



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA – UEPB  
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS E EXATAS  
CAMPUS VI – POETA PINTO DO MONTEIRO**

**MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL: UMA PESQUISA  
EXPLORATÓRIA QUANTO AOS FATORES CONDICIONANTES DA  
FORMALIZAÇÃO RELACIONADA AO PERFIL EMPREENDEDOR NA  
CIDADE DE MONTEIRO - PB.**

**JOSENILDA SOUZA DA SILVA BANDEIRA**

**MONTEIRO - PB**

**2013**

JOSENILDA SOUZA DA SILVA BANDEIRA

**MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL: UMA PESQUISA  
EXPLORATÓRIA QUANTO AOS FATORES CONDICIONANTES DA  
FORMALIZAÇÃO RELACIONADA AO PERFIL EMPREENDEDOR NA  
CIDADE DE MONTEIRO - PB.**

Monografia apresentada como requisito para conclusão do curso de Bacharelado em Ciências Contábeis no Centro de Ciências Humanas e Exatas, Poeta Pinto de Monteiro, da Universidade Estadual da Paraíba – UEPB.

Orientador: Prof. Me. Ismael Gomes Barreto

**MONTEIRO - PB**

**2013**

B 214 m          Bandeira, Josenilda Souza da Silva.

Microempreendedor individual: uma pesquisa exploratória quanto aos fatores condicionantes da formalização relacionada ao perfil empreendedor na cidade de Monteiro - PB. [Manuscrito] / por Josenilda Souza da Silva Bandeira  
– 2013.

57 f. : il. color.

Digitado.

Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Contábeis) – Universidade Estadual da Paraíba, Centro de Ciências Humanas e Exatas, 2013.

“Orientação: Prof. Me. Ismael Gomes Barreto , Departamento de Ciências Contábeis ”.

1. Microempreendedor – proprietário individual. 2. Perfil empreendedor. I. Título.

21.ed. CDD 658.022

**FOLHA DE APROVAÇÃO**

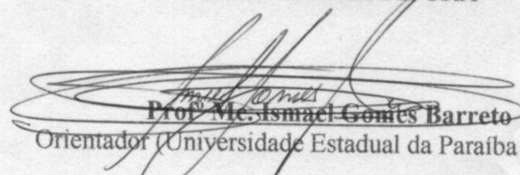
JOSENILDA SOUZA DA SILVA BANDEIRA

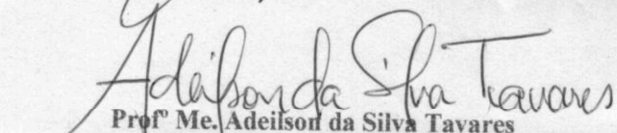
**MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL: UMA PESQUISA  
EXPLORATÓRIA QUANTO AOS FATORES CONDICIONANTES DA  
FORMALIZAÇÃO RELACIONADA AO PERFIL EMPREENDEDOR NA  
CIDADE DE MONTEIRO - PB.**

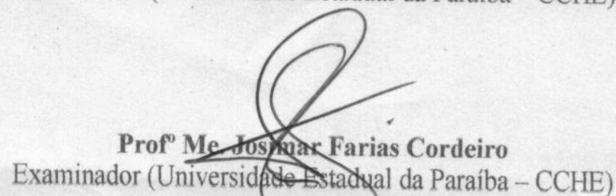
Monografia apresentada como requisito  
para conclusão do curso de Bacharelado em  
Ciências Contábeis no Centro de Ciências  
Humanas e Exatas, Poeta Pinto de  
Monteiro, da Universidade Estadual da  
Paraíba – UEPB.

Aprovada em: 03/09/2013

**BANCA EXAMINADORA**

  
**Prof. Me. Ismael Gomes Barreto**  
Orientador (Universidade Estadual da Paraíba – CCHE)

  
**Prof. Me. Adilson da Silva Tavares**  
Examinador (Universidade Estadual da Paraíba – CCHE)

  
**Prof. Me. Josimar Farias Cordeiro**  
Examinador (Universidade Estadual da Paraíba – CCHE)

**Dedico este trabalho aos meus colegas de sala que sempre que eu pensava em desistir, eles me davam forças para continuar, aos meus professores que me ensinaram que por mais que achamos que o nosso conhecimento já está bem profundo, estamos enganados pois o conhecimento é algo que está sempre se renovando.**

## AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus por ter me concebido a oportunidade e a coragem de iniciar essa caminhada.

Senhor, obrigada por mais uma vitória.

Ao mestre Ismael Gomes Barretos, que aceitou o desafio de ser o meu orientador, sempre se mostrando comprometido e atento, dando o máximo de si.

Aos demais professores, cada um com sua parcela de contribuição, transmitindo conhecimentos ao longo de todo o curso.

A diretoria e a Coordenação do Curso de Bacharel em Ciências Contábeis, bem como também aos demais funcionários do Campus VI da Universidade Estadual da Paraíba – UEPB.

A minha família que sempre suportaram ao longo de todo o curso momentos de ausência e desatenção.

Aos colegas da turma de graduação que sempre estiveram ao meu lado me incentivando.

Às organizações participantes da pesquisa.

Aos membros da banca examinadora.

A todos os que colaboraram para a concretização deste trabalho e que de uma maneira ou de outra me fizeram perceber que é preciso lutar sempre e nunca desistir, pois o persistir te levará a vitória. MUITO OBRIGADA!

**“Dirigir uma companhia considerando-se somente o lucro é como dirigir um carro olhando o espelho retrovisor. Pode-se ver o que já passou e não onde se está indo”**  
(Rafael Aguayo).

## **SIGLAS**

CNPJ – Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica.

CGSN – Conselho Gestor do Simples Nacional.

SIMEI – Simples Nacional - Microempreendedor Individual.

MPE – Micro e Pequenas Empresas.

ONU – Organização das Nações Unidas.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas.



## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Nº de empreendimentos informais em 2003 .....	38
Tabela 2 - Total de meis na paraíba por nacionalidade .....	38
Tabela 3 - Municípios com nº de meis acima de 200. ....	39
Tabela 4 - Total de mei por faixa etária, em Monteiro - pb .....	40
Tabela 5 - Atividades com maior quantidade de empreendedores por gênero, em Monteiro - PB. ....	41
Tabela 6 - Atividade com a maior quantidade de empreendedores por ramo de atividade em Monteiro - PB. ....	42
Tabela 7 - Forma de atuação do total de meis, em Monteiro - PB. ....	42
Tabela 8 - Ramo de atividades dos meis. ....	43
Tabela 9 - Faturamento médio mensal .....	44
Tabela 10 - Possui empregados registrados? .....	44
Tabela 11 - Em relação à previdência inss, o proprietário já era contribuinte? .....	44
Tabela 12 - O proprietário do negócio possui outra fonte de renda? .....	45
Tabela 13 - Que motivo levou-o a abrir o próprio negócio? .....	45
Tabela 14 - Há quanto tempo atua na informalidade? .....	46
Tabela 15 - Qual o motivo da formalização? .....	47
Tabela 16 - Você conhece os benefícios de um negócio formalizado? .....	47
Tabela 17 - Que dificuldade você encontrou quando atuou na informalidade? .....	48
Tabela 18 - Que motivo impedia de formalizar seu negócio? .....	48
Tabela 19 - Qual dos seguintes benefícios levou você a formalizar o seu negócio? .....	49
Tabela 20 - Porque você entrou nesse ramo de negócio? .....	50
Tabela 21 - Você tem dificuldade em preencher o relatório mensal de receitas brutas? .....	50

## RESUMO

Essa pesquisa busca conhecer o perfil empreendedor do Microempreendedor Individual na cidade de Monteiro – PB; Através da compreensão das razões que levaram os empreendedores individuais a abrir e formalizar seu negócio; Entendimento de qual é o nível de conhecimento sobre o negócio que os mesmos atuam; e obtenção do perfil empreendedor com base nas características traçadas por teóricos que assim o definem. Para isso foi utilizado a metodologia de pesquisa exploratória, pesquisa de campo, teórico-empírico, de abordagem qualitativa e quantitativa, usando técnicas de levantamento de dados, bibliográfica, com método indutivo, e tendo como instrumento de coleta o questionário. Nos resultados destaca-se uma pesquisa feita no portal do empreendedor, do qual foi retirado dados, estes foram tabulados e partindo destes foi traçado um perfil básico do empreendedor no qual se destacou que Monteiro é o 9º município com a maior quantidade de Microempreendedor Individual da Paraíba, entre outros resultados. Ainda nos resultados, partindo dos dados coletados através de questionário, pode-se destacar o fato de que 46% possuem dificuldade em preencher o Relatório Mensal de Receitas Brutas, sendo esta a única obrigação em termos de relatórios contábeis. Podem-se compreender as razões que levaram os empreendedores individuais a abrir o seu negócio, segundo a pesquisa para a maioria dos empreendedores foi à necessidade de complementar a renda. Enquanto tratando-se em termos de formalização a maioria respondeu que foi para obtenção de benefícios previdenciários. Quanto ao nível de conhecimento sobre o negócio que os mesmos atuam, tratou-se apenas dos benefícios que podem obter com a formalização, sendo a maioria afirmou ter esse conhecimento. No que trata sobre entender se há um perfil empreendedor com base nas características traçadas por teóricos que assim o definem, pode-se afirmar que sim, pois se constatou um perfil de empresas de empreendedores com menos de cinco anos de atuação.

Palavras- chave: Microempreendedor Individual. Perfil Empreendedor. Formalização.

## **ABSTRACT**

This research seeks to understand the profile of the entrepreneur in the city of Single Entrepreneur in Monteiro - PB; Through understanding of the reasons for individual entrepreneurs to open and formalize your business; Understanding what level of knowledge about the business that they operate; and obtaining the entrepreneurial profile based on the characteristics outlined by theorists who so define. For this we used the exploratory research methodology, field research, theoretical and empirical, qualitative and quantitative approach, using data collection techniques, literature, with inductive method, taking as an instrument collecting the questionnaire. The results stands out a survey on the website of the entrepreneur, which was removed data, these were tabulated and leaving these was traced a basic profile of the entrepreneur in which he said that Miller is the 9th city with the largest amount of Single Entrepreneur in Paraíba, among other results. Yet the results, party data collected through questionnaire can highlight the fact that 46% have difficulty filling the Monthly Report of Gross Receipts, which is the only requirement in terms of accounting reports. One can understand the reasons why the individual entrepreneurs to open their business, according to research for most entrepreneurs is the need to supplement income. While the case in terms of formalizing the majority replied that it was to obtain social security benefits. The level of knowledge about the business that they work, it was only the benefits they can obtain from the formalization, the majority claimed to have this knowledge. In treating of understand if there is an entrepreneurial profile based on the characteristics outlined by theorists who so defined, can say so, because it found a profile of entrepreneurial companies with fewer than five years of experience.

Key-boards: Individual Micro Entrepreneur. Entrepreneur Profile. Formalization.

# SUMÁRIO

<b>1.</b>	<b>INTRUDUÇÃO</b> .....	<b>14</b>
1.1.	Problema de pesquisa.....	15
1.2.	Objetivo geral .....	15
1.2.1.	Objetivos específicos .....	16
1.3.	Justificativa .....	16
1.4.	Características do cenário da pesquisa – Monteiro/PB. ....	18
1.5.	Organização da pesquisa .....	20
<b>2.</b>	<b>METODOLOGIA</b> .....	<b>21</b>
2.1.	Quanto aos objetivos .....	21
2.2.	Quanto aos procedimentos .....	21
2.3.	Quanto à abordagem.....	21
2.4.	Quanto ao embasamento .....	22
2.5.	Quanto ao método .....	22
2.6.	Quanto aos instrumentos de coleta de dados .....	22
2.7.	Quanto à forma de análise de dados.....	23
<b>3.</b>	<b>REFERENCIAL TEÓRICO</b> .....	<b>24</b>
3.1	O fenômeno da informalidade.....	24
3.2	Empreendedorismo .....	26
3.2.1	Perfil do empreendedorismo segundo a literatura .....	27
3.3	Microempreendedorismo Individual.....	33
3.4	Sistemática SIMEL.....	34
3.5	Gestão de pequenos negócios.....	36
3.5.1	Objetivos de pequenos negócios .....	37
<b>4.</b>	<b>RESULTADOS</b> .....	<b>38</b>
4.1.	Dados do cenário da pesquisa .....	38
4.2.	Pesquisa de campo.....	43
<b>5.</b>	<b>CONCLUSÃO</b> .....	<b>51</b>
	<b>REFERÊNCIAS</b> .....	<b>53</b>
	<b>APÊNDICE A - Questionário - microempreendedores de MONTEIRO/PB</b> .....	<b>56</b>

**ANEXO A – Anexo Único da Resolução CGSN nº 10, de 28 de junho de 2007. .... 58**

## 1. INTRODUÇÃO

Por vários anos tramitou no Congresso Nacional um projeto de lei sobre “pré-empresa”. A iniciativa visava atender uma necessidade de regularizar a situação das pessoas que exerciam alguma atividade econômica de pequeníssimo porte, ainda que não tivessem uma estrutura ou organização empresarial.

Em 2002 o Código Civil, em seus artigos 970 e 1.179, § 2º, fez menção ao termo “pequeno empresário” que, apesar de não o ter definido, pretendeu conferir proteção jurídica a estas mesmas pessoas que se encontravam, na sua imensa maioria, na informalidade; isto é, desamparadas de uma legislação que lhes reconhecessem profissionalmente como cidadãos, negando-lhes o princípio constitucional da livre iniciativa.

Com a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, que instituiu o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, isso finalmente aconteceu. A Lei Geral da MPE, como é apelidada, instituiu uma série de benefícios para as empresas qualificadas como Microempresas ou Empresas de Pequeno Porte optantes pelo Simples Nacional. Mesmo assim, permanecia a dificuldade para o registro de alguns autônomos ou ambulantes que viam na burocracia, nos custos da abertura de seu empreendimento e no valor a desembolsar para pagar o contador, uma grande barreira para sua formalização e seu desenvolvimento.

Pensando nesta situação a Lei nº. 123/2006 teve sua redação alterada pela Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008 que, dentre outras disposições existentes, trouxe maiores oportunidades de regularização das pessoas físicas que exercem a empresa de forma autônoma, com a criação do Microempreendedor Individual (MEI), cujo objetivo é facilitar a legalidade dos negócios que até então funcionavam informalmente, desta maneira o responsável passa a ter personalidade jurídica (CNPJ), usufruindo de vários benefícios sociais inclusive tendo direito à aposentadoria, ou seja, trata-se de um aprimoramento da Lei nº. 123/2006, que trouxe diversos dispositivos para facilitar a legalização dos micronegócios.

Visando um maior entendimento sobre o empreendedorismo, características e perfil do Empreendedor Individual, bem como a capacidade destes empreendedores de gerenciar pequenos negócios, seguindo a sistemática regida pelo SIMEI.

Procurou-se observar se com a criação da Lei do Microempreendedor Individual, os mesmos têm conhecimentos dos benefícios e responsabilidades inerentes a um empreendedor formalizado. Tendo assim a certeza da consolidação da Política Nacional de Tratamento simplificado, diferenciado e favorecido para as micros empresas e empresas de pequeno porte.

E ainda verificar se existe um perfil desses empreendedores na visão dos principais teóricos do assunto: Iniciativa, Perseverança, Coragem para correr riscos, Capacidade de Planejamento, Eficiência e qualidade, Rede de contatos e Liderança. Além de fazer uma reflexão sobre tais assuntos, os quais são de grande relevância para a classe empreendedora, busca-se contribuir com um maior entendimento para os interessados nos assuntos destacados.

### **1.1. PROBLEMA DE PESQUISA**

Tendo o conhecimento da importância da continuidade das empresas e da influência do perfil do proprietário.

Desta forma, indaga-se: os fatores condicionantes da formalização do micro empreendedor individual na cidade de Monteiro – PB está relacionada a um perfil empreendedor?

### **1.2. OBJETIVO GERAL**

Investigar se os fatores condicionantes da formalização do Microempreendedor Individual na cidade de Monteiro – PB está relacionada a um perfil empreendedor.

### **1.2.1. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- a) Compreender as razões que levaram os empreendedores individuais a abrir e formalizar seu negócio;
- b) Entender qual o nível de conhecimento sobre o negócio que os mesmos atuam;
- c) Entender se há um perfil empreendedor com base nas características traçadas por teóricos que assim o definem.

### **1.3. JUSTIFICATIVA**

De acordo com pesquisa realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE (2003) mais de 10 milhões de trabalhadores agem informalmente no Brasil. Neste contexto buscaram-se alternativas que atraíssem esses trabalhadores para formalidade. Procurou-se inicialmente através da Lei Complementar Nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Alterada pela Lei Complementar Nº 128, de 19/12/2008 do governo Federal, onde foi criada a figura do Microempreendedor Individual.

Tem como propósito alcançar os pequenos empreendedores, considerados autônomos, os quais por falta de informações continuam na informalidade, ou ainda, formais, porém sem uma base estrutural ou até mesmo conhecimentos e experiência, ou seja, capacidade para manter o seu empreendimento em atividade, e ao mesmo tempo tendo retorno sobre o investimento.

Quando se fala de retorno, não está se referindo apenas ao retorno financeiro, mas também, sobre os benefícios que envolvem toda a sociedade, seja através do pagamento do imposto, o qual retorna para a sociedade em forma de assistência básica de saúde, educação, entre outros, seja na abertura de novos empregos.

Conforme a LC nº 128/08 os escritórios de contabilidade que estão escritos no Simples Nacional são obrigados a dar suporte na realização do cadastro do Empreendedor Individual. No entanto, não é necessário que seja um escritório de contabilidade para realizar este processo, basta ter conhecimento sobre o assunto e seguir os passos necessários para realizar o cadastro do MEI via internet.



O SEBRAE é um dos órgãos, que busca dar todo o suporte de que precisa para iniciar uma empresa, bem como consultorias para resolver pequenos problemas relativos ao negócio. Porém não basta apenas fazer o cadastro do MEI, mas ser um empreendedor visionário sabendo aonde quer chegar, tendo em mente o crescimento econômico e a geração de lucros, empregos e riqueza.

Segundo Dornelas (2002), qualquer definição de empreendedorismo encontram-se, os seguintes aspectos referentes ao empreendedor:

- Iniciativa para criar/innovar e paixão pelo o que faz.
- Utiliza os recursos disponíveis de forma criativa transformando o ambiente social e econômico onde vive.
- Aceita assumir os riscos e a possibilidade de fracassar.

Desta forma, almeja-se conhecer quais motivos que levaram os Micro empreendedores Individuais da cidade de Monteiro-PB a abrir seus negócios, bem como, entender se os mesmos têm conhecimento sobre o negócio que atuam, e ainda verificar se estes têm o perfil de empreendedor, os quais são objeto de estudo para a realização deste trabalho.

Tendo a certeza que grande parte destes que se formalizaram como Microempreendedores Individuais possuem seu negócio há algum tempo, estão persistindo em sua idéia. Como afirmou Steve Jobs apud. Isaacson (2011) estou convencido de que cerca de metade do que separa os empreendedores de sucesso, dos de não sucesso é a pura perseverança.

Vendo a oportunidade e juntamente com o conhecimento acadêmico adquirido durante o decorrer do curso, surge o interesse para a realização deste trabalho.

#### **1.4. CARACTERÍSTICAS DO CENÁRIO DA PESQUISA – MONTEIRO/PB.**

Monteiro é um município brasileiro do estado da Paraíba localizado na microrregião do Cariri Ocidental.

##### **História**

Antes de surgir oficialmente na história Monteiro era uma área de fazendeiros e criadores de gado. No final do século XVIII, algumas famílias lá se estabeleceram e, em 1800, Manoel Monteiro do Nascimento desmembrou uma área de sua fazenda, chamada Lagoa do Periperi, para construir uma capela consagrada a Nossa Senhora das Dores, distante 300 metros da margem do Rio Paraíba.

A beleza do local foi atraindo habitantes e, em pouco tempo, formou-se um povoado que, em 1840, deixou de ser Lagoa do Periperi e passou a se chamar Povoação da Lagoa (havia apenas duas casas de telha na época). Pouco tempo depois, em homenagem ao seu fundador, o povoado recebeu o nome de Alagoa do Monteiro.

O distrito de Alagoa do Monteiro foi criado pela Lei Provincial nº. 194, de 4 de setembro de 1865. A cidade foi sendo erguida à margem do Rio Paraíba, que nasce na Serra do Jabitacá, a 24 quilômetros da cidade. Tornou-se município por meio da Lei nº 457, de 28 de junho de 1872, com território desmembrado de São João do Cariri.

##### **Geografia**

O Município de Monteiro, que fica a 319 quilômetros de João Pessoa, está localizado na Microrregião do Cariri Ocidental Paraibano, da qual é a parte mais característica. Limita-se ao Norte com o município de Prata (PB); Oeste, com Sertânia, Iguaraci e Tuparetama (PE); ao Sul, com São Sebastião do Umbuzeiro e Zabelê (PB); e, ao Leste, com Camalaú e Sumé (PB).

Com uma área de 1.009,90 km<sup>2</sup>, Monteiro é o maior município do Estado. Segundo o Censo de 2000, tem uma população de 27.687 habitantes e possui uma bacia hidrográfica formada por um rio temporário, o Paraíba, e quatro açudes: Pocinhos, com

capacidade para armazenar 5.900.00m<sup>3</sup> de água; Poções, 29.106.000m<sup>3</sup>; São José, 3.000.000m<sup>3</sup>; e Serrote, 3.000.000m<sup>3</sup>.

De acordo com o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), no ano de 2012 sua população era estimada em 31.330 habitantes. Área territorial de 986 km<sup>2</sup> (é o maior município do estado).

O município está incluído na área geográfica de abrangência do semiárido brasileiro, definida pelo Ministério da Integração Nacional em 2005. Esta delimitação tem como critérios o índice pluviométrico, o índice de aridez e o risco de seca.

### **Economia**

Monteiro destacou-se pela caprinocultura e ovinocultura, cujo grau de desenvolvimento estava entre um dos mais altos do nordeste e seus rebanhos também como um dos maiores do nordeste, além de ter animais com alta qualidade genética e criadores renomados nacionalmente. Atualmente com a seca que aflige a região desde 2010, e pragas como a cochonilha, que atacou a palma, sendo esta a principal fonte de alimentação em épocas de seca, os rebanhos praticamente se extinguíram, o que provocou uma mudança no perfil econômico da cidade.

A atual fase da economia de Monteiro está restrita ao comércio local nos seus ramos de atividade seja serviço, comércio ou indústria, com um perfil de consumidores como: de órgão público e privados, moradores fixos (estudantes, trabalhadores e aposentados), moradores temporários (estudantes e trabalhadores com residência principal em outras localidades) e consumidores de outras localidades. No ramo do comércio observa-se um crescimento do setor de matérias de construção, no ramo dos serviços a instalação de lanchonetes e abertura de escritórios de advocacia que atendem também um público de várias cidades vizinhas; e no ramo da indústria está restrito a produtos que atendem diretamente o público local (com produtos de panificadoras, manufaturados de couro, *lingeries* e velas).

## 1.5. ORGANIZAÇÃO DA PESQUISA

O trabalho encontra-se estruturado em 05 (cinco) partes: Na **introdução**: elaborou-se uma apresentação do tema e objeto da pesquisa, seus objetivos, problema, relevância e justificativa do trabalho. A parte 2 tratou da **metodologia** utilizada para construção da pesquisa: caracterização, campo empírico, coleta e tratamento dos dados; além da estrutura do trabalho. Na parte 3 apresentou o **referencial teórico** sobre o Fenômeno da Informalidade, principais conceitos a respeito do Empreendedorismo, a Lei Complementar N.128/08, a descrição detalhada do MEI, e a gestão de pequenos negócios. A parte 4 mostrou os **Resultados** obtidos na pesquisa, dividida em dois subcapítulos, o primeiro com resultados da pesquisa tabulada com dados da internet e o segundo com dados da pesquisa de campo, que foi realizada do dia 05/08/2013 até o dia 24/08/2013, obtendo-se resposta de 113 questionários. A parte 5 apresentou a **conclusão** sobre a pesquisa e sugestões para futuras pesquisas.

## **2. METODOLOGIA**

### **2.1. QUANTO AOS OBJETIVOS**

O tipo de pesquisa que se pretende utilizar no presente trabalho é exploratório em relação aos objetivos, visto que, segundo Beuren (2006, p. 81), explorar significa reunir mais conhecimento e incorporar características inéditas, bem como buscar novas dimensões até então não conhecidas. Pois se explorou fatores que levam a formalização de forma que foi possível conhecer o perfil do empreendedor da cidade de Monteiro - PB, tendo assim, atingido o objetivo.

### **2.2. QUANTO AOS PROCEDIMENTOS**

Quanto aos procedimentos foi feita uma pesquisa bibliográfica que “constitui um ramo auxiliar da ciência, pois permite encontrar as fontes, os livros e os materiais científicos pertinentes para a concretização do trabalho científico”. (SILVA, 2006)

Na revisão bibliográfica, as informações obtidas dão embasamento teórico à pesquisa efetuada, através de consulta de artigos, livros, revistas, jornais, dissertações, teses, sejam materiais escritos ou divulgados em ambiente virtual.

Será também uma pesquisa de campo, pois, segundo Lakatos (2003), consiste na observação de fatos e fenômenos tal como ocorrem espontaneamente, na coleta de dados a eles referentes e no registro de variáveis que se presumem relevantes, para analisá-los. Porque se realizou a coleta diretamente nos estabelecimentos do empreendedor.

### **2.3. QUANTO À ABORDAGEM**

Através de uma abordagem qualitativa, pois segundo Rampazzo (2002, p. 58), essa abordagem busca uma compreensão particular daquilo que estuda: o foco da sua

atenção é centralizado no específico, no peculiar, no individual, almejando sempre a compreensão e não a explicação dos fenômenos estudados.

Pois através das qualidades encontradas pode-se compreender e trazer interpretações, porém sem a intenção de explicar o fenômeno. Usou-se também uma abordagem quantitativa na análise dos resultados.

## **2.4. QUANTO AO EMBASAMENTO**

Segundo Theóphilo (2000, p. 53) para o empirista, a ciência explica apenas a face observável da realidade, ou a superfície dos fenômenos, sendo que essa é considerada a única dimensão alcançada pelos sentidos assumindo um papel relevante, acreditando que as pessoas têm a mesma capacidade de observação e de perceber os fatos com o mesmo grau de evidência.

Para realização desta pesquisa, na tentativa de atingir o objetivo proposto, optou-se por uma abordagem empírico-teórica, adotaram-se técnicas de levantamento de dados, revisão bibliográfica e pesquisa de campo, por meio das quais foram recolhidos, registrados, ordenados e comparados os dados coletados.

## **2.5. QUANTO AO MÉTODO**

Empregado, também o método indutivo, que segundo Medeiros (2008, p. 31), “raciocínio em que de fatos particulares, se tira uma conclusão genérica”. Dessa forma adotou-se o questionário para que os fatos particulares ficassem visíveis e analisáveis.

## **2.6. QUANTO AOS INSTRUMENTOS DE COLETA DE DADOS**

Foi utilizado como Instrumento de coleta de dados o questionário de perguntas fechadas e de múltipla escolha, pois segundo Lakatos (2003) é um instrumento de coleta

de dados, constituído por uma série ordenada de perguntas, que devem ser respondidas por escrito e sem a presença do entrevistador.

Adotou-se a estratégia de deixar o questionário em locais freqüentados por empreendedores da cidade, distribuir em eventos direcionados a empreendedores, procurou-se cadastrar empreendedores e enviar ao próprio estabelecimento o questionário, com o compromisso de resgate do questionário em no máximo 15 dias.

De um total de 197 empreendedores contatados e questionários distribuídos, 113 questionários foram recuperados dentro do prazo estabelecido, o que representa uma taxa de 57% de resultado quanto à atividade em campo. Caracterizando assim a amostra da pesquisa como não probabilística, pois o número de questionários obtidos representa a percentagem de 22% de todo o universo da pesquisa, sendo que uma amostra probabilística considera apenas amostras acima de 25% do total.

## **2.7. QUANTO À FORMA DE ANÁLISE DE DADOS**

Através de instrumentos estatísticos descritivos (medidas de posição e apresentação de dados em tabelas ou gráficos), tanto na coleta quanto no tratamento dos dados, analisou-se e interpretaram-se as informações.

### **3. REFERENCIAL TEÓRICO**

Trabalhos que envolvem o comportamento do setor informal deparam-se, inicialmente, com a dificuldade em defini-lo.

#### **3.1 O FENÔMENO DA INFORMALIDADE**

Dentre os vários autores que estudam o tema, Smith (1994) define o setor informal como a produção de bens e serviços, legais ou não, que não são capturados pelas estimativas do Produto Interno Bruto - PIB.

Por outro lado, Feige (1994) e Schneider (1994) conceituam como atividades que contribuem para o cálculo do PIB, oficial ou observado, mas que não são registradas.

Ainda nesta linha, Schneider (2000) e DeSoto (2001) definem a economia informal como as atividades que seriam tributadas se fossem informadas às autoridades tributárias.

Já Tanzi (1983) preocupa-se, basicamente, em capturar as distorções ocorridas nas estatísticas oficiais devido à evasão fiscal ou às informações incompletas sobre a renda dos agentes.

A ausência de um consenso sobre o significado e o alcance dos conceitos de setor e emprego informal permite uma visível divergência na aferição da informalidade no Brasil.

Diante disso, o IBGE realizou esforços para retratar o setor informal brasileiro, à luz da nova série do Sistema de Contas Nacionais do Brasil (IBGE, 2008), tomando por base os principais aspectos metodológicos debatidos nas últimas décadas no âmbito da Organização Internacional do Trabalho (OIT).



Na 15ª Conferência Internacional de Estatísticos do Trabalho (CIET), a OIT adotou uma definição internacional de setor informal a partir do funcionamento e da organização das unidades produtivas (OIT, 1993).

Assim, nesta Resolução limitou-se a observar a alocação do emprego no setor produtivo. Ou seja, o emprego no setor informal referia-se às pessoas que estavam ocupadas em unidades produtivas daquele setor. A Resolução ratificava a definição de setor informal visto como um conjunto de unidades produtivas não agrícolas com características semelhantes, da seguinte forma:

O setor informal pode ser caracterizado, de forma geral, como um conjunto de unidades não agrícolas envolvidas na produção de bens ou serviços, com o objetivo principal de geração de emprego e rendimento para os indivíduos envolvidos. Estas unidades operam geralmente com baixo nível de organização, com pouca ou nenhuma divisão entre trabalho e capital como fatores de produção e a uma escala reduzida. As relações de trabalho – quando existem – baseiam-se a maior parte das vezes no emprego ocasional, no parentesco e nas relações pessoais e sociais, mais do que em acordos contratuais com garantias formais. (OIT, 1993).

Note-se que a Resolução da OIT tomou a conceituação do setor informal como parte do setor institucional famílias no Sistema de Contas Nacionais (System of National Accounts), publicado em 1993, e classificou as unidades do setor informal em dois componentes:

- A) Os empreendimentos informais de pessoas que trabalham por conta própria; e
- B) Os empreendimentos informais dos empregadores.

Essa introdução da definição foi considerada essencial porque tornou possível identificar separadamente o setor informal nas contas nacionais e, portanto, quantificar a contribuição deste setor no Produto Interno Bruto (PIB).

Contudo, a definição permanecia limitada ao emprego no setor informal, desprezando as situações relativas à informalidade no mercado de trabalho, ou seja, o que se convencionou chamar de “emprego informal” e que diz respeito diretamente aos assalariados.

Somente em 2003, na 17ª Conferência Internacional de Estatísticos do Trabalho, a OIT divulgou novas diretrizes que complementaram a Resolução de 1993 sobre emprego no setor informal, com a inclusão da concepção de economia informal e a adoção de uma definição para o emprego informal. Ficou estabelecido que, quando se trata do setor formal, parte-se da perspectiva de unidade produtiva, enquanto o emprego informal está associado a postos de trabalho.

Dessa forma, segundo a 17ª CIET, as modalidades de inserção no trabalho que se constituem em emprego informal são:

trabalhadores por conta própria e empregadores proprietários de unidades produtivas no setor informal, trabalhadores em ajuda a membro do domicílio e assalariados (se a relação de trabalho não está sujeita à legislação trabalhista nacional e à proteção social), membros de cooperativas de produtores informais e trabalhadores que produzem bens prioritariamente para o próprio uso.

Buscou-se caracterizar o que seria o emprego formal e assim encontrar soluções para administrar o assunto, tendo em vista que não existe país que tenha apenas empregos formais.

### **3.2 - EMPREENDEDORISMO**

Kuratko e Hodgetts (1992, p. 3) explicam que “a palavra ‘empreendedor’ é derivada do termo em francês *entreprendre*, que significa ‘tomar a iniciativa’.” Esses autores afirmam que, apesar de autores anteriores, como Richard Cantillon, por volta de 1875, ou Jean Baptiste Say, por volta de 1803, terem mencionado a figura do empreendedor em suas obras, somente a partir do meio de século XX, com a publicação dos trabalhos de Joseph Schumpeter (1934), é que o empreendedor ganhou papel especial no desenvolvimento econômico.

“O empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente através da introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização,

ou pela exploração de novos recursos e materiais, aquele capaz de visualizar uma realização futura e, através do seu trabalho e recursos, combinado ao trabalho e recursos de terceiros, torná-la realidade” (Joseph Schumpeter, 1949, apud. SEBRAE, 2010).

### **3.2.1 PERFIL DO EMPREENDEDORISMO SEGUNDO A LITERATURA**

Desde Schumpeter o estudo científico sobre a prática empreendedora apresenta avanços, estruturando-se basicamente em duas abordagens: as econômicas e as comportamentais.

#### **Encontram-se referências quanto às abordagens econômicas;**

Em Smith (1776, 1985), no tratado “Riqueza das nações”, pode-se inferir que o empreendedor tem como finalidade produzir dinheiro, sendo um proprietário capitalista, um fornecedor de capital, um administrador entre o trabalho e consumo.

Knight (1921, 2006) afirma que o empreendedor possui capacidade de prever e lidar com as incertezas e riscos de forma diversa dos outros seres humanos, quando da implantação de ações no âmbito empresarial. Argumenta que as situações são previsíveis, não havendo espaço para o lucro, que surge em momentos de incerteza.

Casson (1982) acredita que os economistas clássicos retiram o papel do empreendedor na geração de lucro, sendo este um ser especializado em tomar decisões a administrar com recursos escassos. O que o autor fez foi tentar unir o empreendedor com o desenvolvimento econômico.

#### **Teóricos com abordagem comportamental;**

Weber (2004), publicado originalmente em alemão em 1904, identificou o sistema de valores como componente essencial para a explicação do comportamento empreendedor. O motivador para quem se estabelecia por conta própria era a religião e/ou o trabalho ético protestante.

McClelland (1961) se propugnou a estabelecer um paralelo entre o progresso econômico e a necessidade de realização.

Collins e Moore (1964) constataram que o ato de empreender é uma ação ilimitada dos modelos copiados da infância. A partir de uma perspectiva psicanalítica os autores verificaram a necessidade de autonomia, independência e autoconfiança por parte dos empreendedores.

Drucker (1987) afirma que o empreendedor busca a mudança, cria algo novo, sendo inovador e transformando valores. Consegue ainda viver com as incertezas e riscos que um negócio comporta. Ademais, o empreendedor sabe aproveitar as oportunidades, que não é necessariamente vista por outras pessoas.

Ray (1993) acredita que a personalidade do empreendedor é preponderante na obtenção de sucesso, pois é ela que ajudará na formação da cultura e valores da empresa. Observa ainda que não existe uma personalidade que possua características tais que sejam condições de sucesso.

Já Timmons (1989) diz que o fator primordial para alguém ser empreendedor é sua capacidade de empreender. Os comportamentos necessários para tal, são: a) aprender com os erros; b) ter iniciativa; c) ter perseverança e determinação.

Filion (1991) apresenta a chamada teoria visionária, a partir de uma abordagem sistêmica, na qual esferas de vida do empreendedor se interagem e se influenciam mutuamente – familiar, espiritual, empreendedora etc.

O SEBRAE (Prêmio MPE Brasil 2010) reconhece as seguintes características, como principais do empreendedor: as relativas a capacidade de realizar, as relativas a capacidade de planejar e as relacionadas ao exercício e obtenção de poder. Relacionadas a seguir:

Relativas à realização: **busca de oportunidades e iniciativa, persistência, comprometimento, exigência de qualidade e eficiência, correr riscos calculados.**

Relativas ao planejamento: **Estabelecimento de Metas, Busca de Informações, Planejamento e Monitoramento Sistemáticos.**

Relativas ao poder: **Persuasão e Rede de Contatos, Independência e Autoconfiança.**

### **Busca de Oportunidades e Iniciativa**

Um agir pró-ativo, antes de ser solicitado, ou de ser forçado pelas circunstâncias; o empreendedor procura expandir o negócio em novas áreas, mercados, produtos ou serviços; aproveita oportunidades detectadas para expandir ou começar um novo negócio, obtém financiamentos, novos equipamentos, aprimora o local de trabalho ou agregação de valor. Ao observar o ambiente interno e externo, costuma ter idéias que normalmente podem ser transformadas em negócios e serem colocados em prática.

### **Persistência**

A persistência é uma característica fundamental em qualquer empreendedor. Todo negócio tem seus momentos difíceis, mas é preciso persistir e buscar superação sempre, levando-se em conta o aprendizado obtido.

Os obstáculos serão como uma oportunidade para a superação; o empreendedor repete ou muda de estratégia quando necessário, a fim de enfrentar um desafio ou superar um resultado indesejado; assume a responsabilidade pessoal pelo cumprimento das ações necessárias para atingir as metas e objetivos definidos.

### **Comprometimento**

Envolver-se pessoalmente para que os compromissos assumidos sejam respeitados. Isso é fator chave para o sucesso pessoal e profissional. Às vezes, um esforço extra é necessário para garantir relacionamentos de qualidade e de longo prazo.

Fazer sacrifícios pessoais ou que despense esforços extraordinários para completar uma tarefa; colaborar com os funcionários e parceiros ou assumir o papel deles, se necessário, para terminar um trabalho; esmerar-se para manter as partes envolvidas satisfeitas e colocar em primeiro lugar a justiça e a boa vontade em longo prazo, acima de ganhos de curto prazo.

### **Exigência de Qualidade e Eficiência**

A exigência de qualidade e eficiência é um importante diferencial em qualquer tipo de negócio. Quando os prazos e a qualidade esperada pelo cliente são garantidos, conquista-se a confiança do cliente. Por maior que seja a qualidade é preciso estar sempre melhorando, para se ajustar às mudanças tecnológicas, comportamentais, tendências de mercado e se destacar em relação à concorrência.

Encontrar maneiras de fazer as coisas melhor, mais rápidas, com mais eficiência na utilização dos recursos; faz com que os produtos e serviços atendam ou até excedam às expectativas, dentro de padrões de excelência; desenvolve e utiliza procedimentos e padrões de trabalho para assegurar que as tarefas sejam terminadas em tempo e dentro dos padrões de qualidade e de custo previamente acordados.

### **Correr Riscos Calculados**

Montar uma empresa ou investir para melhorá-la, implica riscos. Ser ousado é muito importante para se ter um diferencial competitivo. No entanto, é fundamental calcular esses riscos para saber quando você deve arriscar para fazer sua empresa crescer. Aprender a correr riscos calculados significa avaliar bem as possibilidades, tentar minimizar os riscos e controlar os resultados. Se, por exemplo, deseja-se investir em sua empresa para aumentar a produção e as vendas, é importante realizar uma pesquisa para saber se existe mercado para absorver este volume de produção adicional, bem como se a infra-estrutura atual, os recursos de caixa e as competências instaladas favorecem a decisão.

Sempre considerar os recursos físicos, organizacionais e financeiros - seus pontos fortes e fracos – ao avaliar as situações e correr riscos; buscando deliberadamente reduzir os riscos ou controlar os resultados; assumindo situações que implicam desafios ou riscos moderados.

### **Estabelecimento de Metas**

Estabelecer uma meta é muito importante, pois especificam as condições, o tempo e aonde se quer chegar, cria estratégias e estabelece indicadores para verificar a proximidades de cumpri-las. O aprimoramento da gestão de uma empresa pressupõe avaliar o comportamento empreendedor, os pontos fortes e oportunidades de melhoria na gestão empresarial.

Podem ser definidas metas tanto de curto, como de médio e longo prazo. Que sejam claras, realistas, mensuráveis, coerentes e integradas com aquelas estabelecidas em outras áreas do negócio.

### **Busca de Informações**

É inerente a um empreendedor querer saber mais e mais, desse modo, identificar e filtrar as fontes de informações ajuda a melhorar a percepção do negócio. Procurar saber as opiniões dos consumidores sobre os produtos, ficar atento às suas sugestões e observações; pesquisar maneiras de melhorar seu produto ou serviço;

O empreendedor deve identificar vantagens e desvantagens de na empresa em relação à concorrência; ler jornais, revistas, e publicações setoriais, navegar na Internet. Buscar cursos e palestras e novas informações no mercado. Visitar o concorrente, onde pode experimentar o modelo dele e, quando a pesquisa pessoal não for suficiente, procurar ajuda especializada de um técnico. Consultar o SEBRAE, Associações

Empresariais, o IBQP<sup>1</sup>, a FNQ<sup>2</sup>, dentre outros, pois são organizações, que possuem publicações, cursos e serviços relacionados à gestão que poderão ser muito úteis.

### **Planejamento e Monitoramento Sistemáticos**

Planejar, envolve dividir grandes tarefas em sub tarefas, com prazos, resultados esperados, forma de atuação e responsáveis bem definidos, além de planejar, é preciso acompanhamento permanente dos resultados da empresa – fazer o que se chama de monitoramento sistemático, comparando o previsto com o realizado, e a adoção de medidas corretivas ou ajustes sempre que necessário. Por último padronizar o que funciona bem e aprimorar o que for detectado como aprendizado. (Ciclo PDCA) <sup>3</sup> Constantemente, rever os planos, levando em conta os resultados obtidos e as mudanças e ajustes circunstanciais necessários;

### **Persuasão e Rede de Contatos**

Um empreendedor está sempre em contato com muitas pessoas: clientes, fornecedores, concorrentes, técnicos, especialistas de diversas áreas. Não precisa estar diretamente ligadas ao negócio, mas que, a qualquer momento, pode ser muito úteis. Todo empreendedor além da rede de contatos: precisa saber convencer as pessoas a fazerem o que se espera delas: convencer um cliente a experimentar o produto, um fornecedor a entregar mais rápido, ou um colaborador a mudar sua forma de trabalhar, por exemplo. Mas, para convencer alguém, é preciso saber se comunicar de forma assertiva, ter bons argumentos, comprometimento com o que foi acordado e que ambas as partes se beneficiem no processo.

---

<sup>1</sup> Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade.

<sup>2</sup> Fundação Nacional da Qualidade

<sup>3</sup> Planejar, Executar, Verificar e Agir (em inglês *Plan, Do, Check e Action*).



## **Independência e Autoconfiança**

A autoconfiança é fonte de inspiração para colaboradores e membros da rede de contatos, a própria capacidade de complementar uma tarefa difícil ou de enfrentar um desafio demonstra isso. Ela é um dos fatores que asseguram o papel de liderança em uma organização, manter os pontos de vista diante da oposição ou mesmo de resultados inicialmente desanimadores, a experiência de vida que deve justificar tal decisão e não a oposição do outros.

### **3.3 MICROEMPREENDEDORISMO INDIVIDUAL.**

Considera-se Microempreendedor Individual - MEI o empresário a que se refere o art. 966 da Lei 10.406/2002 (Código Civil), que tenha auferido receita bruta acumulada nos anos-calendário anterior e em curso de até R\$ 60.000,00, ou seu limite proporcional se estiver no ano de início de atividade, e que atenda aos seguintes requisitos:

- exerça tão-somente as atividades constantes do Anexo XIII da Resolução CGSN 94/2011;
- possua um único estabelecimento;
- não participe de outra empresa como titular, sócio ou administrador;
- não contrate mais de um empregado, observado o disposto no art. 96 da Resolução CGSN 94/2011.

Os valores pagos mensalmente pelo MEI correspondem a:

- R\$ 5,00 de ISS, caso seja contribuinte deste imposto;
- R\$ 1,00 de ICMS, caso seja contribuinte deste imposto e
- R\$ 33,90 (valor em 2013) a título de contribuição para a Seguridade Social relativa à pessoa do empresário (5% do limite mínimo mensal do salário de contribuição).

A inscrição como Microempreendedor Individual e a consequente opção pelo SIMEI ocorre de duas formas:

- novos empreendedores: por meio do Portal do Empreendedor, site [www.portaldoempreendedor.gov.br](http://www.portaldoempreendedor.gov.br)
- empreendedores já formalizados: em janeiro de cada ano, no Portal do Simples Nacional.

O MEI estará dispensado de emitir nota fiscal para consumidor pessoa física, porém, estará obrigado à emissão quando o destinatário da mercadoria ou serviço for cadastrado no CNPJ, salvo quando esse destinatário emitir nota fiscal de entrada.

Independente da dispensa de emissão de nota fiscal, o MEI deve sempre adquirir mercadorias ou serviços com documento fiscal.

O MEI fica dispensado da escrituração dos livros fiscais e contábeis, da Declaração Eletrônica de Serviços e da emissão da Nota Fiscal Eletrônica (NF-e).

### **3.4 SISTEMÁTICA SIMEI**

SIMEI é o sistema de recolhimento em valores fixos mensais dos tributos abrangidos pelo Simples Nacional, devidos pelo Microempreendedor Individual, conforme previsto no artigo 18-A da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006.

Obrigações principais do Microempreendedor Individual enquadrado no SIMEI:

- imprimir e quitar mensalmente o documento de arrecadação do Simples Nacional –DAS;
- preencher, mensalmente, e manter sob sua guarda o "Relatório Mensal de Receitas Brutas" (anexo XII da Resolução CGSN 94/2011);
- apresentar, até 31 de maio de cada ano, a Declaração Anual do Simples Nacional do Microempreendedor Individual (DASN-SIMEI).

Para empresas em início de atividade com data de abertura constante do CNPJ a partir de 1º de julho de 2009, a realização da opção pelo SIMEI será simultânea à formalização do Microempreendedor realizada no Portal do Empreendedor em [www.portaldoempreendedor.gov.br](http://www.portaldoempreendedor.gov.br), observadas as condições previstas na Resolução CGSN nº 94/2011, devendo ser utilizado o registro simplificado de que trata o § 1º do art. 4º da Lei Complementar nº 123, de 2006;

Para a empresa já constituída, a opção pelo SIMEI deverá ser realizada no mês de janeiro, até seu último dia útil, produzindo efeitos a partir do primeiro dia do ano-calendário da opção, em aplicativo disponibilizado no Portal do Simples Nacional. Este programa deverá ser utilizado pelo contribuinte para gerar o Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS) para o Recolhimento em Valores Fixos Mensais.

Ainda que o MEI não tenha faturamento ou se encontre inativo, deve-se gerar e pagar os DAS, mensalmente só é possível emitir os DAS do ano-calendário atual após a entrega da Declaração Anual do Microempreendedor Individual (DASN-SIMEI) do ano-calendário anterior, na hipótese do contribuinte ter sido optante pelo SIMEI também no ano anterior.

O recolhimento do valor devido deverá ser efetuado até o dia 20 (vinte) do mês subsequente ao período de apuração. Quando não houver expediente bancário no dia 20, o recolhimento deverá ser efetuado até o dia útil imediatamente posterior.

O valor não pago até a data do vencimento sujeitar-se-á à incidência de encargos legais na forma prevista na legislação do imposto sobre a renda, sendo que o contribuinte deverá gerar novo DAS, no PGMEI, no menu Emitir Guia de Pagamento > Atualizar Guia de Pagamento, no site, [www.portaldoempreendedor.gov.br](http://www.portaldoempreendedor.gov.br).<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Conforme Manual PGMEI 2013, consultado em [http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Arquivos/manual/MANUAL\\_PGMEI\\_2013.pdf](http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Arquivos/manual/MANUAL_PGMEI_2013.pdf)

SIMPLES NACIONAL		Extrato do PGMEI							
Gerado em 06/02/2013 18:41:22 PGMEI v 1.1.0									
1) Informações do Contribuinte:									
Nome empresarial: UXMQW PWIQW NQWU WIHQVWU BHMHIXU WDQPHMVQKQXU PH									
Data de abertura no CNPJ: [REDACTED]									
Ano: 2013									
PERÍODO DE APURAÇÃO: JANEIRO/2013									
Data da Apuração	Nº DAS Gerado	Benefício	INSS	ICMS	ISS	Valor da Apuração	Valor do DAS	Pago	DAS em que o valor da apuração foi incluído
06/02/2013		Sim	0,00	1,00	0,00	1,00	---	---	01081303700185710
PERÍODO DE APURAÇÃO: FEVEREIRO/2013									
Data da Apuração	Nº DAS Gerado	Benefício	INSS	ICMS	ISS	Valor da Apuração	Valor do DAS	Pago	DAS em que o valor da apuração foi incluído
06/02/2013	01081303700185710	Não	33,90	1,00	0,00	34,90	35,90	Não	01081303700185710
PERÍODO DE APURAÇÃO: MARÇO/2013									
Data da Apuração	Nº DAS Gerado	Benefício	INSS	ICMS	ISS	Valor da Apuração	Valor do DAS	Pago	DAS em que o valor da apuração foi incluído
06/02/2013	01081303700185729	Não	33,90	1,00	0,00	34,90	34,90	Não	01081303700185729

Figura 1: Extrato dos Pagamentos.

### 3.5 GESTÃO DE PEQUENOS NEGÓCIOS

Segundo Chiavenado (2003), administração é a capacidade de se organizar e controlar o trabalho em equipe, dirigir e inspirar, criar contatos e lidar com problemas que podem surgir.

Capacidades de gestão podem ser fornecidas por uma equipe gerencial experiente, mas num negócio pequeno, o proprietário geralmente tem de prover a maioria destas capacidades. O gerente de um pequeno negócio tem de estar disposto a correr riscos, planejar e preparar orçamentos e fazer bom uso de seus recursos (seja dinheiro, mercadorias, idéias ou serviços) para ter lucro.

De acordo com Johnson e Kaplan (1996), antes do início século XIX, praticamente todas as transações de troca eram realizadas entre o empresário-proprietário e indivíduos que não faziam parte da organização, ou seja, tanto a administração quanto o comércio eram exercidos pelo proprietário do empreendimento e não existiam níveis de gerência ou empregados assalariados por longos prazos.

Naquele contexto, indicadores de sucesso eram facilmente obtidos: “o empresário-proprietário tinha de arrecadar mais dinheiro das vendas aos clientes do que pagava aos fornecedores dos insumos de produção, primariamente mão-de-obra e matéria-prima.” (JOHNSON; KAPLAN, 1996.)

Os dias de hoje, definido pelos professores Kaplan e Norton (2008) como a era da informação, as empresas não conseguem mais obter vantagens competitivas apenas com a alocação de ativos físicos e uma excelência de gestão nos passivos financeiros. As medidas financeiras de desempenho devem ser complementadas com outras formas de mensuração, que auxiliam o desempenho futuro e a estratégia da empresa.

### **3.5.1 OBJETIVOS DE PEQUENOS NEGÓCIOS**

O lucro é o objetivo principal da maioria dos pequenos negócios. Antes de se montar um pequeno negócio, as atividades planejadas devem ser analisadas e selecionadas cuidadosamente. Estes são exemplos do tipo de perguntas que precisam ser examinadas:

- Será o negócio capaz de fornecer produtos de boa qualidade?
- Será que eles têm capital inicial suficiente para evitar dependência excessiva em empréstimos?
- Será que eles podem dar conta da procura e oferta de mercado?
- Haverá um bom mercado para os seus produtos?

## 4. RESULTADOS

### 4.1. DADOS DO CENÁRIO DA PESQUISA

Este capítulo demonstra dados que vão de um cenário geral até o específico, ou seja, Brasil, Nordeste, Paraíba até Monteiro.

A informalidade sempre preocupou o governo, os dados mais recentes desse histórico do Brasil estão descrito abaixo:

**TABELA 1- Nº DE EMPREENDIMENTOS INFORMAIS EM 2003**

PARAÍBA	NORDESTE	BRASIL
202.817	2.732.553	10.335.964

FONTE: IBGE (MPEDATA)

**TABELA 2- TOTAL DE MEIs NA PARAÍBA POR NACIONALIDADE**

NACIONALIDADE	No. MEI
BRASILEIRA	44994
PORTUGUESA	16
ARGENTINA	5
ITALIANA	3
PERUANA	2
NORTE-AMERICANA	2
ESPAÑHOLA	2
URUGUAIA	1
SUECA	1
BRITÂNICA (INGLESA/ESCOCESA/GALESA E NORTE-IRLANDESA)	1
PARAGUAIA	1
HOLANDESA OU NEERLANDESA	1
ISRAELENSE	1
GEORGIANA	1
EQUATORIANA	1
CUBANA	1
COLOMBIANA	1
CHINESA	1
CHILENA	1
ALEMÃ	1
<b>TOTAL</b>	<b>45037</b>

FONTE: [www.portaldoempendedor.gov.br](http://www.portaldoempendedor.gov.br), pesquisado e tabulada em 16/08/2013.

Pode-se observar que houve uma abertura também de empresas por estrangeiros, talvez pela forma desburocratizada que só foi possível a partir da criação do MEI.

Destaca-se também o total de empreendedores informais na Paraíba, calculados na Tabela 1, apenas 24% aproximadamente, tornaram-se empreendedores formais, o que nos demonstra um cenário de crescimento dessa modalidade de empresa.

Os 20 municípios mais populosos da Paraíba - João Pessoa, Campina Grande, Santa Rita, Patos, Sousa, Cajazeiras, Guarabira, Cabedelo, Sapé, Mamanguape, Queimadas, Pombal, Esperança, São Bento, Monteiro, Catolé do Rocha, Alagoa Grande, Pedras de Fogo, Solânea, cuja soma populacional destes municípios representa 54,49% do total da população paraibana (IBGE, Censo 2010). Contribuem com os maiores números de formalizações através do MEI, embora muito mais que os municípios mais populosos estejam na lista dos municípios com o maior número de MEI.

**TABELA 3- MUNICÍPIOS COM N° DE MEIs ACIMA DE 200.**

JOAO PESSOA	12982	ALAGOA GRANDE	354
CAMPINA GRANDE	6626	ITABAIANA	322
PATOS	1740	PICUI	319
SANTA RITA	1555	CONDE	293
BAYEUX	1464	SOLEDADE	292
GUARABIRA	801	CATOLE DO ROCHA	281
CABEDELLO	705	AREIA	269
SOUSA	646	CUITE	266
CAJAZEIRAS	524	SUME	264
MONTEIRO	504	ITAPORANGA	262
MAMANGUAPE	489	LUCENA	257
SAPE	489	PEDRAS DE FOGO	252
POMBAL	474	BANANEIRAS	245
QUEIMADAS	456	MARI	237
SOLANEA	402	CAAPORA	214
ESPERANCA	371	NOVA FLORESTA	214
BELEM	365	SAO BENTO	204
<b>TOTAL GERAL DE EMPRESAS</b>			<b>35138</b>

FONTE: [www.portaldoempreendedor.gov.br](http://www.portaldoempreendedor.gov.br), pesquisado e tabulada em 16/08/2013.

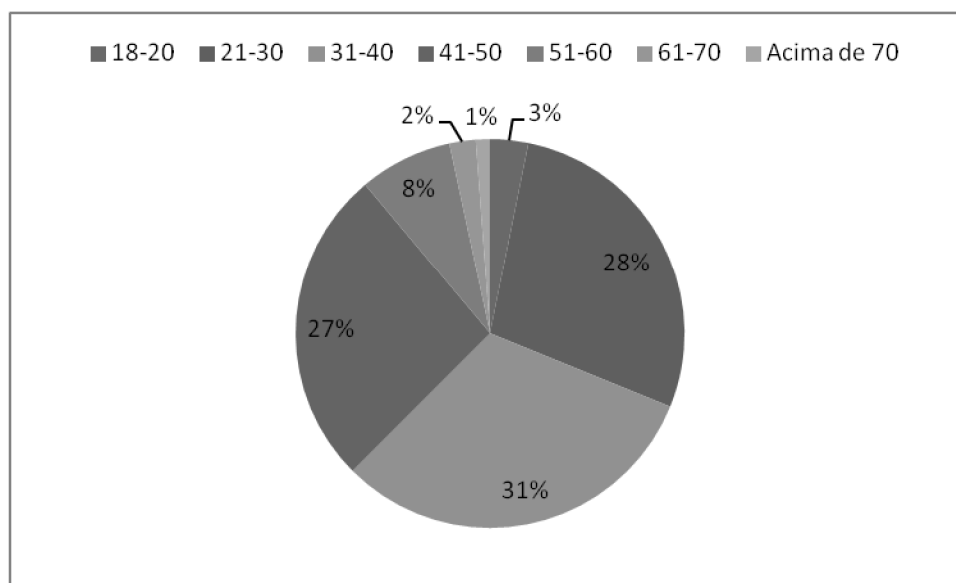
Monteiro com uma população aproximadamente de 31000 (IBGE, 2010) é o 16º mais populoso da Paraíba e o 10º em número de MEIs. Demonstrando uma forte disposição ao empreendedorismo.

Quanto à nacionalidade destaca-se a existência de empreendedor estrangeiro. No geral Monteiro possui 504 Microempreendedores Individuais.

**TABELA 4- TOTAL DE MEI POR FAIXA ETÁRIA, EM MONTEIRO - PB**

FAIXA ETÁRIA	No. MEI
18-20	16
21-30	141
31-40	158
41-50	133
51-60	39
61-70	11
Acima de 70	6
<b>TOTAL</b>	<b>504</b>

FONTE: [www.portaldoempreendedor.gov.br](http://www.portaldoempreendedor.gov.br), pesquisado e tabulada em 16/08/2013.



**GRÁFICO 1-TOTAL DE MEI POR FAIXA ETÁRIA.**

FONTE: [www.portaldoempreendedor.gov.br](http://www.portaldoempreendedor.gov.br), pesquisado e tabulada em 16/08/2013.

Percebe-se que as iniciativas empreendedoras partem em maior quantidade a partir dos 21 anos de idade e segue com uma numeração semelhante até os 50 anos, o que demonstra que não se tem um padrão de idade que se costuma empreender.



Quanto ao gênero não se pode afirmar que exista predominância do masculino ou feminino, uma vez que o sexo masculino (252 empreendedores) registra apenas 1 empreendedor a mais que o sexo feminino( 251 empreendedoras.).

**TABELA 5 - ATIVIDADES COM MAIOR QUANTIDADE DE EMPREENDEDORES POR GÊNERO, EM MONTEIRO - PB.**

DESCRIÇÃO CNAE	TOTAL	MASC	FEM
Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	61	12	49
Comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios - minimercados, mercearias e armazéns	33	14	19
Comercio varejista de artigos de armarinho	29	4	25
Lanchonetes, casas de chá, de sucos e similares	28	16	12
Cabeleireiros	27	5	22
Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal	15	1	14
Comércio varejista de carnes – açougues	14	7	7
Comércio a varejo de peças e acessórios para motocicletas e motonetas	12	10	2
Restaurantes e similares	11	5	6
Bares e outros estabelecimentos especializados em servir bebidas	10	7	3
Outras atividades de tratamento de beleza	9	1	8
Fabricação de móveis com predominância de madeira	6	6	0
Padaria e confeitaria com predominância de revenda	6	2	4
Comércio varejista de materiais de construção em geral	6	6	0
Comércio varejista de calçados	6	2	4
Comércio varejista de suvenires, bijuterias e artesanatos	6	2	4
Treinamento em desenvolvimento profissional e gerencial	6	4	2
Reparação de artigos do mobiliário	6	5	1

FONTE: [www.portaldoempreendedor.gov.br](http://www.portaldoempreendedor.gov.br), pesquisado e tabulada em 16/08/2013.

Pode-se observar uma predominância do sexo feminino em algumas atividades de embelezamento além das atividades ligadas ao comércio de vestuário, o que torna a atividade mais escolhida, não só no geral, pois também, por aquelas que desejam empreender. E dando uma nova visão, a área de lanchonetes é a que se destaca com a maior quantidade de empreendedores do sexo masculino.

Na Tabela 7, a seguir, temos uma amostra retirada da Tabela 6 que representa o ramo de atuação dos empreendedores, sendo Comércio o ramo escolhido por 63%,

Serviços corresponde a 33%, e indústria 4%, o que cria uma expectativa do tipo de estabelecimento que se pode encontrar durante a pesquisa de campo.

**TABELA 6 - ATIVIDADE COM A MAIOR QUANTIDADE DE EMPREENDEDORES POR RAMO DE ATIVIDADE EM MONTEIRO - PB.**

COMERCIO	SERVIÇO	INDÚSTRIA
182	97	12

FONTE: [www.portaldoempreendedor.gov.br](http://www.portaldoempreendedor.gov.br), pesquisado e tabulada em 16/08/2013.

Na Tabela 8, vê-se a forma de atuação, lembrando que nessa tabela foi considerada a possibilidade de mais que uma forma de atuação poderia ser selecionada, dessa forma, o que se pode destacar é o fato de 21% dos MEIs apresentarem formas de atuação consideradas mais cômodas aos clientes, ou seja, aquelas no qual a empresa vai ao cliente e não o cliente a empresa.

**TABELA 7 - FORMA DE ATUAÇÃO DO TOTAL DE MEIS, EM MONTEIRO - PB.**

FORMA DE ATUACAO	% EM RELAÇÃO A UF	% EM RELAÇÃO A MUNICÍPIO	No. MEI
Estabelecimento fixo	0,79%	79,43%	471
Porta a Porta, postos móveis ou por ambulantes	0,13%	12,98%	77
Em local fixo, fora da loja	0,03%	3,04%	18
Internet	0,02%	1,69%	10
Televendas	0,01%	1,18%	7
Correios	0,01%	0,84%	5
Máquinas automáticas	0,01%	0,84%	5
<b>TOTAL</b>			<b>593</b>

FONTE: [www.portaldoempreendedor.gov.br](http://www.portaldoempreendedor.gov.br), pesquisado e tabulada em 16/08/2013.

## 4.2. PESQUISA DE CAMPO

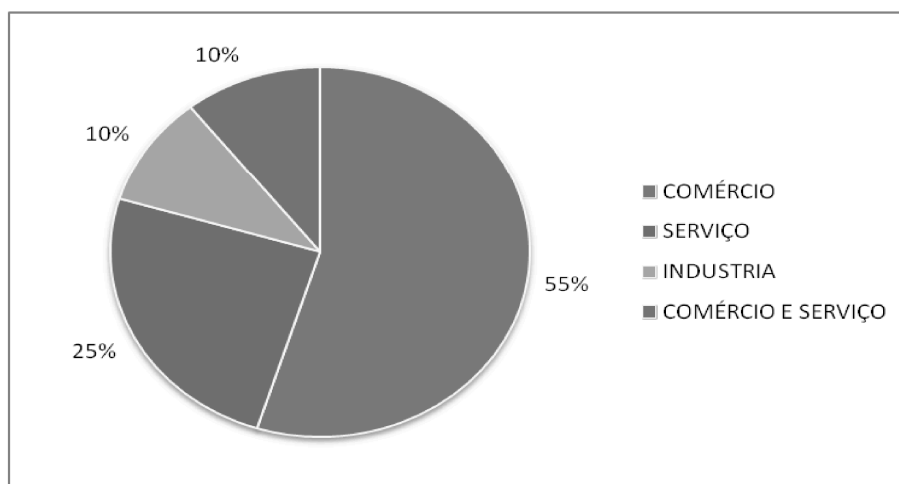
De um total de 197 empreendedores contatados e questionários distribuídos, 113 questionários foram recuperados dentro do prazo estabelecido, o que representa uma taxa de 57% de resultado quanto à atividade em campo.

O questionário da pesquisa consta no apêndice A, tem 15 questões que tratam do objetivo da pesquisa, em resumo, conhecer o empreendedor, suas razões para se formalizar ou empreender, e suas dificuldades.

**TABELA 8 - RAMO DE ATIVIDADES DOS MEIs.**

COMÉRCIO	62
SERVIÇO	28
INDÚSTRIA	11
COMÉRCIO E SERVIÇO	12
TOTAL	113

Fonte: Pesquisa de campo.



**GRÁFICO 2 - RAMO DE ATIVIDADES DOS MEIs.**

Fonte: Pesquisa de campo.

A pesquisa de campo com a amostra conseguida foi satisfatória, uma vez que possui uma quantidade de representantes por atividade muito próxima do total geral apresentado no Subcapítulo 4.1, houve um detalhamento uma vez que algumas empresas declararam-se que desempenham ambas as atividades de comércio e serviços, porém o ramo de atividade que prevalece é o comércio.

**TABELA 9 - FATURAMENTO MÉDIO MENSAL**

Até R\$ 5000,00 por mês	109	96%
Mais de R\$ 5000,00 por mês	4	4%
TOTAL	113	100%

Fonte: Pesquisa de campo.

Pela Lei que regulamenta o MEI aqueles estabelecimentos que ultrapassam o valor de 60.000,00 (sessenta mil reais) no ano seguinte já não são enquadrados como MEI, ou seja, um limite que equivale mensalmente a 5.000,00 (cinco mil reais), pela TABELA 10, pode-se inferir que quatro empresas podem já no próximo ano migrar para outro sistema de tributação do Simples.

Quanto a possuírem empregados, apenas sete empreendedores declararam que possuem um empregado, lembrando que a Lei nº128/2008, permite apenas um empregado.

**TABELA 10 - POSSUI EMPREGADOS REGISTRADOS?**

NÃO	106	94%
SIM	7	6%
TOTAL	113	100%

Fonte: Pesquisa de campo.

Quanto à contribuição para a aposentadoria, foi de extrema importância a formalização, pois um total de 88% de empreendedores passaram a contribuir e ter uma perspectiva melhor de futura aposentadoria.

**TABELA 11- EM RELAÇÃO À PREVIDÊNCIA INSS, O PROPRIETÁRIO JÁ ERA CONTRIBUINTE?**

JÁ ERA CONTRIBUINTE	14	12%
COMEÇOU A CONTRIBUIR APÓS A FORMALIZAÇÃO	99	88%
TOTAL	113	100%

Fonte: Pesquisa de campo.

Quanto a possuir outra fonte de renda 89% tem o seu negócio como única fonte de renda dá uma importância maior a estudos que busquem ajudar as pequenas iniciativas empreendedoras. Um ponto importante pra futuras pesquisas seria conhecer que outras fontes de renda são estas dos 11% dos empreendedores.

**TABELA 12 - O PROPRIETÁRIO DO NEGÓCIO POSSUI OUTRA FONTE DE RENDA?**

NÃO	101	89%
SIM	12	11%
TOTAL	113	100%

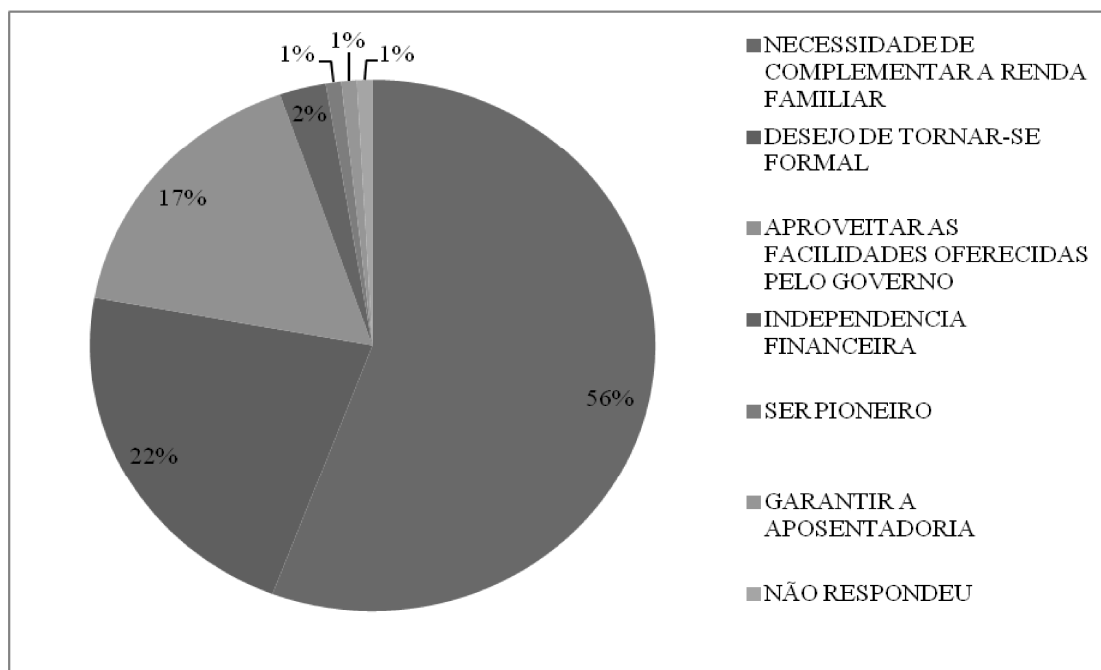
Fonte: Pesquisa de campo.

Os empreendedores foram perguntados quanto ao motivo que os levou a abrir o próprio negócio, optou-se por deixar a pergunta mista com opções fechadas e abertas para que os empreendedores fossem enumerando com suas próprias palavras os motivos, uma maioria de 56% dos empreendedores responderam que por necessidade de complementar a renda familiar, 22% desejo de tornar-se formal, 17% para aproveitar as facilidades oferecidas pelo governo, essa é uma dos motivos mais importantes de se comemorar já que a intenção do governo era justamente facilitar a abertura de empresas, o que só está sendo possível a partir das atuais mudanças.

**TABELA 13 - QUE MOTIVO LEVOU-O A ABRIR O PRÓPRIO NEGÓCIO?**

NECESSIDADE DE COMPLEMENTAR A RENDA FAMILIAR	63	56%
DESEJO DE TORNAR-SE FORMAL	25	22%
APROVEITAR AS FACILIDADES OFERECIDAS PELO GOVERNO	19	17%
INDEPENDENCIA FINANCEIRA	3	3%
SER PIONEIRO	1	1%
GARANTIR A APOSENTADORIA	1	1%
NÃO RESPONDEU	1	1%
TOTAL	113	100%

Fonte: Pesquisa de campo.



**GRÁFICO 3 - QUE MOTIVO LEVOU-O A ABRIR O PRÓPRIO NEGÓCIO?**

Fonte: Pesquisa de campo.

Quando perguntado há quanto tempo atua na informalidade 73% atua a menos de 5 anos fato que demonstra empreendedores ainda não tão consolidados tendo em vista que as empresas estatisticamente apresentam maiores riscos em seus primeiros anos de atuação, e apenas 27% trabalhavam na informalidade a mais de 5 anos, sendo estes também um dos objetivos principais da lei que criou o MEI, formalizar aqueles que já trabalham a muitos anos informalmente.

**TABELA 14 - HÁ QUANTO TEMPO ATUA NA INFORMALIDADE?**

MENOS DE 5 ANOS	83	73%
MAIS DE 5 ANOS	30	27%
TOTAL	113	100%

Fonte: Pesquisa de campo.

Quando perguntado sobre qual o motivo da formalização, optou-se por deixar a pergunta aberta para que os empreendedores fossem enumerando com suas próprias palavras os motivos, dentre algumas respostas agrupou-se as que possuíam significância semelhante, o principal motivo citado por 19% corresponde aos benefícios previdenciários, que ainda é um dos grandes incentivos à formalização, uma vez que o maior valor pago mensalmente pelo MEI é justamente o valor da Contribuição para previdência, embora 18% não tenham respondido a pergunta e que 17% responderam

que queria ser formalizado, o que não quer dizer muita coisa, outra resposta significativa foi a de que 15% optaram pela formalidade pra facilitar a compra a fornecedores, uma vez que muitas empresas apresentam descontos especiais ou até só vendem pra outras empresas que possui o CNPJ.

**TABELA 15 - QUAL O MOTIVO DA FORMALIZAÇÃO?**

BENEFÍCIOS PREVIDENCIÁRIOS	22	19%
NÃO RESPONDERAM	20	18%
SER FORMALIZADO	19	17%
FACILIDADE COM FORNECEDORES	17	15%
INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA	7	6%
COMPLEMENTAR A RENDA	6	5%
ABRIR A PRÓPRIA EMPRESA	5	4%
FACILIDADE PARA OBTENÇÃO DE EMPRESTIMO	5	4%
REDUÇÃO DE IMPOSTOS, TAXAS E CONTRIBUIÇÕES	3	3%
PRESTAR SERVIÇOS AOS ORGÃOS PÚBLICOS	3	3%
OBTENÇÃO DO CNPJ	3	3%
CRESCIMENTO FINANCEIRO	2	2%
EMITIR NOTA FISCAL	1	1%
<b>TOTAL</b>	<b>113</b>	<b>100%</b>

Fonte: Pesquisa de campo.

Ainda sobre a Tabela 16, embora não apareça em percentagem significativa, pode dizer que é importante que numa pergunta aberta mencionou-se “facilidade pra obtenção de empréstimo” e “redução de impostos, taxas e contribuições”, duas das grandes barreiras de quem quer empreender no Brasil.

Podem-se agrupar as respostas dadas como necessidades internas do empreendedor e necessidades externas ao empreendedor, agrupadas nesta última encontrou-se “prestar serviços aos órgãos públicos”, “obtenção do CNPJ” e “emitir nota fiscal” que dizem respeito à adequação a necessidade do cliente, ou seja, só poderá prestar serviço à prefeitura se for empresa regulamentada e o mesmo só pode emitir nota fiscal se possuir um CNPJ.

**TABELA 16 - VOCÊ CONHECE OS BENEFÍCIOS DE UM NEGÓCIO FORMALIZADO?**

SIM	98	87%
NÃO	15	13%
<b>TOTAL</b>	<b>113</b>	<b>100%</b>

Fonte: Pesquisa de campo.

Apesar de todas as respostas anteriores, ainda encontrou-se um grupo de 13% que diz não conhecer o benefício de um negócio formalizado, ou seja, um empreendedor que entra em uma atividade sem saber dos benefícios não pode ser considerado empreendedor, pode representa um grupo de futuras baixas se a situação não mudar.

**TABELA 17 - QUE DIFICULDADE VOCÊ ENCONTROU QUANDO ATUOU NA INFORMALIDADE?**

NENHUMA	39	35%
A FISCALIZAÇÃO	10	9%
A BUROCRACIA	20	18%
FALTA DE RELATÓRIOS FISCAIS E CONTÁBEIS	1	1%
DIFICULDADES EM ENCONTRAR FORNECEDORES	26	23%
NÃO PODER EMITIR NOTAS FISCAIS NEM VENDER ATRAVÉS DE CARTÃO DE CARTÃO DE CRÉDITO	10	9%
DIFICULDADE EM OBETER EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS BANCÁRIOS	2	2%
AUSÊNCIA DE PROTEÇÃO PREVIDENCIÁRIA, COMO APOSENTADORIA E AUXÍLIO-DOENÇA	5	4%
TOTAL	113	100%

Fonte: Pesquisa de campo.

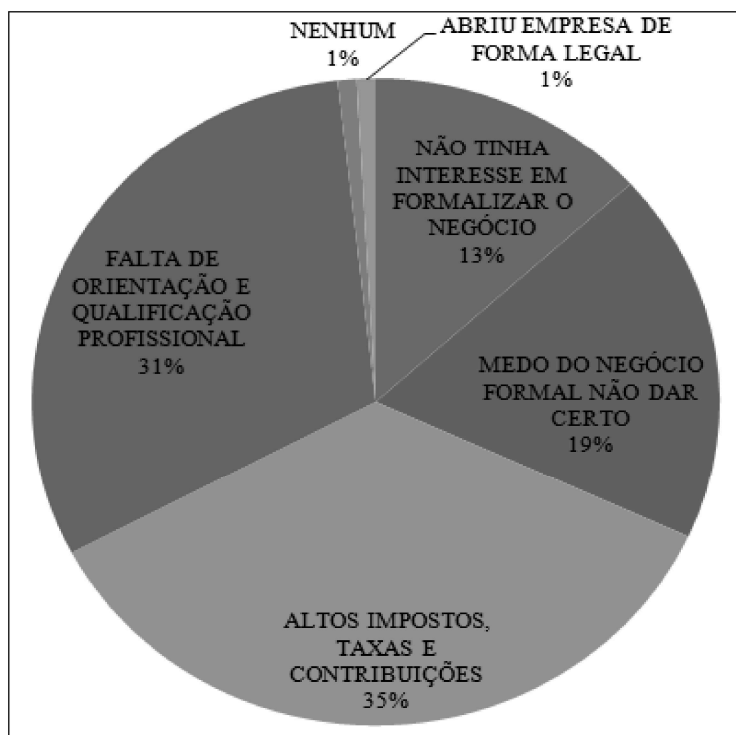
Quando perguntado sobre as dificuldades 35% diz que não teve nenhuma dificuldade, 23% teve dificuldade de encontrar fornecedores, e 18% com a burocracia, está entre as respostas mais mencionadas.

**TABELA 18 - QUE MOTIVO IMPEDIA DE FORMALIZAR SEU NEGÓCIO?**

NÃO TINHA INTERESSE EM FORMALIZAR O NEGÓCIO	15	13%
MEDO DO NEGÓCIO FORMAL NÃO DAR CERTO	21	19%
ALTOS IMPOSTOS, TAXAS E CONTRIBUIÇÕES	40	35%
FALTA DE ORIENTAÇÃO E QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL	35	31%
NENHUM	1	1%
ABRIU A EMPRESA DE FORMA LEGAL	1	1%
TOTAL	113	100%

Fonte: Pesquisa de campo.





**GRÁFICO 4 - QUE MOTIVO IMPEDIA DE FORMALIZAR SEU NEGÓCIO?**

Fonte: Pesquisa de campo.

Importante constatar em pesquisa o quanto nosso sistema tributário assusta os empreendedores, 35% dizem ser os impostos o principal impedimento, 31% falta de orientação profissional, embora o SEBRAE atue nessa área, ainda é pouco comum a procura de consultorias, principalmente por quem acha que o SEBRAE arcará com toda a despesa, 19% responderam sobre o medo, que é uma característica do empreendedor, embora o medo venha, será importante vencê-lo e correr riscos calculados.

**TABELA 19 - QUAL DOS SEGUINTE BENEFÍCIOS LEVOU VOCÊ A FORMALIZAR O SEU NEGÓCIO?**

REDUÇÃO DA BUROCRACIA, INCLUSIVE INSENÇÃO DE TAXAS DE ABERTURA DA EMPRESA	51	45%
BENEFÍCIOS PREVIDENCIÁRIOS, COMO APOSENTADORIA E AUXÍLIO-DOENÇA	42	37%
FACILIDADE NA OBTENÇÃO DE EMPRESTIMOS E FINANCIAMENTOS BANCÁRIOS	10	9%
DISPENSA DE ESCRITURAÇÃO FISCAL E CONTÁBIL	2	2%
REDUÇÃO DE IMPOSTOS, TAXAS E CONTRIBUIÇÕES	7	6%
MENOR CUSTO COM EMPREGADO	1	1%
TOTAL	113	100%

Fonte: Pesquisa de campo.

A resposta da questão na Tabela 20 vem corroborar com as respostas anteriores, onde 45% afirmam que a redução da burocracia e isenções de taxa de abertura é um dos

principais benefícios e 37% fala que são os benefícios previdenciários, uma soma de 82% em apenas dois itens.

**TABELA 20 - PORQUE VOCÊ ENTROU NESSE RAMO DE NEGÓCIO?**

EXPERIÊNCIA POR JÁ TER TRABALHADO	66	58%
ACHEI QUE DARIA CERTO	38	34%
OBSERVEI OUTROS NEGÓCIOS E FIZ O MESMO	8	7%
ORIENTARAM-ME ASSIM	1	1%
TOTAL	113	100%

Fonte: Pesquisa de campo.

Vários estudos sobre empreendedorismo tratam do tema de que vários empreendedores pra terem sucesso necessitam experimentar e a partir daí aprender com seus erros e acertos, constatou-se na pesquisa que 58% uma imensa maioria já possui experiência por já ter trabalhado, 34% acha que vai dar certo, ou seja, acreditam em um sonho, 7% tentam imitar algo que viram dar certo e apenas 1% recebeu orientação para se tornar empreendedor.

**TABELA 21- VOCÊ TEM DIFICULDADE EM PREENCHER O RELATÓRIO MENSAL DE RECEITAS BRUTAS?**

SIM	52	46%
NÃO	61	54%
TOTAL	113	100%

Fonte: Pesquisa de campo.

Não existe dentro das exigências burocráticas de uma empresa forma mais simples de prestação de contas do que a exigida a um MEI.

Apesar disso, 46% afirmam que possuem dificuldade para preencher o Relatório Mensal de Receitas Brutas, quanto a isso o SEBRAE contribui com instruções e os próprios contadores. Ainda importante mencionar que os contadores com empresas do Simples estão obrigados pela Lei nº 123/2006 a prestar assessoramento aos MEIs em contrapartida por ser a única profissão regulamentada a poder se cadastrar como MEI ou pela sistemática de tributação do Simples.

## 5. CONCLUSÃO

Ao explorar o perfil do Microempreendedor Individual de Monteiro-PB, deparou-se claramente grandes avanços em questões que tratam da dignidade humana, como os direitos previdenciários; além da geração e contribuição de impostos de empreendedores que em situações normais, ou melhor, dizendo, em situações que nossa estrutura tributária tinha antes da Lei nº 128/2008, não seria possível.

Pode-se afirmar que os 504 Microempreendedores Individuais melhoraram de vida. Porém existe muito a ser feito tendo em vista que 46% dos respondentes disseram ter dificuldades para fazer o Relatório Mensal de Receitas Brutas, sendo esta a única exigência legal, o que pode impedir a geração dos boletos de pagamento mensal e multas futuras, trazendo complicações facilmente evitáveis.

Podem-se compreender as razões que levaram os empreendedores individuais a abrir o seu negócio, segundo a pesquisa para a maioria dos empreendedores foi à necessidade de complementar a renda. Enquanto tratando-se em termos de formalização a maioria respondeu que foi para obtenção de benefícios previdenciários.

Quanto ao nível de conhecimento sobre o negócio que os mesmos atuam, tratou-se apenas dos benefícios que podem obter com a formalização, sendo a maioria afirmou ter esse conhecimento.

No que trata sobre entender se há um perfil empreendedor com base nas características traçadas por teóricos que assim o definem, pode-se afirmar que sim, pois se constatou um perfil de empresas de empreendedores com menos de cinco anos de atuação.

Também é importante que o empreendedor queira obter o conhecimento, pois anualmente é realizado um evento nacional em cada cidade do Brasil, chamado de Semana do MEI, com o apoio do SEBRAE, este evento é um dos mais importantes pra o crescimento dos empreendedores formalizados.

Sugere-se que a Universidade Estadual da Paraíba crie projetos de extensão que proporcione acompanhamento, consultoria e ajude os MEIs a se desenvolverem, buscando melhorias que só com conhecimento acadêmico poderiam obter, somando-se o conhecimento empírico que possuem.

## REFERÊNCIAS

AGUAYO, Rafael. **Dr. Deming: The American Who taught the Japanese about Quality**, São Paulo, 1998.

ANTHONY A. Atkison; BANKER D. Rajiv; KAPLAN. S. Robert; YOUNG. S. Mark; *Contabilidade Gerencial*, 2º Ed. – São Paulo: Atlas, 2008.

BEUREN, Ilse Maria (Org). **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática**. São Paulo: Atlas, 2006.

\_\_\_\_\_, Ilse Maria. (Org.). **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade. Teoria e prática**. São Paulo: Atlas, 2003.

BRASIL. **Código Tributário Nacional. Lei nº 5172 de 25-10-1966**, atualizada e acompanhada da legislação complementar, súmulas e índices. 10 ed. São Paulo: Saraiva, 2004.

\_\_\_\_\_. **Constituição da Republica Federativa do Brasil**. Atualizado até a Emenda Constitucional nº 39 de 19/12/2002. 31 ed. São Paulo: Saraiva, 2003.

\_\_\_\_\_. **Lei Complementar nº. 123 de 14 de dezembro de 2006**. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis nº.s 8.212 e 8.213, ambas de 24 de Julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho – CLT, aprovada pelo Decreto- Lei nº. 5.452, de 1º de maio de 1943, da Lei nº. 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar nº. 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis nº.s 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 28 de Outubro de 2012.

\_\_\_\_\_. **Lei Complementar nº. 128 de 19 de dezembro de 2008**. Altera a Lei Complementar nº. 123, de 14 de dezembro de 2006. Disponível em <<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/leiscomplementares/2008/leicp128.htm>> Acesso em 28 de Outubro de 2012.

\_\_\_\_\_. **Lei do Simples, Lei nº. 9.317, de 05 de dezembro de 1996**. 1 ed. Brasília: Senado Federal, 1996.

\_\_\_\_\_. **LEI Nº 11.598/2007**, Cria a Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios - REDESIM e estabelece normas gerais para a simplificação e integração do processo de registro e legalização de empresários e de pessoas jurídicas.

CASSON, M.C. *The entrepreneur: an economic thory*. Oxford: Martin Robertson, 1982.

CHIAVENATO, Idalberto. **Introdução à teoria geral da administração: uma visão abrangente da moderna administração das organizações**, Elsevier, 2003

COLLINS, O.; MOORE, D. *The enterprising man*. East Lansing: Michigan State University, 1964.

DE SOTO, H. **O mistério do capital**. São Paulo: Record, 2001.

DORNELAS, Fernando. **Empreendedorismo – a viagem do sonho. Como se preparar para ser um empreendedor**. São Paulo: Cultura Editores, 2002.

DRUCKER, P. F. **Inovação e espírito empreendedor: prática e princípios**. São Paulo: Pioneira, 1987.

FEIGE, E. L. “*The Underground Economy and the Currency Enigma*.” Supplement to Public Finance, *Finances Publiques*, 49, pp. 119-36, 1994.

FENACON. **Guia Prático do Microempreendedor Individual - MEI**. CFC/SEBRAE, 2009.

FILION, L. J. **O planejamento do seu sistema de aprendizagem empresarial: identifique uma visão e avalie o seu sistema de relações**. Revista de administração de empresas, FGV, São Paulo, jul/set. 1991, p. 63-71.

IBGE, **Economia informal urbana – 2003**. Disponível em [http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/noticia\\_impresao.php?id\\_noticia=366](http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/noticia_impresao.php?id_noticia=366) Acesso em 28 de Outubro de 2012.

\_\_\_\_\_. **Brasil tem mais de 10 milhões de Empresas na informalidade**. Disponível na internet via <http://www.ibge.gov.br>. Acessado em 05 de janeiro de 2011.

ISAACSON, Walter, **Steve Jobs – A biografia**, Companhia das Letras:2011.

JOHNSON, H. T.; KAPLAN, R. S. **A relevância da contabilidade de custos**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Campus, 1996.

\_\_\_\_\_. **Relevance lost-the rise and fall of management accounting**. Boston: Harvard Business School Press, 1987.

KAPLAN, R. S. Management Accounting (1984-1994): development of new practice and theory. **Management Accounting Research**. n.5, p.247-260, 1994.

KNIGHT, F. H. **Risk, uncertainty and profit**. Boston: Hart Schaffner e Marx; Houghton Mifflin Company, 1921. Disponível em [www.econlib.org/library/knight/knRUP.html](http://www.econlib.org/library/knight/knRUP.html).

KURATKO, Donald e HODGETTS, Richard M. Entrepreneurship. **A Contemporary Approach**. 2nd Fort Worth: The Dryden Press. 1992. 726p.

- MCCLELLAND, D. *The Achieving society*. New York: VanNostrand, 1961.
- MEDEIROS, João Bosco. **Redação Científica**. 10. Ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- OLIVEIRA, Antonio Benedito Silva. **Métodos e técnicas de pesquisa em contabilidade**. São Paulo: Saraiva, 2003.
- RAY, D.M. *Understanding the entrepreneur: entrepreneurial attributes, experience and skills*. Entrepreneurship e regional development, n.5, v.4 p. 345-357, UK, 1993.
- RAMPAZZO, Lino, **Metodologia Científica: para alunos do curso de graduação e pós-graduação**. 3ªed.São Paulo, 2002.
- SCHNEIDER, F. “*Can the Shadow Economy be Reduced through Major Tax Reforms? An Empirical Investigation for Austria*”, *Supplement to Public Finance/Finances Publiques*, 49, pp. 137-52, 1994.
- SCHNEIDER, F. “*Size and Measurement of the Informal Economy in 110 Countries around the World*”, *Workshop of Australian National Tax Centre, ANU, Canberra, Australia, July 17, 2002*.
- SEBRAE. **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa: 2009**. 3ºed.São Paulo: SEBRAE; DIEESE, 2010.
- SILVA, Antônio C. Ribeiro da. **Metodologia da pesquisa aplicada à contabilidade: orientações de estudos, projetos, artigos, relatórios, monografias, dissertações, teses**.2.ed.São Paulo:Atlas, 2006.
- SMITH, A. **A riqueza das nações: investigação sobre a natureza e suas causas**. São Paulo: Nova Cultural, 1985.
- SMITH, P. “*Assessing the Size of the Underground Economy: The Canadian Statistical Perspectives*” *Canadian Economic Observer*, Cat. No. 11-010, 3.16-33 to 3.18, 1994.
- TANZI, V. “*The Underground Economy in the United States: Annual Estimates, 1930- 1980*”, *IMF Staff Papers*, 30:2, pp. 283-305, 1983.
- THEÓPHILO, Carlos Renato. CORRAR, Luiz J. (Coordenadores). **Pesquisa Operacional para decisão em contabilidade e administração contabilométria**. São Paulo: Atlas, 2004.
- TIMMONS, J. A. *The entrepreneurial mind*. Andover: Brick House Publishing, 1989.
- WEBER, M. **A ética protestante e o espírito do capitalismo**. São Paulo: Cia. das Letras, 2004.

**APÊNDICE A - Questionário - microempreendedores de MONTEIRO/PB**

1. Em que ramo(s) de atividade o negócio atua?

- Comércio
- Indústria
- Serviços
- Comércio e Serviço

2. O negócio possui mais de um estabelecimento?

- Não
- Sim

3. Em que faixa se enquadra o faturamento médio mensal do negócio?

- Até R\$ 5.000,00 por mês
- Mais de R\$ 5.000,00 por mês

4. Possui empregado registrado?

- Não
- Sim.

5. Em relação à Previdência Social (INSS), o proprietário do negócio:

- Já era contribuinte.
- Começou a contribuir após a formalização.

6. O proprietário do negócio possui outra fonte de renda?

- Não
- Sim.

7. Que motivo levou-o a abrir o próprio negócio?

- Necessidade de complementar a renda familiar;
- Desejo de tornar-se formal;
- Aproveitar as facilidades oferecidas pelo governo;
- Outro motivo. Qual? \_\_\_\_\_

8. Há quanto tempo atua na informalidade?

- Menos de 5 anos;
- Mais de 5 anos.

9. Qual o motivo na formalização?



---

---

10. Você conhece os benefícios de um negócio formalizado?

- Sim  
 Não

11. Que dificuldade você encontrou quando atuou na informalidade?

- Nenhuma;  
 A fiscalização;  
 A burocracia;  
 Falta de relatórios fiscais e contábeis;  
 Dificuldades em encontrar fornecedores;  
 Não poder emitir notas fiscais nem vender através de cartão de crédito;  
 Dificuldade em obter empréstimos e financiamentos bancários;  
 Ausência de proteção previdenciária, como aposentadoria e auxílio-doença;  
 Outra. Qual? \_\_\_\_\_

12. Que motivo o (a) impedia de formalizar seu negócio?

- Não tenho interesse em formalizar o negócio;  
 Medo do negócio formal não dar certo;  
 Altos impostos, taxas e contribuições;  
 Falta de orientação e qualificação profissional;  
 Outro motivo. Qual? \_\_\_\_\_

13. Qual dos seguintes benefícios levou você a formalizar o seu negócio?

- Redução da burocracia, inclusive isenção de taxas de abertura da empresa;  
 Benefícios previdenciários, como aposentadoria e auxílio-doença;  
 Facilidades na obtenção de empréstimos e financiamentos bancários;  
 Dispensa de escrituração fiscal e contábil;  
 Redução de impostos, taxas e contribuições;  
 Menor custo com empregado;  
 Outros. Quais? \_\_\_\_\_.

14. Porque você entrou nesse ramo do negócio?

- Experiência por já ter trabalhado;  
 Achei que daria certo;  
 Observei outros negócios e fiz o mesmo;  
 Me orientaram assim; Responda quem orientou \_\_\_\_\_;

15. Você tem dificuldade em preencher o Relatório Mensal de Receitas Brutas?

- Sim  
 Não

**ANEXO A – Anexo Único da Resolução CGSN nº 10, de 28 de junho de 2007.**

<b>RELATÓRIO MENSAL DAS RECEITAS BRUTAS</b>	
CNPJ:	
Empreendedor individual:	
Período de apuração:	
<i>RECEITA BRUTA MENSAL – REVENDA DE MERCADORIAS – ANEXO I DA LC 123/2006</i>	
I – Revenda de mercadorias com dispensa de emissão de documento fiscal	R\$
II – Revenda de mercadorias com documento fiscal emitido	R\$
III – Total das receitas com revenda de mercadorias (I + II)	R\$
<i>RECEITA BRUTA MENSAL – VENDA DE PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS – ANEXO II DA LC 123/2006</i>	
IV – Venda de produtos industrializados com dispensa de emissão de documento fiscal	R\$
V – Venda de produtos industrializados com documento fiscal emitido	R\$
VI – Total das receitas com venda de produtos industrializados (IV + V)	R\$
<i>RECEITA BRUTA MENSAL – PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS – ANEXO III DA LC 123/2006</i>	
VII – Receita com prestação de serviços com dispensa de emissão de documento fiscal	R\$
VIII – Receita com prestação de serviços com documento fiscal emitido	R\$
IX – Total das receitas com prestação de serviços (VII + VIII)	R\$
<b>X - Total geral das receitas brutas no mês (III + VI + IX)</b>	R\$
LOCAL E DATA:	ASSINATURA DO EMPRESÁRIO:
ENCONTRAM-SE ANEXADOS E ESTE RELATÓRIO: - Os documentos fiscais comprobatórios das entradas de mercadorias e serviços tomados referentes ao período; - As notas fiscais relativas às operações ou prestações realizadas eventualmente emitidas.	