

**INSTITUTO AVANÇADO DE ENSINO SUPERIOR DE BARREIRAS –
IAESB**

FACULDADE SÃO FRANCISCO DE BARREIRAS – FASB

CURSO DE CONTABILIDADE

LEANDRO MARTINS DE SOUZA

**IMPORTÂNCIA DA CONTABILIDADE GERENCIAL NA
CRIAÇÃO E MANUTENÇÃO DAS PEQUENAS E MICRO
EMPRESAS NO BRASIL**

BARREIRAS-BA

2011

LEANDRO MARTINS DE SOUZA

**IMPORTÂNCIA DA CONTABILIDADE GERENCIAL NA
CRIAÇÃO E MANUTENÇÃO DAS PEQUENAS E MICRO
EMPRESAS NO BRASIL**

Monografia apresentada ao Curso de Contabilidade da Faculdade São Francisco de Barreiras – FASB, como requisito parcial para obtenção do título de bacharel em Ciências Contábeis

Orientadora: Prof^a. Msc. Luciana Silva Moraes.

BARREIRAS-BA

2011

LEANDRO MARTINS DE SOUZA

**IMPORTÂNCIA DA CONTABILIDADE GERENCIAL NA
CRIAÇÃO E MANUTENÇÃO DAS PEQUENAS E MICRO
EMPRESAS NO BRASIL**

Monografia avaliada e aprovada em ____/____/ 2011, pela comissão formada pelos seguintes professores:

Luciana Silva Moraes, Msc. em Contabilidade Ambiental

Faculdade São Francisco de Barreiras – FASB

Fernando Linhares Silva, Esp. Em Contabilidade Gerencial

Faculdade São Francisco de Barreiras – FASB

BARREIRAS-BA

2011

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente ao Senhor Deus onipresente e detentor do conhecimento eterno o qual nos abençoou com a capacidade de pensar e está presente e atencioso em todos os momentos de nossas vidas

Aos meus pais, Lenira Martins e Davi Montenegro, pela preparação e estímulo na concretização dos meus ideais e aos constantes gestos fraternos em todo este transcurso. Ao meu progenitor Francisco das Chagas de Souza (*in memoriam*), por tudo que o senhor pode fazer e pensou por mim, que o descanso exista e que ele seja eterno.

A minha companheira e esposa, Pâmella Poliane, pela parcimônia em que teve nestes momentos tensos do curso. Estando presente nesta empreitada fadada a paradas e recomeço. Aos meus amigos, de todos os estabelecimentos de ensino que passei, FACEX-RN, FASB (Texeira de Freitas - BA), em especial aqueles que trocaram conhecimentos em discussões acaloradas e educativas, Silvio Spies e Fábio Neves .

Agradeço a esta instituição de ensino, em destaque aos professores Fernando Linhares, Carlos Prado e Oto Reich pela facilitação e êxito no ensinamento do conhecimento por eles conduzido de forma exemplar. A minha coordenadora, professora e orientadora, Mestre Luciana Silva Moraes, por ter me conduzido de forma guiadora no imenso mar de conhecimento e sendo paciente com numerosos questionamentos que outrora a dirigia.

A todos que acreditamos e perseveraram em seus sonhos e objetivos pessoais.

RESUMO

Este trabalho acadêmico tem como objetivos conceituar, caracterizar e apresentar o fenômeno do empreendedorismo no Brasil, identificando os tipos de empresas e seu processo de abertura além de apresentar as causas da mortalidade das micro e pequenas empresas no País, segundo dados do SEBRAE e FUNBRA, enfatizando as principais, para que os novos investidores não sucumbam diante das falhas outrora ocorridas. Apontando a utilização da contabilidade gerencial na criação e manutenção das micro e pequenas empresas, através da utilização de ferramentas acadêmicas que podem fornecer informações preciosas para seus clientes demonstrando a importância das informações contábeis na tomada de decisões. Através de estudos de casos particulares para exemplos gerais. A metodologia utilizada é o Indutivo com abordagem qualitativa e explicativa na qual descreve com base em dados retirados de bancos de dados e relatórios do assunto em questão, os quais apresentam as falhas gerencias e a falta de crédito, a dificuldade de acesso ao mercado econômico e principalmente a falta de planejamento dos novos investidores, com base nestas problemáticas sugere-se uma modificação no sistema de ensino com o incremento de disciplinas gerencias nas escolas, além da criação de um banco de dados unificado com órgãos públicos, os quais tornariam mais ágio e promissor, a concretização do sonho de investir.

Palavras - Chaves: Empreendedorismo, Contabilidade Gerencial, tomada de decisões, micro e pequenas empresas.

ABSTRACT

This academic work aims to conceptualize, characterize and present the phenomenon of entrepreneurship in Brazil, identifying the types of companies and its process of opening in addition to presenting the causes of mortality of micro and small enterprises in the country, according to data of SEBRAE and FUNBRA, emphasizing the key, so that new investors do not have died from the face of failures occurring once. Pointing the use of management accounting in the creation and maintenance of micro and small enterprises, through the use of academic tools that can provide valuable information to your customers by demonstrating the importance of accounting information in decision-making. Through studies of particular cases for general examples. The methodology used is the Inductive with explanatory and qualitative approach in which describes based on data taken from databases and reports of the matter, which have managed failures and lack of credit, the difficulty of access to economic market and especially the lack of planning of new investors, on the basis of these problematic is suggested a change in the education system with the increment of disciplines managed in schools, in addition to creating a unified data bank with public agencies, which would make more goodwill and promising, realizing the dream of investing.

Keywords: Entrepreneurship, management accounting, decision-making, micro and small enterprises.

Lista De Siglas E Significados

BA	Bahia
BB	Banco do Brasil
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CCT	Colegiado do Curso de Ciências Contábeis
CEF	Caixa Econômica Federal
COFINS	Contribuição para Financiamento da Seguridade Social
CPP	Contribuição Patronal Previdenciária
CRC	Conselho Regional de Contabilidade
CREA	Conselho Regional de Engenharia e Arquitetura
CSLL	Contribuição social sobre o lucro líquido
CTN	Código Tributário Nacional
FASB	Faculdade São Francisco de Barreiras
FNE-MPE	Fundo Nacional de Empreendimento em Micro e Pequena Empresa
FUNBRA	Fundação Universitária de Brasília
GEM	Global Entrepreneurship Monitor,
IAESB	Instituto Avançado de Ensino Superior
IBGE	Instituto Brasileiro Geográfico e Estatística

ICMS Imposto sobre circulação de mercadoria e serviços

IRPJ Imposto de renda da pessoa jurídica

MPE Micro e Pequena Empresa

MPE'S Micro e Pequenas Empresas

OAB Ordem dos Advogados do Brasil

PASEP Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público

PIB Produto Interno Bruto

PIS Programa de integração Social

PR Paraná

RFB Receita federal do Brasil

RS Rio Grande Do Sul

SEBRAE Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SIMPLES Sistema Integrado De Pagamento De Impostos E Contribuições Das Microempresas E Empresas De Pequeno Porte

SP São Paulo

Lista de Tabelas

Quadro	01	Linha Do Tempo do Empreendedorismo.....	10
Quadro	02	Características do Empreendedor por McClelland.	13
Quadro	03	Evolução Desenvolvimentista no Brasil.....	16
Quadro	04	Resumo das Sociedades Empresaria Brasileira.....	22
Quadro	05	Comparativo de Classificação Empresarial	24
Quadro	06	Comparativo GEM (Mundial) VS. SEBRAE (Nacional.....	27
Quadro	07	Modelo Plano de Negócio	31
Quadro	08	Vantagens da Ferramenta Gerencial. Fluxo de caixa.....	33
Quadro	09	Percentual de Presunção do IRPJ.....	35
Quadro	10	Percentual de presunção do CSLL.....	36
Quadro	11	Contabilidade financeira e contabilidade gerencial.....	39
Quadro	12	Estrutura do Balanço Patrimonial.	42
Quadro	13	Modelo DRE	47
Quadro	14	Demonstração dos capitais circulantes da empresa.	49

Agradecimentos
Resumo
Abstract
Listas de Siglas
Listas de Quadro

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO 10

CAPÍTULO 1.0.

CONCEITOS E ORIGEM DO EMPREENDEDORISMO NO MUNDO 13

1.1 - TEORIAS DO EMPREENDEDORISMO 14

1.2 - CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDORISMO 16

1.3 - EMPREENDEDORISMOS NO BRASIL 19

CAPÍTULO 2.0.

DEFINIÇÕES DE EMPRESA 22

2.1 - PESSOA FÍSICA E PESSOA JURÍDICA 23

2.2 - TIPOS DE EMPRESA 25

2.3 - PORTE DAS EMPRESAS 26

2.4 - ANTES DA ABERTURA DA EMPRESA (PRÉ-OPERACIONAL) 27

Capitulo 3.0.

CAUSAS DA MORTALIDADE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL 29

3.1 PRINCIPAIS CAUSAS DE FALÊNCIAS DE EMPRESAS NO BRASIL 31

3.1.1 - Plano de negócio 31

3.1.2 - Fluxo de caixa 35

3.1.3 - Tributação 37

Capitulo 4.0.

A CONTABILIDADE GERENCIAL NAS PEQUENAS EMPRESAS 40

4.1 - CONTABILIDADE: FINANCEIRA VS. GERENCIAL 41

4.2 - ESTRUTURA PATRIMONIAL DAS EMPRESAS 43

4.3 - GESTÕES CONTÁBIL E FINANCEIRA 46

4.3.1 - Índices de análise financeiros 46

4.3.1.1 - Estrutura dos Capitais 46

4.3.1.2 - Capacidade de Pagamento (Liquidez) 48

4.3.2 - Índices de análise economica 50

4.3.2.1 - Índices de Resultado (Rentabilidade) 50

4.3.3 - Análise da ciclometria 52

5.0 - CONCLUSÕES 56

6.0 - BIBLIOGRAFIA 57

INTRODUÇÃO

Este trabalho tem como objetivo demonstrar aos novos e futuros investidores os altos índices de mortalidade das pequenas e médias empresas no país que mais possui empreendedores em relação a sua população, segundo dados coletados do SEBRAE (2011). Existem pouco mais de 17 empreendedores para cada 100 habitantes no Brasil, dados esses que eleva a nossa nação como o país que mais possuem investidores, na pesquisa que abrangeu 80 países, denominada GEM (*Global entrepreneurship Monitor*) que traduzido indica Monitoramento global de empreendedorismo.

Essas novas células sócias que jazem na complexa e hostil economia brasileira são responsáveis por cerca de 20 % do Produto Interno Bruto do país. Apesar de tamanha significância para a nação essas micros e pequenas empresas possuem dificuldades em permanecerem no mercado de acordo com dados do SEBRAE:

... 29% delas não alcançam o primeiro ano de atividade , 42% não superam o segundo ano, 53% encerram suas atividades antes mesmo de completar 3 anos de existência, 56% o quarto ano o qual se repete no 5 ano. (SEBRAE-SP 2005, p.15 *apud* PARISI;MEGLIORINI, *et al*, 2011, p.287)

A estatística apresentada mostra a dura realidade dos novos clientes econômicos brasileiros, de cada 100 novos empreendimentos abertos cerca de quatro empresas conseguem ultrapassarem a barreira de cinco anos de existência, as demais, padecem em problemáticas, em suma, vítimas da falta de planejamento e administração de suas tomadas de decisões essenciais a vida empresarial, nos mais diversificados ambientes de negócios em acordo com o SEBRAE (2011).

Emergem destas informações a problemática deste trabalho acadêmico, para abrir o questionamento da importância da contabilidade gerencial nos discernimentos das decisões dos novos econômicos em suas problemáticas cotidianas e por quais motivos tantas micros e pequenas empresas sucumbem num interstício tão pequeno?

Este trabalho apresenta como objetivos a caracterização das empresas que correspondem cerca de um quinto do PIB do país, contextualizando a utilização da contabilidade no ambiente de trabalho destas novas células e apresentar as principais causas que impõem a falência para solucionar a problemática além da

utilização das ferramentas gerenciais da contabilidade para apoio aos novos empreendedores.

Para melhor entendimento o trabalho está dividido em quatro capítulos onde:

O primeiro capítulo conceitua a origem do termo empreendedorismo no Brasil e no mundo trazendo uma ascendência e evolução do termo com a sua utilização em várias épocas de nossa história além de apresentar as teorias do empreendedorismo dos mais renomados cientistas econômicos e as características desses inovadores do mercado onde estudos já observavam esses bem sucessivos empreendedores. Ainda demonstrando de forma sucinta o desenvolvimento do Brasil para criar um ambiente propício ao empreendimento.

O segundo capítulo descreve os conhecimentos contábeis necessários para abertura de uma empresa, iniciando como um tira-dúvida do empreendedor, através de estudos mercadológicos e projeções que almejem a continuidade e reduza ao máximo as dificuldades impostas pelo mercado econômico, apresentando situações cruciais antes mesmo da decisão de empreender o capital, traçando uma linha reta entre o pré-operacional até a abertura da empresa destacando informações necessárias para o auxílio diante das oscilações econômicas e da temível concorrência nos mercados brasileiros.

O terceiro capítulo identificará as principais causas que impõem a falência destas células em composição para que sirva de alerta para os demais clientes em sua empreitada, além de conceituar os principais problemas expostos pelas pesquisas estudadas, cruzando as informações analisadas pelo GEM em acordo com outra pesquisa realizada pelo SEBRAE em tempos diferentes porém com problemas iguais apresentados;

O quarto capítulo apontará as necessidades da utilização da contabilidade gerencial como um elo forte para potencializar as informações que apresentam a forma em que a empresa está inserida no contexto econômico, financeiro e contábil implicando assim que se faz necessário a aplicação de ferramentas contábeis diversificadas para a gestão dos organizadores para que os mesmos dêem continuidade em seus empreendimentos.

A metodologia aplicada nesta monografia foi o indutivo que parte de casos particulares para o geral. E quanto ao tipo de abordagem, foi utilizada a qualitativa que estabelece uma classificação natural do objetivo proposto, pois identifica o nível de qualidade do elemento em estudo. Essa pesquisa é explicativa, pois identifica e

ao mesmo tempo especifica o problema, buscando, contudo, possíveis soluções para a utilização da contabilidade como ferramenta essencial a tomada de decisões e sobrevivência das micro e pequenas empresas no Brasil.

Sendo assim, as fontes utilizadas foram aprofundadas por diversos meios, tais como livros, revistas, leis, artigos, teses e sítios além de relatórios técnicos do SEBRAE, GEM, IBGE entre outros que versaram sobre a temática, visando consistência teórica para uma análise confiável e com total embasamento.

1.0 CONCEITO E ORIGEM DE EMPREENDEDORISMO NO MUNDO.

Falando-se em empreendimentos, não importa o tamanho ou setor, devemos conhecer qual é a origem deste termo e se o mesmo está sendo utilizado de maneira adequada e que sejam subentendido com maior premissa em seu contexto cotidiano os tantos significados do empreendimento o qual é demonstrado em evolução secular até os dias atuais no quadro abaixo.

Quadro 01 – Linha Do Tempo do Empreendedorismo

Século XVII	Richard Cantillon É considerado como um dos criadores do termo empreendedorismo além de diferenciar o empreendedor do capitalista.
Século XVIII	Revolução industrial, separação entre os termos empreendedorismo de capitalista. O homem passou a ser visto como uma máquina produtiva e não como gente. Leite (2000)
Século XIX	Os empreendedores foram frequentemente confundidos com os administradores. Peter Drucker, para uma produção, auto-estima e bem estar é vital.
Século XX	Capital intelectual, experiência, educação continuada e conhecimento em determinado ramo, a Mão-de-obra passa a ser chamada de cérebro-de-obra ou cabeça-de-obra

Fonte: Wikipédia

Várias são as literaturas que afirmam a origem da palavra empreendedora do verbo francês *entreprendre* que traduzido é fazer algo. Porém, o sitio portal de empreendedorismo da Universidade Federal de Minas Gerais- UFMG traz algo novo, onde este termo era utilizado no século XII para designar aquele que incentivava brigas e que só foi utilizado como primeiro significado após o século XVIII.

Em acordo com Ferraz (2007, p.3), *empreendedorismo* ou *empreendedor* são substantivos derivados do verbo *empreender* que, por sua vez, tem sua origem na forma verbal latina *imprehendo* ou *impraehendo* que significa, tentar executar uma tarefa.

O economista francês Jean-Baptiste Say (1767-1832) foi o pioneiro a utilizar o termo como, alguém que inova e é agente de mudanças, isto já no século XIX. Segundo o artigo Empreendedorismo: O fenômeno global, da Faculdade Novo Milênio, J. B. SAY afirmava ainda que empreendedor transfere recursos econômicos de um setor de produtividade mais baixa para um setor de produtividade mais elevada e de maior rendimento. Nota-se a percepção de que os empreendedores na

maioria eram de uma renda inferior a renda almejada após investimento em seu empreendimento, implicando na sede de obter lucros e melhoria de condições financeiras.

Os resultados mais explícitos manifestam-se na forma de inovação, desenvolvimento tecnológico e geração de novos postos de trabalho. A riqueza gerada pelos empreendedores contribui para a melhoria da qualidade de vida da população e, não raras vezes, é reinvestida em novos empreendimentos e, de maneira indireta, nas próprias comunidades. (BRITO; WEVER, 2003, p. 18)

No mini dicionário Aurélio (2008), conceitua-se empreendimento como o ato de propor-se, tentar, Por em execução. Com estes termos, mostra que não é pra qualquer um entrar num mercado de negócios, até o conceito dá medo. De início ele terá que tentar por em execução uma idéia que gere lucros, mas esta será colocada a prova das oscilações mercadológicas na qual logrando êxito, parabéns! você obteve sucesso na sua idéia empreendedora, portanto se reprovado, serás contemplado com a falência, perca do capital, tempo e outras forças que ali foi empregado.

Para Meredith, Nelson e Nech (apud UFSC/LED 2000 p. 51) Empreendedores são:

Pessoas que têm a habilidade de ver e avaliar oportunidades de negócios; prover recursos necessários para pô-los em vantagens; e iniciar ação apropriada para assegurar o sucesso. São orientadas para a ação, altamente motivados; assumem riscos para atingirem seus objetivos.

Mostra-se uma identidade de empreendedores que demonstram coragem e grande visão de negócio e que inovam diariamente para se manterem motivados. Segundo Leite (2000), as características destes inovadores econômicos são enumeradas: iniciativa, visão, coragem, firmeza, decisão, atitude de respeito humano, capacidade de organização e direção.

1.1 TEORIAS DO EMPREENDEDORISMO.

Aqui se apresenta as três teorias propostas por grandes estudiosos econômicos e a teoria do empreendedorismo para o bem comum da sociedade dada pelo professor Fernando Dolabela, perante tão formada definição de empreendedorismo são eles os economistas: Richard Cantillon, Jean Baptiste Say e Joseph Schumpeter.

Richard Cantillon (2011), banqueiro e economista, tinham um pensamento liberal no século XVII, onde se acredita na liberdade plena em que cada um pudesse retirar proveito do seu trabalho como bem entendesse. Assim ele denominou empresário aquele que comprava matéria-prima, transformava-o em um produto acabado ou semi acabado e vendia a um preço diferenciado da compra tendo assim uma espécie de lucro, porém correndo riscos, tendo uma inovação na forma de adquirir lucros.

Jean Baptiste Say (2011), economista, disseminador da Lei de Say (Lei da oferta e demanda) afirma que para haver progresso numa economia deve surgir novos empreendimentos tendo assim como principal base propulsora na ascensão econômica o empreendedor nacional, onde a obtenção de riquezas não haveria limites. Para J.B.Say o empresário é um aproveitador das informações que lhes pertence, transformando-as com auxílio de um meio de produção em algo utilizável que promova lucros otimizados ao seu desprendimento de força.

Joseph Schumpeter (2011), economista, renomado pela descrição na mutação industrial e o desenvolvimento tecnológico, sintetizando numa frase, Destruição criativa, Para ele, a evolução tecnológica fazia desaparecer as tecnologias antes utilizadas agora substituídas por novas. Portanto, era o ciclo fechado de criação e destruição da própria tecnologia sendo assim prolongando essa teoria para todos os outros segmentos a exemplo: substituição de grandes máquinas por novas tecnologias, as atuais nanotecnologia; um produto é substituído por um novo produto, assim se perpetua a teoria schumpeteriana, se adequando ao aspecto empresarial são os novos empreendedores que inovam o mercado de trabalho e a economia junto a tecnologia, tudo em prol dos novos e exigentes clientes, fazendo falir as empresas inadequadas ao sistema atual. Segundo o Professor Meneses (2003), Para Schumpeter o desenvolvimento econômico está fundamentado em três fatores principais: as inovações tecnológicas, o crédito bancário e o empresário inovador.

O empreendedor é aquele que tem um espírito livre, aventureiro, capaz de gerar inovações tecnológicas, capaz de criar novos mercados, superar a concorrência e ser bem-sucedido nos negócios, assumindo os riscos do empreendimento. É o agente transformador da economia, o motor do crescimento. O empreendedor não se move pelo lucro. (MENESES, 2003).

Fernando Dolabela, administrador, escritor e coordenador de programas de incentivo ao empreendedorismo no Brasil, dentre tantas outras, trás uma nova

concepção do empreendedorismo diferente das já até o momento apresentadas, como uma realização pessoal. Quando entrevistado a revista atividades e experiências em 2008 ele define empreendedorismo como alguém que sonha e busca transformar o seu sonho em realidade acrescentando ainda que o empreendedorismo seja a capacidade de transformar conhecimento em riqueza para toda a coletividade. Demonstrando que os novos investidores influenciam não só a roda econômica e sim toda a estrutura de uma nação o Professor enfoca que só é considerado uma pessoa empreendedora aquele que oferece valor positivo para a comunidade a que pertence, ou seja, não basta gerar riquezas tem que ser lícito dentro das regras da sociedade. Onde o empreendedorismo faz evoluir o conjunto de valores social.

1.2 CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDORISMO.

Estudiosos do assunto divergem quanto um empreendedorismo genético, Hereditário, ou seja, passado de pai para filho. Quanto a isto alguns traçaram comportamentos notáveis em empreendedores de sucesso e outros afirmam que o empreendedorismo pode ser incentivado e aguçando, através de disciplinas, ou seja, o empreendedorismo é algo didático e não uma herança. Confrontaremos as idéias destes autores renomados o qual caberá a cada um tomar o partido que mais o convencer. São eles McClelland X Dolabela.

Para McClelland (1972), nota-se um perfil proativo de pessoa, aquele ser incessante e inquieto sempre procurando fazer melhor e mais rápido com grandes pensamentos inovadores visando o crescimento contínuo e bastante persuasivo e influenciador separando em 3(três) categorias: I - Busca de oportunidade; II – Planejamento e resolução de problemas; III – Influência. Demonstrado detalhadamente no quadro abaixo apresentado:

Quadro – 02- Características do empreendedor por McClelland.

CATEGORIA: REALIZAÇÃO

CCE: Busca de oportunidades e iniciativa

Comportamentos manifestados:

- Faz as coisas antes de solicitado, ou antes, de forçado pelas circunstâncias;
 - Age para expandir o negócio a novas áreas, produtos ou serviços;
-

-
- Aproveita oportunidades fora do comum para começar um negócio, obter financiamentos, equipamentos, terrenos, local de trabalho ou assistência.
-

CCE: Exigência de qualidade e eficiência**Comportamentos manifestados:**

- Encontra maneiras de fazer as coisas melhor, mais rápidas, ou mais barato;
 - Age de maneira a fazer coisas que satisfazem ou excedem padrões de excelência;
 - Desenvolve ou utiliza procedimentos para assegurar que o trabalho seja terminado a tempo ou que o trabalho atenda a padrões de qualidade previamente combinados.
-

CCE: Persistência**Comportamentos manifestados:**

- Age diante de um obstáculo significativo;
 - Age repetidamente ou muda de estratégia, a fim de enfrentar um desafio ou superar um obstáculo;
 - Faz um sacrifício pessoal ou desenvolve um esforço extraordinário para completar uma tarefa.
-

CCE: Independência e autoconfiança**Comportamentos manifestados:**

- Busca autonomia em relação a normas e controles de outros;
 - Mantém seu ponto de vista mesmo diante da oposição ou de resultados inicialmente desanimadores;
 - Expressa confiança na sua própria capacidade de completar uma tarefa difícil ou de enfrentar um desafio.
-

CATEGORIA: PLANEJAMENTO E RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS**CCE: Correr riscos calculados****Comportamentos manifestados:**

- Avaliam alternativas e calcula riscos deliberadamente;
 - Age para reduzir os riscos ou controlar os resultados;
 - Coloca-se em situações que implicam desafios ou riscos moderados.
-

CCE: Busca de informações**Comportamentos manifestados:**

- Dedicar-se pessoalmente a obter informações de clientes, fornecedores e concorrentes;
 - Investiga pessoalmente como fabricar um produto ou fornecer um serviço;
 - Consultam especialistas para obter assessoria técnica ou comercial.
-

CCE: Estabelecimento de metas**Comportamentos manifestados:**

- Estabelece metas e objetivos que são desafiantes e que têm significado pessoal;
 - Definem metas de longo prazo, claras e específicas;
 - Estabelecem objetivos mensuráveis e de curto prazo.
-

CCE: Planejamento e monitoramento sistemáticos**Comportamentos manifestados:**

-
- Planeja dividindo tarefas de grande porte em subtarefas com prazos definidos;
 - Constantemente revisa seus planos, levando em conta os resultados obtidos e mudanças circunstanciais;
 - Mantém registros financeiros e utiliza-os para tomar decisões.
-

CATEGORIA: INFLUÊNCIA (RELAÇÃO COM AS PESSOAS)

CCE: Comprometimento

Comportamentos manifestados:

- Assume responsabilidade pessoal pelo desempenho necessário ao atingimento de metas e objetivos;
 - Colabora com os empregados ou se coloca no lugar deles, se necessário, para terminar um trabalho;
 - Esmera-se em manter os clientes satisfeitos e coloca em primeiro lugar a boa vontade a longo prazo, acima do lucro a curto prazo.
-

CCE: Persuasão e redes de contato

Comportamentos manifestados:

- Utiliza estratégias deliberadas para influenciar ou persuadir os outros;
 - Utiliza pessoas-chave como agentes para atingir seus próprios objetivos;
 - Age para desenvolver e manter relações comerciais.
-

Fonte: Barbosa.f.a; Filho.j.l.s. Comportamento Empreendedor do Gerente-Proprietário Influenciando na Vantagem Competitiva de uma Empresa Varejista de Médio Porte.

Este quadro apresenta um estudo realizado por McClelland em pouco mais de 34 nações nas quais se destacaram essas características comportamentais nos empreendedores bem sucedidos naqueles países. Portanto aquele que conseguir unificar essas características será um bem sucedido empreendedor, para David McClelland, isso do ponto de vista psicológico.

Para Dolabela no Livro, O Segredo de Luisa (1999, p. 51) as características do empreendedor de sucesso: vontade, perseverança, capacidade de convencer as pessoas. È a própria vontade de progredir e fazer algo com ajuda de uma coletividade em prol de um bem comum. Aqui retrata uma espécie de grupo que respira um pensamento benéfico para todos e não para um só. Dolabela (1999, p. 70) demonstra que é a sua capacidade de estabelecer relações com pessoas que podem contribuir para o seu negócio.

O conhecimento que interessa ao empreendedor é aquele que possa ser aplicado na sua empresa. E o principal conhecimento do empreendedor não está nos livros, mas à sua volta, nas pessoas, no mercado, no mundo. A leitura e a interpretação que o empreendedor faz do meio ambiente é que irão conduzi-lo ou não ao sucesso. (DOLABELA, 1999, p. 14).

A citação supracitada demonstra a sensibilidade e a compreensão que se esta ao alcance de todos nos, é a oportunidade que se apresenta e a decisão em aproveitá-la ou descarta. Aqui reside o segredo entre o sucesso e a falência.

1.3 EMPREENDEDORISMOS NO BRASIL.

Quadro – 03 - Evolução Desenvolvimentista no Brasil.

Períodos Históricos	Descrição do Período
1939 - 1944	PLANO ESPECIAL (Plano Especial de Obras Públicas e Aparelhamento da Defesa Nacional) Tinha como objetivos principais a criação de indústrias básicas, execução de obras públicas consideradas indispensáveis e o aparelhamento da defesa nacional (início da II grande guerra mundial). O Estado como propulsor da economia e do desenvolvimento.
1944 a 1948	PLANO DE OBRAS E EQUIPAMENTOS subdivididos em dois planos A Missão Taub (1942) e a Missão Cooke (1943) tiveram profunda influência na formação dos técnicos brasileiros, no tocante ao planejamento. Tinha como objetivos precípuos apoiar obras públicas e indústrias básicas.
1950 a 1954	PLANO SALTE Elegia quatro setores como prioritários para os investimentos governamentais: saúde, alimentação, transporte e energia.
1956 -1961	PROGRAMA DE METAS Durante o governo Juscelino Kubistchek foi instituído, sob os auspícios do Conselho de Desenvolvimento que estabelecia 30 metas em quatro grandes setores: energia, transporte, agricultura e alimentação e indústrias de base baseado na expansão industrial e na integração dos povos de todas as regiões do Brasil através da nova capital localizada no centro do território brasileiro, na região do centro do Brasil.
1962	PLANO TRIENAL , a primeira experiência de planejamento que visava a objetivos não meramente econômicos, mas também sociais
1964 a 1966	PAEG - PROGRAMA DE AÇÃO ECONÔMICA DO GOVERNO enfatiza a viabilidade do modelo de planejamento dentro de uma economia de mercado. Seus objetivos primordiais eram: acelerar o ritmo do desenvolvimento econômico, conter progressivamente o processo inflacionário, atenuar os desníveis econômicos setoriais e regionais e assegurar oportunidades de emprego, além de corrigir a tendência a déficits descontrolados do balanço de pagamentos
1968 a 1970	PROGRAMA ESTRATÉGICO DO DESENVOLVIMENTO , tinha como objetivos a aceleração do desenvolvimento econômico simultaneamente com a contenção da inflação, o desenvolvimento a serviço do progresso social e a expansão das oportunidades de emprego e de mão de obra.
1972 a 1974	PRIMEIRO PLANO NACIONAL DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO , colocar o Brasil, em uma geração, na categoria das

	nações desenvolvidas; duplicar, até 1980, a renda per capita do país; elevar a economia às dimensões resultantes de um crescimento anual do PIB entre 8% e 10%.
Década de 80	Considerada a década perdida , o crescimento emanado pelos militares já mostrava-se ineficaz perante as fortes crises econômicas, mesmo assim foram implantados o 2º e 3º plano nacional de desenvolvimento sem algum sucesso.

Fonte: HISTÓRICO DO PLANEJAMENTO NO BRASIL (2011).

O quadro nos mostra um crescimento no pensamento em desenvolver o país, principalmente a parti da década de 30, período este que amargava os resultados da quebra da bolsa e das grandes recessões mundiais além da passagem do período café com leite no Brasil, onde os políticos beneficiava os estados do Sul, São Paulo e Minas gerais, Devido a suas economia regerem em torno do Café e da vaca leiteira.

Um fato importante, ocorrido em 1933 no governo Vargas, foi a tentativa de adoção do ingresso de critérios profissionais para o ingresso no serviço publico, para o desenvolvimento de carreiras, estabelecimento de regras de promoção baseadas no mérito (meritocracia) os quais, foram inspirados nos moldes Britânicos, que por sua vez refletem o modelo burocrático weberiano. (SILVA, 2003 p. 43).

Atenção maior no período presidido por Getúlio Vargas, onde ele tenta aparelhar a defesa nacional, por estar vivenciando um período entre guerras, e desenvolver maiores investimentos na indústria e em urbanização, para que com isso o progresso perpetuasse de uma vez nesta nação.

Ressalta-se ainda em análise o quadro número três, no governo dos militares são elaborados planos com metas, mas audaciosas em prol do beneficio comum, com grandes construções de usinas hidroelétricas em toda a extensão territorial, com crescimentos em todos os setores da economia, chegando o PIB a crescer cerca de 8% por cento ao ano.

No ano de 1988 com a constituição elaborada, os nossos parlamentares já se propunham a fornecer um tratamento diferenciado aos pequenos e médios produtores, demonstrando sapiência na importância daqueles para o desenvolvimento nacional em seu artigo 179 a constituição Federal descreve que:

A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios dispensarão às microempresas e as empresas de pequeno porte, assim definidas em lei, tratamento jurídicos diferenciado, visando a incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias ou pela eliminação ou redução desta por meio de lei. (SARAIVA, 2009, 60).

Porem, o empreendedorismo só toma forças nos anos de 90 com o surgimento da globalização e abertura da economia mundial, produtos entram e sai de nossas fronteiras, forçando os nossos empresários a se adaptarem e evoluírem para acompanhar uma nova fase mercantil no globo, Produzir produtos mais baratos e menores foi um efeito também da evolução tecnológica em todo o mundo.

2.0 DEFINIÇÕES DE EMPRESA.

Neste capítulo abordaremos os conceitos de empresas mais utilizados cotidianamente, explicando o que acontece legalmente quando um empreendedor resolve abrir uma empresa ou em parceria com outros, uma sociedade. Demonstrando seu porte e seu melhor enquadramento tributário, diferenciando pessoa física de pessoa jurídica, além de apresentar as principais dificuldades no início de um empreendimento.

No Artigo 170 da carta magna no que rege sobre os princípios gerais da atividade econômica traz a fundamentação da livre iniciativa do trabalho onde retrata legalmente o quanto dignifica o homem, o seu trabalho. Nele elenca nove princípios onde o último e o que mais se faz necessário a este trabalho acadêmico. O qual transcreve: Tratamento favorecido para as empresas de pequeno porte constituídas sob as leis brasileiras e que possuam sua sede e administração no País. O escrito pátrio, reconhece a importância dos pequenos produtores e da identidade proposta ao homem com a dignidade do trabalho.

Ludícibus e Marion (2009 p. 10) definem Sociedade empresaria aquela que tem seus instrumentos de constituição e alterações registradas na junta comercial e sociedade simples registradas em cartório. Esta definição nos apresenta uma característica legal da empresa a sua constituição que ocorre através de contratos com cláusulas que apresentem o nome, nacionalidade, o patrimônio investido, o objeto e o local da abertura da nova empresa

O Novo Código Civil em seu artigo 966 Considera empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou circulação de bens ou serviços. A Lei personaliza o empresário como uma organização profissional que produz ou presta serviço seja ele industrial, comercial ou prestador de serviço.

O código Civil caracteriza também o não empresário em seu parágrafo único do artigo supracitado:

Não se considera empresário quem exerce trabalho intelectual, de natureza científica, literária ou artística, ainda com o concurso de auxiliares ou colaboradores, salvo se o exercício da profissão constituir elemento de empresa. (SARAIVA, 2009 p.214).

Neste, a legislação personaliza o não empresário o distinguindo do empresário, logo um médico que trabalha em seu consultório ele não é legalmente

considerado um empresário porém se o mesmo se unir a outros da classe e constituir um hospital particular será considerado um empresário fornecedor de serviços de saúde.

2.1 PESSOA FÍSICA E PESSOA JURÍDICA

Em um contexto abrangente aqui esta reunida os usuários da contabilidade são estas pessoas que buscam o controle de seus bens, direitos e obrigações, em seu patrimônio. Para melhor compreender valor elucidar seus conceitos.

Pessoa Física é qualquer individuo que esteja vivo, onde sua existência tem por termino quando o mesmo morre. No tocante a parte jurídica, o código civil afirma em seu primeiro artigo que toda pessoa é capaz de direitos e deveres.

Pessoa jurídica é uma associação regida por um contrato legalizado e possui uma personalidade distinta de seus componentes podendo possuir fins lucrativos ou não.

Pessoa jurídica é a união de indivíduos que, através de um contrato reconhecido por lei, formam uma nova pessoa, com personalidade distinta da de seus membros. As pessoas jurídicas podem ter fins lucrativos (empresa industrial, comercial, etc.) ou não (cooperativas associações culturais, religiosas, etc.). (MARION, 2008 p.25).

Se o inicio da pessoa física dar-se-á com o nascimento, o da Jurídica ocorre com a celebração do contrato e o seu respectivo registro seja ele na junta comercial ou no cartório.

Art. 45. Começa a existência legal das pessoas jurídicas de direito privado com a inscrição do ato constitutivo no respectivo registro, precedida, quando necessário, de autorização ou aprovação do Poder Executivo, averbando-se no registro todas as alterações por que passar o ato constitutivo. (SARAIVA, 2009 p.215.).

O segredo de uma abertura de uma empresa esta vinculado ao código civil em seu Art. 985: A sociedade adquire personalidade jurídica com a inscrição, no registro próprio e na forma da lei, dos seus atos constitutivos. Aqui esta um dos grandes problemas encontrados com a maturação dos pequenos empreendedores a a personalidade jurídica adquira com a inscrição de seu negocio em órgão regulador. Isto implica nas obrigações que se tem da empresa com seus sócios, clientes e fornecedores.

O exposto para as sociedades simples quanto o direito para com seus sócios e para com terceiros ao seu empreendimento. O código civil é taxativo em seu Art.

1.001. As obrigações dos sócios começam imediatamente com o contrato, se este não fixar outra data, e terminam quando, liquidada a sociedade, se extinguirem as responsabilidades sociais. E no Art. 1.022. A sociedade adquire direitos, assume obrigações e procede judicialmente, por meio de administradores com poderes especiais, ou, não os havendo, por intermédio de qualquer administrador.

Se não bastasse, a lei assegura par o tratamento com terceiros que se o patrimônio da empresa não suprir suas eventuais obrigações os sócios de tal empresa respondera com os seus bens particulares.

Isto implica no cuidado antes mesmo de se constituir uma empresa independente de seu porte ou investimento inserido no negócio. Deve-se diferenciar o que é da empresa é o que é pertencente ao investidor sócio. Na contabilidade isto é conhecido como principio da entidade.

Art. 4º - O Princípio da ENTIDADE reconhece o Patrimônio como objeto da Contabilidade e afirma a autonomia patrimonial, a necessidade da diferenciação de um Patrimônio particular no universo dos patrimônios existentes, independentemente de pertencer a uma pessoa, um conjunto de pessoas, uma sociedade ou instituição de qualquer natureza ou finalidade, com ou sem fins lucrativos. Por conseqüência, nesta acepção, o Patrimônio não se confunde com aqueles dos seus sócios ou proprietários, no caso de sociedade ou instituição. (RESOLUÇÃO CFC N.º 750/93)

A resolução contábil atesta a separação do patrimônio (conjunto de bens, direitos e obrigações) da pessoa física e da pessoa jurídica, mesmo que pertença a um só. Mostra-se que a responsabilidade esta além da falência ou descontinuidade da empresa que de fato é outra preocupação contábil.

Sabe-se das responsabilidades assumidas ao decidir empreender no Brasil, não só nas dificuldades burocráticas, mas sim no que investir? O que se deve apresentar ao mercado é realmente lucrativo? Como esta a concorrência? É o ambiente de mercado esta propicio? Até quando eu posso correr esse risco?São estas e outras indagações que podem inibir a grande estatística que se impõe no cenário econômico brasileiro de abertura e fechamento dos nossos pequenos investidores. Para se ter um breve noção o IBGE em seu relatório de demografia das empresas brasileiras no ano de 2008 identifica a entrada no comercio de 889 486 empresas, porém o numero de saídas e consideravelmente assustador 719 915 o que corresponde a cerca de 80,93% de falência das empresas no ano de 2008.

2.2 TIPOS DE EMPRESA.

Abaixo lista-se um quadro explicativo com os tipos de sociedades comerciais no Brasil, pertencentes a base legal desta sociedade abrangendo ainda suas principais características peculiares a cada uma em meio ao seio econômico

Quadro - 04 - Resumo das Sociedades Empresaria Brasileira.

Tipos	Subdivisões	Principais características.
Empresária (registrada na Junta comercial)	Sociedade em nome coletivo	Administrado pelos sócios, os quais respondem solidariamente e ilimitadamente pelas obrigações das empresas
	Sociedade em comandita simples	Possuem os comanditários que respondem proporcional as suas cotas e as pessoas físicas que respondem ilimitadamente.
	Sociedade limitada	A responsabilidade é proporcional a quota , porem todos respondem pela integralização do capital social, administrada por pessoa designada em contrato
	Sociedade por ações	A empresa e dividida em ações o qual o sócio adquire e tendo como obrigação apenas as cotas compradas ou emitidas. Regida por lei especial.
	Sociedade em comandita por ações	Possui seu capital social dividido em ações, somente um acionista pode administrar o qual responderá subsidiariamente e ilimitadamente pelo patrimônio da empresa.
Simples (registro no cartório)	Sociedade simples	Idem Sociedade em nome coletivo
	Sociedade em comandita simples	Conforme Sociedade em comandita empresária.
	Sociedade limitada	Idêntica a Sociedade limitada empresarial.
	Cooperativa	Regida por Lei especifica n° 5.764/71,

possuía variabilidade ou dispensa de capital, cotas limitadas, indivisibilidade do fundo de reserva entre sócios. Com responsabilidade limitada ou ilimitada em acordo com a Lei. Em casos omissos a legislação aplica-se o pertinente as sociedades simples.

Fonte: IUDIBUS, Sérgio de; MARION, José Carlos. Contabilidade comercial: atualizado conforme Lei nº 11638/07 e MP nº 449/08. **Classificação de Sociedades** P.9-26.

O que marca neste estudo que Marion sintetiza os conceitos de sociedades legais em empresarias e simples e que seus conceitos praticamente não se diferem a não ser em razão de sua inscrição ser em junta comercial ou em cartório público.

2.3 PORTE DAS EMPRESAS.

Muitos são os empreendedores que investem todo o seu recurso numa idéia visando auferir lucros superiores ao recurso investido, geralmente são lançados no mercado com uma característica base de inovar e se adaptar ao cliente com uma agilidade perceptível, nada mais é que adequação do individuo ao novo sistema econômico que agora se insere, dependendo do porte e da empresa o atendimento será destinado para uma classe da sociedade e poderá proporcionar empregos nesta comunidade mostrando o valor social, que sucumbe os pequenos empreendedores numa sociedade.

Quanto ao porte, as empresas de acordo com o órgão que conceitua diferem em seu tamanho a exemplo o SEBRAE/ IBGE caracteriza as empresas pelo numero de funcionários nela inserido legalmente. Já o Banco Nacional do desenvolvimento Sustentável caracteriza pela receita operacional bruta da empresa a ser avaliada. O Estatuto da Microempresa caracteriza as empresas quanto o seu porte e define em seu primeiro parágrafo do art. 3 da Lei Complementar 123/2006:

Considera-se receita bruta, para fins do disposto no caput deste artigo, o produto da venda de bens e serviços nas operações de conta própria, o preço dos serviços prestados e o resultado nas operações em conta alheia, não incluídas as vendas canceladas e os descontos incondicionais concedidos. (SARAIVA, 2009 P.966).

Brevemente abordamos o que difere nesta caracterização destes dois órgãos. SEBRAE e BNDES referente as empresas de comércio e serviços.

Quadro-05- comparativo de classificação empresarial

Órgão	PORTE DA EMPRESA				
	Micro	pequena	Media	grande	
	Empregados	0-9	10-49	50-99	Mais de 100
SEBRAE LC 123/06		De R\$			
	Receita bruta anual	Até R\$ 240.000,00	240.000,01 até R\$ 2.400.000,00	-	-
BNDES			Maior que R\$	Maior que R\$	
	Receita bruta anual	Até R\$ 1.200.000,00	1.200.000,00 e menor que R\$ 10.500.000,00	10.500.000,00e menor que R\$ 60.000.000,00	Maior que R\$ 60.000.000,00

Fonte: Porte de empresa do BNDES. ; Critérios e conceitos para classificação de empresas do SEBRAE-GO .

Sabe-se que os critérios supracitados são de interesse específico para cada órgão, o Governo quer apresentar quantas pessoas estão trabalhando e quanto as empresas investem no pessoal, para isso, ele coleta dados do IBGE junto com o SEBRAE dando informações para a sociedade através destes. Já a instituição financeira, caracteriza a empresa para saber se a mesma possui confiabilidade para poder pagar um empréstimo e qual o limite a ser cedido para o empresário sem que ele não consiga honrar suas obrigações.

2.4 ANTES DA ABERTURA DA EMPRESA (PRÉ-OPERACIONAL)

Quando surge a idéia de empreender pesquisadores afirmam que só ocorre isto por dois motivos: Por necessidade ou oportunidade. Segundo dados do GEM (2010 p.43), Empreendedores por necessidade são aqueles que iniciaram um empreendimento autônomo por não possuírem melhores opções para o trabalho e então abrem um negócio a fim de gerar renda para si e suas famílias. Nesta concepção, o empreendedor tem que inovar para gerar renda para a sustentação sua e familiar, é uma questão de sobrevivência. Doutro lado a conceituação pelo monitoramento global de empreendedorismo (2010 p. 43) difere do drama do primeiro: Empreendedores por oportunidade optam por iniciar um novo negócio, mesmo quando possuem alternativas de emprego e renda. Existindo uma zona de

conforto econômico o inovador quer incrementar sua renda investindo em outro negócio.

Ambos convergem em um patamar decisório, a tomada de decisão precipitada quanto à concretização do investimento, o que pode resultar sem via de dúvidas a futura falência do seu investimento. Abrir uma empresa não é só fazer o contrato social, aplicar recursos, registros em órgãos públicos e outras burocracias. É a aplicação de seus recursos com a provisão de lucros, e para não ter prejuízos e bom ter cuidado na fase que ocorre antes da consolidação do sonho, a fase Pré-operacional.

O que se deve fazer antes é um estudo aprofundado do que será exposto ao mercado, qual o cliente a ser atendido com o seu produto, quais os fornecedores, como será a forma de pagamento, até quando pode-se vender a prazo, quando pegar um empréstimo para investimento no operacional para tudo isso faz necessário um aprofundamento acadêmico.

Segundo Peleias (2011, p.289) requer várias atividades: Estudos de viabilidade, elaboração de um plano de negócios, pesquisa de mercado, desenvolvimento de produtos, montagem de instalações, contratação de pessoal e propaganda e publicidade.

Implicando no preparo antecipado para o atendimento do cliente e na consumação da organização da empresa, traçando quais as formas que serão tratadas cada ação de funcionamento do estabelecimento: Como controlar o que está sendo de fato realizada, qual a forma de tributação escolhida; Criando um planejamento estratégico, almejando um crescimento, o que a empresa pode oferecer para a sociedade para que ela seja aceita e divulgada com prestígio onde o próprio cliente é a melhor propaganda do seu beneficiamento financeiro.

3.0 CAUSAS DA FALÊNCIA DAS EMPRESAS NO BRASIL.

Neste capítulo, abordaremos as causas que impõe a falência das empresas em nosso país. De uma forma superficial apresentaremos vários motivos causadores e de maneira específica apontaremos as principais causas com suas soluções para que o futuro empreendedor diante do conhecimento daqueles que não conseguiram lograr êxito venha através deste, seguir um novo caminho utilizando este trabalho acadêmico como um tira dúvida cotidiano, para a sobrevivência de sua empresa independente de seu porte.

Antes de quais quer notificação vamos caracterizar o perfil das empresas que faliram. Segundo o SEBRAE(2004) junto com a FUNBRA (Fundação Universitária de Brasília), confeccionaram um relatório sobre as causas da falência das empresas no Brasil. Quanto a sua situação na junta comercial, estas não deram baixas em seus altos com a esperança de retomar as atividades em momento mais oportuno. Quanto ao porte e a geração de emprego, as empresas com até nove empregados representam mais de 95% das empresas extintas criando em média de 3,2 empregos por empresa falida. Quanto ao setor de produção as empresas estão encaixadas no setor comercial e prestador de serviço. No quesito experiência, as maiorias dos derrubados estão numa faixa etária entre 30 e 40 anos, eram de empresas privadas e decidiu lograr para o ramo devido ao sucesso de outros exemplos lançando-se no mercado sem orientação e experiência alguma. Em acordo com o relatório sobre os fatores condicionantes as falências das empresas no Brasil.

Na questão relativa a tipos de assessorias e auxílios considerados mais importantes na condução dos negócios, a maior parcela das empresas extintas, 34%, indicou que se deve procurar “pessoas que conheçam o ramo”; 32% indicaram o contador, e 20% indicaram o SEBRAE.(SEBRAE, 2004)

Isto nos mostra que dos poucos que procuram uma orientação eles preferem a opinião daqueles que conhecem o ramo da atividade e não a realidade que o empreendedor esta inserido no contexto econômico e social, nos dias de hoje, existe uma política maior para que o inovador procure agencias como o SEBRAE para que seja apresentado as oportunidades de se empreender em cada região e quanto o auxilio de um profissional contábil faz-se necessário a presença desde o período de maturação do empreendedor.

muito mais do que os fatores relacionados às condições especificamente relacionadas a negócios - como políticas, infraestrutura, capital formal etc., os fatores relacionados à mentalidade empreendedora, ao ambiente social e cultural e ao mercado consumidor são os que principalmente levam o indivíduo brasileiro a empreender.(GEM, 2010 p.141)

Mais um relatório, nos mostra a realidade brasileira onde o inovador não possui um apoio do macroeconômico, principalmente nos últimos anos devidos a seguidas recessões em todo o globo, sendo fatos estes externos que atinge diretamente aos novos empreendedores. O GEM (2010) afirma que Segundo a visão dos especialistas entrevistados, o Brasil, de uma forma geral, não apresenta condições que favorecem a criação de novos negócios. Mesmo assim detemos um maior numero de empresas por oportunidade, apresentando um perfil brasileiro perseverante em seu propósito.

Confrontando o relatório global de empreendedorismo do ano de 2010 fica expresso que os maiores empecilhos dos empreendedores estão no apoio político, gerenciamento, principalmente financeiro e uma capacitação adequada para os novos investidores de mercado.

Em acordo com os dados da pesquisa realizada em 2004 pelo SEBRAE, fica mais especifico os problemas supracitados, pois o mesmo afirma que a causa da mortalidade das empresas brasileiras estão subdivididas em quatro: Falhas Gerenciais, causas econômicas conjunturais, logística operacional e políticas públicas e arcabouços legais.

Faremos uma comparação entre estes relatórios, um nacional e outro global em quadro abaixo, para que possamos verificar a igualdade dos mesmos, porem em tempos diferentes o que torna mais evidente que nos últimos seis anos as mudanças foram imperceptíveis.

Quadro – 06- Comparativo GEM (Mundial) VS. SEBRAE (Nacional)

SEBRAE (2004) Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil.		GEM (2010)	
Falhas Gerenciais	Falta de capital de giro Problemas financeiros Falta de conhecimentos gerenciais	Apoio político	Políticas Públicas e Arcabouço Legal

Causas Econômicas Conjunturais	Falta de clientes Maus pagadores Recessão econômica no país	Gerenciamento	Falhas Gerenciais
Logística Operacional	Ponto inadequado Instalações inadequadas mão-de-obra Qualificada		Logística Operacional
Políticas Públicas e arcabouço legal	Falta de crédito bancário Problemas com a fiscalização Carga tributária elevada	Capacitação adequada	Educação continuada do empreendedorismo

FONTE: GRECO, S.M.S.S *et al.* Empreendedorismo no Brasil; SEBRAE, fatores condicionantes e taxa de mortalidade das empresas no Brasil.

Em ambos os estudos apresentados de forma sucinta, recai na falta do conhecimento acadêmico e prático da confecção de um plano de negócio. Para que se possa visualizar antes, toda uma problemática empresarial. Evitando problemas que venha reduzir a sobrevivência dos inovadores fica resumida na citação abaixo.

a principal razão para o fechamento da empresa está centrada no bloco de **falhas gerenciais**, destacando-se: ponto/local inadequado, falta de conhecimentos gerenciais e desconhecimento do mercado, seguida de causas econômicas. Fator crucial para as empresas é a dificuldade encontrada no **acesso ao mercado**, principalmente nos quesitos propaganda inadequada; formação inadequada dos preços dos produtos/serviços; informações de mercado e logística deficiente, **caracterizando a falta de planejamento dos empresários**. (SEBRAE, 2007, p.40).

Numa abordagem mais específica vamos conceituar termos acadêmicos que caracteriza as principais causas da morte prematura dos novos negócios, para que se possa conhecê-los e utilizá-los de maneira adequada, são eles: Plano de negócio, Fluxo de caixa e tributação. O conhecimento destes três conceitos, um inovador terá sobre uma análise apurada nas tomadas de decisões grandes armas contra as variantes mercadológicas.

3.1 PRINCIPAIS CAUSAS DE FALÊNCIA DAS EMPRESAS NO BRASIL.

3.1.1 - Plano de Negócio

Quando falamos em plano, pensamos em organizar as idéias que surgem e colocá-las em uma lista de prioridades, sendo assim um conjunto de métodos para a

elaboração de uma opinião servindo como um projeto da empresa. Em acordo com Souza e Qualharini (2007) em seu artigo, O Planejamento Estratégico nas Micro e Pequenas Empresas. Em linhas gerais, Planejamento diz respeito à capacidade de organizar e prever os efeitos de uma série de eventos, atuando assim de forma preventiva às possíveis conseqüências indesejáveis, resultante dos mesmos.

Um plano de negócio é um documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas. Um plano de negócio permite identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de cometê-los no mercado. (SEBRAE, 2009 p.9)

Torna-se obvio que para a elaboração de um plano de negócios para qualquer empresa, necessita-se de uma gama acentuada de informação sobre o potencial do ramo, o qual vai ser investido o seu capital além de requerer um pouco de tempo e paciência para você, futuro empreendedor, para que não venha a padecer diante de simples problemas na sua empresa. É com plano de negócios que obteremos a certeza de abrir e até ampliar um novo negócio e de forma singular será abordado no quadro abaixo:

Quadro – 07 Modelo Plano de Negócio.

PLANO DE NEGÓCIOS	
1 - SUMÁRIO EXECUTIVO	
	Missão da empresa
	Setores de atividade
	Forma jurídica
	Enquadramento tributário
	Capital social
	Fonte de recursos
2 – ANÁLISES DE MERCADO	
	Estudo dos clientes, concorrentes e fornecedores.
3 – PLANO DE <i>MARKETING</i> .	
	Discrição dos principais produtos e serviços
	Preço e estratégias promocionais
	Estrutura de comercialização
	Localização do negócio
4 – PLANO OPERACIONAL	
	<i>Layout</i>

Capacidade produtiva, comercial e de serviços
Processos operacionais
Necessidade de pessoal
5 – PLANO FINANCEIRO
Capital de giro
Investimento total
Estimativas de gastos totais
Estimativas de faturamento mensal
Demonstrativos de resultados
Indicadores de viabilidade
6 – CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS
Ações corretivas e preventivas
7 - AVALIAÇÃO DOS PONTOS FORTES E FRACOS
8 – AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

FONTE: ROSA,C.A. Como elaborar um plano de negócio.

Nele, devemos colocar qual o ramo a serem investidos, quais seus principais produtos ou serviços prestados, quem são nossos principais clientes, onde vai ser realizada a instalação da empresa, o ponto comercial, o quanto será necessário para abrir a empresa, o quanto aproximadamente iremos faturar por mês, qual será o lucro da empresa após serem retirados todos os seus custos e despesas, contas redutoras do lucro.

Caso a sua idéia de empreender resulte numa atração para novas pessoas interessadas verifique os objetivos e as idéias destes para que a ambição não provoque escolhas imaturas e resultem em discórdia futuras, caso tenha um perfil semelhante e se julgue necessário um sócio na nova empreitada realiza uma divisão de tarefas na abertura da empresa, claro se quer resultados tem que trabalhar. Ressalta-se a importância da limitação da tomada de decisões dentro da empresa entre sócios e a devida função de cada um destes no contrato Social da empresa definindo a retiradas de dividendos, o aceite ou não da contratação de familiares para futuros cargos de confiança no contrato é bom esclarecer os possíveis pontos de atritos para que com diálogo e compreensão os sócios cheguem a uma conclusão comum que a Sociedade empresarial precisa de um decisão precisa e eficaz para dar continuidade no empreendimento.

Aqui também será escolhida a forma de tributação, falando-se em pequenas e micro empresas que possuem aparte de janeiro de 2012, faturamento anual de até

R\$60.000,00 (sessenta mil reais), que possuam um estabelecimento e que não sejam sócios ou administrador ou façam parte de qualquer outra empresa terá seus impostos e contribuições unificadas e cobradas através de taxas simples e mensais. São informações que fazem toda uma diferença entre os bens sucedidos e os falidos.

Continuando, devemos nos atentar aos valores inseridos na empresa, seja ele em capital ou em objetos, tipos de móveis ou imóveis, toda empresa necessita do recurso inicial para cobrir seus gastos e despesas denominadas de capital social, devido os sócios serem os que integralizam ou subscreve o capital almejado. Uma análise mercadológica é um ponto crucial, pois seu empreendimento depende mais dos clientes que do proprietário. Nesta análise, verifica-se o produto ou serviço oferecido vai ser aceito por qual cliente, caracterizando ao máximo como idade, sexo, se possui família, se trabalha, quanto ele ganha em média, estuda, qual a sua escolaridade, onde mora se seus clientes forem também empresários, verificaremos qual a atividade, quanto tempo ele esta na mesma, qual a capacidade de pagamento, saber se ela honra as suas dividas quantos empregados possuem. Quanto paga em média por produtos iguais ou similares as nossas horas oferecidas, Quanto em média cada cliente irá comprar de produto ou serviço e qual o tempo para que ele retorne para comprar novamente, viciando num ciclo de rotatividade benéfico para a empresa.

Sabendo-se das características do cliente devemos pensar o que faz o cliente a comprar um material numa determinada empresa. É a qualidade do produto? O atendimento? O prazo para pagamento? A entrega a domicilio? Sabendo o que se atrai no cliente para este retorno verifica-se onde instalar a empresa em local próximo ao seu cliente, bem visível onde seus clientes percebam que você esta pronto para atender. No inicio aconselha-se que exista um foco no mercado estabelecer um produto com características especificas de clientes a exemplo as franquias que atendem sempre um mesmo tipo de cliente e mantém o mesmo padrão de serviço.

De olho na concorrência também se aprende verifique aqueles que trabalham na mesma atividade quais os principais problemas compare preços, numero de empregados forma de atendimento ponto comercial, para saber se sua empresa pode competir com a concorrência ou você terá que modificar sua atividade, nesta

parte terá que ser colocado o diferencial entre a sua empresa e a concorrente os clientes devem verificar isto e migrarem de uma para outra.

Já sabemos o que vender, quem são nossos concorrentes, a quem iremos vender e onde iremos vender, agora vamos estudar a quem iremos comprar para que possamos vender, nossos fornecedores. Fazer uma pesquisa de preço não é nada mal, com no mínimo três concorrentes fornecedores escolhendo um que nos satisfaça e mantendo contato com os demais, sempre verificando a qualidade do produto e a forma de pagamento do mesmo.

Tendo fornecedores a preocupação será quanto à formação do preço deste, diluindo os custos fixos e variáveis acrescidas da margem de lucro almejadas. Além disto, devemos nos preocupar com a forma de divulgação de nossos produtos com propaganda difundida em rádio ou através de panfletagem ou demais meios de comunicação. Num plano operacional, atentam-se aos desperdícios, ociosidade e retrabalhos. Quantas pessoas iram ser necessárias para trabalhar no ambiente de trabalho de modo que proporcione um atendimento adequado aos clientes e que esteja dentro do orçamento do empreendedor.

Na parte do planejamento financeiro verifica-se o quanto a empresa necessita para sair da inércia, para alocar investimentos fixos e pré operacionais além de um bom capital de giro.

Calcular o prazo médio de vendas e recebimentos, isto implica em saber quanto tempo é necessário para que meus clientes comprem e venha me pagar e comprar novamente, ou seja, a média da renovação do estoque e a média do pagamento dos clientes, isto é muito importante principalmente quanto ao caixa onde se o estoque renova muito rápido e os clientes não acompanharem a empresa pode ficar no vermelho e correr sérios riscos financeiros futuros onde os clientes podem deixar de cumprir com suas dívidas tornando-se mais difícil ainda sustentar uma empresa desta forma por isso tanta preocupação em saber a quem estou vendendo meus produtos. Onde o estoque não é permitido, pois, é sinal de dinheiro parado, a máquina tem que girar: compra, vende, recebe e gira novamente, este é o ciclo dos investimentos.

Calcular os custos de cada produto, para saber o quanto ele está sendo comprado e adicionar mais custos para pagar as despesas da empresa, os impostos e principalmente uma margem de lucro, isto é necessário ajuda de um bom contabilista para que você futuramente tome decisões sábias. Uma promoção de um

produto reduzindo a margem do lucro e ganhando pelo volume de produção, caso o produto detenha um prazo de validade e esteja próximo uma venda pelo preço de custo não seria nada mal e melhor recolher o que foi investido que perde todo o dinheiro hora destinados ao produto em questão.

Sabendo de todos os gastos incorridos e de quanto se vende podemos calcular se a empresa esta provocando prejuízos ou lucros. Caso a empresa tenha uma receita maior que seus gastos parabéns você esta tendo sucesso em seu empreendimento caso contrario verifique onde foi seus erros e corrija-os.

Além de calcular a quantidade mínima para que não se tenha prejuízo ou lucro algum é o chamado de ponto de equilíbrio, informação muito importante para qualquer empresário independente de porte de empresa. Podemos dividir os custos fixos totais pela margem de contribuição que é o faturamento total subtraído os custos variáveis divididos pela receita total. Mais uma vez faz necessário o auxilio do profissional contábil.

Como ainda estamos falando de planos de negócios e bom criar situações desfavoráveis para que o empreendedor torne-se versátil e com respostas rápidas a possíveis contratemplos em seu empreendimento. Tudo isto torna-se viável uma boa elaboração de um plano de contas se possível com a participação de um contador para melhor auxiliar nos planejamentos das metas auferidas.

3.1.2 - Fluxo de Caixa

Em termo sucinto, a definição de Fluxo de caixa nada mais é que o controle da entra e saída de recursos financeiros em um determinado período. Sendo definido para o SEBRAE como:

um instrumento gerencial que controla e informa todas as movimentações financeiras (entradas e saídas de valores) de um dado período, pode ser diário, semanal, mensal, etc., é composto dos dados obtidos dos controles de contas a pagar, contas a receber, de vendas, de despesas, de saldos de aplicações, e de todos os demais elementos que representem as movimentações de recursos financeiros da empresa. (SEBRAE- GO, 2011)

Já elaboramos todo um planejamento, e verificamos que devemos saber o quanto estamos gastando e com o que se esta gastando para verificar se não estamos acometidos de excessos e desperdícios, através desta ferramenta financeira podemos verificar se houve sobras, lucros, ou faltas, prejuízos, o famoso

caixa vermelho existe, não é lenda, principalmente aqueles que estão em falência sabem muito bem disso.

Sabendo-se que houve falta no caixa, o empreendedor deve averiguar seus possíveis excessos para que no mês seguinte possa equilibrar o seu caixa cumprindo com suas obrigações, isto implica num ciclo vicioso para o micro empreendedor, o qual deve ser solucionado o mas breve possível.

De uma forma ou de outra, um controle de fluxo de caixa bem feito é uma grande ferramenta para lidar com situações de alto custo de crédito, taxas de juros elevadas, redução do faturamento e outros fantasmas que rondam os empreendimentos.(SEBRAE – GO, 2011)

Esta ferramenta enumera vantagens em sua utilização para o empreendedor saber o que se tem é uma informação para poder pagar as dividas futuras, saber se poderá comprar mais ou não com determinado fornecedor, qual o momento certo de realizar uma promoção ou liquidação, a exemplo próximo de um pagamento de um fornecedor e ainda não se tem a quantia pra honrar com a divida.

Quadro – 07- Vantagens da Ferramenta Gerencial. Fluxo de caixa.

VANTAGENS DO FLUXO DE CAIXA	
Planejar e controlar as entradas e saídas de caixa num período de tempo determinado.	Planejar e controlar as entradas e saídas de caixa num período de tempo determinado.
Avaliar se as vendas presentes serão suficientes para cobrir os desembolsos futuros já identificados.	Auxiliar o empresário a tomar decisões antecipadas sobre a falta ou sobra de dinheiro na empresa.
Verificar se a empresa está trabalhando com aperto ou folga financeira no período avaliado.	Verificar a necessidade de realizar promoções e liquidações, reduzir ou aumentar preços.
Verificar se os recursos financeiros próprios são suficientes para tocar o negócio em determinado período ou se há necessidade de recursos com terceiros.	Avaliar se o recebimento das vendas é suficiente para cobrir os gastos assumidos e previstos no período.
Verificar a necessidade de realizar promoções e liquidações, reduzir ou aumentar preços objetivando o ingresso de recursos na empresa.	Avaliar a capacidade de pagamentos antes de assumir compromissos
Antecipar as decisões sobre como lidar com sobras ou faltas de caixa.	

FONTE: SEBRAE. **Controles Gerenciais: Fluxo de Caixa.**

Mas para isto os dados informativos do fluxo de caixa devem ser precisos e instantâneos para que o empreendedor não tome decisões precipitadas com informes errôneos em caso de dúvidas como elaborar um fluxo de caixa o micro empreendedor deve procurar profissionais habilitados para prestarem as informações que se necessita ou uma agência do SEBRAE em sua região.

3.1.3 - Tributação

Segundo o Código Tributário Nacional (CTN), em seu artigo 3º define tributo como: Tributo é toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada. Entenda compulsória como obrigatório, e pecuniário, em dinheiro.

Sabemos agora que para que seja cobrado algum tributo, primeiro será instituída uma lei que poderá ser da União, Estados, Distrito Federal e Municipais, onde deva esta discriminar um fato gerador e o seu momento que se caracterize o fato incidente do tributo, como será calculado, ou seja, qual o valor o qual será adicionado uma alíquota para a mensuração do total do tributo incidente do fato gerador, podendo ser específica, com valor expresso, ou *ad valorem*, em forma de percentual sobre um determinado produto ou serviço.

Os tributos, em acordo com Rezende (2010, p. 47-48), são classificados em impostos, taxas (para interesse público e a utilização de seus serviços prestados a sociedade), Contribuição de melhoria, (saneamento que passa na sua rua), contribuições sociais, (destinado a financiar a própria atividade. Exemplo OAB, CRC CREA,) e empréstimos compulsórios (atender despesas extraordinárias).

De fato o que mais nos preocupa e que estes reduzem a riqueza das pessoas sejam elas físicas ou jurídicas, agora abordaremos a incidência dos tributos diretamente na renda das empresas, que são eles:

- ✓ Imposto de renda da pessoa jurídica (IRPJ);
- ✓ Contribuição social sobre o lucro líquido (CSLL);
- ✓ Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS);
- ✓ Programa de integração Social (PIS);
- ✓ Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PASEP);

- ✓ Contribuição Patronal Previdenciária (CPP);
- ✓ Imposto sobre circulação de mercadoria e serviços (ICMS).

Lembrando como já mencionado anteriormente, as empresas enquadradas no SIMPLES NACIONAL têm o recolhimento mensal, através de documento único de arrecadação onde são cobrados os seguintes impostos: IRPJ, IPI, CSLL, COFINS, PIS/PASEP, ISS e ICMS.

Quanto aos regimes de tributação sobre o CSLL e IRPJ existem três: Lucro Real, Lucro Presumido e Lucro Arbitrado.

Segundo Rezende (2010, p.131), Lucro real é o lucro líquido do período de apuração em acordo com a legislação societária ajustada as adições, exclusões e compensações da lei do IR.

A Receita Federal em seu sítio descreve Lucro Presumido, (obrigado para as pessoas jurídicas que no ano tenha receita bruta menor igual que 48 milhões) como uma forma de tributação simplificada para determinação da base de cálculo do imposto de renda e da CSLL das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas, no ano-calendário, à apuração do lucro real. O imposto de renda é devido trimestralmente.

Quadro – 08 Percentuais de Presunção do IRPJ

Atividades	%
Comercial, industrial, transporte de carga e serviços hospitalares	8
Revendas, para consumo combustíveis derivado de petróleo, álcool etílico carburante e gás natural	1,6
Prestação de serviços:	
A) Exclusivamente prestação de serviços: Faturamento anual até R\$120.000,00	16
B) Exclusivamente prestação de serviços: Faturamento anual superior R\$120.000,00 e demais serviços não exclusivamente	32
B) Transporte (exceto carga)	16

Fonte: REZENDE, A.J. **Contabilidade Tributária**. p.142.

Quadro – 09 Percentuais de presunção do CSLL.

Atividade	%
Pessoas jurídicas em geral	12
Prestação de serviços, exceto hospitalares; intermediação de negócios; administração, locação ou cessação de bens e imóveis e direitos de qualquer natureza; e <i>factoring</i>	32

Fonte: REZENDE, A.J. **Contabilidade Tributaria**. 2010 p.143.

Mais uma vez Rezende (2010, p.131), conceitua Lucro Arbitrado como a aplicação de percentual sobre a receita bruta, por iniciativa da autoridade fiscal, diante de enquadramentos indevidos sendo acrescidos em 20% em cima do lucro presumido.

4.0 - A CONTABILIDADE GERENCIAL NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.

Neste capítulo, vamos abordar o conceito da contabilidade gerencial e a sua importância nas pequenas empresas. Comparação entre a contabilidade gerencial e a financeira. Apresentando a estrutura patrimonial destes novos clientes com seus pilares basilares da sobrevivência no mercado de trabalho. Difundindo os conceitos e as formas de mensuração dos índices financeiros e econômicos, apresentando conceitos de uma gestão financeira necessários para diagnosticar a saúde da nova empresa, além de educar o futuro investidor de mercado e conseguir analisar seu desempenho diante dos relatórios contábeis

Para melhor nos aprofundarmos devemos conhecer conceitos básicos da contabilidade, para que possamos interpretar e diagnosticar os sintomas apresentados pelas novas células sócias.

Segundo o mini dicionário Aurélio (2008) contabilidade é uma ciência que sistematiza e interpreta registros de transações financeiras de empresas e de outras organizações. Com este conceito o contador é um interprete dos resultados registrados pela instituição empresarial, o qual informa através de sistemas contábeis instalados de maneiras adequadas a cada empresa para que possa auxiliá-lo na sua coleta de dados e possa vender as informações adquiridas e necessárias aos seus clientes, gestores de empresas. Concorda a esta idéia Marion (1998, p. 24) Onde afirma que a contabilidade é o instrumento que fornece o máximo de informações úteis para a tomada de decisões dentro e fora da empresa. Em análise mais expansiva que Aurélio, Marion abrange o alcance contábil não só dentro da empresa e sim em todas as partes que esta inserida esta forma econômica social e empresarial.

Analisando sobre essa interpretação, cai por terra o conceito que a contabilidade está apenas para atender ao fisco em seus cálculos de impostos e prazos estabelecidos pelo Estado, para o pagamento de tributos e armazenar livros contábeis. Surge assim a idéia da contabilidade como intermediador a entre o fisco e a sociedade, gerindo informações para o cliente ser norteado diante informações precisas e úteis para o problema diagnosticado até mesmo com antecedência pelo contador através de análises apurada dos sintomas apresentados pela própria empresa.

Para Megliorini, Rodrigues e Pereira (2011), no ambiente empresarial existe informações contábeis que auxiliam os usuários (pessoas físicas e jurídicas) a tomarem decisões, sendo que os sistemas de informações se estruturam de forma eficiente e diferente para cada empresa. Atestando ainda mais o que outrora falamos.

Quanto à condução destas informações faz-se necessário um profissional que possua características essenciais a exemplo de uma boa conduta ética que possua um foco com a empresa e um apreço pelos seus clientes, isto implica num bom relacionamento entre a contabilidade e seus clientes e vice-versa, o contador gerencial deve possuir conhecimentos em diversificadas áreas de atuação tais como Direito, liderança e principalmente sobre os sistemas de cada empresa que este gerencia

4.1 - CONTABILIDADE: FINANCEIRA VS. GERENCIAL.

Ambas são subsistemas da contabilidade que possui diversificadas ramificações logo atendem diferentes clientes com problemáticas pertinentes a cada ramo hora especificado.

A financeira possui sua estrutura voltada para padrões contábeis e seus relatórios indulgentes de seus registros. Ou seja, ela padroniza para que cada empresa não possua uma escrituração diferenciada da outra podendo assim colocar o que bem lhe interessar. Periodicamente estes registros dão origem as demonstrações contábeis que são:

No Brasil, conforme dispõem a Lei 6.404/76, Lei 11.638/07 e Lei 11.941/09, as demonstrações contábeis de uma empresa são o balanço patrimonial (BP), a demonstração do resultado do exercício (DRE), a demonstração de lucros ou prejuízos acumulados (DLPA), A demonstração dos fluxos de caixa (DFC) e, se companhia for aberta, a demonstração de valor adicionado (DVA). (MEGLIORINI *et al*, 2011 p.5)

Para torna as informações contábeis confiáveis e necessárias existem os exames prestados por empresas de auditoria independente, pois as informações prestadas afirmam a situação em que a empresa esta no exato momento da informação prestada. Se a mesma pode quitar seus débitos, se pode comprar mais de fornecedores, quanto pode pegar de empréstimos. Tudo isto é gerido através de informações prestadas através daqueles chatos relatórios que são difíceis de serem

interpretados pelos gestores, que estão mesmo e preocupados em lucrar e não pagar multas por atrasos da contabilidade. Além de apresentarem fatos já ocorridos.

Já a contabilidade gerencial difere, pois estrutura-se conforme a gestão e administração das empresas necessitam. Os relatórios são elaborados para atender as necessidades dos gestores. Aqui os demonstrativos são tratados de forma de diferentes, pois devem ser precisos para o problema do gestor, tais como saber a ociosidade da empresa no carnaval quantas horas se faz necessário para que a empresa possa ter um faturamento que possa cobrir todas as suas despesas, qual o exato ponto de equilíbrio, qual a margem de contribuição para que a empresa possa adquirir produtos, qual a hora de vender a preço de compra, quando fazer uma promoção, quanto se precisa ter em caixa para cobrir as dívidas de curto prazo ou longo depende do gestor e suas prioridades entre outras dúvidas que o contador gerencial deverá elaborar relatórios que o comprove a sua opinião emitida através de números correlatos da empresa, ou seja, transforma a informação para o entendimento do empresário, proprietário, investidor, a quem interessar a informação contábil. Projetando situações que possam ocorrer e simulando soluções.

De forma abrangente o quadro especifica com diversos autores do mundo as principais diferenças entre a contabilidade gerencial e a contabilidade financeira.

Quadro -10- Contabilidade financeira e contabilidade gerencial.

FONTES	DIFERENÇAS ENTRE A CONTABILIDADE GERENCIAL E FINANCEIRA
Anderson, Needles e Cadwell (1989)	1) Usuários primários da informação. 2) Tipos de sistemas contábeis. 3) Restrições de definições. 4) Unidades de mensuração. 5) Foco da análise. 6) Freqüência de relatórios. 7) Grau de confiabilidade da informação gerada
Louderback et al. (2000)	1) Diferentes audiências (interna e externa à empresa). 2) Foco de classificação (controlabilidade, comportamento e responsabilidade no caso da (Contabilidade Gerencial). 3) Fontes das informações (no caso da gerencial, não apenas financeiras). 4) Usuário específico <i>versus</i> usuário generalizado. 5) Foco nas informações passadas e foco nas informações que permitam entender, planejar e prever o futuro.
Anthony e Welsch (1981)	1) Estrutura: a Contabilidade Financeira. 2) Princípios: GAAP <i>versus</i> os três princípios. 3) Inclui informações não-monetárias. 4) Diferentes enfoques temporais: passado e futuro. 5) Freqüência de relatórios.

	6) Diferentes enfoques na precisão. 7) Fim em si mesmo ou não.
Hansen e Mowen (1997)	1) Regras específicas <i>versus</i> gerais.
Horngren, Foster e Datar (2000)	1) Princípios norteadores. 2) Diferentes ênfases no futuro e no passado. 3) Diferentes interesses sobre o comportamento
Horngren, Sundem e Stratton (2004)	1) Usuários primários. 2) Liberdade de escolha. 3) Implicações comportamentais. 4) Enfoque de tempo. 5) Horizonte de tempo. 6) Relatórios. 7) Delineamento de atividades.

Fonte: *FREZATTI et al.* DIFERENCIAÇÕES ENTRE A CONTABILIDADE FINANCEIRA E A CONTABILIDADE GERENCIAL: UMA PESQUISA EMPÍRICA A PARTIR DE PESQUISADORES DE VÁRIOS PAÍSES

4.2 ESTRUTURA PATRIMONIAL DAS EMPRESAS.

Neste sentido falamos em estrutura patrimonial, tendo patrimônio como o conjunto de bens direito e obrigações, e estrutura a forma que ele foi substanciado, adquirido para a contabilidade só existe duas maneiras para se abrir uma empresa com Capital (recurso, dinheiro) Próprio ou de outros (entidades financeiras e sócios). Não podemos esquecer que estamos falando de pequenas empresas. E estas, devidos aos números já antes abordados investimento de fora e quase inviável por que os cidadãos têm aversão ao risco principalmente quando se fala em seu precioso dinheiro acumulado de longa data, a não ser com uma recompensa garantida. Isto implica em duas linhas de investimento. A primeira em um negócio que o próprio possa administrar e tenha um risco de gerir lucros que é uma empresas ou investir em algo que outros utilizem seus recursos para que possível mente possa retribuir também com lucros sobre o capital emprestado são riscos diferentes para atitudes diferentes.

Seguindo a linha de raciocínio dos capitais investidos numa empresa, ela já surge com dividas sejam compromissos com os sócios proprietários ou com financiadores do empreendimento. Seguindo o micro empreendedor esgotado os recursos próprios estes dependem dos capitalistas de riscos, aqueles investidores de negócios, mas que não administra de certa forma querer o retorno do dinheiro emprestado, de qualquer forma haverá o desembolso seja ele para os sócios através de dividendos seja ele para financiadores, juros sobre empréstimos entre outros. Todos estão no passivo da empresa.

Principiamos, então, contextualizando o Passivo, ou seja, o conjunto de capital alheio á disposição da empresa e destinado a financiar parte do seu

ativo fixo e parte das suas operações correntes. Em termos de linguagem contábil, o passivo discrimina fontes de recursos estranhos á entidade e é agregado pela natureza das contas. (FERRONATO, 2011 p.88)

Sabendo-se que as dividas possuem um prazo de vencimento estipulado, o Passivo subdivide em: Passivo circulante aqui fica as dividas que vencem em até 12 meses a partir da data do balanço; e Passivo não circulante que são obrigações que tem um prazo mais estendido maior que 12 meses. Aqui é a forca armada para os pequenos empresários:

Com pouco acesso a outras fontes, a maioria das pequenas empresas depende muito do capital de curto prazo. Representando uma fonte primária de financiamento, essas dívidas suprem a pequena empresa com capital de giro, inclusive, frequentemente permitindo a continuação de negócios que, se não fossem através delas, o empreendedor inicialmente poderia falir. (FERRONATO, 2011 p.88)

Vamos falar de patrimônio liquido que segundo Marion (1998) afirma que é a medida eficiente da verdadeira riqueza. Em outros termos e a parte que sobra após somar os bens e direitos e diminuir suas obrigações seria também conhecida como Situação liquida, riqueza liquida ou medida de riqueza da empresa conforme Marion(1998, p.35).

Ferronato(2011) em seu livro gestão contábil-financeira para pequenas e micro empresas comenta o calvário dos novos empreendedores.

Um aspirante a microempresário empregará primeiro as suas poupanças e, logo após, solicitará a de seus familiares e amigos - os anjos. Apenas se essas fontes forem insuficientes e inadequadas o empreendedor apelara para canais formais de financiamento. (FERRONATO, 2011 p.89)

No patrimônio liquido diferente das demais dividas não se possui um prazo determinado para o reembolso da divida, neste o capital próprio permanece por período indeterminado. Fechamos assim os componentes dos capitais corporativos, as origens dos recursos, que são subdivido em passivo e patrimônio liquido, e que o passivo se subdivide em a curto e em longo prazo.

Agora averiguaremos os investimentos corporativos de uma empresa, aonde foram aplicados os recursos oriundos das suas origens supracitadas, segundo Marion, ativo é o conjunto de bens e direitos de propriedade da empresa. São os itens positivos do Patrimônio; trazem benefícios, proporcionam ganho para a empresa.

Para Silva e Nyama (2011, p.5) , ativo representa toda aplicação de recursos que, a partir de seu gerenciamento, se espera resultar em geração de benefícios econômicos futuros, é a geração do fluxo de caixa.

Neste ponto o empreendedor deve ficar atento, pois o ativo e onde fica aplicado as origens essas aplicações devem trazer retorno pelo menos em tempos iguais exemplo uma origem do passivo em curto prazo deve ser investido em um ativo em curto prazo para que não desprenda despesas desnecessárias e lembrando que despesas reduz o lucro. Alerta-se quanto ao valor do ativo que deve ser suficiente para operar e obter lucros no pequeno negócio.

Em mesma forma que o passivo o ativo se subdivide em ativo circulante (Dinheiro em bancos; bens, direitos e valores a receber no prazo máximo de um ano, ou seja, realizável em curto prazo: duplicatas, estoques de mercadorias produzidas, etc); aplicações de recursos em despesas do exercício seguinte, ativo não circulante (são contas cuja realização seja superior ao exercício social sendo elas: Ativo realizável em longo prazo, investimentos, imobilizado e intangível).

Quadro – 11- Estrutura do Balanço Patrimonial.

Ativo (aplicações)	Passivo (origens)
Ativo circulante (AC)	Passivo circulante (PC)
Ativo não circulante (ANC)	Passivo não circulante (PNC)
Ativo realizável a longo prazo	Patrimônio Líquido (PL)
Investimentos	Capital social
Imobilizado	Reservas de capital
Intangível	Ajuste de avaliações patrimoniais
	Reservas de lucros
	Ações em tesouraria
	Prejuízos acumulados
Total do ativo =	Passivo + Patrimônio Líquido

Fonte: SILVA,C.A.T; NYAMA, J.K. contabilidade para exame de suficiência e concursos.

4.3 GESTÃO CONTÁBIL E FINANCEIRA

De nada serviria uma estrutura patrimonial montada se não aprendermos a interpretá-las de forma necessária e provocar cenários favoráveis as ações do empreendedor, otimizando lucros que é o bem comum de todos os

empreendedores. Nesta parte serão apresentadas formas de análise universal, através de cálculos em três níveis: Análise financeira, análise econômica e análise da ciclometria.

A Afirmação definitiva nos é trazida pela constatação de que, muito comumente, o dono de uma microempresa delega controle fiscal e financeiro para o contador e toca o negócio sem se preocupar com isso. O predomínio desta mentalidade pode levar a descontinuidades dos pequenos negócios. (FERRONATO, 2011 p.121)

Nas pequenas empresas os proprietários, são administradores de seus negócios tendo assim toda responsabilidade, sendo concentrado todas as problemáticas e as informações por mais rotineiras que sejam. Numa pessoa Afirma Ferronato (2011, p.122) que as empresas de pequenos portes têm mostrado que a boa gestão pode conferir muito mais do que o aumento na receita, permitindo crescimento sustentável e consolidação dos negócios.

Ao analisar um balanço patrimonial espera-se que o proprietário encontre os pontos críticos e imediatamente enumere suas prioridades em solucionar seus problemas por hora elencados e tome decisões embasadas em um contexto acadêmico.

4.3.1 Índices de análise financeiros.

Os principais índices a serem analisados da empresa em relação a questão financeira regula em torno de sua estrutura e quanto a liquidez da empresa, a capacidade de pagamento desta e constata a sua situação econômica se o empreendimento de fato esta sendo rentável.

4.3.1.1 Estrutura dos Capitais.

Primeiro vamos analisar a estrutura de capitais, atribuindo valores a uma estrutura patrimonial denominada de “Empreendimento sucedido LTDA.”, que possui um ativo de R\$ 500,00 divididos em: AC= R\$ 350,00(sendo que o estoque = R\$130,00) ANC= R\$ 150,00 e um Passivo de igual valor sendo: PC= R\$ 80,00 PNC= R\$ 120,00 e o PL= R\$ 300,00, e que esta empresa no de 20xx obteve uma receita liquida com vendas de R\$ 1500,00 e um lucro liquido de R\$ 975,00. Para melhor exemplificar as formulas, utilizaremos esses dados.

Vamos analisar o quanto esta sendo investido de recursos de terceiros nesta empresa através da divisão dos capitais de terceiros (AC + ANC) pelo patrimônio líquido da empresa, resultado esse multiplicado por 100. Conhecido como Participação de Capitais de Terceiros.

Fórmula: **PCT= (CT / PL) X100.**

Dados: CT=200 pl=300

Solução: PCT.= (200 / 300) x 100 = R\$ 66,67

Informando assim que para cada R\$ 100,00 investido pelo proprietário, os seus financiadores contribuíram com R\$ 66,67. Apresentando aqui por outra análise que o capital proprio corresponde a 60% do capital total da empresa sendo o restante empregando em curto prazo que soma 16% e 24% a longo prazo.

Atentaremos desta vez para a composição da dívida em relação do curto prazo com as dívidas totais da empresa, dividindo o passivo circulante pelo capital de terceiros e o resultado multiplicado por 100, resultará na composição do endividamento

Formula: **(PC /CT)x100**

Dados: PC=80 CT=200

Solução:(80/200)x100= R\$40,00

Afirmando que de cada R\$ 100,00 que a empresa deve, R\$40,00 é de curto prazo, ou seja, 40% da dívida e de curto prazo e 60% é de longo prazo.

Agora, calcularemos a relação do imobilizado com o capital proprio, ou seja, o quanto foi investido pelo proprietário da empresa em imobilizado atentando para que não seja de grande volume essas aplicações tendo em vista que o difere destas origens é o capital de terceiros.Para mensurar esse índice dividiremos o ativo não circulante pelo patrimonio líquido e o resultado multiplicaremos por 100. Conhecido como Imobilização do Patrimônio Líquido.

Formula: **(ANC/PL)**

Dados:ANC= 150 PL=300

Solução: (150/300)X100= 50%

Interpretamos que para cada R\$1,00 aplicado no ativo R\$ 0,50 vai parao imobilizado, demonstrando que o empresario trata o capital de giro da mesma forma que o seu imobilizado, o que futuramente em causa de oscilações ou instabilidades possa ser prejudicial para a empresa.

Outra forma de mensurar os recursos aplicados na imobilização da empresa compreende pelos recursos não só dos socios mais pelos recursos de longo prazo , denominado de Imobilização dos recursos não correntes, podendo ser calculado da seguinte forma:

Formula: **ANC/ PL+PNC**

Dados: ANC= 150 PNC=120 PL=300

Solução: $(150/120+300) \times 100 = (150/420) \times 100 = 35,71\%$

Apresenta-se que o capital proprio e o de longo prazo esta sendo aplicado em seu total de 35,71% em ativo não circulante que pode ser realizavel a longo prazo , investimentos, imoveis, maquinas equipamentos e que agora com a somatoria dos capitais de terceiros a longo prazo nota-se que o dinheiro foi pego para investir no ativo não circulante e boa parte para dar movimento da empresa, pode-se reuzir esse capital de longo prazo e direcionar mais o capital proprio para o giro, é melhor dever para os sócios que para bancos ou financiadores.

4.3.1.2 Capacidade de Pagamento (Liquidez).

O que mais importa para um micro empreendedor é quanto ele possui de capital de giro, segundo Fleuriet (2003), Capital de Giro ou Ativo Corrente, é um recurso de rápida renovação (dinheiro, créditos, estoques, etc.) que representa a liquidez da operação disponível para o negócio. Onde é mensurado pela diferença entre o ativo circulante e o passivo circulante: $CCL = AC - PC$. Seguindo os dados apresentados a empresa “Empreendimento sucedido LTDA.” Possui um

Fórmula: **CCL= AC-PC**

Dados: AC=350 PC=80

Solução: $CCL = 350 - 80 = R\$ 270,00$

Isto implica dizer, que a empresa empreendimento sucedido possui capacidade de pagamento de todas as suas dívidas em curto prazo, ou seja, com prazos de até 12 meses, e ainda lhes restará uma fortuna de R\$ 270,00, de outra forma podemos concluir que as dividas de curto prazo desta empresa representa apenas 22% do capital de giro da empresa o que é excelente.

Verificaremos o Grau de endividamento geral desta empresa, através da divisão do Ativo total pelo passivo (capital de terceiros = PC+PNC):

Fórmula: **Liquidez geral= ativo total / capital de terceiros**

Dados: A=500 CT=200

Solução: LIQ. GER.= $500 / 200 = 2,5$

Este índice em acordo com Ferronato(2011, p.123) diz respeito á capacidade de satisfazer as obrigações assumidas por terceiros, exigíveis a qualquer tempo. Implicando no seguinte entendimento que para cada R\$1,00 devido a empresa Possui R\$ 2,50 para pagar. Fantastico esta empresa pode pensar no futuro ampliando o seu operacional.

Partiremos para o grau de endividamento corrente onde basta dividir o ativo circulante pelo passivo circulante para saber quanto de capital de giro a empresa possui para pagar suas dividas de curto prazo.

Formula: **AC/PC**

Dados:AC= 350 PC=80

Solução: $350/80= 4,375$

Conclui-se que para cada R\$1,00 devido neste momento a empresa possui R\$4,37 para pagar, implicando em caixa de mais de 4 vezes maior que suas dividas no circulante.

Outro tipo de liquidez , refere-se a liquidez seca, a qual exclue o estoque da empresa de seu ativo circulante.

Formula: **AC - estoques/PC**

Dados:AC= 350 PC=80 estoque= 130

Solução: $350-130/80= R\$ 2,75$

Aqui se emprega todos os recursos correntes tais como duplicatas a receber, contas de bancos entre outros, excetuando-se o estoque pois tem um pouco mais de retardo em transformação em recurso, ou seja estoque é dinheiro parado, este índice apresenta que para cada R\$1,00 devido a empresa apresenta um recurso líquido de R\$ 2,75. Isto é ótimo, porem saluta-se quanto o peso do estoque numa pequena empresa se não houve-se estoque a empresa possuía uma capacidade de pagamento 4 vezes maior , com o estoque sua capacidade de pagamento líquido reduziu para quase 3 vezes.

4.3.2 Índices de análise economica.

Estes índices tem dados retirados de outro demonstrativo contábil. Demonstração do Resultado do Exercício, que a Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976 em seu artigo 187, conceitua e caracteriza este demonstrativo, informando que o mesmo tem como principal objetivo apresentar de forma resumida e vertical o resultado do exercício financeiro em relação as suas operações, sendo obedecido em sua apuração o princípio da competência

Quadro – 12 - Modelo DRE.

(+) Vendas brutas
Venda de produtos/ mercadorias ou serviços prestados
(-) Deduções da receita bruta
Devoluções/ abatimentos / tributos incidentes sobre vendas
(=) Receita operacional líquida
(-) Custos das vendas
Custos dos produtos / mercadorias vendidos ou serviços prestados
(=) Resultado operacional bruto
(-) Despesas operacionais
Despesas com vendas / despesas administrativas
(-) Despesas financeiras líquidas
Despesas financeiras (-) receitas financeiras (-) variações monetárias cambiais ativas
(=) Resultado operacional líquido
(-) Perdas de capital
(=) Lucro ou prejuízo do exercício

Fonte: FERRONATO, A.J. **Estrutura Patrimonial**.

Conforme o modelo do novo demonstrativo contábil, este de fato é o que todo empreendedor deve direcionar suas atenções, pois aqui esta, o faturamento total do período e suas deduções, reduzindo ao tão esperado lucro ou ao temido prejuízo. Porém este dispositivo da contabilidade é mostrado para que deste seja retirado informações para elaborar índices que tragam retorno de seus investimentos aplicados na sua empresa.

4.3.2.1 Índices de Resultado (Rentabilidade)

Retomando as informações da Empresa Sucedida LTDA. Analisaremos o quanto a empresa retornou, o giro do ativo. O resultado em lucro para cada real aplicado

neste investimento, através da razão entre as vendas líquidas(VL) do produto e suas aplicações totais de recursos (AT) , multiplicando o resultado por 100.

Formula: **$(VL/AT) \times 100$ onde $At= AC+ANC$**

Dados: AT= 500 VL=1500

Solução: $(1500/500) \times 100 = 300$

Com base nas informações extraídas da solução, percebe-se que para cada R\$ 1,00 aplicado da empresa ela está produzindo R\$ 300,00, o que não implica em lucro consumado, não podemos esquecer das demais despesas

Já sabemos que a empresa apresenta um ótimo giro das aplicações, agora calcularemos o quanto a empresa lucra a cada R\$ 100,00. Obtendo com a divisão do seu lucro líquido (LL) pelas suas vendas líquidas, o qual o resultado será multiplicado por 100, também conhecido como Margem de Lucro.

Formula: **$(LL/VL) \times 100$**

Dados: LL= 975 VL=1500

Solução: $(975/1500) \times 100 = 65$

Mais um dado importante retirados das mensurações supracitadas, nos informa que de cada R\$ 100,00 vendido na empresa, exatamente R\$ 65,00 é lucro.

Continuando com os cálculos, precisamos saber quanto de cada R\$ 100,00 das aplicações nos trás de lucro, dividindo assim o lucro líquido das vendas pelo total dos ativos da empresa onde o resultado será multiplicado por 100, encontrando o Índice de Rentabilidade do Ativo.

Formula: **$(LL/AT) \times 100$**

Dados: LL= 975 AT=500

Solução: $(975/500) \times 100 = 195$

Isto implica que a empresa obtém um retorno de 195% do capital total aplicado na empresa.

Passaremos a calcular o último índice de rentabilidade que é a rentabilidade sobre o patrimônio líquido da empresa, pelo seguinte raciocínio matemático: divisão do lucro líquido pelo patrimônio líquido da empresa, tendo um resultado multiplicado por 100. Onde resultará na informação de quanto o lucro existente para cada real aplicado pelos sócios da empresa.

Formula: **$(LL/PL) \times 100$**

Dados: LL= 975 PL=300

Solução: $(975/300) \times 100 = 325$

Tendo como ultima informação sobre a rentabilidade desta empresa, o retorno apresentado pelo investimento de cada R\$100,00 dos sócios seria a Quantia de R\$325,00, ou seja um lucro de 325% sobre o capital investido nesta empresa no corrente período.

4.3.3 Análise da ciclometria.

Nesta nova forma de análise, sera abordado o ciclo de renovação dos circulantes da empresa em periodo determinado, ou seja, a medida de cada ciclo corrente da empresa analisando o giro e prazo médio de renovação de estoque da empresa Bem Sucedida LTDA., seus prazos de recebimento dos clientes e de pagamento de seus ativos. Onde os dados serem retirados de parte do balanço ficticio, para fins de aprendizado, este demonstrativo apresentara as partes mais correntes da empresa .

Sabendo-se que a cia Bem sucedida LTDA possuia um estoque inicial (EI) do periodo de R\$ 600,00 e um estoque final (EF) de R\$ 950,00, onde foi realizado a compra de mercadorias no valor de R\$ 850,00 no ciclo / periodo de 12 meses, e vendas a prazo de R\$1300,00.

Quadro – 13 - Demonstração dos capitais circulantes da Bem sucedida LTDA.

Ativo		Passivo	
Ativo circulante		Passivo circulante	
Bancos	2000	Fornecedores	3500
Duplicatas a receber	1000	Impostos a pagar	2100
Estoque de mercadorias	7000		
TOTAL	R\$10.000,00		R\$5.600,00

Fonte: autor

Com estas informações contábeis calcularemos agora o prazo médio de estocagem das mercadorias da empresa, dividindo o Custo das mercadorias Vendidas (= EF-EI +compras) pelo estoque médio (EM= EI+EF/2).

Formulas: CMV/EM $CMV= 950-600+850 = 1200$ $EM= (950+600)/2= 775$

Dados: $CMV= 1200$ $EM=775$

Solução: $1200/775= 1,548$

Encontramos o giro do estoque (GE) no período de 12 meses, isto quer dizer que durante o ano a empresa vendeu todo o seu estoque médio e mais a metade de costume. Agora calcularemos a quantidade de dias que o estoque fica parado na loja, através da divisão do número de dias do ano comercial pelo giro dos ativos, mais conhecido como prazo médio de estocagem.

Formula: $360/GE$

Dados: $GE = 1,548$

Solução: $360/1,548 = 232,55$ dias

Os dados nos informa que o produto demora mais de 232 dias no estoque o que não é bom, pois estoque é dinheiro parado se a empresa não possuir uma margem de lucro muito boa o lucro vai comprometer sua saúde diante de uma oscilação mercadológica.

Partiremos agora, para a mensuração do giro das contas a receber (GCR), através da divisão das vendas a prazo (VP) pelas duplicatas a receber (DP) e logo mais iremos calcular o prazo médio de recebimento de contas dividindo o número de dias do ano comercial pelo giro das contas a receber.

Formula: VP/DP

DADOS: $VP = 1300$ $DP = 1000$

Solução: $1300/1000 = 1,3$

$GCR = 1,3$

Formula: $360/GCR$

Dados: $GCR = 1,3$

Solução: $360/1,3 = 276,92$

Analisando os dados extraídos dos cálculos, deduz que o giro da empresa está baixo e que seus clientes estão demorando muito a pagarem, cerca de pouco mais de 9 meses para quitarem suas dívidas com a empresa .

Abordaremos desta vez o Giro dos Fornecedores (GF) dividindo as compras do período pelo valor devido aos fornecedores médios do período e após calcularemos o prazo médio de pagamento de fornecedores (PMPF), dividindo o número de dias do ano comercial pelo GF.

Formula: $\text{compras}/\text{fornecedores}$

Dados: $\text{compras} = 850$ $\text{fornecedores} = 3500$

Solução: $850/3500 = 0,2428$

$GF: 0,2428$

$$\text{PMPF} = 360 / 0,2428 = 1482,7 \text{ dias}$$

O resultado também não é bom para a cia Bem sucedida, primeiro não esta ocorrendo o pagamento dos fornecedores no mesmo periodo, caracterizando numa demora de mais de 4 anos para realizar o pagamento de seus fornecedores , o qual se não tiver realizado uma compra a longuíssimo prazo pagará juros e os seus fornecedores podem parar de fornecer e cancelar seu cadastro dificultando o prosequimento da empresa.

Concluimos aqui este capítulo no qual foi apresentado índices que sem duvidas apresentam informações precisas das empresas e que são facéis de serem mensurados, caso possua duvidas e necessite de uma análise aprofundada procurar um especialista em contabilidade gerencial pode ser a escolha entre continuar ou não com seu sonho empreendedor.

5.0 CONCLUSÕES

O presente trabalho acadêmico abordou de forma sucinta os termos do empreendedorismo, desde sua origem até os dias de hoje, no contexto econômico financeiro, confrontando os principais autores da área e trazendo as teorias emergentes que quebram paradigmas como o de McClelland, onde o mesmo afirma que as pessoas já nascem com a dádiva de empreender e possui um perfil pré-estabelecido no qual ele, elenca. Enquanto o brasileiro Fernando Dolabella contesta, afirmando que o empreendedorismo pode ser adquirido através de ensinamentos didáticos.

Além de apresentar os tipos de empresas e suas definições, em acordo com o Código Civil Brasileiro. Caracterizando a pessoa física e jurídica, para que o empreendedor saiba que existem as distinções, assim como os direitos e deveres proporcionais aos riscos causados ao assumir tamanha responsabilidade em constituir uma empresa em nosso país. Também foi apresentado, o porte das empresas quanto aos critérios do Serviço Brasileiro de Apoio as Empresas e ao Banco Nacional de Desenvolvimento Social. Acrescenta-se a identificação de uma desconhecida fase, por grande parte da sociedade, conhecida como fase pré-operacional, na qual o empreendedor deve agir com a razão e deixar de ser passional nestes momentos, é as decisões nesta fase que refletem os altos índices de falência das empresas no Brasil.

Acrescentando ainda as principais causas segundo o SEBRAE, de falência das micro e pequenas empresas no Brasil, além de confrontar a pesquisa Brasileira com a pesquisa do GEM (2010) o qual ambas concomitantemente apresentam as mesmas falhas sendo, que o primeiro é mais distinto em quanto o monitoramento global torna-se mais sucinta as condicionantes da mortalidade das pequenas empresas no Brasil.

Assim como, demonstramos de forma singular e primordial a extrema necessidade da contabilidade gerencial para a sobrevivência das micro e pequenas empresas no Brasil, na qual proporcionam de forma simples, informações privilegiadas em situações de riscos eminentes e podem através da utilização adequada de suas ferramentas, tais como índices de análises econômicas, financeiras e ciclométricas, onde podemos saber o quanto estamos devendo, a quem estamos devendo, o quanto de retorno esta sendo acrescido no investimento e

quanto tempo perdura este retorno. Informações corretas e precisas auxiliam de forma salvadora nos problemas que surgem dia a dia dos nossos audaciosos pequenos investidores econômicos.

Concluimos, diante de toda a gama de conhecimento antes apresentado que para reduzir o grande número de falência das micro firmas em nosso território, necessitaríamos de um banco de dados unificado do governo federal, onde Receita Federal, IBGE, RAIS, DNRC, SEBRAE, BNDES, entre outros, alimentaria este cérebro, para que no momento que o empreendedor decidir investir, o mesmo tenha segurança e rapidez no atendimento e decida ir a um órgão público, para que possa ter um sucesso promissor e legal. Neste órgão, SEBRAE, faria a triagem da capacidade de empreendimento em potencial compatível ou não com cada região através dos dados fornecidos pelos bancos de dados e do futuro investidor oferecendo assim opções diversificadas de empreendimentos e estudos de situações mercadológicas com exemplos rotineiros ou simuladores de investimentos.

Ainda assim, somos a nação mais empreendedora em relação ao número de habitantes do mundo SEBRAE (2010), e podemos maximizar esta informação através de implantação de disciplinas no sistema de ensino brasileiro básico e médio, tais como análise micro e macro econômicas, conhecimentos básicos de Contabilidade, Administração e Matemática Financeira, onde estas disciplinas devam produzir informações utilizadas rotineiramente, para que os futuros estudantes e empreendedores detenham conhecimento adequado e real para o mercado de trabalho, tornando-se solucionadores de problemas. Para as instituições de ensino superior, onde são formados os futuros profissionais intelectuais, nada mais justo que desde seu ingresso seja inserido em incubadoras de empresas ou empresas Junior, onde estas empresas podem ser fictícias através de softwares ou que produzam o bem social tais como assessoria as empresas da região, declaração de imposto de renda. Independente da forma deve-se contextualizar os mais jovens e capacitá-los para o mercado de trabalho. Proporcionando crescimento econômico e social, reduzindo as falhas gerencias com políticas educacionais e capacitação adequada.

BIBLIOGRAFIA

AMARAL, G. S. **A Importância Das MPE'S Para A Economia Brasileira.** Administradores.com.br , Teixeira de Freitas, Dezembro.2008. Disponível em <<http://www.administradores.com.br/informe-se/artigos/a-importancia-dasmpe-s-para-a-economia-brasileira/26737/>> acesso em 22 de março de 2011.

ANGELFIRE: **HISTÓRICO DO PLANEJAMENTO NO BRASIL** disponível em , <<http://www.angelfire.com/ar/rosa01/page19.html>> acessado em 19 de setembro de 2011.

Barbosa. F.A; Filho. J. L. S. **Comportamento Empreendedor do Gerente-Proprietário Influenciando na Vantagem Competitiva de uma Empresa Varejista de Médio Porte.** Disponível em <<http://www.eticagd.com.br/arq.php?id=57&ext=doc>> Acessado em 03 de setembro de 2011.

BRASIL, Receita Federal do Brasil. **RIR 99 - Tributação das Pessoas Jurídicas (Livro 2 - Art. 146 a 619)** disponível em <<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/rir/Livro2.htm>> acessado em 14 de outubro de 2011.

BRASIL, SEBRAE. **Análise das demonstrações financeiras Um método revolucionário para as empresas saírem do marasmo em que se encontram.** Disponível em <[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/9D85FA7647F6844A03256D520059C2EC/\\$File/104_1_arquivo_demofinanc.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/9D85FA7647F6844A03256D520059C2EC/$File/104_1_arquivo_demofinanc.pdf)> acessado em 16 de outubro de 2011.

BRASIL, SEBRAE. **Como abrir uma empresa no Brasil** Disponível em <<http://www.encontreaqui.org/como-abrir-micro-empresa/>> acessado em 03 de setembro de 2011.

BRASIL, SEBRAE-ES. **O empreendedor e suas características. Manual do Empresário..** Disponível em <[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/BECA25B60A8F51D8032570F8006539AF/\\$File/fasciculo_1.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/BECA25B60A8F51D8032570F8006539AF/$File/fasciculo_1.pdf)> acessado em 31 de agosto de 2011.

BRASIL, **Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas.** Disponível em <http://www.sebrae.com.br/> acessado em 28/03/11.

Dolabela, Fernando. **Os segredos de Luisa.** Disponível em <http://www.google.com.br/search?hl=pt-BR&rlz=1T4ADSA_pt-BRBR388BR388&q=Caracter%C3%ADsticas+Comportamentais+Empreendedoras+por+fernando+dolabela> acessado em 03 de setembro de 2011.

Dornellas, José. **Capital de risco e o financiamento do crescimento** disponível em <http://www.josedornellas.com.br/wp-content/uploads/2008/02/como_conseguir_capitulo_4.pdf> acessado em 19 de setembro de 2011.

FABRETTI, L. C. **Contabilidade tributária**. 7. Ed. São Paulo: Atlas, 2003.

FREZATTI, F; GUERREIRO, R; AGUIAR, A.B. **DIFERENCIAÇÕES ENTRE A CONTABILIDADE FINANCEIRA E A CONTABILIDADE GERENCIAL: UMA PESQUISA EMPÍRICA A PARTIR DE PESQUISADORES DE VÁRIOS PAÍSES** disponível em <<http://www.scielo.br/pdf/rcf/v18n44/a02v1844.pdf>> acessado em 15 de outubro de 2011.

GRECO, Silmara Maria. **Empreendedorismo no Brasil**. Disponível em <http://www.sebrae.com.br/customizado/estudosepesquisas/temasestrategicos/empreendedorismo/livro_gem_2010.pdf> acesso em 14 de maio de 11.

GRECO, Silmara Maria. **Empreendedorismo no Brasil. Relatório executivo**. Disponível em <http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-espesquisas/temasestrategicos/empreendedorismo/relatorio_executivo.pdf> acesso em 14 de maio de 11.

HENRIQUE, M. A. **A IMPORTÂNCIA DA CONTABILIDADE GERENCIAL PARA MICRO E PEQUENA EMPRESA**. Taubaté: UNIVERSIDADE DE TAUBATÉ, 2008, p.20-49. Disponível em <<http://www.br.monografias.com/trabalhos-pdf/contabilidade-gerencial-micro-pequena-empresa/contabilidade-gerencial-micro-pequena-empresa.pdf>> acessado em 25 de março de 2011.

INOVA-UFMG. **Quem é o empreendedor** disponível <<http://www.inova.ufmg.br/portal/modules/wfchannel/index.php?pagenum=96>> acessado em 29 de agosto de 2011.

IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARION, José Carlos. **Contabilidade Comercial**. 8. Ed. São Paulo, 2010.

Mário, P.C.; Carvalho L.N.G.: **O fenômeno da falência numa abordagem de causas**. Disponível em <<http://www.congressousp.fipecafi.org/artigos72007/316.pdf>> acessado em 05 de outubro de 2011.

MARION, J.C. **Contabilidade básica**. 6. Ed. São Paulo: Atlas, 1998.

MARTINS, E. **Contabilidade de custos**. 9. Ed. São Paulo: Atlas, 2008.

Menezes, K. roberto. **Destrução Criativa - A contribuição de Schumpeter para o empreendedorismo** disponível <<http://www.cdvhs.org.br/oktiva.net/1029/nota/450/>> acessado em 31 de agosto de 2011.

PARISI, Cláudio; Megiorini, Evandir . *Et al.* **Contabilidade Gerencial**, São Paulo: atlas 2011.

PEREIRA, R.C.M; SOUZA,P.A. **Fatores de mortalidade de micro e pequenas empresas: um estudo sobre o setor de serviços.** Disponível em <[http://ww.aedb.br/seget/artigos09/195 Mortalidade nas MPEs.pdf](http://ww.aedb.br/seget/artigos09/195_Mortalidade_nas_MPEs.pdf)> acessado em 23 de setembro de 2011.

REZENDE, J.R; PEREIRA, C.A; ALENCAR, R.C. **Contabilidade Tributária.** São Paulo: atlas, 2010.

Santos, Bianca; scarpatti, rosany. **Empreendedorismo: o fenômeno global** disponível
<[http://www.novomilenio.br/foco/3/artigo/Bianca%20Santos%20e%20Rosany%20Scarpatti ADGER.pdf](http://www.novomilenio.br/foco/3/artigo/Bianca%20Santos%20e%20Rosany%20Scarpatti_ADGER.pdf)> acessado em 29 de agosto de 2011.

SILVA, S.S. *ET AL.* **CARACTERÍSTICAS COMPORTAMENTAIS EMPREENDEDORAS: UM ESTUDO COMPARATIVO ENTRE EMPREENDEDORES E INTRA-EMPREENDEDORES** Disponível em <http://www.fsma.edu.br/cadernos/Artigos/V2_artigo03.pdf> acessado em 31 de agosto de 2011.

SOUZA, L. M. **A importância da contabilidade gerencial na criação e manutenção das micro e pequenas empresas do Brasil.** Disponível <http://www.administradores.com.br/informe-se/artigos/a-contabilidade-gerencial-na-criacao-e-manutencao-das-pequenas-e-miicro-empresas/58975/> acessado em 15 setembro de 2011.

SOUSA, P.A. **O EMPREENDEDORISMO COMO UMA ALAVANCA PARA O DESENVOLVIMENTO LOCAL** Disponível em <http://www.facef.br/rea/edicao07/ed07_art04.pdf> acessado em 29 de agosto de 2011.

TOLEDO, A.L.P; WINDT,M.C.V.S. **VADE MECUM compacto.** 1 edição. Rio de Janeiro. Ed. Saraiva, 2009.