

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE MINAS GERAIS  
Instituto de Ciências Econômicas e Gerenciais  
Curso de Graduação em Ciências Contábeis

**EMPREENDEDORISMO**

Belo Horizonte  
2015

## **EMPREENDEDORISMO**

Trabalho Interdisciplinar de Graduação apresentado nas disciplinas: Administração Geral, Contabilidade Básica, Direito Empresarial, Estatística Básica, Filosofia e Microeconomia, do 2º período/noite do Curso de Ciências Contábeis, da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais.

Professores:

Wanda Cristina Rocha Wenceslau

Adalberto Golçalves Pereira

Sabino Joaquim de P. Freitas

Elisete de Assis Rebello Resende

José Carlos Aguiar de Souza

Pedro Paulo Moreira Pettersen

# **1 INTRODUÇÃO**

A competitividade entre as empresas, as necessidades e expectativas de um público cada dia mais exigente têm marcado de maneira profunda o cenário de qualquer segmento, fazendo com as entidades revejam seu posicionamento e sua forma de atuação. Assim, empresas já estabelecidas no mercado buscam alternativas que mudem suas estratégias de mercado e gerenciamento das atividades internas e externas, enquanto aquelas que pretendem entrar no mercado percebem que sua atuação deve ser bem estruturada, planejada e avaliada periodicamente.

Neste cenário, este trabalho tem o objetivo de estudo a fim de permitir uma visão interdisciplinar sobre o Empreendedorismo nas pequenas e médias empresas.

## **2 EMPREENDEDORISMO**

### **2.1 Conceitos Básicos**

O empreendedor é aquele que percebe uma oportunidade (nova empresa ou nova área de negócio) e os meios para persegui-la, mobilizando recursos e correndo riscos para iniciar uma empresa. É aquele que traz mudanças, inovações e uma nova ordem para o que já existe no mercado.

O empreendedor não é somente um fundador de novas empresas ou construtor de novos negócios. Ele é a energia da economia, a alavanca de recursos, o impulso de talentos, a dinâmica de idéias. Mais ainda: ele é quem fareja, antes as oportunidades precisa ser muito rápido, aproveitando as oportunidades fortuitas, antes que os outros aventureiros o façam. (CHIAVENATO, 2004, p.3).

O papel do empreendedor é importante para geração de riquezas dentro de um país, pois é capaz de promover o crescimento econômico, melhorando assim, as condições de vida de uma população inteira, além de gerar empregos e renda, ou seja, um desenvolvimento econômico.

“Empreendedorismo é o processo de criar algo novo com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da situação e da independência financeira e pessoal” (SHEPHERD; PERSTERS; HISRICH, 2013. p. 30).

### **2.2 Características teóricas do empreendedor**

Um empreendedor está altamente motivado, possui boas ideias e sabe quais meios para implementá-las de forma a alcançar os seus objetivos. Podemos citar como características do empreendedor o senso de oportunidade, energia para realizar, autoconfiança, otimismo, independência, persistência, flexibilidade, criatividade, liderança carismática, habilidade de equilibrar “sonho” e realização.

Para se iniciar um novo empreendimento, será necessário analisar alguns quesitos, que pode ser chamado de processo de empreender. Processo esse que vai envolver mais do que simplesmente o processo de identificar um nicho de mercado. O processo possui quatro fases distintas que são tratadas a seguir.

**a) Identificar e avaliar a oportunidade (tendo já em mente o negócio desejado);**

Identificar as habilidades necessárias para ser empreendedor, observando os fatores críticos de sucesso e fracasso de um empreendimento. O empreendedor observa/acompanha as queixas dos consumidores e procura identificar as necessidades que não estão sendo satisfeitas, porém, a um custo que estarão dispostos a pagar, observa as deficiências, as tendências e as mudanças que podem melhorar algo similar à ocupação atual buscando um novo conceito.

Para SHEPHERD; PERSTERS; HISRICH, 2013, p. 34, a avaliação da oportunidade exige resposta as seguintes perguntas:

A que necessidade de mercado ela atende? Que observações pessoais você faz ou registrou quanto a essa necessidade de mercado? Que condição social está por trás dessa necessidade de mercado? Que dados de pesquisa de mercado podem ser utilizados para descrever essa necessidade de mercado? Que patentes podem estar disponíveis para atender a essa necessidade? Que tipo de concorrência existe nesse mercado? Como você descreveria o comportamento dessa concorrência? Como é o mercado internacional? Onde está o dinheiro a ser gerado nessa atividade?

**b) Desenvolver o plano de negócios;**

Entender a finalidade de um plano de negócios bem como os itens a serem analisados e efetuar sua elaboração. O plano de negócio é um documento desenvolvido/preparado pelo empreendedor, nele serão descritos todos os elementos internos e externos que serão relevantes para o início de um novo negócio. O empreendedor deverá tomar decisões importantes e reunir informações validas para preparar o plano de negócios. Informações

como, quais as regulamentações vigentes, quais serão meus concorrentes, as mudanças da sociedade num curto e longo prazo, e por fim as mudanças das necessidades dos consumidores.

**c) Determinar os recursos necessários;**

Qualquer empreendimento exige um capital, que irá determinar a natureza e o tamanho do negócio. Inicialmente serão utilizados os recursos próprios, o empreendedor deverá explorar todos os métodos de financiamento interno usando os lucros, vendendo os ativos não-utilizados, reduzindo o capital de giro, obtendo crédito junto aos fornecedores e cobrando as contas a receber imediatamente, replicando no empreendimento. Após a utilização de todos os recursos internos e ainda sim for necessários um capital maior, é indicado financiamentos/empréstimos junto as instituições financeiras.

Empréstimo por contas a pagar: é desenvolvido um contrato de factoring (em que o banco compra as contas a receber, podendo financiar até 80% do valor das contas) e a coleta do dinheiro é feita diretamente na conta.

Nesse caso, se alguma das contas a receber não puder ser coletada, é o financiador (banco), e não, a empresa que sustenta a perda. O custo do factoring de contas a receber é, obviamente, mais alto do que o custo de um empréstimo por contas a receber sem envolver o factoring, já que o banco correrá mais risco no primeiro caso.” (SHEPHERD; PERSTERS.; HISRICH, 2013, p. 368).

Empréstimo por estoque: um ativo que também serve para empréstimos, quando é líquido e pode ser vendido facilmente.

Empréstimo por equipamento: Pode ser utilizado para financiar a aquisição de um novo equipamento, financiar um equipamento usado já de propriedade da entidade, que geralmente é usado como garantia entre 50 e 80% do valor, ou por financiamento de leasing.

No financiamento de leasing, a empresa adquire o uso do equipamento através de um pequeno pagamento e de uma garantia de efetuar um número específico de pagamentos durante um período de tempo. A quantia total paga é o preço de venda mais as taxas de financiamento. (SHEPHERD; PERSTERS.; HISRICH, 2013, p 369).

Empréstimo por imóvel: frequentemente utilizados para levantar capital, o imóvel é dado como garantia para o financiamento realizado. Comumente denominado hipoteca ou

alienação fiduciária. “Esse financiamento geralmente é fácil de obter, frequentemente em até 75% de seu valor.” (SHEPHERD; PERSTERS.; HISRICH, 2013, p 369).

### **2.3 Administração da Empresa**

De acordo com Maximiano (2006) “administração é uma palavra antiga, associada a outras que se relacionam com o processo de tomar decisões sobre recursos e objetivos”, ainda diz que administração é um “conjunto de princípios, normas e funções que têm por fim ordenar os fatores de produção e controlar sua produtividade e eficiência para se obter determinado resultado”.

Quando se compara o papel e função do administrador com o do empreendedor se vê muita semelhança entre eles, isto é, o empreendedor é um administrador mais com alguns pontos convergentes em relação à média dos gerentes ou executivos, pois os empreendedores são mais visionários do que a maioria dos gerentes comuns. Ressaltando que, mesmo com a linha de raciocínio que os diferenciam, cada um tem o seu valor, e são fundamentais dentro do processo da empresa, possuem habilidades que são essenciais na gestão estratégica do negócio.

A administração financeira é uma das principais ferramentas capazes de manter uma empresa organizada e capaz de gerar lucros, onde os empresários irão definir qual a melhor forma de administrar seus bens, serviços e lucros. Será analisada a importância do planejamento financeiro, que é indispensável para que o administrador desenvolva uma boa estratégia dentro da empresa.

A forma de precificação dos produtos tanto poderá levar uma empresa ao desenvolvimento e lucratividade, como também à falência. Outra forma de se conquistar são os preços atrativos, ou seja, preço mais baixo que a concorrência. Dependendo da reputação de uma empresa, o gestor poderá colocar os preços mais altos, gerando lucros para a mesma. O orçamento colabora para a eficiência da estrutura organizacional, uma vez que permite uma maior integração e coordenação entre os seus diversos setores, racionalizando procedimentos administrativos, guiando a aplicação dos recursos disponíveis em atividades que incorporam valor agregado, contribuindo para a conquista de seus objetivos. Além disso, ao preestabelecer metas a serem atingidas, a empresa determina o que espera dos seus gestores, podendo utilizar o orçamento como uma importante ferramenta para avaliar desempenho,

contribuindo para a melhoria geral dos processos e garantindo, assim, a viabilidade e a permanência da empresa no mercado.

Os riscos existem em qualquer negócio, mais os mesmos podem ser minimizados quando se têm uma gestão INOVADORA, seja ela aplicada pelo empreendedor ou administrador. Correr atrás para que a empresa consiga um lugar de destaque no mercado. vale apenas frisar que, a participação da equipe também é essencial, o trabalho em grupo, quando a empresa tem a sua equipe voltada para a sua gestão participativa para o alcance dos objetivos e metas todas as turbulências são superadas, pois os colaboradores estarão engajados para driblar os momentos difíceis que viessem a ocorrer durante todo processo. Para ter sucesso em qualquer segmento precisa ter os pés no chão, foco, planejamento, botar tudo no papel para ser analisado para depois serem implantados na prática e fazer o negócio crescer.

#### **2.4 A intervenção do empreendedor na economia atual**

O empreendedorismo é essencial para a geração de riquezas dentro de um país, promovendo o crescimento econômico e melhorando as condições de vida da população. É um fator importantíssimo na geração de empregos e renda.

Ao iniciar um empreendimento, deverá ser analisado o ambiente econômico. O mesmo se dará quando, os futuros empreendedores perceberem que vale a pena correr os riscos, que há uma chance razoável de recuperar o investimento feito com uma margem lucro. E parte dessa percepção depende das condições criadas pelo governo como por exemplo: uma carga tributária justa para os novos negócios, reduzindo os valores dos impostos para os novos empreendedores.

Os conceitos básicos que todo empreendedor deverá ter em mente antes de decidir quanto à abertura ou não do seu negócio são: mercado, concorrência e demanda. O mercado é nada mais nada menos que o meio no qual o empreendimento será inserido, onde irá encontrar os possíveis compradores e os vendedores que já se encontram no mercado.

Demanda pode-se assimilar como a vontade e capacidade de compra dos consumidores. A quantidade da demanda irá variar de acordo com o preço do produto, a renda do consumidor e o gosto pelo mesmo. E por fim a oferta, que é a quantidade de bens ou serviços que os vendedores estão dispostos e podem vender. Porém ainda há fatores que afetam o desempenho de qualquer negócio.

Crescimento econômico: Para os empreendedores é necessário acompanhar o crescimento econômico com a finalidade de administrar adequadamente o empreendimento. O PIB (Produto Interno Bruto) é o valor de mercado de todos os bens e serviços finais produzidos em um país em dado período de tempo. Assim, o aumento ou a porcentagem de aumento do PIB, de um período para outro, representa o crescimento econômico. Uma medida alternativa que indica a crescimento econômico é o nível de desemprego do país. Quanto maior o nível de desemprego, maior é o negativo por dois trimestres consecutivos, o período é chamado de recessão. (MAXIMINIANO, 2014. p. 52).

Inflação ou deflação: “A inflação é o aumento geral do nível dos preços e serviços em um certo período de tempo. A inflação pode afetar toda a atividade operacional do empreendimento ao aumentar os custos dos materiais, insumos e salários dos funcionários. A deflação, por outro lado, é um declínio substancial no nível geral dos preços de bens e serviços. Ao contrário da inflação, significa que o poder de aquisitivo da moeda aumenta: pode-se comprar mais amanhã que se compra hoje.” (MAXIMINIANO, 2014. p. 52)

Taxa de juros: “Por representar o custo da obtenção de empréstimos, a taxa de juros pode ser um fator determinante na viabilização de empreendimentos. Taxas de juros elevadas podem impedir a criação de empreendimentos, pois o retorno do investimento pode não cobrir os custos do financiamento. No Brasil, a taxa básica de juros e a taxa Selic, determinada pelo Banco Central brasileiro. Existe uma reunião mensal na qual se determina a mudança ou a manutenção dessa taxa.” (MAXIMINIANO, 2014. p. 52).

## **2.5 A ética dentro das entidades e no mercado competidor:**

Os empreendedores na maioria das vezes tendem a utilizar de seus próprios valores pessoais quando determinam ações eticamente adequadas. “Uma pergunta fundamental na ética empresarial é: para o benefício de quem e à custa de quem a empresa deve ser administrada?” (SHEPHERD; PERSTERS.; HISRICH, 2013, p39).

## **3 TRIBUTAÇÃO NAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS**

Antes de mencionar a tributação vigente para as empresas de pequeno e médio porte, é necessário às classificações que se dão pelo número de funcionários e seu faturamento anual. De acordo com o Artigo 1º do Decreto nº 5.028, de 31 de março de 2004, empresa de pequeno

porte é a pessoa jurídica e a firma mercantil individual que, tiver receita bruta anual superior a R\$433.755,14 e igual ou inferior a R\$2.133.222,00. Já as empresas de médio porte, sua renda bruta anual será superior a R\$16 milhões de reais e o numero de funcionários esta entre 100 e 499.

A tributação é determinada basicamente por três sistemas:

O lucro real, lucro presumido e Simples Nacional, que hoje, é considerado o mais vantajoso, por ter um valor proporcional ao faturamento a ser pago mensalmente ou um valor fixo para micro empreendedor individual (MEI).

O critério principal para escolher qual forma de tributação aderir é a margem real de lucro antes dos tributos. Ao qual deve ser verificado o recolhimento de outros tributos, sendo eles, o PIS e COFIS, esses tributos têm um diferente tratamento no lucro real. O sistema de tributação poderá ser verificado somente depois de ser somado todos os tributos e a comparação entre essas modalidades.

Toda empresa que está no Simples Nacional é uma pequena ou micro empresa, mas nem toda micro e pequena empresa pode se enquadrar nessa modalidade tributária. Nem todas as micros e pequenas empresas pagam os oito impostos previstos pelo Simples Nacional. Por exemplo, uma atividade de comércio, ela é isenta de ISS e de IPI, prestação de serviços e taxas referentes a produtos industrializados.

Quanto menor for o faturamento da empresa, a alíquota será também reduzida, pois as empresas podem ficar isentas de alguns desses tributos dependendo da sua faixa de renda. A opção pelo regime é ponto primordial para a consecução de direcionamentos que levem a empresa a pagar o menor tributo dentro das possibilidades legais apresentadas.

#### **4 LEGISLAÇÃO APLICÁVEL**

As microempresas, empresas de pequeno porte e os microempreendedores individuais contribuem com parcela considerável da geração de emprego e renda em todo o país. No âmbito local, esse setor desempenha papel ainda mais relevante, pois movimenta a economia das cidades e colabora para a arrecadação de tributos a serem revertidos em serviços e investimentos de interesse da população. Por esse motivo, os governos devem trabalhar para implementação de políticas públicas necessárias para suporte e incentivo ao seu desenvolvimento. A política nacional criada por meio da publicação do Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro

de 2006 (LC nº 123), também conhecida como Lei Geral da MPE, instituiu o regime jurídico de tratamento diferenciado para esse segmento, tal como previsto na Constituição Federal. Aos Estados e Municípios cabe a regulamentação de diversos dispositivos da legislação nacional, tais como o uso do poder de compras públicas para a promoção do desenvolvimento, o licenciamento de atividades econômicas e a promoção dos microempreendedores individuais. Com a LC nº 123 são empreendidos esforços nas esferas federal, estadual e municipal para incentivar os micro e pequenos empreendedores, sobretudo no sentido de simplificar e racionalizar os procedimentos de abertura e fechamento de empresas, unificação de tributos (Simples Nacional), obrigações trabalhistas, acesso ao crédito e participação em compras públicas, entre outros. No âmbito do regime de tributação, a LC nº 123 é complementada pelas resoluções emanadas pelo Comitê Gestor do Simples Nacional, vinculado ao Ministério da Fazenda, que trata dos aspectos tributários do regime aplicado às MPE, e pelo Comitê para Gestão da Rede Nacional para a Simplificação do Registro e Legalização de Empresas e Negócios (CGSIM), vinculado à Secretaria da Micro e Pequena Empresa da Presidência da República, dedicado a regulamentar o processo de registro e de legalização de empresários e de pessoas jurídicas. Em conjunto, essas normas orientam a aplicação prática do tratamento diferenciado para microempreendedores individuais, micro e pequenos empresários.

Na legislação nacional, as Micro e Pequenas Empresas (MPE) são definidas conforme o faturamento (artigo 3º da LC nº 123). Microempresa é toda a sociedade empresária, sociedade simples, empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário individual que aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais). Empresa de Pequeno Porte é aquela que, em cada ano-calendário, tenha receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais). A classificação de microempresa e empresa de pequeno porte utilizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) combina dados do faturamento com a quantidade de empregados, havendo diferenciação entre os segmentos de indústria e comércio. Somente para fins de tributação a classificação de MPE utilizada pelos estados pode considerar limites de faturamento menores que os descritos na LC nº 123 ao se tratar de recolhimento do ICMS e, conseqüentemente, do ISS.

O Simples Nacional é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, previsto na

Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Abrange a participação de todos os entes federados (União, Estados, Distrito Federal e Municípios). É administrado por um Comitê Gestor composto por oito integrantes: quatro da Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), dois dos Estados e do Distrito Federal e dois dos Municípios.

## **5 GESTÃO CONTÁBIL APLICADA**

### **5.1 Contribuições do contador**

A abertura de uma empresa não estará sujeita somente à sua vontade de empreender. Terá pela frente todo um processo burocrático. E é aí que o contador será tão importante. A escolha de um profissional experiente nos processos da abertura de empresa é essencial, pois, assim o desenrolar ocorrerá de maneira mais correta e no menor intervalo de tempo possível. Ele ficará responsável por toda a tramitação, que geralmente, exige tempo e conhecimentos especializados que o empreendedor não terá.

Na preparação do plano de negócios o empreendedor poderá consultar o contador.

A contabilidade não deve ser vista como algo supérfluo e nem de maneira desprezada pelo empresário, pois a mesma é uma ferramenta confiável para que se obtenha uma boa gestão, projetando assim, um melhor conhecimento de resultados da entidade.

O levantamento contínuo de resultados por meio de balancetes irá propiciar ao empresário uma visão clara de sua empresa, mesmo que o empreendedor não tenha conhecimentos financeiros ou de planejamento avançados, com a orientação de uma boa contabilidade, é possível o fácil entendimento de custos, se estão ou não muito elevados; se há um lucro satisfatório e um histórico do desempenho da empresa.

### **5.2 ESTUDO DE CASO**

Vagalumens Iluminação Cênica Ltda-ME

CNPJ: 05.221.968/0001-61

Foi realizada uma entrevista com o proprietário Carlos Roberto de Oliveira, da empresa Vagalumens Iluminação Cênica Ltda-ME, atuante no ramo de iluminações de festas e eventos, portador do CNPJ 05.221.968/0001-61.

A Vagalumens Iluminação é uma empresa atuante há 17 anos no mercado de iluminação cênica, localizada em Belo Horizonte-MG, especializada em valorizar ambientes

e cenários, em total harmonia com a decoração e os projetos dos profissionais da área de comunicação, marketing e decoração de ambientes.

A empresa é prestadora de serviços, produzindo eventos e atendendo as classes A ou B. Nos meses de março, abril, maio, setembro e outubro sua demanda é maior, ultrapassando a média do lucro mensal de R\$ 220.000.

A contabilidade é terceirizada, visto que na empresa possui apenas o setor gerencial, administrativo financeiro, operacional.

### **5.3 INDICADORES ETHOS**

A empresa Vagalumens Iluminação Cênica Ltda busca em toda sua metodologia, incluir aspectos sociais e ambientais, visando ser, além de uma empresa melhor na sua área, uma entidade que seja um bom lugar para se conviver e que contribua com a sustentabilidade, seja produzindo o mínimo de insumo tóxico possível e, dando preferência à compra de insumos ou serviços que seja ambientalmente legais, seja nas lâmpadas que são usadas ou na fiação, o objetivo é usar o melhor e mais sustentável material possível.

A empresa Vagalumens preza pelo cumprimento da lei, sendo assim, todos os requisitos legais impostos para a atividade exercida são cumpridos. Mesmo sendo uma empresa pequena, a Vagalumens busca ao máximo uma boa estrutura administrativa para que sejam feitos controles internos e externo a fim de acompanhar seus resultados e arcar com todas as obrigações que lhe forem devidas.

O reconhecimento entre as pequenas e médias empresas do ramo de iluminação é um objetivo que tanto os colaboradores quanto os gestores têm em comum, além do bom trabalho prestado aos seus clientes, é também objetivo ser reconhecida pelas boas práticas de gestão.

Contendo poucos funcionários, para o gestor da empresa, é mais fácil obter a melhor comunicação interna, otimizando assim o trabalho. É estritamente proibido que menores trabalhem na empresa fora das devidas legislações, ou que os funcionários sejam forçados a uma carga maior que a estabelecida. O bem-estar dos colaboradores resultam em um trabalho bem feito, que é prioridade da empresa. O contato com clientes, muitas vezes presencial faz com que a empresa tenha uma maior socialização fora de seu estabelecimento, melhorando também a comunicação externa.

A empresa cumpre com todas as obrigações trabalhistas legais quanto a salários e benefícios. É passado um treinamento interno para os funcionários que iniciam suas

atividades na empresa e a partir do término desse treinamento, são feitos feedbacks para que sejam apurados pontos positivos e pontos a melhorar.

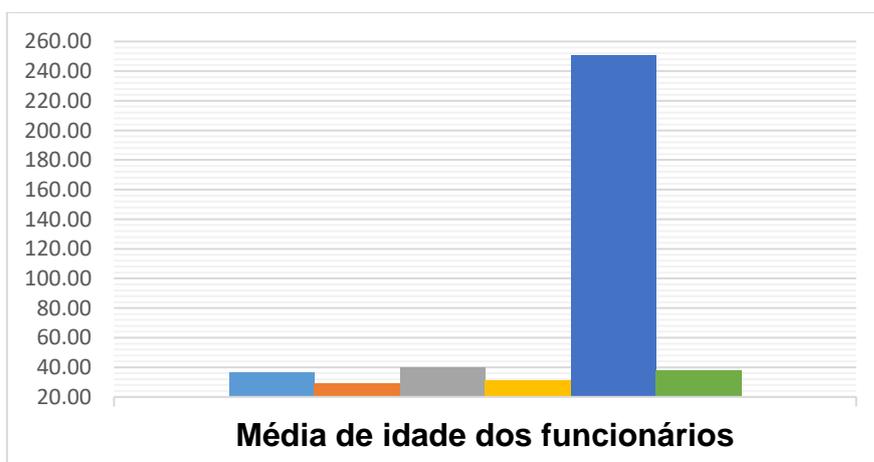
No que diz respeito ao consumidor, a empresa possui um canal aberto de relacionamento para solução de demandas e mecanismos para medir o grau de satisfação dos clientes/consumidores, busca a melhoria contínua do atendimento e satisfação dos clientes usando as informações e reclamações recebidas para melhorar os produtos e serviços.

## 5.4 Entrevista com 12 empresas

1 – Quantos funcionários homens e quantas mulheres trabalham na empresa?

Empresa	Mulheres	Homens	Total
Docinhos da Cris	2	-	2
Delicias Fit	6	2	8
Active Segurança Privada	4	20	24
Comunique Informática	1	4	5
Scrap Sisters	14	-	14
Express Pães Drive Thru	5	7	12
Nexus	10	15	25
Su Fiesta	12	7	19
Mecanico Delivery	1	5	6
Vagalumens	1	9	10
Bolos Vovó Nair	7	-	7
Criare	8	16	24
<b>Total</b>	<b>71</b>	<b>85</b>	<b>156</b>

2 - Qual a média da idade dos funcionários?



3- Qual a média salarial oferecida pela empresa?



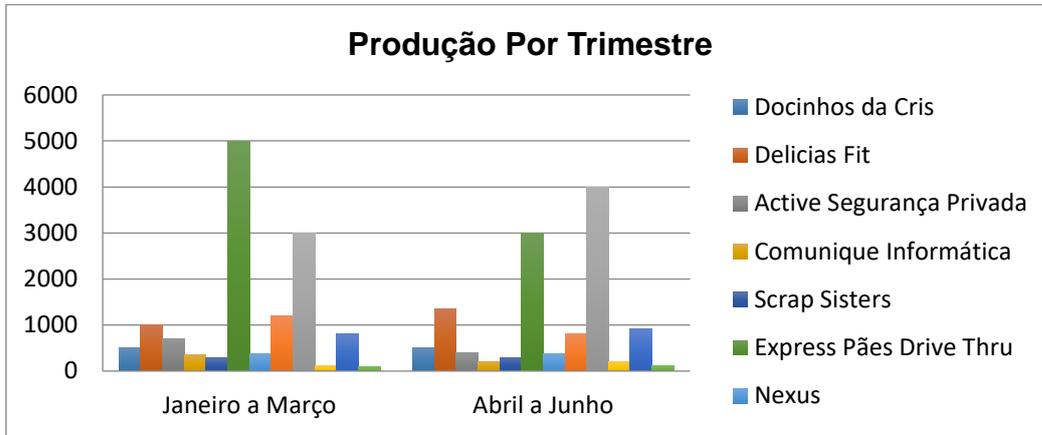
4 – A empresa oferece salário família? Se sim, qual a quantidade de dependentes?

Empresa	Total de pessoas	Salário Família	Dependentes
Docinhos da Cris	2	Não	-
Delicias Fit	8	Não	-
Active Segurança Privada	24	Sim	2
Comunique Informática	5	Sim	1
Scrap Sisters	14	Não	-
Express Pães Drive Thru	12	Não	-
Nexus	25	Não	-
Su Fiesta	19	Sim	3
Mecanico Delivery	6	Não	-
Vagalumens	10	Sim	2
Bolos Vovó Nair	7	Não	-
Criare	24	Não	-

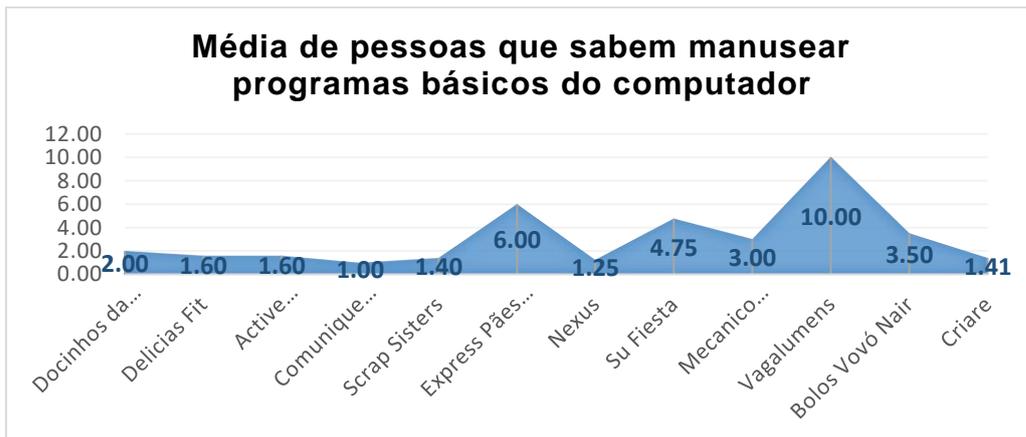
5 – Qual média do nível de escolaridade dos funcionários?

Empresa	Nível Fundamental	Nível Médio	Nível Superior
Docinhos da Cris	-	2	-
Delicias Fit	-	5	3
Active Segurança Privada	-	24	-
Comunique Informática	-	1	4
Scrap Sisters	4	8	2
Express Pães Drive Thru	5	7	-
Nexus	2	15	8
Su Fiesta	3	15	1
Mecanico Delivery	1	4	1
Vagalumens	6	3	1
Bolos Vovó Nair	1	6	-
Criare	4	10	10

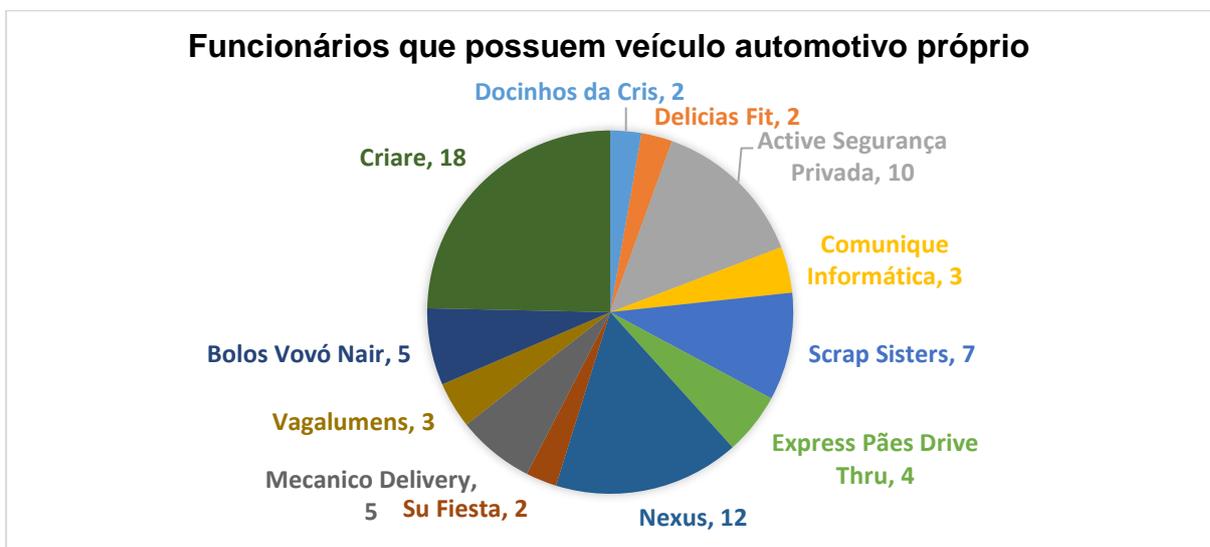
6 - Qual a demanda de produção da empresa por trimestre?



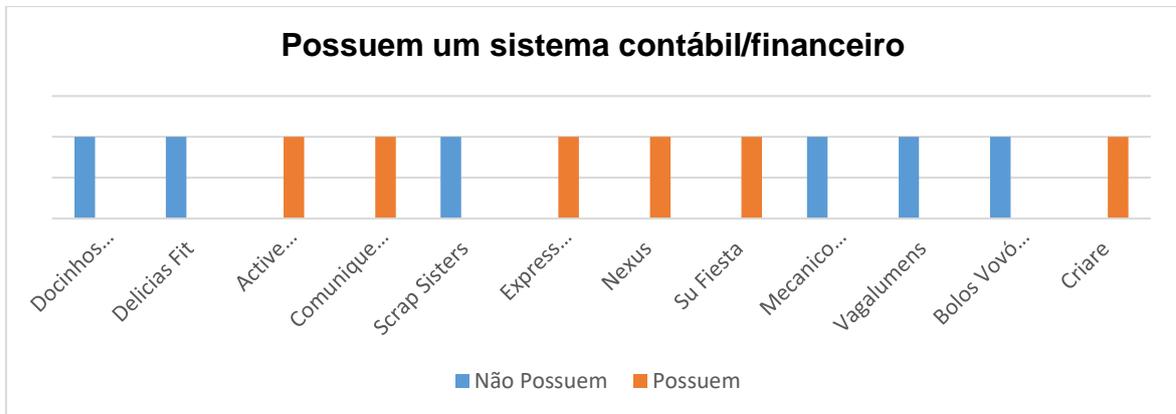
7- Qual a média de funcionários que sabem manusear programas básicos do computador (Excel, Word, PowerPoint)?



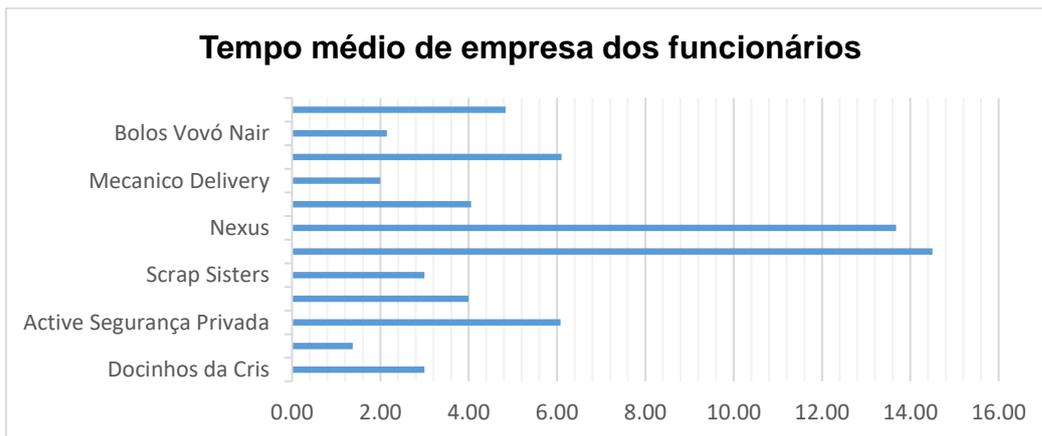
8- Quantos funcionários possuem veículo automotivo próprio?



9- Quais empresas possuem um sistema contábil ou financeiro?



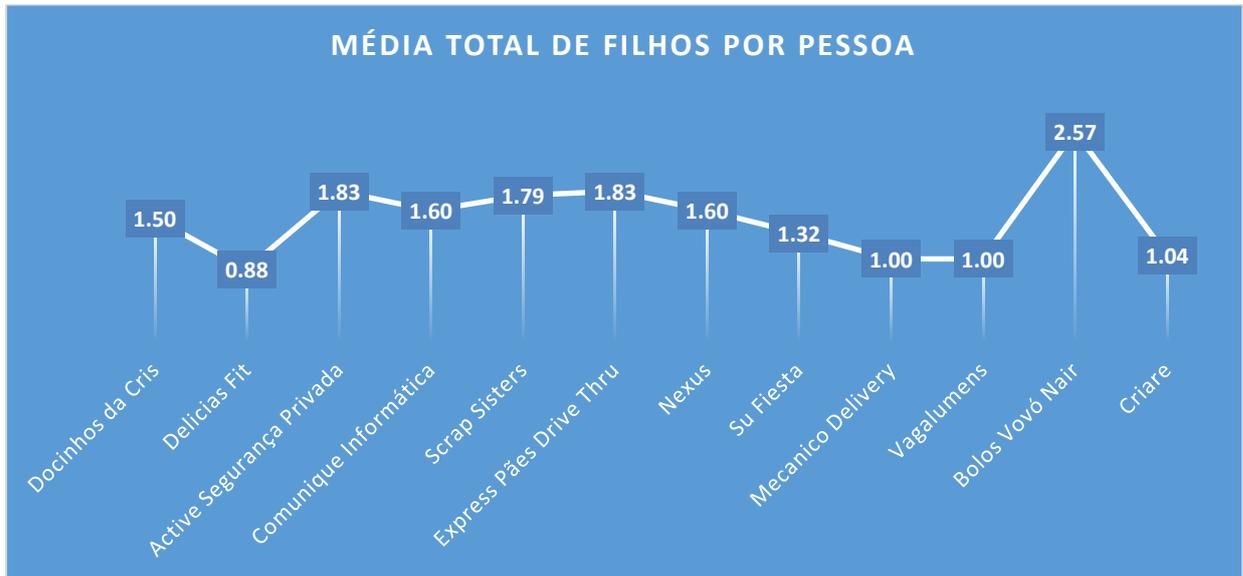
10- Qual o tempo médio de empresa dos funcionários?



11 – A empresa costuma investir no treinamento para garantir o desenvolvimento de seus funcionários?

Empresa	Investimento nos funcionários
Docinhos da Cris	Não
Delicias Fit	Não
Active Segurança Privada	Sim
Comuniqu Informática	Sim
Scrap Sisters	Não
Express Pães Drive Thru	Não
Nexus	Sim
Su Fiesta	Não
Mecanico Delivery	Sim
Vagalumens	Não
Bolos Vovó Nair	Não
Criare	Sim

12 – Qual a média de filhos dos funcionários da empresa?



## 6 CONCLUSÃO

Levando-se em conta o que foi observado, constatamos que a competitividade, as necessidades e as expectativas do público fazem com que as entidades reformulem a sua forma de atuação. O empreendedor percebe uma oportunidade e muda de acordo com as necessidades existentes no mercado. A capacidade de uma pessoa de criar novos negócios é o que a torna um empreendedor, as suas características essenciais são: identificar e avaliar a oportunidade, desenvolver um plano de negócio e determinar os recursos necessários. O empreendedorismo é importante na geração de riqueza de um país, pois promove um crescimento econômico e melhora a condição de vida de um grupo social e colabora para a arrecadação de tributos que serão revertidos em serviços e investimentos de interesse da população.

## **REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:**

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo. Dando asas ao espírito empreendedor.** Ed. Saraiva. 2004.

MAXIMINIANO, Antonio Cesar Amaru. **Administração para empreendedores,** Ed. Pearson, 2º edição, 2014.

SHEPHERD, Dean A; PERSTERS, Michael P.; HISRICH, Robert D. **Empreendedorismo.** Ed Bookman, 7º edição, 2013.