



Universidade do Estado do Rio de Janeiro

Centro de Ciências Sociais

Faculdade de Administração e Finanças

Bruno Rodrigues Campos

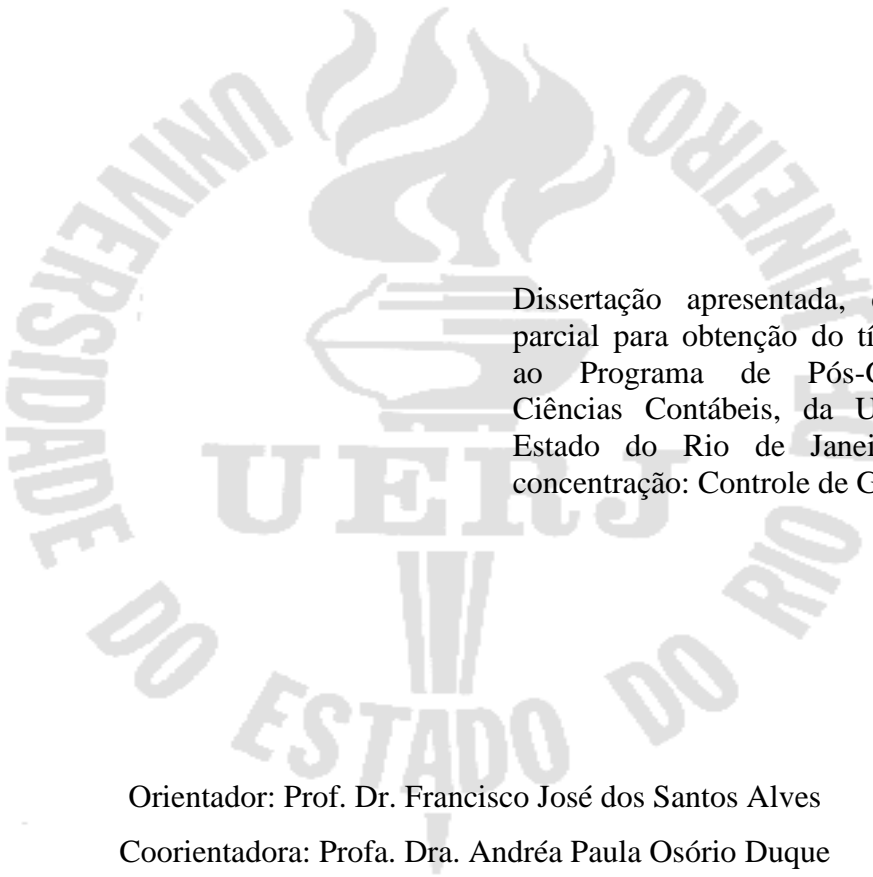
O empreendedor e a contribuição do profissional de contabilidade: uma análise empírica sobre o processo decisório das micro e pequenas empresas

Rio de Janeiro

2015

Bruno Rodrigues Campos

O empreendedor e a contribuição do profissional de contabilidade: uma análise empírica sobre o processo decisório das micro e pequenas empresas



Dissertação apresentada, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre, ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, da Universidade do Estado do Rio de Janeiro. Área de concentração: Controle de Gestão.

Orientador: Prof. Dr. Francisco José dos Santos Alves

Coorientadora: Profa. Dra. Andréa Paula Osório Duque

Rio de Janeiro

2015

CATALOGAÇÃO NA FONTE
UERJ/REDE SIRIUS/BIBLIOTECA CCS/B

C198	<p>Campos, Bruno Rodrigues. O empreendedor e a contribuição do profissional de contabilidade: uma análise empírica sobre o processo decisório das micro e pequenas empresas / Bruno Rodrigues Campos. – 2015. 93 f.</p> <p>Orientador: Francisco José dos Santos Alves. Dissertação (Mestrado) – Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Faculdade de Administração e Finanças. Bibliografia: f. 76-81.</p> <p>1. Contabilidade gerencial – Teses. 2. Processo decisório – Teses. 3. Empreendedorismo – Teses. I. Alves, Francisco José dos Santos. II. Universidade do Estado do Rio de Janeiro. Faculdade de Administração e Finanças. III. Título.</p> <p style="text-align: right;">CDU 657.4</p>
------	---

Autorizo, apenas para fins acadêmicos e científicos, a reprodução total ou parcial desta dissertação.

Assinatura

Data

Bruno Rodrigues Campos

O empreendedor e a contribuição do profissional de contabilidade: uma análise empírica sobre o processo decisório das micro e pequenas empresas

Dissertação apresentada, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre, ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Faculdade de Administração e Finanças, da Universidade do Estado do Rio de Janeiro. Área de concentração: Controle de Gestão.

Aprovada em 11 de março de 2015.

Banca Examinadora:

Prof. Dr. Francisco José dos Santos Alves (Orientador)
Faculdade de Administração e Finanças – UERJ

Profa. Dra. Andréa Paula Osório Duque (Coorientadora)
Faculdade de Administração e Finanças - UERJ

Prof. Dr. Jorge de Abreu Soares
Faculdade de Administração e Finanças - UERJ

Prof. Dr. Frederico Antônio Azevedo de Carvalho
Universidade Federal do Rio de Janeiro

Prof. LD. Jorge Ribeiro dos Passos Rosa
Universidade Federal Fluminense

Rio de Janeiro

2015

DEDICATÓRIA

Aos meus pais Rouzinei e Daisy Campos
que sempre me incentivaram e nunca
mediram esforços para que eu chegasse
até aqui.
Muito obrigado pelos ensinamentos de
vida que deram.
Amo vocês!

AGRADECIMENTOS

Muitos são os agradecimentos que tenho que fazer por ter conseguido concluir o mestrado. Em primeiro lugar quero agradecer Àquele que me permitiu seguir adiante e terminar essa dissertação. Obrigado meu Deus, meu Pai, por permitir chegar até aqui. Tudo vem de Ti. Somente a Ti, a honra, a glória e o louvor.

Quero expressar minha gratidão a toda minha família, às orações nos momentos de lutas e dificuldades durante essa jornada. Obrigado aos meus pais Rouzinei e Daisy, por todo amor e tempo investido em mim. Obrigado aos meus avós por serem tão especiais e sempre carinhosos, amo-os muito. Obrigado minha irmãzinha Keltt Campos por todo carinho e compreensão nos mais variados momentos. Amo te muito! Você é minha professora favorita! Agradeço também a minha amada noiva Raquel Barreto, que sempre me incentivou, mesmo antes de sermos namorados. Você é minha eterna fonte de inspiração. Seu amor e carinho me fazem querer sempre seguir em frente. Nosso dia ta chegando! Amo-te!

O meu obrigado vai também para todo o corpo docente do Programa, assim como aos amigos da secretaria, em especial ao Luís, Betinha, Deise e Felipe.

Agradeço a professora Aline Moura da Universidade Federal Fluminense, que muito se alegrou quando fui pedir uma carta de recomendação para concorrer uma vaga para entrar no Programa do Mestrado.

Ao meu orientador, Prof. Dr. Francisco José dos Santos Alves, pelo auxílio no desenvolvimento da pesquisa e pelas dicas para o sucesso no Programa.

A minha coorientadora Prof. Dra. Andréa Paula Osório Duque pelo grande auxílio no desenvolvimento da parte estrutural do trabalho e incentivo a prosseguir na busca pela finalização deste trabalho.

Aos meus colegas de turma que me proporcionaram um grande aprendizado, posso afirmar que aprendi um pouco mais com cada um de vocês.

O meu obrigado também a todos os amigos que direta ou indiretamente contribuíram para o desenvolvimento deste trabalho.

Todavia, como está escrito: “Olho nenhum viu, ouvido nenhum ouviu, mente nenhuma imaginou o que Deus preparou para aqueles que o amam”.

1ª Co. 2:9

Apóstolo Paulo

RESUMO

CAMPOS, Bruno Rodrigues. *O empreendedor e a contribuição do profissional de contabilidade: uma análise empírica sobre o processo decisório das micro e pequenas empresas*. 2015. 93 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) - Faculdade de Administração e Finanças, Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2015.

O crescente aumento da atividade empreendedora no país, e por consequência o aumento do número de organizações de micro e pequeno porte, fonte geradora de grande parte dos postos de trabalho no país motivaram este estudo que tem como principal objetivo contribuir para o entendimento do papel do profissional de contabilidade no processo decisório das organizações, assim como investigar o entendimento dos empreendedores em relação à contribuição do profissional de contabilidade no processo decisório das organizações de micro e pequeno porte. Buscou-se também identificar as ferramentas de controle gerencial utilizadas no processo decisório. Para isso foram realizadas entrevistas com dez empreendedores. Através de um questionário de pesquisa aplicado, verificou-se que para 9 dos 10 empreendedores entrevistados, os profissionais de contabilidade não os auxiliam no processo decisório. Para eles a contribuição dos profissionais de contabilidade se restringe ao cálculo e geração de guias de impostos, assim como prestar assessoria fiscal e trabalhista. A contabilidade como fonte provedora de informações confiáveis e seguras não é valorizada pelos empreendedores. Apenas um deles citou a utilização de demonstrativos contábeis como prática na organização para fins de tomada de decisão.

Palavras-chave: Empreendedor. Contabilidade. Processo decisório. Micros e pequenas empresas.

ABSTRACT

CAMPOS, Bruno Rodrigues. *The entrepreneurship and the accounting professional contribution: an empirical analysis of the decision-making process of micro and small enterprises*. 2015. 93 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) - Faculdade de Administração e Finanças, Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2015.

The increasing entrepreneurial activity in the country, and therefore the increase in the number of micro and small organizations, source of most of the jobs in the country motivated this study aims to contribute to the understanding of the role of accounting in decision-making organizations, as well as investigate the understanding of entrepreneurs in relation to the accounting professional contribution in the decision making process of micro and small organizations. We sought to identify the management control tools used in decision making. For that interviews were conducted with 10 entrepreneurs of such organizations. Through a research questionnaire, it was found that for 9 of the 10 entrepreneurs interviewed, accounting professionals not assist in decision making. For them the contribution of accounting professionals is limited to the calculation and generation of tax guides, as well as providing tax advisory and labor. Understanding of accounting as providing a source of reliable and secure information is not valued by entrepreneurs. Only one of them mentioned the use of financial statements as a practice in the organization for decision-making purposes.

Keywords: Entrepreneur. Accounting. Decision-making process. Micro and small enterprises.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Gráfico 1 -	Evolução da oportunidade como percentual TEA – Brasil 2002: 2013	21
Quadro 1 -	Qualidade dos empreendedores de sucesso.....	22
Quadro 2 -	Classificação e Faturamento.....	24
Quadro 3 -	Classificação dos estabelecimentos segundo porte - ocupação.....	24
Gráfico 2 -	Evolução do número de MPEs no Brasil - período 2002 : 2012	25
Gráfico 3 -	Evolução do número de empregos gerados por MPE'S no Brasil - período 2002 - 2012 (em milhões)	25
Quadro 4 -	Ferramentas de controle gerencial	38
Quadro 5 -	Ferramentas operacionais de gestão	40
Quadro 6 -	Características dos sistemas de informação.....	43
Quadro 7 -	Elementos de composição do processo decisório	44
Quadro 8 -	Descrição das variáveis operacionais - empreendedores.....	48
Quadro 9 -	Tempo de existência no mercado – Q6	57
Quadro 10 -	Variável Q9	61
Quadro 11 -	Variável Q10	63
Quadro 12 -	Variável Q11	64
Quadro 13 -	Variável Q15	68
Quadro 14 -	Perfil dos Empreendedores	84
Quadro 15 -	Perfil das Empresas	86

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CFC	Conselho Federal de Contabilidade
CNI	Confederação Nacional das Indústrias
CNPq	Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico
CPC	Comitê de Pronunciamentos Contábeis
CRM	Customer Relationship Manager
CVL	Custo Volume Lucro
DIEESE	Departamento Intersindical de Estatística e Estudos econômicos
ERP	Enterprises Resource Planning
EVA	Economic Value Added
FGV	Fundação Getúlio Vargas
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IBQP	Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade
MPEs	Micro e Pequenas Empresas
MTE	Ministério do Trabalho e Emprego
PIB	Produto Interno Bruto
PME	Pequenas e Médias Empresas
PROGEX	Programa de Apoio Tecnológico a Exportação
RAIS	Relatório Anual de Informações Sociais
ROI	Return on Investment
SBA	Small Business Administration
SBS	Small Business Service
SCM	Supply Chain Management
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SOFTEX	Sociedade Brasileira para Exportação de Software
TAE	Taxa de Atividade Empreendedora
TEA	Taxa de empreendedores em estágio inicial
TEE	Taxa de Empreendedores estabelecidos

SUMÁRIO

	INTRODUÇÃO.....	12
1	REFERENCIAL TEÓRICO.....	15
1.1	Empreendedorismo.....	15
1.1.1	<u>Empreendedorismo no Brasil.....</u>	17
1.1.2	<u>Perfil do Empreendedor.....</u>	20
1.1.3	<u>Atividade empreendedora e crescimento econômico.....</u>	23
1.2	Micros e pequenas empresas.....	24
1.2.1	<u>Políticas globais de incentivo as micros e pequenas empresas.....</u>	26
1.2.2	<u>Cenário político econômico de incentivo as MPEs no Brasil.....</u>	27
1.3	A Importância da Contabilidade.....	28
1.3.1	<u>A informação contábil e suas características.....</u>	30
1.3.2	<u>O profissional contábil.....</u>	32
1.4	Contabilidade gerencial e controle gerencial.....	34
1.4.1	<u>As pequenas empresas e a contabilidade.....</u>	36
1.4.2	<u>Ferramentas de contabilidade gerencial.....</u>	37
1.4.3	<u>Ferramentas de controle gerencial.....</u>	39
1.4.4	<u>Ferramentas operacionais de gestão.....</u>	40
1.5	Processo decisório.....	41
1.5.1	<u>Ferramentas de apoio ao processo decisório.....</u>	42
1.5.2	<u>Componentes do processo de tomada de decisão.....</u>	44
2	METODOLOGIA.....	45
2.1	Método de pesquisa	45
2.2	Técnicas de pesquisa	46
2.2.1	<u>Definição de variáveis operacionais e hipótese.....</u>	46
2.2.1.1	Entrevista.....	49
2.3	População e Amostra.....	49
2.3.1	<u>Coleta e tratamento de dados.....</u>	50
2.4	Delimitação da pesquisa.....	51

3	ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS DADOS	52
3.1	Perfil do empreendedor	52
3.1.1	<u>Variável Q1 (idade)</u>	53
3.1.2	<u>Variável Q2 (nível de escolaridade)</u>	54
3.1.3	<u>Variável Q3 (tempo como empreendedor)</u>	54
3.1.4	<u>Variável Q4 (motivação para empreender)</u>	55
3.1.5	<u>Relação das variáveis Q1, Q2, Q3 e Q4</u>	56
3.2	Perfil das organizações	57
3.3	Associação entre o perfil dos empreendedores e das organizações	59
3.4	Relacionamento com o profissional de contabilidade	60
3.4.1	<u>Contribuição do profissional de contabilidade no processo decisório</u>	62
3.4.2	<u>Contribuição do profissional de contabilidade para as organizações</u>	63
3.4.3	<u>Controle gerencial nas organizações</u>	65
3.4.4	<u>Dificuldades no processo de gestão</u>	67
3.4.5	<u>Avaliação da contribuição do profissional de contabilidade</u>	68
3.5	Conclusão da Análise de dados	71
	CONSIDERAÇÕES FINAIS	74
	REFERÊNCIAS	76
	APÊNDICE 1 - Questionário.....	82
	APÊNDICE 2 - Dados coletados.....	84
	APÊNDICE 3 - Tabela de dados	92

INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, o conceito de empreendedorismo tem sido muito difundido no Brasil. Ao final década de 1990, o tema foi mais intensificado, tendo seu marco consolidatório no período entre os anos de 2000 e 2010 (DORNELAS, 2012, p. 19).

O tema é relevante na economia brasileira. O desenvolvimento de cursos voltados para o empreendedorismo apresentou um significativo crescimento devido, em grande parte, a conscientização dos estudantes sobre a criação de empresas em uma economia altamente competitiva (SEBRAE, 2013).

Segundo Vale, Correa e dos Reis (2014), o empreendedorismo pode ser classificado em uma temática que envolve o empreendedorismo de necessidade e o de oportunidade. A primeira classificação se refere ao empreendedor que começa uma atividade devido a um fator de sobrevivência, ele não escolhe empreender. Sem ter uma colocação profissional no mercado, ele se aventura no universo empreendedor. A segunda se refere ao empreendedor que começa sua atividade visualizando uma oportunidade de negócio que surge, ou seja, ele escolhe empreender.

No Brasil, com base na pesquisa do Global Entrepreneurship Monitor (GEM) de 2013, atualmente o número de empreendedores por oportunidade supera o número de empreendedores por necessidade; fato que não ocorria poucos anos atrás. Em 2013, os relatórios apontaram que 71% das empresas são abertas por oportunidade, números que em 2002 eram de 42%, fato que confirma o alto índice de abertura de novos negócios, que em sua maioria são iniciados com micros e pequenas empresas.

No último relatório GEM em 2013, as pequenas e médias empresas geradas pelo movimento empreendedor representaram a principal fonte geradora de empregos na sociedade brasileira (GEM, 2013).

Para que se possa obter sucesso e êxito em suas atividades, torna-se necessário que o micro e pequeno empreendedor tenha orientação de um profissional qualificado que o auxilie no processo de planejamento e gestão do seu negócio, proporcionando segurança ao empreendedor no processo decisório.

Dentre as principais razões que podem contribuir para o insucesso dos negócios dos novos empreendimentos, um estudo do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas

Empresas (SEBRAE), apontou que a falta de um controle gerencial e da utilização de ferramentas de controle, justificam a mortalidade de muitos negócios.

O tema é de relevância para a academia, pois se trata de um assunto que está em voga e futuras pesquisas tendem a proporcionar melhorias na relação entre o profissional contábil e o empreendedor. Pesquisas sobre esta relação já existem, porém não tão estudadas como se faz necessário. O tema contribui para a sociedade como um todo, pois abrange um seguimento da economia que é fonte geradora de riqueza e a principal geradora de empregos no país, as micros e pequenas empresas.

Esta pesquisa procura responder a seguinte questão de pesquisa: Qual é o papel da contabilidade e do profissional de contabilidade no processo decisório das micros e pequenas empresas?

OBJETIVO GERAL

- Contribuir para o entendimento do papel da contabilidade no processo decisório dos gestores das organizações.

OBJETIVO ESPECÍFICO

- Investigar o entendimento dos empreendedores em relação à contribuição do profissional de contabilidade no processo decisório das organizações.
- Identificar as ferramentas de controle gerencial utilizadas no processo decisório das organizações.

Esta pesquisa está estruturada em quatro seções, além desta Introdução. O referencial teórico apresenta uma breve revisão da literatura sobre o tema empreendedorismo, micros e pequenas empresas, ferramentas de gestão, processo decisório e as principais características do profissional de contabilidade. A seguir, é descrita a Metodologia, estabelecendo-se os procedimentos utilizados para a obtenção das informações necessárias para a elaboração da

pesquisa. A terceira seção descreve os resultados encontrados a partir da pesquisa empírica realizada. Na seção seguinte, constam a conclusão e as considerações finais. Os autores consultados na execução deste trabalho estão presentes nas Referências. Nos apêndices está presente o questionário utilizado para a pesquisa assim como outras informações que foram utilizadas para o desenvolvimento da mesma.

1 REFERENCIAL TEÓRICO

Nesta seção serão apresentados conceitos e discussões acerca do tema empreendedorismo, sendo destacados os principais motivos que levam os indivíduos a empreender. Serão abordados, ainda, as micros e pequenas empresas e a importância que empresas desse porte tem na economia. Destaca-se, também, a necessidade que tais empresas têm do auxílio de um profissional de contabilidade para o desenvolvimento de suas atividades de gestão, utilizando de forma adequada as ferramentas de gestão disponíveis para o processo decisório.

1.1 Empreendedorismo

O movimento empreendedor tem sido alvo de diversas pesquisas, atualmente. Dornelas (2012, p. 20) afirma que existem fatores que tendem a justificar o interesse pelo assunto. Segundo o autor, a preocupação com a criação de pequenas empresas e a sua vitalidade na economia são motivos para a divulgação do tema e foco de investimentos governamentais. “O termo empreendedor (entrepreneur) tem origem francesa e significa aquele que assume riscos e começa algo novo” (DORNELAS, 2012 p. 25).

Pode-se observar o desenvolvimento da ação empreendedora através dos séculos. Assumir riscos torna-se algo inerente, e mudanças na forma de gerir um negócio acarretariam no desenvolvimento e na geração de riqueza, fortalecendo assim a economia. No período da Idade Média, empreendedor era quem dirigia projetos e os administrava com recursos que tinha a disposição (HURBERMAN, 1986; KIESEL, 2009, p. 7).

A atividade empreendedora pode ser caracterizada de forma global como uma máquina que impulsiona a inovação e financia o desenvolvimento econômico (REYNOLDS; MILLER, 1992).

O desenvolvimento da atividade empreendedora no âmbito global acarreta no crescimento das micros e pequenas empresas em parecida proporção. Ferreira, Gimenez e Ramos (2005) afirmam que o aumento contínuo do interesse pelo tema é justificado pela

importância das micro e pequenas empresas (MPEs) na economia, sendo elas umas das principais fontes geradoras de riqueza para a sociedade (SEBRAE, 2014).

O incentivo à atividade empreendedora pelos diversos organismos da sociedade tem proporcionado mecanismos para o desenvolvimento do empreendedor. O investimento na criação de cursos para o complemento da formação técnico profissional dos empreendedores assim como a criação de políticas de apoio ao micro e pequeno empresário, tem permitido o aumento do sucesso nos negócios.

A pesquisa (GEM, 2013) aponta que o principal mecanismo utilizado na promoção do crescimento econômico consiste no incentivo ao empreendedorismo. Ela aponta que o empreendedorismo deve ser uma das prioridades das políticas públicas, sendo necessário para o êxito da economia local de qualquer região. No contexto econômico mundial, a atividade empreendedora torna-se fonte geradora de grande parte das ocupações da população global.

Movimentos acadêmicos sobre empreendedorismo surgiram, a partir de 1940, na Harvard Business School, com a criação de cursos e o gerenciamento de pequenas empresas. Neste período é instituída a International Council for Small Business (1956). São realizados congressos internacionais, como o de Toronto, no Canadá em 1973 e o de Baylor, nos Estados Unidos, em 1980, dando origem a Enciclopédia de Empreendedorismo, (PEREIRA; SANTOS, 1995).

O empreendedorismo pode ser caracterizado, como frisa Dornelas (2012, p. 37), como “o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades”. Para ser bem sucedido em suas atividades, o empreendedor deve desenvolver corretamente a implantação das suas atividades, afirma o autor.

Schumpeter (1982); Chiavenato (2008 p. 58), Longenecker, Moore e Petty, (1998, p. 38) frisam que além de ser o criador de novos negócios, o empreendedor é a energia da economia, fonte de material necessário para o surgimento de novas idéias. O empreendedor introduz na economia existente novos produtos e serviços, desenvolvendo sistemas que proporcionam o avanço da economia. Para os autores, o indivíduo que empreende consegue detectar novas oportunidades antes que outros, sendo peça chave para o desenvolvimento da economia. A atividade empreendedora “é uma força vital que faz pulsar o coração da economia” (CHIAVENATO, 2008). Para o autor, o empreendedor é a pessoa que comanda um negócio, assume riscos e responsabilidades para gerir o negócio e busca inovar no decorrer do desenvolvimento das atividades; fator incorporado ao negócio. Dentro das ciências sociais, Max Weber (1864-1920) traçou uma análise do perfil do empreendedor. No

livro a ética protestante e o capitalismo, Swedberg (2000) menciona duas contribuições, de Weber, para o entendimento do empreendedorismo:

Weber observa a mudança decisiva ocorrida na atitude em direção ao empreendedorismo, que toma lugar depois da reforma no mundo ocidental e analisa como a orientação da religião ajudou a desenvolver uma atitude positiva em direção à forma de ganhar dinheiro e ao trabalho, que veio a facilitar a mudança geral de atitude em direção ao empreendedorismo.

Chiavenato (2008, p. 60) destacou os estudos sobre empreendedorismo no campo da psicologia. O autor afirmou que os estudos estão divididos em dois grupos, um voltado para a personalidade empreendedora e o outro para a natureza psicológico-social, que frisa que a personalidade do empreendedor é vista como desenvolvida pelo meio social e a influência hereditária.

1.1.1 Empreendedorismo no Brasil

Nos anos 1980, começa, no Brasil, um movimento do ensino do empreendedorismo. Algumas instituições de ensino superior criaram, em seus currículos, disciplinas voltadas para a capacitação e formação do empreendedor (PEREIRA; SANTOS, 1995).

O movimento empreendedor começou a amadurecer no Brasil na década de 1990, quando entidades como o SEBRAE¹ e o Conselho Nacional do Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) foram criadas. Anteriormente, temas relacionados a empreendedorismo e pequenas empresas eram pouco explorados. A informalidade dos pequenos negócios era comum e o ambiente político e econômico não eram propícios para o empreendedor, que não disponibilizava de acesso a informações para auxiliá-lo (SEBRAE, 2013).

No final dos anos 1990, foi instituída a Rede de Ensino Universitário de empreendedorismo, em Minas Gerais. Com o apoio de algumas instituições, como o SEBRAE/Minas, a Confederação Nacional das Indústrias (CNI), a Secretaria de Estado de Ciência e Tecnologia de Minas Gerais e a Fundação João Pinheiro, a rede visava prover o

¹ O SEBRAE é um organismo de apoio ao pequeno empresário brasileiro. Junto a ele, o empresário busca suporte e informação para a abertura do seu negócio. Nesse órgão o empreendedor encontra variadas fontes que o auxilia na resolução de eventuais problemas, proporcionando também consultoria para o processo de gerenciamento do negócio (SEBRAE, 2013).

desenvolvimento da educação empreendedora no país. Com o apoio do SEBRAE nacional, o ensino foi expandido por todo o país (SOUZA; MELLO; PAIVA, 2006).

O Brasil apresenta um potencial para desenvolver um dos maiores programas de empreendedorismo do mundo, comparável apenas ao dos Estados Unidos. Fatos históricos ao longo dessa jornada apontam para essa consolidação (DORNELAS, 2012, p. 25).

Dornelas (2012) apresenta uma evolução histórica do empreendedorismo no Brasil. Uma relação de fatos e acontecimentos que marcaram o tema nos últimos 20 anos:

- Criação do programa Brasil empreendedor, visando a capacitação de mais de 6 milhões de empreendedores em todo o país, destinando recursos financeiros a esses empreendedores totalizando um montante de 8 bilhões de reais. O Programa vigorou de 1999 a 2002 e realizou mais de 5 milhões de operações de crédito;
- Desenvolvimento de Programas sociais como o Empretec e Jovem empreendedor do SEBRAE;
- O Surgimento de empresas do tipo pontocom no país nos anos de 1990 e 2000, motivando o surgimento de diversas empresas start-up de internet desenvolvidas por jovens empreendedores;
- Evolução da legislação em prol das micros e pequenas empresas com a Lei da Inovação, a instituição do Simples, a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, o Programa Empreendedor Individual;
- Repercussão na mídia nacional da semana anual do empreendedorismo mundial, com seminários, workshops e debates sobre as estratégias para o futuro do empreendedorismo brasileiro;
- Ênfase do Governo Federal no apoio à micro e pequena empresa e criação de uma secretaria voltada para o segmento;
- Aumento do número de franquias no Brasil, sinalizando o desenvolvimento do fenômeno.

Nos últimos anos quinze anos variadas medidas cooperaram para o desenvolvimento da atividade empreendedora no país. A realização de grandes eventos de repercussão mundial são bases que fizeram com que a atividade empreendedora não fosse apenas caracterizada pela necessidade de um negócio, mas sim pela oportunidade diante de um uma demanda real (SEBRAE, 2013).

Uma pesquisa elaborada pela GEM² e patrocinada, no Brasil, pelo SEBRAE e realizada pelo Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade, (IBQP), em parceria com a Fundação Getúlio Vargas (FGV) entrevistou 10 mil pessoas de 18 a 64 anos, de todas as regiões, e 85 especialistas em empreendedorismo. Entre os ouvidos pelo GEM estão desde pessoas que estão se preparando para iniciar um empreendimento até os que já estão estabelecidos no mercado (GEM, 2013).

Os relatórios elaborados pelo GEM, em 2000, apontaram o Brasil nas primeiras posições no índice que calculava a relação entre o número de habitantes adultos que iniciavam um negócio e o total da população: uma razão de um em cada oito.

O relatório GEM apontou, ainda, que em 2010 o país aparecia na décima posição no índice de criação de empresas. A cada 100 pessoas, aproximadamente 18 exerciam alguma atividade de cunho empreendedor. Para cada empreendedor por necessidade³, havia 2,1 empreendedores por oportunidade⁴ no país. Mais de 68% dos empreendedores no país empreendiam por oportunidade (GEM, 2010).

Na edição 2013 do relatório, apontou-se que a cada 100 brasileiros que começavam uma atividade, 71 são motivados pela oportunidade, e não pela necessidade, realidade dos anos anteriores. Em 2002 o relatório apontava que apenas 42% das pessoas abriam uma empresa por identificar demanda no mercado (GEM, 2002). Nos demais casos, os empreendedores tratavam o empreendedorismo como única opção, pois não encontravam alternativas no mercado de trabalho. Essas mudanças relacionam-se com os cenários macroeconômicos e sociais delineados no Brasil desde o início do Século XXI (GEM, 2013).

No empreendedorismo por necessidade, os negócios em grande parte nascem informalmente, sem um planejamento, resultando na crescente mortalidade dos negócios (VALE; CORREA; REIS, 2014).

Em contrapartida, o estímulo ao empreendedorismo de oportunidade tende a gerar um crescimento cada vez maior a economia (VALE; CORREA; REIS, 2014).

² Iniciativa da London Business School e Babson College, em 68 países, cobrindo 75% da população global e 89% do Produto Interno Bruto (PIB) mundial.

³ O empreendedor por necessidade se aventura nessa jornada por razões que são inerentes a oportunidades de negócio. Esse tipo de empreendedor recorre ao negócio por falta de opção, por estar desempregado e não ter alternativas de trabalho (GEM, 2013).

⁴ O empreendedor por oportunidade vislumbra uma oportunidade de negócio no mercado, cria uma empresa a partir de um planejamento prévio, sabe o objetivo para o qual a empresa foi criada e busca gerar através dela, lucro, empregos e adicionar valor a sociedade (GEM, 2013).

Para Dornelas (2012), apenas o fato de serem criadas empresas não significa que esteja ocorrendo um desenvolvimento da economia. Para que o desenvolvimento ocorra é necessário que os negócios criados supram as necessidades do mercado.

1.1.2 Perfil do Empreendedor

O empreendedor brasileiro hoje é mais escolarizado e também mais jovem. Cerca de 50% dos empreendedores com até três anos e meio de atividade têm entre 18 e 34 anos. As empresas que estão em atividade no mercado num período superior a três anos e meio têm 25% dos empreendedores nessa faixa etária (GEM, 2013).

A pesquisa apontou, também, que as mulheres ultrapassaram os homens na direção de novos negócios no país. Dos novos empreendimentos com menos de três anos e meio de atividades, 52% são dirigidos por empreendedoras. A força empreendedora feminina ultrapassou a masculina em quatro regiões brasileiras. No nordeste a representatividade masculina ainda esta em vantagem, com 51% do percentual empreendedor (GEM, 2013).

A pesquisa classificou os empreendedores em iniciais (nascentes e novos) e estabelecidos. Os empreendedores nascentes fazem parte do grupo que estão envolvidos na estruturação de um negócio que ainda não esta operando, que não pagou remuneração aos proprietários por mais de três meses. O grupo dos empreendedores novos caracterizam-se por administrarem um novo negócio do qual são proprietários e que receberam remuneração num período maior que três meses e inferior a 42 meses. Os classificados como empreendedores estabelecidos caracterizam-se por serem proprietários e administrarem o empreendimento, recebendo dele, remuneração num período superior a 42 meses (GEM, 2013; SEBRAE, 2013).

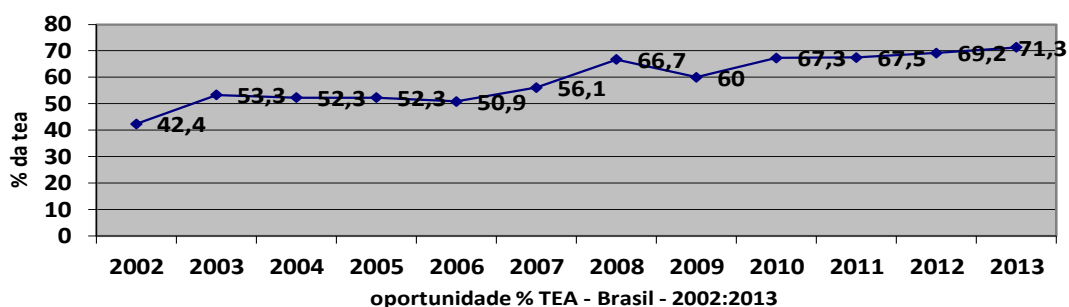
A pesquisa classificou o Brasil no grupo⁵ de países de economia impulsionada pela eficiência. Atualmente, o país ocupa o oitavo lugar no ranking de 28 países impulsionados pela eficiência, apresentando uma Taxa de empreendedorismo em estágio inicial (TEA) de 17,3%, ou seja, a cada 100 brasileiros, aproximadamente 17 estão envolvidos em uma atividade empreendedora há menos de 42 meses. Ao observar a Taxa de empreendedores

⁵ O grupo é assim classificado pela demonstração no crescimento da industrialização e pelos ganhos em economias de escala, com predominância de grandes organizações intensivas em capital (GEM, 2013).

estabelecidos (TEE), o Brasil aparece na quarta posição com uma taxa de 15,4%, ou seja, a cada 100 brasileiros, aproximadamente 15 estão envolvidos com uma atividade empreendedora há mais de 42 meses (SEBRAE, 2013).

O empreendedorismo por oportunidade tem se apresentado no país de forma crescente e evidencia uma tendência atual na economia do país, conforme mostra o Gráfico 1:

Gráfico 1 - Evolução da oportunidade como percentual TEA - Brasil - 2002:2013



Fonte: GEM Brasil, 2013.

De 2002 a 2013 a taxa de empreendedores motivados por oportunidade quase dobrou, conforme evidenciou o Gráfico 1.

O empreendedor possui algumas características que o diferenciam dos demais indivíduos. Kiesel (2009, p. 37) no Livro o Empreendedor de Visão, afirma:

O empreendedor é o sujeito que consegue fazer as coisas acontecerem, possui sensibilidade para o negócio, conhecimento financeiro e sabe identificar oportunidades. Dotado dessas características, ele transforma ideias em realidades, para o desenvolvimento de si mesmo e da sua localidade. O empreendedor dotado de criatividade e com perseverança se habilita para fazer de uma ideia simples e mal formulada, algo concreto e de sucesso no mercado.

Longenecker; Moore; Petty (1998) apontam três características básicas que identificam o espírito empreendedor:

- Necessidade de realização – Os empreendedores possuem características peculiares, cada qual com suas necessidades de realização. Alguns com pouca necessidade de realização e já satisfeitos com algo que já alcançaram. Outros têm alta necessidade de realização, e centralizam responsabilidades por atividades que poderiam ser partilhadas. No estudo feito pelos autores, destaca-se que os empreendedores têm elevada necessidade de realização em relação a população em geral.

- Disposição para assumir riscos – Assume diversos riscos no início de uma nova atividade. Riscos financeiros ao investir recursos próprios; o risco da perda da aparente estabilidade de um emprego; riscos familiares ao envolver a família no negócio; riscos psicológicos, visto que o risco de fracassar está presente. Os empreendedores com alta necessidade de realização possuem moderadas propensões para assumir riscos.
- Autoconfiança – O empreendedor dotado dessa característica apresenta maiores condições para enfrentar as dificuldades e passar por elas (LONGENECKER; MOORE; PETTY, 1998).

Stewart (1986), Mintzberg (1986) e Kotter (1982) entendem que o empreendedor que obtém êxito na atividade empreendedora é o indivíduo dotado de características pessoais, que em conjunto com a ordem econômica vigente, gera uma empresa que tende a desenvolver-se e contribuir para o crescimento econômico.

Algumas características do empreendedor de sucesso podem ser destacadas, tais como:

Quadro 1 - Qualidades dos empreendedores de sucesso

Característica	Descrição
São visionários	Têm a visão de futuro para seu negócio;
Sabem tomar decisões	Não se sentem inseguros, sabem tomar decisões na hora certa, em muitos casos, em momentos de adversidades.
Fazem a diferença	Transformam uma ideia abstrata em algo concreto, que funciona, transformando o que é possível em realidade.
Sabem explorar as oportunidades	As boas ideias são geradas a partir de um campo que todos conseguem ver, porém não enxergam como fazê-lo ou colocá-lo em prática.
São determinados e dinâmicos	Implementam suas ações com total comprometimento. Mantêm-se sempre dinâmicos diante dos mais variados cenários da economia.
São dedicados	Extremamente comprometidos com suas atividades. Dedicam-se integralmente no que fazem.
São otimistas	Imaginam sempre o sucesso ao invés do fracasso.
Bem relacionados/ Networking	Constroem uma ótima rede de contatos que os auxiliam nos negócios.
São Organizados	Sabem alocar os recursos necessários para o andamento do negócio, sejam eles materiais, humanos, tecnológicos ou financeiros.
Sabem planejar	Planejam cada passo do negócio. Do início do projeto até a sua conclusão.
Possuem conhecimento	Sedentos pelo saber e aprendem continuamente.
Assumem riscos calculados	Assume o risco calculado e sabe gerenciá-lo. Para o empreendedor, quanto maior o desafio, mais estimulante será a jornada empreendedora.

Fonte: Adaptado de DORNELAS, 2010.

Kirzner (1978 apud NASSIF; GHOBIL; AMARAL, 2009) caracteriza o empreendedor como “aquele que cria um equilíbrio, encontrando uma posição clara e positiva em um ambiente de caos e turbulência. Identifica oportunidades no cenário vigente”.

O empreendedor de sucesso adquire habilidades e experiência no decorrer do tempo. Ao assumir os riscos necessários e evitar os que não o são, o empreendedor passa a

demonstrar que entende da atividade econômica que exerce. Possuir um ótimo espírito de liderança os habilita a formarem uma equipe altamente competitiva (DORNELAS, 2012, p. 86).

Chiavenato (2008, p. 26) afirma que:

Para ser bem sucedido, o empreendedor não deve apenas saber criar seu próprio empreendimento. Deve também saber gerir seu negócio para mantê-lo e sustenta-lo em um ciclo de vida prolongado e obter retornos significativos de seus investimentos. Isso significa administrar, planejar, organizar, dirigir e controlar todas as atividades relacionadas direta ou indiretamente com o negócio.

A atividade empreendedora suga do empreendedor todas as forças necessárias para que ela possa se desenvolver na economia. O investimento de forma integral na atividade torna-se uma característica do empreendedor de sucesso (CHIAVENATO, 2008, p. 12).

1.1.3 Atividade empreendedora e crescimento econômico

A Atividade empreendedora no contexto econômico nacional, segundo pesquisas do SEBRAE de 2013, atualmente representa uma parcela significativa de geração de riqueza para o País. Através da atividade empreendedora, novos postos de trabalhos são gerados, novos produtos e serviços são introduzidos no mercado, movimentando assim a economia do País. Uma faixa de 88% da população brasileira reconhece os empreendedores como grande fonte de geração de portas de trabalho no país (ENDEAVOR BRASIL, 2013).

Barros e Pereira (2008) afirmam que “a contribuição do empreendedor ao desenvolvimento econômico ocorre fundamentalmente pela inovação que introduz e pela concorrência no mercado”. Para Porter (2012), “a inovação de produtos e de processos de produção está no coração da competitividade de um país”.

Audretsch et al. (2006) descreveram sua hipótese de crescimento econômico concluindo que níveis maiores de crescimento econômico eram resultantes do movimento empreendedor gerado na região avaliada.

Segundo a pesquisa GEM 2013, a geração de empregos é uma força resultante do movimento empreendedor na economia.

1.2 Micros e pequenas empresas

O Segmento das micro e pequenas empresas representam hoje a maior fonte geradora de empregos no mundo (SEBRAE, 2014). Diversos países procuram desenvolver políticas voltadas para o incentivo do desenvolvimento do setor, com o objetivo da continuidade do crescimento apresentado.

A classificação do porte da empresa pode ser feita de diferentes formas. A legislação brasileira na Lei Complementar nº 123/2006 estabelece:

Quadro 2 - Classificação – Faturamento

Enquadramento	Faturamento
Microempresa	Aufira, em cada Ano calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00;
Empresa de Pequeno Porte	Aufira, em cada Ano calendário, receita bruta superior a R\$360.000,00 e igual ou inferior a R\$3.600.000,00.

Fonte: LEI COMPLEMENTAR nº 123/2006

O anuário do trabalho na micro e pequena empresa no Brasil elaborado pelo SEBRAE classifica o porte das empresas com base no número de pessoas ocupadas e no setor de atividade econômica (SEBRAE, 2013), conforme Quadro 3:

Quadro 3 - Classificação dos estabelecimentos segundo porte – Ocupação

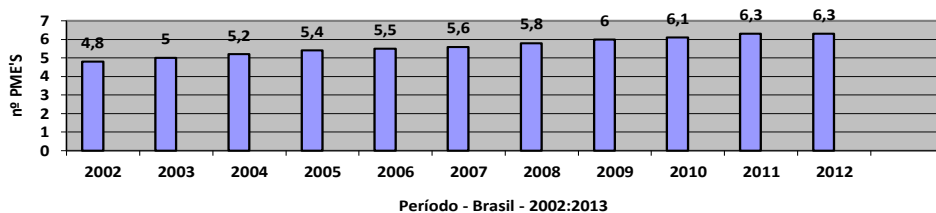
Porte	Setores	
	Indústria (1)	Comércio e Serviços (2)
Microempresa	até 19 pessoas ocupadas	até 9 pessoas ocupadas
Pequena empresa	de 20 a 99 pessoas ocupadas	de 10 a 49 pessoas ocupadas
Média empresa	De 100 a 499 pessoas ocupadas	De 50 a 99 pessoas ocupadas
Grande empresa	500 pessoas ocupadas ou mais	100 pessoas ocupadas ou mais

Fonte: SEBRAE, 2013.

Notas: (1) As mesmas delimitações foram usadas para o setor da construção. (2) O setor de serviços não inclui administração pública e serviço doméstico.

A pesquisa frisa que apesar da moderação da atividade econômica na atualidade, o número de micros e pequenas empresas continuam aumentando no país. No período de 2002 a 2012, verificou-se um aumento de 30,9% no número de novos estabelecimentos, quase dobrando o número de empregos formais gerados a partir do segmento.

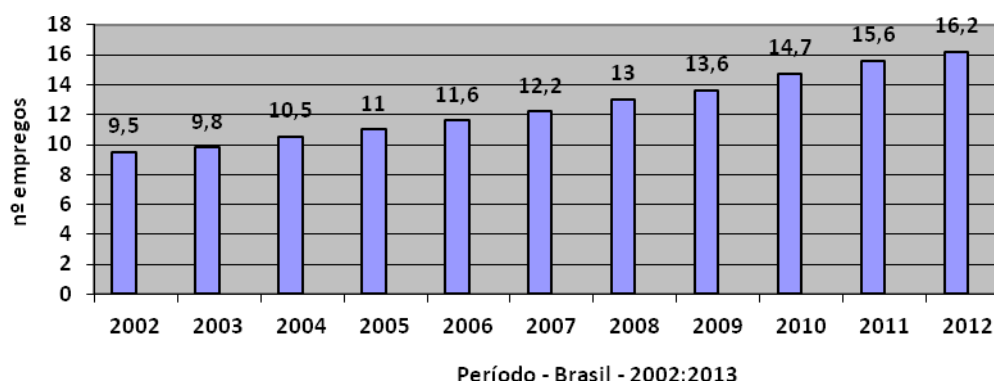
Gráfico 2 - Evolução do número de MPEs no Brasil - período 2002 - 2012 (em milhões)



Fonte: Adaptada do MTE, Rais e DIEESE, 2013.

O número de empregos gerados pelas MPEs no período de 2002 a 2012 quase dobrou, aponta a pesquisa. Em 2002 as MPEs geraram em torno de 9,5 milhões de oportunidades de emprego. Em 2012 esse número passou para 16,2 milhões. Um aumento de 70,5% de números de postos de trabalho.

Gráfico 3 - Evolução do número de empregos gerados por MPEs no Brasil - período 2002 - 2012 (em milhões)



Fonte: Adaptado do MTE, Rais e DIEESE, 2013.

Os investimentos em políticas públicas de apoio às MPEs têm refletido na melhoria dos índices do segmento. Negócios desse porte surgem em grande escala e tendem a gerar cada vez mais novos postos de trabalho na sociedade.

Ainda quanto à classificação das MPEs, o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), com base nas normas internacionais de contabilidade e visando uma harmonização dos procedimentos contábeis, emitiu o pronunciamento técnico para as PMEs, que atinge também as MPEs.

Neste pronunciamento, os seguimentos das MPEs são descritos como empresas que não tem obrigação de prestação de contas publicamente e elaboram seus demonstrativos contábeis para fins gerais de usuários internos.

1.2.1 Políticas globais de incentivo as micros e pequenas empresas

O desenvolvimento de políticas globais de incentivo as micros e pequenas empresas (MPEs) tem sido mecanismos utilizados pelos governos visando o desenvolvimento cada vez mais constante desse segmento de atividade (DORNELAS, 2012, p. 39).

Na Itália, o governo adotou políticas que objetivavam aliviar as dificuldades administrativas enfrentadas pelas MPEs, além de desenvolver um sistema que delegava responsabilidades pelo desenvolvimento local a cada autoridade administrativa seccionaria. A adequação dos instrumentos de políticas públicas às necessidades das MPEs deu condições as MPEs italianas de chegarem ao desenvolvimento. Objetivava-se o desenvolvimento de políticas públicas que acarretariam na diminuição da burocracia administrativa, resultando no crescimento do segmento com a geração de riqueza para a sociedade (DORNELAS, 2012, p. 53).

No Japão criou-se uma agência governamental para formulação de políticas de gestão do setor das MPEs. Algumas medidas foram tomadas pela agência visando reformas estruturais que favorecessem às MPEs, como o incentivo a inovação. Medidas visando à criação de empresas demandaram a realização de treinamentos, visando o preparo de novos empreendedores. O governo incentivou o setor com possibilidades de acessibilidade a financiamentos, avalizando junto aos bancos, garantias para o pequeno empresário (DORNELAS, 2012, p. 54).

No Reino Unido implantou-se o Small Business Service (SBS), uma agência central de prestação de serviços às MPEs existentes, com o objetivo de incentivo a negócios embrionários, oferecendo apoio para o desenvolvimento da atividade empreendedora. Ações, como a diminuição da desburocratização e incentivos fiscais, também têm sido adotadas, visando o desenvolvimento do setor (DORNELAS, 2012, p. 54).

Nos Estados Unidos, o Small Business Administration (SBA) suporta as pequenas empresas assim como o SEBRAE, no Brasil. Atua também como intermediário entre os

Bancos e as MPEs. Possui programas de incubadoras tecnológicas que atuam facilitando o processo de introdução de novas empresas no mercado (DORNELAS, 2012, p. 55).

1.2.2 Cenário político econômico de incentivo as MPEs no Brasil

O governo federal oferece alguns programas de apoio às micros e pequenas empresas. Dentre eles pode-se citar o Programa de Artesanato Brasileiro, o Programa de Apoio Tecnológico a Exportação (PROGEX), o Programa Nacional de Apoio a Incubadoras de Empresas, programas que permitem aos micros e pequenos empresários um desenvolvimento e crescimento econômico. Programas criados visando à facilitação ao acesso creditício para os mais variados fins, diminuição da desburocratização, da carga tributária, criação do Simples Nacional, assim como a Criação do Estatuto da Microempresa, totalizando as mais importantes medidas que beneficiaram e incentivaram o desenvolvimento das MPEs (SEBRAE, 2013).

A Atividade empreendedora tem sido muito difundida no Brasil. Com o surgimento de novas ideias de negócio, o empreendedor que a desenvolve inicia em sua maioria como MPEs (IBGE, 2012).

As MPEs brasileiras representam cerca de 27% do PIB, são responsáveis por 52% de empregos formais no país e constituem 99% dos 9 milhões de estabelecimentos formais que existem no país. São responsáveis por promover o crescimento econômico, criar emprego e renda, melhorando a qualidade de vida da população. O segmento está presente em quase todos os segmentos da sociedade, com todo tipo de mão de obra, do jovem que busca o primeiro emprego como também aqueles que têm mais de 40 anos. O avanço das pequenas empresas tende a possibilitar o desenvolvimento regional onde se inserem (SEBRAE, 2013).

Do ano 2000 a 2012, a participação das pequenas empresas no total de empreendimentos criados apresentou um crescimento acima da média total. Para um crescimento anual total de empresas em torno de 4%, o crescimento das pequenas empresas foi de 6,2% e das micros 3,8%, entre 2000 e 2008 (SEBRAE; DIEESE, 2012).

Em valores absolutos, a produção gerada pelas micros e pequenas empresas quadruplicou em dez anos, passando de R\$ 144 bilhões em 2001 para R\$ 559 bilhões em 2011 (IBGE, 2011).

Os critérios para mensurar o tamanho de um negócio podem ser diversos, tais como número de empregados, volume de vendas, valor dos ativos, estoque.

Segundo o relatório GEM 2013, as micros e pequenas empresas representam hoje uma ocupação real para milhões de pessoas em nosso país. As MPEs representam cerca de 99% das empresas nacionais. A pesquisa aponta que o fortalecimento do mercado interno consumidor, superando a marca de 100 milhões de pessoas, juntamente com o aumento do nível de escolaridade, foram fatores que contribuíram para um cenário mais favorável para empreender no país.

O relatório mostra que ter o seu próprio negócio é um dos três principais sonhos do brasileiro, atrás apenas de comprar a casa própria e viajar pelo Brasil (GEM, 2013).

O anuário da Micro e Pequena empresa de 2013, elaborado em conjunto pelo SEBRAE e pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos econômicos (DIEESE), apontou que no período de 2002 a 2012 as MPEs geraram 6,6 milhões de empregos no país. Segundo a pesquisa, as transformações tecnológicas e nos processos de trabalho nas grandes empresas assim como o aumento das demandas de bens de consumo e serviços tem contribuído para que os micros e pequenos empreendimentos assumam papel cada vez mais significativos na geração dos postos de trabalho.

1.3 A Importância da Contabilidade

No cenário de qualquer organismo empresarial, o empreendedor que dirige um negócio necessita de informações confiáveis para auxiliá-lo no processo decisório. Com o aumento da atividade empreendedora e com o surgimento de novas organizações, considera-se primordial a utilização de fontes de informação que possam evidenciar sua situação financeira, econômica e patrimonial.

Nesse contexto, Padoveze (2004) afirma que a contabilidade é apresentada como a ciência social que objetiva mensurar, a fim de informar, os aspectos quantitativos e qualitativos do patrimônio das organizações.

O agrupamento de informações tratadas de maneira correta torna-se uma vantagem competitiva em meio ao concorrido mercado atual. Deter tais mecanismos tende a permitir ao empreendedor estar um passo a frente àquele que não o faz. Organizar tais informações e

gerenciá-las transformando-as em material de auxílio no processo decisório torna-se uma tarefa com eficácia no desenvolvimento desse processo.

Segundo Szuster e Cardoso, (2013, p. 15), a contabilidade é uma ciência que tem como seu principal produto fornecer informações para a gestão da empresa. Através dela serão evidenciadas informações sobre a situação financeira, econômica e patrimonial.

A contabilidade tem o objetivo de fornecer informações aos usuários internos e externos, facilitando no processo decisório. Pode-se notar que, em sua maioria, os empreendedores que obtêm êxito em suas atividades são aqueles que utilizam de informações que retratem fielmente o andamento do seu negócio, a fim da correta tomada de decisão. Em muitos casos, a falta de informações fidedignas acarreta em decisões equivocadas, contribuindo assim para o insucesso da entidade.

Iudícibus e Marion (2002, p.53) entendem também o objetivo da contabilidade como o de fornecer informações de caráter produtivo e social, atendendo todas as principais necessidades dos usuários das informações.

Os usuários internos da contabilidade, no caso, os empreendedores, necessitam das informações em variados momentos e cenários da economia, adequando cada situação a sua real necessidade de informação. Nesse aspecto, a contabilidade gerencial visa prover o usuário de informações que o permitam avaliar a tomada de decisão de acordo com o cenário predominante.

A contabilidade gerencial tem a função de suprir as necessidades de toda a organização através do gerenciamento das informações contábeis. Tem o objetivo também de atender cada área da organização, observando suas peculiaridades visando o atendimento satisfatório das suas necessidades (SANTOS; SOUZA, 2010).

As informações obtidas pela contabilidade gerencial permitem aos gestores a elaboração de um planejamento, traçar diretrizes e avaliar o desempenho da organização, identificando onde deve alterar ou manter a maneira de gestão realizada.

Assim como se faz presente nas decisões de gestão, na figura da contabilidade gerencial, a contabilidade também é representada pela controladoria no que tange o controle das operações na organização. Em meio à realização da sua atividade fim, as organizações na figura de seu gestor necessitam de mecanismos que permitam um controle eficaz sobre a realização de sua atividade, quer seja ela, indústria, comércio, ou prestadora de serviço. Na figura da controladoria ela se preocupa com o conteúdo e consistência dos dados obtidos, visando conferir confiabilidade aos dados processados.

Na visão de Santos e Souza, (2010), o campo de atuação da controladoria atinge todas as fases necessárias para atingir o resultado da entidade. De acordo com suas necessidades, ela vai utilizar dos recursos de controle disponíveis, objetivando satisfazer as necessidades de informação dos usuários internos e externos, verificando se as informações obtidas são satisfatórias para medir o desempenho da organização.

A contabilidade pode ser considerada um eficiente instrumento de fornecimento de dados para a tomada de decisão do empreendedor. Os dados financeiros registrados são transformados em relatórios que permitem ao gestor planejar as diretrizes seguintes para sua atividade.

Embora seja apresentado como indispensável material para avaliação da saudabilidade da entidade, o provimento de tais informações não pode ser considerado como suficiente para a avaliação do desempenho econômico e de projeção de resultados futuros (SANTOS, 1998).

Por possuírem características peculiares, as MPEs demonstram enfrentar alguns problemas no processo de gestão. Kassai (1997) discorre sobre o assunto afirmando que um dos principais problemas enfrentados pelos dirigentes de tais empreendimentos é a dificuldade de compreender os aspectos financeiros e contábeis da organização.

1.3.1 A informação contábil e suas características

A contabilidade pode ser considerada como fonte de obtenção de informações úteis no processo decisório. O pronunciamento técnico PME, descreve que o objetivo das demonstrações contábeis é “oferecer informação sobre a posição financeira (balanço patrimonial), o desempenho (resultado e resultado abrangente) e fluxos de caixa da entidade que é útil para a tomada de decisão”. O pronunciamento também descreve que as demonstrações contábeis “mostram os resultados da diligência da administração”, ou seja, a forma como a administração cuida do que foi a ela confiado.

Segundo Stroeher e Freitas (2008), a informação contábil pode ser expressa por diferentes meios, tais como as demonstrações contábeis, escrituração, documentos, livros, planilhas, listagens, diagnósticos e relatórios. Os autores frisam que para cumprir sua principal funcionalidade, a contabilidade deve possuir características que são essenciais aos

gestores das organizações, tais como ser útil, oportuna, clara, fiel, relevante, geral e preditiva, com uma linguagem ideal para o dirigente do negócio.

As características qualitativas da informação contábil são atributos que conferem as demonstrações contábeis utilidade aos seus usuários. A qualidade da informação pode ser verificada quando avaliado o nível de satisfação dos usuários com o material fornecido para o processo decisório. Informações com qualidade possuem um maior grau de utilidade, reduzindo então as divergências no conteúdo das informações, dando condições de geração de valor ao sistema econômico (SZUSTER; CARDOSO, 2013).

Qualitativamente as informações contábeis dotadas de relevância e fidedignidade, podem assim influenciar de maneira correta as decisões econômicas dos usuários da informação. O nível de relevância da informação associa-se a importância do uso da mesma para a tomada de decisão.

A informação contábil torna-se relevante quando é dotada de materialidade, ou seja, quando a sua apresentação ou não, influencia no processo decisório dos usuários da informação (PADOVEZE, 2002, p. 59).

Para que os gestores possam tomar decisões baseadas numa informação gerada pelos relatórios contábeis e gerenciais, torna-se importante que os dados processados sejam fiéis ao que acontece no dia a dia da organização.

Uma característica que confere essa qualidade é a representação fidedigna dos relatórios. Szuster e Cardoso (2013, p. 67), afirmam que “para ser útil, a informação contábil financeira não tem só que representar um fenômeno relevante, mas tem que o representar com fidedignidade”. Os autores afirmam que para que a informação tenha representação fidedigna é necessário que ela tenha o conteúdo necessário para a compreensão do que acontece, além de ser desprovida de interpretação pessoal.

Algumas características qualitativas da informação são ainda definidas por Stroehel, Freitas (2008) como primárias e secundárias. Na visão dos autores classificariam a relevância e a confiabilidade como características primárias e a comparabilidade, uniformidade e consistência como secundárias.

A característica de comparabilidade da informação contábil permite ao usuário identificar e compreender as diferenças entre os diversos itens presentes. Quando dotadas de consistência, as informações geradas pela contabilidade permitem aos leitores averiguar que as mesmas podem ser aplicadas a variados itens objetos de análise.

Como característica classificada essencial para o entendimento das informações por parte dos usuários, a compreensibilidade permite que a informação contábil financeira seja clara e concisa, tornando-a de fácil entendimento para o leitor.

A utilização das informações provenientes dos demonstrativos e relatórios utilizados pelos gestores das organizações de pequeno e médio porte tende a ocorrer em menor escala em relação ao uso que é feito nas grandes empresas.

Marion (2012, p. 147), afirma que a contabilidade é uma ciência que estuda a relação do patrimônio com o seu gestor. Os fatores quantitativos são meras representações dos acontecimentos provenientes do processo decisório humano. Para o autor, “A contabilidade pode ser considerada como um sistema de informação destinado a prover seus usuários de dados para ajudá-los a tomar decisão”.

Horngren, Sundem e Stratton (2006) frisam que a informação oriunda da contabilidade tem a principal funcionalidade de dar condições para a tomada de decisão nos âmbitos dos negócios da empresa, sendo que quando não é apresentada de maneira adequada, compromete o processo de tomada de decisão.

Oliveira, Muller, Nakamura (2000) apontam que por influência de fatores que beneficiem as entidades, em alguns casos as informações contábeis apresentadas são discongruentes em relação à realidade econômico-financeira.

1.3.2 O Profissional contábil

O avanço do movimento empreendedor contribui naturalmente para o aumento do número de micros e pequenas empresas na economia brasileira. Com o aumento do incentivo governamental ao processo de formalização, torna-se necessária a presença de um profissional de contabilidade para auxiliar o empreendedor nas demandas do negócio. Segundo Cardoso et al. (2010), a evolução do papel do contador nas organizações está diretamente ligada ao desenvolvimento econômico atual. Corroborando, Siqueira e Soltelinho (2001) apontam que a função do profissional de contabilidade é estratégica nas organizações. A ação de cunho orientativo gerencial do profissional permitirá uma visão dos fatos de maior impacto nas atividades da organização.

Por um grande período a contabilidade para a maioria das empresas tinha por finalidade atender as exigências do fisco. Buscava-se apurar os valores dos impostos a pagar e o cumprimento de obrigações associados a ele. A preocupação dos empresários girava em torno da relação entre a empresa e o órgão fiscalizador. Geralmente a visão que os empresários de organizações de pequeno porte tinham do profissional da contabilidade era associada à geração de guias para pagamento de impostos, acarretando apenas despesas para a empresa. Essa visão ainda é notada na sociedade brasileira, principalmente nas MPEs, porém, um novo cenário passa a ser vislumbrado, onde o profissional da contabilidade passa a ter mais que uma função operacional na empresa, tornando-se um braço-direito do empresário, sendo fonte de fornecimento de informações para o processo decisório.

A falta de profissionais da contabilidade com competências para dar suporte ao empresário nas questões gerenciais também é uma realidade no país. O Conselho Federal de Contabilidade (CFC) tem criado iniciativas voltadas para o aperfeiçoamento dos profissionais, visando capacitá-los para atenderem as exigências do mercado, oferecendo para isso, cursos de capacitação e atualização as novas normas que surgem no contexto econômico atual (CFC, 2013).

A capacitação torna-se necessária devido à necessidade de informações concisas e fidedignas, exigindo assim que os profissionais da contabilidade apresentem um elevado conhecimento, a fim de auxiliarem o empresário no processo de gestão.

Torna-se função do profissional de contabilidade realizar, de forma correta e fiel, o exercício da profissão. O suporte eficaz prestado ao empresário nas decisões tende a proporcionar maior segurança ante as situações mercadológicas existentes (LISBOA, 1997). Segundo o autor, “[...] O profissional da contabilidade enfrenta alguns dilemas éticos no exercício de sua profissão”. Dilemas tais como nos conceitos do dever, do direito, da justiça, da responsabilidade, da consciência e da vocação.

Diante da alta competitividade mercadológica, torna-se necessário que as empresas tenham sempre a disposição relatórios que possam dar ao gestor informações da realidade do negócio, informações internas e externas, proporcionando assim mecanismos para o processo decisório. Para Marion (2012, p. 27), a função básica do profissional de contabilidade é prover informações úteis para auxiliar o usuário da informação no processo decisório. Essa função pode ser descrita através de um processo que começa com a coleta de dados, o registro dos dados e o seu processamento e a elaboração de relatórios específicos para os diferentes usuários da informação contábil.

Nota-se que atualmente a função de provedor de informações de cunho gerencial para o auxílio na tomada de decisão é fator de grande importância, tornando-se um diferencial na gestão de uma organização.

1.4 Contabilidade gerencial e controle gerencial

Independentemente do tipo de organização, segmento de negócio ou do cargo que se ocupa, é evidente que para o desenvolvimento de qualquer entidade empresarial torna-se necessário ter posse de informações que possam dar condições ao gestor de tomar decisões em meio ao andamento dos negócios. As informações contábeis darão base ao usuário para planejar operações, montar o planejamento de investimentos e diversos outros tipos de decisões. Essas informações geradas pelos demonstrativos contábeis são de grande importância, porém, atendem de maneira mais eficaz os usuários externos de tais informações. Os usuários internos da informação, ou seja, os gestores do negócio necessitam de informações que os auxiliem no processo de gestão, podendo assim, elaborar um planejamento. Para atender essas necessidades, a contabilidade gerencial visa o enfoque de conceitos e mecanismos que proporcionem a elaboração de informativos para os usuários internos da informação contábil, afirma Jiambalvo (2009).

Tendo em vista a manutenção das atividades de uma organização e o seu sucesso ao longo dos mais variados períodos da economia, a elaboração do planejamento assim como da execução de um controle gerencial, serão fatores que permitirão as organizações condições de obterem maior sucesso mercadológico (FREZATTI, 2009).

Diante das necessidades que surgem na gestão de um negócio, Jiambalvo (2009) destaca que a contabilidade gerencial tem como objetivo, prover aos usuários da informação condições de planejar, controlar e tomar decisão. Para o autor, planejamento e controle são atividades fundamentais para o êxito e crescimento de qualquer organização.

Horngren, Sundem e Stratton, (2004) afirmam que a contabilidade gerencial é “o processo de identificar, mensurar, acumular, analisar, preparar, interpretar e comunicar informações que auxiliem aos gestores a atingir objetivos organizacionais”.

Enquanto a contabilidade gerencial busca os mecanismos teóricos para subsidiar as informações para a tomada de decisão, o controle gerencial é apresentado como o conjunto de atividades para garantir que o planejamento seja realizado.

Para Anthony e Govindarajan (2001), o controle gerencial “é o processo pelo qual os gerentes em todos os níveis asseguram que as pessoas que eles supervisionam implementam as estratégias definidas”. Os autores afirmam ainda que a gestão de uma organização pede a presença de informações fidedignas para o auxílio no processo decisório. Segundo eles, o controle gerencial é o conjunto de atividades desenvolvidas para assegurar que os planos gerenciais sejam atingidos. A reunião desses procedimentos exige a presença de recursos e estrutura, garantindo assim a consecução das atividades planejadas.

Sendo assim, a tomada de decisão é componente do processo de planejamento e controle, afirma Jiambalvo (2009, p.05). Com base nos mecanismos elaborados pelo controle gerencial, a tomada de decisão é feita baseada em informações que assegurem ao gestor o real espelho dos fatos acontecidos na organização.

Controle de gestão é definido por Campiglia e Campiglia (1995, p. 11), como um agrupamento de informações relevantes objetivando a realização das atividades da organização dentro do que foi planejado.

Para Martinewski (2003, p. 23), o gestor não efetua controle sobre elementos isolados da organização, pelo contrário, ele basea-se na relação e no compartilhamento de interesses e objetivos comuns, aplicando-os para assegurar-se de atingir um resultado esperado.

Em organizações de pequeno porte, foco principal do estudo, os principais controles utilizados são os voltados para a gestão operacional do negócio, que, quando são bem geridas, afirmam Imoniana e Lima (2008), “refletem de forma sistêmica e dinâmica na empresa e no ambiente social”. Para os autores, neste tipo de organização, o papel decisório fica na maioria dos casos a cargo do proprietário.

As ferramentas de controle gerencial utilizadas pelas organizações tendem a serem definidas no momento de elaboração do planejamento de negócios da mesma. Busca-se, nesse processo, identificar os principais pontos que devem ser observados e analisados pela organização, objetivando diminuir ao máximo os erros, com o intuito de atingir as metas traçadas pela direção da empresa.

Embora possam ser pré-definidas no momento da elaboração do planejamento, ferramentas de controle operacional também são desenvolvidas e apropriadas a estrutura da organização nos momentos da consecução das atividades. Muitas vezes algum erro de gestão

quando observado, logo pode ser corrigido, buscando assim minimizar os prejuízos, mantendo a competitividade ante aos concorrentes de mercado. Essa situação quando ocorrida evidencia o que Schumpeter (1982) afirma: “a competitividade é influenciada por fatores endógenos e exógenos”.

1.4.1 As pequenas empresas e a contabilidade

As MPEs enfrentam, no decorrer de suas atividades, problemas de gestão que geralmente são divergentes dos enfrentados pelas grandes e médias empresas. Na maioria dos casos os problemas de cunho gerencial são as principais razões das altas taxas de mortalidade das organizações desse segmento.

Num estudo elaborado por Pinheiro (1997), a baixa capacidade de gestão das organizações desse porte são as principais razões para o seu fim. Ele aponta também que o empreendedor que não busca qualificação tende naturalmente a enfrentar diversos problemas da ordem de gestão.

Outro estudo que aponta a relação das micros e pequenas organizações com a contabilidade está descrito por Cavalcanti, (1998). Nele, aponta que as pequenas empresas têm dificuldades de perceber e buscar solução para um problema que surge, tendo em vista que a administração dessas organizações geralmente é feita pelos próprios proprietários.

Uma pesquisa elaborada pelo SEBRAE, em 2012, apontou que a comunicação tem sido uma das causas de diversos problemas entre os empreendedores e os profissionais de contabilidade. Quase em sua totalidade, os empreendedores afirmaram que possuem dificuldades de compreenderem as informações fornecidas pelos profissionais de contabilidade.

Uma pesquisa de Kassai (1997) evidencia ainda que as decisões tomadas pelos empreendedores têm sido baseadas no sentimento. Tais organizações tem a característica de administração familiar e quando passadas de geração para geração tendem a continuar com os mesmos hábitos de gestão ali desenvolvidos, em muitos casos não entendendo as razões para o procedimento gerencial tomado. A pesquisadora aponta que de maneira mais prática a contabilidade pode ajudar aos gestores dessas organizações a gerirem melhor os negócios.

Com simples informações geradas pela contabilidade, a possibilidade de melhoria das decisões a serem tomadas pelos micros e pequenos empreendedores seriam evidentes.

1.4.2 Ferramentas de contabilidade gerencial

As ferramentas que são disponibilizadas pela contabilidade gerencial permitem aos tomadores de decisão identificar, mensurar e analisar os fatos que são relatados nos relatórios gerados a partir do uso de tais ferramentas. A utilização de ferramentas de controle contribui para a eficácia do gerenciamento nas organizações.

Frezatti (2003) afirma que as ferramentas oriundas da contabilidade gerencial utilizadas pelos gestores das organizações os auxiliam a cumprir as metas e o planejamento feito durante o curso da atividade.

Baseado nas obras de contabilidade gerencial de Horngren (2004) e Atkinson et al. (2008) pode-se listar uma série de ferramentas de contabilidade gerencial que permitem aos gestores a execução de análises, a fim de desenvolver com êxito o gerenciamento de uma organização.

Quadro 4 – Ferramentas de controle gerencial

Ferramentas gerenciais	Objetivo	Resultado
Relação Custo, Volume e Lucro (CVL)	Entender as relações entre custo, volume e lucro, concentrando a atenção nas interações de preços de produtos, volume ou nível de atividade, custos variáveis unitários e custos fixos totais.	Produtos/serviços a serem oferecidos. Política de preços. Estratégia de marketing a ser adotada. Estrutura de Custos – Fixos ou Variáveis.
Custeio baseado em atividades (ABC de <i>activity-based costing</i>)	Tem como foco a análise de atividades e como estas influenciam os resultados de produtos e segmentos.	Eliminar ou dar continuidade a produtos, serviços ou Unidades de Negócio. Estratégias que devem ser empregadas para melhorar a rentabilidade dos produtos geradores de prejuízos
Retorno sobre Investimento (ROI)	Operacionalizado pela divisão entre o lucro operacional líquido e o valor médio dos ativos líquidos operacionais, os quais incluem ativo imobilizado, contas a receber, estoques e fornecedores.	Investir menos em ativos operacionais (necessidade de capital de giro e de ciclo financeiro). Identificação dos vetores de desempenho, permitindo planejar, aumentar as vendas, diminuir as despesas operacionais e os ativos operacionais.
Lucro residual (EVA)	Utiliza o ROI, mas considera a questão do custo de capital próprio e modifica a forma de visualizar o desempenho organizacional.	Analisar a Viabilidade de Projetos, e aceitar àqueles que produzam maiores montantes de Lucro Residual;
Margem de contribuição	Valor remanescente das receitas de venda após a dedução de despesas variáveis. Esse valor contribui para a cobertura de despesas fixas e para a geração de lucro no período.	Análise de linha de produtos, formação de preços, uso de recursos escassos, e decisões entre comprar e produzir.
Orçamento	Tem como objetivo coordenar os esforços da organização no desenvolvimento de um plano operacional de curto e longo prazo, o qual será usado como base para avaliação de desempenho.	Planejamento de Vendas, Estrutura e Geração de Caixa Alocação de recursos em segmentos específicos da organização. Desenvolver estratégia de longo prazo e planos de curto prazo
Estrutura de capital	Opção que a empresa tem em termos de instrumentos de financiamento, por meio da opção entre a utilização de capitais de terceiros e capital próprio.	Obter recursos por meio de endividamento (dívida). Obter recursos por meio da emissão de ações. Decisão de Dividendos.

Fonte: OYADOMARI et al., 2013.

A utilização das ferramentas listadas no Quadro 4 demanda que os gestores das organizações tenham um razoável conhecimento de contabilidade gerencial e controle gerencial. Os gestores de organizações de micro e pequeno porte que não são dotados de conhecimento gerenciais desse nível, utilizam ferramentas de controle mais superficiais.

1.4.3 Ferramentas de controle gerencial

Com a finalidade de fazer com que os objetivos das organizações sejam alcançados, as ferramentas de controle gerencial podem ser consideradas como uma ponte de ligação entre o objetivo e o controle desenvolvido.

No conceito de Anthony (1970), o controle gerencial “é o processo pelo qual os gerentes asseguram que os recursos necessários à organização são obtidos e utilizados eficiente e eficazmente no cumprimento dos objetivos da mesma organização”.

As ferramentas de controle gerencial desenvolvidas para a aplicação nas organizações tendem a minimizar os prejuízos que ocorrem no decorrer das atividades de negócio. Essas ferramentas de controle que são desenvolvidas visam atender à necessidade de cada gestor, respeitando as peculiaridades de cada entidade.

Para Gazzoni 2003, o desenvolvimento de tais ferramentas de controle, objetivando inserir a entidade num fluxo adequado de movimento do mercado é altamente necessário num ambiente de constantes mudanças. Planejar e controlar o andamento das atividades da organização torna-se um dos fatores primordiais para o sucesso do negócio.

Nas organizações de pequeno e médio porte o controle operacional qualifica-se como um dos principais, senão o principal tipo de controle das atividades.

Imoniana e Lima (2008) classificam que dentro da gestão operacional do negócio alguns dos principais tipos de controle utilizados são: o controle do fluxo de caixa, o controle de vendas e contas a receber, o controle de compras e contas a pagar, o controle de estoque e logística, o controle de custos e despesas, o controle de pessoal e folha de pagamento e o controle do ativo permanente. Tais controles quando efetuados pelos gestores, tendem a proporcionar uma forma melhor de avaliação das medidas relacionadas às principais atividades de negócio da organização. Embora possam ocorrer algumas distorções no momento de análise, tais controles efetuados tendem a reduzir drasticamente os princípios equívocos de caráter decisório no ambiente operacional das entidades.

No que se refere ao planejamento para tomada de decisões, o monitoramento das atividades torna-se um dos primeiros passos para dar base ao gestor na criação de ações visando à sustentabilidade da organização. A elaboração de orçamentos operacional, financeiro e de investimentos tende a permitir ao gestor a tomada de decisão com base num planejamento previamente estruturado pela organização.

Para Tavares (2000, p. 148), planejar é traçar diretrizes que serão colocadas em prática no intuito de atingir objetivos futuros esperados. A falta de planejamento e controle nas organizações de pequeno porte reflete diretamente no seu desenvolvimento e crescimento.

Um estudo elaborado por Rodrigues e Gáudio (2013), que consistia na verificação da utilização de instrumentos de controle operacional por organizações de pequeno porte, apontou que mais de 50% das empresas pesquisadas não utilizavam sistematicamente controles para o auxílio no processo decisório. Dentro do grupo de 20 empresas pesquisadas na região da zona sul fluminense, apenas 4 delas utilizavam sistematicamente algum tipo de controle gerencial operacional. Grande parte das decisões tomadas pelos gestores não eram baseadas em um planejamento operacional, eram tomadas apenas com base no momento da realização das atividades da unidade organizacional gerida.

1.4.4 Ferramentas operacionais de gestão

Para um eficiente controle operacional de gestão, torna-se necessário a adoção de medidas que visem o desenvolvimento de ferramentas de controle operacionais que atendam as necessidades de cada organização.

Um estudo elaborado pelo SEBRAE (2013) apontou que o contexto econômico moderno de concorrência de mercado exige das empresas uma maior eficiência na gestão financeira de seus recursos, não sendo aceitável no que tange a competitividade mercadológica, possíveis indecisões no processo decisório.

Quadro 5 – Ferramentas operacionais de gestão

Ferramentas	Função
Gerenciamento de caixa	Administrar as entradas e saídas de recursos financeiros
Controle de vendas/recebimentos	Administrar o fluxo das vendas com seus respectivos pagamentos
Controle de compras/pagamentos	Administrar o fluxo de compras e os pagamentos dos fornecedores
Controle de estoque/logística e produção	Avaliar o fluxo dos estoques e as demandas dos períodos subsequentes
Gerenciamento dos custos/despesas	Avaliar o fluxo de cotação de fornecedores e administrar os custos e despesas
Gerenciamento de pessoal/folha de pagamento	Administrar o setor de recursos humanos da empresa
Controle dos ativos	Controlar a aquisição e baixa de ativos na empresa

Fonte: O autor, 2015.

O Quadro 5 apresentou algumas das principais ferramentas utilizadas para o controle operacional de gestão. A utilização destas nas organizações de pequeno porte tende a aprimorar o processo decisório, facilitando aos gestores no momento da tomada de decisão. Cabe resaltar que algumas organizações apontam que a implantação de tais ferramentas acarretaria no aumento dos custos, justificativa que é dada para fundamentar a não utilização das ferramentas em algumas empresas.

Quando levando em conta a relação custo benefício da adoção dessas ferramentas, estudos elaborados por Imoniana, Lima (2008) apontam que mais de 75% das organizações entrevistadas obtém vantagens em relações as que não utilizam os indicadores gerados pela utilização das ferramentas no controle gerencial.

1.5 Processo decisório

No contexto econômico onde estão inseridas as organizações, a alta volatilidade do mercado gera a necessidade da atenção dos gestores quanto às mudanças que ocorrem no mercado onde estão inseridos. O gestor da organização deve estar a par dos principais indicadores que fomentem a sua tomada de decisão. Os acontecimentos nos campos internos e externos tendem a influenciar o gerenciamento da organização, sendo assim, fator preponderante a descrição da realidade organizacional onde atua.

Observando as organizações como suscetíveis a diversas mudanças, Hoppen (1992) frisa que todas as atividades da organização são atividades de resolução de problemas e tomadas de decisão. “[...] é impossível pensar a organização sem considerar a ocorrência constante do processo decisório”. (FREITAS; KLADIS, 1995, p. 6).

Dentro do grupo de processos organizacionais desenvolvidos para o gerenciamento, o processo decisório é de alta relevância para uma eficaz tomada de decisão.

Para Simon (1970), o processo decisório é o poder de optar, dada as circunstâncias, pelo caminho mais adequado para a organização. Sendo assim, o desenvolvimento de uma estratégia adequada a realidade da organização, permitirá um gerenciamento eficaz da organização. O autor afirma que tomar decisões é inerente a função do gestor, e assim divide o processo de tomar decisão em três fases: a prospecção, a concepção e a decisão, definindo-as da seguinte forma:

1. Prospecção é a análise de um problema ou situação que precisa de uma solução.
2. Concepção é o desenvolvimento de iniciativas para solucionar um problema ou situação.
3. Decisão é o julgamento e, por conseguinte, a opção por uma das iniciativas propostas para a solução do problema ou situação.

Foi também proposto por Simon (1970), um modelo onde às decisões tomadas fossem sempre satisfatórias ao desejo da organização. Nela, ao invés da puramente maximização dos ganhos, o objetivo primordial era a satisfação da organização através da decisão tomada, bastando assim a resolução do problema.

Ainda dentro do processo decisório, alguns são os tipos de decisões propostas pela literatura. Chiavenato (2003) distingue as decisões em programadas e não programadas.

As programadas são aquelas que ocorrem com certa frequência, são repetitivas e rotineiras, além de ocorrerem automaticamente. Neste tipo de decisão, a intervenção do gestor não é frequente, e em sua maioria são possíveis de serem solucionadas por sistemas de controles gerenciais. As decisões não programadas não são dotadas de características automáticas de solução, visto que não são estruturadas. A participação do gestor é fator inerente ao processo. São classificadas nesse tipo de decisão, as escolhas de certa complexidade, como a escolha por produção de determinado produto, ou ainda a redução dos custos de produção.

Kaplan (2005) cita ainda a classificação da decisão em semi estruturada, definida como aquela que pode ser previamente identificada por procedimentos de decisões, porém não pode ser solucionada em definitivo.

1.5.1 Ferramentas de apoio ao Processo decisório

Para o auxílio no processo decisório das organizações, a utilização de ferramentas de controle é importante para a melhoria das decisões tomadas. As ferramentas tendem a dar um suporte ao gestor, facilitando a escolha por determinada decisão, proporcionando uma melhor visão da realidade organizacional dos ambientes do negócio, os internos e externos. Com a utilização dessas ferramentas, torna-se mais fácil vislumbrar cenários reais e futuros, melhorando assim os aspectos do processo decisório.

Mintzberg (1999) aponta em sua obra alguns dos principais sistemas de informação que ajudam o desenvolvimento e aprimoramento de aspectos decisórios nas organizações. Esses sistemas são dotados de características que permitem o aperfeiçoamento do processo decisório, características listadas no quadro abaixo.

Quadro 6 – Características dos sistemas informação

Características	Descrição
Tempestividade	Produzir informações necessárias, confiáveis em tempo hábil, suprimindo a necessidade de informação do gestor.
Integração	Conectado a todas as estruturas departamentais da organização
Padronização	Gera informações de maneira integrada, rápida e viável economicamente.
Confiabilidade	Informações providas de segurança.
Objetividade	Informações diretas e eficientes, que atendam a necessidade do gestor.

Fonte: Mintzberg, 1999.

Dentre os principais sistemas de informação utilizados pelas organizações, pode-se citar o *Enterprises Resource Planning* (ERP), um sistema integrado de gestão empresarial; o *Customer Relationship Manager* (CRM), um sistema para o gerenciamento de relacionamento com clientes, o *Supply Chain Management* (SCM), para a gestão de cadeias de suprimentos. Para o atendimento das necessidades de cada organização, torna-se importante a adequação da ferramenta sistêmica às necessidades peculiares da organização. As informações geradas devem retratar eficientemente o espelho do ambiente da organização.

Para Mintzberg (1995), o controle realizado sobre a coleta e análise das informações que darão base para a tomada de decisão, implica em forma de gerenciamento sobre o próprio processo decisório.

Sendo assim, dentro das organizações, a tomada de decisão pode ser alocada quanto a sua classificação, em diferentes níveis. Anthony (1965) classifica em três: operacional, tático e estratégico.

No nível operacional destaca-se o uso eficaz de todos os recursos para a execução das operações. Nesse nível, a decisão visa garantir que as atividades operacionais da organização serão bem desenvolvidas. As principais características desse nível são que as decisões são programadas e os procedimentos geralmente muito estáveis. Resultam na maioria das situações em respostas imediatas.

O nível tático engloba o desenvolvimento de mecanismos para a identificação e elaboração de novos projetos para a organização. As decisões que envolvem esse nível são

referentes aos mecanismos de controle utilizados para a regulação dos procedimentos no nível operacional.

O nível estratégico reúne o conjunto de objetivos e políticas para o planejamento do curso da organização. Os objetivos das decisões nesses níveis são para a promoção de procedimentos para que a organização atinja objetivos maiores.

1.5.2 Componentes do processo de tomada de decisão

Alguns elementos fazem a composição do processo decisório em uma organização. Chiavenato (2004, p. 255) destaca que os principais são:

Quadro 7 – Elementos de composição do processo decisório

Elementos	Descrição
Estado da natureza	Risco ou certeza presente no ambiente de decisão.
Tomador de decisão	Aquele que opta por alguma alternativa
Objetivos	Estágio final a ser alcançado com a realização dos procedimentos programados.
Preferências	Critério utilizados para a tomada de decisão.
Situação	Acontecimentos imprevisíveis fora do alcance do decisor.
Estratégia	Ações desenvolvidas para atingir o objetivo da maneira mais eficaz
Resultado	O esperado de todo o processo

Fonte: O autor, 2015.

Os elementos que formam o processo decisório dão a diretriz que o decisor deverá seguir. O resultado obtido será consequência dos meios que foram desenvolvidos para que os objetivos traçados fossem atingidos.

As fases do processo decisório necessitam de profundo conhecimento do decisor para a sua satisfatória realização, ou seja, o decisor deve conhecer muito bem a organização que gere. Desde a identificação do problema, da escolha da alternativa que melhor irá solucioná-lo e da avaliação dessa alternativa, o decisor terá a responsabilidade da escolha, definindo assim as ações futuras da organização.

2 METODOLOGIA

Nesta seção são descritos os procedimentos utilizados para desenvolver a pesquisa, contemplando os instrumentos de coleta de dados e os procedimentos metodológicos, com o objetivo de identificar as principais dificuldades que os empreendedores têm na relação com o profissional contábil e fazer a análise da contribuição do profissional contábil no auxílio ao processo decisório dos empreendedores em organizações de pequeno e médio porte.

2.1 Método de pesquisa

A opção pela metodologia de pesquisa a ser utilizada num estudo varia de acordo com o problema de pesquisa. Para Oliveira (2011, p.19), a metodologia “constitui o caminho que deve seguir toda investigação científica para que o conhecimento do tipo científico seja gerado”. O autor afirma que a metodologia busca encontrar a melhor forma para abordar pontuais problemas objetivando produzir conhecimento científico.

Com esse intuito, Gil (2002), afirma que a classificação das pesquisas deve figurar em três formas: exploratória, descritiva e explicativa.

Com base nessas definições, essa pesquisa pode ser classificada como descritiva, pois segundo afirma Gil (2002), a pesquisa descritiva objetiva descrever as características de uma população, de uma experiência, apresentando as relações entre as variáveis objeto de estudo. Sendo assim, a pesquisa busca identificar as principais dificuldades encontradas na relação entre o campo objeto de estudo da pesquisa, que são os empreendedores e os profissionais de contabilidade.

Pode-se, também, classificar as pesquisas quanto à abordagem do problema. Segundo Oliveira (2011) essa classificação pode ser denominada de qualitativa e quantitativa. O autor afirma que na abordagem qualitativa, os dados de pesquisa são obtidos através de entrevistas, discussões e o tratamento dos dados obtidos é feito de forma que não é utilizado ferramental estatístico, sendo feita uma análise interpretativa dos dados. Já a abordagem quantitativa se caracteriza pela utilização de números, por meio de métodos estatísticos.

Dessa maneira, o estudo é classificado como descritivo e será desenvolvido numa abordagem qualiquantitativa, que é definido por Oliveira (2003) como um tipo de abordagem que utiliza das características qualitativas e quantitativas para a interpretação e análise da pesquisa. A pesquisa será desenvolvida com a realização de entrevistas com empreendedores de organizações de micro e pequeno porte.

2.2 Técnicas de Pesquisa

Para a realização de uma pesquisa, é necessária a utilização de algumas técnicas para que o objetivo pretendido seja alcançado.

Alguns autores, dentre eles, Oliveira (2011) e Gil (2002), afirmam que a entrevista envolve um encontro entre pelo menos duas pessoas, visando à obtenção de informações sobre um objeto pesquisado. O autor afirma ainda que a entrevista pode ser classificada como estruturada e não estruturada, sendo a primeira do tipo realizada com perguntas elaboradas antecipadamente e a segunda apresentada ao entrevistado com perguntas abertas, sem um padrão previamente definido.

Na pesquisa com os empreendedores, foram realizadas entrevistas estruturadas baseadas em um questionário composto por perguntas previamente definidas, com a finalidade de atingir o objetivo inicial proposto.

2.2.1 Definição de variáveis operacionais e hipótese

A utilização de variáveis operacionais permite ao pesquisador descrever em termos mensuráveis os pontos destacados no formulário de pesquisa (GIL, 1999).

Segundo definição de Richardson (1999), as variáveis podem ser classificadas como dependente ou independente. A variável independente é definida como aquela que poder ser alterada pelo pesquisador, sem ser necessário à alteração de outra variável. Já a variável dependente é aquela em que os valores dependem da manipulação do pesquisador.

Em referência ao caráter escalar, Richardson (1999) classifica as variáveis como nominal, ordinal, intervalar e razão. A nominal é aquela em que os números são utilizados como etiquetas para identificar e classificar os objetos. Na ordinal atribui-se números a objetos para indicar as características que possuem. A intervalar utiliza de números para a classificação de objetos de forma que distâncias na escala representem distâncias iguais na característica avaliada. A classificação da variável como razão representa a escala maior, que permite classificar os objetos em ordem, permitindo assim comparações entre intervalos.

Com o intuito de atender o objetivo da pesquisa, foram desenvolvidas 15 variáveis operacionais. As variáveis criadas estão identificadas pela sequência Q1, Q2, Q3, Q4, Q5, Q6, Q7, Q8, Q9, Q10, Q11, Q12, Q13, Q14 e Q15. A descrição de cada variável está disposta no Quadro 8 abaixo:

Quadro 8 – Descrição das variáveis operacionais - Empreendedores

N.º	Definição	Valor	Classificação
Q1	Idade	Anos de vida	Razão
Q2	Nível de escolaridade	1 – Ensino Fundamental 2 – Ensino Médio 3 – Ensino Superior 4 – Pós - graduação	Ordinal
Q3	Tempo como empreendedor	Anos	Razão
Q4	Motivação para empreender	1 – Oportunidade 2 – Necessidade	Nominal
Q5	Porte da empresa	1 – Micro empresa 2 – Empresa de pequeno porte 3 – Média empresa	Nominal
Q6	Tempo de existência	1 – Até 2 anos 2 – De 2 a 5 anos 3 – De 5 a 10 anos 4 – Acima de 10 anos	Razão
Q7	A empresa já foi informal	1 – Sim 2 – Não	Nominal
Q8	A empresa sempre foi cliente de um profissional de contabilidade	1 – Sim 2 – Não	Nominal
Q9	A contribuição do profissional de contabilidade é facilmente notada na empresa	Questão aberta	Nominal
Q10	O profissional de contabilidade auxilia no processo decisório	Questão aberta	Nominal
Q11	Contribuição do Profissional de Contabilidade para o crescimento da empresa	Questão aberta	Nominal
Q12	Tipos de auxílio que o profissional de contabilidade pode oferecer ao empreendedor	Questão aberta	Nominal
Q13	A empresa utiliza ferramentas de controle gerencial para tomada de decisão	1 – Sim 2 - Não	Nominal
Q14	Dificuldades encontradas no processo de gestão	Questão aberta	Nominal
Q15	Nota atribuída a contribuição do profissional de contabilidade	Nota de 1 a 10	Ordinal

Fonte: O autor, 2015.

Para fins de análise, as variáveis operacionais foram agrupadas em três blocos distintos. O primeiro bloco é composto por quatro variáveis que visam identificar o perfil dos empreendedores entrevistados, em questão a idade, o nível de escolaridade, o tempo de atuação na atividade empreendedora e a motivação que o leva a empreender. O segundo bloco é composto por duas variáveis que visam identificar o porte da empresa administrada pelo empreendedor entrevistado, assim como o tempo de existência no mercado. O terceiro bloco, composto por nove variáveis, foi criado para averiguar se os empreendedores utilizam algum tipo de ferramenta de controle gerencial para a tomada de decisão, e também para saber qual

tem sido a percepção dos empreendedores quanto à contribuição do profissional de contabilidade para o crescimento da organização que empreendem.

A Hipótese 1 de pesquisa é: Na visão dos empreendedores o profissional de contabilidade contribui muito pouco para o crescimento das organizações que empreendem.

A Hipótese 2 de pesquisa é: Na visão dos empreendedores o profissional de contabilidade contribui para o crescimento das organizações que empreendem.

2.2.1.1 Entrevista

A entrevista realizada com os empreendedores foi guiada pela utilização de um questionário estruturado, composto de variáveis para a identificação das características de cada empreendedor entrevistado. Todas as entrevistas foram realizadas no estabelecimento do entrevistado, sendo solicitada a permissão para que a fosse gravada, no intuito de que nenhuma informação fornecida pelo empreendedor ficasse ausente da pesquisa.

Na entrevista foram abordadas questões que trariam ao conhecimento da sociedade e principalmente dos empresários, profissionais de contabilidade e pesquisadores da área, o perfil do grupo de empreendedores entrevistados, a motivação que os levaram a empreender, a utilização ou não de ferramentas de controle gerencial e a percepção quanto à contribuição do profissional de contabilidade à atividade empreendedora.

2.3 População e Amostra

O município de São Gonçalo situado na região metropolitana do estado do Rio de Janeiro tem uma considerável movimentação de comércio e serviços na região. Na última pesquisa realizada pelo IBGE em 2012, foi constatada a existência de 12.507 empresas atuantes na economia local.

Para atingir o objetivo da pesquisa, foram realizadas entrevistas estruturadas com 10 empreendedores de organizações de micro e pequeno porte, estabelecidas no bairro de

Alcântara, no município de São Gonçalo, município da região metropolitana do estado do Rio de Janeiro.

Em pesquisas qualitativas, o tamanho da amostra não necessariamente reflete a população estudada do ponto de vista estatístico, afirma Oliveira (2011).

Os empreendedores entrevistados foram escolhidos por conveniência e são representantes de distintas atividades econômicas situadas especificamente no centro empresarial de maior movimentação do município, o bairro de Alcântara.

Os 10 empreendedores entrevistados recebem a nomenclatura r1, r2, r3, r4, r5, r6, r7, r8, r9 e r10 para fins de análise dos dados coletados.

2.3.1 Coleta e tratamento de dados

A coleta de dados foi feita pela ida do pesquisador aos estabelecimentos dos empreendedores, entrevistando-os e coletando as informações para a análise. Segundo Vilela (2003), na pesquisa qualitativa, “o pesquisador é o instrumento de coleta de dados”.

De posse dos questionários respondidos e do áudio da gravação da entrevista, o pesquisador organizou os dados em tabelas utilizando o software Excel da Microsoft. Depois de tabelados, os dados foram categorizados em forma de variáveis e também dispostos na pesquisa em forma de porcentagem. As variáveis foram analisadas verticalmente e horizontalmente.

Utilizou-se do referencial teórico para serem feitas afirmações e constatações referente a análise dos dados coletados nas entrevistas.

Os dados coletados com as respostas dos questionários foram armazenados em um banco de dados criado pelo software Microsoft Office Excel 2007 e estão reproduzidos no Apêndice 3.

2. 4 Delimitação da pesquisa

Esta pesquisa busca identificar a percepção dos empreendedores sobre a contribuição dada pelos profissionais de contabilidade no processo decisório. A pesquisa foi realizada com empreendedores de organizações de micro e pequeno porte. Portanto, a pesquisa não atinge os empreendedores de organizações que não se encaixem no porte delimitado acima.

Os resultados obtidos representam apenas a percepção de empreendedores de organizações do porte em questão.

3 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS DADOS

Nesta seção são apresentadas as informações obtidas por meio da pesquisa realizada com 10 empreendedores de organizações de micro e pequeno porte. São apresentadas informações quanto ao perfil dos empreendedores pesquisados, assim como das organizações que representam. Em seguida com a análise desses dados, serão apontadas as conclusões quanto à percepção do empreendedor sobre a contribuição do profissional de contabilidade no processo decisório das organizações que administram.

O questionário estruturado utilizado na pesquisa consta no Apêndice 1 enquanto a compilação dos dados e a tabela de dados estão no Apêndice 2 e 3.

3.1 Perfil do Empreendedor

Os dados descritos a seguir foram obtidos através de uma entrevista com dez empreendedores de organizações de micro e pequeno porte, sendo utilizado um questionário estruturado para conduzir a entrevista.

Para a obtenção do perfil dos empreendedores foram desenvolvidas quatro variáveis, Q1 (idade), Q2 (nível de escolaridade), Q3 (tempo como empreendedor) e Q4 (motivação para empreender).

Com a utilização das variáveis Q1, Q2, Q3 e Q4 pode-se chegar a um perfil geral do grupo de empreendedores entrevistados. A análise dessas quatro variáveis permite observar a relação que a idade e a instrução tem com a decisão dos indivíduos em optarem por empreender; e ainda a relação que tem com o tempo de duração das empresas que são originadas apartir do empreendedorismo.

3.1.1 Variável Q1 (idade)

A variável Q1 aponta que a idade média dos empreendedores que foram entrevistados é de 41,7 anos. O empreendedor mais novo tem de 31 anos de idade e o empreendedor mais velho 54 anos. Todos os empreendedores entrevistados estão numa faixa etária entre 31 e 54 anos, faixa que está compreendida no intervalo encontrado na pesquisa sobre os perfis e percepções do empreendedor brasileiro realizada pela Endeavor Brasil, com apoio do Ibope, no ano de 2013, cuja concentração dos empreendedores era maior na faixa entre 25 e 55 anos.

A pesquisa elaborada pelo GEM, em 2013, aponta que cerca de 50% dos empreendedores com até três anos e meio de atividade empreendedora situavam-se em uma faixa etária entre 18 e 34 anos, característica diferente da encontrada nesta pesquisa, que tem o respondente R2, com 31 anos de idade e 1 ano de atividade empreendedora e R3 com 33 anos e empreendendo há 2 anos, como portadores das características encontradas na pesquisa GEM 2013. Embora R5 esteja empreendendo há menos de 3 anos e meio, ele tem 50 anos de idade, ficando portanto fora dessa faixa etária.

Dos 10 empreendedores entrevistados, 7 deles tem mais de 3 anos e meio de atividade empreendedora, e estão situados numa faixa etária entre 36 e 54 anos, número que se assemelha com o achado na pesquisa GEM 2013, que apontava que 75 % dos empreendedores com mais de 3 anos e meio de atividade estavam numa faixa etária diferente da escala entre 18 e 34 anos.

Percebe-se assim que na região pesquisada, a faixa etária dos empreendedores fica entre 31 e 54 anos, sendo que 6 dos entrevistados estão na faixa entre 40 e 54 anos. Deste grupo pode-se destacar também que 7 dos 10 empreendedores entrevistados são considerados como empreendedores estabelecidos, que são aqueles caracterizados por serem proprietários e administrarem o empreendimento, recebendo dele remuneração num período a 42 meses, conforme dados do SEBRAE, 2013.

Utilizando a variável Q1 (idade) e comparando com as faixas etárias apontadas pela pesquisa GEM 2013, observa-se que são 2 (20%) os empreendedores entrevistados que tem até 3 anos e meio de atividade e tem entre 18 e 34 anos. Situação que diverge do perfil dos empreendedores brasileiros em 2013, onde 50 % dos entrevistados estavam na faixa entre 18 e 34 anos.

Quando observado os empreendedores com mais de 3 anos e meio de atividade, os dados encontrados nesta pesquisa se assemelham com os encontrados na pesquisa GEM 2013. Na pesquisa GEM 2013, 75 % dos empreendedores entrevistados com mais de 3 anos e meio de atividade estavam numa faixa etária diferente de 18 a 34 anos. Nesta pesquisa, 7 (70%) dos empreendedores entrevistados tem mais de 3 anos e meio de atividade e estão numa faixa etária entre 40 e 54 anos.

3.1.2 Variável Q2 (nível de escolaridade)

Com a utilização da variável Q2 (nível de escolaridade) é possível observar o grau de instrução dos empreendedores. Um quantitativo de 5 deles possui ensino superior, situação essa que tem crescido cada dia mais, devido ao maior acesso ao ensino superior e a cursos de qualificação no país. Dos pesquisados, 2 tem ensino médio finalizado, 1 apresenta formação técnica concluída e outros 2 possuem apenas o ensino fundamental no currículo.

Um número de 6 dos 10 empreendedores entrevistados cursaram nível superior ou tem formação técnica, fato que nos remete aos apontamentos feito por Dornelas 2010, que frisa que dentre as qualidades dos empreendedores de sucesso está a busca pelo saber. Ele cita que os empreendedores: “são sedentos pelo saber e aprendem continuamente”. Outro ponto importante que reflete a busca por qualificação pelos empreendedores pode ser refletido na afirmação de Chiavenato (2008, p. 57) sobre o sucesso do empreendedor. Para ele o empreendedor não deve somente saber criar seu próprio empreendimento, deve também saber gerir e sustentar o seu ciclo de vida. Torna-se claro que a qualificação do empreendedor é uma característica importante para o sucesso do empreendimento que administra.

3.1.3 Variável Q3 (tempo como empreendedor)

A variável Q3 (tempo como empreendedor) avaliou o tempo médio dos entrevistados na atividade empreendedora, observa-se que a média é de 9,9 anos. Um total de 5 deles possuem mais de 10 anos como empreendedor, 2 possuem mais de 5 anos de atividade e 3

têm até três anos no campo do empreendedorismo. Dentro do número de entrevistados, 8 passaram do período de 2 anos de existência e 2 ainda não passaram de 2 anos de existência. Esse total de 8 reflete o estudo divulgado pelo SEBRAE em 2013, apontando que a taxa de sobrevivência das MPEs atingiu o maior índice desde a sua criação em 2007. Um total de 76% das atividades empreendedoras tem sobrevivido após 2 anos de sua criação. Esse estudo do SEBRAE aponta ainda que a atividade empreendedora representa uma significativa parcela de geração de riqueza para a sociedade. A média de 9,9 anos encontrada demonstra que a sobrevivência dessas organizações tem contribuído para a manutenção dos empregos gerados na região em que estão estabelecidas.

3.1.4 Variável Q4 (motivação para empreender)

Utilizando a variável Q4 (motivação para empreender), identifica-se que do total de empreendedores entrevistados, 8 deles afirmaram que iniciaram a jornada na atividade empreendedora a partir de uma oportunidade de negócio. Foi vislumbrada uma oportunidade de empreender em paralelo as atividades que já desenvolviam anteriormente. Apenas o empreendedor R1 afirmou que começou a empreender por necessidade. Diante a falta de renda e desemprego, abrir um próprio negócio era a opção que tinham naquele momento. Ele afirmou: “Fui demitido do emprego que tinha. Empreender foi uma alternativa para o desemprego”.

Já o respondente R4 afirmou que a oportunidade e a necessidade foram ao mesmo tempo a razão de optar por empreender. Ele afirmou que: “Após ser demitido do emprego, usei o valor da minha rescisão para abrir um negócio. Precisava de uma ocupação e via no mercado possibilidade de crescimento para a empresa”.

Esses percentuais encontrados na pesquisa estão aproximadamente próximos dos percentuais divulgadas pela pesquisa GEM 2013, onde 71% dos entrevistados afirmaram que iniciaram a jornada empreendedora motivados por uma oportunidade de negócio, dados que eram de apenas 42% na pesquisa divulgada pelo próprio GEM em 2002.

3.1.5 Relação das variáveis Q1, Q2, Q3 e Q4

Fazendo uma correlação entre as variáveis Q1 (idade), Q2 (nível de escolaridade), Q3 (tempo como empreendedor) e Q4 (motivação para empreender), pode-se observar que a idade do empreendedor e sua escolaridade não implicam diretamente com o fato de optar ou não por empreender.

Os empreendedores entrevistados estão numa faixa etária entre 31 e 54 anos. Dentro desse grupo o nível de escolaridade é diverso, desde o ensino fundamental ao superior. Como exemplo pode-se citar que o respondente R7 com 31 anos de idade, possui curso superior. Já o respondente R1 que tem 36 anos, idade próxima de R7, possui apenas o ensino médio. O respondente R6 com 56 anos possui o ensino técnico, já o respondente R5 que tem 50 anos, idade próxima de R6, possui o ensino superior.

Os dados relatados nos permite concluir que a idade do empreendedor não é parâmetro obrigatório para influenciar no seu nível de escolaridade. Com a facilidade ao acesso a formação e qualificação que existe hoje, a idade não é fator impeditivo para isso.

É importante destacar que a qualificação do empreendedor é essencial para o seu desenvolvimento e crescimento. Com base na pesquisa pode-se observar que os 5 empreendedores que possuem curso superior (R2, R4, R5 e R7) ou estão cursando (R3), têm menos de 8 anos de atividade empreendedora. Pode-se então inferir que os empreendedores que administram organizações mais novas buscam qualificação e aperfeiçoamento para obterem êxito em sua atividade antes até de começarem a empreender ou durante o início da jornada empreendedora.

Os empreendedores que possuem nível fundamental (R8 e R9), médio (R1 e R10) e técnico (R6), administram organizações que têm de 12 a 20 anos de existência. Nesse caso alguns fatores podem ser apontados como razão de não buscarem formação superior, tais como acomodação devido a um possível sucesso já alcançado ou dificuldade de acesso ao ensino superior antes do início da atividade empreendedora, visto que entre 10 e 20 anos atrás, esse acesso não era tão aberto como nos anos recentes.

A motivação para empreender não apresenta ter uma relação direta com a idade e o nível de escolaridade dos empreendedores entrevistados, assim como também não apresenta ter relação com o tempo de jornada empreendedora que possuem.

3.2 Perfil das organizações

A classificação das organizações quanto ao porte pode ser feita a partir de alguns critérios, tais como faturamento ou quantidade de empregados.

Para a análise do perfil das organizações entrevistadas, foram utilizadas as variáveis Q5 (porte da empresa), Q6 (tempo de existência da empresa), Q7 (tempo de formalidade) e Q8 (tempo como cliente de um profissional de contabilidade).

Utilizando a variável Q5, pode-se identificar o porte das empresas administradas pelos empreendedores entrevistados. Do total das 10 empresas aqui representadas, 7 delas são classificadas como microempresas e 3 são empresas de pequeno porte. Com base nas informações fornecidas pelos relatórios do MTE, Rais e Dieese, o crescimento das organizações desses portes é constante, sendo que o número de empregos gerados no período dos últimos 10 anos quase dobrou, saltando de 9,5 milhões para 16,2 milhões de oportunidades de trabalho.

A variável Q6 identificou o tempo que as empresas administradas têm de existência no mercado. O quadro abaixo aponta esses dados:

Quadro 9 – Tempo de existência no mercado – Q6

Tempo de existência	Respondentes
Até 2 anos	R2 ; R3
De 2 a 5 anos	R5
Acima de 5 anos	R4 ; R7
Acima de 10 anos	R1, R6, R8,R9 e R10

Fonte: O autor, 2015.

Observa-se que os empreendimentos representados pelos respondentes R2 e R3 têm até 2 anos de existência e são administrados por empreendedores situados na faixa etária mais jovem, respectivamente 33 e 36 anos. São empreendedores que tem formação superior e empreenderam diante uma oportunidade de negócio.

Pode-se destacar que tais empreendedores por cursarem nível superior convivem em um ambiente onde novas ideias surgem em grande escala, sendo assim a identificação de oportunidades para empreender tendem a surgir em maior escala.

Os respondentes R4, R5 e R7 administram empreendimentos criados há um período entre 3 e 8 anos, são empreendedores com formação superior e que empreenderam por uma oportunidade de negócio. Nessas três organizações pode-se destacar que ambas passaram pelo período de 2 anos de existência, tempo que segundo pesquisas do SEBRAE, representa o período de maior ocorrência de mortalidade de novas empresas. Possivelmente nesse período, as organizações já tiveram o retorno do investimento feito e começam a expandir os negócios da organização.

Os empreendedores R1, R6, R8, R9 e R10 administram empreendimentos com mais de 10 anos de existência, não possuem ensino superior e todos começaram a empreender por razão de uma oportunidade de negócio, exceto o R1, que empreendeu diante uma necessidade. Nesse grupo de organizações pode se observar que o ato de empreender não ocorreu por estarem presentes em ambientes universitários, que representa um celeiro para novas ideias; e sim por enxergarem em uma região a oportunidade de empreender. São empreendedores já consolidados no mercado e que tem representatividade na região onde estão estabelecidos.

A variável Q7 (tempo de formalidade) avaliou o tempo de formalidade de cada organização, os dados coletados na pesquisa mostram que 9 das organizações sempre forma formais, ou seja, desde a sua criação foram registradas nos respectivos órgãos governamentais. Apenas a organização representada pelo respondente R7 esteve por um período de 7 meses como informal.

Segundo dados do IBGE e da Receita Federal a expectativa de crescimento da formalização das organizações de micro e pequeno porte no País no período de 2010 a 2014 é de 5% ao ano, e esse crescimento é justificado pela série de possibilidades que surgem às MPEs, como a participação em processos licitatórios para o fornecimento de bens e serviços para o setor público. Dado este fato, percebe-se que dentre as organizações representadas na pesquisa, a formalização ocorreu de imediato na maioria delas, situação que tende a comprovar a importância da formalidade para o crescimento e desenvolvimento da organização.

A variável Q8 (tempo como cliente de um profissional de contabilidade) buscou identificar o tempo que cada organização representada é cliente de um profissional de contabilidade.

Dos empreendedores que participaram da pesquisa, 9 deles afirmaram que as organizações que administram são clientes de um escritório contábil ou de um profissional de

contabilidade desde o início de suas atividades. Apenas o respondente R7 esteve por um período de 7 meses sem o auxílio de um profissional de contabilidade.

Como frisado acima, a pesquisa pode identificar que a maioria dos empreendedores entrevistados são clientes de um profissional de contabilidade desde o início de suas atividades. A necessidade de informações confiáveis que auxiliam o gestor no processo decisório faz da contabilidade um instrumento muito importante para o sucesso das organizações, além de ser também uma vantagem competitiva no concorrido mercado do País.

3.3 Associação entre o perfil dos empreendedores e das organizações

Por meio das variáveis Q1 (idade), Q2 (nível de escolaridade), Q3 (tempo como empreendedor) e Q4 (motivação para empreender) pode-se observar que as organizações que tem até oito anos de existência são administradas por empreendedores que já cursaram ou estão cursando o ensino superior. Neste caso fazem-se duas afirmações:

A primeira é que os empreendedores que cursaram ou cursam nível superior, administram organizações oriundas de uma oportunidade de negócio, pois através da qualificação obtida identificaram oportunidades que os levaram a empreender e a gerarem novas organizações.

A segunda é que os empreendedores que cursaram ou cursam nível superior administram organizações oriundas de uma necessidade de negócio, pois encontraram dificuldade de se colocarem no mercado de trabalho e viram na atividade empreendedora uma alternativa para essa situação.

No caso desta pesquisa a primeira afirmação reproduz a realidade, visto que dos 10 empreendedores entrevistados, 5 afirmaram que cursaram ou cursam nível superior; e destes, 4 responderam no formulário eletrônico que foram motivados a empreender visto uma oportunidade de negócio identificada no mercado e 1 outro visto a uma oportunidade e necessidade ao mesmo tempo.

Sendo assim pode-se observar que os dados obtidos com esta pesquisa se assemelham com os apontamentos feitos na pesquisa GEM 2013, onde o empreendedor vislumbra empreender visto a uma oportunidade de negócio no mercado, cria a empresa a partir de um

planejamento prévio, sabe o objetivo para o qual a empresa foi criada e busca gerar através dela, lucro, empregos e adicionar valor a sociedade.

Com a pesquisa observa-se também que as organizações que têm mais de 12 anos de existência são administradas por empreendedores que tem um nível de escolaridade que varia do ensino fundamental ao ensino técnico. Nesta situação duas afirmações também são feitas:

A primeira é que os empreendedores que tem um nível de escolaridade mais baixo, possivelmente por terem uma maior dificuldade de acesso ao ensino na época, tinham dificuldade de entrar no mercado de trabalho melhor remunerado, sendo assim começaram a empreender motivados a uma oportunidade de terem uma melhora no padrão de vida através de um negócio próprio.

A segunda é que os empreendedores com nível de escolaridade mais baixo começaram a empreender devido a uma necessidade, visto que o acesso ao mercado de trabalho qualificado era difícil de ser alcançado.

Na pesquisa em questão, a primeira situação tem maior frequência, visto que dos 10 empreendedores entrevistados, 5 afirmaram que possuem nível de escolaridade entre o ensino fundamental e o ensino técnico. Destes 5 (cinco), 4 (quatro) afirmaram que começaram a empreender diante uma oportunidade de negócio, visto que ambos estavam empregados e viram no empreendedorismo uma oportunidade de melhoria de vida e alcançarem uma remuneração maior. Apenas 1 (hum) destes 5 (cinco) afirmou que começou a empreender motivado a uma necessidade, pois estava desempregado, e encontrou na atividade empreendedora uma maneira de conseguir sustento.

Pode-se notar neste caso que o nível de escolaridade não influenciou diretamente na escolha por empreender. O principal fator observado foi o desejo de conseguirem uma melhora no padrão de vida e ou uma melhora na remuneração auferida por eles. Nesta pesquisa, o nível de escolaridade não foi fator primordial para a decisão de empreender do indivíduo.

3.4 Relacionamento com o profissional de contabilidade

As variáveis Q9 (situação que fazem lembrar o profissional de contabilidade), Q10 (O profissional de contabilidade auxilia no processo decisório), Q11 (contribuição do

profissional de contabilidade no crescimento da empresa) e Q12 (tipos de auxílio a serem dados pelo profissional de contabilidade) foram utilizadas para avaliar a percepção do empreendedor quanto à atuação do profissional de contabilidade e a contribuição dada para a organização.

A variável Q9 retratada abaixo foi desenvolvida com objetivo de identificar em quais situações o empreendedor lembra-se do profissional de contabilidade.

Questão 9 - “Em que situação você lembra que tem um profissional de contabilidade responsável por sua empresa?”.

Quadro 10 – Variável Q9 – Situação que fazem lembrar o profissional de contabilidade

Dúvidas/respondentes	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10
Todas				X						
Fiscais	X	X	X							
Pagamento de impostos	X		X		X	X	X		X	X
Trabalhistas						X		X		
Honorários			X				X			X

Fonte: O autor, 2015.

Observa-se que sete respondentes consideram que a necessidade de esclarecimento de dúvidas sobre o pagamento de tributos é a questão de maior relevância, e que os fazem lembrar o profissional de contabilidade. Essa lembrança pode ser justificada pelo alto valor da carga tributária no país, que no ano de 2014 atingiu o índice de 35% do valor do PIB, ou seja, os cofres públicos recebem cerca de um terço dos valores produzidos pelo país.

Esse alta carga tributária impacta diretamente a organização, afetando todas as suas áreas, inclusive na geração de novos postos de trabalho, sendo assim então justificada a lembrança que tem do profissional de contabilidade neste tipo de situação.

É interessante destacar que R1, R3 e R5 afirmam textualmente que lembram-se do contador no momento de pagar impostos: R1 (“Sempre que chega a época dos gastos com impostos lembro-me do meu contador”); R3 (“Lembro do contador quando tenho que pagar as guias que me manda”) e R5 (“Na maioria das vezes lembro me do meu contador no momento de pagar os impostos”).

Outras duas situações foram citadas três vezes pelos respondentes. Uma delas foram as dúvidas fiscais. Os respondentes R1, R2 e R3 mencionaram que se lembram do profissional de contabilidade quanto têm dúvidas fiscais relacionadas a procedimentos fiscais na rotina da organização. Devido à atuação cada vez mais constante do Fisco no processo de fiscalização

das organizações para tentar diminuir a sonegação de impostos, as dúvidas que surgem em eventos como esse, tem feito com que o empreendedor se lembre de acionar o profissional de contabilidade para ajudá-los a dirimi-las. Segundo fontes da Receita Federal em 2013, o governo estuda maneiras de fiscalizar cada vez mais as empresas brasileiras, a fim de diminuir as fraudes e a sonegação de impostos.

A outra situação citada pelos respondentes R3, R7 e R10 foi o momento do pagamento dos honorários. O respondente R3 afirmou: “Lembro-me do contador quando tenho que pagar seus honorários”. O respondente R7 falou que: “Lembro-me dele quando tenho que pagar a guia do honorário”. O fato que os fazem lembrar que tem um profissional de contabilidade responsável por suas empresas é quando tem que efetuar o pagamento dos honorários desse profissional.

Foi citado também pelos respondentes R6 e R8 que a lembrança lhes vem à memória, é quando têm que resolver questões trabalhistas. O respondente R6 afirmou que: “Lembro-me dele quando tenho que contratar e demitir funcionários”. Já R8 diz que: “Lembro-me quando tenho que demitir um funcionário, quanto tenho que pagar as verbas rescisórias”.

Observou-se também com a pesquisa que o nível de escolaridade não influencia na visão que o empreendedor tem da contabilidade e do profissional de contabilidade. Independentemente do grau de instrução informado, a visão que têm em geral é de que o profissional de contabilidade é o indivíduo que calcula os impostos e gera as folhas de pagamento dos funcionários.

Os benefícios que a contabilidade pode oferecer aos empreendedores não têm sido levados em consideração por eles. Na afirmação de Szuster e Cardoso, (2013, p.15), a contabilidade é a ciência que tem como seu principal produto fornecer informações para a gestão da empresa. Nota-se que nas MPEs que participaram da pesquisa, as informações que utilizam para o auxílio na gestão da empresa não têm sido consideradas como oriundas da contabilidade, situação que pode justificar a pequena importância que os empreendedores dão a ciência e ao profissional de contabilidade.

3.4.1 Contribuição do profissional de contabilidade no processo decisório

A variável Q10 (O profissional de contabilidade auxilia no processo decisório) foi desenvolvida com o objetivo de identificar a percepção do empreendedor quanto ao auxílio

dado pelo profissional de contabilidade no processo decisório. Para atingir esse objetivo foi elaborada a seguinte questão:

Questão 10 – “O profissional de contabilidade lhe auxilia no processo decisório? De que maneira?”.

Quadro 11 – Variável Q10 – Auxílio do profissional de contabilidade no processo decisório

Auxilia ou Não auxilia? /respondentes	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10
Sim								X		
Não	X	X	X	X	X	X	X		X	X

Fonte: O autor, 2015.

Dos respondentes da pesquisa, apenas o R8 reconhece que o contador presta ajuda “dando informações para que possa optar por alguma ação diante de um acontecimento na empresa”. Todos os demais consideram que o profissional de contabilidade não ajuda ou ajuda pouco nas decisões da empresa. Esses demais empreendedores não consideram que sanar dúvidas na área fiscal, elaborar os cálculos dos impostos e orientar nas questões trabalhistas sejam auxílios passíveis de serem prestados para o processo decisório da organização.

No caso do processo decisório, os fatos que ocorrem nos ambientes internos e externos da organização influenciam diretamente no gerenciamento da organização. Em geral pode-se considerar que todas as atividades das organizações são de resolução de problemas e tomadas de decisão, porém com a leitura do Quadro 11 nota-se que os empreendedores entrevistados não consideram assim e frisam que os serviços de rotina da organização não podem ser considerados como tomada de decisão, fator que conferem a eles a afirmação de que o profissional de contabilidade não os auxilia no processo decisório. O respondente R3 afirma que: “Não considero que ele me auxilia no processo decisório. As decisões que tomo na empresa são baseadas na forma que enxergo meu negócio”.

3.4.2 Contribuição do profissional de contabilidade para as organizações

A variável Q11 (contribuição do profissional de contabilidade no crescimento da empresa) foi elaborada para que através dela se possam identificar quais são as principais

contribuições do profissional de contabilidade para as empresas que os empreendedores entrevistados administram. Para atingir o objetivo foi elaborada a questão abaixo:

Questão 11 – “Quais são as principais contribuições do profissional de contabilidade para sua empresa?”.

Quadro 12 – Variável Q11 – Contribuição do profissional de contabilidade no crescimento da empresa

Dúvidas/respondentes	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10
Informações tributárias	X									
Parte fiscal e Imposto de Renda		X								
Serviços burocráticos					X					
Legalização da empresa e legislação						X	X			
Envio das demonstrações contábeis								X		
Não contribui ou contribui pouco			X	X					X	X

Fonte: O autor, 2015.

Quatro respondentes afirmaram que não contribuem ou contribuem pouco. R4 afirma “não acho que os serviços prestados possam ser considerados como contribuição”, apesar dele afirmar na Q9 que “ lembra-se todo tempo do profissional de contabilidade, tirando dúvidas e solicitando documentos a ele ”. R1, R2, R5, R6 e R7 afirmam que o profissional contribui com informações tributárias, auxílio no imposto de renda, na fiscalização, nas adequações a legislação trabalhista e nos serviços burocráticos que são demandados na empresa. Importa destacar que R8 foi o único a fazer menção às demonstrações contábeis.

Na definição de Szuster e Cardoso, (2013, p.15), a contabilidade tem como seu principal produto fornecer informações para a empresa, informações que permitam ao gestor, tomar decisões baseado em informações confiáveis. Nota-se com a pesquisa, tomando por auxílio às variáveis Q9, Q10 e Q11, que os empreendedores das organizações entrevistadas não enxergam a contabilidade e o profissional de contabilidade com a devida importância que deveriam. Apenas o R8 fez menção ao uso dos demonstrativos contábeis enviados pelo profissional de contabilidade como contribuição do profissional de contabilidade à organização que administram.

Foi desenvolvida também outra variável com o intuito de identificar junto aos empreendedores quais tipos de auxílios eles achavam que o profissional de contabilidade deveriam lhes oferecer. Através dessa variável, a Q12, pôde-se identificar os apontamentos que se seguem.

R4 e R5 afirmam que se deve melhorar o acesso ao escritório e que “hoje a relação está muito mecanizada”. De uma forma geral, os respondentes esperam que o profissional de contabilidade coopere prestando assessoria financeira (R3, R6 e R8). Já os respondentes R2, R7 e R10 abordam o planejamento fiscal. R3 menciona a “orientação de gestão” assim como o R9 “informações mais detalhadas sobre questões de faturamento e entradas e saídas de mercadorias”. Destaca-se que o único respondente que o profissional de contabilidade auxilia no processo decisório (Q10) considera que o profissional deveria lhe orientar como investir o lucro gerado pela empresa. O empreendedor respondente R1 afirmou ainda que “o profissional de contabilidade deveria demonstrar maior competência dentro das atribuições que lhes são conferidas”.

Siqueira e Soltelinho (2001) frisam que a função do profissional de contabilidade é estratégica nas organizações. Em períodos passados a contabilidade objetivava atender as demandas do fisco, o pagamento dos impostos e ao cumprimento das obrigações acessórias exigidas. Esta característica que vigorava no passado passa por um processo de mudança, porém na visão dos empreendedores entrevistados, a grande maioria ainda enxerga a função do profissional de contabilidade como onerosa a empresa. O conceito de um profissional que auxilia no desenvolvimento estratégico da empresa ainda não foi suportado pelos empreendedores das organizações entrevistadas.

O entendimento dos empreendedores quanto à função da contabilidade ainda é muito pequeno. Além de estudar o patrimônio das organizações, a contabilidade tem como seu principal produto fornecer informações para a gestão da empresa, afirmam Szuster e Cardoso, (2013, p.15). Baseado nesta informação nota-se que apenas um empreendedor entrevistado utiliza dos relatórios gerados pela contabilidade para tomar decisões no dia a dia da organização.

3.4.3 Controle gerencial nas organizações

A variável Q13 foi elaborada visando identificar se as organizações administradas pelos entrevistados utilizam algum tipo de ferramentas de controle gerencial. A variável é definida com o questionamento abaixo:

Questão 13 – “É utilizado algum tipo de controle gerencial para a tomada de decisão? Se sim, qual?”.

Todos os respondentes consideram que é utilizado algum tipo de controle gerencial para a tomada de decisão. A maioria dos respondentes afirma textualmente dispor de software de gestão que emitem relatórios que expressam toda a movimentação ocorrida nas áreas das organizações. R1, R3, R6, R9 e R10 afirmaram que o software de gestão utilizado gera relatórios diários de compras e vendas e de todas as transações da empresa. R2 afirma que: “todas as transações da empresa podem ser acessadas e visualizadas com a geração de relatórios” e R5 “ temos um sistema que gera relatórios a qualquer momento”. Os respondentes R4, R7 e R8 utilizam os controles financeiros para avaliação do fluxo de caixa e do estoque, considerando esses controles diferenciais nas suas atividades.

Para uma gestão eficaz de um negócio, torna-se necessário a existência de um planejamento, para que assim o gestor tenha condições de planejar, controlar e tomar decisão. No momento da elaboração do planejamento, são definidas as variadas ferramentas de controle gerencial que serão utilizadas pela organização. A utilização dessas ferramentas de controle gerencial tende a diminuir os erros que ocorrem nas organizações, assim como aumentar as possibilidades da organização atingir as metas definidas para o período.

Observa-se nesta pesquisa, que em sua totalidade os empreendedores entrevistados entendem ser necessário o controle gerencial. Da utilização de softwares ou até formas de controle mais simples, os empreendedores reconhecem a necessidade do controle gerencial na empresa que administram.

Os empreendedores entrevistados nesta pesquisa, afirmaram em sua grande maioria que utilizam ferramentas de controle gerencial no dia a dia das atividades das organizações que representam. A maior parte deles frisou que os softwares de gestão adquiridos são responsáveis por esses controles. A partir dos dados que são lançados no sistema, o gerenciador do sistema gera relatórios que fornecem informações sobre estoque, fluxo de caixa, fluxo de venda, faturamento, contas a pagar e contas a receber, facilitando assim a gestão do negócio.

Muitas outras ferramentas de controle gerencial poderiam ser utilizadas pelos empreendedores das organizações pesquisadas, porém não tem sido. A relação custo, volume

e Lucro; o controle dos custos de produção e venda; a elaboração de um orçamento eficiente; a avaliação do retorno sobre o investimento feito são algumas dessas ferramentas que poderiam ser utilizadas nas organizações. A maioria das organizações não executam essas medidas de controle. Os controles que foram descritos como utilizados por elas são de natureza mais simples. A não utilização das ferramentas de controle citadas acima tende a diminuir a eficiência do controle realizado pela organização.

3.4.4 Dificuldades no processo de gestão

Segundo o estudo sobre o gerenciamento de MPEs feito pelo SEBRAE em 2013, a falta de organização e planejamento constitui-se como uma das principais causas dos diversos problemas de gestão das organizações.

Foi desenvolvida uma variável Q14 com o objetivo de identificar quais são as principais dificuldades encontradas no processo de gestão das organizações.

R2, R3, R4 e R5 consideram as dificuldades de natureza financeira como as principais no processo de gestão, em especial, o controle do fluxo de caixa, do fluxo de contar a receber e a pagar (nível interno) e a obtenção de crédito (nível externo).

R1 citou que: “alta carga tributária e o acesso na obtenção de crédito e financiamentos” são uma das principais dificuldades encontradas no processo de gestão. Ter acesso ao crédito é essencial para o crescimento das organizações. As organizações que não tem esse acesso ficam limitadas em fazer novos investimentos, em comprar novos equipamentos, perdendo a competitividade no mercado.

R6, R8 e R9 apontaram a relação com clientes e fornecedores como dificuldades encontradas no processo de gestão das organizações. Para R6 “a captação de novos clientes, devido a grande concorrência no mercado tem sido uma dificuldade encontrada no processo de gestão”.

Algumas dificuldades não têm vinculação direta com a contabilidade, mas permitem compreender o contexto sócio econômico cultural vivenciado pelas organizações.

Os empreendedores entrevistados em geral apontaram situações externas como as principais dificuldades no processo de gestão empresarial. Fatores como o acesso ao crédito, a

alta carga tributária e a captação de novos clientes tem sido as principais dificuldades encontradas.

Entende-se que com a utilização das ferramentas de controle gerenciais mais consistentes e eficazes, as dificuldades para administrar o empreendimento tendem a diminuir, proporcionando ao gestor maneiras de tomar decisões de forma mais segura e confiável.

3.4.5 Avaliação da contribuição do profissional de contabilidade

A variável Q15 foi elaborada para que através de uma nota dada numa escala de 1 (nenhuma) a 10 (excelente) fosse avaliado pelo empreendedor a contribuição do profissional de contabilidade. As notas dadas pelos empreendedores estão relacionadas no quadro abaixo:

Quadro 13 – Variável Q15

Respondentes	Nota atribuída aos profissionais de contabilidade
R1	Nota 4
R2	Nota 8
R3	Nota 1
R4	Nota 4
R5	Nota 5
R6	Nota 9
R7	Nota 4
R8	Nota 9
R9	Nota 5
R10	Nota 3

Fonte: O autor, 2015.

A nota mais baixa foi 1 (nenhuma contribuição) e a mais alta foi 9 (próximo de excelente). A nota média dada pelos empreendedores ficou em 5,2.

R1 deu nota 4 ao profissional de contabilidade. Analisando as variáveis, Q9, Q10, Q11 e Q12, nota-se que a lembrança que tem do profissional de contabilidade é quando chegam as guias de pagamento dos impostos. Frisa também que o profissional não lhe auxilia em nenhuma tomada de decisão que faz. Segundo R1, o profissional contribui apenas com informações tributárias e com o serviço rotineiro que presta. R1 afirma ainda que: “o profissional deveria mostrar competência dentro das suas atribuições”. Essa declaração feita por R1 talvez justifique a nota baixa que deu para o profissional de contabilidade.

R2 deu uma nota 8 ao profissional de contabilidade. Com bases nas variáveis citadas acima, identifica-se que o empreendedor R2 lembra se do profissional de contabilidade quando tem dúvidas trabalhistas e quando necessita de informações tributárias. Frisa que o profissional não lhe auxilia no processo decisório, porém recebe contribuição principalmente na área fiscal e na elaboração do imposto de renda. Para R2, o profissional deveria lhe prestar ajuda com mais informações sobre a atividade que ele exerce, apresentando alternativas para um melhor planejamento tributário.

R3 deu nota 1 ao profissional de contabilidade. Ele lembra se do profissional quando chegam as guias dos impostos e do honorário. Para ele o profissional não o auxilia no processo decisório. Ele afirma que: “As decisões que tomo na empresa são baseadas na forma como ele enxerga o negócio”. Afirma ainda que não considera os serviços prestados pelo profissional como contribuição a empresa, pois entende que é uma obrigação do profissional os serviços rotineiros que presta, visto que recebe por isso. R3 entende que o profissional deveria lhe prestar melhor assessoria financeira, orientando o na gestão e no planejamento dos negócios. A nota tão baixa dada ao profissional pode ser justificada pelo entendimento que o empreendedor apresenta ter, de que os serviços realizados são uma obrigação, pois o profissional recebe por isso.

R4 deu nota 4 ao profissional de contabilidade. Ele afirma que lembra se do profissional “em todo tempo, tirando dúvidas e solicitando documentos a ele”. Quanto ao processo decisório, R4 afirma que o profissional “em nenhum momento lhe auxilia”. Para R4, o profissional de contabilidade não contribui em nenhuma situação com a empresa e deveria “melhorar o canal de acesso com o empreendedor”, facilitando assim o contato entre ambos. A nota dada pode ser justificada pela afirmação feita por R4, onde afirma que em nenhum momento o profissional o auxilia, embora entre em contradição afirmando que lembra do profissional “o tempo todo, tirando dúvidas e solicitando documentos a ele.”

R5 deu nota 5 ao profissional. Ele afirma que lembra se do profissional no momento em que chegam as guias para pagamento dos impostos. Para R5 o profissional auxilia muito pouco no processo decisório e as contribuições que dá a empresa são somente no auxílio burocrático e nas questões que envolvem a fiscalização. Para ele, um contato mais humanizado e um melhor acesso ao escritório seriam as melhorias que o profissional poderia oferecer aos empreendedores. A nota dada pode ser justificada pelo fato de que para R5 o profissional auxilia muito pouco no processo decisório e também não desenvolve um contato mais humanizado com ele.

R6 deu nota 9 ao profissional. A lembrança que tem do profissional de contabilidade é quando precisa de orientação em questões tributárias e no momento que tem que contratar e demitir funcionários. Para R6 no que tange ao processo decisório, o profissional de contabilidade não o auxilia em momento algum. A contribuição que recebe do profissional ocorre nas dúvidas a cerca da legislação e nos momentos quando preciso de apoio nas questões com os funcionários da organização. Para R6, o profissional deveria lhe oferecer maiores esclarecimentos quanto aos meios para acesso a empréstimos e a financiamentos. A nota dada pode ser justificada em virtude da contribuição dada pelo profissional no esclarecimento de dúvidas a cerca da legislação, questão essa que pode ser de grande relevância para R6.

R7 deu nota 4 ao profissional de contabilidade que lhe presta serviço. R7 lembra se do profissional quando tem que pagar os honorários e os impostos, ou seja, nos momentos que tem desembolso financeiro. Afirma ainda que o profissional não o auxilia no processo decisório e que não contribui muito para a empresa. Segundo ele o profissional ajuda somente para que a empresa continue funcionando dentro da legalidade. Para a R7, a principal contribuição que o profissional deveria lhe oferecer era de orientar para que os gastos tributários fossem reduzidos. A nota baixa dada pode ser justificada pelo fato de o respondente R7 só diz lembrar-se do profissional em momentos que tem desembolsos financeiros.

R8 deu nota 9 ao profissional. A principal situação que o faz lembrar se do profissional é quando tem dúvidas nas notas fiscais que recebe e no momento que tem que demitir funcionários. Para ele, o profissional de contabilidade auxilia no processo decisório. R8 afirma ainda que o profissional o orienta em investimentos e afirma também que: "O contador me presta uma ajuda dando informações para que eu possa optar por alguma ação diante de um acontecimento na empresa". Outra importante informação a destacar é que para R8 umas das principais contribuições do profissional é o envio das demonstrações contábeis para sua leitura.

Cabe ainda frisar que R8 foi o único empreendedor que citou o envio das demonstrações contábeis como contribuição dada pelo profissional, fato que evidencia que a grande maioria das organizações de micro e pequeno porte não dão o devido valor às demonstrações contábeis como instrumento de análise e tomada de decisão.

Como possíveis contribuições ainda a oferecer, R8 frisou que o profissional de contabilidade poderia lhe dar mais dicas de como investir o lucro gerado pela empresa. A

excelente nota dada ao profissional pode ser justificada pelo reconhecimento que R8 tem da contribuição dada pelo profissional no processo decisório da organização.

R9 deu nota 5 ao profissional. Ele lembra se do profissional de contabilidade no momento da elaboração das declarações de Imposto de renda dele e da organização, e ainda quando tem fiscalizações de agências reguladoras. R9 afirma que não recebe nenhuma ajuda no processo decisório e que não considera o serviço que lhe é prestado como contribuição a sua empresa. Para o empreendedor, o profissional de contabilidade deveria fornecer informações mais detalhas sobre o faturamento e o estoque da empresa para a qual presta serviços. A nota concedida ao profissional pode ser justificada pelo fato de não considerar que o profissional lhe ajuda no processo decisório da organização.

R10 deu nota 3 ao profissional de contabilidade. O único momento que o faz lembrar se do profissional de contabilidade é quando tem que pagar o honorário. Para ele o profissional não contribui no processo de tomada de decisão e contribui muito aquém do esperado nas demais questões. Um auxílio que deveria ser prestado, segundo afirma R10, é de “maior orientação quanto à informações sobre tributação”. A nota dada pode ser também justificada pelo fato da não contribuição para a organização, situação que coloca o profissional como apenas mais um item de despesa para a organização. Neste caso o empreendedor não enxerga o profissional de contabilidade como um parceiro de negócio, considera-o apenas como mais uma fonte onerosa para a organização.

3.5 Conclusão da Análise de dados

Após as análises feitas anteriormente, observa-se que o perfil dos empreendedores entrevistados é de indivíduos com uma idade média de 41,7 anos de idade, que optaram por empreender em virtude a uma oportunidade de negócio, possuindo escolaridade que varia do nível superior ao fundamental e tem em média 9,9 anos de atividade empreendedora.

Das organizações entrevistadas, as microempresas com mais de 10 anos de existência têm como característica em comum o fato de serem administradas por empreendedores que não possuem ensino superior e resolveram empreender por uma oportunidade de negócio. Já as que possuem menos de 10 anos de existência são administradas por empreendedores que possuem ensino superior.

Grande parte dos empreendedores entrevistados relata que os profissionais de contabilidade não os auxiliam no processo decisório e que a contribuição dada é muito pouca ou nenhuma. Apenas 1 (hum) empreendedor afirmou que o profissional de contabilidade o auxilia no processo decisório.

Conclui-se que o entendimento dos empreendedores entrevistados quanto ao papel da contabilidade e do profissional de contabilidade é de que a contabilidade, como ciência que provê informações para o processo de tomada de decisão e o profissional, como tradutor das informações geradas pela contabilidade, não são essenciais para o desenvolvimento da empresa. Na visão desses empreendedores o profissional de contabilidade não contribui no processo decisório das organizações que administram. Um total de 9 dos 10 empreendedores entrevistados não entendem a contabilidade como fonte provedora de informações para as tomadas de decisões.

A avaliação dada aos serviços prestados pelo profissional de contabilidade foi relativamente baixa, numa média de 5,2. Para eles a contribuição dada pelo profissional de contabilidade se restringe ao cálculo de impostos e assessoria nas questões de cunho administrativo e legal. Em relação ao processo decisório das organizações, a percepção que os empreendedores têm é de que os profissionais de contabilidade não têm contribuído para o desenvolvimento de suas atividades.

Em sua maioria relatam ainda que as situações que os fazem lembrar que tem um profissional de contabilidade responsável pela empresa ocorre quando chegam as guias de pagamentos de impostos, quando têm dúvidas fiscais e trabalhistas e quando precisam admitir ou demitir um funcionário.

Para os empreendedores, o serviço rotineiro realizado pelo profissional de contabilidade não pode ser considerado como um auxílio ao processo decisório. Estes serviços prestados mensalmente são contribuições dadas, porém não interferem no processo decisório.

Apenas o R8 lembrou-se do envio das demonstrações contábeis como contribuição dada pelo profissional, situação que nos permite afirmar que a grande maioria dos empreendedores de organizações de micro e pequeno porte não consideram a contabilidade e a atuação do profissional de contabilidade como relativamente importante para as empresas que administram.

Na visão dos empreendedores a contabilidade como ciência que estuda o patrimônio das organizações não influencia no processo decisório das organizações que administram. Para eles, as decisões tomadas na organização não são influenciadas pela contabilidade. A

percepção que o empreendedor demonstra ter sobre a contribuição do profissional de contabilidade é de que o profissional não o auxilia no processo decisório. A contribuição dada pelo profissional na visão deles se restringe a realização de atividades de cunho burocrático e administrativo.

Com base na variável Q11 (contribuição do profissional de contabilidade no crescimento da empresa) pode-se chegar a uma definição com relação as hipóteses propostas na metodologia. A hipótese 1 é aceita e a hipótese 2 rejeitada. Observou-se que na visão dos empreendedores, o profissional de contabilidade contribui muito pouco para o crescimento da empresa. Alguns respondentes como R3, R4, R7 e R9 não considera que o profissional contribua para o crescimento. O R10 afirma que contribui muito pouco e os demais citam que a contribuição dada é com auxílio no imposto de renda e no esclarecimento de dúvidas tributárias.

Quanto ao uso de ferramentas de controle gerencial, observou-se que a maioria dos respondentes afirmou que utiliza algum tipo de controle. A maioria dos controles utilizados são simples e são oriundos dos sistemas integrados que utilizam. Através dos relatórios gerados, fazem o acompanhamento das variadas áreas da empresa. Muitos outros tipos de ferramentas de controle gerencial poderiam ser utilizados pelos empreendedores a fim de proporcionar um controle mais eficiente, porém não tem sido. A não utilização de tais ferramentas pode ser justificada pela falta de conhecimento de como utilizar e implantar essas ferramentas e controles. Em muitos casos a existência de um maior diálogo com o profissional de contabilidade poderia resolver alguma dificuldade deste tipo.

As principais ferramentas de controle gerencial utilizadas são as operacionais de gestão, tais como o gerenciamento de caixa, o controle de vendas e recebimentos, o controle de contas, pagamentos e despesas em geral.

As principais dificuldades identificadas no processo de gestão da empresa são realizar o controle dos fluxos de entrada e saída de recursos (nível interno) e a obtenção de crédito (nível externo).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa teve como objetivo contribuir para o entendimento do papel da contabilidade no processo decisório dos gestores das organizações e assim pôde concluir que a grande maioria dos empreendedores entrevistados não utiliza dos recursos que a contabilidade oferece para gerirem de melhor forma suas empresas.

Os entrevistados em sua maioria consideram que o profissional de contabilidade não os auxiliam no processo decisório e que a contribuição que dão a atividade empreendedora é muito pequena e está aquém do esperado.

Pôde se observar que apenas o empreendedor R8 mencionou os demonstrativos contábeis na entrevista. A grande maioria dos empreendedores entrevistados não utiliza das informações geradas pela contabilidade para o processo decisório das organizações.

A contabilidade que tem por objetivo o fornecimento de informações aos seus usuários, não é tratada com a devida importância que deveria ser.

Observa-se também que o profissional de contabilidade ainda é tratado como o indivíduo responsável pela geração de guias para o pagamento dos impostos, situação essa que não é mais realidade em organizações de portes maiores. Em muitas delas o profissional é fonte de fornecimento de informações para o processo decisório.

Para os empreendedores entrevistados, em geral a contribuição do profissional de contabilidade tem sido caracterizada apenas pela geração de guias de impostos, pela realização de procedimentos legais para a admissão e demissão de funcionários e ainda para esclarecer as dúvidas que surgem referentes à legislação pertinente a sua atividade.

Diante desses apontamentos feitos pelos empreendedores, a ideia de um profissional de contabilidade mais participativo e que exerça uma função que dê suporte para tomada de decisão ao empreendedor está distante de ser realidade nesses portes de empresas.

O papel de contador gerencial não é uma realidade na opinião desses empreendedores.

A pesquisa também buscou identificar a utilização ou não de ferramentas de controle gerencial para o suporte ao processo decisório. Verificou-se que a grande maioria das organizações utilizam ERP. Através dos relatórios oriundos dos sistemas integrados de gestão, são feitos os controles operacionais das atividades que desempenham. São observados principalmente os controles de vendas, compras, estoques, contas a pagar e a receber, fluxo de caixa e custos.

Ferramentas de contabilidade gerencial tais como relação custo, volume e lucro, retorno sobre o investimento – ROI e EVA, não são utilizados pelas organizações de micro e pequeno porte que participaram da pesquisa.

Percebe-se que em geral os empreendedores de micro e pequenas empresas enxergam o profissional de contabilidade como apenas mais um funcionário da organização. As decisões que tomam de cunho decisório não são tomadas com base na participação do profissional de contabilidade.

Dentre os pontos abordados na pesquisa, os empreendedores apontaram que os profissionais de contabilidade deveriam buscar um contato mais presente com os eles, investindo numa assessoria melhor quanto ao planejamento tributário e num contato mais humanizado. Não se pode afirmar se tais apontamentos são peculiares somente a empreendedores de organizações de micro e pequeno porte, porém é uma realidade neste seguimento pesquisado.

Como sugestão de pesquisa futura pode ser realizada um estudo com os profissionais de contabilidade para identificar a visão do profissional de contabilidade em relação ao empreendedor de organizações de micro e pequeno porte. Assim como identificar os principais questionamentos que os profissionais de contabilidade têm sobre os empreendedores. Pode-se também aplicar a pesquisa feita a um número maior de empreendedores, para assim avaliar a percepção dos empreendedores das organizações desse porte. A pesquisa não se esgota em si mesmo e contribuições de outros autores proporcionarão mais resultados para o estudo do tema.

REFERÊNCIAS

ANTHONY, R. N. *Management accounting*. 4 ed. Illinois: Irvin, 1970

ANTHONY, R. N.; GOVINDARAJAN, V. *Sistemas de controle gerencial*. São Paulo: Atlas, 2002.

ANTHONY, R. N.; GOVINDARAJAN, V. *Sistemas de controle gerencial*. São Paulo: McGraw-Hill, 2008.

ATKINSON, A; BANKER R; KAPLAN R; YOUNG S. *Contabilidade gerencial*. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

AUDRETSCH, D. B.; KEILBACH, M. *Empreendedorismo, crescimento e restauração 2006-13*, S.I, Max Planck Institute de Economia. 2006.

BARROS, A. A.; PEREIRA, C. M. M. A. Empreendedorismo e crescimento econômico: uma análise empírica. *Revista de Administração Contemporânea, RAC*, Curitiba, v. 12, n. 4, p. 975-993, Out.Dez. 2008.

BRASIL. Lei n. 123, de 14 de dezembro de 2006 *Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte*.

CARDOSO, R. L.; RICCIO, E.L; NETO, O. R. M; OYADOMARI, J.C; Entendendo e explorando as competências do contador gerencial: uma análise feita pelos profissionais. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, v.3, n.3, p.353-371, 2010.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. *arquivo portal da transparência*. Brasília, 2013. Disponível em: <http://www3.cfc.org.br/spw/PortalDocumentos/CRCRJ/_ArquivoPortalTransparencia_aabc2948-199c-469e-88f8-da6a6ae10ed0.pdf>. Acesso em: 30 jan. 2015.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE . *portal de transparência*, Brasília, 2013. Disponível em: <http://www3.cfc.org.br/spw/PortalDocumentos/CRCRJ/_ArquivoPortalTransparencia_aabc2948-199c-469e-88f8-da6a6ae10ed0.pdf>. Acesso em: 30 jan. 2015.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. *Comunicado – profissional de contabilidade no Brasil*, Brasília, 2013. Disponível em: <<http://portalcfc.org.br/noticia.php?new=18430>>. Acesso em: 26 nov. 2014.

CHIAVENATO, I; *Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor*; p.3-60. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2008.

CHIAVENATO, I; *Introdução a teoria geral da administração*; p.15-75. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2014.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. Pronunciamento técnico PME, Brasília, 2009.

Disponível em: <<http://cpc.org.br/documentosemitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=79>>. Acesso em: 10 dez. 2014.

DIEESE. *O mercado de trabalho formal brasileiro* resultado da Rais 2013. DIEESE, 2013.

Disponível em: <<http://www.dieese.org.br/notatecnica/2014/notaTec140Rais2013.pdf>>.

Acesso em: 13 out. 2014.

DORNELAS, J. C. A; *Empreendedorismo: transformando idéias em negócio*; p.16-55. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

ENDEAVOR. *Empreendedorismo brasileiro: perfis e percepções 2012*; Coord. MILLER, A.; aut: MELHADO, J.P; PLASTER, J.; YOONG, P.S.; et al. Brasília, 2012.

ENDEAVOR. *Empreendedorismo brasileiro: perfis e percepções 2013*; Coord. MILLER, A.; aut: MELHADO, J.P; PLASTER, J.; YOONG, P.S.; et al. Brasília, 2013.

FERREIRA, Jane Mendes; GIMENEZ, Fernando Antonio Prado; RAMOS, Simone Cristina. Potencial Empreendedor e Liderança Criativa: um Estudo com Varejistas de Materiais de Construção da Cidade de Curitiba/Pr. *Revista de Administração da UNIMEP*, v. 3, n. 3, Set / Dez. 2005.

FIEPR, *A sombra do imposto*. Disponível em: < <http://www.fiepr.org.br/sombradoimposto/o-que-e-carga-tributaria-1-14466-115714.shtml>>. Acesso em: 14 fev. 2015.

FREITAS, H.; KLADIS, C. M. O processo decisório: modelos e dificuldades. *Revista Decidir*. Rio de Janeiro, ano 2, n.08, mar. 1995.

Disponível em:<http://www.ea.ufrgs.br/professores/hfreitas/files/artigos/1995/1995_028_rev_decidir.pdf>. Acesso em: 4 abr. 2012.

FREITAS, H; KLADIS, C.M; O processo decisório: modelos e dificuldades. Rio de Janeiro. Grupo de estudos em sistemas d informações. *Revista Decidir*, Ano II, n. 08, Março 1995, p – 30-34.

FREZATTI, F.; ROCHA, W.; NASCIMENTO, A. R.; JUNQUEIRA, E. *Controle Gerencial: Uma Abordagem da Contabilidade Gerencial no Contexto Econômico, Comportamental e Sociológico*. São Paulo: Editora Atlas, 2009.

FUTURE, *The future place blog. The Likert Scale – tarsk (Things All Researchers Should Know) Seemoreat*: Disponível

em:<http://thefutureplace.typepad.com/the_future_place/2010/09/the-likert-scale-tarsk-14-things-all-researchersshouldknow.html#sthash.iJcqrFId.dpuf>. Acesso em: 14 fev. 2015.

GAZZONI, E.I; *Fluxo de caixa: Ferramenta de controle financeiro para a pequena empresa*, Dissertação de mestrado, UFSC, Florianópolis, 2003.

GEM, Global Entrepreneurship Monitor. *Empreendedorismo no Brasil: 2013*; Coord. GRECO, S. M. S. S; et al: MATOS, M.M; et al. Curitiba: IBQP, 2013.

GEM, Global Entrepreneurship Monitor. *Empreendedorismo no Brasil: 2012*; Coord. GRECO, S. M. S. S.; aut: ANDREASSI, T; MATOS, M.M; et al. Curitiba: IBQP, 2012.

GEM, Global Entrepreneurship Monitor. *Empreendedorismo no Brasil: 2010*; Coord. GRECO, S. M. S. S.; et al. Curitiba: IBQP, 2010.

GEM, Global Entrepreneurship Monitor. *Empreendedorismo no Brasil: 2002*; Coord. GRECO, S. M. S. S.; et al. Curitiba: IBQP, 2002.

GIL, A. C; Como Elaborar Projetos de Pesquisa. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GIL, A. C; Métodos e técnicas de pesquisa social. São Paulo: Atlas, 1999.

HOPPEN, N., Resoluções de problemas, tomada de decisão e sistemas de informações, Programa de eficácia gerencial, Caderno de Administração Geral, Porto Alegre, set.1992, 8p.

HORNGREN, C.T; SUNDEM, G.L; STRATTON, W.O. *Contabilidade gerencial*. 12. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2004.

HORNGREN, C.T; SUNDEM, G.L; STRATTON, W.O. *Contabilidade gerencial*. 13. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2006.

HURBERMAN, L. *História da Riqueza do homem*. 21. ed. Rio de Janeiro: Editora LTC, 1986.

IBGE. Estatísticas de empresas em São Gonçalo: cadastro geral e estatísticas. Disponível em:<<http://cidades.ibge.gov.br/xtras/temas.php?lang=&codmun=330490&idtema=127&sear=rio-de-janeiro|sao-goncalo|estatisticas-do-cadastro-central-de-empresas-2012>>. Acesso em: 14 fev. 2015.

IBGE. *Estudo demografia das empresas, 2010*. IBGE, 2010. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/imprensa/ppts/0000000977320812201232172761826.pdf>>. Acesso em: 13 out. 2014.

IBGE. *Estudo demografia das empresas, 2011*. IBGE, 2011. Disponível em: http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/demografiaempresa/2011/default_pdf_empresas.shtm>. Acesso em: 13 out. 2014.

IBGE. *Estudo demografia das empresas, 2012*. IBGE, 2012. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/imprensa/ppts/00000018892009112014205324575748.pdf>>. Acesso em: 13 out. 2014.

IBGE. *Estudodascidades, 2013*. IBGE, 2013. Disponível em: <http://cidades.ibge.gov.br/xtras/temas.php?lang=&codmun=330490&idtema=127&search=rio-de-janeiro|sao-goncalo|estatisticas-do-cadastro-central-de-empresas-2012>. Acesso em: 30 jan. 2015.

IMONIANA, J. O; LIMA, A. M ; Um estudo sobre a importância do uso das ferramentas de controle gerencial nas Micros, pequenas e médias empresas industriais no município de São Caetano do Sul. *Revista da Micro e pequena Empresa*. Campo Limpo Paulista, v.2, n.3, p. 28-48, 2008.

- IMONIANA, J. O; LIMA, A. M ; Um estudo sobre a importância do uso das ferramentas de controle gerencial nas Micros, pequenas e médias empresas industriais no município de São Caetano do Sul. *Revista da Micro e pequena Empresa*. Campo Limpo Paulista, v.2, n.3, p. 28-48, 2008.
- JIAMBALVO, J; *Contabilidade gerencial*. P.05-125, James Jiambalvo; tradução:Antonio Artur de Souza;revisão técnica: George S.Guerra Leone, Rio de Janeiro: LTC, 2009.
- KAPLAN, R; NORTON, D; *Organização orientada para estratégia*. Rio de Janeiro: Campus. 1997.
- KASSAI, S.; *A empresa de pequeno porte e a contabilidade*. Caderno de estudos, São Paulo, FIECAFI v. 09, n. 15, p. 60-74, 1997.
- KIRZNER, J. C. A; *Competition and entrepreneurship*; University Chicago Press, 1978. 246 páginas.
- KOTTER, J. P.; What effective general managers really do. *Harvard Business Review*, v.60, n.6, p.156-167; nov- dez. 1982.
- LENZI, F. C.; KIESEL, M.D. et al. *O empreendedor de visão*. São Paulo: Atlas, 2009.
- LISBOA, L.P; et al. *Ética Geral e Profissional e Contabilidade*. São Paulo: Atlas, 1997.
- LONGENECKER, J. G.; MOORE, C. W.; PETTY, J. W. *Administração de pequenas empresas*. São Paulo: Makron Books, 1998.
- MARION, J.C; *Contabilidade empresarial*; 16. ed. São Paulo: Atlas, 2012. p. 27-147
- MARTINEWSKI, A.L; Mudanças no controle gerencial de empresas brasileiras estatais e privatizadas: estudo de casos. 2003. f. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) – Instituto Coppead de Administração, Universidade Federal do Rio de Janeiro - UFRJ, Rio de Janeiro, 2003.
- MINTZBERG, H. *Criando Organizações Eficazes*. São Paulo: Atlas, 1995.
- MINTZBERG, H. *Trabalho do executivo: o folclore e o fato*. São Paulo: Nova Cultural. Coleção Harvard de Administração, n.3, p. 5-57; 1986.
- MINTZBERG, H; LAMPEL, J; GHOSHAL, S; *O processo geral da estratégia*. 4. Ed. São Paulo: Bookman, 2006.
- NASSIF, V. M. J; GHOBRI, A.N; AMARAL, D. J; Empreendedorismo por necessidade: O desemprego como impulsionador da criação de novos negócios no Brasil. *Revista Pensamento e realidade*, v. 24, n. 1, p. 143-168, 2009.
- OLIVEIRA, A. B. S; *Métodos da pesquisa contábil*. São Paulo: Atlas, 2011.
- OLIVEIRA, A.G; MÜLLER, A.N; NAKAMURA, W.T, A utilização das informações geradas pelo sistema de informação contábil como subsídio aos processos administrativos nas

pequenas empresas. *Revista da FAE*, Curitiba, v.3, n.3, p.1-12, set./dez. 2000. Disponível em: <www.cde.br/publicacoes/revista.asp>. Acesso em: 28 jun. 2005.

OYADOMARI, J.C; LIMA, M; PEREIRA, D; TAVARES, B. Relacionamentos entre controle gerencial, aprendizagem organizacional e decisões. *Revista contemporânea em Contabilidade*. Florianópolis, Brasil. Vol. 10, num. 20, maio-agosto, 2013, pp. 53-74. UFSC.

PADOVEZE, C.L. *Sistemas de informações contábeis*. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

PINHEIRO, M. *Gestão e Desempenho das Empresas de Pequeno Porte*. São Paulo: 1996. Tese de Doutorado, FEA/USP., p. 9.

PORTAL DA ADMINISTRAÇÃO. *O processo decisório nas organizações, 2014*. Brasília, 2014. Disponível em: <http://www.portal-administracao.com/2014/03/o-processo-decisorio-nas-organizacoes.html>>. Acesso em: 10 mar.2015.

PORTO, G. Características do processo decisório na cooperação Empresa Universidade. *Revista de Administração contemporânea*. V. 8, n. 3, Jul./Set. 2004.

PORTO, M; BANDEIRA, A. O Processo decisório nas organizações. *XIII SIMPEP – Bauru*, SP, Brasil, 6 a 8 de novembro de 2006.

REYNOLDS, P; MILLER, B. Nova empresa de gestação: concepção, nascimento e implicações para a pesquisa. *Journal of Business Venturing*, v 7, n.. 5, p. 405-417, 1992.

RICHARDSON, R. H. *Pesquisa social: métodos e técnicas*. 3.ed. São Paulo: Atlas, 1999.

RODRIGUES, B.C; GAUDIO, A. E. G. M. A utilização de ferramentas de controle gerencial em micro, pequenas e médias empresas da região metropolitana do Rio de Janeiro. Artigo de controle gerencial, Rio de Janeiro, 2013.

SANTOS, S. A.; PEREIRA, H. J. *Criando seu próprio negócio: como desenvolver o potencial empreendedor*. Brasília: SEBRAE, 1995.

SCHUMPETER, A.J; *Teoria do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

SCHUMPETER, J. A. *Teoria do Desenvolvimento Econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico*. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

SEBRAE. *Anuário da micro e pequena empresa*. SEBRAE, 2013.

SEBRAE. *Cenário econômico social, 2013*. SEBRAE, 2014.

SEBRAE. *Cenário econômico social/Maio, 2014*. SEBRAE, 2014.

SEBRAE. *Índice de confiança dos pequenos negócios no Brasil (ICPN) – BID: versão 2.0*. Brasília: SEBRAE, 2014.

SEBRAE. *Participação das Micro e Pequenas empresas na economia brasileira/Julho, 2014*. SEBRAE, 2014.

SIQUEIRA, J. R. M.; SOLTELINHO, W. O profissional de controladoria no mercado brasileiro – do surgimento da profissão aos dias atuais. *Revista Contabilidade & Finanças, FIPECAFI, FEA, USP*, v. 16, n. 27, p. 66-77, setembro/dezembro 2001.

SISTEMA DE INFORMAÇÃO. *Estrutura de decisão e níveis de gestão*. 2013. Disponível em: < <http://sistemasinformacao.com/geral/estruturadedecisaoeniveisdegestao/>>. Acesso em: 14 fev.2015.

SOUZA, A. L. M.; MELLO, S .C. B.;PAIVA, F. G. Competências empreendedoras de dirigentes de empresas brasileiras de médio e grande porte que atuam nos serviços da nova economia. *Revista de Administração Contemporânea*, v. 10, n. 4, p. 47-69, 2006.

STEWART, R.; A model for understanding managerial jobs and behavior. *Academy of Management Review*, v.7, n.1, p.7-13. 1986.

STROEHER, A. M.; FREITAS, H. O uso das informações contábeis na tomada de decisão em pequenas empresas. *Revista de Administração eletrônica*, v.1, n.1, art. 7, jan./jun. 2008.

SWEDBERG, R.; KNUDSEN, T. Capitalist Entrepreneurship: Making Profit through the Unmaking of Economic. *Capitalism and Society*, v. 4, issue 2, 2009. Published by The Berkeley Electronic Press, 2009.

SZUSTER, N; CARDOSO, L.R. *Contabilidade Geral: Introdução a contabilidade societária*. 4. Ed. São Paulo: Atlas, 2013.

TAVARES, M. C. *Gestão Estratégica*. p.148, 2. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

TAVARES, M. C; *Gestão empresarial*. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

TEIXEIRA, E. B. Análise de dados na pesquisa científica: importância e desafios em estudos organizacionais. *Desenvolvimento em questão*. Editora Unijuí. ano.1, n.2, jul./dez., p.177-201, 2003.

VALE, G. M. V.; CORREA, V.S.; DOS REIS, R. F.; Motivations for entrepreneurship: necessity versus opportunity?. *Revista de Administração Contemporânea*, v. 18, n. 3, p. 311-327, 2014.

VALOR ECONÔMICO. *Arrecadação de impostos pelos municípios no país*. Disponível em: Valor econômico.<<http://www.valor.com.br/brasil/3184012/municipios-arrecadam- apenas-65-dos-impostos-no-pais-revela>>. Acesso em: 14 fev.2015.

VILELA, R. A. T. O lugar da abordagem qualitativa na pesquisa educacional: retrospectiva e tendências atuais. *Perspectiva*. Florianópolis, v.21, p. 431-466, 2003.

APÊNDICE A - Questionário de Pesquisa**I - Empresário**

1 – Qual é a sua idade?

R:

2 – Qual seu nível de escolaridade?

R:

3 – Quanto tempo é empresário?

R:

4 – Optou por abrir um negócio por oportunidade ou por necessidade? Explique

R:

II - Informações da Empresa

5 - Qual o porte da sua empresa?

() Micro empresa

() Empresa de Pequeno Porte

() Média Empresa

6 – Quanto tempo de existência ela tem?

() até 2 anos

() de 2 a 5 anos

() de 5 a 10 anos

() Acima de 10 anos

7 - Em algum momento ela já foi uma empresa informal?

R:

8 – Há quanto tempo sua empresa é cliente de um profissional contábil?

R:

9 – Em que situação você lembra que tem um profissional contábil responsável por sua empresa?

R:

10 – Seu contador lhe auxilia no processo decisório? De que maneira?

R:

11 – Quais são as principais contribuições do seu contador para sua empresa?

R:

12 – Que tipo de auxílio você acha que seu contador deveria lhe oferecer?

R:

III – Gestão do negócio

13 – É utilizado algum tipo de controle gerencial para a tomada de decisão? Se sim, qual?

() Sim - Qual? _____

() Não -

14 – Quais as principais dificuldades encontradas no processo de gestão da empresa?

R:

15 – Indique numa escala de 1 (nenhum) a 10 (excelente), qual a contribuição do profissional de contabilidade para o crescimento da empresa:

() 1 () 2 () 3 () 4 () 5 () 6 () 7 () 8 () 9 () 10

APÊNDICE B - Questionário de Pesquisa – Dados coletados

Perfil do Empreendedor

Quadro 14 – Perfil dos empreendedores

Empresário	Idade	Nível escolaridade	Tempo empresário como	Oportunidade/necessidade
1	36	Ensino médio	12 anos	Necessidade
2	33	Ensino Superior	1 ano	Oportunidade
3	36	Superior cursando	2 anos	Oportunidade
4	43	Ensino superior	8 anos	Oportunidade e necessidade
5	50	Ensino superior	3 anos	Oportunidade
6	54	Ensino técnico	16 anos	Oportunidade
7	31	Ensino Superior	7 anos	Oportunidade
8	46	Ensino fundamental	15 anos	Oportunidade
9	48	Ensino fundamental	15 anos	Oportunidade
10	40	Ensino médio	20 anos	Oportunidade

Fonte: O autor, 2015.

- Idade média: 41,7 anos
- Nível de escolaridade: 20 % com 2º grau completo, 10% com formação técnica, 50% com ensino superior, 20 % com 1º grau.
- Tempo como empreendedor: média de 9,9 anos.

Um total de 8 empreendedores resolveram empreender devido a uma oportunidade de negócio. Apenas 1 empreendedor optou por empreender devido a uma necessidade. Um deles resolveu empreender por ambas razões, oportunidade e necessidade.

As questões de 1 a 3 foram relacionadas ao perfil do empreendedor entrevistado.

Questão 4 - Optou por abrir um negócio por oportunidade ou por necessidade?

Explique:

Empresário 1: Necessidade . “Fui demitido do emprego que tinha. Empreender foi uma alternativa para o desemprego”.

Empresário 2: Oportunidade. “Adquiri a empresa de um conhecido. Ele não queria mais empreender no ramo e me ofereceu a empresa. Foi uma oportunidade para mim, pois queria montar um negócio, mas não sabia como ao certo”.

Empresário 3 : Oportunidade. “Saí da empresa que trabalhava para montar meu próprio negócio. Tinha expectativa de que teria êxito, e por enquanto, o resultado tem sido bom”.

Empresário 4 : Por ambas razões. “ Após ser demitido do emprego, usei o valor da minha rescisão para abrir um negócio. Precisa de uma ocupação e via no mercado possibilidade de crescimento para a empresa.

Empresário 5: Oportunidade. “Fui aposentado das minhas atividades como servidor público, e após isso, juntamente como minha esposa resolvi abrir um negócio”.

Empresário 6 : Oportunidade. “ Já trabalhava no segmento, e com a experiência que adquiri, consegui montar meu próprio negócio”.

Empresário 7 : Oportunidade de negócio. “ Abri a empresa pois enxerguei que não havia nenhuma desse tipo aqui na região. Não estou arrependida, pois o negócio está indo bem”.

Empresário 8 : Oportunidade de negócio. O entrevistado sempre quis empreender, porém não tinha capital para investir. Com o auxílio de familiares captou recursos que o permitiram montar o seu negócio. “Não me sentia realizado trabalhando para os outros”.

Empresário 9 : Oportunidade. O entrevistado sempre trabalhou com autônomo. “Após alguns anos fazendo economias, investi o dinheiro que eu tinha num negócio que ainda não contava com muitas lojas na região”.

Empresário 10 : Oportunidade. “Eu ocupava uma função numa empresa do ramo de negócio em que atuo, e devido ao crescimento das vendas aonde trabalhava, entendi que era o momento de abrir meu próprio negócio. Fiz sociedade com meu irmão e avançamos com a empresa”.

Perfil da Empresa

Quadro 15 – Perfil das Empresas

Empresário	Porte	Tempo de existência	Já foi informal?	Quanto tempo é cliente de um profissional de contabilidade?
1	Micro empresa	Acima de 10 anos	Nunca foi	Desde o início
2	Micro empresa	Até 2 anos	Nunca foi	Desde o início
3	Micro empresa	Até 2 anos	Nunca foi	Desde o início
4	Pequeno porte	De 2 a 5 anos	Nunca foi	Desde o início
5	Micro empresa	De 2 a 5 anos	Nunca foi	Desde o início
6	Micro empresa	Acima de 10 anos	Nunca foi	Desde o início
7	Micro empresa	Acima de 5 anos	Sim. Durante 7 meses	6 anos e 5 meses
8	Micro empresa	Acima de 10 anos	Nunca foi	Desde o início
9	Pequeno porte	Acima de 10 anos	Nunca foi	Desde o início
10	Pequeno porte	Acima de 10 anos	Nunca foi	Desde o início

Fonte: O autor, 2015.

A - Um total de 7 empreendedores entrevistados são proprietários de microempresas e 3 são proprietários de empresas de pequeno porte.

B - Cinco (5) das empresas tem acima de 10 de existência, Uma (1) tem mais de 5 anos de existência, Duas tem de 2 a 5 anos de existência e outras duas (2)tem até 2 anos de existência.

C - Nove (9) delas sempre foram empresas formais, apenas uma (1) foi informal durante um período de 7 meses.

D - Nove (9) delas sempre foram clientes de um profissional de contabilidade, apenas uma (1) empresa se tornou cliente de um profissional contábil apartir do momento que se tornou uma empresa formal. Ficou 7 meses como informal.

As questões de 5 a 8 foram relacionadas ao perfil da empresa administrada pelo empreendedor entrevistado.

Quanto ao profissional de Contabilidade:

Questão 9 - Em que situação você lembra que tem um profissional contábil responsável por sua empresa?

Empresário 1: Dúvidas fiscais; Pagamentos de impostos. “Sempre que chega a época dos gastos com impostos lembro-me do meu contador”.

Empresário 2: Dúvidas trabalhistas; Impostos; informações tributárias. ” O meu contador cuida de todas as questões referente a parte burocrática com os funcionários e impostos”.

Empresário 3: Dúvidas tributárias e pagamentos de impostos e honorários. “Lembro do contador quanto tenho que pagar as guias que me manda e quando tenho que pagar seus honorários”.

Empresário 4: “Todo tempo, tirando dúvidas e solicitando documentos a ele”.

Empresário 5: No momento do pagamento dos impostos. “Na maioria das vezes lembro-me do meu contador no momento de pagar os impostos”.

Empresário 6: “Quando preciso de orientação quanto a impostos e quando tenho que contratar e demitir funcionários.

Empresário 7: “No momento do pagamento das guias e do honorário”.

Empresário 8: “Quando tenho dúvidas nas notas fiscais e quando tenho que demitir um funcionário”. Lembro-me quando tenho que demitir um funcionário, quanto tenho que pagar as verbas rescisórias.

Empresário 9: “Na época da declaração de Imposto de Renda PJ e P.F. e nas fiscalizações”.

Empresário 10: “Lembro me dele quando tenho que pagar a guia do honorário”.

A - Um total de 6 empreendedores citaram que lembram que tem um Prof. Cont. quando tem questionamentos e dúvidas fiscais, tributárias e trabalhistas.

B - Outros 5 citaram que lembram quando tem que pagar as guias de impostos

C - Quatro (4) deles falaram que lembram quando tem que pagar os honorários

**Questão 10 - O profissional de contabilidade lhe auxilia no processo decisório?
De que maneira?**

Empresário 1 : Não auxilia. “O contador não me ajuda em nenhuma tomada de decisão que faço aqui na loja”.

Empresário 2: Não auxilia. “O meu contador só me auxilia em questões burocráticas, em situações que envolvem a legislação da empresa”.

Empresário 3: Não auxilia. “Não considero que ele me auxilie no processo decisório. As decisões que tomo na empresa são baseadas na forma que enxergo meu negócio”.

Empresário 4: Não auxilia. “Em nenhum momento ele auxilia”.

Empresário 5: Muito pouco. “Acho que meu contador auxilia muito pouco. Tem momentos que preciso ficar ligando sempre para ele para perguntar algo”.

Empresário 6: Não auxilia. “Toda decisão que toma aqui é com base na minha visão. Ele não auxilia em momento algum”.

Empresário 7: Não auxilia. “Meu contador não auxilia nas decisões da minha empresa”.

Empresário 8: Sim. Orientando como investir. “O contador me presta uma ajuda dando informações para que eu possa optar por alguma ação diante de um acontecimento na empresa”.

Empresário 9: Não auxilia. “Ele não me ajuda nos momentos de decisões na empresa”.

Empresário 10: Não auxilia. “Não contribui quando tenho que tomar decisão. Tomo as decisões sem auxílio do contador”.

A - 80% dos empreendedores falaram que o profissional de contabilidade não os auxilia no processo decisório -

B - 10% falaram que os auxiliam muito pouco.

C - 10% falaram que os auxiliam, com orientações para investimentos, com envio de relatórios para análise.

Questão 11 - Quais são as principais contribuições do profissional de contabilidade para sua empresa?

Empresário 1 : “No geral, as principais contribuições são com informações tributárias, e com o serviço rotineiro prestado “.

Empresário 2: “ Contribui me auxiliando na parte fiscal e com o Imposto de renda”.

Empresário 3: “Ele não contribui com minha empresa. O serviço que ele presta é a obrigação por receber por isso. Não considero como contribuição para minha empresa.

Empresário 4: “Não contribui. Meu contador não contribui para minha empresa. Não acho que os serviços prestados possam ser considerados como contribuição”.

Empresário 5: “Contribui no auxílio burocrático e nas questões que envolvem a fiscalização”.

Empresário 6: “Contribui nas questões de legislação e nas questões de registro de funcionários”.

Empresário 7: “Não contribui muito. Ajuda somente para que a empresa esteja funcionando dentro da legalidade.

Empresário 8: “ Contribui com orientações para a emissão de notas fiscais, me enviando as demonstrações contábeis para que eu veja.

Empresário 9: ”Não contribui. Não considero o serviço dele como contribuição para minha empresa”.

Empresário 10: “Contribui muito pouco. Muito aquém do esperado”.

Questão 12 - Que tipo de auxílio você acha que seu contador deveria lhe oferecer?

Empresário 1 : “ Ele deveria demonstrar competência dentro das suas atribuições”.

Empresário 2: “Deveria me ajudar com informações sobre minha atividade, informando se há algum forma de pagar menos impostos”.

Empresário 3: “Assessoria financeira, orientações de gestão e planejamento”.

Empresário 4: “Melhorar o canal de acesso com ele. Formas para facilitar o contato”.

Empresário 5: “Um contato mais humanizado com a empresa, melhorando as formas de acesso ao escritório. Hoje a relação está muito mecanizada”.

Empresário 6: “ Fornecer informações quanto a meios para acesso a empréstimos e financiamentos”.

Empresário 7: “Me orientar mais nas questões de impostos para que a empresa pague menos”.

Empresário 8: “Ele deveria fornecer mais dicas de como investir o lucro gerado pela empresa”.

Empresário 9: “Informações mais detalhas sobre questões de faturamento e entradas e saídas de mercadorias”.

Empresário 10: “Maior orientação quanto à informações sobre tributação”

Gestão do Negócio

Questão 13 - É utilizado algum tipo de controle gerencial para a tomada de decisão? Se sim, qual?

Empresário 1: Sim. Software de gestão que gera relatórios diários de compras e vendas.

Empresário 2: Sim. Sistema informatizado que registra todas as transações da empresa que podem ser acessadas e visualizadas com a geração de relatórios.

Empresário 3: Sim. Controle que apura as entradas e saídas e o estoque.

Empresário 4: Sim. Software de gestão que administra as rotinas de negócios da empresa

Empresário 5: Sim. Sistema informatizado que gera relatórios a qualquer momento.

Empresário 6: Sim. Controle informatizado que administra principalmente o estoque.

Empresário 7: Sim. Controle financeiro e fluxo de caixa da empresa.

Empresário 8: Sim. Controle de caixa.

Empresário 9: Sim. Software de gestão que gera relatórios para controle.

Empresário 10: Sim. Software de gestão.

Questão 14 - Quais as principais dificuldades encontradas no processo de gestão da empresa?

Empresário 1 : “ Os altos impostos e as altas taxas de juros para conseguir um empréstimo e fazer financiamento”.

Empresário 2: “ Conseguir mão de obra boa para trabalhar e a dificuldade na obtenção de crédito junto as instituições financeiras.”

Empresário 3: “ Organizar o fluxo do contas a receber e do contas a pagar da empresa”.

Empresário 4: “Efetuar o controle do fluxo de caixa da empresa, pois como se trata de empresa familiar, a questão da administração do caixa é difícil.”

Empresário 5: “ O acesso ao crédito, a dificuldade de aquisição de espaço próprio; e a dificuldade na obtenção de capital de giro têm dificultado a gestão”.

Empresário 6: “A captação de novos clientes, visto a concorrência no mercado tem sido uma dificuldade que tenho encontrado”.

Empresário 7: “ A falta de uma qualificação maior na parte gerencial tem me impedido de gerir melhor a empresa”.

Empresário 8: “ Tenho encontrado dificuldades com os fornecedores, visto que tenho tido muitos atrasos nas entregas das encomendas”.

Empresário 9: “ A dificuldade na reposição do estoque e no relacionamento com fornecedores”.

Empresário 10: “ Tenho dificuldade no acesso a mão de obra”.

Questão 15 - Indique numa escala de 1 (nenhum) a 10 (excelente), qual a contribuição do profissional de contabilidade para o crescimento da empresa:

Empresário 1: Nota 4

Empresário 2: Nota 8

Empresário 3: Nota 1

Empresário 4: Nota 4

Empresário 5: Nota 5

Empresário 6: Nota 9

Empresário 7: Nota 4

Empresário 8: Nota 9

Empresário 9: Nota 5

Empresário 10: Nota 3

Nota média dada: 5,2

Empreendedores entrevistados											
Variáveis	Descrição	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10
Q1	Idade	36	33	36	43	50	54	31	46	48	40
Q2	Nível de escolaridade	Ensino médio	Ensino Superior	Superior cursando	Ensino Superior	Ensino Superior	Ensino técnico	Ensino Superior	Ensino fundamental	Ensino fundamental	Ensino médio
Q3	Tempo como empreendedor	12 anos	1 ano	2 anos	8 anos	3 anos	16 anos	7 anos	15 anos	15 anos	20 anos
Q4	Motivação para Empreender	Neces.	Oport.	Oport.	Oport./Neces.	Oport.	Oport.	Oport.	Oport.	Oport.	Oport.
Q5	Porte da empresa	ME	ME	ME	EPP	ME	ME	ME	ME	EPP	EPP
Q6	Tempo de existência da empresa	Acima de 10 anos	Até 2 anos	Até 2 anos	De 2 a 5 anos	De 2 a 5 anos	Acima de 10 anos	Acima de 5 anos	Acima de 10 anos	Acima de 10 anos	Acima de 10 anos
Q7	A empresa já foi informal	Nunca foi	Nunca foi	Nunca foi	Nunca foi	Nunca foi	Nunca foi	Sim. Durante 7 meses	Nunca foi	Nunca foi	Nunca foi
Q8	A empresa sempre foi cliente de um Profissional de contabilidade	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Não, Apartir da legalização.	Sim	Sim	Sim
Q9	Situações que fazem lembrar o Profissional de contabilidade	Dúvidas Fiscais e No pagtº de impostos	Dúvidas trabalhistas e Informações tributárias	Dúvidas tributárias e no pagtº de honorários	Todo tempo. Tirando dúvidas e solicitando docs	No momento de pagar impostos	No pagtº de impostos e questões trabalhistas	No pagtº de impostos e honorários	Dúvidas fiscais e trabalhistas	Declaração de IR e fiscalizações	No pagtº de honorários
Q10	O Profissional de contabilidade auxilia no processo decisório	Não auxilia	Não auxilia	Não auxilia	Não auxilia	Auxilia muito pouco	Não auxilia	Não auxilia	Auxilia	Não auxilia	Não auxilia
Q11	Contribuição do profissional de contabilidade no crescimento da empresa	Informações tributárias e o serviço de rotina	Auxílio com Imposto de Renda	Não considera que contribua para o crescimento	Não considera os serviços prestados como contribuição para o crescimento	Contribui no auxílio burocrático e na fiscalização	Contribui na adequação a legislação e nas questões trabalhistas	Não contribui muito	Orientação com envio relatórios para análise	Não contribui para o crescimento	Contribui muito pouco. Aquém do esperado

Q12	Tipos de auxílios a serem dados pelo Profissional de contabilidade	Ser competente dentro das atribuições	Com informações sobre a atividade e com planejamento tributário	Assessoria financeira, orientações de gestão e planejamento	Melhoria nos canais de acesso entre eles	Contato mais humanizado	Informações para acesso a empréstimos e financiamentos	Orientação no planejamento tributário	Dicas de investimento	Dicas de como melhor o fluxo de entradas e saídas	Orientação o quanto a tributação
Q13	Utiliza ferramentas de controle gerencial para a tomada de decisão	Sim. Software de gestão de empresas	Sim. Sistema informatizado	Sim. Controle de entradas e saídas	Sim. Software de gestão que administra as rotinas	Sim. Sistema organizado que gera relatórios	Sim. Controle informatizado que administra o estoque	Sim. Controle financeiro e fluxo de caixa	Sim. Controle de caixa	Sim. Software de gestão	Sim. Software de gestão
Q14	Dificuldades encontradas no processo de gestão	Altos impostos e altas taxas de juros	Mão de obra e obtenção de crédito	Organização do fluxo de contas	Administração do fluxo de caixa	Acesso ao crédito e obtenção de capital de giro	Captação de novos clientes	Qualificação para gerir a empresa	Relacionamento com fornecedores	Reposição do estoque e relação com Fornecedores	Mão de obra qualificada
Q15	Nota atribuída ao Profissional de contabilidade	Nota 4	Nota 8	Nota 1	Nota 4	Nota 5	Nota 9	Nota 4	Nota 9	Nota 5	Nota 3