



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ**  
**FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, ATUÁRIA, CONTABILIDADE E**  
**SECRETARIADO**

**DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE**  
**CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**CECÍLIA MARIA FEITOSA CABRAL VIANA**

**A IMPORTÂNCIA DO DOMÍNIO DAS TÉCNICAS CONTÁBEIS NO SETOR**  
**DE COSMÉTICOS NO RAMO DAS VENDAS DIRETAS NO BRASIL.**

**DANIELLE AUGUSTO PERES**

**JUNHO**

**2018**

# **A IMPORTÂNCIA DO DOMÍNIO DAS TÉCNICAS CONTÁBEIS NO SETOR DE COSMÉTICOS NO RAMO DAS VENDAS DIRETAS NO BRASIL.**

**Cecilia Maria Feitosa Cabral Viana<sup>1</sup>**

**Danielle Augusto Peres<sup>2</sup>**

## **RESUMO**

O empreendedorismo despontou como solução de desenvolvimento econômico no século XXI que vem sendo marcado por um cenário de grandes transformações econômicas, políticas e tecnológicas. O objetivo geral desse estudo é identificar as principais ferramentas ligadas a área contábil que são utilizadas pelas empreendedoras consultoras independentes de beleza atuantes no setor de vendas diretas. Com o uso das análises quali-quantitativas, buscou-se mensurar quais as técnicas e conhecimentos contábeis que essas profissionais dominam para o uso de seu empreendimento. Foi utilizado como instrumento para a coleta de dados o questionário A amostra compreendeu cento e quarenta e seis respondentes. Os resultados encontrados apontam que há uma importância de inserção ou aprimoramento no domínio das técnicas contábeis no contexto atual, pois o avanço da tecnologia da informação e a competição global exige que os empresários estejam cada vez mais comprometidos com o seu negócio.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Contabilidade. Gestão financeira. Sustentabilidade empresarial.

## **1. Introdução**

O processo empreendedor tem na oportunidade dos negócios um dos seus fatores fundamentais, tendo em vista que para Dornelas (2005), esse processo empreendedor se divide em quatro fases: identificar e avaliar a oportunidade; desenvolver o plano de negócios; determinar e captar recursos necessários; e gerenciar a empresa criada.

Dentre as oportunidades de negócios, o varejo é onde os empreendedores mais apostam por ser uma área mais comum aos consumidores (SEBRAE, 2017). O empreendedor tem como forte atrativo o mercado varejista pela oportunidade de ter um negócio próprio com uma maior flexibilidade de horário, um baixo investimento inicial e um retorno proporcional ao tempo dedicado, como coloca KOTLER, 1998:

O Varejo inclui todas as atividades envolvidas na venda de bens e serviços diretamente aos consumidores finais para uso pessoal. Um Varejo ou Loja de Varejo é qualquer empresa cujo volume de vendas decorre, principalmente, do fornecimento por unidades ou pequenos lotes. (KOTLER, 1998, p.493).

Seguindo as fases identificadas por Dornelas (2005), tendo a determinação e a captação de recursos, o varejo brasileiro também fornece as condições necessárias ao processo empreendedor, pois na facilidade de se relacionar encontra-se a oportunidade de desenvolvimento de negócios próprios e complemento de renda através das vendas diretas.

O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) aponta que o mercado de beleza tem acompanhado uma intensa movimentação dentro da venda direta e encontra nos revendedores uma representatividade na economia que permite a inserção de pessoas de diferentes perfis profissionais que vão desde aqueles que tem pouca instrução de estudos mas que tem muita disposição e talento para comercialização de produtos, até aquelas pessoas mais graduadas que veem na venda direta uma oportunidade de redirecionamento de carreira ou renda complementar.

Beleza e bem-estar por dentro e por fora são as demandas dos consumidores brasileiros. Eles não querem apenas estar bonitos, mas ter a aparência saudável. Para os pequenos negócios, isso implica em extrapolar os limites dos serviços tradicionais e criar alternativas que valorizem a experiência e potencializem as diversas sensações vivenciadas pelos consumidores no empreendimento. (SEBRAE, 2017)

Já com relação às etapas de desenvolvimento do plano de negócios, o setor de vendas diretas, por se tratar de um setor onde o conhecimento do produto e do público alvo é a chave do empreendimento, têm-se que o setor de cosméticos é um destaque, como pode ser observado no portal Direct Selling News, que publica um ranking completo com as empresas de maior destaque nas Vendas Diretas, em diversas categorias. Dentre as top 10, são destacadas as empresas Avon, Herbalife, Vorwek (Jafra), Mary Kay, a brasileira Natura e Tupperware – todas com operação no Brasil.

No entanto, em relação a etapa de gerenciamento da empresa criada, o processo empreendedor se depara com alguns obstáculos que merecem destaques, tais como: a falta de domínio das técnicas da contabilidade gerencial na promoção, desenvolvimento e sustentabilidade financeira diante as dificuldades enfrentadas na manutenção de seus negócios; e do uso das ferramentas de controle e gestão contábil. Por esta razão, este trabalho baseia-se no seguinte questionamento: Quais as dificuldades enfrentadas pelas empreendedoras na estruturação de seus negócios?

Dessa forma, o objetivo geral desse estudo é identificar as principais ferramentas ligadas a área contábil que são utilizadas pelas empreendedoras consultoras independentes de beleza atuantes no setor de vendas diretas. Especificamente, será demonstrado um levantamento sobre as técnicas e adaptações contábeis que são desenvolvidas para a formalização de seus negócios, assim como quais as dificuldades na manutenção e domínio das técnicas de gestão financeira.

Esse trabalho tem como justificativa a importância do domínio das técnicas contábeis no contexto atual na estruturação dos negócios de empreendedoras ligadas a setor de cosméticos no ramo das vendas diretas no Brasil.

A metodologia de estudo será descritiva tendo como amostra as consultoras que estão atuando no ramo de vendas diretas no Brasil junto a Mary Kay e identificará as principais dificuldades na manutenção do negócio e o uso das ferramentas contábeis de controle e gestão.

Este trabalho se dividirá em quatro seções, sendo a primeira delas a fundamentação teórica sobre o tema do empreendedorismo e aplicabilidade da contabilidade, seguido dos procedimentos metodológicos e abordagem da descrição e análise de dados conforme

resultado de questionário aplicado ao público alvo desse estudo, e, por fim, será dissertado sobre as considerações finais da problemática proposta.

## 2. Fundamentação teórica

Esse tópico irá tratar dos fundamentos sobre empreendedorismo e ferramentas contábeis que auxiliam nas tarefas de gestão empresarial. Devido ao objeto de pesquisa utilizado nesse trabalho foram escolhidas as ferramentas que lidam com os aspectos operacionais ligados as operações circulantes como por exemplo gestão de estoque, administração de recebíveis, contas a pagar, giro de capital e etc. Os aspectos relacionados a elementos contábeis não circulantes como aquisição de bens imobilizados ou de investimentos de longo prazo não foram abordados por não serem aplicados a realidade do público estudado.

### 2.1 Empreendedorismo

A atividade de empreender é caracterizada por um perfil inovador dotado de ousadia e invejável apetite por autorealização que tende a ter uma atitude profissional diferenciada que envolve dedicação de tempo, esforço, autonomia de riscos financeiros, psicológicos e sociais no planejamento e execução de negócios. O empreendedorismo requer um nível de engajamento do profissional que ocupará novos papéis num ecossistema de um mercado diferenciado que ele atuará em diversas frentes de trabalho como mentor, investidor e agente ativo da transformação da sociedade com desafios de crescimento, capacidade de sonhar grande e o desejo de construir um legado.

Assim como a Revolução Industrial foi para o século XX, a Revolução do Empreendedorismo tende a ser uma revolução silenciosa que terá o mesmo impacto para o século XXI, pois o indivíduo empreendedor é a essência da inovação no mundo, tornando obsoletas as antigas maneiras de fazer negócios. Nesse entendimento, Schumpeter (1947 apud Chiavenato, 2012) afirma que “o empreendedor é a pessoa que destrói a ordem econômica existente graças à introdução no mercado de novos produtos/serviços, pela criação de novas formas de gestão ou pela exploração de novos recursos, materiais e tecnologias”.

Derivado da língua francesa, mas especificamente da palavra *Entrepreneur* (CHIAVENATO, 2012, p.03), o empreender já faz parte da realidade do Brasil sendo favorecido por questões econômicas, sociais e culturais. O seu impacto pode ser percebido nas pesquisas globais de mercado, pois de acordo com o resultado de pesquisa do maior estudo unificado de atividade empreendedora no mundo, o Global Entrepreneurship Monitor (GEM), aponta dados de 2016 em que no Brasil “cerca de 36% dos indivíduos adultos estavam envolvidos com alguma atividade empreendedora e/ou estava realizando alguma ação visando ter o seu próprio negócio”. (2017, SEBRAE).

Os empreendedores encontram oportunidades nas vendas diretas como modelo de negócio que considera a viabilidade financeira e as diferentes formas de apresentação dos produtos ofertados através do desenvolvimento de um relacionamento pessoal que promove um vínculo do vendedor com a marca.

A Associação Brasileira de Empresas de Vendas Diretas (ABEVD) aponta que o segmento de vendas diretas movimentou R\$ 20,9 bilhões durante o primeiro semestre de 2017, sendo esse volume de negócios 2,73% menor que o registrado nos primeiros seis meses de 2016, quando foram registrados R\$ 21,5 bilhões. Essa retração também foi

refletida no número de revendedores, quando comparados os mesmos períodos: totalizavam 4,27 milhões e, agora 4,19 milhões, um recuo de 1,8%.

A consolidação de uma carteira de clientes sustentável no modelo de vendas diretas acontece no longo prazo e é fundamental para esse tipo de negócio. Além do investimento no relacionamento interpessoal, a manutenção do negócio se dá com adaptações de práticas contábeis que tem as opções de formalização junto aos órgãos fiscais, controle financeiro, gestão de estoques e alguns princípios contábeis como o Princípio da Entidade que prevê a autonomia patrimonial através da diferenciação entre o patrimônio particular do empresário e o patrimônio da empresa.

## 2.2 A Contabilidade e a administração financeira no cotidiano dos empreendedores

Num conceito ligado as características de dinamismo do empreendedor, atualmente, a sobrevivência de uma empresa está relacionada à capacidade de antever cenários adversos ou favoráveis e realizar mudanças rápidas de rumo para se adaptar à nova realidade. Nesse cenário enérgico, a Contabilidade, ciência que tem como objetivo observar, registrar e informar os fatos econômicos e financeiros de uma entidade é de fundamental importância como ferramenta de gestão, contribuindo para o conhecimento do negócio e auxílio quando na tomada de decisão.

A contabilidade é um sistema de contas composto por normas, regras e princípios para a acumulação, geração e análise de dados para atender a necessidades internas e externas de uma empresa [...]. É ramo do conhecimento necessário como eficiente instrumento de controle, planejamento e gestão de um negócio com ou sem finalidades lucrativas. (SANTOS, 2011, p.1) Beleza e bem-estar por dentro e por fora são as demandas dos consumidores brasileiros. Eles não querem apenas estar bonitos, mas ter a aparência saudável. Para os pequenos negócios, isso implica em extrapolar os limites dos serviços tradicionais e criar alternativas que valorizem a experiência e potencializem as diversas sensações vivenciadas pelos consumidores no empreendimento.

É universal entre os estudiosos ter a contabilidade como um “instrumento da função administrativa que tem como finalidade controlar o patrimônio das entidades, apurar seus resultados e suprir com o máximo de informações os diversos usuários da informação contábil” (Marion, Cardoso, Diniz Filho, 2010). Nesse mesmo direcionamento, Gonçalves e Batista (1996) definem a Contabilidade como "ciência que tem por objeto o estudo do Patrimônio a partir da utilização de métodos especialmente desenvolvidos para coletar, registrar, acumular, resumir, e analisar todos os fatos que afetam a situação patrimonial de uma pessoa."

A contabilidade gerencial não é uma obrigatoriedade exigida por lei e pode ser considerada um sistema de informação indispensável à gestão cuja principal finalidade é auxiliar os gestores no processo decisório. Buscando um diferencial competitivo e a manutenção financeira saudável no mercado é notório o investimento que empreendedores de sucesso tem feito em meios que ofereçam informações estratégicas a fim de possibilitar as tomadas de decisões mais seguras e de forma proativa.

O processo decisório pressupõe opções que são vitais para o investimento inicial e para o planejamento do negócio. A contabilidade gerencial é instrumento ideal para mensurar, controlar e dar a sustentabilidade necessária aos empreendedores formalizando e registrando suas transações rotineiras. Esse instrumento é entendido como um sistema

de informações do processo de gestão, apoiando o planejamento, a execução e o controle do negócio, além de ser um excelente indicador da qualidade do empreendedorismo.

A contabilidade, através do sistema de informação contábil, com um banco de dados contendo eventos e transações, pode contribuir, em primeira instância, como referencial e apoio para o planejamento de longo prazo e após a execução com os dados reais objetivando comparar e fazer correções ou redirecionar os investimentos. (GIMENEZ; OLIVEIRA, 2011, p.167).

A contabilidade proporciona aos gestores informações estratégicas para a operação saudável do empreendimento. Tendo como realidade às turbulências, crises e as diversas alterações do mercado, faz-se necessário que os gestores ampliem sua atuação e entendimento do negócio e passem a ter experiências e condições de aprender novas técnicas para escaparem das reações que o mercado ocasiona.

A gestão com foco contábil favorece os empreendedores desde o início do empreendimento através do desenvolvimento de um plano de negócios e das percepções de gestão do fluxo de caixa, gestão de custos, gestão de estoques e gestão de clientes.

O empreendedor com conhecimentos de contabilidade tem inclusive uma chance maior de sobrevivência, em momentos críticos, quando precisa formar preço, definir descontos, prazos de pagamentos, ciclo de caixa, formação de capital de giro, entre outras tantas informações que a contabilidade provê... O controle dos recursos através da elaboração do fluxo de caixa, controle dos lucros e do patrimônio através das demonstrações contábeis são instrumentos imprescindíveis à inovação e ao empreendimento. (GIMENEZ; OLIVEIRA, 2011, p.169).

A volatilidade do mercado tanto para as empresas como para os consumidores movimenta a economia de tal forma que tem exigido dos empreendedores uma reação rápida e assertiva na tomada de decisões.

O espírito empreendedor aprende a perceber e localizar as oportunidades no mundo dos negócios e aproveitá-las rápida e adequadamente. Para tanto, deve ter visão panorâmica e fortalecer a flexibilidade, a adaptabilidade e a manobrabilidade em um mundo dinâmico e complexo. No entanto, deve também fugir dos perigos e percalços que rondam toda atividade criativa e inovadora. Os perigos mais comuns nos novos negócios podem ser perfeitamente neutralizados e evitados. (CHIAVENATO, 2012, p.21).

O SEBRAE desenvolveu estudos sobre a Taxa de Sobrevivência das empresas no Brasil e evidencia que a falta de uma gestão adequada dos recursos do empreendedor faz com que 7% das empresas fechem por falta de lucro, 20% encerrem o negócio por falta de capital e quase 50% dos pequenos empresários do Brasil não sabem precisar se têm lucro ou prejuízo (SEBRAE, 2017). Ainda segundo dados dessa mesma pesquisa, quase metade das empresas fecham suas portas em até dois anos e a principal razão é a falta de capital de giro, seguida da falta de clientes e de problemas financeiros. Assim, mais uma vez, temos a estruturação contábil e o planejamento fiscal e financeiro como instrumentos auxiliares sendo capazes de medir o retorno do capital investido.

Dessa forma, a contabilidade entendida como ferramenta de gestão é utilizada para projeção de resultados e definição de metas. É uma ferramenta geradora de dados e

avaliações que auxilia para que o empreendimento cresça seguro e tenha sustentabilidade empresarial. Os registros contábeis fornecem informações sobre custos, giro de capital, de tributos e dos encargos sociais, entre outros. A fim de dar suporte ao processo de gestão empresarial ao empreendedor, esse estudo evidenciou a importância e a utilização da contabilidade gerencial e a adaptação dos conceitos e das ferramentas contábeis a realidade dos empreendedores no ramo de vendas diretas com o objetivo de gerar conhecimento a esses gestores facilitando o processo de tomada de decisão.

### 2.3 Ferramentas de gestão contábil ligadas ao empreendedorismo

O aprofundamento na administração de empresas e o domínio do conhecimento e uso das ferramentas contábeis andam lado a lado no cotidiano dos empreendedores. Os instrumentos de gestão constituem uma ferramenta extremamente útil e contribuem para a eficácia e eficiência da administração financeira. Eles auxiliam a administração em seus esforços de definir os procedimentos e os métodos para a execução das atividades para a instalação e manutenção do negócio.

Pode-se afirmar que um empreendedor não precisa necessariamente de conhecimentos contábeis, porém é relevante que ele tenha noções das características que balizam essa ciência.

A estruturação de um novo negócio é marcada pelo planejamento empresarial que deve ter como ponto de partida a elaboração do plano de negócios que permite a realização do planejamento de forma organizada, forçando o empreendedor à reflexões de natureza contábil como estimativa de investimentos fixos, capital de giro, investimentos pré-operacionais, investimento total, estimativa de faturamento mensal, estimativa de custos de comercialização, apuração mensal de resultados, entre outros. Portanto, as principais variáveis contábeis iniciais envolvidas em um empreendimento são apresentadas de forma organizada fazendo com que o empreendedor projete resultados a partir de um plano de desembolso e ganhos pré-estabelecidos. Ter uma estratégia de mercado e um planejamento financeiro estipulado pode prolongar a longevidade do empreendimento.

Gimenez e Oliveira (2011: p.190) afirmam que é prudente a elaboração de um orçamento mesmo na fase de constituição da empresa. A técnica contábil do controle entre os planos financeiros e sua execução é realizada através do processo orçamentário e é muito útil a vida empresarial dos empreendedores tanto nas visões de curto como de longo prazo, sendo instrumento de importância ímpar nas funções de administração, planejamento, coordenação e controle. O sistema de informação contábil disponibiliza informações a partir de seu banco de dados na fase do planejamento nutrindo os gestores com informações históricas e comparativas permitindo a idealização de expectativas para períodos futuros. É comum e prático esse tipo de controle ser realizado através de planilhas eletrônicas refletindo o modelo de gestão, estrutura, ambiente de negócios, tamanho da empresa, ramo de atividade, cultura, condições mercadológicas, canal de distribuição e posicionamento dos produtos comercializados. Sua finalidade converge num guia de ações do empreendimento para indicação do caminho e da verificação daquilo que foi previsto.

Uma vez que seja verificado a viabilidade do empreendimento no mercado e definido o plano de negócios e o orçamento empresarial, é importante que o empreendedor tenha

consciência mínima da estruturação financeira de seu negócio através de um fluxo de caixa com o controle de todas as despesas e receitas empresariais. O fluxo de caixa possibilita o monitoramento das finanças em que os recebimentos e os pagamentos são organizados em classes de acordo com sua natureza contábil, como recebimentos de clientes, pagamento de fornecedores, tributos, orçamento disponível, investimentos ou empréstimos. É necessário que seja estabelecido uma rotina de forma diária, semanal, quinzenal ou mensal em relação à análise dessas informações. Entre as funcionalidades desse instrumento estão a gestão das despesas e dos pagamentos para que esses sejam quitados e que sejam cumpridas as obrigações do negócio, a possibilidade de avaliar se em um determinado período a empresa está operando com folga ou aperto financeiro para que haja ajuste dos preços ou realização de promoções e descontos, a avaliação da necessidade de um investimento externo, de um empréstimo ou de uma tentativa de redução de custos para a tomada de decisões a curto e longo prazo sempre sendo possível planejar os próximos passos e definir estratégias de crescimento.

Outra ferramenta contábil fundamental para o empreendedor é o desenvolvimento de controles de estoques, armazenagens e movimentação dos produtos bem como o registro dos valores associados. Estoques elevados e mal administrados implicam na aplicação indevida do capital de giro e podem comprometer o prazo de atendimento aos clientes. O empresário deve estar atento aos objetivos da empresa para definir as quantidades corretas de cada mercadoria que deve estar no estoque em um determinado período de tempo, para que a empresa não sofra nenhum prejuízo financeiro. Ele deve investir nessa gestão a fim de conhecer o equilíbrio entre a quantidade de compras suficiente para um determinado período de vendas e a variedade de artigos para que os clientes tenham opção de escolha. Para que isso deve ser levantado periodicamente a média mensal de compras para compará-las com as vendas e, com isso, saber se o investimento em mercadorias está tendo o retorno desejado.

A citação de Vieira (2008, p.77) diz que “não se pode afirmar que a contabilidade seja um fator preponderante no crescimento da empresa, mas as ferramentas contábeis auxiliam as empresas a obterem melhor desempenho e a administrar seus negócios”. As técnicas apresentadas demonstram que o empreendedorismo necessita da contabilidade agindo em favor de sua organização. É dela a responsabilidade de fazer com que o empreendimento cresça seguro e projete resultados a partir de metas pré-estabelecidas.

Por fim, ressalta-se a extrema relevância do papel da contabilidade nas organizações empreendedoras. Considerando que o empreendedor possua um perfil inovador baseado na capacidade de assumir riscos, o foco da contabilidade deve representar o auxílio primordial na tomada de decisão, assessorando o empreendedor com suporte técnico necessário que garanta o desempenho de sua empresa.

#### 2.4 Empreendedorismo feminino através das vendas diretas

No contexto do crescimento econômico estimulado pela ação empreendedora, as mulheres têm ocupado um espaço importante no mercado de trabalho. De acordo com as pesquisas de indicadores de competitividade no mundo dos negócios, realizadas pelo Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (GEM, 2016), mostra que existe uma equidade entre homens e mulheres na distribuição percentual de empreendedorismo por gênero “os resultados de 2016 mostram uma leve supremacia feminina entre os empreendedores iniciais, com 51,5%, enquanto a participação masculina foi de 48,5%.”. Essa pesquisa evidencia que as mulheres brasileiras conseguem criar novos negócios na

mesma proporção que os homens semelhantes ao longo da década e que a mulher é apontada como profissional determinada que se firma rápido como empresária.

Nesse estudo, houve destaque as empreendedoras que encontram oportunidades nas vendas diretas como modelo de negócio voltado para o mercado de beleza, identificando características, mobilização de recursos e o desenvolvimento de capacidades que contribuem para a atividade com estratégias de inovação e controles financeiros e adaptações das técnicas contábeis.

A empresa Mary Kay objeto de estudo desse artigo tem como sua fundadora a empresária de nome homônimo a companhia. Ela construiu a empresa de cosméticos de forma empreendedora com o intuito de ajudar mulheres a alcançarem crescimento pessoal e sucesso financeiro. Presente no mercado mundial, a companhia foi fundada em 1963 e, desde 1990, vem sendo destaque com um crescimento significativo, abrindo nesse período mais de 20 novos mercados ao redor do mundo. A empresa tem operação no Brasil desde 1998 e, atualmente, figura entre os grandes players do setor de vendas diretas.

A Empresa oferece um plano de desenvolvimento profissional estruturado à sua força de vendas independente aonde são formados vendedores de relacionamento donos de seu próprio negócio e que passam a ser totalmente responsáveis por seu desenvolvimento profissional e financeiro através do empreendimento nessa carreira.

A organização trabalha com dois planos de empreendimento, a venda direta e a carreira, ambos opcionais para quem quer iniciar e crescer. Todos os cargos ofertados têm como escopo de atuação a venda direta e o início da carreira é marcado pelo cargo de Consultora Independente de Beleza que é uma revendedora autônoma que assume os riscos e sucessos do seu próprio negócio e que deve sempre utilizar recursos próprios para realizar pedidos de forma direta junto à Companhia. O desenvolvimento da carreira se dá por promoções no aumento das vendas e formação de equipes treinadas no segmento. Tanto o volume de vendas como a quantidade de novos Consultores vão determinar os níveis hierárquicos possíveis que passam por promoções aos cargos de ocupação de diretorado.

Uma vez cadastradas na Mary Kay as revendedoras encontram oportunidades nas vendas diretas como modelo de negócio que consideram a viabilidade financeira e as diferentes formas de apresentação ao mercado dos produtos a serem comercializados. Nesse sentido, aconselha-se que essas profissionais visem as melhores práticas de mercado através das noções das características das ciências contábeis, projetem esse tipo de empreendimento por meio de um plano de negócios, elaborem um controle orçamentário, componham um fluxo de caixa para pagamentos e recebimentos, estruturam uma rotina de gestão de estoque dos produtos e promovam os devidos registros financeiros a fim de aplicar as técnicas contábeis aqui apresentadas.

### 3. Procedimentos metodológicos

A metodologia de estudo foi descritiva. Quanto aos meios à pesquisa se caracteriza como de bibliográfica, de campo, sob forma de estudo de caso. De acordo com Marconi e Lakatos (2003), a pesquisa de campo é utilizada com o objetivo de conseguir informações acerca de um problema, para o qual se procura uma resposta, ou de uma hipótese, que se queira comprovar, ou ainda, descobrir novos fenômenos ou as relações

entre eles. Para a coleta de dados foi estabelecida uma amostra não probabilística por acessibilidade, na qual a pesquisadora selecionou um público a que tem acesso por fazer parte do mesmo grupo, admitindo que esse representa o universo da pesquisa. Assim sendo, foi utilizado a amostra de 146 (cento e quarenta e seis) empreendedoras individuais da área da beleza, consultoras que estão atuando no ramo de vendas diretas no Brasil junto a Mary Kay. Esse público desenvolve suas atividades profissionais na cidade de Fortaleza, Ce.

No que diz respeito aos fins, a análise de dados foi feita por estatística simples de base quali-quantitativa. A pesquisa quali-quantitativa é aquela que envolve métodos quantitativos e qualitativos para a obtenção de uma análise mais profunda do assunto da pesquisa. A intenção desse estudo foi quantificar as principais adaptações as ferramentas e técnicas contábeis de controle e gestão, assim como identificar o comportamento das entrevistadas. A coleta de dados foi realizada por meio de questionário com perguntas fechadas com opções múltiplas escolhas e perguntas abertas, aplicado presencialmente durante a reunião quinzenal de acompanhamento de resultado de vendas das consultoras e também por meio eletrônico (via e-mail pessoal) para aquelas que não comparecerem a nenhum dos encontros realizados no mês de Maio de 2018.

#### 4. Resultados da pesquisa

##### 4.1 Coleta de dados

Os dados coletados através da pesquisa de campo com a aplicação de questionário presencial e virtual indicam o perfil das empreendedoras participantes desta pesquisa e a forma como elas iniciaram e estruturam seu próprio negócio através das vendas diretas de cosméticos.

##### 4.2 Perfil – Dados pessoais

As entrevistadas estão na faixa de desde 20 até 60 anos. O gráfico 1 demonstra que essas empreendedoras são consideradas jovens, uma vez que os dados revelam que 50% estão na idade de 31 a 40 anos, 17% tem a idade entre 20 e 30 anos e 33% estão na faixa etária acima de 40 anos, como se pode observar:

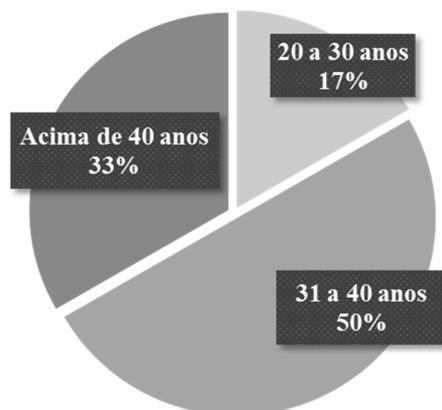


GRÁFICO 1 – Faixa Etária

Fonte: Dados da pesquisa

#### 4.3 Formação acadêmica ou experiência profissional

Quanto a influência da formação acadêmica ou profissional, pôde-se observar através da representatividade evidenciada no gráfico 2 que a maioria das entrevistadas afirma que não houve influência da formação ou da experiência profissional para a inauguração do negócio próprio, apenas 17% identificou que esses fatores tiveram relevância na sua escolha. Logo, pode ser concluído que a questão abordada revela que a iniciativa de empreender um novo negócio é algo desafiador e que diz respeito as características de um perfil que aposta em inovações e busca desenvolvimento profissional através de novas experiências.

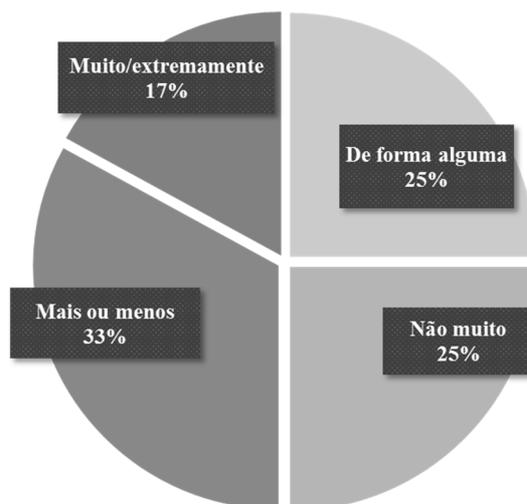
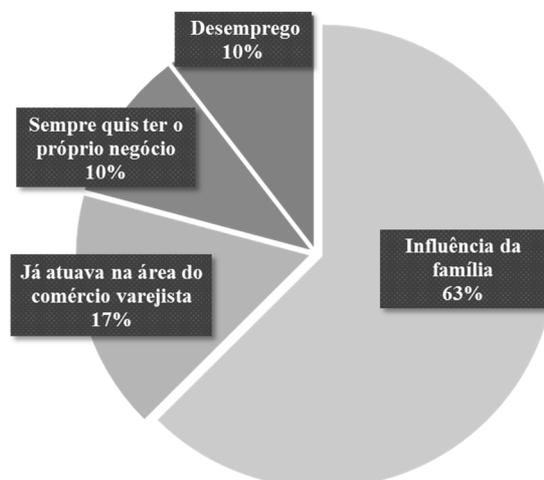


GRÁFICO 2 – Formação acadêmica ou experiência profissional

Fonte: Dados da pesquisa

#### 4.4 Fatores que influenciaram ao empreendedorismo

Ao serem questionadas sobre os fatores que influenciaram a abertura do próprio negócio as entrevistadas a se tornarem empreendedoras, as opções foram a influência da família, a atuação na área do comércio varejista, o fato de querer ter o próprio negócio e o desemprego no mercado formal.



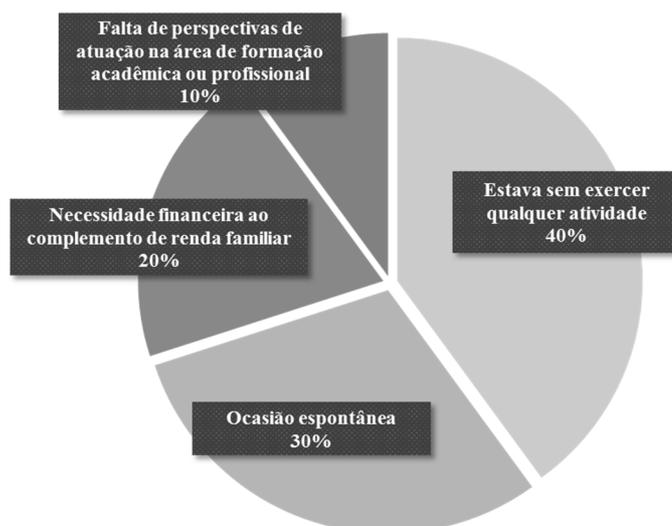
### GRÁFICO 3 – Fatores que influenciaram ao empreendedorismo

Fonte: Dados da pesquisa

Verificou-se que 63% sempre quiseram ter seu “próprio negócio”, 17% já atuavam na área do comércio varejista e os outros dois fatores sobre a influência da família e o desemprego tiveram percentual empatado, cada um com 10% de representatividade. Conclui-se que há um perfil dominador de mulheres que empreendem mais por oportunidade de colocação profissional do que por necessidade financeira. Esse contexto reflete a mudança cultural com a inserção das mulheres no mercado de trabalho e em busca da sua autonomia financeira, e, não mais, apenas na função de administração do lar e da família.

#### 4.5 Identificação da oportunidade de negócio

Perguntou-se o motivo que impulsionou a abertura do próprio negócio, essa questão teve como opções para as entrevistadas o fato de que ela estava sem exercer qualquer atividade, a ocasião espontânea, a necessidade financeira ao complemento de renda familiar e a falta de perspectivas de atuação na área de formação acadêmica ou profissional.



### GRÁFICO 4 – Identificação da oportunidade de negócio

Fonte: Dados da pesquisa

Os dados nos mostraram que 40% das pesquisadas estavam sem exercer qualquer atividade, daí viram a possibilidade de montar seu próprio negócio, 30% aconteceu por ocasião espontânea (nesse caso, poderia haver um possível planejamento em vista), 20% por necessidade financeira, e, por fim, 10% não viam oportunidades em sua área de atuação, quando graduadas ou já com outras experiências profissionais. Assim como no item anterior, evidencia-se os motivos da mudança cultural na sociedade da independência financeira feminina e sua atuação profissional no mercado.

#### 4.6 Planejamento para a abertura do negócio

O tema abordado para as opções de planejamento do negócio abordou como opções o planejamento financeiro, o planejamento dos estoques e armazenagem dos produtos, o planejamento logístico (atendimento aos clientes e entregas de mercadorias) e o planejamento de marketing.

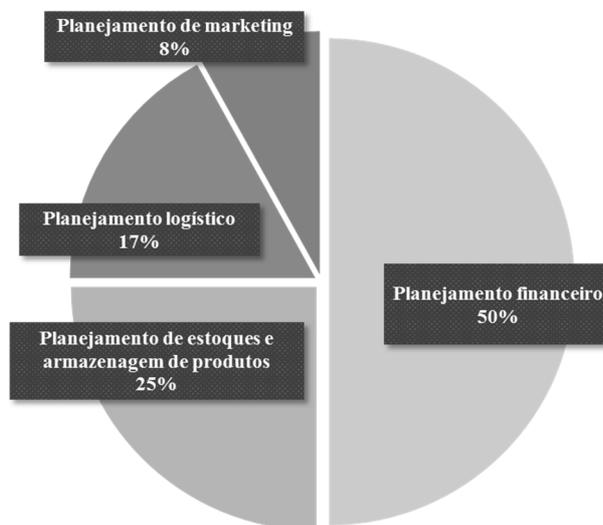


GRÁFICO 5 – Planejamento para a abertura do negócio

Fonte: Dados da pesquisa

Os dados apresentados acerca do planejamento para a abertura do negócio das pesquisadas demonstra que 50% realizaram um planejamento financeiro, 25% elegeram o planejamento logístico (atendimento aos clientes e entregas de mercadorias), 16,7% se preocuparam com o planejamento de estoques armazenagem dos produtos e 8,3% fizeram um planejamento de marketing. Os comentários a essa questão demonstraram que houve preocupação com todos os itens desse questionamento. Evidenciando uma maturidade quanto a dimensão do planejamento do negócio de forma geral.

#### 4.7 Conhecimento da área contábil para a sustentabilidade do empreendimento

Esse tópico checou a opinião das entrevistadas de como o conhecimento na área contábil seria útil para a sustentabilidade do seu negócio.

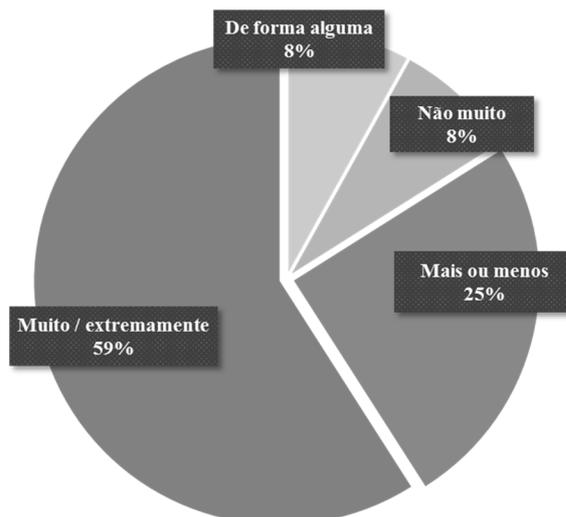


GRÁFICO 6 – Conhecimento da área contábil para a sustentabilidade do empreendimento

Fonte: Dados da pesquisa

O gráfico 6 demonstra que mais do que 50% das entrevistadas tem a contabilidade como algo relevante para seus negócios, embora que as observações realizadas por elas façam menção de um conhecimento superficial e experimental sem que haja o investimento inicial numa assessoria profissional ou ferramentas apropriadas pra gestão patrimonial.

#### 4.8 Interesse em consultoria financeira para a capacitação profissional

Por último, entre as questões de múltipla escolha, foi verificado a disponibilidade de entrevista particular para demais esclarecimentos e abordagens sobre a atuação do empreendedorismo através de vendas diretas.

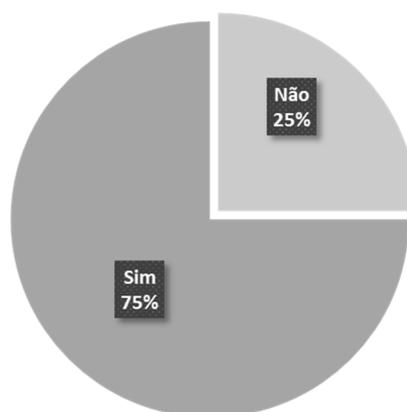


GRÁFICO 7 – Interesse em consultoria financeira para a capacitação profissional

Fonte: Dados da pesquisa

Aqui nota-se o interesse pelo tema do empreendedorismo através do aperfeiçoamento das melhores práticas de mercado, inclusive as entrevistas fizeram observações sobre requisições de cursos e treinamentos técnicos. As afirmativas realizadas sobre a identificação de pontos fortes e de pontos a melhorar como empreendedora nota-se que há boa performance nos planos de comunicação e divulgação dos produtos e serviços e uma preocupação na gestão financeira de modo a desvincular os recursos financeiros pessoais dos recursos da própria empresa sendo fácil a associação a aplicação contábil do Princípio da Entidade, assim como houve evidências em adaptações e requisições de ferramentas de controle de estoques e giro de capital para reinvestimentos.

## 5. Considerações finais

A revisão bibliográfica possibilitou enfatizar a importância da contabilidade no empreendedorismo. Houve oportunidade de transcorrer como o entendimento da ciência contábil e suas técnicas permitem ao empreendedor garantia de sucesso na gestão empresarial do seu negócio. Assim, quando o empreendedor soma suas características inovadoras ao apoio técnico obtido através dos relatórios contábeis, certamente ele terá maior chance no desempenho e crescimento de seu negócio. É evidente que nem todos os empreendedores tem a maturidade para a utilização do auxílio da contabilidade no início do empreendimento, porém conforme o negócio vai se expandindo e tornando mais complexo, a solução hábil é recorrer ao auxílio da contabilidade.

Por fim, este trabalho demonstrou que na sociedade atual a contabilidade se apresenta como um importante subsídio para o acompanhamento gerencial e financeiro de um negócio. Gerber (1996, p.31) ressalta que “a personalidade empreendedora transforma a condição mais insignificante numa excepcional oportunidade”. Segundo o mesmo autor, nos negócios, o empreendedor é o criador de novas estratégias para ingressar ou criar novos mercados. O avanço da tecnologia da informação e a competição global exige que os empresários estejam cada vez mais comprometidos com o seu negócio, buscando sempre o nível de excelência, procurando aperfeiçoamento profissional, como também dos seus produtos e serviços. Com isso, percebe-se a relevância de investimentos constantes em programas e políticas de apoio ao empreendedorismo

A fim de dar suporte ao processo de gestão empresarial, o estudo apresentado sugeriu a elaboração de uma sistemática que consiga inserir, de forma gradativa, a contabilidade gerencial, com o objetivo de gerar conhecimento aos gestores facilitando o processo de tomada de decisão. Essa sistemática visa inserir o gestor na elaboração dos relatórios gerenciais, de modo que possam ser desenvolvidos instrumentos de apoio à gestão mais próxima das reais necessidades dele. A participação do gestor na elaboração e validação dos relatórios gerenciais é determinante para o sucesso dos relatórios, os quais constituem parte integrante do processo decisório da empresa. Com relação à inserção desse processo de forma incremental, é sabido que, quando as mudanças são graduais, tornam-se mais fáceis de serem absorvidas e, conseqüentemente, apresentam resultados de forma mais rápida.

## 6. Referencial teórico

CARDOSO, Adalberto; DINIZ FILHO, André; MARION, José Carlos. Contabilidade como Instrumento para Tomada de Decisões. 2. ed. Campinas: Alínea, 2010.

DORNELAS, José Carlos Assis. Transformando ideias em negócios. 2.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

DSN, Direct Selling News. Disponível em: < [www.directsellingnews.com](http://www.directsellingnews.com)> Disponível em:., acesso em: 10/05/2018.

CHIAVENATO, Idalberto. Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor. São Paulo: Saraiva, 2012.

GERBER, Michael E. O mito do empreendedor: como fazer de seu empreendimento um negócio bem sucedido. São Paulo: Saraiva, 1996.

GIMENEZ, Levi; OLIVEIRA, Antônio Benedito Silva. Contabilidade para gestores: uma abordagem para pequenas e médias empresas. São Paulo: Atlas, 2011.

GONÇALVES, Eugênio Celso; BATISTA, Antônio Eustáquio. Contabilidade financeira. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 1996.

KOTLER, P. Administração de marketing: análise, planejamento, implementação e controle. Tradução de Ailton Bomfim Brandão. 5.ed. São Paulo: Atlas, 1998. 725p

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. Fundamentos de metodologia científica. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

Mary Kay Brasil. Caracterização da empresa. Disponível em: <[www.marykay.com.br](http://www.marykay.com.br).> Disponível em:., acesso em: 01/05/2018.

SANTOS, Joel José. Contabilidade e Análise de Custos. 6ª. ed. São Paulo: Atlas, 2011. 246 p.

SEBRAE, Relatório Especial: o empreendedorismo e o mercado de trabalho -Sebrae. Disponível em:.. Acesso em: 20/05/2018.

SEBRAE, Boletim Tendências e Oportunidades. Disponível em:.. Acesso em: 20/05/2018.