COMO IR MAIS LONGE COM O SEU NEGÓCIO?

UMA ANÁLISE DA REGIÃO DO VALE DO PARANHANA/RS

Prof. Me. Tatiane Pietrobelli Pereira
Prof. Dr.ª Kélim Bernardes Sprenger
Aluno Samuel Mariano Sperb

FACCAT

FACCAT

Como ir mais longe com o seu negócio?
uma análise da região do Vale do Paranhana/RS

Prof. Me. Tatiane Pietrobelli Pereira

Prof. Dr.ª Kélim Bernardes Sprenger

Aluno Samuel Mariano Sperb

Taquara, RS

2020

Como ir mais longe com o seu negócio? uma análise da região do Vale do Paranhana/RS [recurso eletrônico] / autores Tatiane Pietrobelli Pereira, Kélim Bernardes Sprenger, Samuel Mariano Sperb. – Taquara, RS: FACCAT, 2020.

26 p.

Modo de acesso: World Wide Web
https://contabeis.faccat.br/blog/wp-content/uploads/2020/07/cartilha_contabeis_2020.pdf

ISBN 978-65-87502-05-2

1.Contábeis. 2. Continuidade operacional. 3. Micro e pequenas empresas. I. Pereira, Tatiane Pietrobelli II. Sprenger, Kélim Bernardes III. Sperb, Samuel Mariano IV. FACCAT - Faculdades Integrada de Taquara

Catalogação na publicação: Biblioteca Eldo Ivo Klain
Bibliotecária responsável: Tânia Mayer Evangelista CRB-10/1846

SUMÁRIO

Sobre a pesquisa 5

Visão geral do empreendedorismo na região 6

Perfil do empreendedor 6

Motivação para empreender 6

Preparação do empreendedor 7

Perfil da empresa 8

Principais dificuldades internas encontradas pelos empreendedores 9

Principais dificuldades externas encontradas pelos empreendedores 11

Estratégias e assessorias utilizadas para se manter no negócio 12

Retrospectiva empreendedora 15

Diagnóstico - Causas de insucesso nos negócios e medidas de apoio 16

O empreendedor 17

Dificuldades internas e possíveis medidas de apoio 21

Dificuldades externas e possíveis medidas de apoio 23

Como ir mais longe com o seu negócio? 26

SOBRE A PESQUISA

DESCREVENDO A PESQUISA

Esta pesquisa surgiu em decorrência do alto índice de "mortalidade" das Micro e Pequenas Empresas (MPEs) nos anos iniciais de operação.

Sabendo que as empresas exercem uma função social, representando uma fonte geradora de empregos e auxiliando o desenvolvimento de uma região, esta pesquisa teve como objetivo identificar os fatores determinantes da continuidade operacional de micro e pequenas empresas localizadas no Vale do Paranhana/RS.

POR QUÊ?

Para entender quais as principais dificuldades enfrentadas pelos empreendedores na fase inicial de seus negócios e assim propor medidas para solucionar ou mitigar os problemas enfrentados no dia a dia empresarial, visando maximizar a continuidade das MPEs.

COMO?

Por meio de entrevistas com empreendedores das cidades de Igrejinha, Parobé, Riozinho, Rolante, Taquara e Três Coroas, com as quais se obteve o perfil, a identificação das dificuldades internas e externas, bem como suas impressões sobre o "ser empreendedor".

VISÃO GERAL DO EMPREENDEDORISMO NA REGIÃO

A partir da entrevista realizada com 90 empreendedores em atividade na região desde 2017, foi identificado que:

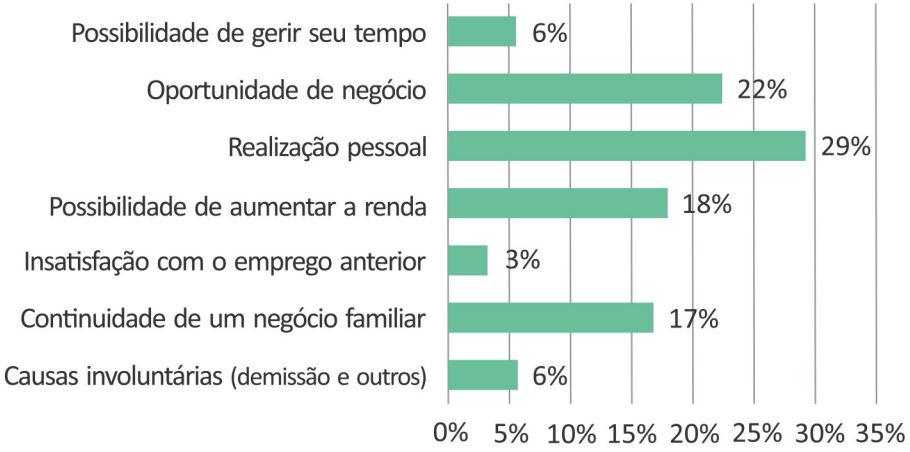
PERFIL DO EMPREENDEDOR

- 58% dos empreendedores são homens;
- 55% dos empreendedores tem entre 20 e 39 anos;
- Grau de Escolaridade
  - Ensino Fundamental (Completo e Incompleto) - 18%
  - Ensino Médio (Completo e Incompleto) - 38%
  - Ensino Superior (Completo e Incompleto) - 36%
  - Pós-Graduação (Completa e Incompleta) - 8%

VOCÊ SABIA?

58% dos empreendedores que possuem ensino superior na região são formados em Administração e Ciências Contábeis!

MOTIVAÇÃO PARA EMPREENDER

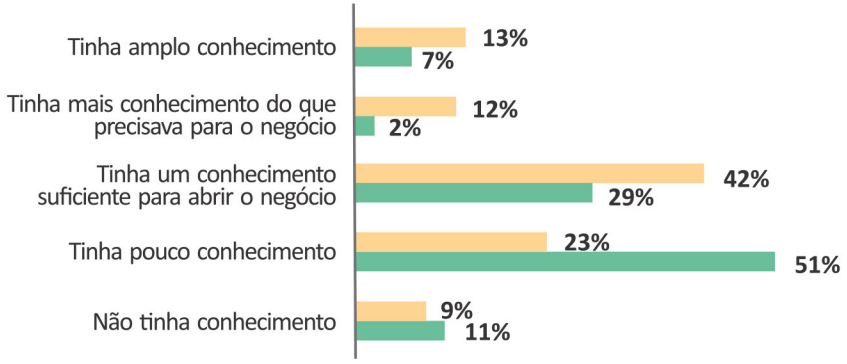


PREPARAÇÃO DO EMPREENDEDOR

63% dos empreendedores entrevistados não buscaram aperfeiçoamento antes de iniciar o negócio

89% dos empreendedores entrevistados não buscaram consultoria especializada antes de iniciar o negócio

Em relação aos conhecimentos prévios sobre gestão e o ramo de atuação do negócio, 51% dos empreendedores indicaram ter pouco conhecimento sobre gestão e 42% destes indicaram ter conhecimento suficiente para abrir o negócio, conforme o Gráfico a seguir:



VOCÊ SABIA?

Dos 37% que buscam aperfeiçoamento, parte realizou cursos de capacitação (55%), cursos técnicos (9%) e de graduação/pós (36%)

VISÃO GERAL DO EMPREENDEDORISMO NA REGIÃO

PERFIL DA EMPRESA

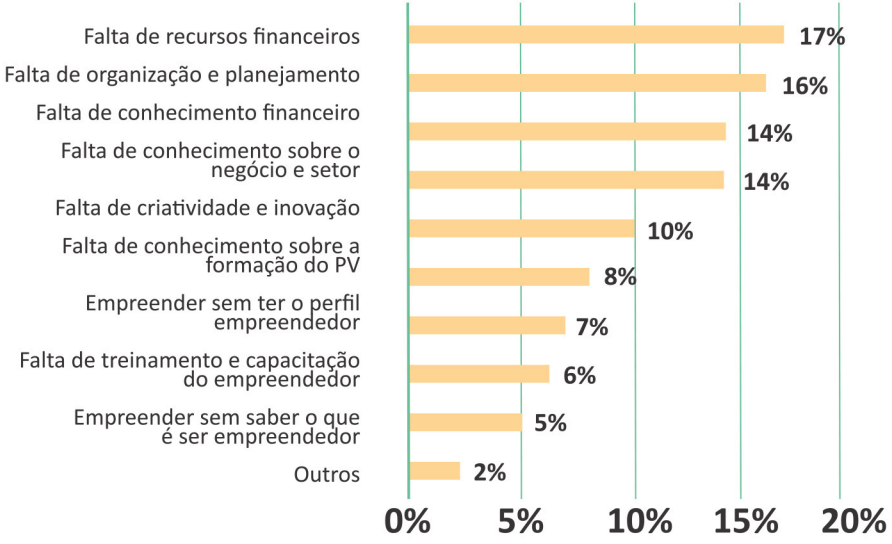
- Setores de atuação
  - ✓ 48% setor de serviços
  - ✓ 42% setor de comércio
  - ✓ 10% setor industrial
- Principais ramos de atividade
  - ✓ 16% comércio de vestuário e acessórios
  - ✓ 11% saúde e beleza
  - ✓ 10% alimentício
- Tipo jurídico
  - ✓ 60% Microempreendedor Individual (MEI)
  - ✓ 17% Empresário Individual (EI)
  - ✓ 13% Sociedade Empresária Limitada (LTDA)
  - ✓ 10% Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI)

PRINCIPAIS DIFICULDADES INTERNAS ENCONTRADAS PELOS EMPREENDEDORES

Ranking das principais dificuldades internas vivenciadas pelos empreendedores:

Potencial dificuldade interna na Gestão	Grau de Identificação por parte dos Empreendedores
Gestão de recursos financeiros	19%
Formação da carteira de clientes	17%
Cumprimento de obrigações legais	15%
Gestão de pessoas	11%
Obtenção de crédito	10%
Gestão de estoque	9%
Seleção de Fornecedores	7%
Relacionamento com clientes	6%
Outros	3%
Relacionamento com fornecedores	3%

Na visão dos empreendedores, as possíveis causas do encerramento de uma empresa são:



PRINCIPAIS DIFICULDADES INTERNAS ENCONTRADAS PELOS EMPREENDEDORES

RESERVA DE CAIXA

- 53% dos empreendedores entrevistados indicaram não possuir reserva de caixa quando da abertura do seu negócio.
- 47% dos empreendedores informaram possuir uma reserva de caixa suficiente para cobrir suas despesas por:
  - 1 mês (7%)
  - 2 meses (10%)
  - 3 meses (17%)
  - 4 meses (7%)
  - 6 meses (36%)
  - 12 meses (21%)
  - 18 meses (2%)

PRINCIPAIS DIFICULDADES EXTERNAS ENCONTRADAS PELOS EMPREENDEDORES

Ranking das principais dificuldades externas vivenciadas pelos empreendedores:

Potencial dificuldade externa na Gestão	Grau de Identificação por parte dos Empreendedores
Alta carga tributária	18%
Altos gastos para manter o negócio	15%
Falta de suporte e estímulo do governo com relação ao empreendedorismo	15%
Situação da economia	13%
Diversas obrigações legais e fiscais para cumprir	11%
Desvalorização do empreendedor	9%
Incertezas com relação ao seu negócio e suas estratégias	8%
Acesso a linhas de crédito	6%
Falta de auxílio sobre o planejamento do negócio e direcionamento das ações	2%
Outros	2%

VOCÊ SABIA?

De acordo com a Receita Federal do Brasil (2018) a carga tributária do país em 2017 atingiu 32,43% do Produto Interno Bruto (PIB), tendo sido arrecadados em tributos federais, estaduais e municipais a quantia de R$ 2,127 trilhões no referido ano.

A carga tributária brasileira é similar à de alguns países desenvolvidos, estando o Brasil em 14º no ranking dos 30 países com maior carga tributárias no mundo, porém, compreende o país com o menor Índice de Retorno de Bem-Estar à Sociedade (IRBES). (IBPT, 2019).

ESTRATÉGIAS E ASSESSORIAS UTILIZADAS PARA SE MANTER NO NEGÓCIO

Principais estratégias empregadas pelos empreendedores:

CLIENTE
Atender as necessidades do cliente
Criar uma relação de confiança

ATENDIMENTO
Buscar excelência, associando a marca ao negócio
Atendimento diferenciado, agregando valor ao cliente

QUALIDADE
Foco no produto vendido e no serviço prestado
Pós-venda

PRODUTO
Preço compátivel
Inovação

MARKETING
Estratégias de divulgação
Fidelização do cliente

Principais auxílios na condução do negócio:

- Contabilidade, consultoria e assessoria (31%)
- Família e amigos (22%)
- Órgãos Públicos e Organizações de Apoio (12%)
- Cursos (6%)
- Internet e outros meios de comunicação (6%)
- Instituições de Ensino Superior - IES (3%)

VOCÊ SABIA?

94% dos empreendedores acreditam que a maior integração entre as IES e as empresas poderia diminuir a taxa de mortalidade das empresas, pois proporcionaria maior orientação acerca da gestão e operacionalização do negócio.

ESTRATÉGIAS E ASSESSORIAS UTILIZADAS PARA SE MANTER NO NEGÓCIO

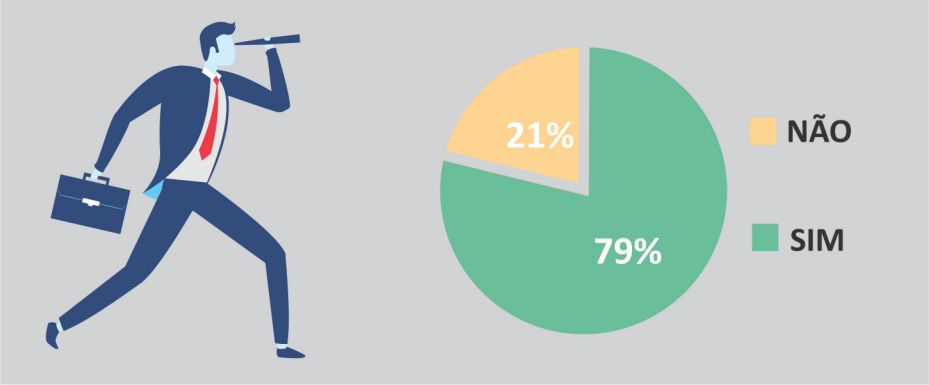
DETERMINANTES DO SUCESSO DE UM NEGÓCIO

“O sucesso não é definitivo, e o fracasso não é fatal: o que importa é a coragem para seguir em frente.”

Winston Churchill

RETROSPECTIVA EMPREENDEDORA

Ao propor uma análise retrospectiva aos entrevistados acerca de suas vivências como empreendedor, questionou-se se os mesmos manteriam a decisão de empreender caso fossem abrir na data atual a sua empresa, obtendo-se as respostas abaixo:



Motivos para a decisão apresentada:

DIAGNÓSTICO - CAUSAS DE INSUCESSO NOS NEGÓCIOS E MEDIDAS DE APOIO

➥ A síntese apresentada abaixo ressalta as principais dificuldades encontradas pelos empreendedores nos anos iniciais:

EMPREENDEDOR	AMBIENTE INTERNO	AMBIENTE EXTERNO
• Planejamento do negócio • Conhecimentos sobre o ramo de negócio • Conhecimento sobre gestão	• Gestão dos recursos financeiros • Formação da carteira de cliente • Atendimento a questões legais • Gestão de pessoas • Obtenção de crédito	• Alta carga tributária e burocracias • Inadimplência de clientes • Situação da economia

➥ A partir deste diagnóstico, foi possível efetuar uma análise detalhada em cada um dos três âmbitos que permeiam o negócio (o empreendedor, o ambiente interno e o ambiente externo).

DIAGNÓSTICO - CAUSAS DE INSUCESSO NOS NEGÓCIOS E MEDIDAS DE APOIO

O EMPREENDEDOR

➥ O empreendedor é um indivíduo que alia sua experiência ao seu conhecimento, buscando otimizar os recursos para transformar ou inovar, aceitando as consequências de suas ações e assumindo os riscos necessários. (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009).

➥ "Empreender pode ser definido como o processo de organizar todas as etapas necessárias para criar, desenvolver e colocar efetivamente em prática um negócio". (BARROS NETO, 2018, p. 175).

Etapas do Processo Empreendedor

- Vislumbrar a oportunidade
- Executar o planejamento
- Identificar os recursos
- Gerir o negócio

➥ Identificada a oportunidade, o planejamento compreende a fase em que o futuro negócio é pensado sob todos os aspectos, buscando se preparar para a operacionalização.

➥ Nesse momento é preciso fazer uma análise minuciosa do ambiente interno e externo ao negócio.

➥ Para isso, o PLANO DE NEGÓCIOS é uma ferramenta fundamental neste processo de empreender.

DIAGNÓSTICO - CAUSAS DE INSUCESSO NOS NEGÓCIOS E MEDIDAS DE APOIO

Componentes Básicos de um Plano de Negócios:

- Dados dos empreendedores
- Dados do empreendimento
- Missão da empresa
- Setor de atividade
- Forma jurídica
- Enquadramento tributário
- Capital social
- Fonte de recursos

SUMÁRIO EXECUTIVO

- Estudo de clientes
- Análise dos concorrentes
- Pesquisa de fornecedores

ANÁLISE DE MERCADO

- Descrição do que a empresa vai vender
- Estratégicas de promoção e divulgação
- Estrutura para a venda
- Localização do empreendimento

PLANO DE MARKETING

- Estrutura física
- Capacidade de produção e prestação ou venda do produto ou serviço
- Processos e níveis operacionais
- Necessidade de recursos humanos

PLANO OPERACIONAL

- Estimativa de investimento total
- Capital de giro
- Estimativa do faturamento mensal
- Estimativa dos custos e despesas
- Indicadores de viabilidade
- Ponto de equilíbrio
- Lucratividade e rentabilidade
- Prazo de retorno do investimento

PLANO FINANCEIRO

- Construir simulações e projetar respostas a diferentes situações, como: vendas abaixo do esperado, crises e novos concorrentes
- Adotar uma ferramenta de análise (SWOT) para avaliar os ambientes interno e externo a um empreendimento, visando também identificar as oportunidades e ameaças

SIMULAÇÃO DE CENÁRIOS E AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

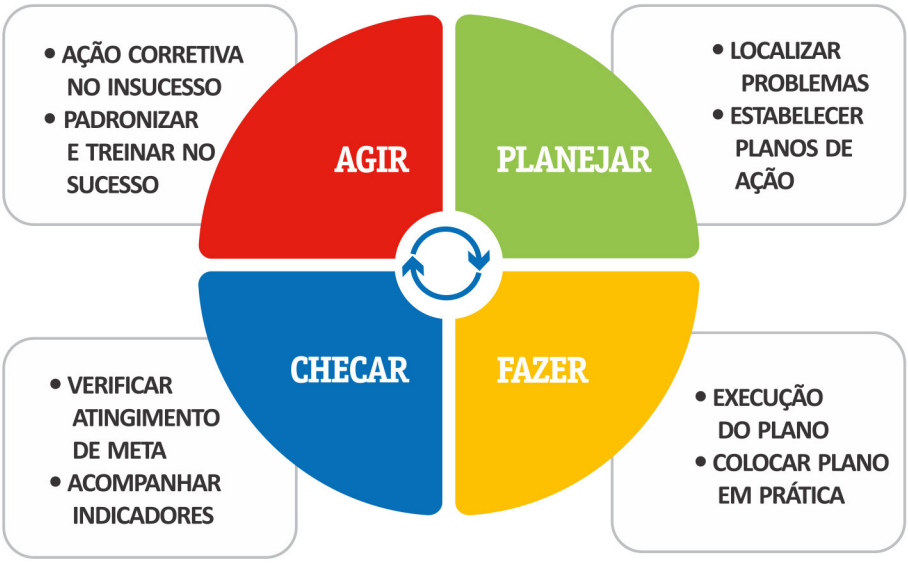
DIAGNÓSTICO - CAUSAS DE INSUCESSO NOS NEGÓCIOS E MEDIDAS DE APOIO

- De posse do plano de negócios, o empreendedor pode avaliar o cenário completo e tomar a decisão de iniciar o negócio ou não.

- Para atingir seus objetivos, os empreendedores precisam de recursos, não se restringindo apenas ao dinheiro, mas também aos equipamentos, colaboradores, matérias-primas e outros fatores necessários para a operacionalização do negócio.

- A etapa final compreende o gerenciamento do negócio, compreendendo a identificação e a resolução de problemas.

- Para tanto, o empreendedor pode adotar a metodologia PDCA:



- Segundo o SEBRAE (2020) esta metodologia orienta a organização a traçar estratégias e sobreviver no mercado

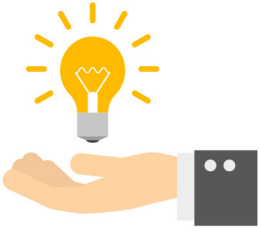
DIAGNÓSTICO - CAUSAS DE INSUCESSO NOS NEGÓCIOS E MEDIDAS DE APOIO

Para que o empreendedor consiga melhor gerir o seu negócio, é importante que ele desenvolva um conjunto de COMPETÊNCIAS, as quais na visão de Fleury e Fleury (2000) são:

COMPETÊNCIAS DO EMPREENDEDOR

- Saber agir
- Saber mobilizar recursos
- Saber comunicar
- Saber aprender
- Saber engajar-se e comprometer-se
- Saber assumir responsabilidades
- Ter visão estratégica

Para desenvolver estas competências, entende-se que o empreendedor pode realizar algumas ações que possam prepará-los e capacitá-los para o dia a dia empresarial:



POSSÍVEIS AÇÕES

- Buscar formação e desenvolvimento pessoal e relacional
- Aperfeiçoar-se tecnicamente
- Separar a gestão e o uso dos bens da empresa e dos sócios
- Manter-se atualizado

DIAGNÓSTICO - CAUSAS DE INSUCESSO NOS NEGÓCIOS E MEDIDAS DE APOIO

DIFICULDADES INTERNAS E POSSÍVEIS MEDIDAS DE APOIO

GESTÃO DOS RECURSOS FINANCEIROS

- Separar as finanças da empresa das finanças pessoais
- Planejar e realizar o controle de fluxo de caixa
- Gerir o estoque e precificar corretamente
- Executar um planejamento tributário

FORMAÇÃO DA CARTEIRA DE CLIENTES

- Definir o perfil de cliente e desenvolver estratégias de marketing e divulgação
- Participar de feiras, eventos e exposições
- Adotar um plano de fidelização

ATENDIMENTO A QUESTÕES LEGAIS

- Procurar consultorias e órgãos de apoio como o SEBRAE para obter informações legais iniciais
- Contratar um profissional contábil habilitado para orientar as decisões e manter a contabilidade da empresa

GESTÃO DE PESSOAS

- Seguir diretrizes relacionadas à gestão de pessoas (planejamento, recrutamento, capacitação, avaliação, remuneração e relações de trabalho)
- Estabelecer uma comunicação adequada

OBTENÇÃO DE CRÉDITO

- Identificar a necessidade de crédito e desenvolver um plano financeiro
- Analisar fontes de crédito e suas características
- Manter a contabilidade organizada

DIAGNÓSTICO - CAUSAS DE INSUCESSO NOS NEGÓCIOS E MEDIDAS DE APOIO

Em relação às principais dificuldades internas apontadas pelos empreendedores, encontra-se a GESTÃO DE PESSOAS. Para auxiliar no entendimento dos processos envolvidos nesta etapa, o quadro abaixo indica pontos a considerar, conforme Sabrito (2014):

Aspectos da Gestão de Pessoas	Descrição
Planejamento	Dimensionamento do número de pessoas e das respectivas atividades a partir do desenho e do fluxo operacional.
Recrutamento e seleção	Exposição das vagas disponíveis na organização a fim de localizar candidatos, bem como avaliar e escolher aqueles mais adequados às necessidades atuais e futuras da organização.
Capacitação e desenvolvimento	Dimensionamento e provisão das necessidades de conhecimento e competências associadas ao negócio de forma contínua, envolvendo aspectos operacionais e gerenciais.
Avaliação de desempenho	Monitoramento e feedback dos resultados individuais em nível de resultados operacionais, comportamentais e de desenvolvimento de potencial.
Remuneração	Dimensionamento do pacote de remuneração compreendido por salários, benefícios e incentivos oferecidos aos empregados, considerando-se a competitividade e a capacidade de pagamento da empresa.
Relações de trabalho	Monitoramento das condições de higiene, segurança e qualidade de vida no trabalho, bem como o cumprimento da legislação trabalhista e previdenciária, relações com sindicatos, etc.

DIAGNÓSTICO - CAUSAS DE INSUCESSO NOS NEGÓCIOS E MEDIDAS DE APOIO

DIFICULDADES EXTERNAS E POSSÍVEIS MEDIDAS DE APOIO

ALTA CARGA TRIBUTÁRIA E BUROCRACIAS

- Contratar assessoria contábil e jurídica
- Planejamento tributário
- Buscar assessoria gratuita junto ao SEBRAE (para MEI)

INADIMPLÊNCIA DE CLIENTES

- Utilizar máquinas de cartão (crédito e débito)
- Emitir boleto bancário com registro
- Formalizar contrato de prestação de serviço com clientes
- Fazer consulta de cadastros em órgãos como SPC e SERASA
- Proceder registro junto a órgãos como SPC e SERASA
- Elaborar um Manual de Cobrança

SITUAÇÃO DA ECONOMIA

- Utilizar a tecnologia
- Reduzir custos
- Formar reserva de emergência
- Negociar com fornecedores
- Buscar soluções inovadoras e agir com criatividade

DIAGNÓSTICO - CAUSAS DE INSUCESSO NOS NEGÓCIOS E MEDIDAS DE APOIO

Para auxiliar as empresas em relação à inadimplência de clientes, apresenta-se um modelo de manual de cobrança proposto pelo SEBRAE:

1º Enviar uma carta registrada, com Aviso de Recebimento (AR), que dá prazo de uma semana para honrar o seu compromisso. Se isso não acontecer, é indicado que serão tomadas as ações judiciais adequadas;

2º Suspender o fornecimento. Contatar o fiador e as pessoas que deram recomendações, para comunicar a situação de inadimplência;

3º Divulgar a situação do inadimplente no mercado onde ele atua. Essa medida é muito eficaz junto aos mais desonestos. A divulgação da fama de caloteiro impossibilita a continuação da atividade exercida por eles, e, por isso, costumam liquidar a dívida para livrar-se de tal fama;

4º Pressionar, enviando seus funcionários à empresa para pedir explicações sobre a situação;

5º Pedir ao seu advogado para entrar em contato com o cliente;

6º Protestar as dívidas no cartório e comunicar ao devedor esta providência;

7º Executar as garantias ou responsabilizar os fiadores;

DIAGNÓSTICO - CAUSAS DE INSUCESSO NOS NEGÓCIOS E MEDIDAS DE APOIO

Também são propostas medidas que ajudarão a contornar problemas acarretados por situações econômicas inesperadas (crises):

UTILIZAR A TECNOLOGIA

- Realize vendas pelas redes sociais;
- Divulgue os produtos utilizando as redes sociais;
- Mantenha contato com os clientes através das redes sociais.

REDUZIR CUSTOS

- Avalie os custos, vizualize os que não são agregadores reais de valor para o seu cliente e quais podem ser reduzidos nesse momento.

CONTROLAR O ESTOQUE

- Evite comprar muito de uma única vez. Isso reduz o investimento em estoque e minimiza perdas.

NEGOCIAR COM FORNECEDORES

- Em caso de dificuldade de caixa e capital de giro, tente fazer negociações com seus fornecedores.

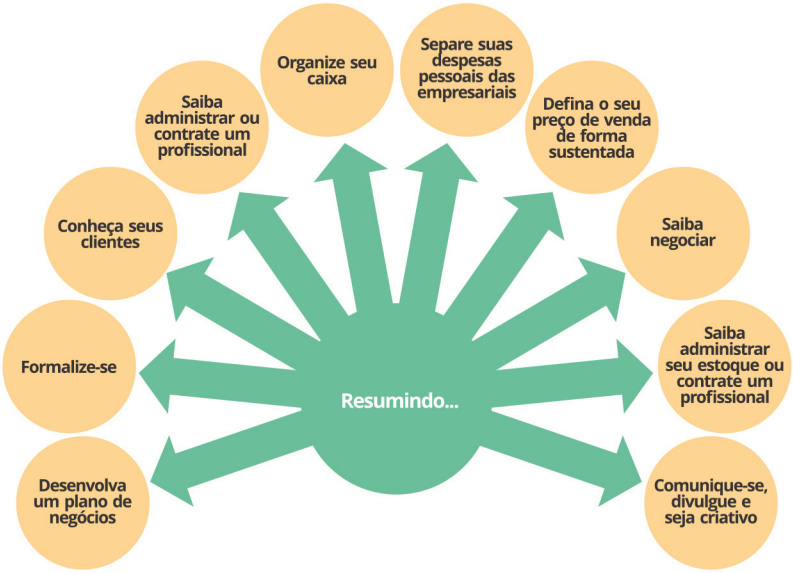
FORMAR RESERVA DE EMERGÊNCIA

- Forme reserva de emergência, pois ela vai garantir que a empresa cumpra com suas obrigações por um determinado período de tempo (ideal 6 meses) até que a situação econômica se estabilize, evitando que a empresa recorra à empréstimos com taxas de juros elevadas.

BUSCAR SOLUÇÕES INOVADORAS E AGIR COM CRIATIVIDADE

- Encontre novas oportunidades em questões que parecem triviais, pois poderá ser a chave do sucesso em momentos de crise econômica.
  Inspire-se em histórias de empreendedores que utilizaram ideias criativas e driblaram a crise, pode ser uma forma de encontrar as soluções para seu negócio.

COMO IR MAIS LONGE COM O SEU NEGÓCIO?



Seu negócio é uma máquina que produz benefícios para o seu cliente e lucros para você.

Sucesso na sua caminhada empreendedora!

QUEM SOMOS

Somos pesquisadores do Projeto Fatores Determinantes da Continuidade Operacional em Micro e Pequenas Empresas (MPEs) do Vale do Paranhana/RS, integrante da linha de pesquisa de Desenvolvimento Regional, mantido pelas Faculdades Integradas de Taquara/RS - FACCAT.

Coordenadora do Projeto:

TATIANE PIETROBELLI PEREIRA, Mestre em Contabilidade e Finanças, Professora do Curso de Ciências Contábeis da FACCAT.
Contato: *tatianepereira@faccat.br*.

Participantes do Projeto:

- Kélim Bernardes Sprenger, Doutora em Contabilidade e Finanças, Professora do Curso de Ciências Contábeis da FACCAT.
Contato: *kelimsprenger@faccat.br*.
- Samuel Mariano Sperb, Bolsista de Iniciação Científica, graduando em Ciências Contábeis na FACCAT.
Contato: *samuelsperb@sou.faccat.br*.

Agradecimentos:

Para a realização desta pesquisa contamos com o apoio de diversas pessoas que nos auxiliaram ao longo deste ano. Desta forma, gostaríamos de agradecer, inicialmente à FACCAT por financiar este projeto que certamente renderá bons frutos à região. Agradecemos também à equipe que integra o Comitê de Pesquisa da Faccat pelo apoio no desenvolvimento desta pesquisa. Aos demais funcionários da FACCAT, que de forma direta ou indireta nos auxiliaram na consecução deste objetivo, também expressamos nossa gratidão. Registramos ainda o agradecimento à JUCIS/RS que nos cedeu os dados necessários para compor a amostra do estudo. E, de forma muito especial, agradecemos aos empreendedores que concordaram em participar desta pesquisa e abriram suas portas para nós, pois sua participação contribuirá de forma valiosa com futuros empreendedores!

FACCAT

FACCAT - Faculdades Integradas de Taquara
Av. Oscar Martins Rangel, 4500 (ERS 115) | CEP 95612-150
Taquara | RS | Brasil | 51 3541.6600 | www.faccat.br