



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MATO GROSSO DO SUL
UNIDADE UNIVERSITÁRIA DE MARACAJU
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

VANESSA CRISTIANE GONÇALVES DA SILVA MUNEISCHI

**UM ESTUDO DE CASO SOBRE OS MICROEMPREENDEDORES
INDIVIDUAIS NA CIDADE DE MARACAJU-MS**

MARACAJU-MS



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MATO GROSSO DO SUL
UNIDADE UNIVERSITÁRIA DE MARACAJU
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

VANESSA CRISTIANE GONÇALVES DA SILVA MUNEISCHI

**UM ESTUDO DE CASO SOBRE OS MICROEMPREENDEDORES
INDIVIDUAIS NA CIDADE DE MARACAJU-MS**

Trabalho final de conclusão de curso
apresentado à Universidade Estadual de Mato
Grosso do Sul, como parte das exigências do
Curso de Administração, sob orientação do
Prof. Me. Miguel Ângelo Batista dos Santos.

MARACAJU-MS



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MATO GROSSO DO SUL
UNIDADE UNIVERSITÁRIA DE MARACAJU
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

REITOR

Prof. Dr. Fábio Edir dos Santos Costa

PRÓ-REITORIA DE ENSINO

Profa. Dra. Silvane Aparecida de Freitas

COORDENADOR DO CURSO

Prof. Me. Alex Sandro Richter von Mühlen

ORIENTADOR

Prof. Me. Miguel Ângelo Batista dos Santos

A monografia intitulada “UM ESTUDO DE CASO SOBRE OS MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS NA CIDADE DE MARACAJU-MS”, apresentada por Vanessa Cristiane Gonçalves da Silva Muneischi, como exigência parcial para obtenção do grau Bacharel em Administração da UEMS Universidade Estadual de Mato Grosso do Sul – Unidade de Maracaju, foi aprovada.

Maracaju MS, 13 de Novembro de 2014.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Me. Miguel Ângelo Batista dos Santos

Prof. Me. Wilson Correa da Silva

Profa. Dra. Giuliana Mendonça de Faria

Dedico este trabalho a minha família que sempre me apoio em todas as minhas conquistas, e ao meu marido Frank Mitsuo Muneischi pelo incentivo.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus pela vida, força e disposição durante toda esta trajetória, pelo seu amor e proteção a cada passo que dei na minha vida.

A toda a minha família pelo apoio incondicional, em especial a minha mãe pelo seu cuidado, amor e carinho em todos os momentos.

Ao meu marido pelo incentivo, ajuda e compreensão, por estar ao meu lado nas lutas e vitórias que tenho conquistado.

Ao professor Miguel Ângelo Batista dos Santos, pela orientação, paciência e conhecimentos repassados durante a elaboração desse trabalho.

A todos os meus professores que colaboração para a minha formação acadêmica.

Aos entrevistados que disponibilizaram um pouco de seu tempo para responder aos meus questionamentos.

Aos colegas que fizeram parte da minha caminhada nesses quatro anos, compartilhando momentos únicos da minha vida.

O único lugar onde o sucesso vem antes do trabalho é no dicionário.
(Albert Einstein)

RESUMO

O presente estudo teve como objetivo analisar os principais benefícios usufruídos pelos empreendedores individuais na cidade de Maracaju, a mesma situa-se a 160 quilômetros de distância da capital Campo Grande. O grande número de trabalhadores informais no país levou o governo a criar medidas para controlar e legalizar esses profissionais, a Lei Complementar 128/2008 surge como uma alternativa de controle para o governo e uma oportunidade para milhares de pessoas saírem da informalidade, legalmente tornando-se Microempreendedor Individual. Para realizar o levantamento das informações foram aplicados dez questionários com trabalhadores que se formalizaram, sendo o mesmo composto de perguntas abertas e fechadas para a obtenção de dados qualitativos. A pesquisa aponta que os principais benefícios que levaram a formalização foram: os direitos previdenciários, comprar mercadoria de atacadistas, obter bons preços de fornecedores, pagar menos imposto, adquirir créditos bancários e poder emitir nota fiscal. Foi identificada a falta de conhecimento detalhado a respeito dos direitos e deveres sobre o microempreendedor, pois as informações são repassadas superficialmente durante o processo de formalização. Os controles financeiros não são confiáveis, pois em muitos casos as anotações são realizadas em cadernos de anotações, impedindo a análise e tomadas de decisão eficiente. Observou-se que após a formalização os empreendedores possuem dificuldades administrativas devido à falta de conhecimento em controles como fluxo de caixa, estoque, contas a receber e a separação das despesas e receitas.

Palavras-chaves: Microempreendedor Individual, Trabalho Informal, Lei Complementar 128.

LISTA DE FIGURAS

Figura 01 - Fatores da informalidade e suas interações.....	15
Figura 02 – Tempo de cadastramento como microempreendedor individual.	26
Figura 03 – Percepção de melhorias do negócio após a adesão ao MEI.	27
Figura 04 – Obtenção de orientação ou informação sobre a formalização.	28
Figura 05 – Tipos de orientação ou informação oferecida.	29
Figura 06 – Obtenção do serviço ou resultado esperado	30
Figura 07 - Itens utilizados para controlar e separar as receitas e despesas da pessoa física da jurídica.....	31
Figura 08 - Necessidade de adquirir financiamento ou empréstimo.	32
Figura 09 – Microempreendedores que ao abrir a empresa buscaram informações a respeito do mercado, concorrentes, clientes e produto.	33
Figura 10 - A política de preços praticada com base nos concorrentes.....	34
Figura 11 – Investimento em publicidade.	35
Figura 12 – Retorno do investimento em publicidade e propaganda	35
Figura 13 – Existência de cooperação entre as empresas do mesmo segmento de negócio.....	36
Figura 14 – Possibilidade de cooperação das empresas do mesmo segmento de negócio.	37
Figura 15 - Anotações detalhadas das atividades operacionais	38
Figura 16 – Utilização do controle de estoque.	39
Figura 17 - Dificuldade em manter um fluxo de caixa adequado.	39
Figura 18 – Satisfação quanto ao tamanho de sua empresa.	42
Figura 19 – Mão de obra qualificada dentro da empresa.	43
Figura 20 – Qualificação das pessoas no mercado de trabalho.	44
Figura 21 – Dificuldades atuais da empresa.	45
Figura 22 – Existência de sistema gerencial “software” para controle de suas atividades.	46

LISTA DE QUADROS

Quadro 01 - Total de empresas optantes SIMEI por UF	17
Quadro 02 – Benefícios previdenciários	20
Quadro 03 – Custos trabalhistas	21
Quadro 04 – Regras de desenquadramento	23

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	11
2. JUSTIFICATIVA.....	12
3. OBJETIVOS.....	13
3.1 Objetivo geral.....	13
3.2 Objetivos específicos.....	13
4. REVISÃO DE LITERATURA.....	14
4.1. Empreendedorismo e informalidade.....	14
4.2. O empreendedor brasileiro.....	17
4.3. Empreendedor individual.....	18
4.4. Requisitos para se tornar um empreendedor individual.....	18
4.5. Benefícios do MEI.....	19
4.6. Despesas Tributárias com Registro de Funcionário.....	20
4.6.1. Tributos não pagos pelo MEI.....	21
4.6.2. Arrecadação do destinadas ao MEI.....	21
4.7. Desenquadramento ao exceder o faturamento anual.....	22
5. CENÁRIO DA PESQUISA.....	23
6. RESULTADOS E DISCUSSÃO.....	25
7. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	48
REFERÊNCIAS.....	50
APÊNDICE A – O Questionário.....	54

1. INTRODUÇÃO

Com a consolidação das leis do trabalho na década de 40 “no governo o presidente Getúlio Vargas” pode-se distinguir o trabalho formal do informal, neste período houve grandes mudanças no país e a migração da população rural para as cidades é uma delas, dois terço da população brasileira viviam em áreas rurais e um terço nas cidades. Em 1980 este cenário muda completamente onde dois terços da população passa a morar nas regiões urbanas, essa transformação incentiva o aparecimento de favelas e subúrbios habitados pela população pobre, devido à situação precária muitas pessoas procuram um trabalho informal para subsistência, na maioria das vezes por meio do comércio ambulante ou no trabalho doméstico. A informalidade aumenta com a inflação na década de 80, a aglomeração urbana e a crise econômica são fatores que influenciaram o trabalho informal a crescer ainda mais. Em 1990 a taxa de desemprego acompanha as atividades informais, a falta de qualificação também era um empecilho para a contratação com a carteira assinada.

O setor informal proporcionou as pessoas desqualificadas do mercado à chance de se ocupar com atividades que possibilitaram a obtenção de uma fonte de renda para o sustento da família, a economia informal movimentava bilhões no país e o governo não possuía mecanismos para analisar ou acompanhar este setor. Em 2004 foi criada a proposta com a figura do Microempreendedor individual no estado de São Paulo por meio da Associação Comercial de São Paulo, a ideia era criar o Empreendedor Urbano Pessoa Física para beneficiar os trabalhadores que atuavam na informalidade, a proposta foi aprovada pelo Congresso Nacional, onde já tramitava o projeto da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas nº. 123, de 14 de dezembro de 2006 para incluir através do art. 68 o conceito de Empresário Individual. Entretanto, somente através da publicação da Lei Complementar nº. 128, de 19 de dezembro de 2008, que se instituiu e regulamentou definitivamente a figura do Microempreendedor Individual no Brasil passando a vigorar a partir do dia 01 de julho de 2009.

Atualmente do Microempreendedor Individual ganhou espaço no mercado como uma opção de carreira profissional, não é mais tratado como uma saída para o desemprego e sim uma oportunidade para abrir seu próprio negócio, aonde profissionais que anteriormente trabalhavam de forma ilegal podem por meio da LC 128 se formalizar com benefícios que outras empresas não possuem, possibilitando trabalhar pagando menos impostos e taxas ao governo.

2. JUSTIFICATIVA

Com o surgimento da Lei Complementar nº 128/2008 a figura do Microempreendedor Individual (MEI) é representada pelos trabalhadores informais, aonde a lei dá o oportunidade para a regularização desses cidadãos. Em 1º de janeiro de 2009 a lei entra em vigor apresentando benefícios, desburocratização, rapidez e simplificação no processo de legalização e formalização para os trabalhadores que agiam na informalidade.

Segundo Rubio (2009),

A forma de implementação do novo regime foi delegada ao Ministério da Previdência, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, à Secretaria da Receita Federal do Brasil, ao Sebrae, à Fenacon e aos bancos públicos.

A criação do MEI possibilitou o crescimento do número de pessoas que trabalham por conta própria a se tornarem microempreendedores individuais, incentivando o surgimento de novas empresas no país e beneficiando a economia. Os benefícios fiscais e tributários fornecidos para os micros empresários possibilitam o investimento no negócio, aumento da produtividade da empresa. A estabilidade alcançada pela microempreendedor disponibiliza maiores oportunidades para contratações de funcionários, onde o aumento do poder aquisitivo da população é melhorado e assim a economia local evolui.

O objetivo do programa está em alcançar empreendedores menores conhecidos como autônomos ou ambulantes. O Comitê Gestor do Simples Nacional (CGSN) aprovou mais de quatrocentas atividades por meio da Resolução CGSN nº. 58, de 27 de abril de 2009.

A Lei Complementar nº 128/2008 abrange não somente os micros empreendedores individuais como também os escritórios contábeis inscritos no Simples Nacional. Tema escolhido para realizar o trabalho é recente, proporcionará o conhecimento da legislação e suas alterações.

Desta forma, pretende-se efetuar um levantamento de dados expondo o potencial de desenvolvimento socioeconômico dos empreendedores após a formalização, analisando assim, o crescimento mercadológico desses profissionais no município de Maracaju.

3. OBJETIVOS

3.1. Objetivo Geral

Analisar os principais benefícios dos trabalhadores informais objetos da pesquisa.

3.2. Objetivos Específicos

- ✓ Verificar o potencial de crescimento dos empreendedores proporcionado pelas políticas de incentivo;
- ✓ Verificar quais são os principais motivos que estimulam a formalização dos negócios através do MEI;
- ✓ Analisar se todos os benefícios disponíveis estão sendo usufruídos de maneira consciente.

4. REVISÃO DE LITERATURA

4.1. Empreendedorismo e Informalidade

A palavra empreender é oriunda do latim *imprehendere* (deliberar-se a praticar, propor-se, tentar, pôr em execução). Para Chiavenato (2008, p. 03), “o empreendedor é a pessoa que inicia e/ou opera um negócio para realizar uma ideia ou projeto pessoal assumindo riscos e responsabilidades e inovando continuamente”.

A atitude empreendedora do ser humano é nítida desde o principio de sua existência, a cerca de dois milhões de anos atrás para sobreviver o homem desenvolveu habilidades na caça e criava as armas para conseguir seu alimento. Milhares de anos depois as civilizações egípcias inovaram com as construções das pirâmides, este povo marcou sua época com a arte, as técnicas para cultivar no rio Nilo, além da matemática e da engenharia. Atualmente o termo mais adequado ao empreendedor é afirmado por Dornelas (2008), “o empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados”.

Sentanin e Barbosa (2005, p. 03) complementam afirmando que,

“os empreendedores são pessoas diferenciadas, que possuem motivação singular, apaixonadas pelo que fazem não se contentam em ser mais um na multidão, querem ser reconhecidas e admiradas, diferenciadas e imitadas, querem deixar um legado.”

Dornelas (2012) ao realizar uma análise histórica sobre o surgimento do empreendedorismo informa que, o primeiro uso do termo empreendedorismo pode ser relacionado a Marco Polo ao estabelecer uma rota comercial para o Oriente, aonde o empreendedor assumi riscos físicos e emocionais ativamente e o capitalista assumi riscos passivamente. A associação entre assumir riscos e empreender ocorre no século XVII, este conceito muda com o início da industrialização e o capitalista é diferenciado do empreendedor no século XVII. Entre o fim do século XIX e o início do século XX os empreendedores eram relacionados a gerentes ou administradores, este ponto de vista levava em consideração somente o fato econômico capitalista, pois o empreendedor deveria organizar, planejar, dirigir e controlar as atividades da empresa, esta confusão ocorre até os dias de hoje.

O período entre a década de 30 a 80 houve uma grande transformação no país devido ao crescimento populacional das áreas urbanas, famílias inteiras saiam da zona rural em busca de

algo melhor nas cidades. Este fator gerou um aumento das favelas e subúrbios, a falta de qualificação dessas pessoas proporcionou conseqüentemente o crescimento do desemprego, em busca da subsistência as atividades consideradas informais começaram a aparecer. O governo associou o termo empreendedor ao trabalhador informal afim de mudar esta situação, a informalidade deixa qualquer negócio limitado em alguns aspectos, além de não cobrir alguns direitos que a pessoa poderia ter como auxílio doença, auxílio maternidade, entre outros. Com a formalização, tornando um Micro Empreendedor Individual (MEI), a pessoa poderá comercializar produtos, prestar serviços ou industrializar, utilizando nota fiscal. Sendo que este empreendedor passa a recolher o INSS, para garantir a aposentadoria e os demais benefícios que o governo proporciona. “O Índice de Economia Subterrânea (IES), que mede a percentagem de trabalho informal, atingiu 16,8% do Produto Interno Bruto (PIB) no último ano, em um valor estimado de R\$ 695,7 bilhões” (JORNAL DO COMÉRCIO, 2012).

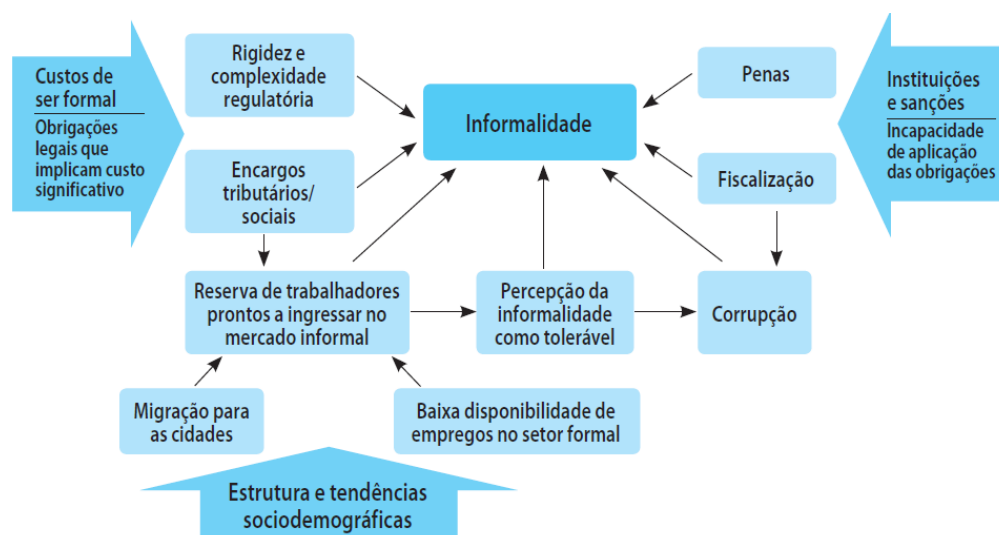


Figura 01 - Fatores da informalidade e suas interações.
Fonte: McKinsey Consulting (2004)

A informalidade é uma alternativa que muitos desempregados procuram para possuir um meio de renda familiar, segundo reportagem divulgada pelo Grupo Bandeirantes de Comunicação (2012),

Em agosto deste ano, foram criados 100,9 mil postos no mercado de trabalho, diferentemente dos 190,4 mil em 2011. Em 2003, o balanço de agosto chegou a 79,7 milhões. O saldo atual é o resultado de 1,8 milhões admissões e 1,7 milhões demissões.

Sobre a informalidade, complementa Indrúnas (2007),

No Brasil, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), eram 10,3 milhões de empresas informais urbanas em 2003, movimentando R\$ 17 bilhões.

... A única vantagem da economia informal para o trabalhador é que ele não paga impostos. Pelo menos, aqueles impostos destinados às empresas como o Super Simples. Do outro lado, não ser formal acaba atrapalhando outras coisas na vida desse trabalhador. Fica mais difícil, por exemplo, alugar um imóvel ou conseguir um empréstimo, além de estar vulnerável à fiscalização e autuação dos vários órgãos regulatórios.

Manter-se na informalidade pode gerar uma barreira para o crescimento de um pequeno negócio, dados fornecidos pela Agência Sebrae de Notícias MG (2012) informam as vantagens com a legalização das atividades informais,

O levantamento mostra que 94% dos Empreendedores Individuais recomendam a formalização. Sobre o principal motivo para a adesão, 69% apontaram os benefícios adquiridos relacionados aos seus negócios, entre eles ter uma empresa formal, emitir nota fiscal, crescimento, facilidade de abertura do negócio, acesso a crédito, e venda de seus produtos a outras empresas. Outros 31% indicaram os benefícios do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) como razão para se formalizar.

De acordo com o Sebrae (2012), após a formalização vários empreendedores obtiveram resultados vantajosos, como o aumento no faturamento, aumento nos investimentos, maior controle financeiro e aumento nas vendas para outras empresas, além do fácil acesso a créditos bancários.

Total De Empresas Optantes Simej Por UF				
Estado	Final 2012	Final 2013	Ranking	% Crescimento
Acre	9.168	11.484	25	25,26
Alagoas	35.600	46.234	19	29,87
Amapá	7.793	9.242	26	18,59
Amazonas	28.954	37.520	20	29,58
Bahia	192.924	246.910	4	27,98
Ceará	82.968	120.362	10	45,07
Distrito Federal	50.815	68.614	14	35,03
Espírito Santo	68.806	95.023	12	38,10
Goiás	98.644	138.517	7	40,42
Maranhão	37.778	51.492	16	36,30
Mato Grosso	52.718	71.795	13	36,19
Mato Grosso do Sul	42.906	56.252	15	31,11
Minas Gerais	274.550	388.497	3	41,50
Pará	73.485	97.730	11	32,99
Paraíba	36.950	49.715	18	34,55
Paraná	136.848	193.670	6	41,52

Pernambuco	91.316	124.313	8	36,13
Piauí	23.339	32.269	21	38,26
Rio de Janeiro	327.206	438.478	2	34,01
Rio Grande do Norte	37.204	50.133	17	34,75
Rio Grande do Sul	152.152	212.350	5	39,56
Rondônia	21.320	27.760	23	30,21
Roraima	5.815	7.707	27	32,54
Santa Catarina	88.155	123.861	9	40,50
São Paulo	647.064	905.043	1	39,87
Sergipe	19.268	24.926	24	29,36
Tocantins	21.859	29.884	22	36,71
Total	2.665.605	3.659.781		

Quadro 01 - Total de empresas optantes SIMEI por UF
 Fonte: Portal do Empreendedor (2013)

4.2. O Empreendedor Brasileiro

Empreender no Brasil muitas vezes é mais uma necessidade do que uma oportunidade, o desemprego força as pessoas na busca de alternativas para complementar a renda, em meio ao desespero surgem pensamentos inovadores na venda de produtos ou prestação de serviço. Segundo Cleps (2009), o termo informal pode está vinculado a eventos distintos como a evasão e sonegação fiscal, a terceirização, o comércio de rua, a contratação ilegal de trabalhadores assalariados, o trabalho temporário, o trabalho em domicílio, entre outros.

Os projetos voltados ao combate da informalidade procuram reduzir os impactos na economia do país. Pastore (2000) complementa que, a lei 9.317 e a lei 9.601 são exemplos de experiências para ampliar a formalização no Brasil. Amenizando a realidade das atividades informais o governo federal desenvolveu legislações apropriadas para esta situação, a criação do Empreendedor Individual surge como uma alternativa de apoio a estes trabalhadores aonde benefícios são específicos para incentivar a formalização.

O movimento do empreendedorismo no Brasil começou a tomar forma na década de 1990, quando entidades como Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e Softex (Sociedade Brasileira para Exportação de *Software*) foram criadas. Antes disso, praticamente não se falava em empreendedorismo e em criação de pequenas empresas. Os ambientes político e econômico do país não eram propícios, e o empreendedor praticamente não encontrava informações para auxiliá-lo na jornada empreendedora. (DORNELAS, 2012, p. 14).

Conforme dados fornecidos pelo portal do empreendedor atualmente o Brasil contém cerca de 3,9 milhões de inscritos como empreendedor individual, sendo em maioria trabalhadores com faixa etária de idade de 31 a 40 anos mais de 50% possui estabelecimento fixo.

Em 2012 foi realizada uma pesquisa que aponta o Brasil como o segundo país com maior potencial ao empreendedorismo, os resultados apontam que cerca de 63% dos brasileiros optam o negócio próprio do que trabalhar como empregado. A grande motivação do empreendedor é a oportunidade da formalização, antes trata-se de uma alternativa para a sobrevivência (TREMEL, 2013).

4.3. Empreendedor Individual

Transformar o trabalho informal em oportunidades para abertura de empresas com baixo custo e com pouco burocracia foi um grande desafio brasileiro, onde o autônomo transforma sua profissão em negócio.

Com a lei complementar nº123, de 14 de dezembro de 2006 surge o Simples Nacional como uma das primeiras normativas para regulamentar as empresas informais, unificando a arrecadação dos impostos para as microempresas e empresas de pequeno porte. A expectativa almejada de formalização pela lei 123 não foi atingidas devido ao complexo das mudanças constantes na legislação e as dificuldades de cálculo dos tributos, estes fatos mantiveram muitos trabalhadores na informalidade.

Em 2008 com a aprovação da lei complementar nº128, nasce a oportunidade da legalidade de várias atividades consideradas informais, regulamentando o Micro Empreendedor Individual. E lei possibilitou o recolhimento de tributos, onde os trabalhadores poderão usufruir de benefícios que anteriormente só eram alcançados no mercado formal.

4.4. Requisitos para se tornar um Empreendedor Individual

De acordo com o artigo 966 do código civil de 2002, considera como empresário aquele que exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços, exceto profissão intelectual, de natureza científica, literária ou artística, ainda com o concurso de auxiliares ou colaboradores, salvo se o exercício da profissão constituir elemento de empresa.

Segundo o Portal do Empreendedor, caracteriza como microempreendedor individual a pessoa que trabalha por conta própria e se legaliza como pequeno empresário, sendo necessário um faturamento de até R\$ 60.000,00 por ano e não ter participação societária em outra empresa, limitado a contratar somente um empregado com salário mínimo ou o piso da categoria. O registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), facilidades em abertura de conta bancária e empréstimos, emissão de notas fiscais e isenção de impostos federais são exemplos de vantagens oferecidas pela lei. O MEI é enquadrado no Simples Nacional, ficando isento de tributos federais como o PIS, COFINS, IPI, CSLL e Imposto de Renda. O valor pago mensalmente é fixo sendo de R\$ 37,20 para comércio e indústria, R\$ 41,20 para prestação de serviços e 42,20 para comércio e serviços, o valor é destinado à Seguridade Social e ao ICMS em caso de atividades que envolvem a comércio e indústria ou ao ISS em caso de prestação de serviços. O valor só é reajustado anualmente baseado no salário mínimo.

O Documento de Arrecadação do Simples Nacional Microempreendedor Individual (DASMEI) é o meio pelo qual o MEI realizar o pagamento de seus tributos, de acordo com o artigo 18-A da LC nº. 128/2008 os valores mensais referentes a recolhimento de impostos e contribuições pelo Simples Nacional são fixos independentemente do Empreendedor ter adquirido receita ou não.

4.5. Benefícios do MEI

A LC nº. 128/2008 descreve todos os benefícios proporcionados após a legalização dos trabalhadores informais, caso o trabalhador informal sofra algum acidente ou adoença, o mesmo não possui nenhuma garantia de renda ou benefício do INSS, segundo dados do Portal do empreendedor tanto o empreendedor quanto sua família usufruem do direito de benefícios previdenciários após a formalização conforme detalhamento da tabela abaixo.

Benefícios Previdenciários	
<u>Para o Empreendedor</u>	<u>Para a família</u>
Aposentadoria por idade: mulher aos 60 anos e homem aos 65. É necessário contribuir durante 15 anos pelo menos e a renda é de um salário mínimo;	Pensão por morte: a partir do primeiro pagamento em dia;
Aposentadoria por invalidez: é necessário 1 ano de contribuição;	Auxílio reclusão: a partir do primeiro pagamento em dia.
Auxílio doença: é necessário 1 ano de contribuição;	

Salário maternidade (mulher): são necessários 10 meses de contribuição.	
---	--

Quadro 02 – Benefícios Previdenciários
Fonte: Portal do Empreendedor

Outro benefício claramente adquirido foi a redução de burocracia, o MEI não precisa passar pelo mesmo processo burocrático que outra empresa passaria para se registrar, como também não precisa pagar pelas taxas desse processo, facilitando a legalização do negócio, os tributos pagos pelo MEI são fixos simplificando o recolhimento de todos os tributos devidos.

A emissão de notas fiscais facilitou a comprovação da origem de renda do EI, possibilitando a aquisição de bens e empréstimos bancários, após a formalização o empreendedor pode abrir conta corrente jurídica, ter acesso a crédito e empréstimos com juros mais baixos, os bancos públicos como o Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal são os que mais disponibilizam serviços e produtos a esta categoria, estas instituições oferecem variadas informações em seus *sites* para atender as necessidades de seus clientes. Tendo acesso a estes serviços bancários o EI pode dispor de máquinas de cartão de crédito, ampliando as formas de pagamento e ganhando espaço no mercado.

Outros benefícios que podem ser mencionados também são os incentivos governamentais, participação em licitações e assessoria gratuita de escritórios de contabilidade optantes pelo Simples Nacional.

4.6. Despesas Tributárias com Registro de Funcionário

De acordo com o artigo 18-C da LC nº 128/2008 as despesas com funcionários podem ser acrescidas nos recolhimentos mensais, o inciso I informa que é necessário a retenção de 8% de contribuição previdenciária que são descontadas da folha de pagamento, baseado no salário do emprego incide ainda 3% de Contribuição Previdenciária Patronal (CPP) e 8% de Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), é garantido ao emprego direitos como férias e 13º salário. Segundo o Sebrae, os custos trabalhistas chegam a 11% referente ao salário do mínimo ou piso categoria.

A tabela abaixo demonstra as despesas com funcionário tendo como base o salário mínimo de 2014.

Custos Trabalhistas	
<u>Descrição</u>	<u>Custo</u>

Salário mínimo ou piso da categoria	R\$ 724,00
8% - Retenção de INSS	R\$ 57,92
8% - Valor FGTS	R\$ 57,92
3% - Valor INSS Patronal	R\$ 21,72
<i>Total a Pagar</i>	R\$ 861,56
-	
Férias	R\$ 724,00
1/3 de Férias	R\$ 241,33
8% - Retenção INSS	R\$ 77,23
8% - Valor FGTS	R\$ 77,23
3% - Valor INSS Patronal	R\$ 28,96
<i>Total a Pagar</i>	R\$ 1.148,75
-	
13º Salário	R\$ 724,00
8% - Retenção de INSS	R\$ 57,92
8% - Valor FGTS	R\$ 57,92
3% - Valor INSS Patronal	R\$ 21,72
<i>Total a Pagar</i>	R\$ 861,56

Quadro 03 – Custos Trabalhistas

Fonte: Elaborada pela autora

4.6.1. Tributos não pagos pelo MEI

A lei complementar nº 128 de 2008 foi criada para simplificar e desburocratizar o processo de formalização, tornando mais atrativa a opção pelo MEI. A Lei informa que o empreendedor individual está livre do recolhimento de alguns tributos que podem incidir sobre as pessoas jurídicas como: Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ), Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), Programa de Integração Social (PIS), Contribuição Social para Financiamento da Seguridade Social (COFINS) e Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI).

4.6.2. Arrecadação do destinadas ao MEI

O Programa Gerador do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (PGDAS) é um sistema eletrônico disponibilizado pelo sítio da receita federal para realizar o cálculo do Simples Nacional, por meio dele o MEI pode gerar mensalmente o Documento de Arrecadação do Simples Nacional do MEI (DASMEI). Apenas com o número do CNPJ o contribuinte consegue acessar a página e emitir as guias mensais, o recolhimento do valor deverá ser efetuado até o dia 20 (vinte) de cada mês, caso não seja realizado o pagamento na

data limite o valor será acrescido de multa e juros, após o vencimento poderá ser emitido um novo DASMEI com os valores ajustados.

Para os recolhimentos destinados a contribuição previdenciária, a arrecadação é realizada através da Guia da Previdência Social (GPS), sendo o vencimento até o dia 20 (vinte) de cada mês. O FGTS funciona do mesmo jeito sendo necessária a emissão da Guia de Recolhimentos do FGTS e Informações à Previdência Social (GFIP) até o 7º (sétimo) dia de cada mês.

4.7. Desenquadramento ao exceder o faturamento anual

Uma das características do MEI é o faturamento anual de R\$ 60.000,00, caso a receita bruta exceda este critério a situação deverá ser analisada para efetuar o cálculo devido dos impostos. Caso a receita bruta auferida no ano-calendário não ultrapassar em mais de 20% (vinte por cento), o EI recolherá a diferença dos impostos tributados conforme o Simples Nacional. A LC nº 123 de 2006 determina as alíquotas de acordo com a atividade exercida para o cálculo do tributo, sendo de 4% (quatro por cento) para a atividade de comércio, 4,5% (quatro vírgula cinco por cento) para a indústria e 6% (seis por cento) para serviço.

Conforme § 6º do art. 3 da CGSN nº. 58/2009, o imposto é recolhido sem acréscimos, em uma única parcela juntamente com apuração do mês de janeiro do ano-calendário subsequente ao excesso. Caso a receita bruta auferida no ano-calendário ultrapasse os 20% (vinte por cento) deverá informar por meio do PGDAS os valores mensais de receita, recolhendo o imposto devido através do Simples Nacional no mês subsequente ao excesso da receita, o valor será referente somente a diferença incidente e estará sujeito a acréscimos legais cabíveis, retroativo ao início do ano-calendário ou início da atividade. De acordo com o § 7º, art. 18-A da LC nº. 128/2008, ao exceder a receita bruta anual o MEI poderá ser desenquadrado passando a ser submetido a tributação diferenciada conforme o Simples Nacional, o art. 3 da Resolução do CGSN nº. 58/2009 complementa informando que, o desenquadramento ocorre quando for confirmada a falta de comunicação obrigatória por parte do MEI, nos prazos determinados para o desenquadramento será cobrado multa.

Regras de Desenquadramento		
Data	Situação	Exemplo

Data de abertura da empresa (desenquadramento retroativo)	Receita bruta que tenha ultrapassado o limite proporcional em mais de 20% no ano-calendário de início de atividades	Data de abertura: 09.12.2013 Receita bruta em 12/2013: R\$ 6.000,00 Data de efeito do desenquadramento: 09.12.2013
1º de janeiro do ano-calendário subsequente ao da ocorrência do excesso de receita	Receita bruta que não tenha ultrapassado o limite proporcional em mais de 20% no ano-calendário de início de atividades	Data de abertura: 09.12.2013 Receita bruta em 12/2013: R\$ 5.300,00 Data de efeito do desenquadramento: 1º.01.2014
1º de janeiro do ano-calendário em que ocorreu o excesso de receita (desenquadramento retroativo)	Receita bruta que tenha ultrapassado o limite em mais de 20% fora do ano-calendário de início de atividades	Data de abertura: 18.11.2011 - optou pelo Simei em 2013 Receita acumulada em 2013: R\$ 80.000,00; Data de efeito do desenquadramento: 1º.01.2013
1º de janeiro do ano-calendário subsequente ao da ocorrência do excesso de receita	Receita bruta que não tenha ultrapassado o limite em mais de 20% fora do ano-calendário de início de atividades	Data de abertura: 18.11.2011 - optou pelo Simei em 2013 Receita acumulada em 2013: R\$ 70.000,00 Data de efeito do desenquadramento: 1º.01.2014

Quadro 04 – Regras de Desenquadramento

Fonte: Elaborada pela autora

As situações demonstradas acima são referentes a medidas adotadas caso o MEI exceda a receita limite, deve-se ter extrema atenção ao analisar os acréscimos para calcular a tributação.

5. MATERIAL E MÉTODOS

A pesquisa foi realizada no município de Maracaju, situada no estado de Mato Grosso do Sul, a 160 quilômetros de distância da capital do estado. Fundada em 1924 e possui uma área de 5.299 km², com uma população estimada em 41.099 habitantes (IBGE/2013).

Segundo dados do portal do empreendedor, atualmente estima-se que o município possui cerca de 538 microempreendedores formalizados, sendo 309 pessoas que trabalham com atividades voltadas a prestação de serviços e 229 com vendas.

Este trabalho foi desenvolvido com o objetivo de analisar os principais benefícios dos trabalhadores informais. A pesquisa bibliográfica está baseada na LC 128/2008, as principais fontes de informações foram a internet, artigos, sites governamentais e textos publicados. O estudo de caso foi desenvolvido por meio de pesquisa descritiva, afim de levantar informações para analisar os benefícios oferecidos aos empreendedores individuais.

Nesta pesquisa foi realizado um levantamento de dados nos meses de Maio, Junho, Julho e Agosto, envolvendo a revisão de literatura e observação. Em Setembro foi aplicado o questionário elaborado pela pesquisadora, sendo composto por 33 perguntas para 10 empreendedores individuais, sendo que 5 trabalham com a atividade de prestação de serviços e 5 com atividade comercial. A tabulação e os gráficos dos dados coletados foram elaborados utilizando o software (programa) 'Microsoft Office Excel 2007'. O questionário possui questões abertas e fechadas para análise qualitativa dos dados, segundo Cerro e Bervian (2006). As perguntas fechadas são fáceis para codificar e analisar além de serem padronizadas e as perguntas abertas possuem respostas livres possibilitando a coleta de dados enriquecidos e variados porém são mais difíceis de codificar e analisar.

6. RESULTADOS E DISCUSSÃO

O questionário foi realizado para avaliar o conhecimento a respeito da utilização dos benefícios oferecidos ao microempreendedor individual pela LC 128/2008, analisando o potencial de crescimento das empresas analisadas.

Segundo Parasuraman apud Chagas (2000), “um questionário é tão somente um conjunto de questões, feito para gerar os dados necessários para se atingir os objetivos do projeto”.

O questionário foi aplicado no período de 22.08.2014 a 16.09.2014.

A faixa etária dos entrevistados está entre 25 a 47 anos. Com relação a escolaridade a grande maioria possui o ensino superior completo ou incompleto. Neste contexto os entrevistados deveriam possuir um perfil mais consciente e informado a respeito do mercado no seguimento no qual trabalha. Durante a realização do questionário foi observado que todos os entrevistados possuíam em sua residência a atividade exercida, Fagundes (2014) ao relatar sobre a escolha da localização para o funcionamento do negócio do MEI informa que 48,6% atuam em sua própria residência. Apesar de nenhum dos entrevistados atuar na atividade industrial, um estudo elaborado pelo Sebrae (2013) demonstra que o setor ocupada 14,7% do total de distribuição dos setores e atividades no país.

Questão 01 - Por que você se cadastrou como MEI?

O cadastramento do microempreendedor individual proporciona ao trabalhador informal diversas vantagens, os entrevistados informaram que se cadastraram pela atratividade dos benefícios como: trabalhar regularizado, sair da informalidade, ter direitos previdenciários, comprar mercadoria de atacadistas e obter bons preços com fornecedores, pagar menos impostos, conseguir com mais facilidade créditos bancários com taxas reduzidas e poder emitir de nota fiscal para grandes clientes. Os benefícios citados proporcionaram ao MEI a oportunidade de competir em seu segmento com os demais concorrentes, atuar na informalidade não garante suporte da previdência social como a aposentadoria, seguro acidente de trabalho, auxílio-maternidade, a legalidade garante este benefícios entre muitos outros.

Questão 02 - Quanto tempo faz que você se cadastrou no MEI?

- Menos de 1 ano
- De 1 ano a 2 anos
- De 2 anos a 3 anos
- Acima de 3 anos

Verificou-se que 40% dos entrevistados possuem de 2 a 3 anos de cadastramento, outra informação interessante é que 30% dos entrevistados possuem acima de 3 anos de regularização. Neste panorama considera-se o tempo de sobrevivência estável, conforme dados do SEBRAE (2013) a taxa de sobrevivência nacional atingi até 2 anos, sendo que, o estado do MS é uma das unidades federativas que obteve um aumento da taxa de sobrevivência.

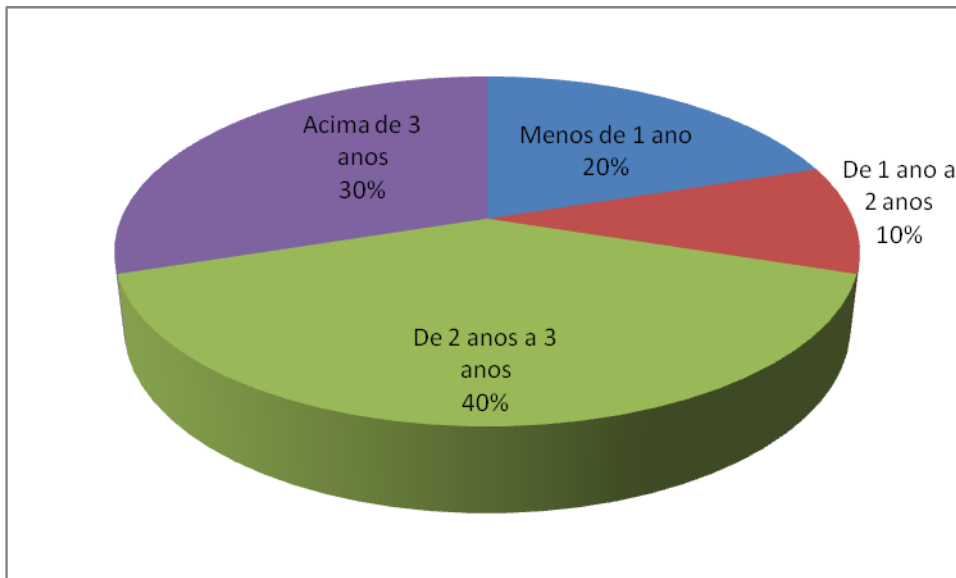


Figura 02 – Tempo de cadastramento como microempreendedor individual.

Questão 03 - Você percebeu alguma melhoria com relação ao seu negócio após sua formalização como Microempreendedor Individual?

- Não
- Sim. Qual?

90% dos entrevistados declaram que perceberam melhorias após a adesão do MEI, as melhorias citadas são: benefícios financeiros no aumento do lucro, créditos bancários com taxas de juros atrativas, custos reduzidos com impostos, a emissão de nota fiscal sem cobrança do ISS “no caso de prestadores de serviços”, credibilidade no mercado, aumento da clientela, descontos nas compras com fornecedores fora da região. Observou-se que todos os

profissionais já exerciam suas atividades de forma ilegal anteriormente a formalização, com LC 128/2008 encontraram a forma para exercer suas atividades com um custo reduzido e usufruir de benefícios que não são disponibilizados para trabalhadores autônomos.

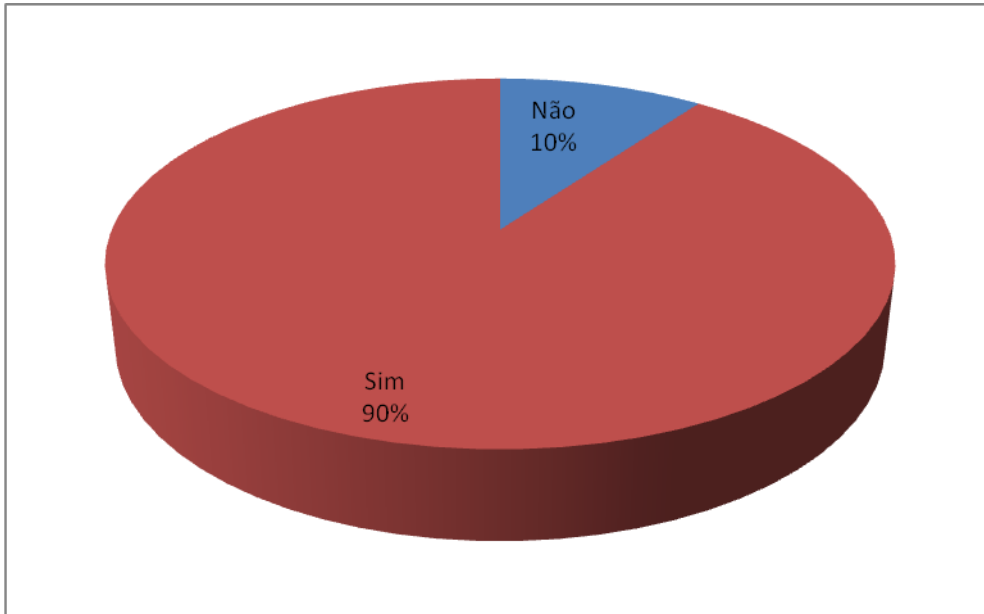


Figura 03 – Percepção de melhorias do negócio após a adesão ao MEI.

Questão 04 – Você obteve algum tipo de orientação ou informação sobre de que forma poderia aproveitar a sua formalização?

- Sim
- Não

O governo federal tentou divulgar o máximo possível de informações, 80% dos profissionais receberam alguma orientação ou informação sobre a formalização, sendo que essas não foram consideradas claras e objetivas, a procura detalhada sobre o assunto em sua maioria foi realizado na internet ou nos escritórios de contabilidade.

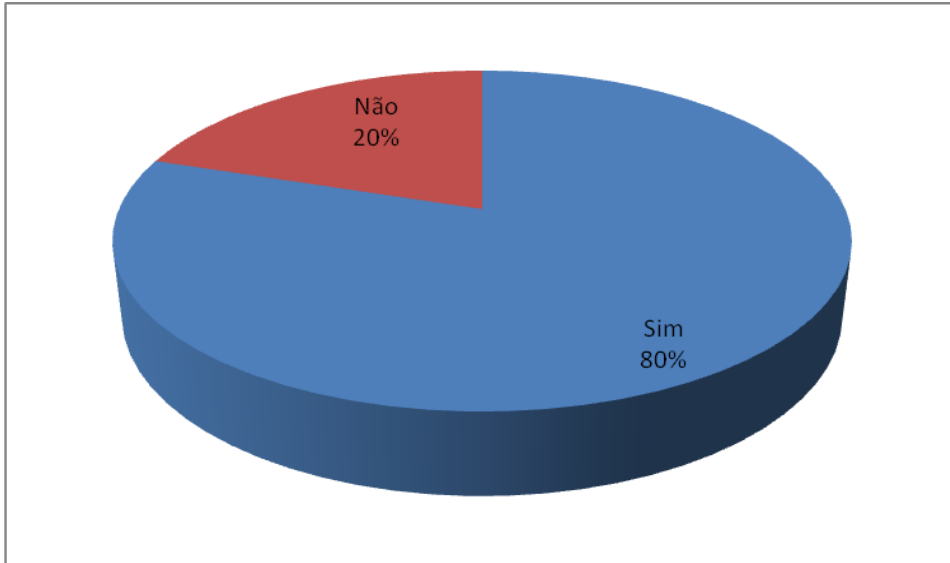


Figura 04 – Obtenção de orientação ou informação sobre a formalização.

Questão 05 - Em que se tratava esta orientação ou informação? Marque até duas alternativas.

- Orientações para iniciar as atividades da empresa;
- Definição do mercado de atuação;
- Desenvolvimento do produto ou serviço;
- Organização das atividades da empresa;
- Desenvolvimento de novos produtos e novos mercados além dos que já atua;
- Definição de direitos e responsabilidades referente a empresa e funcionário;
- Adequação e um maior aprofundamento de sua estrutura organizacional para expansão;
- Outros. Especifique: _____

As respostas apontam duas opções como as principais orientações repassadas aos entrevistados, são elas orientações para iniciar as atividades da empresa sendo que pelo menos 37% receberam essa informação e 32% afirmam ter recebido informação sobre a definição de direitos e responsabilidades referente a empresa e funcionário. Ao procurar os profissionais para auxiliar na orientação, como já citado anteriormente as informações são superficiais, neste contexto o MEI não conhece exatamente seus direitos e obrigações.

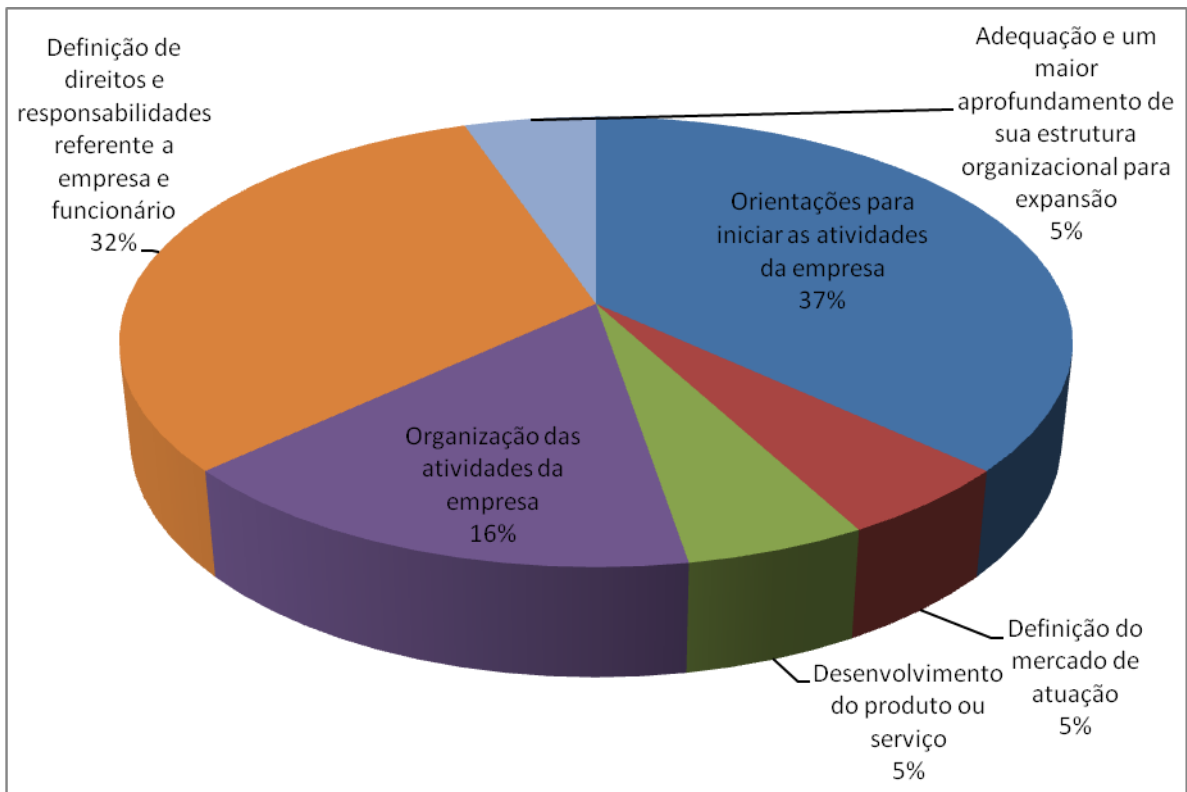


Figura 05 – Tipos de orientação ou informação oferecida.

Questão 06 – Você obteve o serviço ou resultado esperado?

- Sim
- Não. Comente

Os entrevistados alegaram que tinham a consciência que a atividade informal dificultava a competição no mercado e não possuíam garantias futuras, ter um número de CNPJ e emitir nota fiscal possibilita a comercialização ou prestação de serviços para empresas jurídicas, além de pode abrir e movimentar contas bancárias ou participar de processos de licitação. Após a inscrição no MEI esses profissionais puderam obter os resultados que imaginavam adquirir igualmente a outros trabalhadores/empresas.

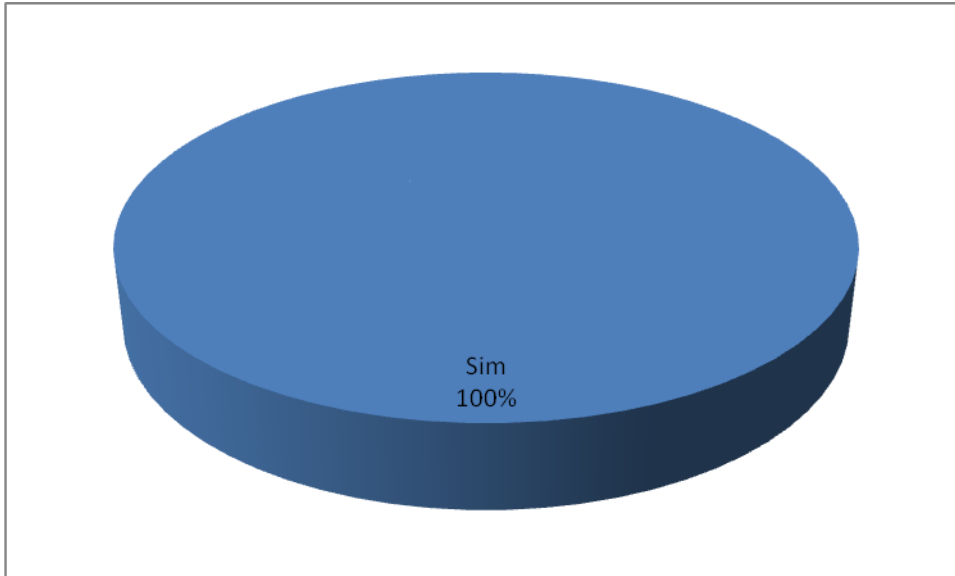


Figura 06 – Obtenção do serviço ou resultado esperado

Questão 07 - Quais dos itens abaixo você utiliza para controlar e separar as receitas e despesas da pessoa física da jurídica.

- Contas Bancárias separadas
- Pró-labore
- Fluxo de Caixas separados
- Não controlo e separado as receitas e despesas

73% dos entrevistados afirmaram que possuem algum tipo de controle para separar as receitas e despesas pessoais da empresa, sendo que, 27% informa que não realiza nenhum controle. Analisando as respostas observou-se que esse controle existente afirmado pela maioria não é efetivo, sendo que, alguns entrevistados apesar de possuir contas separadas as movimentações não são controladas e ainda existe despesas/receitas pessoais debitadas das contas jurídicas ou vice-versa, ao serem questionados sobre o fluxo de caixa em grande maioria os controles são feitos em cadernos de anotações sem previsões exatas de despesas futuras ou possibilidade de análise financeira da realidade da empresa, com relação ao pró-labore alguns realizam esse tipo de retirada mais não é formalizado com os escritórios de contabilidade. Para complementar Junior (2012) esclarece que um dos principais motivos de fechamento de empresas é a falta de planejamento financeiro, este fato pode surgir devido a mistura de contas da pessoa física com a da pessoa jurídica, quando é utilizado somente uma conta bancária para a movimentação da pessoa física e jurídica o princípio contábil da entidade é desrespeito, neste caso o contador responsável pode até ser advertido pelo conselho regional de contabilidade. Com esta separação é possível realizar uma análise financeira para

verificar se o pró-labore será capaz de suprir todos os gastos pessoais e se a empresa tem rendimentos suficientes para manter-se no negócio.

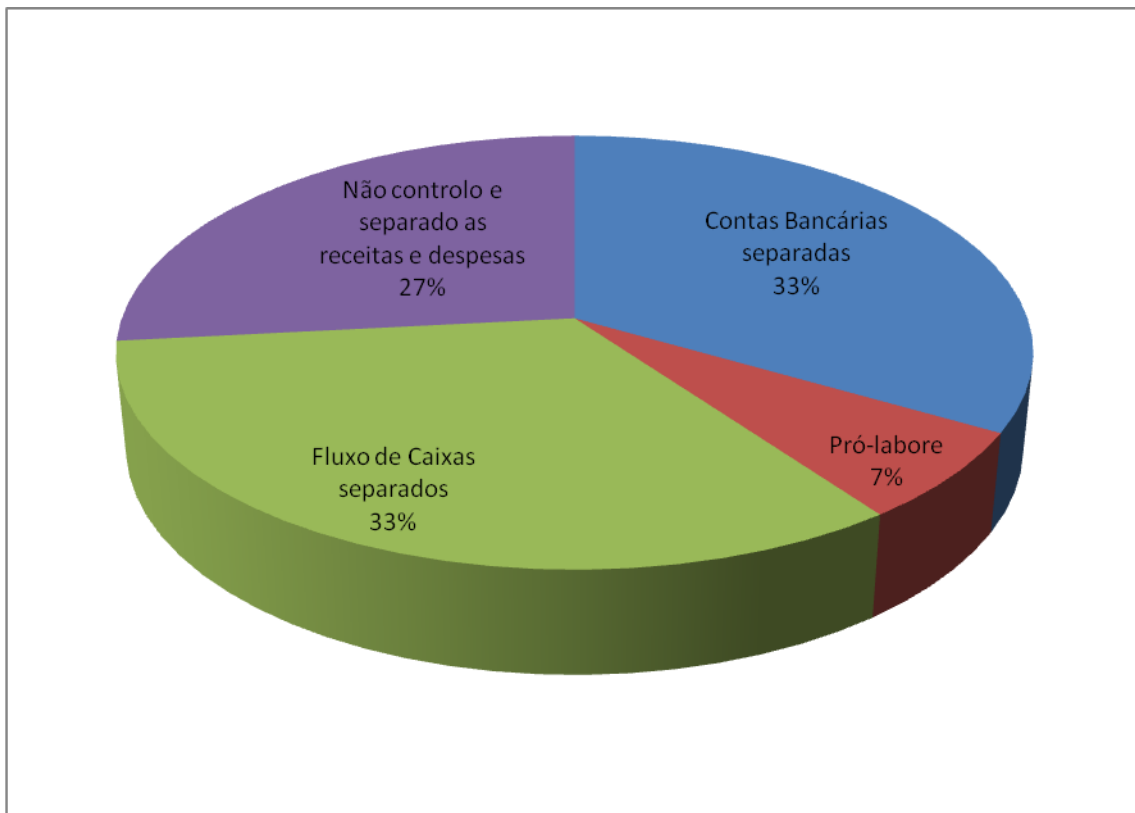


Figura 07 - Itens utilizados para controlar e separar as receitas e despesas da pessoa física da jurídica.

Questão 08 - Você teve a necessidade de adquirir financiamento ou empréstimo?

- Sim
- Não

Para que o empreendedor possa realizar seus projetos ele busca em financiamento e empréstimo uma alternativa para investir, inovar ou expandir. A possibilidade de adquirir crédito bancário é um dos benefícios oferecidos ao MEI e para evitar um alto endividamento é necessário planejamento e controle. Leitão (2013) informa que o governo federal criou o chamado Programa Crescer em 2011 para disponibilizar uma linha de crédito de até R\$ 15.000,00 para empreendedores.

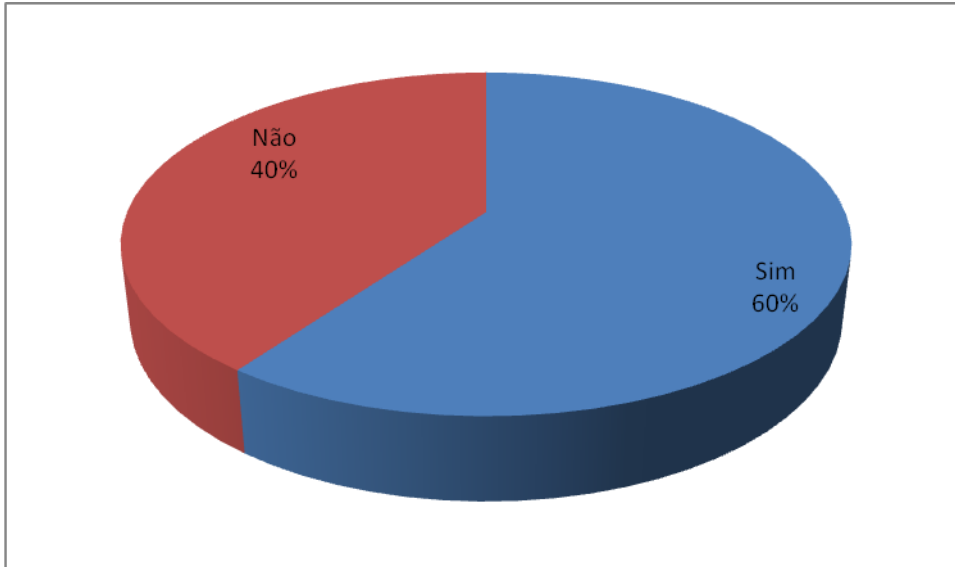


Figura 08 - Necessidade de adquirir financiamento ou empréstimo.

Questão 09 - Quais são os obstáculos em obter suporte financeiro (financiamento ou empréstimo)?

Os valores solicitados para as instituições financeiras são para realizar investimentos ou capital de giro, o principal obstáculo mencionado é o valor aprovado, devido ao baixo faturamento “R\$ 60.000,00” os valores aprovados pelos bancos são considerados baixos pelos entrevistados. Os mesmos afirmam que as instituições podem liberar no máximo R\$ 15.000,00 para os microempreendedores individuais, e este valor é muito difícil de ser aprovado, geralmente se o cliente possuir mesmo de 1 ano de movimentação este valor dificilmente será aprovado.

Questão 10 - Ao abrir a empresa, utilizou-se de informações a respeito do mercado? Da potencialidade e características do mercado? Concorrentes, perfil dos clientes (como poder aquisitivo, características)? Do produto ou serviço que pretende vender/prestar?

- Sim
- Não. Comente.

Caso tenha utilizado, identifique o motivo, a origem (amigos, observação própria do mercado, internet, televisão, etc.) e comente:

Antes de iniciar um negócio é primordial que o empreendedor busque informações sobre o ramo em que pretende atuar, identificando as necessidades dos clientes e a viabilidade do investimento. 60% afirma que utilizou informação a respeito do mercado, concorrentes, clientes e o produto ao abrir a empresa, os 40% que não foram atrás de informações são todos

do setor de comércio, pois como já trabalham com vendas e não acharam necessário a busca de mais informações. A qualidade e quantidade de informações são fundamentais para o sucesso do negócio no mercado competitivo, por meio de plano de negócio pode-se traçar estratégias para conquistar o mercado, Dornelas (2008) explica que o plano de negócio é um “documento usado para descrever um empreendimento e o modelo de negócio que sustenta a empresa. Sua elaboração envolve um processo de aprendizagem e autoconhecimento, e, ainda, permite o empreendedor situar-se no seu ambiente de negócio.”

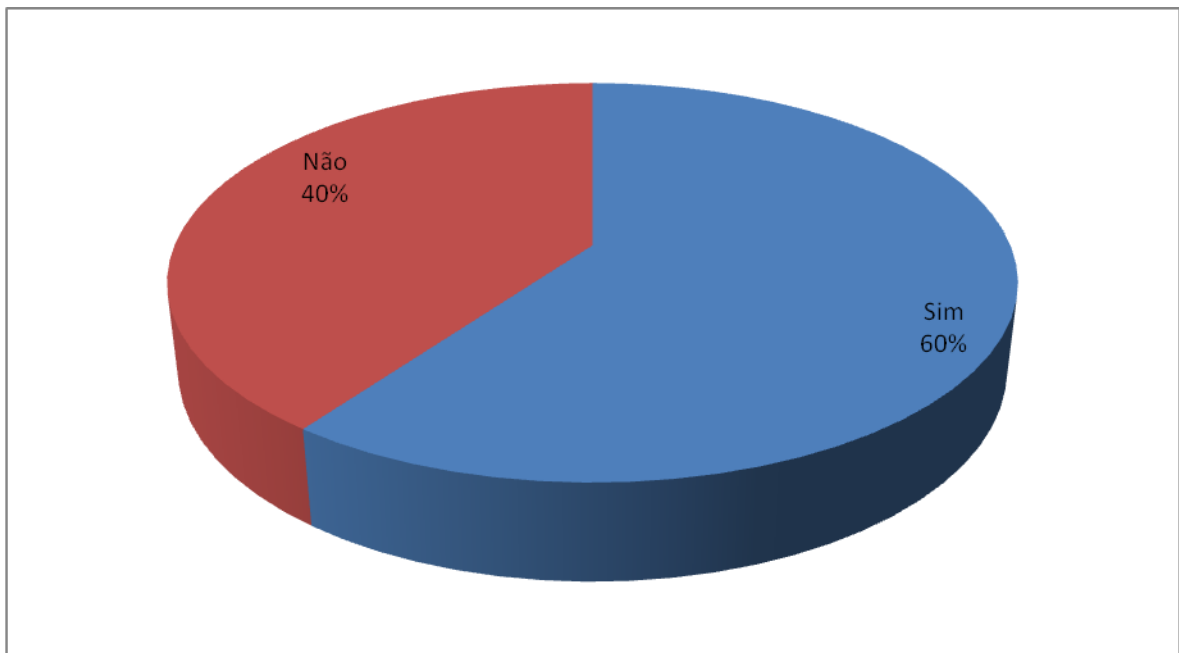


Figura 09 – Microempreendedores que ao abrir a empresa buscaram informações a respeito do mercado, concorrentes, clientes e produto.

Questão 11 - A política de preços praticada pelos seus competidores foi decisiva para estabelecer o preço de seus produtos ou serviços?

- Sim
- Não

90% dos entrevistados afirmam que não estabelecem seus preços com base nos concorrentes, os 10% que afirmaram que os preços são baseados nos concorrentes pertencem ao setor de vendas. Verificou-se que agregar valor ao produto é uma estratégia identificada no setor de prestação de serviço, sendo destacado o capital intelectual como um item de alto valor, a qualidade na execução do serviço é considerado um diferencial competitivo.

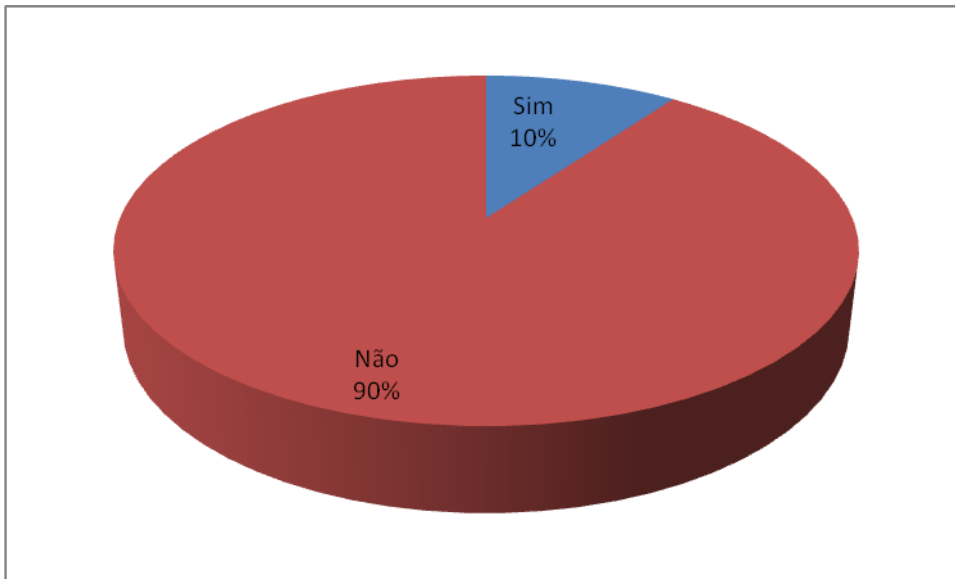


Figura 10 - A política de preços praticada com base nos concorrentes.

Questão 12 - Você possui o costume de manter o preço baixo de seus produtos ou serviços para concorrer com seus competidores? Ou costuma manter uma relação de cordialidade?

Os que firmaram que não costumam baixar o preço para disputar com os competidores declaram que no caso das vendas o que pode haver é apenas uma margem de desconto para tentar fidelizar o cliente, e no caso dos prestadores de serviços como o produtos trabalhado é o conhecimento do profissional o preço não é reduzido para ganhar clientes pois a valorização do serviço deve ser mantida. Apenas 3 entrevistados afirmam que a rivalidade existe no seguimento e que os preços são reduzidos para competir, sendo que estes são profissionais que trabalham com a venda de produtos.

Questão 13 - Você investe em publicidade?

- Sim. Qual? _____
- Não

Segundo Mandelli (2012), os investimentos em publicidade fortalece a marca e reduzem os riscos, as empresas que não investem em publicidade acabam sendo esquecidas pelos clientes. 80% dos entrevistados afirmam que investem em publicidade e consideram como ferramenta de divulgação o carro de som com propaganda nas ruas, cartão de visita, panfletagem, redes social “facebook e instagram”, marketing pessoal “boca-a-boca” e lista telefônica.

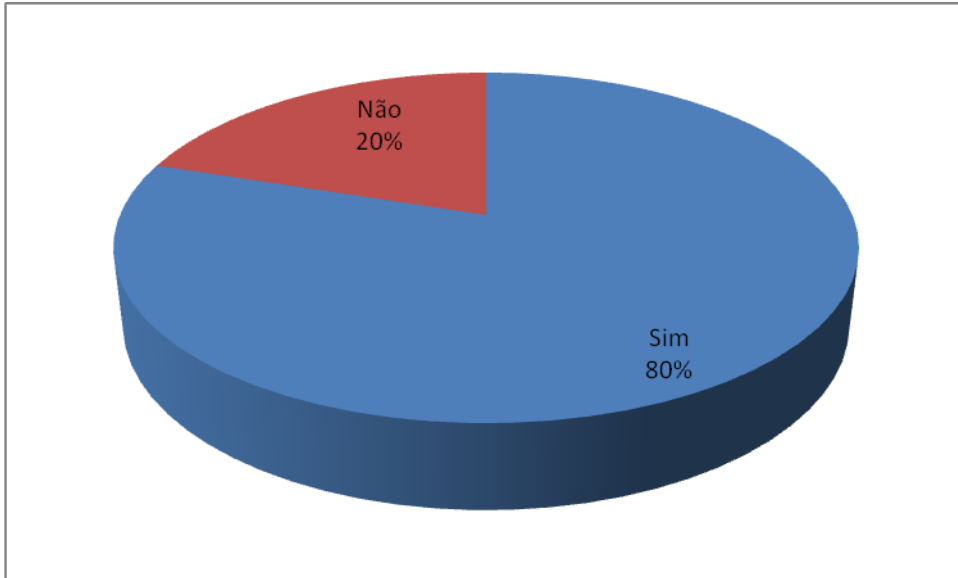


Figura 11 – Investimento em publicidade.

Questão 14 - O investimento em publicidade e propaganda possibilitou retorno nas vendas ou na prestação de serviços?

- Sim
 Não

Todo investimento em publicidade é esperado um retorno, geralmente reflete no aumento das vendas/prestação de serviço tornando a imagem da empresa conhecida no mercado.

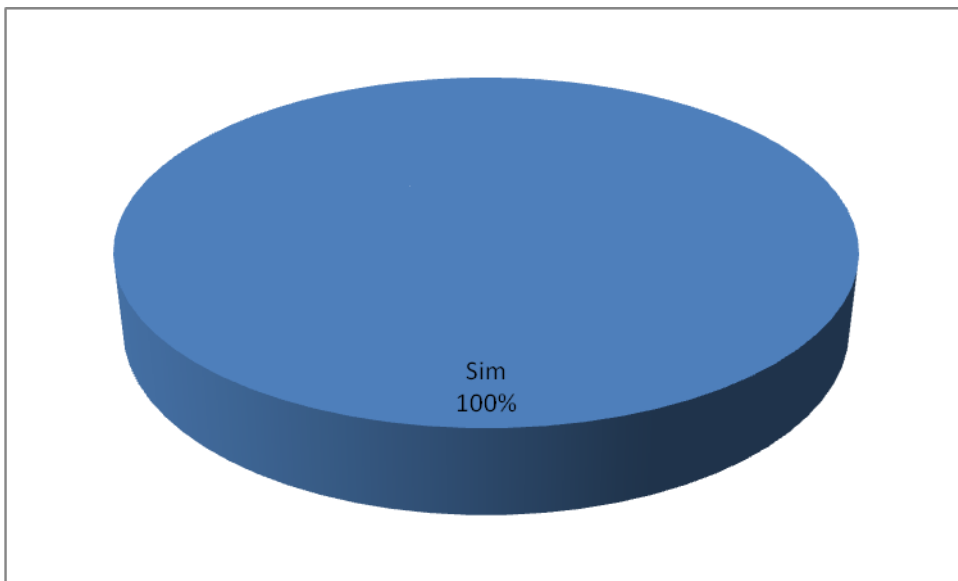


Figura 12 – Retorno do investimento em publicidade e propaganda

Questão 15 - Existe algum tipo de cooperação entre as empresas do seu segmento de negócio?

- Sim
 Não

70% dos entrevistados consideram que existe cooperação entre as empresas do mesmo segmento, dos que discordam são todos do segmento comercial. As pequenas empresas podem realizar parcerias para obter aumento dos lucros e a oferta de produtos, alavancando o nome da empresa tornando-se mais competitiva no mercado. Wanderley (2014) explica que a parceria entre empresas proporciona o crescimento de ambas as partes. Pode-se fazer parceria com concorrentes, fornecedores ou empresas de ramo diferente. Ele complementa ainda, que no Brasil a parceria não é uma prática cultural.

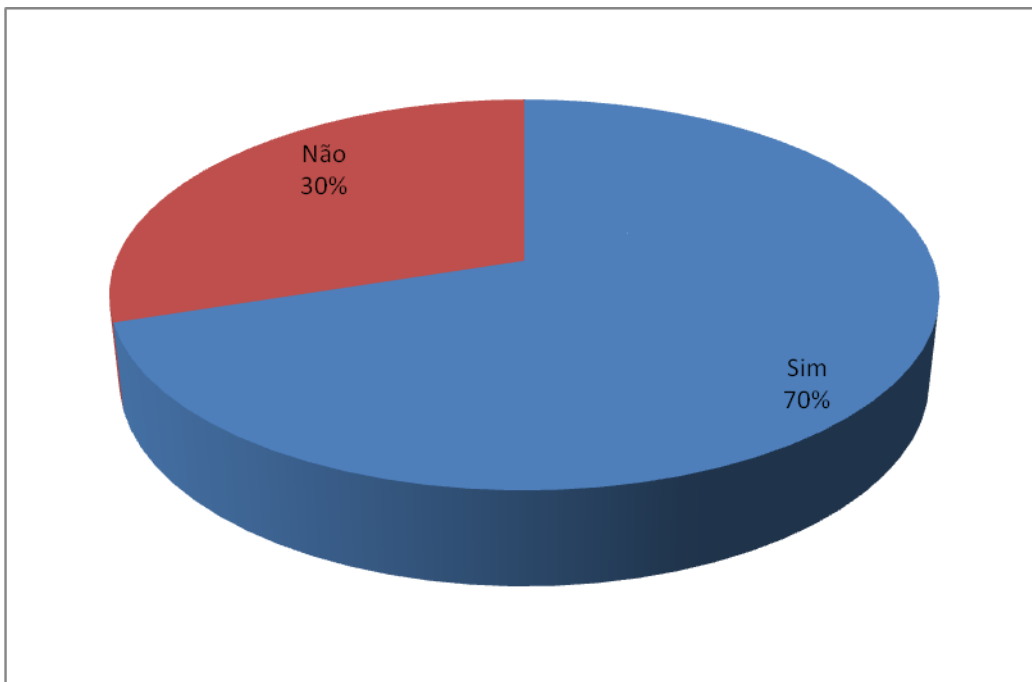


Figura 13 – Existência de cooperação entre as empresas do mesmo segmento de negócio.

Questão 16 - As empresas em seu segmento de negócio podem cooperar entre si ou entre empresas de outros segmentos?

- Sim
 Não

Se necessitar, comente:

Todos os entrevistados declararam que a cooperação pode existir neste segmento. Dois comentários interessantes foram ressaltados. No segmento de vendas normalmente as empresas não tem interesse na cooperação devido ao alto foco na competição do mercado. Já

no segmento de prestação de serviço a união deste segmento poderia ser tão forte que poderia surgir até mesmo uma espécie de cooperativa para conseguir barganha com os fornecedores. A cooperação pode oferecer vantagens como o aumento da clientela, redução de custos com marketing, redução de custos com fornecedores, neste contexto o desenvolvimento da empresa acaba ocorrendo mais rapidamente.

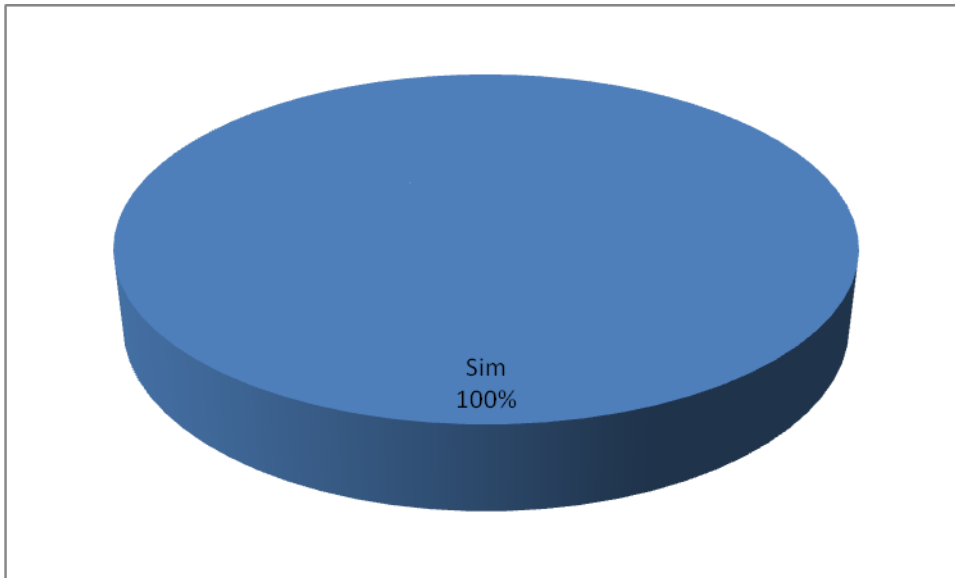


Figura 14 – Possibilidade de cooperação das empresas do mesmo segmento de negócio.

Questão 17 - Você possui anotações detalhadas das atividades operacionais, em termos de custos, despesas, recebimentos, de forma contínua?

- Sim
- Não

Como já foi mencionado anteriormente esse tipo de anotação é realizada em alguns casos em um caderno, aonde somente os as despesas com fornecedores e pagamentos a receber de clientes são anotados. Realizar as anotações diariamente garante uma gestão e planejamento financeiro mais confiável, por se trata da saúde financeira de uma empresa esse controle deve ser mais rigoroso, a tomada de decisão ou análise a respeito da rentabilidade ou viabilidade da empresa pode ser realizada baseada nestas anotações.

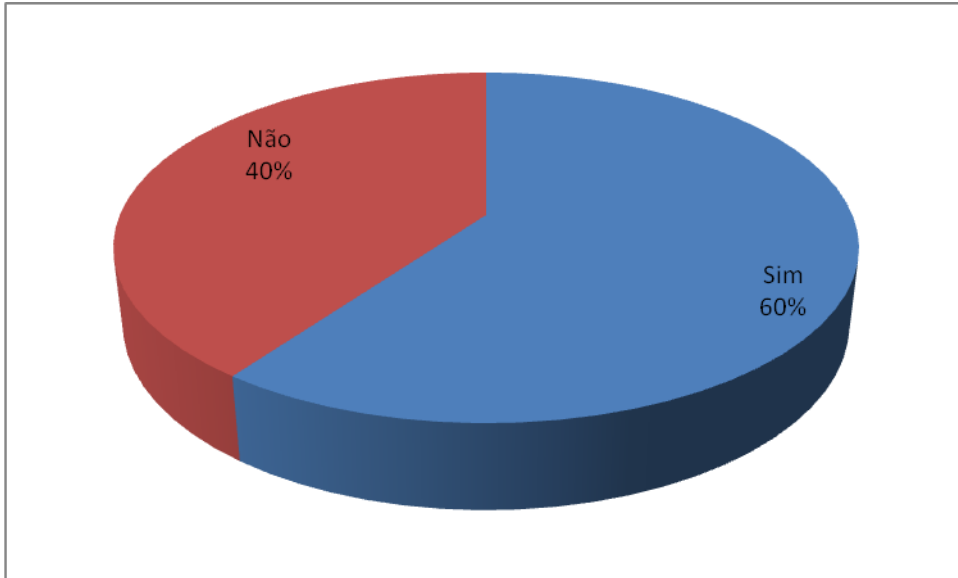


Figura 15 - Anotações detalhadas das atividades operacionais

Questão 18 - Você utiliza controle de estoque?

- Não
- Sim. De que forma?

A opinião dos entrevistados foi dividida em 50% de cada opção. Notou-se durante a aplicação do questionário que o controle de estoque em algumas situações é realizado por observação pessoal. Não existe um registro sobre as quantidades, custo unitário e custo total das mercadorias dos produtos vendidos ou comprados, nem o valor correto em reais do saldo atual em estoque físico. Ferreira (2012) cita que a falta de um controle de estoque efetivo pode ser prejudicial na gestão, como também ficar sujeito a furtos e roubos de produtos por funcionários ou clientes. O descontrole do estoque é comum no varejo e alguns empreendedores afirmam não ter tempo ou conhecimento para utilizar uma ferramenta de gestão do estoque.

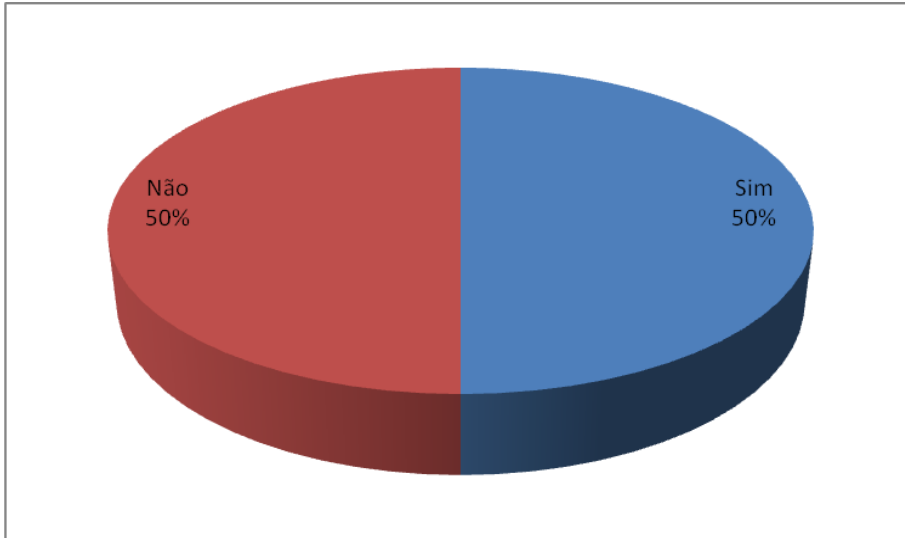


Figura 16 – Utilização do controle de estoque.

Questão 19 - Você possui dificuldade em manter um fluxo de caixa adequado?

- Sim
- Não

Ter um fluxo de caixa positivo ajuda a garantir a liquidez da empresa em caso de emergência, o controle dos gastos e das entradas do dinheiro aperfeiçoa a gestão nas tomadas de decisões. Nogueira (2009) complementa, um fluxo de caixa com saldo final positivo significa que a empresa está conseguindo gerar recursos para financiar o seu capital de giro e depois de certo ponto poderá acumular capital novo.

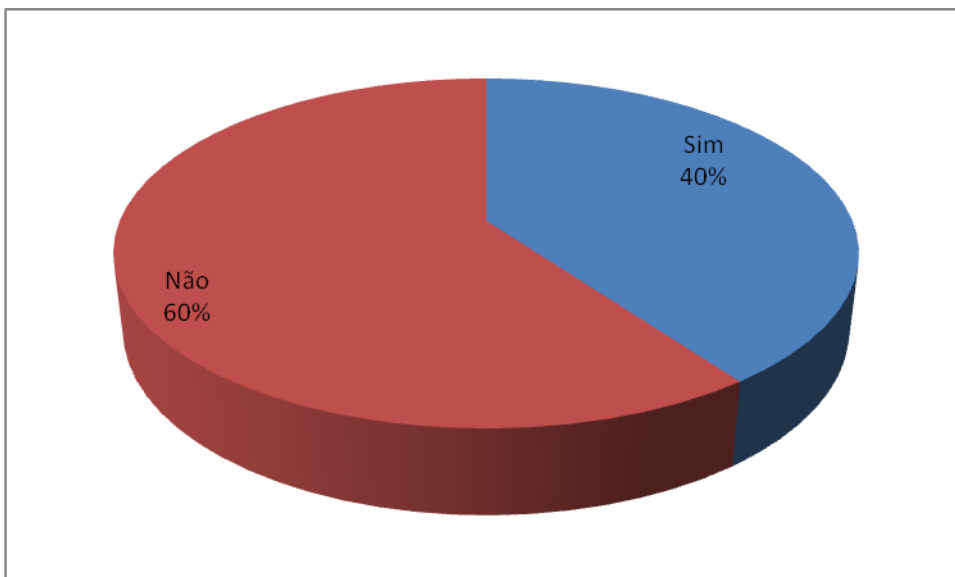


Figura 17 - Dificuldade em manter um fluxo de caixa adequado.

Questão 20 - Qual a dificuldade em manter um fluxo de caixa positivo/saudável? (Dívidas, fornecedores...)

Foram mencionados como fatores influentes, a sazonalidade dependendo do produto, a inadimplência ou atraso dos clientes nas contas a receber, renda bruta estipulada pelo governo para enquadrar o MEI também foi citado como um impeditivo para aumentar o fluxo de caixa, pois a movimentação superior a R\$ 5.000,00 pode gerar o desenquadramento, falta de conhecimento para trabalhar com o fluxo de caixa. Matos (2010) consultor de negócios do Sebrae aponta a organização financeira como um fator preocupante, pois “por maior que seja o volume de pagamentos que uma empresa tiver e por maior que seja o volume de recebimentos, a entrada e saída precisam ser organizadas sob o lema “primeiro recebe, depois paga””.

Questão 21 - Quais os artifícios que você utiliza para poder manter um fluxo de caixa positivo?

Para manter um fluxo de caixa positivo mecanismos como dispor de recursos próprios, controle e organização financeira, anotações detalhadas das receitas e despesas, monitoramento diário do fluxo de caixa. As respostas analisadas demonstram que alguns consideram um caderno de anotações um fluxo de caixa adequado. Atualmente é possível encontrar sistemas administrativos ou financeiros disponíveis gratuitamente pela internet, o empreendedor com baixo custo pode adquirir uma ferramenta gerencial para controlar o fluxo de caixa ou qualquer outra atividade da empresa, com estes sistemas fica mais fácil gerir e tomar decisões principalmente no âmbito financeiro.

Questão 22 - Quais as proporções das vendas:

A vista: _____ %

A prazo: _____ %

O segmento de serviço trabalha geralmente com o pagamento à vista, para valorizar a mão de obra e os clientes costumam pagar sem solicitar muitos descontos devido a qualidade dos serviços ofertados. Com relação a vendas, a maioria trabalha com o pagamento a prazo aonde os clientes geralmente atrasam a quitação da dívida proporcionando ao profissional preocupação com relação as suas obrigações mensais, quando ocorre o atraso nas contas a receber o empreendedor fica impedido de realizar a compra planejada de novos produtos, as

empresas analisadas não possuem uma política de crédito estabelecida e nessas condições o mesmo acaba tendo que recorrer a financiamentos ou retirar do próprio “bolso” o prejuízo.

Questão 23 - Quais os cuidados que você faz para as vendas a prazo?

Os entrevistados consideram a forma de pagamento um cuidado de vendas, foi citado como mecanismos de proteção, a venda com recebimento de cheque, boleto bancário, cartão de crédito, promissórias e consultadas de restrição no Serasa antes da comprar. Alguns entrevistados responderam que não possui cuidados para essas vendas e que o único método utilizado é a anotação ou a palavra de confiança no cliente. O Sebrae (2014) elencou alguns cuidados básicos com relação as vendas a prazo: quando realizar o cálculo do preço do produto levar em consideração o prazo e parcelamentos que poderá ceder ao cliente, determinar o planejamento do fluxo de caixa com uma margem de segurança para receber, adquirir máquinas eletrônicas de cartão de crédito facilitando o recebimento e o parcelamento das compras, solicitar documentação pessoal para consultar o SPC ou Serasa no caso de vendas com cheques pré-datados, jamais aceitar cheques de terceiros, ter os mesmos critérios ao vender para amigos e familiares.

Questão 24 - Você considera o tamanho de sua empresa satisfatório?

- Sim
- Não

Devido a maioria das empresas pesquisadas serem consideradas pelos entrevistados como uma opção de renda para subsistência e não uma oportunidade ter um negócio, a conformidade com o tamanho da empresa é notório pois o valor dos rendimentos mensais suprem as despesas pessoais

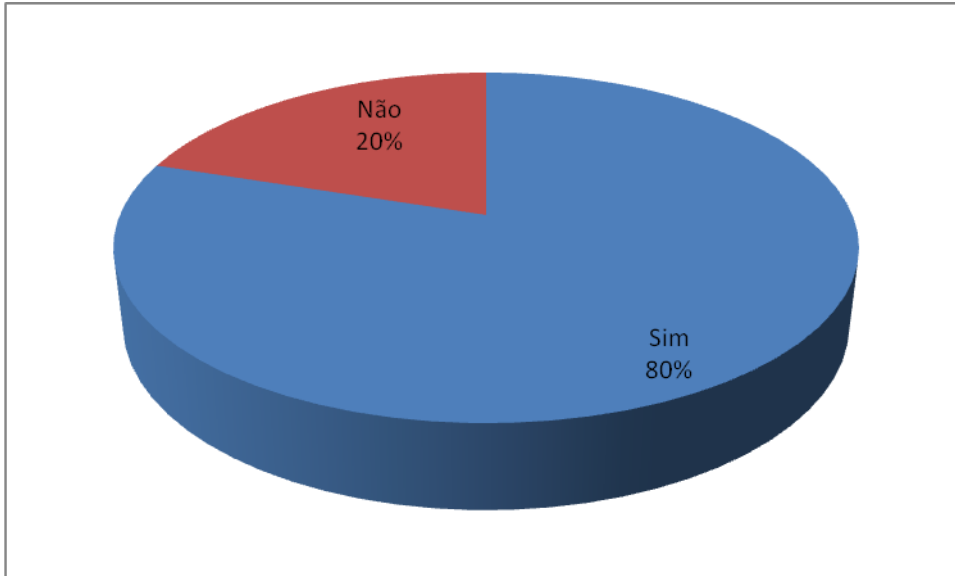


Figura 18 – Satisfação quanto ao tamanho de sua empresa.

Questão 25 - Caso considere o tamanho de sua empresa não satisfatório, qual o motivo?

Os casos que não consideram satisfatório o tamanho da empresa possuem uma visão empreendedora de investimento e ampliação do negócio para conquistar espaço no mercado. Para expandir o negócio de forma segura, o indicado é o gestor sempre permaneça atualizado no mercado e nas inovações de seu segmento, Domingues (2012).

Questão 26 - O mercado é favorável para a inovação? Quais as dificuldades de se implantar uma inovação?

Todos os entrevistados afirmam que a inovação é sempre favorável no mercado, as dificuldades declaradas são mão de obra qualificada, financiamento com valores adequados para investimento, o local onde a empresa está instalada, estrutura pequena para armazenamento de estoque, falta de recursos financeiros, analisar o custo-benefício das inovações, dificuldade de encontrar cursos de qualidade para a especialização na região ampliando assim o conhecimento do profissional. As dificuldades relatadas limitam a possibilidade de inovar e crescer, o desenvolvimento dessas empresas acaba sendo lido devido a estes fatores.

Questão 27 - As pessoas empregadas são qualificadas?

- Sim. Em qual proporção? _____%
- Não

70 % afirmam que as pessoas que atualmente estão empregadas são qualificadas, todas as pessoas que foram opostas a esta resposta são do setor comercial. Este cenário é devido a prestação de serviço exigir um conhecimento preliminar para executar as atividades, os profissionais deste segmento geralmente possuem experiência e conhecimento adequado para oferecer aos clientes, no setor comercial os empreendedores em algumas situações preferem contratar funcionários sem experiências para aprender a atividade durante o dia-a-dia devido a escassez de mão de obra no mercado.

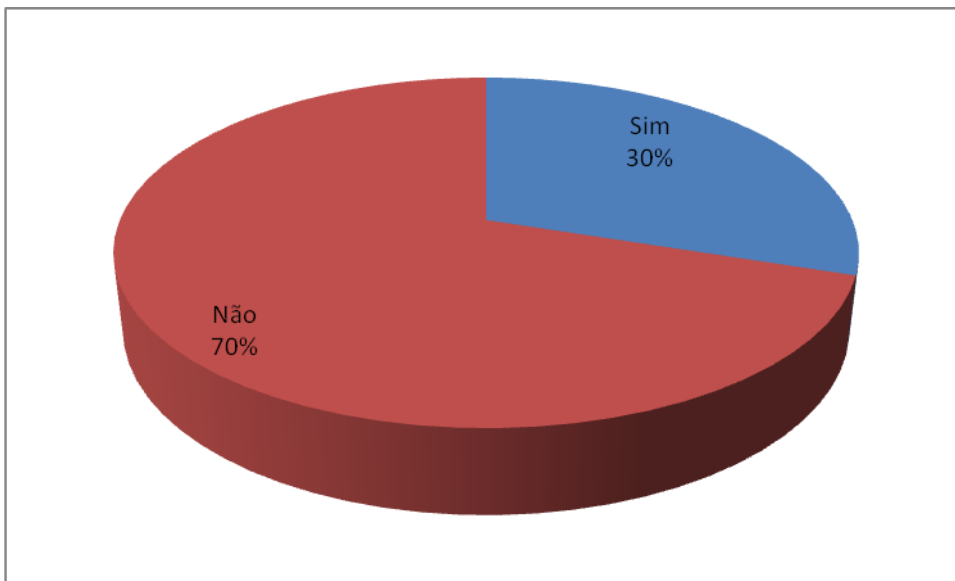


Figura 19 – Mão de obra qualificada dentro da empresa.

Questão 28 - Encontra-se no mercado pessoas qualificadas?

- Sim
- Não

80% dos entrevistados afirmam que é possível encontrar pessoas qualificadas no mercado, sendo que existe uma ressalva dos profissionais de serviço aonde geralmente pessoas qualificadas exigem salários altos, este fato dificulta a contratação, os mesmos afirmam ainda que caso contrate pessoas sem conhecimento para qualifica-las após a contratação corre-se o risco deste profissional futuramente abandonar a empresa para abrir seu próprio negócio.

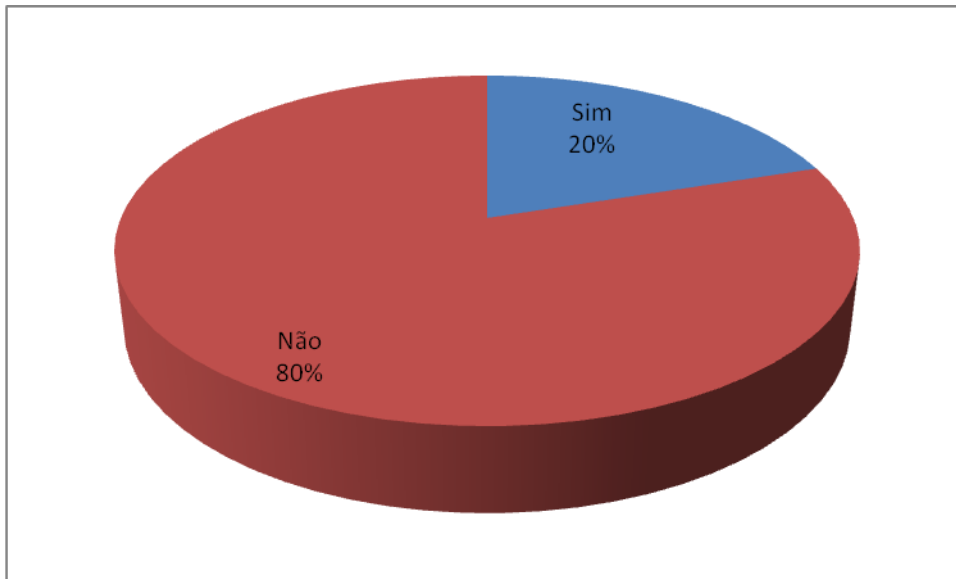


Figura 20 – Qualificação das pessoas no mercado de trabalho.

Questão 29 - Que tipo de dificuldade sua empresa possui, hoje. Marque até 3 alternativas.

- Identificação do respectivo mercado;
- Recrutar e contratar colaborador eficiente e com iniciativa;
- Conquistar e ocupar um espaço no mercado;
- Organização das atividades da empresa;
- Controle de gestão orçamentário (controle financeiro da empresa, fluxo de caixa);
- Prover a empresa de recursos financeiros, materiais e humanos;
- Manter um procedimento comercialização ou de prestação de serviço satisfatório;
- Preocupar-se em obter recursos financeiros necessários para financiar o crescimento no desenvolvimento de novos produtos ou serviços e de novos mercados além dos que já atua;
- Reestruturar a empresa para aumentar o seu tamanho ou participação no mercado;
- Excesso de burocracia;
- Outras: Especifique

Recrutar e contratar colaborador eficiente e com iniciativa 19%, conquistar e ocupar um espaço no mercado 16%, manter um procedimento comercialização ou de prestação de serviço satisfatório 14%, preocupar-se em obter recursos financeiros necessários 14%, foram as opção mais destacadas como dificuldades pelos empreendedores individuais. Os itens escolhidos demonstram que esses profissionais possuem barreiras em aspectos básicos para da gestão empresarial, a falta de habilidade em lidar com estas situações torna-os sensíveis frente aos concorrentes.

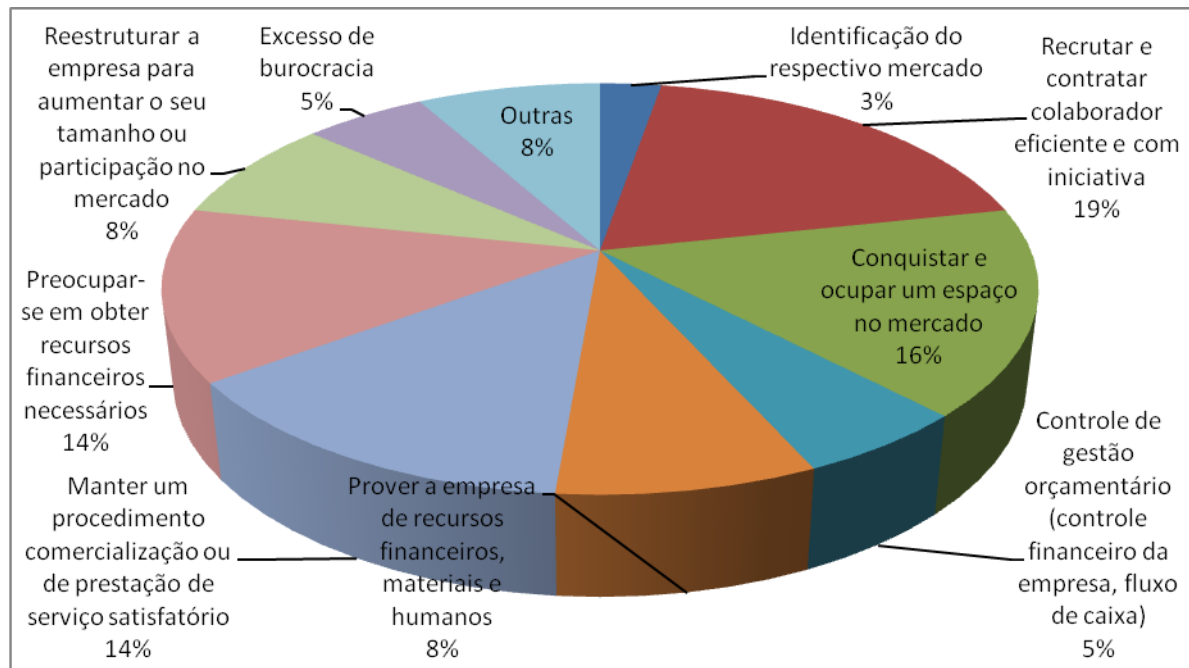


Figura 21 – Dificuldades atuais da empresa.

Questão 30 - Em sua opinião, o que poderia ser feito ou o que falta para que sua empresa possa ter um desempenho ainda melhor?

Falta de recursos financeiros, publicidade adequada, contratação de funcionários qualificados, falta de um local estratégico para tornar a empresa mais conhecida, mercadoria diferenciada para comprar de fornecedores da região, falta de investimento em conhecimento especializado na área. O especialista em gestão Viesti (2011) explica que para melhorar a gestão de um negócio é necessário não basear-se em intuições, deve-se usar ferramentas para aplicar no planejamento, nas finanças, no marketing, na produção, nas operações e nos recursos humanos, utilizar adequadamente estas ferramentas manter a empresa em controle e equilíbrio do dinheiro investido.

Questão 31 - Qual o maior desafio da sua empresa?

Os desafios descritos foram: inadimplência dos clientes, superar as necessidades dos clientes, obter mão de obra qualificada, manter um pós-venda efetivo, aumentar as vendas, ter um bom local para trabalhar, pagar os fornecedores nas datas estipuladas, manter a qualidade esperada pelo cliente, ser reconhecido no mercado, pagar todos os impostos em dia e conquistar novos clientes. A falta de preparação os empreendedores tornam os desafios citados mais difíceis de superá-los.

Questão 32 - Quais das áreas abaixo você possui um sistema gerencial “software” para controle de suas atividades?

- Financeiro
- Estoque
- Recursos Humanos
- Vendas
- Compras
- Contábil
- Outros _____
- Não possuo controle sistematizado

30% dos entrevistados afirmaram não possuir nenhum tipo de controle sistematizado. Um sistema de informação adequado para auxiliar no gerenciamento da empresa proporciona dados eficientes a respeito de qualquer item que desejar, as tomadas de decisões podem ser mais precisas com a ajudar de um sistema, como também possibilita o acompanhamento do fluxo operacional e do desenvolvimento geral da empresa.

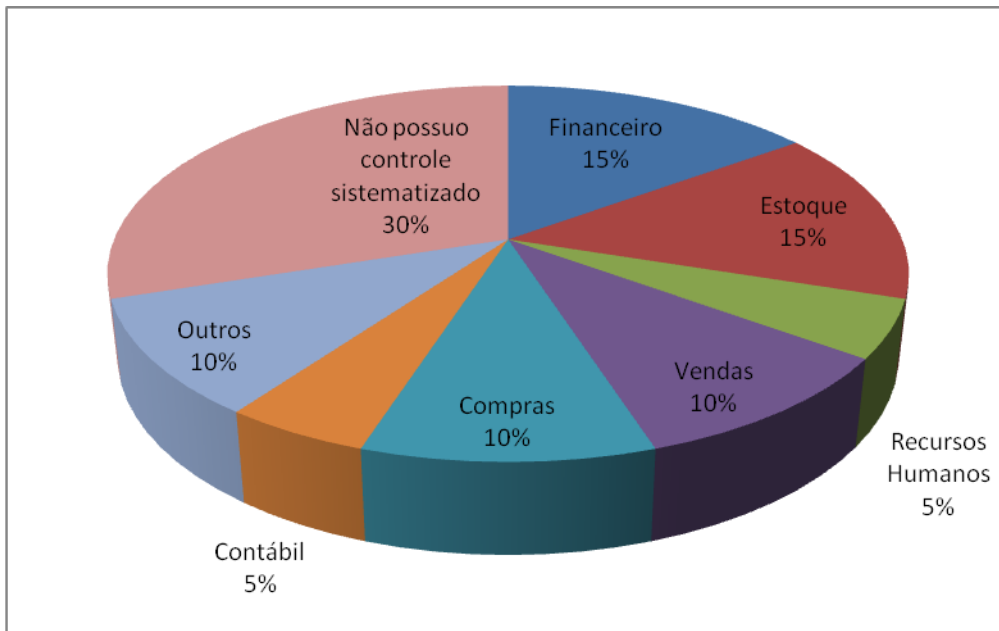


Figura 22 – Existência de sistema gerencial “software” para controle de suas atividades.

Questão 33 - Existe algum comentário e/ou observação que você gostaria de fazer? Este espaço é aberto para você incluir alguma informação que julgue importante e que não foi abordada:

Apesar de todos os benefícios proporcionados ao MEI ainda existe fatores deficitários, os entrevistados ressaltaram a dificuldade em conseguir recursos financeiros adequados em instituições bancárias, a falta de informação a respeito de normativos, leis municipais e estaduais durante o processo de formalização do negócio, o faturamento exigido pela lei também foi mencionado considerado muito baixo. Foi abordado a falta de assistência do Sebrae e instituições parceiras após a formalização, os empreendedores argumentam que não existe um acompanhamento efetivo dessas instituições para progredir com o negócio. Elogios também foram citados, pois por meio do MEI os profissionais poderão crescer aos poucos não pagando impostos que são cobrados de outras empresas, apesar dos valores de financiamentos das instituições serem baixas os juros são reduzidos.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Através desta pesquisa, pôde-se identificar os principais benefícios adquiridos pelos trabalhadores informais após a formalização pelo microempreendedor individual, verificando o potencial de crescimento proporcionado pelas políticas de incentivo, os motivos que estimularam a formalização e se os benefícios estão sendo usufruídos de maneira consciente. Sendo que, foi possível concluir que ainda existem vários empecilhos para o desenvolvimento dessas empresas.

Devido o microempreendedor possuir por lei um faturamento considerado baixo, normalmente tenta-se reduzir custos no início da atividade, utilizando-se da estrutura física de sua residência que muitas vezes não é uma boa localização comercial, limitando o acesso de novos clientes.

Foi observado que muitos se cadastraram para atender alguma dificuldade que na informalidade não seria possível, como: adquirir máquina de cartão, comprar de fornecedores pelo preço de atacado, emitir nota fiscal para grandes empresas, adquirir conta bancária e financiamentos. Entretanto, muitos desconhecem os demais benefícios por direito, sendo que esta informação é repassada superficialmente durante a formalização, seja nos escritórios de contabilidade ou pelo próprio desinteresse do empreendedor. Este cenário aponta problemas futuros, uma vez que estes trabalhadores estão abrindo uma empresa, que como qualquer outra necessita de cuidados, gerando obrigações e direitos e não se pode negligenciar. A falta de conhecimento adequado poderá acarretar em descumprimento das obrigações existentes quando a empresa estiver inativa ou quando for necessário realizar todo o processo de baixa junto aos órgãos municipais, estaduais e federais.

Tratando-se de inovação outro ponto percebido é a falta de iniciativa para planejar a expansão da empresa, esta conformidade pode estar vinculada ao fato que as empresas abertas são consideradas como uma fonte de subsistência e não como uma oportunidade de negócio.

Existe uma deficiência no controle financeiro, pois as anotações não são confiáveis uma vez que não há a devida separação para na organizar as despesas e receitas. A utilização de métodos ineficientes tornam as informações incoerentes com a realidade, no caso de uma possível tomada de decisão este fato pode influenciar negativamente a gestão.

Os empreendedores antes da formalização já atuavam em suas áreas, conseqüentemente não foi elaborado um plano de negócio ou qualquer outro tipo de planejamento estratégico, ocasionando a falta de metas e objetivos no crescimento da empresa.

O controle de estoque e o fluxo de caixa são elaborados manualmente em cadernos de anotações, fragilizando os dados. Notou-se também que em alguns casos a falta de conhecimento com relação a estas ferramentas impede a análise do real valor do estoque.

A atividade comercial lida com problemas relacionados a inadimplência dos clientes, a falta de cautela nas vendas a prazo gera prejuízos, o empreendedor nesta situação não conseguiu ter capital de giro disponível para honrar suas obrigações com os fornecedores.

Existem variadas informações disponibilizadas para orientar o empreendedor, sendo que estas não estão atingindo efetivamente o público, a falta de acompanhamento pelas instituições como o Sebrae retarda a possibilidade de progredir o negócio. O suporte após a formalização é essencial para o bom desenvolvimento da atividade, a falta de conhecimento sobre ferramentas que podem auxiliar na gestão proporcionam tomadas de decisões equivocadas.

Percebeu-se que muitos possuem dificuldades para compreender os procedimentos que deverão ser adotados após a sua formalização, como: realizar um controle das despesas e receitas, procedimentos para contratação de funcionário, data de recolhimento do imposto e entrega de declaração, realizar e analisar um controle do estoque, a falta de utilização ou contato com estes procedimentos acarretam em dúvidas nas situações que os envolvem.

Diante do exposto neste trabalho, ainda existem muitos os desafios para serem superados pelos microempreendedores individuais, porém, atuando de forma conscientizada, o MEI é uma ótima oportunidade para se profissionalizar e progredir no mercado, gerando o aquecimento da economia no país.

REFERÊNCIAS

AGÊNCIA SEBRAE DE NOTÍCIAS – MG. *Estudo do Sebrae revela que 94% dos empreendedores recomendam a formalização*. Brasília. 2012. Disponível em: <<http://www.ead.sebrae.com.br/hotsite/noticias/ler-noticia.asp?noticia=6432>>. Acesso em: 15 set. 2012.

BRASIL. *Lei Complementar n.º 123 de 14 de dezembro de 2006*. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis n.ºs 8.212 e 8.213, ambas de 24 de Julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho – CLT, aprovada pelo Decreto- Lei n.º 5.452, de 1º de maio de 1943, da Lei n.º 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar n.º 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis n.ºs 9.317, de 5 de Dezembro de 1996, e 9.841, de outubro de 1999. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/LeisComplementares/2006/leicp123.htm>>. Acesso em: 01 jul. 2014.

_____. *Lei Complementar n.º 128 de 19 de dezembro de 2008*. Altera a Lei Complementar n.º 123, de 14 de dezembro de 2006. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/leiscomplementares/2008/leicp128.htm>>. Acesso em: 12 mai. 2012.

_____. *Lei n.º 10.406, de 24 de abril de 2002*. Institui o Código Civil. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/2002/L10406.htm>. Acesso em: 27 jul. 2014.

_____. *Resolução CGSN n.º 58, de 27 de abril de 2009*. Dispõe sobre o Microempreendedor Individual - MEI. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/Resolucao/2009/CGSN/Resol58.htm>>. Acesso em: 20 mai. 2012.

CERVO, A. L.; BERVIAN, P. A. *Metodologia Científica*. 5. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

CHAGAS, A. T. R. *O Questionário na Pesquisa Científica*. São Paulo. 2000. Disponível em: <http://www.fecap.br/adm_online/art11/anival.htm> - Acesso em: 10 out. 2014.

CHIAVENATO, I. *Empreendedorismo: Dando asas ao espírito empreendedor*. 3ª ed. São Paulo, Saraiva, 2008. 3p.

CLEPS, G. D. G. *Comércio informal e produção do espaço urbano em Uberlândia (MG): Sociedade & Natureza*, Uberlândia, V. 21, n.3, dez. 2009. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1982-45132009000300008&script=sci_arttext>. Acesso em 18 mai. 2014.

DOMINGUES, S. *Como expandir os negócios de forma segura*. Disponível em: <<http://jcrs.uol.com.br/site/noticia.php?codn=94167>>. 2012. Acesso em: 12 out. 2014.

DORNELAS, J. C. A. *Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios*. 3ª ed. revista e atualizada, Rio de Janeiro, Elsevier, 2008.

_____. *Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios*. 4ª ed. revista e atualizada, Rio de Janeiro, Elsevier, 2012.

FAGUNDES, R. *Análise do perfil do Microempreendedor Individual (MEI)*. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/analise-do-perfil-domicoempreendedor-individual-mei/75010/>>. Acesso em: 11 out. 2014.

FERREIRA, A. *Empreendedorismo*. Sem controle de estoque, empresa fica sujeita a furtos e desvios de funcionários. 2012. Disponível em: <<http://economia.uol.com.br/noticias/redacao/2012/09/20/sem-controle-de-estoque-empresa-fica-sujeita-a-furtos-e-desvios-de-funcionarios.htm>>. Acesso em: 12 out. 2014.

GRUPO BANDEIRANTES DE COMUNICAÇÃO. *Emprego com carteira assinada cai pela metade*. 2012. Disponível em: <<http://noticias.band.com.br/emprego/noticia/?id=100000535121>>. Acesso em: 24 set. 2012.

IBGE. *Cidades@*. Disponível em: <<http://cidades.ibge.gov.br/xtras/perfil.php?lang=&codmun=500540&search=||infográficos:-informações-completas>> . Acesso em: 09 jun. 2014.

INDRÍUNAS, L. A. *Casa da Informalidade*. Disponível em: <<http://empresasefinancas.hsw.uol.com.br/economia-informal1.htm>>. Acesso em: 25 set. 2012.

JORNAL DO COMÉRCIO. *Economia subterrânea ainda é grande no Brasil*. Porto Alegre. Disponível em: <http://jcrs.uol.com.br/site/noticia.php?codn=104281>. Acesso em: 24 set. 2012.

JUNIOR, E. C. *Quando a Pessoa Física e Jurídica se misturam financeiramente, o que fazer?* São Bernardo do Campo, São Paulo. Disponível em: <<http://www.dsop.com.br/blog/quando-a-pessoa-fisica-e-juridica-se-misturam-financeiramente-o-que-fazer>>. Acesso em: 11 out. 2014.

LEITÃO, T. *Programa Crescer emprestou R\$ 9 bilhões a pequenos empreendedores*. Disponível em: <<http://memoria.ebc.com.br/agenciabrasil/noticia/2013-10-14/programa-crescer-emprestou-r-9-bilhoes-pequenos-empreendedores>>. Acesso em: 10 out. 2014.

MANDELLI, P. *Por que investir em publicidade?* 2012. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/marketing/por-que-investir-em-publicidade/61017/>>. Acesso em: 12 out. 2014.

MATOS, A. C. *Dinheiro em Caixa é questão de organização*. 2010. Disponível em: <http://www.boletimdoempreendedor.com.br/boletim.aspx?codBoletim=38_Dinheiro_em_Caixa_e_questao_de_organizacao>. Acesso em 12 out. 2014.

MCKINSEY CONSULTING E COMPANY. *Eliminando as Barreiras ao Crescimento Econômico e à Economia Formal no Brasil*. São Paulo, 2004. Disponível em: <http://www.etco.org.br/user_file/ETCO_McKinsey_Diag_Informalidade.pdf>. Acesso em 10 set. 2014

NOGUEIRA, U. *Fluxo de caixa financeiro*. 2009. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/fluxo-de-caixa-financeiro/31204/>>. Acesso em: 12 out. 2014.

PASTORE, J. *Como reduzir a informalidade?* 2000. Disponível em: <http://www.josepastore.com.br/artigos/ti/ti_004.htm>. Acesso em: 01 jul. 2014.

PORTAL DO EMPREENDEDOR. **Dúvidas relacionadas ao Microempreendedor Individual**. Previdência e Demais Benefícios do MEI. Disponível em: <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/perguntas-frequentes/duvidas-relacionadas-ao-microempreendedor-individual/previdencia-e-demais-beneficios-do-mei>>. Acesso em: 14 set. 2014.

_____. *Estatísticas*: Lista dos relatórios estatísticos do MEI. 2013. Disponível em: <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/estatistica/lista-dos-relatorios-estatisticos-do-mei>>. Acesso em: 11 mai. 2014.

_____. *O que é?* Definição do Microempreendedor Individual-MEI. Disponível em: <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/mei-microempreendedor-individual>>. Acesso em: 09 jul. 2014.

RUBIO, V. A. *A Lei do Microempreendedor Individual - MEI e seus reflexos*. 2009. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/informe-se/informativo/a-lei-do-microempreendedor-individual-mei-e-seus-reflexos/25027/>>. Acesso em: 22 set. 2012.

SENTANIN, L. H. V.; BARBOSA R. J. *Conceitos de Empreendedorismo*. Revista Científica Eletrônica de Administração da Faculdade de Ciências Jurídicas e Gerenciais de Garça, São Paulo, Disponível em: <http://faef.revista.inf.br/imagens_arquivos/arquivos_destaque/CvfACUcZOtmMWBx_2013-4-26-12-25-36.pdf>. Acesso em: 30 set. 2014.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICROS E PEQUENAS EMPRESAS - SEBRAE. *O Empregado do MEI*. Custo de Contratação. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/O-empregado-do-MEI>>. Acesso em: 06 ago. 2014.

_____. *Sobrevivência das Empresas no Brasil*. Coleção Estudos e Pesquisas. 2014. Disponível em: <http://gestaoportal.sebrae.com.br/uf/rio-de-janeiro/sebrae-no-rio-de-janeiro/estudos-e-pesquisas-1/conjuntura-economica/Sebrae_CE_jul13_Sobrevivencia_MPE_%20Brasil.pdf>. Acesso em: 10 out. 2014.

_____. *Perfil do Empreendedor Individual 2013*. Série Estudos e Pesquisas. Disponível em: <http://ambientedigital.sebrae-rs.com.br/Download/Arquivos/Perfil_MEI_2013.pdf>. Acesso em: 10 out. 2014.

_____. *Perfil do Microempreendedor Individual 2012*: Série de estudos e pesquisas. Brasília. 2012. Disponível em: <[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/C53D25DD2208000183257A4E0048B76E/\\$File/NT0004806A.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/C53D25DD2208000183257A4E0048B76E/$File/NT0004806A.pdf)>. Acesso em: 15 set. 2012.

_____. **“Deus inventou o dinheiro, o diabo, o fiado...”**. 2014. Disponível em: <http://www.onegocioeoseguinte.sebrae.com.br/1971/Programa/DeusInventouODinheiroODiaBoOFiado_298/>. Acesso em: 12 out. 2014.

TREMEL, D. **Brasileiro está entre os mais empreendedores do mundo**: País só perde para a Turquia, revela pesquisa da União Europeia. São Paulo. 2013. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/fsp/mercado/88531-brasileiro-esta-entre-os-mais-empreendedores-do-mundo.shtml>>. Acesso em: 09 jun. 2014.

VIESTI, D. **Como melhorar a gestão do meu negócio?** 2011. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/pme/noticias/como-melhorar-a-gestao-do-meu-negocio>>. 2011. Acesso em: 13 out. 2014.

WANDERLEY, A. **Empresas estabelecem parcerias estratégicas para crescer**. Disponível em <<http://oglobo.globo.com/economia/emprego/empreendedorismo/empresas-estabelecem-parcerias-estrategicas-para-crescer-12564047>>. Acesso em: 12 out. 2014.

APÊNDICE A – O Questionário

Data: ____/____/____

Principal Atividade (oficina, papelaria, sorveteria, etc.): _____

Número de funcionários: _____ Data de Início das atividades: ____/____/____

Setor: Indústria () Comércio () Serviço () Idade: _____ anos

Formação: Superior Completo () Superior Incompleto () 2º Grau () 1º Grau ()

Questão 01 - Por que você se cadastrou como MEI?

Questão 02 - Quanto tempo faz que você se cadastrou no MEI?

- Menos de 1 ano
- De 1 ano a 2 anos
- De 2 anos a 3 anos
- Acima de 3 anos

Questão 03 - Você percebeu alguma melhoria com relação ao seu negócio após sua formalização como Microempreendedor Individual?

- Não
- Sim. Qual?

Questão 04 – Você obteve algum tipo de orientação ou informação sobre de que forma poderia aproveitar a sua formalização?

- Sim
- Não

Questão 05 - Em que se tratava esta orientação ou informação? Marque até duas alternativas.

- Orientações para iniciar as atividades da empresa;
- Definição do mercado de atuação;
- Desenvolvimento do produto ou serviço;
- Organização das atividades da empresa;
- Desenvolvimento de novos produtos e novos mercados além dos que já atua;
- Definição de direitos e responsabilidades referente a empresa e funcionário;
- Adequação e um maior aprofundamento de sua estrutura organizacional para expansão;

Outros. Especifique: _____

Questão 06 – Você obteve o serviço ou resultado esperado?

- Sim
 Não. Comente

Questão 07 - Quais dos itens abaixo você utiliza para controlar e separar as receitas e despesas da pessoa física da jurídica.

- Contas Bancárias separadas
 Pró-labore
 Fluxo de Caixas separados
 Não controlo e separado as receitas e despesas

Questão 08 - Você teve a necessidade de adquirir financiamento ou empréstimo?

- Sim
 Não

Questão 09 - Quais são os obstáculos em obter suporte financeiro (financiamento ou empréstimo)?

Questão 10 - Ao abrir a empresa, utilizou-se de informações a respeito do mercado? Da potencialidade e características do mercado? Concorrentes, perfil dos clientes (como poder aquisitivo, características)? Do produto ou serviço que pretende vender/prestar?

- Sim
 Não. Comente.

Caso tenha utilizado, identifique o motivo, a origem (amigos, observação própria do mercado, internet, televisão, etc.) e comente:

Questão 11 - A política de preços praticada pelos seus competidores foi decisiva para estabelecer o preço de seus produtos ou serviços?

- Sim
 Não

Questão 12 - Você possui o costume de manter o preço baixo de seus produtos ou serviços para concorrer com seus competidores? Ou costuma manter uma relação de cordialidade?

Questão 13 - Você investe em publicidade?

- Sim. Qual? _____
 Não

Questão 14 - O investimento em publicidade e propaganda possibilitou retorno nas vendas ou na prestação de serviços?

- Sim
 Não

Questão 15 - Existe algum tipo de cooperação entre as empresas do seu segmento de negócio?

- Sim
 Não

Questão 16 - As empresas em seu segmento de negócio podem cooperar entre si ou entre empresas de outros segmentos?

- Sim
 Não

Se necessitar, comente:

Questão 17 - Você possui anotações detalhadas das atividades operacionais, em termos de custos, despesas, recebimentos, de forma contínua?

Sim

Não

Questão 18 - Você utiliza controle de estoque?

Não

Sim. De que forma?

Questão 19 - Você possui dificuldade em manter um fluxo de caixa adequado?

Sim

Não

Questão 20 - Qual a dificuldade em manter um fluxo de caixa positivo/saudável? (Dívidas, fornecedores...)

Questão 21 - Quais os artifícios que você utiliza para poder manter um fluxo de caixa positivo?

Questão 22 - Quais as proporções das vendas:

A vista: _____ %

A prazo: _____ %

Questão 23 - Quais os cuidados que você faz para as vendas a prazo?

Questão 24 - Você considera o tamanho de sua empresa satisfatório?

Sim

Não

Questão 25 - Caso considere o tamanho de sua empresa não satisfatório, qual o motivo?

Questão 26 - O mercado é favorável para a inovação? Quais as dificuldades de se implantar uma inovação?

Questão 27 - As pessoas empregadas são qualificadas?

Sim. Em qual proporção? _____%

Não

Questão 28 - Encontra-se no mercado pessoas qualificadas?

Sim

Não

Questão 29 - Que tipo de dificuldade sua empresa possui, hoje. Marque até 3 alternativas.

Identificação do respectivo mercado;

Recrutar e contratar colaborador eficiente e com iniciativa;

Conquistar e ocupar um espaço no mercado;

Organização das atividades da empresa;

Controle de gestão orçamentário (controle financeiro da empresa, fluxo de caixa);

Prover a empresa de recursos financeiros, materiais e humanos;

Manter um procedimento comercialização ou de prestação de serviço satisfatório;

Preocupar-se em obter recursos financeiros necessários para financiar o crescimento no desenvolvimento de novos produtos ou serviços e de novos mercados além dos que já atua;

Reestruturar a empresa para aumentar o seu tamanho ou participação no mercado;

Excesso de burocracia;

Outras: Especifique _____

Questão 30 - Em sua opinião, o que poderia ser feito ou o que falta para que sua empresa possa ter um desempenho ainda melhor?

Questão 31 - Qual o maior desafio da sua empresa?

Questão 32 - Quais das áreas abaixo você possui um sistema gerencial “software” para controle de suas atividades?

Financeiro

Estoque

Recursos Humanos

Vendas

Compras

Contábil

Outros _____

Não possuo controle sistematizado

Questão 33 - Existe algum comentário e/ou observação que você gostaria de fazer? Este espaço é aberto para você incluir alguma informação que julgue importante e que não foi abordada:
