

PERFIL EMPREENDEDOR DO PROFISSIONAL CONTÁBIL¹

ROSA, Larissa Rodrigues²

TRETER, Jaciara³

RESUMO

O presente estudo propôs evidenciar as principais dificuldades enfrentadas e as estratégias adotadas pelo empreendedor contábil Gustavo Dorneles Caletti na abertura e manutenção de seu próprio negócio. A pesquisa foi baseada na história e evolução do empreendedorismo ao decorrer do tempo, buscando trazer conceitos e informações sobre o tema, através de pesquisa bibliográfica de autores da área de conhecimento de estudo, e descritiva pela percepção dos resultados obtidos. A coleta de dados foi constituída através da aplicação da entrevista com dezenove perguntas para o pesquisado, e a análise e interpretação dos dados é mediante análise de conteúdo. A partir da pesquisa realizada conclui-se que o segredo para ter um empreendimento de sucesso, no caso estudado, é a persistência em seus objetivos, sem perder o foco e a coragem em inovar.

Palavras-chaves: Empreendedorismo. Inovação. Persistência. Planejamento.

ABSTRACT

The present study proposed to highlight the main difficulties faced and the strategies adopted by accounting entrepreneur Gustavo Dorneles Caletti in the opening and maintenance of his own business. The research was based on the history and evolution of entrepreneurship over time, seeking to bring concepts and information about the subject through bibliographic research of authors of the study area, and descriptive by the results perception results obtained. The data collection was constituted through the application of the interview with nineteen questions for the respondent, and the analysis and interpretation of the data is through content analysis. From the research conducted it is concluded that the secret to having a successful venture, in the case studied is persistence in your goals, without losing focus and courage to innovate.

Keywords: Entrepreneurship. Innovation. Persistence. Planning.

¹ Trabalho Final de Graduação apresentado ao Curso de Ciências Contábeis, da Universidade de Cruz Alta, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

² Acadêmica do Curso de Ciências Contábeis da Universidade de Cruz Alta – UNICRUZ – E-mail: laridarosa20@gmail.com

³ Professora do Curso de Ciências Contábeis da UNICRUZ, bacharel em Ciências Sociais e Jurídicas e em Ciências Contábeis – UFSM e mestre em Desenvolvimento, Gestão e Cidadania - UNIJUÍ. E-mail: jtreter@unicruz.edu.br

1 INTRODUÇÃO

Neste estudo é abordada uma breve contextualização da história do empreendedorismo e a definição do termo empreender por diferentes autores. Relatando também as características fundamentais do empreendedor e ressaltando o perfil de liderança que é peça-chave na abertura e manutenção do empreendimento, enfatizando também as atribuições e competências do profissional contábil que atua em diversos ramos e precisa agir com ética, zelo e honestidade.

Ao longo do tempo a economia brasileira vem passando por diversas mudanças. Já se obtiveram muitas conquistas no crescimento econômico do país por fatores externos e internos, proporcionando melhoras significativas na qualidade de vida dos cidadãos. Nos dias atuais, a realidade do país é de uma crise estrutural e sistêmica, em vários aspectos, sobretudo econômico, financeiro e moral.

Nos últimos anos muitas fraudes e corrupções foram descobertas pela Controladoria Geral da União (CGU), expondo ainda mais os representantes políticos do país e ocasionando uma perda de confiança. Em meio à crise muitas empresas passam por dificuldades, seja para iniciar as atividades, ou para se manterem no mercado.

Para enfrentar esta crise as empresas adotam alternativas de redução de gastos, e uma delas é a demissão de pessoal. De acordo com pesquisa realizada pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas) o índice de pessoas sem ocupação no país foi de 12% no quarto trimestre de 2016, com aumento de 3,1% na comparação com terceiro semestre, o que resulta em 12,3 milhões de desempregados, é a maior taxa desde 2012. A estimativa da OIT (Organização Internacional do Trabalho) é de que o Brasil terá 13,6 milhões de desempregados até o final de 2017, atingindo assim, a taxa de 12,4%.

Neste ambiente instável emergem também alternativas de obter renda por meio da abertura do próprio negócio, surgindo assim os empreendedores, que estão em busca de inovação e qualificação no mercado de trabalho, assumindo uma liderança com o propósito de alcançar o sucesso profissional.

Dentre as profissões empreendedoras se destaca a profissão contábil, que tem um papel fundamental para a economia, gerando informações, fazendo o controle e planejamento do patrimônio.

Com isso o contador vem ganhando importância, sendo cada vez mais valorizado. Mas como qualquer outro profissional que investe em seu próprio negócio, não é fácil se manter no mercado, em meio a tantos impasses. Diante deste cenário o presente estudo tem como objetivo evidenciar as principais dificuldades enfrentadas e quais são as estratégias adotadas por um empreendedor contábil na abertura e manutenção de seu próprio negócio.

O profissional Gustavo Dorneles Caletti foi escolhido para este estudo por ser um jovem empreendedor contábil, o qual transmite a verdadeira essência da contabilidade, sendo notável o amor que possui pela profissão. Também por ter uma bela história de empreendedorismo, com muito a ensinar sobre coragem e persistência na abertura de um negócio. E por fazer parte do CRCRS jovem.

Portanto, busca-se apresentar através deste estudo o perfil empreendedor do profissional contábil Gustavo Dorneles Caletti, sendo seu principal objetivo evidenciar as principais dificuldades enfrentadas e as estratégias adotadas por um empreendedor contábil na abertura e manutenção de seu próprio negócio, e seus objetivos específicos: perfil do pesquisado; motivos de se tornar um empreendedor contábil; perfil de liderança do pesquisado; abertura e manutenção do empreendimento contábil: desafios e possibilidades.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Empreendedorismo

Empreendedorismo é o ato de inovar e ter iniciativa na abertura de novos negócios ou mudanças em empresas já existentes. Além de trazer novas oportunidades empreender representa a geração de mais postos de trabalho e a melhor distribuição de renda. Desse modo o empreendedorismo é um fator fundamental para o desenvolvimento de uma economia, seja ela local, estadual ou nacional.

Chiavenato (2005 apud Brito, Pereira e Linar, 2013), define que empreendedor é ser uma pessoa com sensibilidade e “tino” financeiro para os negócios, é ser dinâmico e realizador de propostas. Segundo Bernardi (2010 apud Brito, Pereira e Linar, 2013) o

empreendimento surge da observação, da percepção e da análise de atividades, tendências e desenvolvimentos, na cultura, na sociedade, nos hábitos sociais e de consumo.

Empreendedorismo é o estudo do desenvolvimento de competências e habilidades relacionadas a criação de um projeto (técnico, científico, empresarial). Empreender é realizar, fazer ou executar. O empreendedor é aquele que apresenta determinadas habilidades e competência para criar, abrir e gerir um negócio, gerando resultados positivos.

2.1.1 Histórico

O empreendedorismo é algo existente e praticado há muitos séculos, desde o tempo das cavernas até os dias atuais. Os autores Salim e Silva (2010) relatam que os primeiros indícios do ato de empreender são da época em que o homem necessitava caçar para se manter vivo e garantir o sustento da família. O que é uma característica marcante do ser humano, ser proativo na busca de melhor qualidade de vida, independentemente de sua condição ou época.

De acordo com Dornelas (2014) existem muitas definições para o termo “empreendedor”, a primeira amostra de definição de empreendedorismo pode ser creditado a Marco Polo, um mercador, embaixador e explorador veneziano que tentou estabelecer uma rota comercial para o Oriente. Como empreendedor, Marco Polo firmou um contrato com um homem que possuía dinheiro (capitalista) para vender as mercadorias deste. Enquanto o capitalista era alguém que assumia riscos de forma passiva, o destemido empreendedor assumia papel ativo, correndo todos os riscos físicos e emocionais.

Uma das mais antigas elucidações é a de Schumpeter (1949 apud Dornelas, 2014) que diz que “o empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais”.

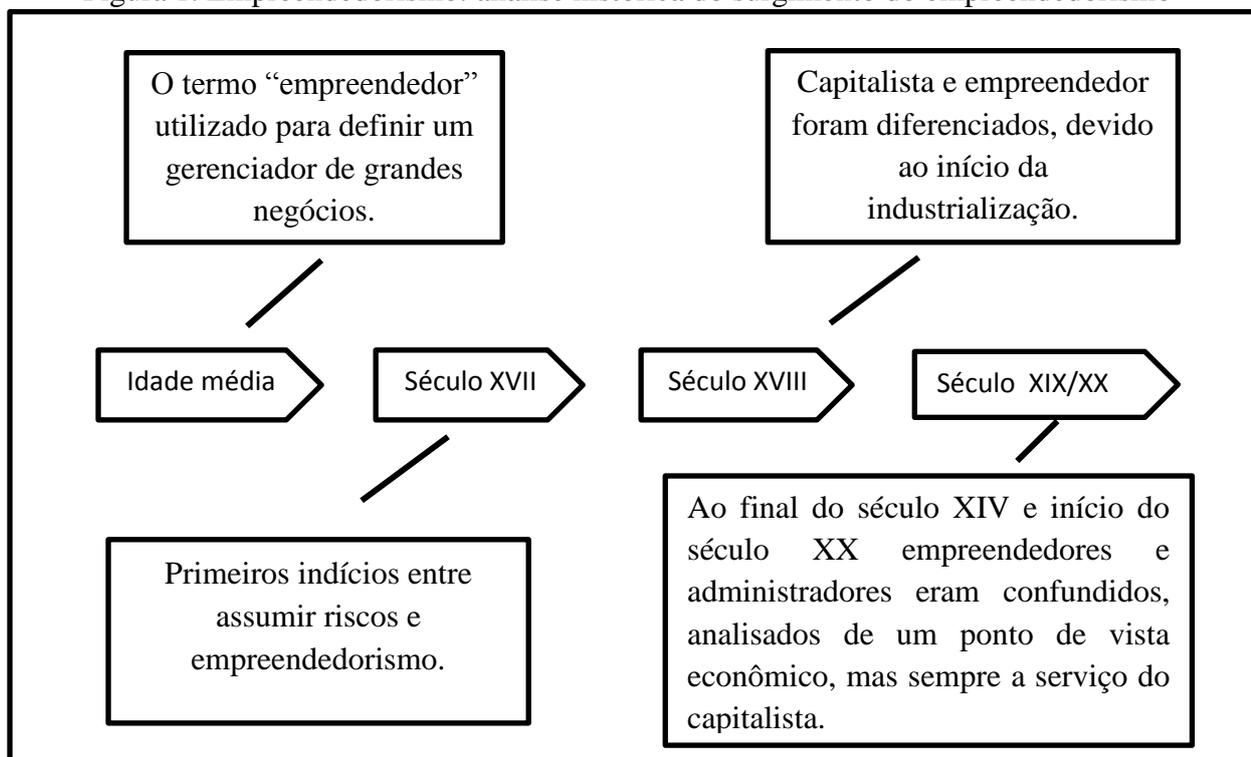
Já para o autor Kirzner (1973 apud Dornelas, 2014) o empreendedor é aquele que cria um equilíbrio, encontrando uma posição clara e positiva em um ambiente de caos e turbulência, ou seja, identifica oportunidades na ordem presente. Ambos os autores destacam que o empreendedor é um identificador de oportunidades, um indivíduo curioso e atento às informações.

Conforme Dornelas (2014), no Brasil o movimento do empreendedorismo começou a tomar forma na década de 1990, com a criação de entidades como o Sebrae, que é um dos órgãos mais conhecidos do pequeno empresário brasileiro, que busca junto a essa entidade todo o suporte necessário para a abertura de uma empresa. Também foi criada a Sociedade Brasileira para Exportação de Software (Softex), uma entidade com o intuito de levar as empresas de software do país ao mercado externo, por meio de várias ações que proporcionavam ao empresário de informática a capacitação em gestão e tecnologia. Antes disso praticamente não se ouvia falar em empreendedorismo, nem em criação de novas empresas.

Ainda, como Dornelas (2014) relata, o despertar da sociedade pelo tema empreendedorismo foi através dos programas criados da Softex em todo o país, junto a incubadoras de empresas e a universidades (curso de ciências da computação). Desde então os últimos anos foram repletos de iniciativas em prol do empreendedorismo. A nova fase empreendedora no país pode ser representada por dois importantes eventos que ocorreram no Brasil nesta década: a Copa do Mundo de Futebol de 2014 e as Olimpíadas de 2016. Dois importantes marcos que estimularam novas oportunidades empreendedoras e que proporcionaram a criação e o desenvolvimento de novos negócios no país.

As Análises Históricas do Surgimento do Empreendedorismo são retratadas por José Dornelas, no livro “Empreendedorismo Transformando ideias em negócios” 5ª edição no quadro 1. Empreendedorismo:

Figura 1. Empreendedorismo: análise histórica do surgimento do empreendedorismo



Fonte: Adaptado de Dornelas, (2014, p. 19 e 20.)

Tendo assim uma breve análise de importantes períodos para a história do empreendedorismo.

2.1.2 Características

O empreendedor possui diversas características importantes, com que fazem o negócio aberto se tornar um empreendimento de sucesso e duradouro. Podendo ser citado a autoconfiança, foco em oportunidade, capacidade de organização e planejamento, poder de persuasão, liderança e visão. No site “saia do lugar” Mesquita cita as importantes características do empreendedor:

- **Mudar constantemente a mentalidade:** mudança de mentalidade precisa ser exercitada diariamente, juntamente com uma adaptação deste processo a crenças e valores formados pelo ambiente onde se vive.
- **Expressar ideias de forma clara e objetiva:** o empreendedor sempre terá contato com os clientes, funcionários e parceiros, por isso é preciso dominar a arte de comunicação verbal e escrita.
- **Ter vontade de trabalhar muito:** o esforço é necessário para se obter sucesso e o empreendedor se depara no seu cotidiano com trabalhos extremamente difíceis. Por isso é necessário se esforçar muito para realizar as tarefas do cotidiano.
- **Conseguir resolver problemas:** em diversos momentos o empreendedor encontrará problemas, nessas horas será necessário muita criatividade, controle emocional e frieza para criar soluções e evitar que aconteça de novo.
- **Querer crescer sempre:** estagnação não é uma opção, a jornada é cheia de obstáculos e um empreendedor que busca o sucesso precisa ser incansável.
- **Ter resiliência:** o empreendedor precisa se regenerar constantemente após os desafios, pois nem todos os dias são bons, por isso o que diferencia os sobreviventes é a capacidade de se recompor frente ao cenário apresentado.

2.1.3 Perfil de Liderança

Empreendedorismo não é só abrir um negócio ou empreender algo inovador. É um conjunto de fatores e de estudo, que se inclui como um fator diferencial a liderança, que é de grande ajuda para o crescimento tanto da empresa quanto do indivíduo que pretende empreender.

Um líder tem como responsabilidade guiar um grupo, sendo peça-chave para o bom andamento das atividades, cabendo a ele ajudar sua equipe a ter um trabalho eficaz, motivando, supervisionando, acompanhando e ajudando na conclusão de seus objetivos.

Algumas definições sobre o perfil de liderança são retratadas por três autores no quadro 1. Perfil de Liderança:

Quadro 1 – Perfil de Liderança

Autor (ano)	Conceito
Jordão (2010)	O empreendedor precisa atentar para o fato de que a presença de um líder é fundamental para o sucesso de qualquer negócio. O ideal é que procure desenvolver habilidades de liderança caso não seja um líder nato. É necessário que tenha alguém para conduzir o grupo onde está e até onde precisa estar. Para fazer com que a equipe faça voluntariamente o que precisa ser feito, extraíndo assim o melhor de cada colaborador e com isso conseguir obter resultados positivos.
Pinheiro (2009)	A liderança empreendedora, que produz inovações e incrementa a transformação do mundo, não conhece fronteiras. Ela globaliza culturas, valores e moldam novos cidadãos, capazes de gerar seus próprios aprendizados, de serem seus próprios líderes e empreendedores. A liderança e o empreendedorismo estão um nível acima, orbitam o universo das capacidades.
Ferruccio (2009)	Empreendedor assume riscos calculados, gosta de trabalhar com pessoas e acompanha as mudanças tecnológicas que aparecem em uma velocidade estonteante, assim como desenvolve sua competência técnica para formular conhecimentos necessários e imprescindíveis que suportem as decisões estratégicas que ele terá que tomar diariamente.

Fonte: Empreendedorismo e Liderança, 2010, não paginado

2.2 Atribuições e competências do profissional contábil

O Contador é um profissional responsável pela área financeira, econômica e patrimonial de uma ou várias empresas. Esse profissional tem acesso a informações cruciais das empresas, por isso é necessário que pautar a sua conduta com ética, cuidado e honestidade. No Blog da Escrita Contabilidade e Advocacia é citado as atribuições do contador no art. 3º da Resolução CFC nº 560, de 1983 enumera atribuições específicas dos Contadores, o qual se destacam vinte e sete:

Atribuições Específicas

1. Avaliação de acervos patrimoniais e verificação de haveres e obrigações, para quaisquer finalidades, inclusive de natureza fiscal;
2. Avaliação dos fundos do comércio;
3. Apuração do valor patrimonial de participações, quotas ou ações;
4. Reavaliações e medição dos efeitos das variações do poder aquisitivo da moeda sobre o patrimônio e o resultado periódico de quaisquer entidades;

5. Apuração de haveres e avaliação de direitos e obrigações, do acervo patrimonial de quaisquer entidades, em vista de liquidação, fusão, cisão, expropriação no interesse público, transformação ou incorporação dessas entidades, bem como em razão da entrada, retirada, exclusão ou falecimentos de sócios quotistas ou acionistas;
6. Concepção dos planos de determinação das taxas de depreciação e exaustão dos bens materiais e dos de amortização dos valores imateriais inclusive de valores diferidos;
7. Implantação e aplicação dos planos de depreciação, amortização e diferimento, bem como de correções monetárias e reavaliações;
8. Regulações judiciais ou extrajudiciais;
9. Análise de custos e despesas, em qualquer modalidade, em relação a quaisquer funções como a produção, administração, distribuição, transportes, comercialização, exportação, publicidade, e outras, bem como análise com vistas à racionalização das operações e do uso de equipamento e materiais, e ainda a otimização do resultado diante do grau de ocupação ou volume de operações;
10. Controle, avaliação e estudo da gestão econômica, financeira e patrimonial das empresas e demais entidades;
11. Análise de custos com vistas ao estabelecimento dos preços de venda de mercadorias, produtos ou serviços, bem como de tarifas nos serviços públicos, e a comprovação dos reflexos dos aumentos de custos nos preços de venda, diante de órgãos governamentais;
12. Análise de balanços;
13. Análise do comportamento das receitas;
14. Avaliação do desempenho das entidades e exame das causas de insolvência ou incapacidade de geração de resultado;
15. Estudo sobre a destinação do resultado e cálculo do lucro por ação ou outra unidade de capital investido;
16. Determinação de capacidade econômica-financeira das entidades, inclusive nos conflitos trabalhistas e de tarifa;
17. Análise das variações orçamentárias;
18. Conciliações de conta;

19. Revisões de balanços, contas ou quaisquer demonstrações ou registro contábeis;
20. Auditoria interna operacional;
21. Auditoria externa independente;
22. Perícias contábeis, judiciais e extrajudiciais;
23. Fiscalização tributária que requeira exame ou interpretação de peças contábeis de qualquer natureza;
24. Assistência aos conselhos fiscais das entidades, notadamente das sociedades por ações;
25. Assistência aos comissários nas concordatas, aos síndicos nas falências, e aos liquidantes de qualquer massa ou acervo patrimonial;
26. Magistério das disciplinas compreendidas na Contabilidade, e, qualquer nível de ensino no de pós-graduação;
27. Participação em bancas de exame e em comissões julgadoras de concursos, onde sejam aferidos conhecimentos relativos à Contabilidade.

As competências são divididas em capacidades, conhecimentos, habilidades, e outras características pessoais, Cardoso (2006), elaborou o chamado “Dicionário das competências do contador”. O Quadro 2 apresenta as competências constituintes desse Dicionário de Competências.

Quadro 2 – Dicionário das Competências do Contador

Competências	Descrição
Análítica	Sabe analisar as partes de um problema ou situação estabelecendo suas relações para formular diversas soluções e o valor de cada uma.
Autocontrole	Mantém o desempenho sob condições estressantes e hostis, respondendo positivamente aos problemas sem impulsividade e permanecendo calmo.
Comunicação	Estabelece sintonia nas comunicações com pessoas ou grupos, entende mensagens e é entendido. Demonstra boa articulação ao comunicar ideias por escrito e verbalmente.
Empreendedor	Desenvolve soluções criativas para os problemas da empresa e dos clientes; procura inovar diante das restrições da empresa. Assume riscos calculados.
Estratégica	Compreende o que está acontecendo no mercado e em sua empresa. Entende, antecipa e procura responder além das necessidades dos consumidores no longo prazo.
Ferramentas de Controle	Conhece e utiliza as ferramentas de controle e gestão, como orçamento, controle interno, custos, fluxo de controle de caixa, entre outros.
Legal	Conhece e acompanha tarefas obrigatórias, como planejamento tributário e atendimento das exigências fiscais.

Informática	Conhece e utiliza a informática como ferramenta na identificação, seleção e formatação de informações gerenciais para o processo decisório.
Integridade e Confiança	Tem integridade e exprime positivamente seus valores e crenças pessoais de maneira consistente com os padrões éticos de sua empresa. Inspira confiança pelo cumprimento dos compromissos assumidos.
Contabilidade e finanças	Domina e interpreta os conceitos relacionados à área de Contabilidade e Finanças Empresariais, atendendo aos interesses dos usuários internos e externos dessa informação e das normas vigentes tanto no ambiente nacional como no internacional.
Negociação	Realiza acordos com as várias áreas envolvidas com o sistema de informação e mensuração de desempenho, adicionando valor e vantagens competitivas às negociações. Busca opções para atender aos interesses dos envolvidos e da empresa.
Ouvir Eficazmente	Desenvolve diálogos interativos com as pessoas, pergunta por mais detalhes sobre os assuntos, avalia as mensagens e fornece feedback.
Atendimento	Sabe atender e dialogar, demonstrando corretamente os conceitos e critérios utilizados no sistema de informação, tanto para usuários internos à empresa como para auditores externos, fornecedores, mercado de capital e instituições financeiras.
Planejamento	Estuda e aplica conceitos de planejamento e acompanhamento estratégico, operacional e financeiro, auxiliando a alta administração no alcance de seus objetivos.
Técnicas de Gestão	Demonstra estar atualizado com técnicas, dados e novos conhecimentos por meio de leitura, cursos, viagens, congressos, etc.
Trabalho em Equipe	Coopera com os demais membros da equipe, com cujas metas e objetivos é comprometido. Compreende e esforça-se para o bem da equipe em vez de servir aos próprios interesses.
Gestão da Informação	Capacidade de gerenciar todas as informações necessárias para o bom andamento dos negócios, efetuando melhorias e supervisão no sistema de processamento de dados e interagindo com áreas correlatas, como Tecnologia de Informação (TI).
Relacionamento Externo	Realiza acordos e negociações com instituições financeiras, órgãos governamentais, fornecedores, acionistas, clientes e empregados, buscando atender aos interesses da empresa.

Fonte: Cardoso, 2006, não paginado

3 METODOLOGIA DA PESQUISA

É abordado neste capítulo a metodologia do estudo, quanto aos procedimentos de coleta de dados, análise e apresentação dos resultados, afim de descrever as principais dificuldades enfrentadas e as estratégias adotadas pelo empreendedor contábil Gustavo Caletti na abertura e manutenção de seu próprio negócio.

A pesquisa realizada pode ser classificada como descritiva, pois busca descrever o perfil empreendedor de um profissional contábil, segundo Andrade (2002, apud Calixto, Macedo e Pinheiro) a pesquisa descritiva preocupa-se em observar os fatos, registrá-los, analisa-los, classifica-los e interpretá-los, e o pesquisador não interfere neles. Assim, os fenômenos do mundo físico e humano são estudados, mas não são manipulados pelo pesquisador.

Quanto aos procedimentos técnicos a pesquisa é bibliográfica, sendo utilizados livros, artigos e portais. Gil (1999) explica que a pesquisa bibliográfica é desenvolvida mediante material já elaborado, principalmente livros e artigos científicos.

O plano de coleta de dados é elaborado mediante entrevista do tipo semiestruturada. Conforme Oppenheim (1993) o uso de entrevistadores é necessário quando há no questionário uma série de perguntas abertas e é fundamental escrever as respostas nas palavras do investigado.

O entrevistado é o profissional Gustavo Caletti, um contador reconhecido como um exemplo de jovem empreendedor que possui uma prestadora de serviços contábeis para o município de Gravataí e presta serviço em várias cidades do estado do Rio Grande do Sul. Gustavo Caletti também é membro da comissão de estudos do CRCRS jovem, contribuindo com palestras, cursos e seminários para acadêmicos e sociedade em geral. Vem se destacando com suas palestras que são muito requisitadas, por ser um profissional que mostra a realidade da contabilidade de um jeito inovador.

Para proceder à análise e interpretação dos dados é aplicado o plano de análise de conteúdo, que tem como característica ser sistemática e objetiva. Segundo Oliveira (2008) a análise de conteúdo possui diferentes técnicas que podem ser abordadas pelos pesquisadores. Isso dependerá da vertente teórica seguida pelo sujeito que aplicará.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Neste capítulo, são apresentados e analisados os resultados da pesquisa, a qual trata de evidenciar o perfil empreendedor do profissional contábil Gustavo Dorneles Caletti. As análises são apresentadas em quatro tópicos, iniciando pelo perfil do pesquisado, em seguida apresentando os motivos que o levaram a se tornar um

empreendedor contábil, logo após o perfil de liderança e por último, a abertura e manutenção do empreendimento contábil: desafios e possibilidades.

4.1 Perfil do Pesquisado

O pesquisado é o profissional contábil Gustavo Dorneles Caletti, nascido em 19 de outubro de 1990. Ele é Técnico em Administração, também formado em Ciências Contábeis e é Pós-graduando em Gestão de Operações Societárias e Planejamento Tributário.

Gustavo Dorneles Caletti é empresário, o qual possui um escritório que presta serviços contábeis para o município de Gravataí, e também em várias cidades do estado do Rio Grande do Sul. O profissional também é integrante da Comissão de Estudos do CRCRS jovem, contribuindo com palestras, cursos e seminários para acadêmicos e sociedade em geral. Este profissional foi escolhido por se destacar no meio contábil como empreendedor jovem e bem sucedido, por proferir palestras que tratam do tema e que são muito requisitadas em todo o Estado, mostrando a realidade da contabilidade de um jeito inovador.

4.2 Motivos de se tornar um empreendedor contábil

Neste item, procurou-se descobrir quais os motivos que levaram o entrevistado a se tornar um empreendedor contábil. Ele inicia falando que tomar a decisão de correr riscos e enfrentar o difícil processo de abertura do seu próprio negócio não é tarefa fácil, pois envolve muito mais do que a força de vontade em crescer. A responsabilidade em liderar um empreendimento é muito grande, porém correr risco faz parte do processo em direção a um sucesso futuro.

O pesquisado relata que sempre teve como objetivo empreender, destacando que nunca foi fator determinante em suas ações buscar um emprego melhor, mas sim de obter seu próprio negócio, independentemente do que fosse, pois sua grande motivação foi a paixão em se tornar empreendedor.

Outro motivo foi o modo de pensar, o pesquisado relatou que pensava muito diferente das coisas que via, como por exemplo em suas palavras, “eu via uma cafeteria funcionado e por mais que achasse várias coisas interessantes que havia naquele estabelecimento, eu pensava outras que faltavam, ou aquelas mesmas coisas eu faria de outro jeito”.

Ainda ele conta que antes de investir em um negócio próprio, obteve diversas experiências profissionais, citando algumas delas conforme segue. Por um período trabalhou de vendedor e gerente de uma agência de turismo e também de uma loja de material esportivo. Com o passar do tempo o profissional foi destacando-se e sendo então contratado em um escritório de contabilidade. Na época que trabalhava no escritório o mesmo dava aulas de contabilidade no turno da noite em uma instituição superior. Juntamente com o escritório e suas aulas nos finais de semana trabalhava com venda e instalação de ar-condicionado, relatando que sua rotina ficou muito corrida e desgastante, destacando que estava trabalhando demais, porém rendendo de menos, o profissional então decidiu iniciar seu negócio. Assim nota-se que o jovem empreendedor sempre se destacou por sua persistência e empenho.

Ele também expõe que o lado positivo de ser empreendedor é trabalhar por e para algo que se gosta, colocando o próprio jeito e tendo paixão por aquilo que se faz, empreendendo por vontade e não por necessidade. Ele também ressalta que o lado negativo de empreender é o de não conseguir separar o profissional do pessoal, esclarecendo que no momento que é aberto o seu próprio negócio fica mais difícil de fazer essa divisão.

4.3 Perfil de Liderança do Pesquisado

O jovem empreendedor já obteve muitas experiências profissionais, e todas elas com a responsabilidade de organizar e administrar uma equipe. Logo após atuar como gerente, teve a oportunidade de trabalhar em um escritório de contabilidade, sua função era de auxiliar no departamento pessoal, porém neste período um de seus colegas foi demitido, então o profissional também teve que auxiliar nos demais setores e se tornando então fundamental para toda a contabilidade, pois começou as inovações dos sistemas contábeis e buscou conhecimento nesta nova era da contabilidade, dominando o desconhecido, Gustavo Caletti ficou responsável pelo departamento pessoal e fazendo os envios de declaração fiscal digital. Com isso nota-se que o pesquisado sempre foi muito dedicado, estando sempre a frente, sendo pró ativo e agindo com ética e profissionalismo em suas experiências profissionais.

O pesquisado também conta que teve como fonte de inspiração o seu pai, que através de muitos conselhos fez com que ele então abrisse o seu próprio negócio. Ele destaca que seu pai nunca teve nada a ver com o ramo contábil, mas que este era o tipo

de empreendimento que ele totalmente se identifica, e por ser a área que tanto ama trabalhar.

Ele relata que além do seu pai, após o ensino médio, através de muito estudo, leitura e pesquisas, acabaram existindo várias referências, e uma delas é o técnico de voleibol Bernardinho, que é um motivador de pessoas, que fala muito que vontade supera talento e o entrevistado acredita nisso. Segundo ele “tem que ter talento, se você tiver mais vontade do que talento vai dar muito mais certo”.

Assim, o profissional relata que ninguém da sua família era empreendedor quando teve a decisão de empreender, ele informa também que o período de criação do negócio foi após a faculdade, que já estava formado em Ciências Contábeis fazia um ano quando abriu o escritório.

Para a abertura do seu negócio o pesquisado conta que um dos motivos que o fez insistir neste objetivo foi uma divulgação feita em seu município que abriria um escritório contábil, obtendo assim um resultado positivo, percebendo que já teria a confiança de alguns futuros clientes, firmou então a ideia de que estava na hora de empreender.

O pesquisado expõe que seu estímulo para se manter na atividade é a vontade de aprender cada vez mais. Ele relata que não tem medo do desconhecido, que pensa muito e procura sempre por inovação, para melhorar os processos. Para ele o trabalho é difícil, arriscado, mas que só depende de sua dedicação para continuar sua carreira de sucesso.

Já a sua fraqueza, segundo ele, reside na falta de “freio”, pois tem muita vontade em crescer profissionalmente, por isso ele destaca que precisa ter mais controle e saber pensar antes de agir, pois isso já favoreceu muito a sua carreira, mas que é sempre bom saber administrar todos os lados, para não haver exageros. Essa questão da necessidade de desacelerar motivou uma de suas palestras mais conhecidas que é “Empreendedorismo Contábil: sucesso exige freio”

A carreira de empreendedor requer muito trabalho e dedicação, o profissional que escolhe abrir o seu próprio negócio tem que estar preparado para fazer alguns sacrifícios ao longo do tempo. O pesquisado relata que a carreira de empreendedor nunca afetou sua família negativamente, mas que com o excesso de serviço ele não está presente em todos os momentos importantes. Também destaca que mesmo com essa dificuldade de não estar presente a todo o momento, em todos os planejamentos que faz, sempre pede a opinião de sua família, informando que isso é de grande importância, pois o auxilia muito e gera mais confiança em suas decisões.

Mesmo havendo muitas dificuldades em se tornar um empreendedor contábil e se manter neste mercado, existem muitos momentos em que a satisfação supera todos os desafios já enfrentados. O pesquisado conta que na atualidade, em que seu empreendimento está forte e equilibrado, existem diversos momentos de satisfação, mas o que mais marcou a história desde que resolveu empreender foi de fazer a contratação da sua primeira funcionária, que nos dias de hoje é a sua gerente. Ele descreve como sendo o primeiro grande momento do escritório. Destacando que para ele o que faz o escritório Caletti Contabilidade forte e vivo é a sua equipe, que se dedica a todo o tempo para fazer tudo da melhor forma.

Abrir o próprio negócio requer muita coragem, mas o pesquisado mesmo empreendendo desde muito jovem, conta que faria tudo novamente se fosse necessário, e que não mudaria nada de sua história, relatando que a única coisa que faltou no início foi um pouco de maturidade, mas ao mesmo tempo fez com que ele aprendesse muitas coisas por ser um principiante.

4.4 Abertura e manutenção do empreendimento contábil: desafios e possibilidades

Os profissionais que decidem empreender geralmente fazem um plano de negócio, visando os seus principais objetivos nesse caminho desconhecido de um principiante empreendedor. Eles definem quais serão os passos a seguir e as atitudes para que esses objetivos sejam alcançados com êxito total. Porém o pesquisado relatou que nunca fez um plano de negócios, mas que sempre teve como objetivo inicial ter dez clientes em um ano de vida do escritório contábil, na sua visão o planejamento era por quantidade e tamanho de clientes. Também conta que nos primeiros seis meses de funcionamento com o objetivo de obter clientes maiores fez diversos investimentos no escritório, obtendo assim prejuízo, porém mais estrutura. Pois investiu em um sistema de mais qualidade, que o dava mais suporte para receber clientes de grandes portes.

A conquista do primeiro cliente para o empreendedor é um marco bastante significativo para a história de qualquer negócio. Para Gustavo Caletti não foi diferente, ele contou que obteve o seu primeiro cliente após o anúncio que abriria um escritório de contabilidade. O seu antigo chefe tinha um cliente que era de difícil acesso para ele, propondo assim que se o iniciante empreendedor o quisesse, o indicaria. O pesquisado aceitou a proposta, e o cliente confiou no seu serviço, fechando negócio com o novo escritório.

Um negócio passa por diversas fases, com muitas conquistas e derrotas, mesmo com muitos sacrifícios nem tudo é só vitórias, há os momentos de dificuldades que precisam ser superados com muita dedicação e responsabilidade. Com o empreendimento do pesquisado foi da mesma forma, teve momentos críticos que precisaram ser ultrapassados com confiança, coragem e atitudes certas.

Ele relatou que o momento mais crítico foi a insegurança de achar que não conseguiria clientes. O pesquisado destaca que “tem gente que está no mercado e querendo um novo contador, ou querendo abrir uma empresa, mas tem momentos de estagnação, o crescimento nem sempre vai ser superacendente”. O empreendedor abriu o escritório, obteve crescimento, em seis meses contratou a sua primeira funcionária, mas contou que nos outros seis meses não teve nenhum novo cliente, ficando assim complicado de se manter na atividade. O escritório completou um ano de vida e na visão do empreendedor não parecia ser tudo aquilo que ele havia sonhado e planejado.

Quando o empreendimento completou um ano e meio de existência o pesquisado contou que foi decisivo, repensou todo o negócio, fez então um plano de negócios e o aplicou. Então em seis meses o seu empreendimento “explodiu”, ele conta que “precisei aprender como lidar, como os clientes lidavam e como os possíveis clientes iriam lidar com as coisas”.

A sua forma de superar foi tendo freio total, ele conta que deu férias para a sua funcionária, ficando sozinho no escritório, assim então chamando os seus clientes, ou fazendo visitas, ele foi em busca de atender e entender cada um de seus clientes. Superando então o momento mais crítico desde a abertura do seu escritório.

Para se manter na atividade não é tão simples, cada empreendimento tem suas estratégias, a do pesquisado conforme ele relatou é o atendimento e o cuidado com a equipe. “A gente vive de contabilidade, de lançar, de fazer, mas a equipe, como o colega está influencia muito. E, então cuidar da equipe é fundamental, juntamente com o atendimento ao cliente”.

O pesquisado prioriza o atendimento. Segundo ele, dar satisfação, atenção e tentar resolver os problemas dos clientes são os principais objetivos do seu escritório, ele relata que o atendimento é muitas vezes mais importante do que necessariamente a quantidade de contabilidade feita.

O profissional Gustavo Caletti mesmo sendo um jovem empreendedor, tem um negócio de sucesso, com muitas experiências para passar para futuros empreendedores. O principal conselho que o pesquisado dá é não ter medo e ir com toda a força de

vontade para vencer, “Te joga! Se for só com a ponta dos pés não dará certo”. Ele ressalta que a chance de dar errado é imensa, porque nada é fácil, conquistar a confiança das pessoas é o mais complicado, que por mais idade que o empreendedor tenha, será igual um iniciante, então não ter medo, ir atrás de conhecimento, procurar por inovação e achar soluções é o principal a se fazer.

E para os jovens futuros empreendedores ele destaca que quanto mais novo for, mais se deve mostrar persistência e vontade em aprender, jamais entrando no comodismo do dia-a-dia, que é inevitavelmente que as pessoas mais velhas passem mais confiança do que alguém com 20 anos de idade, por exemplo. Que por isso o caminho é mais difícil, mas não impossível. No caso do empreendedor, por ser jovem ele conta que passou a usar terno e gravata todos os dias, que se vestir assim provoca no seu psicológico um ar mais profissional e para o cliente que o enxerga também.

Um dos conselhos do pesquisado é também estudar muito, procurar por conhecimento, destacando que pouca gente sabe muito de contabilidade, e quem mostra saber muito encanta qualquer pessoa, pois a contabilidade é uma das profissões mais importantes existente. “Joga-te e busca conhecimento!”.

Com isso o pesquisado transmite que cada pessoa deve confiar em seu potencial, que jamais se perde uma oportunidade por medo de não dar certo. A forma mais certa é ir atrás de cada objetivo listado com toda a vontade e persistência. Que não ter medo do fracasso é fundamental, pois é impossível saber se um sonho de empreender dará certo antes mesmo de tentar. Mas sempre tendo a consciência de que buscar conhecimento é peça chave para qualquer empreendimento, ainda mais no ramo contábil em que todos os dias surgem coisas novas, exigindo que qualquer profissional de sucesso mantenha-se atualizado.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A ideia do empreendedorismo remete à abertura de novos negócios e de inovações, por isso empreender está sendo uma alternativa para muitas pessoas que buscam o sucesso profissional e um aumento na renda em meio à crise em que se encontra o país.

Também o profissional contábil, que vem ganhando cada vez mais importância perante a sociedade, vem investindo na abertura de seu próprio negócio, assumindo

riscos e enfrentando desafios diários, tendo persistência e buscando soluções para vencer a competitividade.

Existem diversos motivos que levam um profissional a se tornar empreendedor, muitos escolhem correr este risco como alternativa para aumento de renda outros, por amor ao empreendimento e pela possibilidade de trabalhar com o que sempre sonhou. Esta foi a percepção acerca do caso pesquisado, em que o empreendedor contábil sempre almejou empreender, tendo a ideia de que isso seria um objetivo a ser alcançado, mesmo havendo muitos desafios, por ser um caminho incerto. Juntando o amor em se tornar empreendedor e o da profissão de contador, fazendo o que gosta, sendo visivelmente um empreendedor contábil realizado profissionalmente.

O perfil de liderança de um empreendedor é de extrema importância para o bom andamento de um negócio, pois ele é quem toma as decisões mais importantes para a duração do empreendimento. O perfil do pesquisado mostrou que ele é muito persistente, que tem sempre diversas ideias inovadoras, correndo atrás dos seus objetivos, não desistindo jamais.

Também está a todo o momento atrás de conhecimento, tendo isso como a maior inspiração para se manter no ramo contábil. O profissional também é destemido, enfrenta todos os desafios, e torna cada dificuldade um aprendizado a mais. E tem sua equipe como o motivo principal do sucesso do escritório de contabilidade.

Sendo um motivador de pessoas, mostrando que além de muito trabalho, ele prioriza o convívio e a forma de tratar os seus funcionários, assim Gustavo Caletti é um exemplo de líder e de pessoa.

A abertura e manutenção de um empreendimento requer muito planejamento, pois envolve o futuro do negócio, o pesquisado sempre teve muita audácia em seu empreendimento, mostrando não ter medo em tomar atitudes decisivas, que mesmo com algumas dificuldades deram certo. Priorizando sempre o atendimento ao cliente, tornando isso um diferencial de seu escritório, pois não se preocupa em apenas fazer contabilidade, mas sim mostrar para as pessoas que quando se faz contabilidade por amor é facilmente perceptível, então acaba atraindo mais coisas boas, mais clientes e muito mais sucesso.

Assim percebe-se que o perfil de liderança do pesquisado se parece com o do autor Pinheiro (2009), que relata que a liderança empreendedora produz inovações, globaliza culturas, valores e moldam novos cidadãos.

Pela pesquisa percebeu-se que quando se tem objetivos e sonhos, não se deve parar no tempo, buscar conhecimento é o primeiro passo a ser dado. O sucesso tanto profissional, como pessoal depende de si mesmo, pois ter força de vontade, não desistir nas primeiras barreiras e mostrar para si mesmo ser capaz de coisas grandiosas, acabam se tornando características diferenciais de muitos. Por isso sonhar é necessário, lutar é essencial, não desistir é fundamental.

Este estudo teve algumas limitações, pois o empreendedorismo vem sendo estudado com mais ênfase apenas recentemente, tendo assim poucos estudos de base. Também por ser baseado em apenas um único entrevistado, sendo que em outros estudos são sugeridos mais pessoas, porém identificar um perfil empreendedor em meio a tantos profissionais da contabilidade é uma tarefa por vezes bem difícil.

Tendo em vista este estudo, enquanto acadêmica, também teve o propósito de incentivar os profissionais contábeis que desejam ser empreendedores a não desistirem deste objetivo, que busquem conhecimento e se mantenham sempre atualizados, tendo coragem e persistência para seguir o caminho empreendedor.

REFERÊNCIAS

BLOG DA ESCRITA CONTABILIDADE E ADVOCACIA. **Atribuições do contador e do técnico em contabilidade.** Disponível em: <<http://escritacontabilidade.adv.br/blog/2013/09/atribuicoes-do-contador-e-do-tecnico-em-contabilidade/>> . Acesso em: 11 mai. 2017.

BRITO; PEREIRA; LINARD. Empreendedorismo [S.L.]: 2013, disponível em <estudio01.proj.ufsm.br/cadernos/ifce/tecnico_edificacoes/empreendedorismo.pdf> acessado em 15 mai 2017.

DORNELAS, José. **Empreendedorismo:** Transformando ideias em negócios. 5 ed. [S.L.]: Cromosete, 2014. 266 p.

EMPREENDEDEDORISMO E LIDERANÇA. Disponível em: <<http://empreendedorismoelideranca.blogspot.com.br/>>. Acesso em: 10 mai. 2017.

EMPREENDEDEDORISMO. Disponível em: <<https://pt.wikipedia.org/wiki/Empreendedorismo>>. Acesso em: 10 mai. 2017.

HISTÓRIA E CONCEITO DO EMPREENDEDORISMO. Disponível em: <<https://pt.slideshare.net/gustavodesouzagabriel/histria-e-conceito-do-empendedorismo>>. Acesso em: 23 abr. 2017.

IBGE. **Estatística de empreendedorismo 2014**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/empendedorismo/2014/default.sh>>. Acesso em: 10 mai. 2017.

JUNIOR, Sérgio Augusto Bonfanti. **Competências Profissionais Do Contador: Mapeamento Nas Principais Universidades Brasileiras**. Lume, [S.L], 201. Disponível em: <<https://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/109465/000946077.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 11 mai. 2017.

PORTAL EDUCAÇÃO. **A história do empreendedorismo**. Disponível em: <<https://www.portaleducacao.com.br/conteudo/artigos/administracao/a-historia-do-empendedorismo/48798>>. Acesso em: 23 abr. 2017.

SAIA DO LUGAR. **Quais são as características do empreendedor?** Disponível em: <<http://saiadolugar.com.br/quais-sao-as-caracteristicas-do-empendedor/>>. Acesso em: 19 mai. 2017.

SALIM, Cesar Simões; SILVA, Nelson Caldas. **Introdução ao empreendedorismo: Despertando a atitude empreendedora**. 1 ed. [S.L.]: Elsevier, 2010. 244 p.

SO CONTABILIDADE. **Qual a função do contador?** Disponível em: <<http://www.socontabilidade.com.br/conteudo/duvida2.php>>. Acesso em: 11 mai. 2017.

Apêndice 1

Roteiro para entrevista semiestruturada:

Adaptado de José Dornelas, Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios

- 1- Qualificação do pesquisado, dados pessoais, formação, experiência mercado de trabalho
- 2- Você se considera um empreendedor? Por que.
- 3- Quais foram os fatores que influenciaram para se tornar um empreendedor?
- 4- Quais foram as pessoas / empreendedores o inspiraram?
- 5- Alguém da sua família era empreendedor quando tomou a decisão de empreender?
- 6- Houve algum evento de “disparo” para iniciar o negócio?
- 7- O período de criação do negócio foi durante a faculdade?
- 8- Como o empreendedor encontrou a oportunidade?
- 9- Para a abertura do negócio foi feito algum plano de negócio? Se não, fez algum tipo de planejamento? Explique.
- 10- Que experiência de trabalho anterior o empreendedor teve antes de abrir o negócio?
- 11- Quais são suas forças e fraquezas?
- 12- Quando obteve o primeiro cliente?
- 13- Qual foi o momento mais crítico no início do negócio ou mesmo depois de sua criação? Como foi superado?
- 14- Qual foi o momento de maior satisfação?
- 15- Quais as estratégias utilizadas para se manter na atividade?
- 16- Qual o lado positivo de ser empreendedor? E o negativo?
- 17- A carreira de empreendedor afetou sua família de alguma forma?
- 18- Você faria tudo de novo? Se sim, faria algo de diferente?
- 19- O que você aconselha a uma pessoa que deseja se tornar um empreendedor?