



Revista Científica Hermes

E-ISSN: 2175-0556

hermes@fipen.edu.br

Instituto Paulista de Ensino e Pesquisa
Brasil

Espenser Veiga, Windsor

MANUAL DO EMPREENDEDOR: DE MICRO A PEQUENAS EMPRESAS/JOÃO
PINHEIRO DE BARROS NETO. SÃO PAULO: QUALITYMARK, 2012.

Revista Científica Hermes, núm. 8, enero-junio, 2013, pp. 224-226

Instituto Paulista de Ensino e Pesquisa
Brasil, Brasil

Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=477647815014>

- Como citar este artigo
- Número completo
- Mais artigos
- Home da revista no Redalyc

redalyc.org

Sistema de Informação Científica

Rede de Revistas Científicas da América Latina, Caribe, Espanha e Portugal

Projeto acadêmico sem fins lucrativos desenvolvido no âmbito da iniciativa Acesso Aberto

MANUAL DO EMPREENDEDOR: DE MICRO A PEQUENAS EMPRESAS/JOÃO PINHEIRO DE BARROS NETO. SÃO PAULO: QUALITYMARK, 2012.

Windsor Espenser Veiga

Doutor em Educação-Currículo pela PUC-SP (Pontifícia Universidade Católica de São Paulo).

Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, Faculdade de Economia e Administração, Departamento de Contabilidade, Rua Monte Alegre, 984, Perdizes, São Paulo, SP, Brasil - CEP 05014-901.

A obra ora resenhada, tem como organizadores João Pinheiro de Barros Neto, doutor em Ciências Sociais e Mestre em Administração, especialização em Administração da Produção e Operações Industriais e bacharel em Administração de Empresas com habilitação em comércio exterior, professor universitário e autor de livros e artigos, entre outros; e Gerson de Souza, mestre em Administração com foco em liderança, Master Trainer Coaching – BSA-USA, MBA em liderança e gestão estratégica, pedagogo, teólogo, consultor do SEBRAE-MS, palestrante e consultor, entre outros.

O foco dessa produção é o empreendedorismo e a gestão das MPEs - Micro e Pequenas Empresas, sendo o olhar desta obra, múltiplo, com 538 páginas e a contribuição adequada de 24 autores nacionais com diversos temas e focos da realidade brasileira. São 23 capítulos que abrangem todas as áreas e disciplinas necessárias à boa gestão e a busca de melhores resultados para as atividades dos empreendedores.

A leitura pode e deve ser feita em função do interesse imediato do leitor, não havendo pré-requisitos ou uma ordem a ser seguida, havendo atividades propostas em cada capítulo, bem como, sugestão de bibliografia.

No Brasil, o empreendedorismo vem crescendo a cada ano, com excelente ambiente para as MPEs, diante de uma economia aquecida, crescimento do emprego formal, consumo em alta, ascensão das classes sociais e políticas tributárias, como por exemplo, o Simples Nacional. Com cenário político-econômico-social favorável a esse direcionamento e mercado rico em oportunidades e cheio de necessidades de ofertas de produtos e serviços com qualidade e custo adequado.

As pessoas e as empresas constantemente criticam os governos por causa dos tributos. Os tributos são necessários à segurança e desenvolvimento social do país. É uma obrigação constitucional. Não é inteligente pagar mais tributos do que a lei determina. Nisso se constitui



o processo adequado de gestão: contribuir eficaz e adequadamente à otimização dos resultados, através de conceitos, fundamentos teóricos, conhecimento da legislação etc.

A categoria das MPEs representa de 95% a 99% das empresas no Brasil, existindo atualmente em torno de seis milhões, porém, seu índice de mortalidade ainda é grande, em torno de 25% nos dois primeiros anos após a criação, basicamente em função da (falta de) qualificação dos empreendedores e de (falta de) algumas ações governamentais, bem como, custos financeiros.

Mais da metade dessas MPEs são direcionadas às atividades de serviços, contribuindo anualmente, em torno de 600 mil novos negócios no país, sendo inegável sua importância e contribuição para a inserção social, econômica e na geração de empregos,

Os empreendedores das MPEs buscam através do desempenho organizacional, o foco em dados financeiros e não financeiros, direcionando para a criação de valor econômico futuro, e da marca de sua organização. Isso é o que se constata nas duas últimas décadas, em que esses empreendedores vêm buscando significativas transformações em seus modelos de gestão, qualidade e produtividade, adquirindo maior grau de competitividade.

Nesse processo, a formação, capacitação e motivação de seus colaboradores incorporam-se aos processos de gestão, existindo estratégias específicas para a área de vendas. Começam a implantar e adotar o modelo de gestão de talentos e gestão de competências, onde a incompetência do gestor ou de seus colaboradores colocará em grande risco a continuidade da entidade. A retenção de valores, de certa forma, está atrelada a adoção de políticas adequadas com relação à remuneração estratégica de seus colaboradores.

O sucesso da administração das MPEs está diretamente associado aos controles financeiros. Esses empreendedores buscam estratégias, ações de planejamento, inovação e marketing, levando em consideração os controles administrativos, recursos financeiros, custo do capital e despesas financeiras.

Não basta ser empreendedor, é imperativo ter controles adequados e a utilização dos recursos compatíveis com a necessidade de capital. A questão financeira exige controles e utilização adequada das fontes de recursos. A gestão do estoque seja a matéria prima para produção, material de apoio ao negócio e de revenda de produtos entre outros, necessita da atenção constante do empreendedor com relação ao custo, giro, inflação, validade, obsolescência e custo financeiro. A quantidade adequada nos estoques pode direcionar o sucesso ou insucesso das organizações.

Organizar a produção envolve recursos e habilidades. A boa gestão da produção influencia, cada vez mais, na lucratividade e nos objetivos das organizações, diminuindo substancialmente os riscos inerentes às atividades.

O fator que diferencia uma empresa de seus concorrentes, independentemente do porte ou ramo de atividades, é a capacidade de desenvolver e manter bons relacionamentos. Atualmente os empreendedores das MPEs conseguem identificar oportunidades e se direcionar para resultados, otimizando suas habilidades, refletindo sobre objetivos táticos e operacionais, que direcionarão as políticas do empreendimento (tomadas de decisão) para a obtenção de melhores resultados.

A reputação de uma empresa é uma vantagem competitiva sustentável que lhe permite a diferenciação em relação aos concorrentes. A inovação pode se constituir em vantagem competitiva. O processo de negociação, principalmente para os empreendedores das MPEs, deve ser ágil e com atenção a erros evitáveis, como por exemplo, o culto à margem de lucro elevado e preço alto, que resultaram no colapso de diversas organizações, inclusive, multinacionais.

A cada ano que passa o brasileiro vem demonstrando cada vez mais sua capacidade inovadora e empreendedora. A evolução ocorre não somente através de uma boa idéia, mas sim de uma boa administração ao longo dos anos de operação. Deve-se também pensar no mercado internacional, o que pode tornar as MPEs mais competitivas e rentáveis. Quem não se adequar à globalização, correrá o risco de ficar fora do mercado.

Esta obra é atual e reflete o pensamento e experiência dos diversos autores, contribuindo com reflexão, servindo de ferramenta e manual de consultas, possibilitando assim, a alavancagem das atividades dos empreendedores e das MPEs, sendo indicada, uma vez que atingiu seus objetivos propostos, tratando adequadamente os principais tópicos de gestão, servindo de manual para os empreendedores das MPEs e demais organizações.