

**A ATUAÇÃO DAS CONSULTORIAS FRENTE ÀS
RESPONSABILIDADES DOS EMPRESÁRIOS E SEUS AGENTES
COLABORADORES NO QUE TANGE A UMA BOA GESTÃO: projetos
auxiliares desenvolvidos pelo SEBRAE.¹**

Adriana Teixeira Mendes Coutinho²

Raíssa Daniela Pompeu Oliveira³

Juliana de Sousa Barros⁴

Humberto Oliveira⁵

RESUMO

O presente artigo tem como objetivo realizar uma análise acerca da atuação das consultorias frente às responsabilidades dos empresários e seus agentes colaboradores no que corresponde a um bom gerenciamento. Nessa perspectiva, tornou-se relevante ainda destacar os projetos auxiliares desenvolvidos pelo SEBRAE, que capacitam aquele que deseja exercer a atividade empresarial de forma eficiente, possibilitando uma boa gestão e, conseqüentemente a obtenção do êxito empresarial. Cabe ainda evidenciar que a defesa do consumidor é um dos princípios gerais nos quais se funda a ordem econômica, que se apoia na valorização do trabalho humano e livre iniciativa, conforme afirma a Lei Maior do país.

Palavras-chave: Consultorias. Empresário. Responsabilidades. SEBRAE.

INTRODUÇÃO

O empresário é aquele que possui a titularidade da empresa. Pelo seu intuito de obter vantagem econômica e sua atuação profissional, torna a empresa possível, produzindo e/ou fazendo circular bens e serviços, fato que concretiza os atos negociais necessários para a existência da empresa, ou seja, para que seja mantida a prática constante dos atos voltados

¹ Paper apresentado à disciplina de Direito Empresarial da Unidade de Ensino Superior Dom Bosco-UNDB

² Aluna do 3º período do Curso de Direito, da UNDB

³ Aluna do 3º período do Curso de Direito, da UNDB

⁴ Aluna do 3º período do Curso de Direito, da UNDB

⁵ Professor Especialista, orientador.

para a obtenção de vantagens econômicas. No que diz respeito ao sucesso empresarial, deve-se ter em mente inúmeras metas a cumprir, informações para saber como atuar, organização do ambiente e como se relacionar com os consumidores. Surgem assim as consultorias, que tentam evitar a falência precoce das empresas e melhor auxiliar aquele empresário que necessita de informação para uma boa gestão e conseqüentemente sucesso no mercado. Assim, o elo entre empresário e consumidor é criado e intermediado pela consultoria, que de alguma forma também influencia na atuação dos agentes colaboradores, que possuem um papel de grande relevância para o êxito do negócio.

Entender os fatos que cercam o meio empresarial, a própria figura do empresário e de seus colaboradores torna-se de suma relevância para o presente artigo, uma vez que tais terminologias são consideradas recentes e cada vez mais presentes nos dias de hoje. Desse modo, é necessário adequar-se aos padrões e estabelecer obrigações, já que ao empresário compete uma série de responsabilidades que culminarão na manutenção do estabelecimento e conseqüentemente no seu sucesso. No que tange a relevância deste tema é possível elencar a relação entre fornecedor e consumidor, já esta só se mantém pela busca continuada de bens e serviços. Nesse sentido, com o advento do Código do Consumidor, o vínculo comercial estabelecido, antes regido pelo Código Civil, passa a contar com um regime jurídico próprio, cujas normas visam, preferencialmente, a proteção dos consumidores.

O interesse das autoras quanto à pesquisa se remete diante dos inúmeros casos de falência precoce pela não informação e despreparo dos próprios empresários. Diante do exposto, optou-se por esta temática, na busca de demonstrar o quão é importante a funcionalidade de organização e gerenciamento desempenhada pelas consultorias. O debate jurídico, portanto, se encaixa perfeitamente neste propósito, no qual a própria legislação estabelece critérios, direitos ou obrigações para o empresário, como também oferece amparo ao consumidor, no próprio CDC, em caso de fornecimento perigoso, defeituoso ou viciado.

Cumprir ainda destacar que os objetivos deste trabalho são entender, de fato, a origem e as funcionalidades das consultorias, além de elencar as melhorias proporcionadas pelas consultorias no que tange à aptidão e responsabilidades que os empresários e agentes colaboradores devem dispor para atrair os consumidores e por fim aplicar a teoria ao caso concreto por meio da realização de uma pesquisa de campo tendo como base os projetos de consultoria desenvolvidos pelo SEBRAE. Vale ressaltar que quanto aos objetivos, a pesquisa científica aqui relatada se classifica como exploratória e explicativa, pois simultaneamente tenta-se solucionar possíveis dúvidas em relação ao caso exposto como também explicar através da teoria de empresas sua aplicabilidade ao acontecimento. Entretanto, quanto aos

procedimentos caracteriza-se por ser bibliográfico, uma vez que se optou por utilizar como materiais de pesquisa diversos artigos, notícias, manuais além da pesquisa de campo para aprimorar o estudo de caso. Não obstante, a utilização de breves conceitos do ramo jurídico.

1 AS RESPONSABILIDADES DOS EMPRESÁRIOS E SEUS AGENTES COLABORADORES FRENTE À ATIVIDADE EMPRESARIAL

De acordo com o artigo 966 do Código Civil, “considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços”. Segundo Fábio Ulhôa Coelho, podem-se destacar três noções a partir da leitura deste dispositivo: de profissionalismo, atividade econômica organizada de produção ou circulação de bens e serviços (COELHO, 2011, p.29). Sabe-se que o empresário não pratica todas as atividades sozinho, ele necessita da ajuda dos agentes colaboradores, que são quem, de fato, produzem ou fazem circular produtos e serviços. Portanto, necessitam estar treinados para que possam fazer seu trabalho da forma mais eficiente e satisfatória possível. Partindo desse pressuposto, pode-se perceber a importância da atuação econômica organizada e na forma como o negócio é administrado para buscar o êxito e conseqüentemente o lucro (MAMEDE, 2010, p. 28).

Um aspecto relevante diz respeito ao profissionalismo, de acordo com a doutrina ele está associada a três ordens: a habitualidade, a pessoalidade e ao monopólio das informações. Para que uma pessoa seja considerada empresária, ela deve exercer essa atividade de forma habitual e não esporadicamente, ela deve ter empregados, pois são estes que, materialmente falando, produzem ou circulam bens e serviços e também deve ter o monopólio das informações. Além disso, a empresa se configura como uma atividade, pois é uma atividade econômica organizada exercida profissionalmente pelo empresário (COELHO, 2011, p.30).

Além disso, o artigo 1142 do Código Civil pontua que “considera-se estabelecimento todo complexo de bens organizado, para exercício da empresa, por empresário, ou por sociedade empresária”. Na perspectiva de Gladston Mamede, a empresa se constitui como um espaço de conjunção de esforços para a realização de cenários econômicos desejados. Portanto, pode ser compreendida basicamente a partir dos esforços estruturados para a produção organizada, “a permitir a figura do empresário individual, cuja atuação de distingue do mero trabalho autônomo, por suas implicações e por seu contexto” (MAMEDE, 2010, p.29).

Um ponto importante, é que o empresário não pratica todas as atividades, sozinho, ele necessita da ajuda dos agentes colaboradores, que são quem, de fato, produzem ou fazem circular produtos e serviços. Portanto, necessitam estar treinados para que possam fazer seu trabalho da forma mais eficiente e satisfatória possível. Partindo desse pressuposto, pode-se perceber a importância da atuação econômica organizada. Como bem pontua Gladston Mamede “a empresa é uma criação humana, resultado da evolução instrumental e conceitual da sociedade que a constitui como meio otimizado para constituição dos resultados visados para o trabalho humano”. A partir disso, pode-se entender empresa como a busca do estabelecimento das melhores condições para que as metas fixadas sejam alcançadas (MAMEDE, 2011, p. 28).

Sabe-se que sem a participação dos auxiliares e colaboradores, o empresário jamais conseguiria êxito ou atuar de forma competitiva no mercado atual (RAMOS, 2011, p. 89). Fábio Ulhoa afirma que compete ao organizador da atividade empresarial contratar mão-de-obra seja como representante, empregado ou terceirizada. Sendo assim independente do vínculo contratual estabelecido, esses prestadores de serviços são chamados de prepostos, os quais estão dispostos no Código Civil, nos artigos 1169 a 1178. Vale ressaltar que a atuação dos agentes colaboradores ou prepostos está ligada intimamente ao empresário, o qual compete obrigações e responsabilidades (COELHO, 2005, p. 22).

1.1 A importância do Código do Consumidor em relação à oferta de produtos e serviços

Segundo Fábio Ulhoa Coelho, as relações e contratos dos consumidores, antes da entrada em vigor do Código de Defesa do Consumidor, estavam reguladas pelo direito civil ou comercial. Com o surgimento do CDC, relações e contratos de consumo passaram a contar com um regime próprio, ou seja, normas que objetivam a proteção dos consumidores.

Partindo deste pressuposto:

Aplica-se, assim o CDC sempre que os sujeitos de direito se encontram numa relação de consumo, que é legalmente caracterizada. A relação de consumo envolve sempre, em um dos polos, alguém enquadrável no conceito legal de fornecedor (CDC, art. 3º) e, no outro, no de consumidor - CDC, art.2º (COELHO, 2011, p.117).

É válido pontuar que, o fornecedor é aquele que desenvolve a atividade de oferecimento de bens ou serviços ao mercado e consumidor é aquele que os adquire ou os utiliza, sendo, portanto, o destinatário final. Partindo destes pressupostos, pode-se afirmar que qualidade e eficiência na oferta de produtos e serviços, são de fato, bastante importantes para obtenção do sucesso na atividade empresarial. Neste aspecto, surge a importância das

consultorias, que por sua vez capacita os empresários, fazendo com que estes também capacitem os seus agentes colaboradores e, tendo por fim oferecer de forma eficiente a oferta de produtos e serviços. Dessa forma, os dois elos da relação são beneficiados, tanto o empresário como o consumidor. (COELHO, 2011, p.117-118).

Um aspecto essencial a ser pontuado é que a nossa atual Constituição Federal em seu artigo 170, inciso V, afirma que a defesa do consumidor é um dos princípios gerais da atividade econômica. É importante ressaltar que “sempre que a relação jurídica ligar exercente de atividade de oferecimento de bens ou serviços ao mercado e o destinatário final destes, ela é uma relação de consumo e sua disciplina será do regime de tutela do consumidor” (COELHO, 2011, p.118). Portanto, o Código do Consumidor é de fundamental importância no âmbito empresarial e oferta de produtos e serviços.

2 O TRABALHO DESENVOLVIDO PELAS CONSULTORIAS E A SUA ATUAÇÃO NO AUXÍLIO AOS EMPRESÁRIOS

Acerca do papel da consultoria no cenário empresarial, afirma-se que: “Os consultores eram vistos como elos institucionais responsáveis pela transferência do conhecimento organizacional do setor privado para o setor público” (MCKENNA apud DONADONE; SILVEIRA; RALIO, 2012, p. 154). As consultorias surgiram no final do século XIX e início do século XX no cenário dos Estados Unidos e Inglaterra justificada através da complexidade dos estabelecimentos industriais da época, que buscavam especialistas em determinadas áreas para solucionarem os problemas técnicos. Posteriormente, a demanda por segmentos dessa espécie alastraram-se por todo o país.

O auxílio dos consultores na atividade empresarial não é uma atividade recente. De modo geral, a função da consultoria é oferecer suporte as dificuldades de determinada empresa. Em outras palavras,

O serviço da consultoria consiste na atividade exercida por profissional técnico, especializado em determinada área, com o propósito de prestar serviços a terceiros, consultas, conselhos, pareceres (escritos ou não) sobre matérias de sua especialidade. Dependendo das atividades exercidas pelo consultor, seja pessoa física (autônomo), ou jurídica (sociedade simples), poderá ser exigida habilitação profissional para exercer regularmente a atividade. A regulamentação é prevista em lei. Esse é o caso, por exemplo, do profissional que presta consultoria em marketing, financeira, jurídica, engenharia, produção e etc. Em tais hipóteses, os profissionais deverão possuir formação superior na respectiva área em faculdade reconhecida pelo MEC. (SEBRAE, 2010).

No Brasil, a atividade ganhou foco apenas nos anos 80 e 90. Atualmente esta atividade profissional está presente de forma interna e externa. Interna quando há um consultor específico em cada empresa que é responsável pela elaboração de estratégias e pelo *feedback* dos clientes e externa quando um mesmo consultor presta serviço para diferentes estabelecimentos. Quanto à profissionalização, o título de consultor empresarial é de competência do Instituto Brasileiro dos Consultores de Organização (IBCO) membro do ICMCI (International Council of Management Consulting Institutes). O número de consultorias no mercado brasileiro é significativo. Segundo este mesmo instituto, em 2000 foi divulgado uma pesquisa que o Brasil corresponde cerca de 0,4% do mercado mundial de consultorias, enquanto a América Latina atinge o percentual de 2%.

No sentido de alcançar as metas e o aprimoramento da atividade empresarial, consultorias, como o Sebrae, exercem um importante papel na otimização da oferta de produtos e serviços evitando que a empresa chegue à falência. Vale ressaltar que o Sebrae presta consultoria para empresas e negócios que ainda estão em formação, assim como para empresas já formalizadas e mais avançadas, tais consultorias além de fazer diagnósticos para situações específicas, ainda são presenciais e envolvem estudo de viabilidade, planos de negócio, marketing, dentre outros aspectos importantes para o êxito empresarial, visto que é preciso adequar-se as demandas e ao mercado que constantemente mudam (SEBRAE).

2.1 Os projetos auxiliares desenvolvidos pelo SEBRAE

O SEBRAE foi originado a partir de uma iniciativa pública no final do século XX, porém houve a privatização. Quanto ao seu enquadramento e funcionamento destaca-se:

Formalmente, trata-se de uma entidade civil sem fins lucrativos, criada pela Lei número 8.029, de 12 de abril de 1990, regulamentada pelo Decreto número 99.570, de 9 de outubro de 1990, posteriormente, alterada, pela Lei número 8.154, de 28 de dezembro de 1990. Sua finalidade é a de apoiar e desenvolver o universo dos pequenos negócios brasileiros. A maior parte dos recursos do SEBRAE corresponde à contribuição compulsória de 0,3% calculada sobre o total da folha de salários das empresas. Esse dinheiro é recolhido aos cofres públicos, mais precisamente ao Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS), que, posteriormente, repassa ao SEBRAE que, por sua vez, repassa-o para as diversas unidades da federação, como o SEBRAE-SP, conforme determina o artigo 8º, parágrafo 3º da Lei número 8.029, que criou o SEBRAE. Do compulsório, 40% vão para as unidades estaduais e do Distrito Federal; 50% ficam com o SEBRAE; e os 10% restantes compõem uma reserva técnica da entidade. Outra fonte de renda provém da cobrança de serviços prestados aos clientes, na sua maioria cursos ligados à gestão e desenvolvimento de negócios. (DONADONE; SILVEIRA; RALIO, 2012, p. 164).

Esta entidade atua como orientador empresarial e possui os eixos de gestão, que são as possibilidades de consultoria oferecida aos micro e pequenos empresários. Os eixos

são: empreendedorismo, planejamento, finanças, pessoas, organização, leis e normas, mercado, cooperação e inovação. Para cada tema de gestão existem projetos, estudos de caso, cursos, palestras e etc. Tudo para manter e oxigenar as diversas atividades empresariais (SITE SEBRAE).

O programa de capacitação empresarial desenvolvido pelo SEBRAE no 1º semestre de 2014 inclui programas como: Aprender a Empreender, Planejamento Estratégico-Programa na Medida, Técnicas de Vendas, Análise de Mercado, Semana do Empreendedor Individual, Gestão Financeira, Empretec, Gestão de Pessoas e Equipes, D’Olho na Qualidade, Como Conduzir Negociações Eficazes, Comunicação e Oratória, Próprio, Encontros Empresariais, Iniciando um Pequeno Grande Negócio, Como Vender Mais e Melhor, Gestão de Qualidade: fundamentos de excelência, Estratégias Empresariais, Compras Governamentais, Determinação Empreendedora, Atendimento ao Cliente e Plano de Marketing. Ressalte-se, que todos estes programas objetivam a melhora da qualidade da oferta de bens e serviços oferecidos pelo empresário (SEBRAE).

Outro programa bastante interessante desenvolvido é o SEBRAE Mais (Programa SEBRAE para empresas avançadas), com foco em empresas que cresceram e já se estruturaram no mercado. O lema é “Não basta crescer, tem que avançar”. Por isso mesmo, quanto mais a empresa cresce e se desenvolve, as dificuldades também vão surgindo, assim como os desafios como: concorrência acirrada, falta de tempo para se planejar, decisões centralizadas, isolamento do mercado sem troca de novas experiências e necessidade de soluções práticas e imediatas, portanto o SEBRAE apresenta um conjunto de soluções estratégicas para que a empresa enfrente este novo ciclo e continue seu processo evolutivo: sempre lucrando, inovando e se aperfeiçoando, tornando assim a empresa mais preparada ainda, ou seja, cria soluções diferenciadas e independentes que contribuem para a modernização da gestão Tendo como objetivo, a eficiência contínua da oferta de produtos e/ou serviços (SEBRAE).

2.1.1 Entrevista realizada no SEBRAE

Em pesquisa de campo realizada no dia 18/02/2014 às 9h no, Sebrae - Unidade Regional de São Luís da Praça D. Pedro II, 241, no Centro, as autoras tiveram a oportunidade de entender como ocorre, de fato, a atuação das consultorias que de forma complementar auxiliam o empresário a obter o êxito empresarial. Na oportunidade, Hildenê Maia, analista de projetos, e que realiza o trabalho de intermediação entre o empresário e o consultor,

apresentou informações importantes para o presente trabalho, além de esclarecer inúmeras dúvidas ao assunto em questão, apresentando em primeiro lugar à entrevistada, o tema geral sugerido pelo professor Humberto Oliveira: “A responsabilidade do empresário e agentes colaboradores na oferta de produtos e serviços”. Seguindo esta lógica a delimitação desenvolvida: “A atuação das consultorias frente às responsabilidades do empresário e seus agentes colaboradores no que diz respeito à uma boa gestão: os projetos auxiliares do Sebrae”.

A respeito do questionário realizado a pergunta inicial fora: “Como, de fato, ocorre a atuação da consultoria para que o empresário obtenha resultados satisfatórios e conseqüentemente êxito empresarial? *“É importante frisar que o Sebrae atua em quatro segmentos: a indústria, o comércio, os serviços e o agronegócio. O primeiro passo é que o empresário que tiver algum problema relacionado à empresa procure o Sebrae, para que se possa fazer um diagnóstico”*. Em relação ao papel da consultoria e sua função ela respondeu que *“a consultoria serve, justamente, para auxiliar o empresário de forma que este obtenha sucesso e gerencie de forma mais eficiente seu negócio, mas para que essa mudança ocorra, depende do próprio empresário”*. Além disso foi enfática ao dizer que *“o consultor apenas ‘abre caminhos’ e o empresário é, efetivamente, quem concretiza, podendo, inclusive, não concordar com o proposto pelo consultor”*.

Interessante também fora evidenciar acerca da distinção da capacitação e da consultoria, à pedido das autoras, respondendo então que *“a capacitação visa dar conhecimento ao empresário através de cursos e treinamentos de forma que ele possa gerenciar melhor seu negócio, inclusive, seus agentes colaboradores. A consultoria objetiva orienta-lo, caso haja alguma não conformidade na empresa, seja em relação às finanças, ao atendimento, dentre outras, que a consultoria visará melhorar”*.

Foi questionado ainda se o consultor empresarial tem um prazo para que esse trabalho seja realizado, e a resposta foi que *“depende da situação podendo demorar 15 dias ou mais, pois um diagnóstico será feito e a situação analisada para que se possam buscar os resultados mais satisfatórios possíveis”*. Um ponto importante destacado, é que *“tal intervenção da consultoria pode ocorrer em qualquer momento da empresa, seja no seu início ou em uma já consolidada e que o SEBRAE continua acompanhando até a obtenção do resultado fixado”*.

Um tema de relevância levantado pelas autoras fora a questão da falência precoce das empresas, quanto a isso, a entrevistada afirmou que *“tal processo ocorre quando o empresário não tem, efetivamente, capacidade de gestão e deve procurar uma consultoria*

empresarial para que o seu problema seja diagnosticado a fim de que ele alcance o melhor resultado possível". Por fim, no desfecho desta entrevista uma pergunta pertinente levantada foi: Qual o problema mais comum entre as empresas de São Luís-MA, que levam os empresários a buscar auxílio no Sebrae? Hildenê foi objetiva e apontou a área financeira como a mais procurada, pois muitas empresas possuem software financeiro e não sabem ler e/ou lidar com ele, buscando ajuda no Sebrae para melhor gerenciamento (A entrevista relatada neste artigo teve total ciência da entrevistada, a qual nos permitiu e autorizou a sua publicação neste trabalho – Hildenê Maia).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

No que diz respeito ao sucesso empresarial, deve-se ter em mente inúmeras metas a cumprir, informações para saber como atuar, organização do ambiente e como se relacionar com os consumidores. Para isso, surgem as consultorias, que tentam evitar a falência precoce das empresas e melhor auxiliar aquele empresário que necessita de informação para uma boa gestão e conseqüentemente sucesso no mercado. Assim, o elo entre empresário e consumidor é criado e intermediado pela consultoria, que de alguma forma também influencia na atuação dos agentes colaboradores, que possuem um papel de grande relevância para o êxito do negócio.

A análise realizada neste trabalho permitiu a verificação, de fato, de como surgiram e as diversas funcionalidades que as consultorias possuem, bem como se elencou as melhorias proporcionadas por elas no que tange à aptidão e responsabilidades que os empresários e agentes colaboradores devem dispor para atrair os consumidores e otimizar a oferta de produtos e serviços, além da aplicação da teoria à prática com pesquisa de campo realizada em uma unidade do SEBRAE, o que proporcionou uma visão mais ampla e eficiente a respeito do tema em questão.

Partindo destes pressupostos e da pesquisa realizada, pode-se verificar que as consultorias atuam de forma positiva para a capacitação do empresário. Também é válido enfatizar que o trabalho realizado pelo SEBRAE é de fundamental importância para aqueles que estão iniciando, ou já possuem seu negócio e desejam progredir cada vez mais. Foi possível concluir que estas auxiliares da atividade empresarial são muito importantes para que o empresário se capacite e, conseqüentemente, também capacite seus agentes colaboradores, possibilitando efetivamente uma otimização e uma eficácia na oferta de produtos e serviços e obtendo bons resultados na atividade por ele realizada no âmbito empresarial.

REFERÊNCIAS

BRASIL. Código Civil (2002). **Vade Mecum**. 12. Ed. Organização de Anne Joyce Angher. São Paulo: Rideel, 2011.

COELHO, Fábio Ulhoa. Atividade Empresarial. In: _____. **Manual de Direito Comercial**. 16. Ed. São Paulo: Saraiva, 2005. Cap. I, p.03-30.

COELHO, Fábio Ulhoa. O empresário e os direitos do consumidor. In: _____. **Manual de Direito Comercial**. 16. Ed. São Paulo: Saraiva, 2005. Cap. VIII, p. 94-105.

COELHO, Fábio Ulhoa. O empresário e os direitos do consumidor. In: _____. **Manual de Direito Comercial**. 23. Ed. São Paulo: Saraiva, 2011, Cap VIII, p.117-118.

Consultorias e diagnósticos ajudam empreendedores. **Sebrae**. Disponível em: < <http://www.sebrae.com.br/momento/o-que-o-sebrae-pode-fazer-por-mim/comoatendemos/consultoria>>. Acesso em: 14 fev. 2014.

DONADONE, Júlio César; SILVEIRA, Frederico Zenorini da; RALIO, Vanise Rafaela Zivieri. Consultoria para pequenas e médias empresas: as formas de atuação e configuração no espaço de consultoria brasileiro. **Gestão & Produção**, São Carlos, v.19, n.1, p.151-171,2012. Disponível em: < <http://www.scielo.br/pdf/gp/v19n1/a11v19n1.pdf>> Acesso em: 31 mar. 2014.

MAMEDE, Gladston. Teoria Geral do Direito Empresarial. In: _____. **Empresa e atuação empresarial**. 4. Ed. São Paulo: Atlas, 2010. Cap II, p.29.

MAMEDE, Gladston. Teoria Geral do Direito Empresarial. In: _____. **Empresa e atuação empresarial**. 4. Ed. São Paulo: Atlas, 2010. Cap II, p. 38.

O cenário da consultoria no Brasil. **Ibco**. Disponível em: < <http://www.ibco.org.br/noticias/888-o-cenario-da-consultoria-no-brasil-.html>> Acesso em: 03 mai 2014.

RAMOS, André Luiz Santa Cruz. Regras gerais do direito de empresa no Código Civil de 2002. In: _____. **Direito Empresarial Esquematizado**. 1. Ed. São Paulo: Método, 2011. Cap. II, p. 25-91.