



EMPREENDEDORISMO NECESSITANTE E O SUPORTE DA CONTABILIDADE: O caso de um gestor do ramo alimentício

Área Temática: Contabilidade gerencial

Marianne Karolinne Mota Guerra- UFPB – mariannemota95@gmail.com

Edilane do Amaral Heleno - UFPB – edilane.amaral@gmail.com

Daniela Cintia de Carvalho Leite Menezes - UFPB – danielaccleite@bol.com.br

Marcia Maria de Medeiros Travassos Saeger - UFPB – prof.marciasaeger@gmail.com

Resumo

A contabilidade disponibiliza um conjunto de informações da empresa, independente do seu porte e regime tributário, possibilitando que o gestor conheça as questões relacionadas a tributário, de custos entre outros, ajudando-o no planejamento adequadamente sua empresa e no momento de tomada de decisão. É nesse contexto que esse estudo tem o objetivo geral de analisar a percepção do empreendedor em relação às informações contábeis para o sucesso empresarial. A pesquisa foi realizada através de um estudo de caso, tendo como foco uma empresa do ramo alimentício que atualmente funciona com duas unidades em João Pessoa-PB. A justificativa da realização dessa pesquisa perpassa pelo fato da relevância da utilização das informações contábeis de uma empresa para o seu sucesso empresarial. Quanto à metodologia, a pesquisa se configura como qualitativa e descritiva, recorrendo-se à pesquisa bibliográfica e levantamento de dados primários. A construção dos dados ocorreu por meio da aplicação de um roteiro de entrevista semiestruturada com o empreendedor. Os resultados apontam que o empreendedor considera importante ter um profissional da contabilidade assessorando o seu empreendimento, principalmente, durante o processo de transição da informalidade à formalidade, onde enfrentou maior dificuldade. Atualmente, além de recorrer à ajuda de um profissional da área contábil, o empreendedor utiliza um software contábil para restaurantes, que tem contribuído para da tomada de decisão. Assim, podendo concluir que no cenário econômico brasileiro, o empreendedorismo abre um leque de oportunidades, mesmo àqueles que não têm nenhuma formação em curso de gestão, criando uma empresa do zero e conquistando o sucesso no mercado e, nesse processo, o conhecimento das informações contábeis sobre o empreendimento é essencial.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Informações contábeis. Perfil do empreendedor.

1 INTRODUÇÃO

No contexto do empreendedorismo, a Contabilidade representa uma interface entre as informações financeiras e fiscais de uma empresa, servindo de sustentação ao processo de tomada de decisão da gestão empresarial e, conseqüentemente, do crescimento do empreendimento.

Esse estudo tem como tema a atuação da Contabilidade no empreendedorismo, cujo objeto de estudo diz respeito à importância das informações contábeis para iniciar um empreendimento e buscar o crescimento do negócio. Isto porque, uma das funções da Contabilidade consiste em registrar, classificar, demonstrar, auditar e analisar todos os fenômenos que ocorrem no patrimônio das entidades, visando disponibilizar informações, interpretações e orientações sobre a composição e as variações do patrimônio corporativo (CHAVES, 2004).

O empreendedor deve procurar compreender o Planejamento Tributário de seu empreendimento, por representar um mecanismo legal para reduzir a carga tributária das empresas e uma ferramenta de tomada de decisão e crescimento do empreendimento. Nesse



contexto, a contabilidade disponibiliza um conjunto de informações da empresa, independente do seu porte e regime tributário: grandes empresas, Empresa de Pequeno Porte (EPP), Microempresa (ME) e Microempreendedor Individual (MEI), o que possibilita o empreendedor conhecer as questões relacionadas ao processo tributário, de custos entre outros, ajudando-o a planejar adequadamente sua empresa e no momento de tomada de decisão.

De acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresa (Sebrae), os empreendedores podem ser definidos, geralmente, em dois tipos: por necessidade ou por oportunidade, inclusive destaca que a maioria dos empreendedores, principalmente do tipo por necessidade, inicia suas atividades na informalidade, enquanto que os empreendedores por oportunidade tendem a empreenderem na formalidade desde o início das atividades (SEBRAE, 2018). Portanto, da informalidade à formalidade, as informações contábeis são essenciais à sobrevivência do empreendimento.

A pesquisa foi realizada através de um estudo de caso, com uma empresa do ramo alimentício, mais precisamente com massas e, principalmente, pizza. Atualmente com duas unidades em João Pessoa, Paraíba. A construção dos dados ocorreu por meio da aplicação de roteiro de entrevista semiestruturado com o empreendedor.

A partir desse prisma apresentado, esse estudo busca responder ao seguinte questionamento: Qual a importância das informações contábeis para o empreendedorismo?

Para tanto, o objetivo geral dessa pesquisa é analisar a percepção do empreendedor em relação às informações contábeis para o sucesso empresarial. Tendo como objetivos específicos: contextualizar o processo de formalização para o sucesso do empreendimento; descrever as informações contábeis do empreendimento; apresentar a legislação vigente à temática; especificar o perfil do empreendedor; relacionar as informações e as ferramentas contábeis com o sucesso empresarial do empreendedor.

A justificativa da realização dessa pesquisa perpassa pelo fato da relevância da utilização das informações contábeis de uma empresa para o seu sucesso empresarial. Ora, no cenário econômico brasileiro, as crises financeiras e fiscais têm abalado o país e, nos últimos anos, têm apresentado altas taxas de desemprego (PEREIRA, 2017; ANANIAS; NOLASCO, 2018).

Desse modo, o empreendedorismo abre um leque de oportunidades para quem quer sair da zona de conforto e atingir metas que ultrapassam qualquer nível de escolaridade, criando uma empresa do zero e conquistando o sucesso no mercado.

Apesar do avanço tecnológico e do surgimento de *softwares* contábeis, a assessoria técnica e profissional do profissional da Contabilidade representa um aspecto importante para a formalização do empreendimento e bem como seu sucesso empresarial.

A pesquisa está estruturada em cinco partes. Após as considerações iniciais, o segundo capítulo apresenta o referencial teórico. A terceira parte detalha a metodologia da pesquisa. O quarto capítulo analisa os resultados e apresenta a discussão. O quinto capítulo expõe as considerações finais. E, por fim, esse estudo disponibiliza as referências e, como apêndice, o roteiro de entrevista.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 O SURGIMENTO DO EMPREENDEDORISMO: ASPECTOS HISTÓRICOS

O termo empreendedorismo pode ser concebido como sendo uma tradução do francês *entrepreneur*, que em inglês assume a expressão *entrepreneurship*, significando àqueles agentes que assumem riscos e dar início a novos empreendimentos. Segundo Dornelas (2009), o primeiro estudioso que delineou o termo empreendedorismo foi Marco Polo, ao representar como sendo empreendedores os sujeitos que assumiam riscos físicos e psicológicos.



Na perspectiva histórica, o surgimento do conceito de empreendedorismo, pode ser direcionado para a Idade Média, sendo recorrente para representar as pessoas que eram responsáveis pelo gerenciamento de importantes projetos de produção, por meio da utilização racional dos recursos disponíveis, cuja origem era, geralmente, assegurado pelo governo local (DORNELAS, 2009).

O empreendedor era tido como sendo os profissionais responsáveis por formalizar acordos contratuais e assumiam riscos. Por volta do século XVIII, em decorrência do fenômeno sociocultural da Revolução Industrial, passou-se a diferenciar a figura do empreendedor e do capitalista. Segundo Boava (2006), pode-se afirmar que Richard Cantillon, escritor e economista do século XVII, é um dos criadores do termo empreendedorismo e o primeiro a diferenciar o empreendedor (aquele que assume riscos), do capitalismo (aquele que fornecia o capital).

Na passagem do século XIX para o século XX, os empreendedores foram representados com gerentes e administradores. Contudo, na concepção moderna, dentre as múltiplas definições do termo empreendedor, costuma-se utilizar para significar o profissional que empreende e organiza (BOAVA, 2006). De modo oportuno, segundo Rodrigues (2007), na contemporaneidade, o conceito de empreendedorismo diz respeito às atividades inerentes às ações empreendedoras. Sendo assim, para efeito de pesquisa, o termo empreender está relacionado ao conceito de empreendedorismo.

A ação empreendedora revela a poderosa façanha que o ser humano tem de criar sua própria oportunidade e conquistar o crescimento do negócio, planejando alcançar o sucesso empresarial. Por vezes, contrariando qualquer formador de opinião ou entendedor letrado, o empreendedorismo possui características humanas mesmo, de força, inovação, coragem, determinação e a utilização de simples ideias com potencial tremendo para sair da zona de conforto e percorrer caminhos fora dos padrões, formações ou recursos, por si só o empreendedorismo estimula a revolução do comum e eleva ao crescimento não somente empresarial, mas também o crescimento humano, de superação de crises financeiras (BARON, 2014).

Inclusive, para além do cunho social do ato de empreender, o termo empreendedorismo pode ser entendido de acordo com Dolabela (2008, p. 59), diz respeito à “transformação de ideias em oportunidades através do envolvimento de pessoas e processos que gera a criação de negócios de sucesso”. Na dimensão social, política e econômica, o empreendedorismo pode ser compreendido em função do seu protagonismo na implementação de novos negócios, bem como no crescimento e prosperidade dos projetos (MELO NETO; GOES, 2002).

O empreendedorismo fomenta cada vez mais a capacidade que o ser humano tem de não estagnar nem se conformar na sua realidade atual, traçando um novo rumo àquele que busca reagir perante a crise ou de buscar novas oportunidades para obter capital, contribuindo para o crescimento da humanidade no âmbito social e econômico, sempre recheado de novas descobertas, agregando valor para a economia global e geração de perspectivas melhores para as pessoas. Isto é, a desafiadora arte de empreender vem sempre acompanhada da sede de apostar numa nova ideia, dando início a uma trajetória que pode dar certo e ser bem-sucedida ou não, dependendo do contexto e das ferramentas disponíveis para auxiliar as tomadas de decisão do empreendedor.

2.1.1 O perfil de um empreendedor

No cenário internacional, na atualidade, segundo dados do Global Entrepreneurship Monitor (GEM), em relação à caracterização sociodemográfica dos empreendedores, estima-se que no tocante ao gênero, há uma proporcionalidade entre homens (49%) e mulheres (51%) entre os empreendedores iniciais, enquanto que dentre “os estabelecidos (proprietários de um



negócio já consolidado e atuante por mais de 42 meses) os homens constituem quantidade maior (56%)” (GEM, 2017, p. 14).

No Brasil, segundo o GEM (2017), a população é permissiva à ação empreendedora, dado que aproximadamente de 70% a 80% dos respondentes consideravam que a opção de criar um negócio seria uma possibilidade plausível no cenário empresarial.

Portanto, diante da crise econômica que avassala o país, cujos brasileiros sofrem as consequências da retração financeira, a possibilidade de geração de renda por meio de ações empreendedoras representa um viés plausível para a economia local, regional e nacional. O empreendedorismo surge para transformar a realidade financeira de pessoas comuns (OLIVEIRA; PINHEIRO; SILVA, 2016).

No prisma econômico e social, o empreendedorismo pode ser representado em função de ações empreendedoras que estimulam o sucesso e a lucratividade dos negócios. Mas, torna-se relevante apreciar a influência psicológica e comportamental que envolve as atitudes daqueles que empreendem – o perfil do empreendedor.

Nesse sentido, faz-se notório analisar o termo empreendedorismo e suas respectivas variáveis, objetivando compreender e significar um indivíduo empreendedor. Assim, para Dornelas (2009, p. 38) “ser empreendedor é ter atitude, é vislumbrar o futuro da organização e ter muita energia para enfrentar os futuros desafios”.

O perfil do empreendedor se define por um indivíduo explorador de ideias, que prevê o lucro futuro ainda inexistente, apesar de todo um ambiente de impossibilidades. O empreendedor age exatamente dentro desse âmbito de dificuldades e planeja suas estratégias a partir disso, sendo um catalizador de motivação na busca pela mudança. Sendo capaz de alternar seu estado de fracasso para o de sucesso e conquistas. O empreendedor pode gerar dinheiro a partir de uma ideia, pode visualizar o mercado e enxergar as necessidades das pessoas como uma porta de entrada para se inserir no mercado econômico (OLIVEIRA; PINHEIRO; SILVA, 2016).

Nesse sentido, verifica-se que o empreendedor representa um indivíduo que fomenta o novo, alterações e mudanças na economia, correspondendo aos sujeitos que tem um perfil de imaginar, desenvolver e realizar visões.

Assim, para além das significações conceituais do termo empreendedorismo, cabe apreciar os aspectos relativos ao perfil de um empreendedor. Pois, de acordo com a literatura, “há nos conceitos bibliográficos concernentes ao empreendedorismo, no que tange a delimitação exata do termo empreendedor, certa discordância entre os doutrinadores, em função da amplitude de seu significado” (FILION, 1999, p. 18).

Na concepção teórica de Schumpeter (1959), o empreendedor é tido como sendo aquele ser revolucionário que atua bravamente na transformação da dinâmica social e econômica. Isto é, concebe-se que o empreendedor está diretamente relacionado ao “desenvolvimento econômico, à inovação e ao aproveitamento de oportunidades em negócios em função de compreender que a inovação é o instrumento específico dos empreendedores” (FARAH; CAVALCANTE; MARCONDES, 2008, p. 2).

Portanto, pode-se defini-los como sendo os atores envolvidos no “processo empresarial criativo que serve de impulso fundamental ao motor capitalista, por meio de novos produtos, métodos de produção, mercados e que se sobrepõe de forma implacável aos antigos métodos” (SCHUMPETER, 1959, p. 35).

De modo complementar acerca do perfil do empreendedor, McClelland (1972) ao enaltecer teorias comportamentalistas daquele que empreende, apreciou os fatores psicológicos que estimulam o “empreendedorismo, sobretudo no que concerne aos aspectos relacionados à motivação para a realização de suas ações” (MULLINS, 2008, p. 180).

Já na concepção de Barracho (2007), a ação de motivação empreendedora está atrelada às necessidades de poder, afiliação e realização.



A necessidade de poder se perfaz através do desejo de impactar e controlar as outras pessoas, enquanto necessidade de afiliação consiste na vontade de estabelecer e condicionar relações interpessoais e a necessidade de realização representa a vontade de ser bem-sucedido (BARRACHO, 2007, p. 246).

Segundo McClelland (1972, p. 232) os empreendedores “representam um segmento pequeno da população, mas seu impacto é crucial, pois obtêm recursos para produzir bens e serviços, criar empregos e diminuir a dependência do governo”. Para contribuir na identificação de aspectos relevantes ao perfil dos empreendedores, a partir das pesquisas de McClelland (1972) sobre a teoria empreendedora em função das Características do Comportamento Empreendedor (CCE), o Sebrae (2018) aponta que:

As características comuns aos respectivos empreendedores pesquisados foram: busca de informações, busca por oportunidades e iniciativa, comprometimento, correr riscos calculados, exigência de qualidade e eficiência, estabelecimento de metas, independência e autoconfiança, persuasão e rede de contatos, planejamento e monitoramento sistemático e persistência (SEBRAE, 2018, p. 13).

Portanto, o empreendedor deve ter um perfil motivador e, também, visionário para tomar decisões em prol do aproveitamento das oportunidades, “programando suas ações com total comprometimento, com determinação e dinamismo; é otimista, dedicado, tem senso de liderança e boa rede de contatos” (DORNELAS, 2009, p. 23).

Contribuindo com a discussão sobre o perfil que um empreendedor deve ter, Chiavenato (2007) afirma que este, para ser bem-sucedido, além de criar seu próprio empreendimento, tem de saber administrar, planejar, organizar, dirigir e controlar as atividades relacionadas direta ou indiretamente com o negócio.

Ainda tendo como foco o de um empreendedor, deve-se observar que este está relacionado às características de um bom gestor financeiro também, pois para dar continuidade ao negócio, é necessário também qualificações do aspecto financeiro, aprender a lidar com lucro e investimento para possibilitar uma boa saúde financeira do empreendimento. Dessa forma, o sucesso do empreendedor não se limita somente pelas características próprias, mas interligadas a uma boa gestão.

De acordo com os estudos do Projeto GEM (2017) tanto no contexto internacional quanto no Brasil, as pessoas tendem a empreender em virtude de dois aspectos: necessidade ou oportunidade. Nesse sentido, observa-se que os dois tipos de empreendedores têm naturezas distintas e singulares, isto é, “os empreendedores por necessidade representariam uma parcela da população envolvida com o empreendedorismo por não ter outra opção de trabalho”.

Por outro lado, “os empreendedores por oportunidade formariam a parcela da população envolvida com o empreendedorismo [...] por ter identificado uma oportunidade de negócio que pretende perseguir” (GEM, 2017, p. 89).

Destarte, na concepção de Reynolds et al (2002, p. 20), a partir dos estudos do projeto GEM, em média, “mais de 97% daqueles indivíduos ativamente envolvidos em alguma atividade empreendedora são empreendedores motivados por oportunidade ou por necessidade”.

Apesar dos dois tipos de perfil empreendedor ser comuns, um dos motivos que mais levam um indivíduo a se inserir dentro do perfil empreendedor é exatamente, a busca por um emprego e a frustração de não conseguir se inserir no mercado de trabalho, mesmo carregando uma vasta bagagem curricular.

A frustração das portas fechadas é um dos principais motivos e formadores de novos empreendedores. É no período de crise que se faz um bom empreendedor, lhe despertando para



tomar um novo comportamento e enxergar uma realização em meio às impossibilidades (OLIVEIRA; PINHEIRO; SILVA, 2016).

Outro aspecto interessante consiste no fato de que o empreendedorismo independe de grau de escolaridade e do nível de renda do empreendedor. Geralmente é dentro de uma realidade de caos financeiro que as características de um empreendedor se manifesta, fazendo disso uma oportunidade, adquirindo mecanismos financeiros, tomando decisões pertinentes aos recursos obtidos e pouco a pouco se inserindo num mercado que até então não havia espaço para empregos, mas havia muito espaço para quem ousasse e a produzir capital em meio a uma realidade contrária (PELLIN; ENGELMANN, 2018).

O MEI tem seus desafios no cenário contemporâneo para manter a atividade empresarial dentro de um mercado competitivo, que é norteado por uma economia globalizada, pois, para empreender com robustez, ele tem que estar em conformidade com a legislação vigente, tanto na esfera jurídica quanto contábil.

Contudo, no cenário atual do empreendedorismo, para além do perfil daquele que empreende, faz-se necessário destacar a importância das informações contábeis para o empreendedor, cujo Planejamento Tributário representa a carga tributária de empresas formalizadas.

As obrigações e os deveres do MEI para assegurar o amparo legal de sua formalidade tem, inclusive, que fazer relatórios mensais das receitas, caso venha a ser solicitado pela Receita Federal ou pela Secretaria da Fazenda Municipal ou Estadual.

A contabilidade é uma ferramenta importante para tomada de decisão na gestão empresarial, independente do empreendimento ser EPP, ME ou MEI.

2.2 A CONTABILIDADE E AS FERRAMENTAS DE GESTÃO

A desenvoltura técnica da contabilidade está relacionada ao processo de desenvolvimento social da humanidade, “assumindo uma relação estrita com as representações matemáticas, a escrita e os aspectos financeiros da sociedade” (IUDÍCIBUS; MARION, 2009, p. 32). Nesse sentido, as Ciências Contábeis vêm sendo atualizada em função da reconfigurando do pensamento ocidentalizado, cuja dinâmica social com o passar dos séculos tem sido atrelada aos aspectos socioculturais, políticos e econômicos.

Mas, em relação ao Brasil, a partir da chegada da família real portuguesa, deu-se início ao aparato fiscal do Estado e, conseqüentemente, implantou-se o Tesouro Nacional e o Banco do Brasil, “cujo quadro de colaboradores era composto por inspetores, contadores e responsáveis por toda arrecadação, distribuição e administração financeira e fiscal” (SCHMIDT, 2000, p. 63).

O século XIX foi essencial ao delineamento do sistema industrial e corporativo internacional, principalmente no tocante à produção em massa, mecanização das fábricas e ativos fixos no processo de fabricação, cujos efeitos impactaram diretamente na contabilidade. Nesse sentido, as informações financeiras e contábeis assumem contornos de protagonismo em relação ao processo de tomada de decisão e em prol da eficácia da gestão empresarial.

Desse modo, é notória a importância da contabilidade para o controle do empreendimento, seja por meio das demonstrações contábeis na perspectiva de estoque, de preços, capital de giro e lucro, dentre outros. É oportuno compreender os pormenores da análise das demonstrações contábeis, por propiciar informações fundamentais às empresas ou entidades realizarem processos avaliativos de seu crescimento, o desempenho, a situação financeira e patrimonial (OLIVEIRA et al, 2003). Segundo Schmidt (2000), as demonstrações financeiras representam um elemento primordial às organizações, essenciais ao processo de tomada de decisões.



2.2.1 Das informações contábeis à tomada de decisão

Os Sistemas de Informações Contábeis (SIC) têm uma interface com as Tecnologias da Informação Comunicação (TIC), por representar o processo pelo qual as informações são adquiridas e sistematizadas por uma determinada pessoa ou empresa, na quantidade e qualidade necessárias (PADOVEZE, 2013).

No tocante à utilização do Sistema de Informação, vale destacar que objetivam alimentar o planejamento e o controle de diversas áreas das empresas com dados relevantes e precisos. Uma exemplificação de um Sistema de Informação de Apoio à Operação é o controle de estoque e de compra, pois tem o objetivo de contribuir e auxiliar em diversas áreas da empresa, tais como: compra, estoque, faturamento, pagamento, planejamento e controle entre outras.

Os SIC representam forte aliado à decisão e estão diretamente relacionados com a extensão dos modelos da contabilidade gerencial, em virtude de ser uma ferramenta útil ao manuseio dos problemas de planejamento semiestruturado e estratégico, favorecendo o processo de tomada de decisão (PADOVEZE, 2013).

Para além desses sistemas, na seara do espaço empresarial, geralmente, os ambientes são totalmente integrados, cujas informações são compartilhadas e armazenadas na empresa. A interação das informações decorre da união dos três sistemas de informação, ou seja, Apoio à Gestão, Apoio à Operação e à Decisão, permitindo a visualização de todas as informações, de modo horizontal e na totalidade (PADOVEZE, 2012).

Para tanto, faz-se necessário que as informações processadas pelo sistema de informação sejam fidedignas e confiáveis, bem como que estejam disponibilizadas aos gestores, acionistas e outros tomadores de decisão da empresa. Pois, no SIC, as atividades recorrentes ao empreendimento têm que estarem conduzidas em prol da contabilidade, pois é responsável por mensurar os valores econômicos, lançados, registrados, analisados e classificados. Contudo, cada nicho empresarial tem suas características particulares e suas peculiaridades em torno do mais adequado SIC (OLIVERA et al, 2003).

A tomada de decisão em relação à escolha do SIC decorre das necessidades singulares de cada gestão, devendo ocorrer em função de os objetivos da entidade. Porém, o modelo mais recorrente de SIC é o sistema integrado, que costuma seguir um fluxo do ambiente externo até que alcance a saída do sistema.

Mas, a tomada de decisão em relação à escolha do SIC deve levar em consideração, segundo Padoveze (2004 p. 46), “o produto que a empresa trabalha, se há existência de subprodutos, qual tipo de fornecedor e o processo de comercialização ou produção que a empresa utiliza”.

Nessa perspectiva apresentada da interface entre SIC e o processo de tomada de decisão, é recomendado para que as informações contábeis cheguem até as partes interessadas, proporcionando facilidade ao acesso dos registros através do sistema. Vale destacar que o advento tecnológico vem proporcionando um relevante aprimoramento dos softwares de contabilidade, em virtude de contribuir positivamente com o armazenamento de dados contábeis em prol de atender a partes legais, quanto aos controles financeiros das corporações. Em relação às contas contábeis, sua estrutura é composta múltiplos aspectos e fragmentos, pois cada é responsável por uma determinada função (SILVA, 2013).

De acordo com o Conselho Federal de Contabilidade (CFC), as demonstrações contábeis das pequenas e médias empresas seguem os preceitos legais e regulamentais da Norma Brasileira de Contabilidade, ou seja, Contabilidade para Pequenas e Médias Empresas, conhecida como NBC TG 1000 (R1), “as demonstrações contábeis para organizações destes portes tem por objetivo oferecer informações sobre a posição financeira, desempenho e fluxos de caixa” (CFC, 2016).



A finalidade da contabilidade é de controlar o patrimônio das organizações, sendo estas com fins ou sem fins lucrativos, verificar o retorno obtido com a atividade destas organizações, e prestar informações acerca da situação patrimonial e de desempenho para as pessoas interessadas nestes resultados (NEVES; VICECONTI, 2009, p. 135).

Corroborando com esse posicionamento, Santos e Veiga (2014, p. 36) evidenciam que, “além de aspectos econômicos e financeiros, a contabilidade informa e avalia os aspectos sociais, estando submetida à legislação”, objetivando disponibilizar informações em função da aplicabilidade de técnicas contabilísticas e financeiras de registro, análise e controle.

Nessa perspectiva normativa, os demonstrativos contábeis e financeiros dizem respeito ao Balanço Patrimonial; Demonstração do Resultado e Demonstração do Resultado Abrangente; Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido; Demonstração de Lucros e Prejuízos Acumulados; Demonstração dos Fluxos de Caixa; Demonstração do Valor Adicionado e Notas Explicativas às Demonstrações Contábeis. Mas, as duas principais Demonstrações Contábeis para tomadas de decisões da gestão são, respectivamente, o Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado do Exercício.

O ato de se formalizar requer do MEI cautela e atenção ao fluxo de caixa do empreendimento, cujas receitas e despesas devem estar em conformidade com a legislação e, bem como, nos casos dos MEI que possuem um funcionário registrado, deve-se estar atento ao recolhimento da previdência social e demais obrigações trabalhistas.

Apesar das dificuldades vivenciadas pelo MEI no processo de transição da informalidade à formalidade, percebe-se que o MEI considera relevante ao sucesso empresarial está na égide da Lei, inclusive em relação aos benefícios previdenciários, enaltecendo a importância em ter assessoria de um profissional da contabilidade para seu empreendimento (PELLIN; ENGELMANN, 2018).

2.2.2 Planejamento Tributário: EPP, ME e MEI

O Planejamento Tributário representa uma hipótese legal e legítima que contribui para que empreendimentos, à luz do direito tributário, fazer uso de vias legais em seus procedimentos relativos à ocorrência do fato gerador que viabilizem em diminuição ou deferimento do impacto fiscal (HARADA, 2011).

O processo de formalização da atividade empreendedora requer uma cautela em relação ao Planejamento Tributário da empresa, podendo ser MEI, ME ou EPP. Nesse sentido, o fato de um empreendedor formalizado ter que gerir uma empresa, deixando de ser uma pessoa física, com CPF, para ser inserido na terminologia de pessoa jurídica com seu respectivo CNPJ, torna necessário aprender noções de gestão e planejamento contábil.

No tocante às EPP, de acordo com os estudos de Ferronato (2015, p. 41), “alguns fatores são responsáveis pela falência de organizações de pequeno porte, como a concorrência de empresas maiores no que tange ao parâmetro de preços, carência de informações gerenciais, entre outros”.

Portanto, as informações gerenciais são construídas a partir do uso das informações contábeis e financeiras, em prol da eficácia da tomada de decisão da gestão. Para o MEI existe a vantagem do regime tributário Simples Nacional, que tem representado uma alternativa formal. “No tocante às empresas do Simples Nacional, constata-se um aumento na carga tributária, pelo fato das mesmas não terem um tratamento tributário diferenciado” (OLIVEIRA; PINHEIRO; SILVA, 2016, p. 43). As cargas tributárias do Simples Nacional estão regidas pela Lei Complementar (LC) n. 123/2006, através de bônus ou ônus tributário.

O planejamento tributário representa o momento que antecede o fato gerador, fazendo com que se obtenha uma economia de tributos. Também é importante destacar que um



planejamento tributário eficiente, “muito além da redução da carga tributária, também faz com que a empresa possa seguir com suas atividades” em conformidade com a legislação fiscal (CHAVES, 2004, p. 36)

Para uma eficaz e eficiente gestão fiscal, devem-se seguir alguns aspectos, tais como: “realizar um levantamento histórico da empresa, observando todas as transações efetuadas e em seguida escolher a ação menos onerosa para as ações futuras, ou seja, aquela que baseada nestas transações, o impacto tributário seja menor” (CHAVES, 2004. p. 45).

A LC n. 123, de 14 de dezembro de 2006 preconiza as normas gerais ao tratamento diferenciado e favorecido aos MEI, ME e EPP no âmbito dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios. (BRASIL, 2006). Para uma melhor visualização das respectivas definições, elaborou-se a Tabela 01:

Tabela 01: Definição de MEI, ME e EPP

TIPO	DEFINIÇÃO	LIMITE ANUAL FATURAMENTO	ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO
MEI	Trata-se de um empresário individual e sem sócios, que desempenha uma das mais de 400 atividades permitidas pela atual legislação. É optante do Simples Nacional Para formalização é necessário optar a tributação e registrar na Junta Comercial. Não há restrições para o desempenho de serviços, tendo o controle do faturamento a partir do registro correto do fluxo de caixa. Se o lucro ultrapassar o limite para ME, o contrato social deve ser revisto.	R\$81.000,00	Simples Nacional
ME	A EPP, da mesma forma que a ME, o titular de uma Empresa de Pequeno Porte deve formalizar o negócio em uma Junta Comercial.	R\$ 360.000	Simples Nacional
EPP		R\$ 4,8 milhões	Simples Nacional, Lucro Real ou Lucro Presumido.

Fonte: Adaptado de Brasil (2018).

O MEI que optar pelo Simples Nacional está isento de tributos federais: Imposto de Renda (IR), Programa de Integração Social (PIS), Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS), Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), por representar um regime fiscal, em regra, previsto no artigo 18-A da LC n. 123/2006, que define o recolhimento em valores mensais dos mesmos tributos do Simples Nacional.

Art. 18-A. O [...] MEI poderá optar pelo [...] Simples Nacional em valores fixos mensais, independentemente da receita bruta por ele auferida no mês, na forma prevista neste artigo. § 1o [...] considera-se MEI o empresário individual que se enquadre na definição do art. 966 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 - Código Civil, ou o empreendedor que exerça as atividades de industrialização, comercialização e prestação de serviços no âmbito rural, que tenha auferido receita bruta, no ano-calendário anterior, de até R\$ 81.000,00, que seja optante pelo Simples Nacional e que não esteja impedido de optar pela sistemática prevista neste artigo. §2º No caso de início de atividades, o limite de que trata o § 1º será de R\$ 6.750,00 multiplicados pelo número de meses compreendido entre o início da atividade e o final do respectivo ano-calendário, consideradas as frações de meses como um mês inteiro. III - não se aplicam as isenções específicas para as microempresas e empresas de pequeno porte concedidas pelo Estado, Município ou Distrito Federal a partir de 1º de julho de 2007 que abrangem integralmente a faixa de receita bruta anual até o limite previsto no § 1º (BRASIL, 2006).



Nesse sentido vale destacar que o MEI ao se cadastrar no Simples Nacional, após regularizar o CNPJ na Junta Comercial de sua região e assumirá os compromissos inerentes à legislação vigente, tal como especifica a LC n. 123/2006 em seu Art. 18-A:

V – o MEI, com receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 81.000,00, recolherá: a) R\$ 45,65 (quarenta e cinco reais e sessenta e cinco centavos), a título da contribuição prevista no inciso IV deste parágrafo; b) R\$ 1,00 (um real), a título do imposto referido no inciso VII do caput do art. 13 desta Lei Complementar, caso seja contribuinte do ICMS; e c) R\$ 5,00 (cinco reais), a título do imposto referido no inciso VIII do caput do art. 13 desta Lei Complementar, caso seja contribuinte do ISS (BRASIL, 2006).

A formalização do MEI exige cautela e atenção ao fluxo de caixa do empreendimento. As receitas e despesas devem manter conformidade com a legislação e, nos casos dos MEI que possuem um funcionário registrado, deve-se atentar ao recolhimento da previdência social e demais obrigações trabalhistas. Para além do plano tributário, existe o valor referente ao custo de contratação de um empregado pelo MEI, que é de 11% sobre o salário mínimo ou piso da categoria. O custo “total da contratação de um empregado pelo MEI é de 11% sobre o valor total da folha de salários (3% de INSS mais 8% de FGTS)” (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2018).

E, o salário contratual do empregado, deve ser o mínimo permitido em lei, ou seja, o salário mínimo previsto em Lei Federal ou o piso salarial da categoria definido por convenção coletiva, que pode ser consultada no portal do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE). Por sua vez, em relação ao Art. 18-E, verifica-se que o MEI é um tipo de ME, mas terá sua condição de segurado especial da Previdência Social caso se enquadre na situação cadastral de produtor rural.

Mas, de acordo com a legislação vigente, no caso de um MEI ter a necessidade de formalizar a contratação de um funcionário subordinado ao CNPJ cadastral do empreendimento, faz-se necessário está atento a alguns aspectos, tais como: documentação exigida, legislação trabalhista, Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED), INSS, FGTS, PIS, Carteira de Trabalho e Previdência Social (CTPS), dentre outros.

Isto é, o MEI formalizado pode admitir um funcionário com remuneração até um salário mínimo ou piso de categoria que o empregado estiver inserido e deverá estar amparado de acordo com as garantias previstas na legislação vigente à temática. Ora, geralmente os empreendedores inicialmente acabam se inserindo no MEI e, portanto, necessitam de informações contábeis para sobreviver no meio empresarial e competitivo.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1 CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA

Essa pesquisa é caracterizada como um estudo de caso. Em relação aos objetivos, o estudo tem natureza qualitativa e descritiva, ocorrendo por meio da aplicação de um roteiro de entrevista semiestruturado (GIL, 2007).

Nessa perspectiva acadêmica, o estudo de caso pode ser definido como sendo uma pesquisa acerca de uma amostra bem definida, visando apreciar com profundidade uma situação específica para descobrir o que há de mais essencial e característico (FONSECA, 2002).

Segundo Gil (2007), a pesquisa descritiva decorre de um levantamento bibliográfico e/ou documental, sendo necessária a coleta de informações, dados ou materiais. Por sua vez, a pesquisa qualitativa objetiva representatividade numérica, pois aprecia aspectos da realidade que não podem ser quantificados.



Para efeito de pesquisa, optou-se pelo método dedutivo, em função de características gerais possibilitarem a formulação de conclusões com aspectos específicos (GIL, 2007). Ou seja, a partir da literatura referente à temática, busca-se formular concepções em relação aos MEI de modo geral.

3.2 ESTUDO DE CASO E SUJEITO PARTICIPANTE

Esse artigo foi realizado a partir de um estudo de caso com um empreendedor do ramo alimentício, proprietário de duas Unidades em João Pessoa, nos bairros dos Bancários e no Tambaú, com ênfase na comercialização de massas e pizzas. A trajetória empresarial do empreendedor do sexo masculino, natural do interior da Paraíba, atualmente com 44 anos de idade e que teve seu início empresarial ao retornar do Rio de Janeiro para João Pessoa, com no ano de 2000, com apenas 25 anos.

3.3 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS

O roteiro de entrevista semiestruturado está delineado com 28 questões, sendo 23 abertas e cinco fechadas, com o propósito de conhecer a percepção do empreendedor em relação à temática abordada nesse estudo de caso.

Segundo Apollinário (2004), a aplicação do roteiro de entrevista embasa as verificações das observações realizadas *in loco*, objetivando formular uma compreensão mais fidedigna à realidade vivida no cotidiano do ambiente pesquisado. Para efeito de pesquisa, optou-se pelo roteiro semiestruturado em virtude de ser “uma estratégia importante para recolher dados [...], permitindo ao investigador desenvolver nitidamente uma ideia sobre a maneira como os indivíduos interpretam determinado assunto” (GIL, 2007, p. 89).

Para constituir o *corpus* para análise, decidiu-se ouvir e gravar em dispositivo móvel a aplicação do instrumento de coleta de dados com o empreendedor, sendo posteriormente transcrita no editor de texto *Word* da *Microsoft*. A entrevista aconteceu no dia 19 de agosto, numa segunda-feira, a partir das onze horas e trinta minutos da manhã, com duração de cinquenta e sete minutos e quatorze segundos, ocorreu no escritório pessoal do empreendedor, localizado na Unidade Bancários.

3.4 PERSPECTIVA DE ANÁLISE DE DADOS

A perspectiva de análise de conteúdo dos dados obtidos nessa pesquisa foi pautada em função das concepções metodológicas de Bardin (2009), em virtude de evidenciar a relevância da análise temática, que além de ser bastante usada na academia, também, é considerada simples e pertinente às investigações qualitativas.

A análise temática trabalha com a noção de tema, estabelecendo argumentos em relação ao assunto pesquisado, ou seja, costuma ser apresentada em função do objeto de estudo, por meio de relações graficamente representadas em palavras, frases e resumos. Portanto, a análise dos dados obtidos, por meio do instrumento de coleta respondido pela empreendedora participante da pesquisa, buscou auxiliar no entendimento e, conseqüentemente, na sua interpretação, em função das concepções metodológicas de análise e solução de problemas, por meio de uma afirmação acerca de um assunto específico e por possibilitar um feixe de relações que podem ser codificadas por meio de palavras, frases ou resumos.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO



Em relação às informações gerais do empreendedor participante desse estudo de caso, cabe destacar que nasceu em São José se Caiana, no Vale do Piancó, sertão da Paraíba. Atualmente com 44 anos, casado e pai de três filhos, o empreendedor cursou apenas até o terceiro ano do Ensino Fundamental I. Apesar dos infortúnios de sua infância, segundo relatos do empreendedor:

Eu tinha um dom de ser comerciante, na minha família são 12 irmãos, eu sou o do meio, meu pai sempre me usava para vender algo, acredito que dentro da família já nasceu esse dom, já era diferente dos outros irmãos, mesmo tendo irmãos mais velhos, sendo o quinto filho dessa manada, meu pai sempre me escolhia para vender milho, laranja fora de época (Empreendedor, Entrevista, 2019).

A partir do empreendedor respondente, verifica-se que ele tem consciência de que a sua personalidade está aliada ao perfil empreendedor, pois enaltece seu dom em comercializar produtos. Percebe-se que a visão empreendedora do participante está em consonância com estudos do GEM (2017), por destacar que a população suscetível à ação empreendedora, em decorrência de aproximadamente 80% dos respondentes considera que a opção de criar um negócio seria viável no contexto empresarial.

Isto é, assemelha-se à concepção de empreendedorismo exposta por Oliveira, Pinheiro e Silva (2016), por buscar a geração de renda a partir de uma visualização de oportunidade para atender às necessidades da sua família e se inserir no mercado econômico. Ainda em relação ao perfil do empreendedor, respondente afirma que:

Puxei muito a minha mãe e ajudava na agricultura [...] quando fui para o Rio de Janeiro, aos 17 anos, trabalhar e depois fui para Brasília, passei 3 anos trabalhando e depois voltei, casei e com 5 anos de casados, veio conhecer João Pessoa, ela tinha vindo uma vez e eu nunca tinha vindo daí surgiu a ideia de abrir um negócio e viver na capital (Empreendedor, Entrevista, 2019).

A trajetória empreendedora do respondente é marcada pela ideia de empreendedor por necessidade, tal como destaca o GEM (2017) ao afirmar que tanto no contexto internacional quanto no Brasil, as pessoas tendem a empreender em virtude de dois aspectos: necessidade ou oportunidade, pois os empreendedores por necessidade optam por empreender em virtude da falta escassez de trabalho.

Mas, por outro lado, apesar da escolaridade do empreendedor ser o Ensino Fundamental incompleto, suas respostas evidenciam a necessidade de buscar capacitações e cursos especializados à função empreendedora, que no seu caso é o ramo de massas, com ênfase nas pizzas.

Eu sempre busquei aprender e fazer cursos dentro da minha função, que era pizzaiolo; mas após o momento que resolvi abrir a minha empresa, daí eu busquei ajuda do Sebrae-PB e o acompanhamento desde então (Empreendedor, Entrevista, 2019).

Portanto, torna-se evidente que o SEBRAE tem um papel importante no sucesso empresarial do empreendedor. As capacitações são essenciais ao sucesso empresarial, pois corrobora com os posicionamentos de Dornelas (2009), ao inferir que o empreendedor tem a atitude de aprender, vislumbrar o futuro da organização e ter muita disposição para enfrentar os desafios. Ou seja, o empreendedor deve estar atento ao desenvolvimento econômico, à inovação e à capacitação técnica e profissional para gerir seus negócios (FARAH; CAVALCANTE; MARCONDES, 2008).



Primeiro era o sonho que eu tinha: buscar qualidade de vida para minha família e como fazer isso? Através daquilo que eu acreditava e durante esse período trabalhando fora, somei muita bagagem de conhecimento e 4 anos antes de abrir o negócio, percebi que eu era capaz de abrir o negócio pelo conhecimento que adquiri. Determinação aliado ao sonho de dar qualidade de vida para a família, vontade de vencer, paixão pelo segmento, confiança no que sabia fazer, humildade para enfrentar tudo e colocar mãos à obra (Empreendedor, Entrevista, 2019).

Destarte, dentre os principais aspectos inerentes ao perfil do empreendedor, evidencia-se sua natureza visionária e sonhadora. Em relação à perspectiva histórica do empreendedor, vale evidenciar que o negócio de massas e pizzas já tem 11 anos e conseguiu crescer, a tal ponto que possui duas Unidades, Bancário e Tambaú, cujo recurso humano é composto por 20 colaboradores. E, além de pizzas, seu empreendimento oferece:

Pizzas, massas, grelhados, lanches, urepe, que está na outra unidade que estamos com um projeto de trazer também para a unidade bancários, a parte da culinária italiana que a gente abrange muito. Começou com pizzas, massas e grelhados (Empreendedor, Entrevista, 2019).

Na concepção do respondente, observa-se que:

Se a pessoa for um bom profissional, com certeza será um ótimo empreendedor. Quando trabalhei como profissional, eu aprendi mesmo sem saber, hoje se fala em consultoria, em palestras que: faça mais do que o combinado, se você é combinado a fazer a e b, faça a, b e c, porque aí você se torna diferente, só que naturalmente eu já fazia isso. Minha profissão nata é pizzaiolo, mas aprendi a trabalhar na cozinha no geral, fazer massas italianas, tive a oportunidade de aprender como bar man. Então, quando surgiu a ideia de montar um negócio, eu tinha uma noção ampla daquilo que eu queria fazer, porque eu não conhecia apenas um setor, porque que isso aconteceu? Porque eu buscava fazer mais que o combinado, o combinado era fazer pizza, mas eu buscava fazer tudo que estava a minha volta, observar, aprender, porque a gente ganha para si. Muitos profissionais falam: ah não, vou fazer isso não que vai enriquecer a empresa, mas esquece que você mesmo está ganhando, esse conhecimento não fica na empresa, vai com você, para onde você for (Empreendedor, Entrevista, 2019).

Desse modo, torna-se oportuno inferir que a visão empreendedora do participante assemelha-se com o posicionamento de Chiavenato (2007), por considerar que o sucesso do empresarial está atrelado ao fato de criar seu próprio empreendimento, saber administrar, planejar, organizar, dirigir e controlar as atividades relacionadas direta ou indiretamente com o negócio. De modo complementar, o empreendedor frisa que:

São 3 pilares que considero e é importante num negócio: eu aprendi nesses 27 anos que tenho, desde como colaborador e como empreendedor, a gente chegou aqui na Paraíba como empreendedor, com 2 pontos fortíssimos que era o conhecimento do que a gente fazia, na questão do atendimento e na qualidade, só faltava um que era a estrutura. Tínhamos o principal: o produto diferenciado e o serviço de qualidade e foi isso que fez a gente crescer e avançar o terceiro pilar, que foi a estrutura e hoje nós temos os três pilares. Porque assim, estrutura qualquer pessoa com dinheiro monta, mas qualidade e serviço, isso é uma construção e o vivenciar. Por isso tem gente que monta um mega restaurante e não cresce (Empreendedor, Entrevista, 2019).

As afirmações do empreendedor sobre o sucesso de seu empreendimento têm elos com as diretrizes do SEBRAE (2018), ao descrever que o perfil do empreendedor tem um comportamento voltado para buscar de informações, oportunidades e iniciativa, comprometimento, correr riscos calculados, exigência de qualidade e eficiência,



estabelecimento de metas, independência e autoconfiança, persuasão e rede de contatos, planejamento e monitoramento sistemático e persistência.

Em relação às principais dificuldades e obstáculos vivenciados na trajetória empreendedora, o respondente destaca que foram muitas:

Sempre falo para as pessoas que querem abrir um negócio, não pense em viver do seu negócio de imediato, quando resolvi montar o meu negócio, eu já tinha uma sustentação financeira. [...] foram meses muito difíceis, concorrendo com um mercado muito poluído de pizza na época e nunca tinha sido empreendedor, então através de buscar inovação, conhecimento e também de ser ousado; a gente chegou num momento que começamos a botar pizzas na frente do estabelecimento e daí o pessoal passava de 19hrs para o shopping sul, tinha uma movimentação grande de estudantes e de pessoas que passavam, comecei a fazer uma ação de marketing sem ter conhecimento, mas eu agi, então botei meus garçons para oferecer pizza francesa na porta e convidar: se você não gostar, você não paga. Uma coisa muito louca, mas daí a gente fez e foi um sucesso (Empreendedor, Entrevista, 2019).

Por sua vez, no tocante à importância das informações contábeis para o desempenho do empreendimento, o empreendedor frisa que teve dificuldades em atuar na parte administrativa, de tal modo que, no início, sem experiência alguma, a parte administrativa, lidar com pessoas, departamento pessoal e financeiro foram seus maiores desafios,

pois não tinha formação nenhuma nesse sentido, daí tive a ideia de buscar ajuda no Sebrae para entender um pouco e ajudar a reerguer e inovar, conseguimos mudar muita coisa através de cursos (Empreendedor, Entrevista, 2019).

Nessa perspectiva, verifica-se que o empreendedor corrobora com o posicionamento de Pellin e Engelmann (2018), por considerarem que as dificuldades vivenciadas pelo MEI no processo de transição da informalidade à formalidade enaltece a importância em ter assessoria de um profissional da contabilidade para seu empreendimento.

Contador, nós sempre tivemos. Mas foi através de cursos também que nosso maior parceiro foi o SEBRAE, cursos de montagem de preços, para ter noção de qual preço ideal, curso de inovação, oficinas gerenciais, fiz muitos cursos para ter noção e poder trabalhar melhor meu negócio (Empreendedor, Entrevista, 2019).

Por fim, acerca das contribuições que as informações contábeis tiveram para o empreendimento, o respondente evidencia que recorre às tecnologias informatizadas para atender às necessidades contábeis de seu empreendimento.

Já existiam as práticas gerenciais, fui até o contador e o contador queria cobrar dois salários, falei: não pera aí, a gente está montando um negócio agora, [...] a gente foi uma das primeiras empresas que o pessoal fazia cotação pelo grupo de whatsapp, montamos um portal de compra coletiva, um site de e-commerce (Empreendedor, Entrevista, 2019).

Apesar de ter juntado o capital inicial para montar seu empreendimento, o respondente destaca a importância do SEBRAE ao oferecer os cursos voltados para a gestão, mesmo com o problema que ele enfrentou com os contadores iniciais, o empreendedor salienta que as informações contábeis adquiridas foram fundamentais para o bom andamento do empreendimento.

Minha missão no início era dar qualidade de vida para a minha família, hoje a minha missão é gerar qualidade de vida para o grupo. O que me traz felicidade é quando vejo



um colaborador crescendo junto comigo, acho isso muito bonito. Porque assim, eu vejo que eu tô aqui hoje por causa das empresas que eu trabalhei, pelo que aprendi lá por isso que estou aqui hoje. Em três empresas que trabalhei, dou muito valor a elas e hoje vejo os colaboradores veste a camisa da empresa e defende e não aceita falar mal, pela nossa luta. Muitos empresários, simplesmente, coloca um bom gerente e estamos aqui juntos, se for para passar um pano, José Miguel tá lá, trabalho no caixa, vou pra recepção, boto a roupa de pizzaiolo e vou pra cozinha, faço pedido pra *delivery*. A humildade faz diferença para toda equipe. Mesmo a nossa empresa estando hoje entre uma das melhores empresas do estado, talvez seja a empresa mais premiada da Paraíba, com 5 prêmios em pouco tempo, recebemos o primeiro prêmio de inovação do Sebrae, é algo que ninguém tira de nós. Todos os prêmios relacionados a gestão, um de inovação e quatro de gestão, sendo dois pelo programa paraibano da qualidade e três pelo Sebrae. E a pretensão é crescer mais e mais o negócio e continuar sendo um diferencial no segmento de massas (Empreendedor, Entrevista, 2019).

Apesar do reconhecimento no cenário paraibano, por meio de premiações da gastronomia e da gestão, através do prêmio de inovação idealizado pelo SEBRAE, no tocante às informações contábeis, atualmente o empreendedor dá preferência ao uso de software contábil específico para restaurantes.

Infelizmente os escritórios de contabilidade são muito falhos e frágeis, eles não dão muito suporte para as empresas, faz o básico, a gente teve muita dificuldade, a gente aprendeu muito com as consultorias, mas a gente viu muito erro contábil e hoje a gente está muito mais maduro com a experiência própria daí hoje a gente tem um sistema muito bom, trocamos várias vezes e encontramos um dos melhores softwares para restaurante do Brasil, aonde ele tem os modos financeiros, estoque, frente de loja e retaguarda, mesmo que a contabilidade falhe, a gente tem o sistema que nos dá balancetes mensais, e a gente tem uma noção real do negócio (Empreendedor, Entrevista, 2019).

O empreendedor ressalta que as primeiras práticas contábeis, mesmo que pouco aperfeiçoadas, foram essenciais ao seu sucesso empresarial, por exemplo: a forma de gerir o negócio, o controle financeiro que ele tinha mesmo sem conhecimento aperfeiçoado, as tomadas de decisões pertinentes, as ferramentas que foram usadas desde juntar dinheiro para iniciar até o saber lidar com as crises financeiras, de saber lidar com investimento e lucro.

Vale observar que na concepção do empreendedor, ao descrever os pontos fortes e fracos (ambiente interno); oportunidades e ameaças (ambiente externo) de seu estabelecimento, através da ferramenta SWOT, percebe-se que:

Pontos fortes: qualidade e estrutura. Pontos fracos: Desgaste para contratar e preparar um profissional. Ameaças do ambiente Externo é a concorrência desleal, sofre hoje com a demanda de fundo de quintal, com empresas que não tem muita ética e não são regularizadas, mas estamos combatendo com esforço físico e mental e com estratégia e ferramentas, a gente criou um portal mediante a demanda pela internet, contratamos uma empresa que não foi barato, e temos um portal com a altura desses portais como *ifood*, que hoje eu posso enviar cupom para meus clientes, faço cliente fidelidade então têm bastantes novidades como cliente prioridade, indique um amigo. Muitas empresas ou muitos empreendedores relaxam, morrem com 6 meses, 1 ano e pouco, entram no negócio e quer curtir, por achar que tudo que entra na empresa é lucro. As vezes se tem um faturamento gigantesco, mas e o custo? Muito importante você saber quanto precisa para abrir a casa (Empreendedor, Entrevista, 2019).

Ora, compreende-se que o entrevistado tem um perfil bem delineado, inclusive mantendo seu comportamento inovador e visionário, a tal ponto que estruturou o funcionamento de suas pizzarias totalmente informatizado, sem fazer uso de papel e lápis.



5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao final dessa pesquisa é possível afirmar que o estudo conseguiu responder ao questionamento inicial, pois o empreendedor relatou a importância das informações contábeis para sucesso de seu empreendimento. A percepção do empreendedor em relação às informações contábeis evidencia que a contextualização do processo de formalização foi pautada em planejamento e sonho de empreender.

O entrevistado enalteceu a importância de o empreendedor buscar capacitações, conhecimento e atuar em todas as funções do negócio, revelando a necessidade de manter o empreendimento atualizado e competitivo.

De acordo com as respostas obtidas, tal como destaca a literatura e os referenciais teóricos, o respondente descreve que as informações contábeis do empreendimento devem estar em conformidade com a legislação vigente, porém é de suma relevância o perfil do empreendedor, bem como a noção de relação entre as informações e as ferramentas contábeis com o sucesso empresarial do empreendedor.

Assim, o indivíduo que é dotado de características empreendedoras, consegue manter o sentimento de busca e conquista aceso, ainda que não tenha recursos no presente, possuidor de um espírito irreverente e contagiante pela forma de fazer dinheiro com qualquer ideia que traga possibilidade de lucro.

A pesquisa destacou a relevância do perfil do empreendedor, pois a partir da percepção do entrevistado, torna-se evidente a importância de agir e ter comportamento empresarial que corrobora com as descrições da literatura. Que em relação ao perfil do entrevistado, diz respeito ao empreendedor necessitante em decorrência dos contextos econômicos e políticos.

É interessante demais a visão de quem possui tais características, é como se fosse um investidor sem recursos, cheio de planos, ideias e projetos. Mesmo diante da ausência de recursos, muitas vezes, ele procura um meio de começar a definir as metas e prazos, ciente de que o tempo o levará a percorrer uma trajetória de sucesso, mesmo estando sob riscos e sujeitos à falência; o empreendedor, dificilmente desiste do seu objetivo.

O perfil do empreendedor se conceitua nisso, em torno da análise do meio que está inserido, transformando a situação ruim naquilo que se prospera, apenas apostando todas as fichas no desejo de conquistar uma renda melhor sem medir proporção dos riscos e encontrando seu espaço.

Inclusive, de modo enriquecedor, como perspectiva futura, esse estudo frisa a importância de pesquisar o uso de softwares contábeis no âmbito empresarial, por representar uma importante ferramenta no processo de tomada de decisão do empreendedor e por.

REFERÊNCIAS

- ANANIAS; NOLASCO, Análise da Emenda Constitucional n. 95, de 2016, sob a perspectiva de violação de direitos fundamentais. **Revista Jurídica Direito, Sociedade e Justiça/RJDSJ**, v. 6, n. 1, mar.-jun./2018. [pp. 86-112]. Disponível em: <<https://periodicosonline.uems.br/index.php/RJDSJ/article/download/2531/1991>>. Acesso em: 22 mar 2019.
- APPOLINÁRIO, F. **Dicionário de metodologia científica**: um guia para a produção do conhecimento científico. São Paulo: Atlas, 2004.
- BARDIN, L. **Análise de Conteúdo**. Tradução de Luís A. Reto e Augusto Pinheiro. 5ed. Lisboa: Edições 70, 2009.



- BARON, Robert A. **Empreendedorismo**: uma visão do processo. São Paulo: Cengage Learning, 2014.
- BARRACHO, C. J. B. S. **Estratégias de poder e autoridade em contextos sócio-políticos diferenciados**. 2007, 310 f. Tese (Doutorado) - Faculdade de Ciências Políticas e Sociais Santiago de Compostela, Universidade de Santiago de Compostela, Chile, 2016.
- BOAVA, D. L. T. **Estudo sobre a dimensão ontológica do empreendedorismo**. Londrina, 2006. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis), UEL.
- BRASIL. **Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006**. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/LeisComplementares/2006/leicp123.ht>>. Acesso em: 25 mai 2019.
- CHAVES. Planejamento tributário na prática. In: __ **Como fazer o planejamento tributário**. São Paulo: Atlas, 2004.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Administração teoria, processo e prática**. 4 ed. São Paulo. Elsevier. 2007.
- DOLABELA, F. **O segredo de Luísa**: Uma idéia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.
- DORNELAS, J.C. A. Empreendedorismo cooperativo. 2 Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.
- FARAH, O. E.; CAVALCANTI, M.; MARCONDES, L. P. **Empreendedorismo Estratégico**: criação e gestão de pequenas empresas. São Paulo: Cengage Learning, 2008.
- FERRONATO, Aírto João. **Gestão Contábil-Financeira de Micro e Pequenas Empresas**: Sobrevivência e Sustentabilidade. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2015
- FILION, L. J. Diferenças entre sistemas gerenciais de empreendedores e operadores de pequenos negócios. **RAE - Revista de Administração de Empresas**, v. 39, n. 4. Out./Dez. São Paulo, 1999.
- FONSECA, J. J. S. **Metodologia da pesquisa científica**. Fortaleza: UEC, 2002.
- GEM. GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil 2015**. Estados Unidos: GEM, 2017.
- GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- HARADA. **Direito Financeiro e Tributário**. 12.ed. São Paulo: Atlas, 2011.
- IUDÍCIBUS, Sergio de., MARION, José Carlos., FARIA, Ana Cristina de. **Introdução à Teoria da Contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2009
- MCCLELLAND, David C. **A sociedade competitiva**: realização e progresso social. Rio de Janeiro: Ed Expressão e Cultura, 1972.
- MELO NETO, F. P. de; GOES, C. **Empreendedorismo social**: a transição para a sociedade sustentável. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2002.
- MULLINS, L. J. **Gestão da Hospitalidade e Comportamento Organizacional**. 4. ed. São Paulo: Bookman, 2008.
- NEVES; VICECONTI. **Contabilidade de Custos**: um enfoque direto e objetivo. 7. Ed. São Paulo: Frase, 2009.
- OLIVEIRA, A. et al. **Métodos e Técnicas de Pesquisa em Contabilidade**. São Paulo: Saraiva, 2003.
- OLIVEIRA; PINHEIRO; SILVA. O Simples Nacional como forma de crescimento empresarial em microcervejarias. **RIC- Revista de Informação Contábil**, v. 10, n. 4, out/dez 2016.
- PADOVEZE, C. L. **Contabilidade Gerencial**: Um enfoque em Sistema de Informação Contábil. 7ª edição. São Paulo: Atlas, 2013
- _____. **Controladoria Estratégica e Operacional**: Conceitos, Estrutura, Aplicação. Pioneira Thomson Learning, 2012.
- _____. **Sistemas de Informações Contábeis**: Fundamentos e Análise. Atlas, 6ª edição, 2004.



CFC, 2016

<[http://www2.cfc.org.br/sisweb/sre/detalhes_sre.aspx?Codigo=2016/NBCTG1000\(R1\)&arquivo=NBCTG1000\(R1\).doc](http://www2.cfc.org.br/sisweb/sre/detalhes_sre.aspx?Codigo=2016/NBCTG1000(R1)&arquivo=NBCTG1000(R1).doc)>

REYNOLDS et al. **GEM Global Entrepreneurship Monitor**: relatório de pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (Relatório de Pesquisa/2002), 2002. Disponível em:

<http://www.ibqp.org.br/upload/tiny_mce/Empreendedorismo%20no%20Brasil%202002%20-%20Relat%C3%B3rio.pdf>. Acesso em: 05 jul 2019.

PELLIN; ENGELMANN. A Análise Econômica da Lei do Microempreendedor Individual Para Além do Direito: A Política. **Economic Analysis of Law Review–EALR V. v. 9**, n. 2, p. 177-193, Maio-Agosto, 2018. Disponível em: <<https://portalrevistas.ucb.br/index.php/EALR/article/view/8382/pdf>>. Acessado em: 10 ago 2019.

PEREIRA. Crise Econômica, Política e Ética no Brasil: Uma Avaliação das Motivações, Equívocos e Efeitos nas Finanças Públicas. **Revista Observatório de la Economía Latinoamericana**, Brasil, mar/2017. Disponível em: <<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/br/17/crise.htm>>. Acesso em: 12 mar 2019.

RODRIGUES, M. T. **O Fenômeno do Empreendedorismo e as Teorias Organizacionais**: Identificando a interseção Teórica dos Domínios. Rio de Janeiro: EnANPAD, 2007.

SANTOS, Fernando de Almeida; VEIGA, Windsor Espenser. **Contabilidade**: com Ênfase em Micro, Pequenas e Médias Empresas. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2014.

SCHMIDT, Paulo. **História do pensamento contábil**. Porto Alegre: Bookman, 2000.

SCHUMPETER, J. **Managers and entrepreneurs**: a usefull distinction. *Administrative Science Quarterly*, 1959.

SEBRAE. Tendências de mercado. Disponível em: <<http://bibliotecas.sebrae.com>>. Acesso em: 21 mai 2019.

SILVA, José Pereira. **Análise Financeira das Empresas**. São Paulo: Atlas, 2013.

APÊNDICE – ROTEIRO DE ENTREVISTA SEMIESTRUTURADO

- 1) Qual a sua naturalidade? 2) Qual a sua idade? 3) Qual seu estado civil?
- 4) Você tem filhos? Quantos? 5) Qual grau de escolaridade no início de sua jornada empreendedora?
- 6) Você fez alguma formação superior ou buscou melhorar seus conhecimentos para agregar valor ao empreendimento, após a iniciação no mundo dos negócios?
- 7) No início, o que você compreendia sobre empreendedorismo? E atualmente, qual a sua compreensão sobre tal assunto?
- 8) Quais características pessoais você tinha naquela época que te levaram a empreender?
- 9) Quais foram os principais desafios financeiros enfrentados no início da sua trajetória?
- 10) A princípio qual foi seu público alvo?
- 11) Trabalhar com massas seria uma oportunidade ou necessidade de ganhar dinheiro? Por que não, outro setor?
- 12) Quais eram as dificuldades enfrentadas no início, sem experiência alguma?
- 13) Ao olhar para o seu crescimento empresarial e todo o sucesso que você obteve. Como foi para você, no início, lidar com dinheiro, lucro e investimento?
- 14) Como ocorreu o processo de implementação do seu negócio? Me conte um pouco da sua história desde o início até o momento atual.
- 15) Você conseguiu fazer parcerias no início do seu empreendimento, que impulsionaram seu crescimento? E hoje ainda existem parcerias?
- 16) Você fez algum tipo de planejamento (financeiro/ mercado), no início do seu empreendimento? Comente um pouco.



- 17) Como você organizou o setor financeiro no início do seu empreendimento? Teve ajuda de um profissional especializado (contador, administrador, etc)?
- 18) Como todo começo de um novo negócio, existem as dificuldades de se adequar as obrigações sociais da contabilidade. No Brasil, muitos negócios são iniciados sem muitas noções da contabilidade ou controle financeiro, e muitos também falem pelo motivo.
- No início, você tinha alguma noção de contabilidade e obrigações sociais?
 - Você poderia descrever como foi o processo de transição (CPF para CNPJ) para regularizar sua empresa?
 - Como surgiram as práticas contábeis na sua empresa?
 - Qual a contribuição que a contabilidade trouxe para a estrutura organizacional e crescimento da empresa?
- 19) Quem administra uma empresa conhece a necessidade de estar sempre por dentro de tudo que acontece nela. É preciso ter controle de estoques, fluxo de caixa e mantê-la funcionando da melhor forma possível. As informações contábeis ajudam a ter conhecimento de tudo que se passa em um negócio, embora alguns empresários façam a contabilidade apenas para estar em dia com o governo, ela é uma espécie de “raio-X financeiro e patrimonial” de um CNPJ. Os relatórios trazem informações seguras, que ajudam na tomada de decisão.
- Diante das afirmações acima, analisando toda sua trajetória empresarial, as informações contábeis tiveram um papel importante para o crescimento da sua empresa, melhorando capacidade de investir e de analisar a rotatividade operacional do capital?
 - Quais as ferramentas contábeis utilizadas na empresa, que se tornaram essenciais para o funcionamento das vendas e negócios?
 - Cite algumas situações em que as informações contábeis foram importantes no processo de tomada de decisões.
 - Como eram suas estratégias iniciais de vendas e como são atualmente? Você contou com ajuda de algum profissional de gestão?
 - Se sua empresa, não tivesse a interferência e o uso de informações contábeis como ferramentas de melhoria à gestão de seu empreendimento, você acha que ela alcançaria o mesmo sucesso de hoje?
- 20) Empreendedor é quem identifica oportunidades e gera riquezas a partir delas. Aquele tipo de pessoa que é capaz de criar uma empresa ou negócio a partir de uma simples ideia. Empresário, por sua vez, é todo indivíduo que tem competência para perpetuar essa mesma empresa ou negócio, que consegue fazer crescer e prosperar aquilo que foi concebido e ainda precisa amadurecer. Hoje, com tantos anos de empresa, você se vê ainda como empreendedor ou empresário?
- 21) Quais são os números de estabelecimentos? () 1 () 2 () 3 () 4 ou mais
- 22) Quais são os números de funcionários? () 5 a 10 () 10 a 15 () 15 a 20 () 20
- 23) Atualmente, além de pizzas, quais são as variedades de produtos que seu estabelecimento oferece?
- 24) Quais os pontos fortes e fracos (ambiente interno); oportunidades e ameaças (ambiente externo) de seu estabelecimento? (Se chama análise SWOT)
- 25) Qual o diferencial de seu empreendimento?
- 26) O que as informações contábeis lhe auxiliaram na decisão de avançar em seu negócio?
- 27) Você sabe a importância de uma gestão financeira dentro da sua empresa?
- 28) Qual foi a sua missão de empreendedor no começo? E hoje, com uma empresa referência no ramo de pizzarias, mudou alguma coisa?