa. Tais relatórios podem servir como base para novas idéias, planejamentos, controles, avaliações de investimentos que podem comprometer o futuro do negócio, mas principalmente para orientar tomadas de decisões, por se tratar de um registro minucioso da prática econômica atual e até mesmo futura.

Ao conciliar a administração de uma sociedade empresária e a contabilidade encontram-se documentos obrigatórios, chamados livros comerciais, que são: diário e razão. Neles estão contidas todas as operações ocorridas na empresa. A contabilidade é importante para analisar o produto que se pretende vender, ou seja, calcular desde os gastos necessários para fabricação, manutenção e venda até análise da aceitação de tal produto no mercado.

Para que o empreendedor obtenha sucesso é necessário dedicação, tempo, suporte, planejamento e a ajuda do contabilista. A contabilidade irá fornecer registros contábeis sobre custos, giro de capital, encargos e tributos.

A Contabilidade é o grande instrumento que auxilia a administração a tomar decisões. Na verdade, ela coleta todos os dados econômicos, mensurando-os monetariamente, registrando-os e resumindo-os em forma de relatórios ou de comunicados, que contribuem sobremaneira para a tomada de decisões (MARION, 2008, p.23 *apud* ROSA, SANTOS, p5).

Portanto, contadores, administradores e responsáveis pela gestão de empresas reconhecem que a amplitude das informações contábeis vai além do simples cálculo de impostos e atendimento de legislações comerciais, previdenciárias e legais.

## 5 PLANO DE NEGÓCIOS

Plano de negócios pode ser definido por uma única palavra: planejamento. Este é um documento que, descreve passos a serem realizados para que se alcance um determinado objetivo, com isto riscos e incertezas são minimizados. Tal documento deve estar em constante atualização, visto que a concorrência, o mercado e as pessoas estão em constante mutação.

Um plano de negócios pode ser feito para ser analisado pelos sócios, investidores, mercado ou público em geral, e pode ser o instrumento básico para que o empreendedor possa negociar seus investimentos. Estes são classificados como capitais de riscos, que são organizados em um fundo de investimento e coordenados por uma instituição financeira. Portanto para ter sucesso em um negócio não é necessário só um plano de negócios e nem que a empresa esteja propondo um negócio no ápice tecnológico, é necessário que esse plano de negócios tenha características que levem ao sucesso.

É necessário um bom plano de negócios para que se transformem idéias ou oportunidades em negócios rentáveis. Para isso é essencial dedicação, persistência, habilidades, comprometimento, pesquisa e uma boa gerência para transformar o plano em realidade. Além disso deve-se ter uma equipe dedicada e capacitada para exercer as funções, de forma que os maiores contribuintes para o sucesso do empreendimento recebam parte dos lucros como forma de premiação e incentivo. A busca pela premiação e motivação, na atualidade, virou parte do plano de negócios, pois os empreendedores perceberam que ao motivar os empregados eles trarão retornos de diversas formas. Uma vez motivados, os empregados aumentam a sua produtividade, interação e eficiência, trazendo um retorno não somente financeiro para o empreendedor, mas também retorno emocional e satisfatório para o empregado.

O plano de negócios deverá conter, também e prioritariamente, os dados básicos da empresa, quais seus produtos e serviços, quem será seu público alvo, onde está localizada a empresa, o montante de capital a ser investido, uma estatística média do faturamento mensal, qual o lucro se espera obter e uma expectativa de quanto tempo se espera que o capital investido retorne. A seguir é necessário apresentar dados dos empreendedores, tais como experiências profissionais anteriores, é verificado se o objetivo dos sócios são os mesmos, divisão das tarefas e horários de trabalho, valor da retirada *pró-labore* (remuneração dos proprietários) e também é definido o grau de autonomia dos empreendedores, ou seja, até que ponto é permitido tomar decisões. Dados como missão e visão da empresa, setores de

atividades, planejamento tributário e jurídico, capital social e fonte de recursos também devem precisamente fazer parte do plano de negócios.

Importante saber que o contador tem papel fundamental na criação e planejamento do plano de negócios, tanto no aspecto societário quanto no registro da futura empresa junto aos órgãos competentes. Este também é responsável pelo planejamento fiscal e tributário, auxiliando de forma preventiva e oferecendo soluções racionais quanto a tais procedimentos ao empresário no exercício de sua atividade.

## **6 PLANEJAMENTO, GESTÃO E FORMALIZAÇÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**

Conforme a legislação atual, a lei Complementar n° 123/2006 – Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, também conhecida como Lei Geral da Micro e Pequena Empresa - definiu algumas vantagens nas obrigações trabalhistas e atribuiu ao Poder Executivo a competência para estabelecer procedimentos para o cumprimento da legislação trabalhista por parte das microempresas e das empresas de pequeno porte. Dessa forma, constituiu-se um direito à desburocratização dos procedimentos para que as MPEs possam cumprir com a legislação trabalhista universal em vigor, com o objetivo de facilitar, simplificar e desburocratizar, para que os direitos possam estar mais acessíveis. A partir daí, cria-se a regulação do trabalho no Brasil para as MPEs.

As MPEs estão dispensadas do cumprimento das seguintes obrigações trabalhistas acessórias:

- Manutenção do quadro de horários
- Anotação de férias dos empregados no livro ou nas fichas de registro
- Apresentação da relação anual de empregados da empresa ao Ministério do Trabalho e do Emprego (MTE)
- Empregar e matricular nos cursos do Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI).

Com a lei, complementar o processo de simplificação foi ampliado, objetivando melhor o acesso das MPEs aos serviços de Segurança e Medicina do Trabalho e simplificação das relações e rotinas trabalhistas como: poder de formar consórcios, e continuam dispensadas de fixação de quadro de trabalho e dispensadas de comunicar entidade fiscalizadora quanto à concessão de férias coletivas.

Como fruto da desburocratização as MPEs são consideradas por lei, a pessoa física ou a firma individual que tenham receita bruta anual igual ou maior que R\$ 244.000,00. Para facilitar o funcionamento e a identificação das micro e pequenas empresas deve ser adotada a denominação ou firma e a expressão microempresa.

Com o objetivo de prestação de serviços de organizações empresariais nos aspectos tecnológicos, econômicos, financeiros e administrativos, e com a finalidade de adotar um sistema de assistência à pequenas e médias empresas e sem fins lucrativos, foi criado o Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena e Média Empresa (CEBRAE).

Após diversas transformações o CEBRAE, foi modificado em serviço social autônomo, criando assim o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), que é uma instituição técnica de apoio ao desenvolvimento da atividade empresarial de pequeno porte, voltada para os programas e projetos que tendem à promoção e ao fortalecimento das micro e pequenas empresas. A instituição é fruto de uma decisão política do grupo empresarial e do Estado, que se associam na busca de objetivos comuns, portanto, é uma entidade empresarial voltada para atender o poder privado, embora desempenhe funções públicas.

Hoje o principal instrumento de financiamento de longo prazo para a realização de investimentos em todos os segmentos da economia, em que são incluídos as dimensões sociais, regionais e ambientais é o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Desde o início do seu funcionamento em 1952, são prioridades o apoio à agricultura, indústria, infraestrutura, comércio e serviços, oferecendo condições? para micro e pequenas empresas. O BNDES capitaliza, também, em investimentos sociais, direcionados à educação, saúde, agricultura familiar, saneamento básico e transporte urbano. O apoio é obtido por financiamentos em projetos de investimento, aquisição de equipamentos e exportação de bens e serviços.

Além disso, atua também no fortalecimento de capital das empresas privadas, contribuindo para o desenvolvimento social, cultural e tecnológico. Foram elegidos como aspectos importantes para a área econômica a inovação, desenvolvimento local e regional e o desenvolvimento socioambiental. Assim o banco reforça o compromisso com o desenvolvimento de toda a sociedade.

O outro agente voltado para o setor do comércio de bens, serviços e turismo é o Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (SENAC), que atua com educação profissional. A instituição oferece formação técnica aos futuros trabalhadores e empresários. Além disso, disponibiliza vários programas educacionais, contribuindo para o desenvolvimento profissional e oportunidades para os trabalhadores.

Dentre os diversos programas de apoio às micro e pequenas empresas é destacado o programa de incubadora de empresas, o qual cria um ambiente planejado para ajudar as micro e pequenas empresas em operação que buscam a modernização de suas atividades de forma a transformar idéias em produtos, processos e serviços. Com os diversos apoios para o avanço das MPEs estas tornam-se propulsoras do desenvolvimento econômico e social no Brasil.

## 7 ESTUDO DE CASO

De acordo com Márcio Milagres Cruz<sup>1</sup>, administrador da empresa Muxocaxuxa Ltda, desde 1986, quando começou seu negócio visava uma renda extra. A isto ele acrescenta: “Ao começar um novo negócio foi por necessidade. O maior desafio foi conciliar o trabalho de mecânico com a nova vida de comerciante.” Diante desse desafio em iniciar um negócio resolveu começar com um sócio com quem dividiria o capital inicial a ser investido e também a administração do empreendimento.

Márcio relata que no início as dificuldades eram muitas, pois era uma área nova de atuação e, além disso, continuou trabalhando na área de mecânica, pois não tinha capital suficiente para começar um novo negócio. O sócio foi fundamental, porque dividiria tudo, como: horário de trabalho, capital a ser empregado e principalmente ideias.

Ao ser questionado sobre de onde surgiu a idéia de criar um *delivery* de sanduíches, Márcio afirmou que esta foi uma nova fase da empresa, que surgiu após cinco anos de empreendimento, pois quando começou o Muxocaxuxa a ideia inicial era fazer um “barzinho”, onde seria feito porções de petiscos para clientes de fim de tarde e a noite. Nesta nova fase do negócio especializou em fazer lanches rápidos visando uma nova clientela que circulava na região e queria um lanche rápido, de qualidade e barato. Com isso, alterou o horário de atendimento, passando a funcionar de 06 horas da manhã até o último cliente, assim Márcio e seu sócio passaram a dedicar sua vida profissional somente a empresa Muxocaxuxa. Assim, ele acrescenta: “A ideia de criar um *delivery* de sanduíche surgiu da própria demanda dos clientes por esta opção, pois cada vez mais eles queriam receber em casa ou escritórios aquele lanche que eles faziam na loja. Aliado a essa praticidade, teve o comportamento de mudanças dos clientes como pouco tempo disponível, aumento da violência, trânsito caótico, sendo assim os clientes passaram a preferir a comodidade de receber os lanches em casa ou escritório”.

Quando perguntado o motivo que determinou a escolha desse tipo de empreendimento, Márcio informou que no seu caso foi afinidade pelo negócio, pois “gostava de frequentar barzinhos a noite, sempre gostou de sanduíches, motos e *rock and roll*”. Ele afirma que “o pequeno empreendedor deve ter como prioridade o foco no negócio visando sempre responder: para quem o meu produto ou serviço está sendo feito?”.

---

<sup>1</sup> Entrevista realizada com Márcio Milagres Cruz, empreendedor da Muxocaxuxa LTDA, em 2014.

Ao ser indagado se deseja desenvolver novos empreendimentos, ou apenas deseja expandir o que já lhe trouxe sucesso, ele relata que quem está envolvido em negócios deve estar sempre atentos a novos empreendimentos. O mundo do empreendedor exige mudanças constantes, na qual nenhum negócio aceita ficar parado, estagnado. Portanto o empreender deve se preparar sempre, “estar em constante evolução, adquirindo novos conhecimentos e sempre fazendo planejamentos para procurar responder sempre a uma pergunta: onde eu quero chegar, qual a missão e a visão do meu negócio?”.

Segundo Márcio, para se tornar um empreendedor deve se fazer um plano de negócios, buscar o máximo de conhecimentos e sempre procurar dar novas ideias a este novo negócio. Deve-se ficar atento a parte burocrática e tributária que vai envolver o seu negócio. Ele acrescenta que “a palavra chave é persistência. Deve-se estar aberto a ideias novas e estar disposto a enfrentar desafios sempre”.

Ele disse, também, que reconhecer os próprios erros e se dispor a receber críticas ajudam na evolução pessoal do empresário. Esta se dá sempre ao buscar novos conhecimentos, estar sempre em constante mutação é essencial. Os erros e acertos envolvem qualquer negócio. Empreender exige risco e devemos estar sempre atentos a tudo, sejam críticas ou elogios, pois eles sempre norteiam a evolução de qualquer negócio.

Por fim, ao ser interrogado se o Brasil é um país que oferece oportunidades para quem quer empreender Márcio afirma que “apesar de ser difícil entender a parte tributária que envolve os negócios, o Brasil é sem dúvidas um país de oportunidades, com milhões de alternativas para se empreender, basta acreditar no seu negócio , procurar o nicho de mercado a ser explorado e ter uma missão e visão estabelecidos”. Deve-se, portanto, trabalhar e procurar sempre ideias novas para superar as dificuldades.

## 8 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O empreendedorismo esta contagiando muitos ao redor do mundo, provocando grandes mudanças em velocidades surpreendentes, envolvendo novas tecnologias e novas formas de comercialização. É inquestionável a importância do empreendedor e seu papel no atual cenário econômico e social.

Distintas interpretações do empreendedorismo podem ser justificadas pela influência das áreas do conhecimento que abordam e conceituam o assunto. É possível distinguir os estudos do empreendedorismo segundo as perspectivas econômica e psicológica, por exemplo.

Sendo que da perspectiva econômica emergiam as primeiras idéias sobre empreendedorismo, identificando-se a racionalidade como elemento central para essa atividade produtiva sob o mercado. Já na perspectiva psicológica o empreendedorismo está relacionado ao indivíduo, ou seja, está ligado a traços típicos de sua personalidade. A psicologia explica o empreendedorismo a partir da existência de um grupo de indivíduos com características ou personalidades específicas associadas ao sucesso nos negócios.

Observamos que para se sobressair em um mercado cada vez mais competitivo, é necessário apresentar competências e habilidades que vão além daquelas esperadas pelas organizações. O perfil de profissional procurado atualmente no mercado deve apresentar um diferencial que promova a modificação e o desenvolvimento econômico.

## REFERÊNCIAS

- BARON, Robert A; SHANE, Scott A. **Empreendedorismo: uma visão do processo**. São Paulo: Thomson Learninf, 2007.
- CALIXTRE, André Bojkian; KREIN, José Dari; SANTOS, Anselmo Luís dos. **Micro e pequenas empresas: mercado de trabalho e implicação para o desenvolvimento**. Rio de Janeiro: IPEA, 2012.
- FILHO, Nelson Casarotto; PIRES, Luis Henrique. **Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local: estratégia para a conquista de competitividade global com base na experiência italiana**. São Paulo: Atlas, 2001.
- GERBER, Michael E. **Empreender: fazendo a diferença**. São Paulo: Editora Fundamento Educacional, 2004.
- NASCIMENTO, Débora Cristina de S.. **Empreendedorismo: o perfil de um empreendedor de sucesso**. BH, 2003
- ROSA, Lilians Lessa Santos Rosa; SANTOS, Sheyla Veruska do. **A IMPORTÂNCIA DA CONTABILIDADE GERENCIAL PARA A ADMINISTRAÇÃO**. Disponível em < <http://www.opet.com.br/faculdade/revista-cc-adm/pdf/n3/A-IMPORTANCIA-DA-CONTABILIDADE-GERENCIAL-PARA-A-ADMINISTRACAO.pdf> >. Acesso em: 15 abr 2014.
- SALIM, Cesar Simões; HOCHMAN, Nelson; RAMAL, Andreia Cecilia; RAMAL, Silvina Ana. **Construindo plano de negócios**. 3 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.
- SCHELL, Jim. **Guia para gerenciar pequenas empresas**. Rio de Janeiro: Campos, 1995.