



UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DA UFBA
PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO E GESTÃO SOCIAL

OSÓRIO SAMPAIO ROCHA REBOUÇAS

OS DESAFIOS DA FORMALIZAÇÃO PARA OS
MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS:
UMA FERRAMENTA PARA A GESTÃO DA INADIMPLÊNCIA

Salvador

2014

OSÓRIO SAMPAIO ROCHA REBOUÇAS

**OS DESAFIOS DA FORMALIZAÇÃO PARA OS
MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS:
UMA FERRAMENTA PARA A GESTÃO DA INADIMPLÊNCIA**

Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado Multidisciplinar e Profissional em Desenvolvimento e Gestão Social do Programa de Desenvolvimento e Gestão Social da Universidade Federal da Bahia como requisito parcial à obtenção do grau de Mestre em Desenvolvimento e Gestão Social.

Orientador: Prof. Dr. Deraldo Dias de Moraes Neto.

Salvador

2014

Escola de Administração - UFBA

R292d Rebouças, Osório Sampaio Rocha.

Os desafios da formalização para os microempreendedores individuais: uma ferramenta para a gestão da inadimplência / Osório Sampaio Rocha Rebouças. – 2016.
105 f.: il.

Orientador: Prof. Dr. Deraldo Dias de Moraes.

Dissertação (mestrado) – Universidade Federal da Bahia, Escola de Administração, Salvador, 2014.

1. Empreendedorismo. 2. Setor informal (Economia). 3. Inadimplência (Finanças). 4. Brasil. [Lei complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006]. I. Universidade Federal da Bahia. Escola de Administração. II. Título.

CDD – 658.421

OSÓRIO SAMPAIO ROCHA REBOUÇAS

**OS DESAFIOS DA FORMALIZAÇÃO PARA OS
MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS:
UMA FERRAMENTA PARA GESTÃO DA INADIMPLÊNCIA**

Dissertação aprovada como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em Desenvolvimento e Gestão Social, Universidade Federal da Bahia (UFBA), pela seguinte banca examinadora:

Prof. Dr. Deraldo Dias de Moraes Neto: _____
Doutor em Direito Público
Universidade Federal da Bahia (UFBA)

Prof. ^a Dr.^a Cristina Maria Dacach Fernandes Marchi _____
Doutora em Administração (BA)
Universidade Federal da Bahia (UFBA)

Prof. Dr. Benito Muiños Juncal
Doutor em Geografia Humana
Universitat de Barcelona, UB, Espanha _____

Salvador, 16 de dezembro 2014.

A minha memorável e querida família, nas pessoas de Adriana Patrícia Santos da Silva – Esposa, Melissa Paula S. S. S. R. Rebouças, Lucas Gabriel S. S. S. R. Rebouças e Sophya S. S. S. R. Rebouças – Filhos, Amanda Sampaio Rocha – Avó, Vilma Solange Sampaio Rocha – Mãe, Guionaldo Reis Paranhos e Dulce Maria Rocha Paranhos – Tios, Carlos Roberto Correia da Silva e Marly Santos da Silva – Sogros.

Aos colegas de trabalho do SEBRAE/BA, representados pelos profissionais: Rogério Cerqueira Teixeira, Dine Ricardo de Assis, Luiz Eduardo Conceição da Silva, Geronilson Ferreira Pereira, Alex Silva de Brito, Magno Calazans Trindade e Eduardo Andrade Couto.

Aos colegas e amigos do Curso de Mestrado, representados pelo Líder da Turma 05 Marcelo Ribeiro Moura.

Aos profissionais Vinicius Lara de Oliveira, Andrea Velasco Rufato, Pedro Mader Gonçalves Coutinho, Clarice Gomes de Oliveira, Helena Rego, representantes da Receita Federal do Brasil, Ministério da Previdência Social, Secretaria das Micro e Pequenas Empresas e Sebrae Nacional, respectivamente, que acolheram-me na Residência Social e prestaram informações esclarecedoras e importantíssimas ao desenvolvimento conciso da dissertação.

Aos professores do Curso de Mestrado da Escola de Administração da Universidade Federal da Bahia – UFBA, representados pelos Professores Doutores, Eduardo Davel, Claudiani Waiandt, Lígia Jacobsen Alvares, Rosana de Freitas Boullosa e Tânia Maria Diederichs Fischer.

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao SEBRAE/BA nas pessoas dos Senhores Edival Passos – Diretor Superintendente, Lauro Ramos – Diretor Técnico e Luis Henrique – Diretor Administrativo Financeiro. A Diretoria Executiva e Conselho de Administração do SEBRAE/BA, que proporcionaram através da parceria realizada com a Escola de Administração (CIAGS) da Universidade Federal da Bahia – UFBA a inserção de seus colaboradores no Mestrado Profissionalizante Multidisciplinar em Gestão e Desenvolvimento Social.

À minha avó Amanda, que me criou e sempre esteve ao meu lado, torcendo, incentivando e apoiando em todos os momentos de minha vida.

Ao meu amigo, compadre e irmão de coração Rogério Cerqueira Teixeira que com sua sabedoria e parcimônia soube incentivar, aconselhar e orientar sempre em prol do meu desenvolvimento pessoal e profissional.

Em especial, à minha esposa Adriana, meu grande amor, responsável por momentos importantíssimos na minha vida e aos meus filhos Mellyssa Paula, Lucas Gabriel e Sophya que são minha grande força, inspiração e motivação.

Aos meus colegas de Mestrado, Magalhães, Marcelo Moura, Elisaudó, Daniel Grave, principalmente pela compreensão, amizade e respeito ao longo desses dois anos.

Ao professor Doutor, Deraldo Dias de Moraes Neto, Orientador desta Dissertação de Mestrado, pelo profissionalismo, apoio, incentivo, dedicação, consistência das informações e conhecimentos transmitidos para que eu conseguisse concluir mais esta etapa de minha vida.

A todos que contribuíram direta ou indiretamente na realização desta dissertação, o meu muito obrigado, pois sem vocês nada disso seria possível.

Mulheres e Homens, somos os únicos seres que, social e historicamente, nos tornamos capazes de aprender. Por isso, somos os únicos em que aprender é uma aventura criadora, algo, por si mesmo, muito mais rico do que meramente repetir a lição dada. Aprender para nós é construir, reconstruir, constatar para mudar, o que se faz sem abertura ao risco e à aventura do espírito.

Paulo Freire, 2000

RESUMO

A categoria empresarial conhecida como Microempreendedor iniciou com a sanção da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa. Esta lei oportuniza ao pequeno empreendedor a obtenção de tratamento diferenciado no que diz respeito a tributos, benefícios e direitos até então nunca disponibilizados aos micro e pequenos negócios. Nesta categoria empresarial, o empreendedor tem direito aos benefícios do INSS, emissão de nota fiscal, acesso a crédito, vantagens na participação de licitações e contratos públicos, dentre outras possibilidades. Nesse sentido, para que ele desfrute e usufrua desses benefícios é necessário estar em dias com suas obrigações. Para que o Microempreendedor Individual obtenha esses benefícios é preciso ter foco na criação de uma gestão eficiente e eficaz para que os resultados sejam satisfatórios. Com o objetivo de analisar os desafios da formalização enfrentados pelos Microempreendedores, foi realizada uma pesquisa de campo com um grupo de empresárias do setor de serviços (Cabeleireiras) enquadradas como Microempreendedoras. O intuito principal da pesquisa é compreender o cenário mundial, nacional e local onde estão inseridos estes empreendimentos, suas práticas diárias, suas táticas operacionais e as estratégias de gestão utilizadas em seus negócios para posteriormente sugerir uma Tecnologia de Gestão Social (TGS) capaz de contribuir com a redução da inadimplência e conseqüentemente proporcionar uma gestão “madura” condizente com as necessidades do negócio e do mercado. A avaliação desses fatores foi realizada através dos resultados das entrevistas com essas empresárias e também por meio de visitas a órgãos como INSS, Receita Federal, Secretaria da Micro e Pequena Empresa e SEBRAE/NA realizadas no DF durante a Residência Social. Com os resultados dessa pesquisa foi possível entender, compreender e sugerir mudanças que contribuam para obtenção de resultados econômicos e sociais benéficos não só ao empresário, mas também a sociedade como um todo.

Palavras-chave: Microempreendedores Individuais. Formalização Empresarial. Inadimplência - DASMEI. Tecnologia de Gestão Social.

ABSTRACT

The business category known as Microempendedor was initiated with the sanction of the General Law of Micro and Small Enterprise. This law gives opportunity to small entrepreneurs to obtain differential treatment with regard to taxes, benefits and rights hitherto available to micro and small businesses. In this business category, the entrepreneur is entitled to benefits from social security, issue invoices, access to credit, benefits of participation in tenders and procurement, among other possibilities. However, to enjoy it and enjoy these benefits you must be on days with their obligations. For the Individual Microentrepreneur get these benefits you need to be focused on creating an efficient and effective management so that the results are satisfactory. In order to analyze the challenges faced by the formalization Micro-entrepreneurs was conducted field research with a group of entrepreneurs in the service sector (Hairdressers) classified in this business category. The main research goal is to understand the world stage, national and local where they live these developments, their daily practices, its operating tactics and management strategies used in their business to later suggest a TGS able to contribute to the reduction of default and consequently for a management "mature" consistent with business and market needs. The evaluation of these factors were performed using the results of interviews with these entrepreneurs and also through visits to organizations such as Social Security, IRS, Department of Micro and Small Enterprise and SEBRAE / NA held in Mexico City during the Social Housing. With the results of this research it was possible to understand, comprehend and suggest changes that contribute to achieving economic and social outcomes beneficial not only to the entrepreneur, but also for society as a whole.

Keywords: Micro-entrepreneurs Individual. Registration. Default. Technology Social Management.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Elementos do PIB	30
Figura 2 – Carga Tributária das Empresas	33
Figura 3 – Macroambiente x MEI	41
Figura 4 – Método da Pesquisa	48
Figura 5 – Empreendedora individual ganhadora Nacional do Prêmio Mulher de Negócios	52
Figura 6 – Unidade Central da Sede da Receita Federal de Brasília	79
Figura 7 – Pesquisador com o Técnico da Receita Federal Sr. Vinicius	79
Figura 8 – Sede do Ministério da Fazenda do Distrito Federal	80
Figura 9 – Guia do Microempreendedor Individual	81
Figura 10 – Entrada do I Encontro de Franquias do Distrito Federal/DF	82
Figura 11 – Crachá de Acesso ao I Encontro de Franquias do Distrito Federal	82
Figura 12 – Programação do 1º dia do Encontro de Franquias do DF	83
Figura 13 – Programação do 2º dia do Encontro de Franquias do DF	84
Figura 14 – Programação do 3º dia do Encontro de Franquias do DF	85
Figura 15 – Ciclo Aprenda com os Campeões do I Encontro de Franquias do DF	86
Figura 16 – Capacitações do I Encontro de Franquias do Distrito Federal / DF	87
Figura 17 – Salão Zide Fashion - MEI Entrevistado	88
Figura 18 – Salão Canto da Beleza - MEI Entrevistado	88
Figura 19 – Salão da Suely - MEI Entrevistado	89
Figura 20 – Salão Oasis da Beleza - MEI Entrevistado	89
Figura 21 – Salão Visual – MEI Entrevistado	90

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Representação Gráfica dos Optantes SIMEI em 31/05/10, por UF	16
Gráfico 2 – Representação Gráfica - MEI – Adimplência por Estado Fev. 2014	24
Gráfico 3 – Porcentagem da dívida dos EUA	26
Gráfico 4 – Projeção do PIB dos EUA	27
Gráfico 5 – PIB zona do Euro	27
Gráfico 6 – Previsão do Crescimento do PIB	28
Gráfico 7 – Evolução do PIB	29
Gráfico 8 – PIB taxa de crescimento	30
Gráfico 9 – Evolução do grau de informalidade (2010-2013)	36
Gráfico 10 – Custo do Trabalhador Formal no Brasil	38
Gráfico 11 – Faixa Etária MEI	41
Gráfico 12 – Sexo	42
Gráfico 13 – Nível Escolaridade MEI	42
Gráfico 14 – Conhecimento sobre Direitos do MEI no Ato da Formalização	54
Gráfico 15 – Questionamento Sobre Quais os Direitos do MEI	55
Gráfico 16 – Conhecimento das Obrigações do MEI no Ato da Formalização	56
Gráfico 17 – Inadimplência das Parcelas do DAS	57
Gráfico 18 – Quantidade de Parcelas do DASMEI em Aberto	57
Gráfico 19 – Motivos do Atraso das Parcelas do DASMEI	58
Gráfico 20 – Rendimento x Obrigação	59
Gráfico 21 – Motivos pela Falta de Pagamento do DASMEI mesmo com R\$	60
Gráfico 22 – Realização do Informe de Rendimento Anual	61
Gráfico 23 – Tipos de Controles Realizados pelos MEIs	63
Gráfico 24 – Formas de Recebimento das Receitas pelo MEI	65
Gráfico 25 – Modalidades de Obtenção do Conhecimento	66

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Optantes SIMEI em 31/05/10, por UF	16
Tabela 2 – MEI – Adimplência/Inadimplência por Estado Fev. 2014	23
Tabela 3 – Participação dos empregados por conta própria na ocupação total por região metropolitana	35
Tabela 4 – Participação dos empregados sem carteira assinada na ocupação total por região metropolitana	37
Tabela 5 – UT (Custo do Trabalhador) por região (1995-2010)	39
Tabela 6 – População Economicamente Ativa	40
Tabela 7 – Seguimento e setores de maior atuação do MEI	43
Tabela 8 – Procura por Informações nos Órgãos de Apoio pelo MEI	44

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CONFINS	Contribuição para Fins Sociais
EA	Escola de Administração
EAUFBA	Escola de Administração da Universidade Federal da Bahia
EPP	Empresa de Pequeno Porte
CIAGS	Centro Interdisciplinar de Desenvolvimento e Gestão Social
CLT	Consolidação das Leis Trabalhistas
CSSL	Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido
DAS	Documento de Arrecadação do Simples Nacional
DASMEI	Documento de Arrecadação do Simples Nacional para MEI
EUA	United States American (Estados Unidos da América)
FBCF	Formação Bruta do Capital Fixo
FEA	Faculdade de Ciências Econômicas e Administrativas
FGV	Fundação Getúlio Vargas
FMI	Fundo Monetário Internacional
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
INEP	Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira.
IPEA	Instituto de Pesquisa Aplicada
IPI	Imposto sobre Produto Industrializado
IR	Imposto de Renda
ME	Micro Empresa
MEI	Microempreendedor Individual
MBA	<i>Master in Business Administration</i>
PDGS	Programa de Desenvolvimento e Gestão Social
PIB	Produto Interno Bruto
PIS	Programa de Integração Social
PGSS	Pós-Graduação <i>Stricto Sensu</i>
PME	<i>Pesquisa Mensal de Emprego</i>
RS	Residência Social
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas
SENAI	Serviço Nacional da Indústria
SERASA	Centralização de Serviços dos Bancos
SESI	Serviço Social da Indústria
SICOOB	Sistema de Cooperativas de Crédito do Brasil
SIMEI	Sistema de Recolhimentos em Valores Fixos Mensais dos Tributos abrangidos pelo Simples Nacional para os Microempreendedores Individuais.
SPC	Serviço de Proteção ao Crédito
TGS	Tecnologia de Gestão Social
UC	Universidade Corporativa SEBRAE
UE	União Europeia
UFs	Unidades Federativas

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	14
2	SANÇÃO DA LEI GERAL, LEI COMPLEMENTAR 128 E BENEFÍCIOS AO “MEI	18
3	GESTÃO EFICIENTE E SUAS FERRAMENTAS	21
4	CENÁRIO ECONÔMICO MUNDIAL	26
4.1	CENÁRIO ECONÔMICO PARA AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL	29
4.2	RESULTADO FINAL DO PIB EM 2012	30
5	AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	33
6	A INFORMALIDADE	35
7	O CENÁRIO ATUAL DO MEI	41
8	METODOLOGIA	45
8.1	ESTRATÉGIAS DE ATUAÇÃO	46
9	RESULTADOS COM A EXPERIÊNCIA DA RESIDÊNCIA SOCIAL	51
10	APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS DA PESQUISA	53
10.1	RESULTADOS DO CONHECIMENTOS SOBRE OS DIREITOS E OBRIGAÇÕES Dos MEI’s	53
10.2	RESULTADOS DA INADIMPLÊNCIA DOS MEI’s	57
10.3	RESULTADOS DAS DECLARAÇÕES DE RENDIMENTO MENSAL	61
10.4	RESULTADO DOS CONTROLES FINANCEIROS DOS MEI’s	62
10.5	FORMAS DE RECEBIMENTO DAS RECEITAS DOS MEI’s	64
11	CONSIDERAÇÕES FINAIS	68
	REFERÊNCIAS	73
	ANEXOS	78
	ANEXO A – Foto da Visita a Sede da Receita Federal do Brasil em Brasília	
	ANEXO B – Foto da Visita a Sede do Ministério da Fazenda em Brasília	
	ANEXO C – Material da Secretaria da Micro e Pequena Empresa	
	ANEXO D – Foto do I Encontro de Franquias do DF	
	ANEXO E – Fotos de Alguns Salões Entrevistados em Senhor do Bonfim/BA	
	APÊNDICES	91
	APÊNDICE A – Entrevista com o a Sra. Clarice Gomes de Oliveira	
	APÊNDICE B – Entrevista com a Sra. Andrea Velasco Rufato e o Sr. Pedro Mäder Gonçalves Coutinho	
	APÊNDICE C – Entrevista com os Salões de Beleza	
	APÊNDICE D – Entrevista com os Salões de Beleza – Versão 2	

1 INTRODUÇÃO

O propósito deste estudo é esclarecer aos leitores e interessados pelo tema sobre os principais motivos que levaram os Microempreendedores Individuais a alta taxa de inadimplência, bem como identificar os parceiros envolvidos neste processo e o que poderá ser feito além do que já está sendo realizado para contribuir com a redução dessa inadimplência e com isso proporcionar a estes empresários a continuidade e manutenção do acesso à seus benefícios. De posse desses resultados, criar uma proposta de Tecnologia de Gestão Social (TGS) para apoiá-los neste processo.

A partir dos dados históricos, pôde-se observar que ao entrar em vigor essa nova norma jurídica de adesão dos microempreendimentos informais, houve um aumento gradativo, já no primeiro ano no número de formalizações. Inicialmente o Governo e o Sebrae, principalmente, investiram maciçamente na divulgação e conscientização desta modalidade empresarial, o que resultou numa forte campanha de incentivo à formalização dessa nova categoria jurídica. (MOREIRA, 2012).

Essas intervenções garantiram melhorias às quais serviram também para demonstrar alguns aspectos que precisavam ser ajustados para uma superior sincronização entre os órgãos envolvidos neste processo.

Ao ser aprovada a lei que regulamenta a categoria do Microempreendedor Individual, foi estabelecido que o prazo para dar início às formalizações dessa nova categoria empresarial seria em Julho de 2009. Chegando neste prazo, apenas o Distrito Federal tinha estrutura adequada para realização de tal operação. Observou-se então, que os demais Estados não tinham condições tecnológicas, físicas e operacionais para dar início ao processo de formalização no prazo previsto. Diante deste fato, iniciou-se uma grande corrida entre os Estados para que os mesmos se adequassem às condições necessárias e obrigatórias para implementação da Lei Geral no que se refere ao Microempreendedor Individual.

No decorrer do ano de 2009, apenas nove Estados (Rio de Janeiro, São Paulo, Minas Gerais, Pernambuco, Fortaleza, Paraná, Santa Catarina, Mato Grosso e Rio Grande do Sul) conseguiram interligar-se aos órgãos competentes começar as formalizações dos Microempreendedores Individuais e assim darem prosseguimento a um dos principais objetivos da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa que é o fomento a formalização dos micro e pequenos negócios. Enquanto isso, muitos

empreendedores informais começavam a procurar as empresas e entidades (Contadores, Junta Comercial, Sebrae, Receita Federal, Secretaria da Fazenda, etc) para poderem realizar suas formalizações, mas sem sucesso, tudo isso, devido a grande repercussão que houve através da mídia escrita, falada e televisiva sobre o assunto. Muitos deles voltavam mês a mês na tentativa de realizar logo sua formalização e com isso, começarem a obter os benefícios e incentivos ao qual essa nova lei lhes garantia. (SEBRAE, 2012).

Os resultados foram significativos, pois ressaltaram a importância e o caráter inovador da formalização de pequenos negócios na figura do MEI como alternativa para legalização de seus empreendimentos, por um custo acessível e em um prazo curtíssimo (em média 15 minutos).

Entre os órgãos com maior dificuldade para realizar a sincronização dos dados e dar início ao que a lei exigia estava a Junta Comercial, principalmente no que se referia à estrutura tecnológico (computadores). Era preciso adotar medidas emergenciais para que essas deficiências fossem sanadas e desta forma todos os órgãos envolvidos pudessem começar a executar as operações necessárias ao processo de formalização simplificada dessa nova categoria empresarial.

Na Bahia, por exemplo, para que se pudesse agilizar o processo de modernização do parque tecnológico da Junta Comercial, o Sebrae adquiriu máquinas modernas e doou a Junta Comercial do estado, dando assim, ênfase à missão do Sebrae: Promover a Competitividade e o Desenvolvimento Sustentável das Micro e Pequenas Empresas e Fomentar o Empreendedorismo.

Superada as dificuldades, em Fevereiro de 2010, todo cidadão brasileiro que tivesse um empreendimento informal e tivesse o ímpeto de se legalizar, pôde comemorar e dar seguimento a sua vontade de tornar-se uma classe empresarial legalizada e formalizada.

Em Maio de 2010, o Sebrae deu início ao Primeiro Mutirão de Formalização dos Empreendedores Individuais em todo Brasil, o que resultou numa grande mobilização operacional e estratégica na organização.

Na Bahia, em especial, o mutirão teve um grande destaque em relação às outras unidades federativas, principalmente por estar localizado na região Nordeste, onde se concentra grande parte população considerada “miserável”.

Em números absolutos, a Bahia ficou em **4º Lugar** entre as UF's com maior índice de formalização durante o mês de Maio (período do 1º Mutirão).

Proporcionalmente em relação ao seu porte comercial, o Estado Baiano obteve o **melhor desempenho (1º lugar)** durante essa primeira campanha de mutirão para a formalização dos Microempreendedores Individuais.

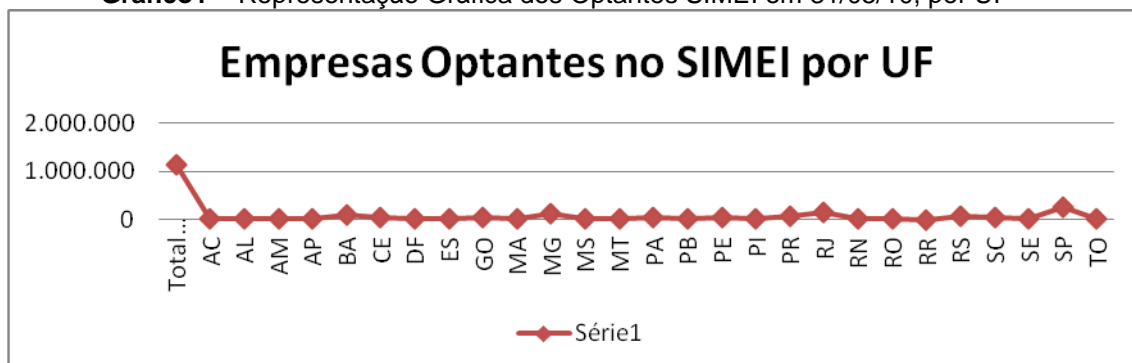
Esses resultados foram obtidos graças as estratégias adotadas pelo Sebrae-Ba para a divulgação, disseminação, conscientização e formalização dos pequenos empreendimentos que até então não viam perspectivas para o crescimento de seu pequeno negócio, conforme podemos ver na Tabela 1 e Gráfico 1.

Tabela 1 – Optantes SIMEI em 31/05/10, por UF

UF	Total Optantes	UF	Total Optantes	UF	Total Optantes
AC	1.497	PB	5.315	PA	5.847
AL	3.247	PE	7463		
AM	2.848	PI	1.440		
AP	739	PR	19.675		
BA	23.249	RJ	39.090		
CE	9.195	RN	3.665		
DF	7.333	RO	2.687		
ES	8.959	RR	548		
GO	11.980	RS	18.729		
MA	3.747	SC	12.310		
MG	35.232	SE	1.304		
MS	4.771	SP	71.050		
MT	5.359	TO	2.361		
Total Geral		309.640			

Fonte: Elaborado pelo autor (2013).

Gráfico1 – Representação Gráfica dos Optantes SIMEI em 31/05/10, por UF



Fonte: Elaborado pelo autor (2013).

Nota: Amostra = Tabela 1 Optantes pelo SIMEI em 31/05/10, por UR

Baseando-se neste viés, nos dados iniciais de formalização dos Microempreendedores individuais e nos objetivos específicos como:

- Orientar os MEI's sobre seus direitos e obrigações;
- Contribuir para a manutenção dos benefícios do MEI;
- Identificar falhas nos controles e orientar melhoria no processo;
- Mostrar a necessidade da educação continuada para a manutenção do desenvolvimento do negócio;
- Identificar processos de melhoria na gestão que possam ser aplicadas nos empreendimentos na categoria de Microempreendedor Individual;
- Demonstrar que a utilização de ferramentas de gestão e controle contribuem para o aumento da produtividade e conseqüentemente dos resultados obtidos.

Diante destes fatos foram desenvolvidas as pesquisas e investigações sobre os processos e desafios da formalização das micro e pequenas empresas (em especial o Microempreendedor Individual), sua importância e os fatores os quais esses empreendimentos chegaram a taxas de inadimplência acima de 50%. Diante deste cenário, o estudo pretende contribuir para que esta discrepância seja drasticamente reduzida, que esses empreendedores usufruam dos benefícios e incentivos oferecidos a esta categoria empresarial.

Para tanto, será necessário criar um produto, a qual podemos chamar **Tecnologia de Gestão Social** que é capaz de unir todos esses esforços em um único lugar e desta forma alcançar o resultado esperado.

2 SANÇÃO DA LEI GERAL, LEI COMPLEMENTAR 128 E BENEFÍCIOS AO “MEI”

Para entender melhor os desafios e os motivos que levaram esses empreendedores a altas taxas de inadimplência, é importante compreender como e quando surgiu a “figura” empresarial denominada popularmente como Microempreendedor Individual (MEI).

A Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas foi sancionada na noite da quarta-feira do dia 08/11/2006 por unanimidade pelo Senado e com previsão de vigorar a partir de 1 de Julho de 2007 (quando entrou em vigor o Simples Nacional). Essa lei regulamenta um conjunto de normas que determinam tratamento diferenciado e simplificado, favorecendo aos pequenos negócios.

A partir de sua aprovação, ficou mais simples pagar impostos, obter crédito, ter acesso à tecnologia, exportar, vender para o governo e se formalizar com menos burocracia e mais oportunidades. Com a implantação dessa lei, o governo e o Sebrae pretendiam criar novas oportunidades de empreender (previsão de criação de um milhão de novos Empreendimentos só no primeiro ano), gerar mais emprego (2 a 3 milhões de empregos formais), renda e possibilitar aos empresários maior crescimento. (RIBEIRO, 2006).

Esse foi o princípio de uma série de inovações e implementações da Lei Geral que viriam a beneficiar cada vez mais os pequenos negócios.

Em Setembro de 2007, foi publicado um Decreto Federal que regulamentou as compras governamentais para as micro e pequenas empresas: compras até R\$ 80,000,00 (oitenta mil reais) seriam destinadas às empresas com faturamento até 2,4 de milhões reais, as chamadas MPE´s. Nesse, momento as empresas existentes que quisessem obter os benefícios dessa nova Lei não poderiam ter nenhuma dívida ativa. Para tanto, seria necessário que essas empresas devedoras quitassem seus débitos ou fizessem seus parcelamentos (em até seis vezes). No mês de Outubro de 2007, foi o fim do prazo para que essas empresas parcelassem suas dívidas e com isso pudessem entrar no **Sistema de Tributação diferenciado a Micro e Pequenas Empresas** (Simples Nacional). (OLIVEIRA, 2014).

Com a sanção da Lei Complementar 128 de 19 de Dezembro de 2008, entra em vigor a figura do Microempreendedor Individual que permitiu aos pequenos empreendedores que trabalham por conta própria e têm um faturamento anual de

até R\$ 36.000,00 (trinta e seis mil reais) se formalizarem como pessoa jurídica e obterem tratamento diferenciado e benefícios como previdência, auxílio doença, salário maternidade etc.

Nesta categoria, o empreendedor tem direito aos benefícios do INSS, emitir nota fiscal, acesso a crédito, participar de licitações e contratos públicos dentre outras possibilidades. Tudo isso na época a um valor que variava de R\$ 36,10 (trinta e seis reais e dez centavos) a R\$ 42,20 (quarenta e dois reais e vinte centavos) dependendo do tipo de atividade que o mesmo exercesse (Comércio, Indústria ou Serviço). (BRASIL, 2014).

Conseqüentemente esses novos “microempresários” deveriam atender alguns critérios para enquadrar-se nesta categoria. São eles:

Art. 18-A. O Microempreendedor Individual:

§ 4º Não poderá optar pela sistemática de recolhimento prevista no caput deste artigo o MEI:

I – cuja atividade seja tributada pelos Anexos IV ou V desta Lei Complementar, salvo autorização relativa a exercício de atividade isolada na forma regulamentada pelo Comitê Gestor;

II – que possua mais de um estabelecimento;

III – que participe de outra empresa como titular, sócio ou administrador; ou

IV – que contrate mais de 1 empregado. (BRASIL, 2007).

O Microempreendedor Individual (MEI) poderá optar pelo Sistema de Recolhimentos em Valores Fixos Mensais dos Tributos Abrangidos pelo Simples Nacional para os Microempreendedores Individuais (SIMEI), independentemente da receita bruta por ele auferida no mês. O optante pelo SIMEI recolherá, por meio do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS), valor fixo mensal correspondente à soma das parcelas relativas à contribuição previdenciária, do ICMS e o ISS, quando cabíveis.

Atendendo a esses critérios, os microempreendedores podem ter o Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) o que facilita a abertura de conta bancária, recebimento de cartões de crédito, antecipação de recebíveis, pedido de empréstimos e emissão de notas fiscais. Ademais, seriam enquadrados no Simples Nacional e não pagariam os impostos Federais (IR, PIS, COFINS, IPI e CSLL). (PORTAL BRASIL, 2014).

Em 2012, o faturamento anual para ser considerado Microempreendedor Individual foi ampliado para até R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais) ao ano, representando uma média de faturamento mensal de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais)

mês. A Receita Federal também facilitou a abertura e baixa da empresa para os Microempreendedores Individuais através do portal do empreendedor¹ e sem custos, pois até então era necessário a contratação de um contador e o pagamento de taxas e tarifas para o fechamento de seu negócio. (FENACON, 2009). Outro fator importante foi a ampliação das exportações para o dobro de seu valor interno, ou seja, se internamente os empreendimentos poderiam faturar até R\$ 3,6 milhões de reais por estar enquadrado no SIMPLES NACIONAL, para as exportações esse valor poderia ser ampliado à R\$ 7,2 milhões de reais e continuariam na mesma faixa de tributação. (BRASIL, 2012).

¹ www.portaldoempreendedor.gov.br.

3 GESTÃO EFICIENTE E SUAS FERRAMENTAS

A gestão eficiente de um empreendimento está diretamente relacionado da à pesquisa, conhecimento e educação. Esses três fatores em conjunto propiciam aos empresários uma análise diferenciada de seu ambiente de negócio e conseqüentemente a obtenção de resultados concisos e aprimorados que lhes permitem entender e trabalhar a seu favor o cenário econômico no qual estão inseridos.

Segundo Minayo (2002, p. 17), é a pesquisa que alimenta a atividade de ensino e atualiza frente a realidade do mundo. Portanto, embora seja uma prática teórica, a pesquisa vincula o pensamento à ação. Ou seja, nada pode ser intelectualmente um problema, se não tiver sido, em primeiro lugar, um problema de vida prática.

Quanto ao conhecimento Luckesi (1985, p. 51) afirma que é uma capacidade disponível em nós, seres humanos, para que processemos de forma mais adequada a nossa vida, com menos riscos, e menos perigos. O conhecimento tem o poder de transformar a opacidade da realidade em caminhos “iluminados”, de tal forma que nos permite agir com mais certeza, segurança e previsão.

Sobre o processo educativo, Silva (2013) diz que os conhecimentos e as habilidades são transferidos sempre com o objetivo de desenvolver o raciocínio, ensinar a pensar sobre diferentes problemas, auxiliar no crescimento intelectual e na formação de cidadãos capazes de gerar transformações positivas na sociedade.

Diante deste cenário que envolve esses três pilares (pesquisa, conhecimento e educação), é possível facilmente direcionar e adaptar à forma de gestão dos Microempreendedores Individuais através do uso de ferramentas que conduzam seus negócios ao sucesso e a sua continuidade, ou seja, sustentabilidade. Caminhando neste direcionamento estratégico, a realização da pesquisa caracteriza-se pela importância do aprimoramento na forma de gestão e condução dos negócios da categoria empresarial denominada Microempreendedor Individual.

De acordo com Horváth 2006 (apud COELHO; LUNKES; MACHADO, 2012), a gestão é definida como uma atividade que tem como objetos o comando e a composição das ações de outras pessoas, realiza-se em processos parciais, como formulação de objetivos, planejamento, decisão e controle etc.

Durante o processo de pesquisa com os microempresários do seguimento de beleza, foi adquirida uma consultoria para implantação e aplicação de uma Metodologia desenvolvida por uma empresa da Paraíba denominada Hair Size. A metodologia que consistia exatamente na composição de ações das cabeleireiras para formular objetivos, planejar e tomar decisões para organização e controle do negócio como um todo, assim como, promover a sustentabilidade através do consumo consciente e redução de desperdício. A aplicação dessa técnica lhes trouxe redução dos custos e aumento da rentabilidade, bem como conhecimentos específicos que lhes proporcionaram resultados positivos e imediatos. (GONDIM, [201-]).

Portanto, através dessa experiência prática e com a possibilidade de reformular objetivos, planejar o “todo”, controlar seus recursos (financeiros e materiais) e tomar decisões assertivas, é possível criar uma nova ferramenta (TGS) para direcionar esses empreendimentos à redução/regularização das taxas de inadimplência, que atualmente estão acima de 50% o que os deixam vulneráveis e impedidos de usufruir de todos os benefícios criados para essa modalidade empresarial. Além disso, considera-se que sem esses “benefícios” dificilmente eles poderão manter-se no mercado e principalmente terem uma ascensão empresarial que lhes permitam migrar para uma Micro Empresa (ME) ou até uma Empresa de Pequeno Porte (EPP).

Outro ponto fundamental é que os encargos nesta modalidade empresarial foram reduzidos de 11% para 5%, principalmente pelo fato do governo achar que mais empreendimentos informais se formalizariam e conseqüentemente conseguiriam manter em dia suas obrigações, o que não aconteceu, pois o fator principal observado durante a pesquisa não foi a redução do imposto ou contribuição, e sim, a reeducação organizacional.

É necessário que esses investidores desenvolvam algumas características empreendedoras para que seus negócios prosperem no contexto no qual eles estão inseridos. Sendo assim, é prioridade na vida do empresário ser capaz de se antecipar aos fatos e com isso criar oportunidade de negócio com novos produtos e serviços. É imprescindível a pré-disposição para assumir riscos, contudo, riscos calculados que lhes possibilite responder por eles, ou ajustá-los sem que haja prejuízo efetivo ao seu negócio. Seus produtos ou serviços devem ter qualidade e eficiência, satisfazendo ou superando, a todo momento expectativas de prazos e

padrões de qualidade exigidos pelos clientes. Eles também devem estar dispostos a sacrificarem-se pessoalmente através da dedicação ao negócio, colaborando com o funcionário e tendo um esmero pelos clientes, comprometendo-se assim, com o sucesso da empresa através de suas atitudes. O termo técnica vem da etimologia grega (Techne) e quer dizer destreza, arte, habilidade ou ofício, ou seja, um método específico para aplicar alguma atividade artística, pode ser também um assunto específico de uma profissão, esporte ou tema direcionado a uma ciência ou empresa e por fim, pode significar termos ou expressões confinadas a uma ocupação ou campo de pensamento especializado.

Portanto, quando se desenvolve uma técnica ou metodologia nova ou melhorada a partir de conhecimentos pré-existentes, é preciso ter em mente a necessidade de potencializar internamente um pensamento especializado capaz de absorver o todo e criar o diferencial, ou seja, o que se transformará em arte, técnica ou simplesmente, no caso desta pesquisa, a Tecnologia de Gestão Social a ser aprimorada (sugerida).

Para Pinheiro (1996 apud SOUZA; QUALHARINI, 2007), as MPE's são oprimidas por fatores diversos que afetam a sua produtividade e que estão relacionados à sua estrutura organizacional, à força de trabalho, à aplicação dos recursos materiais e financeiros disponíveis e à inadequação ou falta de utilização de técnicas gerenciais adequadas.

Tal compreensão é possível ser verificada através da **Tabela 2** e **Gráfico 2** nos quais estão a representação dos resultados da Inadimplência dos MEI por causa, na maioria dos casos, da falta de técnica de gestão e da não utilização das características empreendedoras citadas anteriormente.

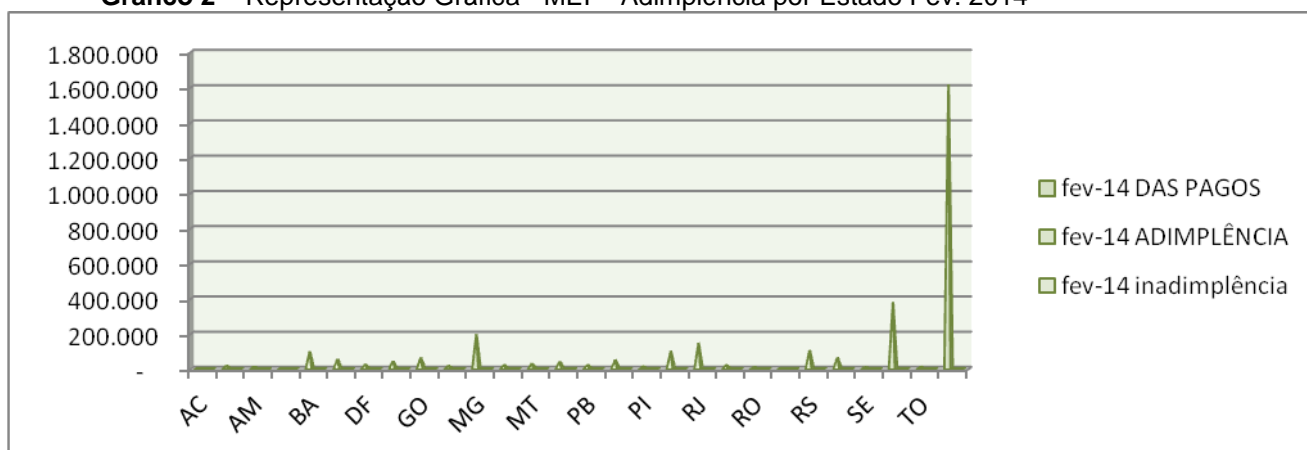
Tabela 2 – MEI – Adimplência / Inadimplência por Estado Fev. 2014

UF	Fev -14		
	DAS PAGOS	Adimplência	inadimplência
AC	3.796	32,53%	67,47%
AL	19.770	41,38%	58,62%
AM	12.557	32,68%	67,32%
AP	3.056	32,57%	67,43%
BA	101.398	39,69%	60,31%
CE	56.852	44,66%	55,34%
DF	25.999	36,46%	63,54%
ES	44.712	45,03%	54,97%
GO	66.374	45,64%	54,36%

MA	18.931	35,25%	64,75%
MG	199.624	48,77%	51,23%
MS	24.032	41,17%	58,83%
MT	31.937	43,19%	56,81%
PA	43.285	42,80%	57,20%
PB	24.334	46,28%	53,72%
PE	54.020	41,71%	58,29%
PI	15.669	46,81%	53,19%
PR	103.472	50,87%	49,13%
RJ	149.142	32,73%	67,27%
RN	22.811	43,45%	56,55%
RO	11.728	40,79%	59,21%
RR	3.050	38,45%	61,55%
RS	107.414	48,22%	51,78%
SC	67.287	51,97%	48,03%
SE	10.922	42,28%	57,72%
SP	381.890	40,28%	59,72%
TO	13.645	43,73%	56,27%
TOTAIS	1.617.707	42,31%	57,69%

Fonte: (PORTAL DO EMPREENDEDOR, fev. 2014)

Gráfico 2 – Representação Gráfica - MEI – Adimplência por Estado Fev. 2014



Fonte: Elaborado pelo autor (2014).

Nota: Amostra = Tabela 04

Como é possível observar nos resultados acima; em todo o país existe uma taxa elevada de inadimplência nesta categoria empresarial. É nitidamente observado que não houve uma preparação prévia para sua concepção. Então, como transformar o desconhecido em conhecido? Como ajustar o que já foi feito errado? Como integrar todos os entes e órgãos envolvidos? Onde reunir todas as informações para a aplicabilidade desta modalidade empresarial? Onde obter sistemas de automação comercial para esta categoria? E por fim, como ter acesso fácil a tudo isso de forma rápida e em qualquer lugar?

Com a intenção de tentar resolver os problemas decorrentes da inadimplência dos MEI, s e ao mesmo tempo atender a todas essas perguntas, o pesquisador idealizou uma TGS ao qual denominou **APLICAMEI**. Essa ferramenta pretende reunir em um só lugar o máximo de informação e orientação disponível a esta categoria empresarial para que estes empresários estejam atentos à exigibilidade legal do seu negócio e as oportunidades do mercado.

Nesse sentido, para que seja possível entender um pouco mais sobre essa ferramenta, responder aos questionamentos da pesquisa e o que pode ser feito para solucionar as dificuldades, é preciso compreender um pouco do cenário mundial e do Brasil dos últimos anos, para que daí seja possível desenvolver um conhecimento cronológico das teorias, contextos, fatos e por fim criar a TGS que seja adaptável a toda essa conjuntura estrutural da economia e conseqüentemente do Microempreendedor Individual. Com essa ferramenta elaborada, obtém-se o produto final desta pesquisa que é a TGS.

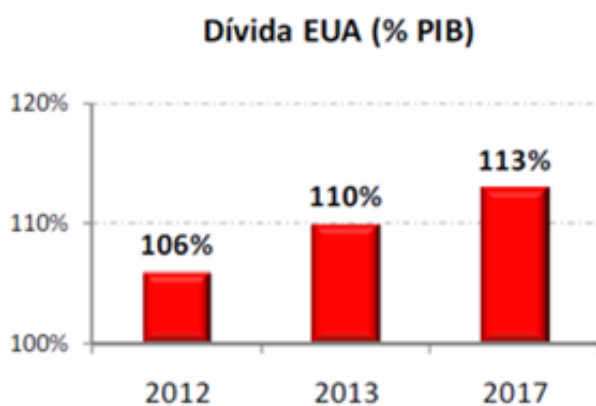
Após discorrer sobre os cenários propostos nos capítulos que seguem, o pesquisador detalhará sobre a ferramenta de Gestão Social no capítulo denominado Tecnologia de Gestão Social.

4 CENÁRIO ECONÔMICO MUNDIAL

Em Setembro de 2007 a economia mundial entrou em colapso com a Crise Econômica Americana (EUA) e os anos seguintes foram marcados por uma série de medidas adotadas por vários países para retenção e controle destes colapsos.

Com o intuito de reverter o quadro de recessão e estimular a economia do país o Fed (Federal Reserve: Banco Central dos Estados Unidos) criou uma série de medidas como redução das taxas de juros recordes para o crédito até 2015, além de realizar gastos mensais de 40 bilhões de dólares na compra de títulos hipotecários.

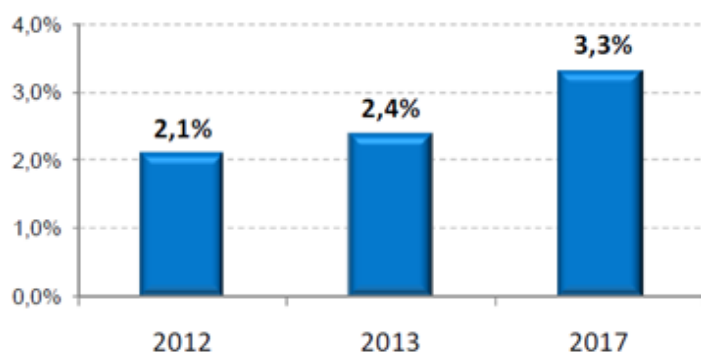
Gráfico 3 – Porcentagem da dívida dos EUA



Fonte: FMI (abr. 2012).

De acordo com o FMI, os Estados Unidos só terão um PIB acima de 3% somente em 2017. Estes índices demonstram que só a partir de 2017 é que o país crescerá em níveis observados antes da crise de 2008.

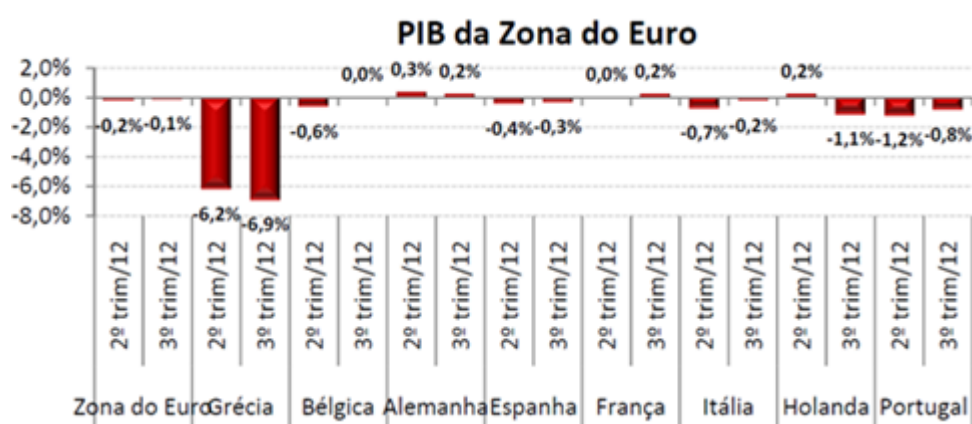
Gráfico 4 – Projeção do PIB dos EUA
Projeções para o PIB dos EUA (var. %)



Fonte: FMI (abr. 2012).

A partir de 2011, iniciou a crise econômica da União Europeia (UE) que se espalhou por todo o mundo, derrubando os índices das bolsas de valores e gerando um clima tenso em toda a economia mundial. O endividamento público elevadíssimo e a falta de uma organização política que buscasse a resolução dos problemas referentes à dívida foram dos fatores que contribuíram para essa crise nos países pertencentes ao bloco da União Europeia (eu). As consequências destes fatos foram a fuga de capitais, escassez do crédito e o aumento do desemprego. O PIB entrou em queda, revoltas populares vieram à tona, desencadeando a crise no restante da Europa, causando novamente uma recessão econômica em todo o mundo.

Gráfico 5 – PIB zona do Euro



Fonte: Eurostat (fev. 2013).

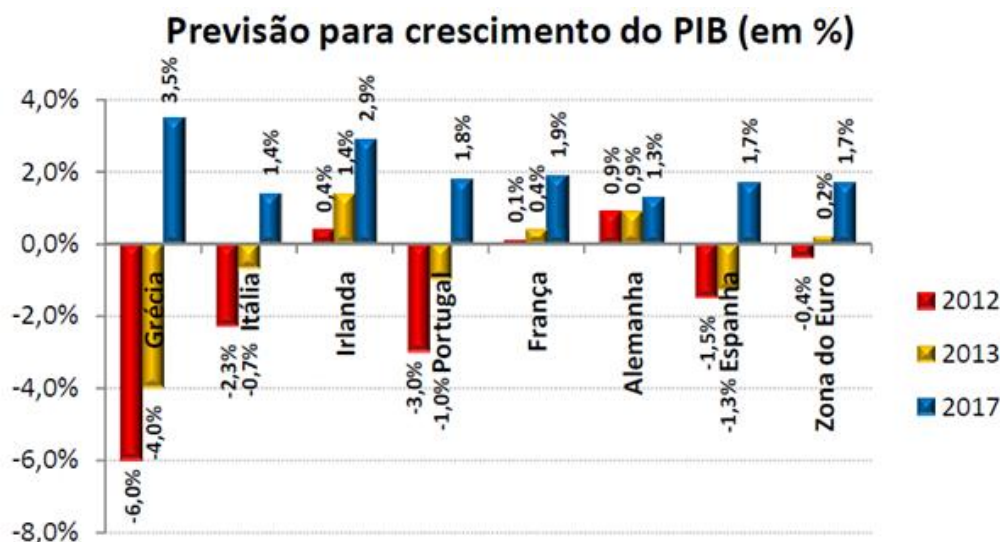
Diante dos fatos relatados anteriormente algumas medidas foram tomadas para reprimir a crise. Pacotes Econômicos foram lançados, o FMI e o Banco Central Europeu aumentaram sua participação nas nações em crise, alguns países receberam ajuda financeira e algumas definições fiscais entraram em vigor para

garantir o equilíbrio das contas públicas, criando assim, um sistema que punisse os países que desrespeitassem essas sanções. Como o Reino Unido não aceitou o pacto, o aumento na crise política foi irremediável.

De lá pra cá, a Europa vem tentando se reerguer e melhorar suas performances econômica, política e social. Todavia, o que vemos é um ciclo de desvalorização dos títulos do governo, cada vez mais controles e a depauperação dos investimentos produtivos.

Segundo o FMI, o PIB da Zona do Euro sofreu uma queda de 0,3% em 2012, contudo a partir de 2013 voltou a recuperar-se, porém, lentamente.

Gráfico 6 – Previsão do Crescimento do PIB



Fonte: Relatório FMI (out. 2012).

Perante estes fatos, é possível perceber que a economia internacional continuará com uma recuperação em ritmo lento nos próximos anos, principalmente pelo desencadeamento da crise europeia (Zona do Euro) na qual seu futuro permanece incerto.

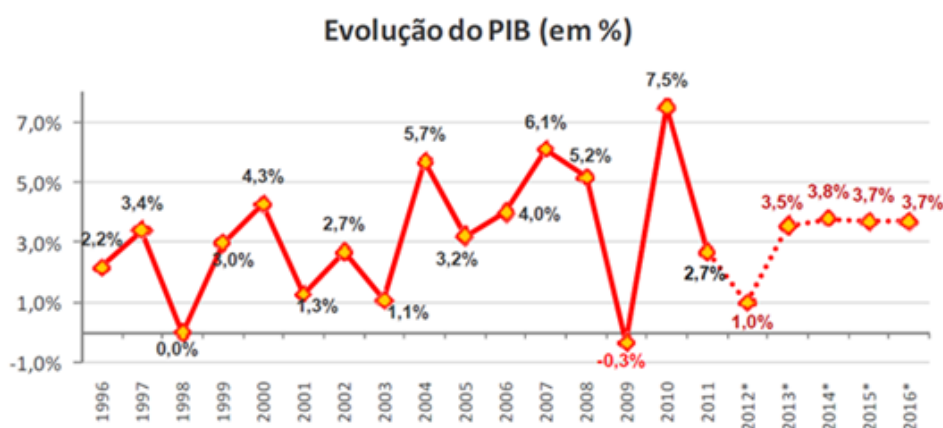
Neste cenário de crises mundiais o Brasil não está imune e nem é um país de grandes oportunidades dais quais o governo vem tentando mostrar a todo momento. O país está em um ciclo de três anos de baixo crescimento e com investidores não tão suscetíveis, e portanto, para que não seja afetado com mais intensidade, necessitará cada vez mais priorizar os investimentos estrangeiros no país e consequentemente diminuir a carga tributária dos micro e pequenos negócios e

aumentar seus benefícios, bem como incentivar a legalização de novos empreendimentos.

4.1 CENÁRIO ECONÔMICO PARA AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL

Após um crescimento expressivo do PIB no Brasil de 7,5% em 2010 os anos seguintes foram marcados por uma queda excessiva deste índice (2011 2,7%, 2012 0,9% e 2013 com 3,5%) ocasionada pela crise externa e pelo baixo nível de investimento no país. Estes resultados frustraram as expectativas do mercado financeiro que esperava um crescimento em torno de pelo menos 1,2% para 2012, como mostra o gráfico 9.

Gráfico 7 – Evolução do PIB

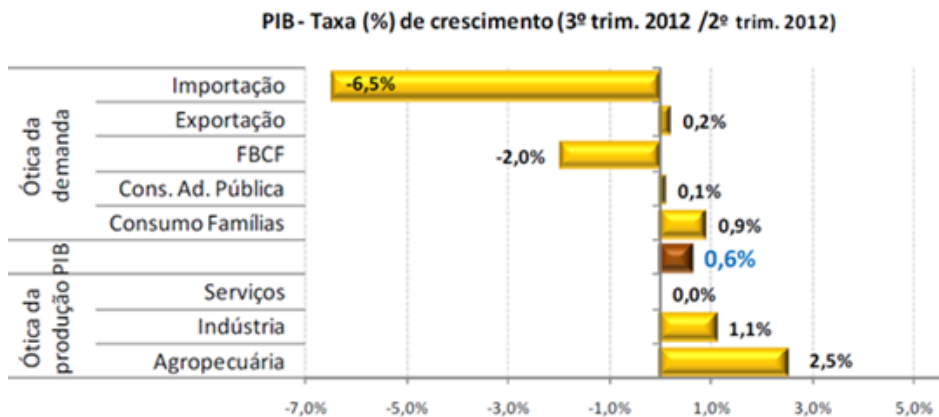


Fonte: IBGE (2012).

* Projeções : BACEN – Boletim Focus (07-12-2012)

O fator que mais influenciou essa queda pela ótica da demanda foi o **Formação Bruta do Capital Fixo (FBCF)** que representou uma diminuição dos investimentos (físicos) na economia de 4,0%. Enquanto que pela ótica da oferta o crescimento foi sustentado pelo consumo do governo e das famílias seguido pelo setor de serviço que tiveram ao final do ano um crescimento de 3,2%, 3,1% e 1,7% respectivamente.

Gráfico 8 – PIB taxa de crescimento



Fonte: IBGE (jan. 2013).

4.2 RESULTADO FINAL DO PIB EM 2012

É possível observar através das representações abaixo que até o segundo semestre de 2012 o resultado da balança comercial estava negativo, só a partir do quarto semestre e após algumas medidas de contenção do Governo que o PIB conseguiu alcançar um patamar de 1,6%. Mesmo assim, após uma última avaliação anual identificou-se um crescimento ínfimo de 0,9%.

Figura 1 – Elementos do PIB

Principais componentes do PIB

Crescimento anual



Fonte: Estadão (jan. 2014).

Em 2013, o país reage um pouco e fecha o ano com o PIB de 2,3% impulsionado por uma safra recorde de grãos e pela retomada da indústria. A expectativa é de uma melhoria contínua neste cenário.

Mesmo com este cenário, o governo preocupado com a dinâmica da economia, adotou algumas medidas para que houvesse uma ascensão desses

resultados. Então, alguns programas entraram em vigor como: concessão para ferrovias, portos, aeroportos, desoneração da folha de pagamento para quarenta setores, como também, o programa de redução do custo da energia elétrica para indústria, dentre outros.

Observando dos últimos dez anos da economia brasileira, as MPEs tiveram um salto de produção de 144 bilhões de reais para 599 bilhões de reais, representando o PIB do país. Isso significa que não só o número de micro e pequenos negócios cresceram gradativamente como também houve um crescimento na participação da economia, que hoje é de nove milhões de empreendimentos (MPEs). Traduzindo, a produção gerada pelas MPEs quadruplicaram entre os anos de 2001 e 2011. Do PIB gerado pelas MPEs, 53,4% está no comércio, 22,5% está na indústria e o serviço significa 36,3%, o que representa mais de 1/3 da produção nacional, setor este, que vem crescendo a cada ano em todos os portes de empresa.

É importante salientar que a produção industrial entre as MPEs já se aproxima à produção do PIB das Médias Empresas. Um avanço relevante, considerando que, de forma geral, a produção industrial veio apresentando um decréscimo nos últimos anos.

Os dados aqui representados nos remete a importância das MPEs para a economia nacional, bem como a necessidade de criação de incentivos e de qualificação destes empreendimentos, inclusive da figura denominada Microempreendedor Individual que é a categoria de menor porte de empresa hoje existente no país. É importante salientar que as MPEs são responsáveis por 52% da mão de obra formal e de 40% da massa salarial do Brasil.

Também é importante lembrar que estes resultados positivos foram decorrentes dos últimos 10 anos, sendo assim, mesmo que neste período tenha havido um salto grande na economia, é preciso atentar-se que no período de 2008 até 2012 o país passou por crises que reduziram drasticamente o PIB e afastou os investimentos estrangeiros, portanto, é necessário cautela nas aplicações e nos investimentos, pois o cenário atual, como informado anteriormente, demonstra sinais de estagnação/recessão.

Confirmando a necessidade de cautela nos investimentos e nas aplicações no Brasil, mantendo-se um cenário de incertezas. Diante dessas constantes crises, algumas medidas foram tomadas no decorrer dos anos que impactaram no reajuste

de impostos, como IOF, IPI, PIS, CONFINS etc., que afetaram negativamente a conjuntura econômica do país, reafirmando que mesmo com esses dez anos de prosperidade que o país vem vivenciando o Brasil não está imune às crises e não é esse país de grandes oportunidades que demonstra ser e ao qual a mídia governamental tenta apresentar.

Oportunidades existem em todo mundo, porém o risco existente em todo mercado financeiro mundial, vem conduzindo o Brasil a um crescimento cada vez menor e propício a riscos mais elevados. Neste viés, as oportunidades podem surgir, contudo em escalas mais reduzidas e com decisões baseadas em um maior planejamento e cautela, pois qualquer decisão sem essas características podem transformar-se em maus investimentos e prejuízos financeiros.

5 AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

O Supersimples foi um dos responsáveis pelo bom desempenho da economia, acompanhado pela melhoria do ambiente de negócio, aumento da escolaridade e aumento do mercado consumidor, explica o Presidente do Sebrae Nacional, Luiz Barretto. O Supersimples possibilitou a redução da carga tributária, desburocratização do processo tributário e unificação dos tributos, bem como ampliação do número de micro e pequenas empresas formalizadas. (MICRO..., [20--]).

Mesmo com a atual conjuntura do mercado brasileiro e com a implantação do supersimples, a carga tributária e a burocracia ainda continuam impedindo que novos negócios se desenvolvam.

Diante desta situação as Micro e Pequenas Empresas devem a todo momento analisar e criar novos processos e ferramentas que estimulem o aumento de sua competitividade no mercado, pois as circunstâncias atuais ainda são desestimulantes para aqueles que investem capital próprio em um negócio buscando um retorno financeiro.

Figura 2 – Carga tributária das empresas



Fonte: KPMG (jun.2012).

De acordo com o Programa de TV, Pequenas Empresas Grandes Negócios (PEGN), na matéria de 28/05/2014, o custo Brasil em 2013 chegou a ser 38% maior do que os praticados nas economias emergentes. Neste horizonte desfavorável, o

estímulo interno a indústria é um diferencial para o fortalecimento da economia, ou seja, é preciso um maior investimento industrial.

É imprescindível que às micro e pequenas empresas analisem as questões sobre controle, gestão e produtividade para que possam manter-se no mercado. A expansão industrial é outro fator importante para a movimentação da economia. Para tanto, é necessário produzir produtos de valor agregado e que haja principalmente capacitação profissional (conhecimento e informação). Todavia, após as medidas tributárias adotadas pelo governo no início de 2014 e com o surgimento da crise energética, o Brasil começa a passar ainda mais por um momento de desindustrialização, o que mantém o faturamento bruto das empresas estável, comprometendo os investimentos em competitividade.

Diante dos fatos, investir tempo e dedicação no controle dos negócios é essencial para que haja uma gestão eficiente e eficaz. Tal procedimento conduz as empresas à melhorias de dinâmica processual, pois controlando o ambiente de negócio é possível prever as nuances do mercado e desta forma será possível acompanhar e ter um melhor controle, principalmente das finanças.

É preciso também traçar metas coerentes em consonância com os objetivos da empresa, integrando seus sistemas de gestão de acordo com suas necessidades e porte. Só desta forma será possível relacionar dados, aumentar a produtividade e ter uma informação segura. Tais procedimentos fornecem informações enxutas e conseqüentemente ocorre redução nos custos operacionais.

A falta de controle das MPE's aliada à falta de conhecimento e de informação impulsiona esses empreendimentos à desorganização, baixo desempenho, custos elevados e até mesmo ao fracasso.

Para evitar todo esse percalço é necessário o pleno controle e organização do empreendimento desde sua formação, ou seja planejar o empreendimento desde sua constituição. Só assim, os riscos serão minimizados e a probabilidade de sucesso será maior.

Portanto, a padronização e sistematização dos processos são essenciais para o futuro da organização.

Pensando desta forma, os empreendimentos informais devem ser preparados e organizados para que no momento de sua constituição jurídica não sejam afetados pelo "fantasma" da desorganização que os remeterá ao abismo do insucesso

6 A INFORMALIDADE

Nos últimos anos o governo vem criando mecanismos que facilitam e beneficiam os empreendimentos informais a tornarem-se formais.

De acordo com os resultados do Boletim de Mercado de Trabalho n 56, esses mecanismos utilizados pelo governo demonstraram sinais positivos e significativos durante o ano de 2013, período em que o país começou a dar sinais de melhoria após a crise europeia, conforme visto anteriormente.

Segundo o estudo do McKinsey Global Institute, uma redução de 20% na informalidade seria capaz de elevar a taxa de crescimento brasileiro em pelo menos 1,5%. (BAHIA, 2011).

Enquanto outros índices oscilaram, os índices de empreendimentos nas principais cidades metropolitanas do país em todos os meses do ano reduziram, como pode ser observado na tabela a seguir:

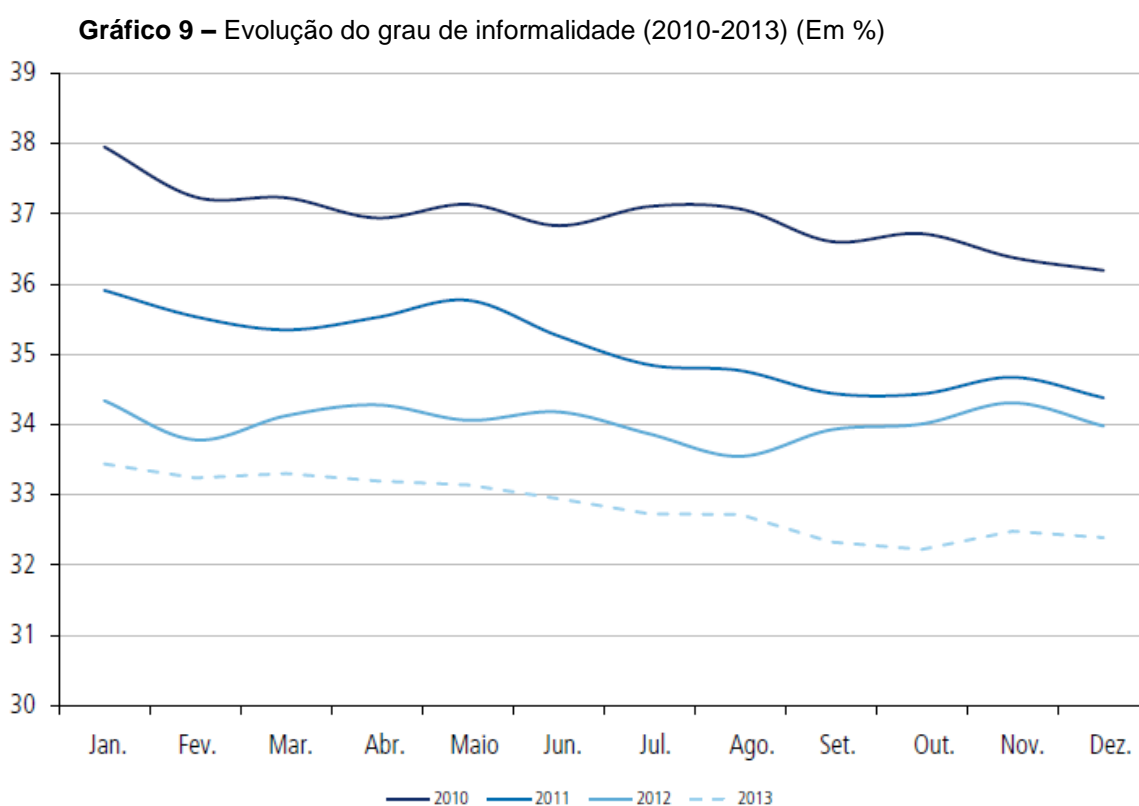
Tabela 3 – Participação dos Empregados por conta própria na ocupação total por região metropolitana (Em %)

Período	RE	SA	BH	RJ	SP	PA	PME/IBGE	CT	Total
2003	24,1	22,4	19,4	22,6	17,5	19,5	20,0	20,6	20,0
2004	24,2	24,5	19,0	23,3	17,9	18,7	20,3	19,5	20,3
2005	22,6	23,1	18,6	23,2	16,5	17,8	19,4	19,5	19,4
2006	22,0	22,5	18,2	23,1	16,1	18,7	19,2	19,5	19,2
2007	21,2	22,7	17,8	22,8	17,2	18,2	19,4	19,8	19,4
2008	22,8	21,3	16,7	22,3	16,7	17,3	18,8	18,1	18,8
2009	23,3	21,4	16,6	22,4	16,4	17,7	18,8	19,1	18,8
2010	21,5	21,6	15,9	21,6	16,4	17,4	18,4	17,8	18,4
2011	20,1	19,9	16,5	21,3	16,0	16,1	17,9	17,4	17,9
2012	19,8	19,7	17,2	20,9	15,7	16,8	17,8	18,4	17,8
2013									
Janeiro	19,3	20,1	16,5	22,0	15,9	15,3	17,9	20,6	18,1
Fevereiro	19,0	19,9	16,3	22,1	15,8	15,3	17,9	20,1	18,1
Março	19,1	20,2	16,7	21,8	16,2	15,9	18,1	20,0	18,2
Abril	18,4	20,8	17,0	21,1	16,1	16,1	18,0	20,2	18,2
Mai	19,4	21,1	16,7	20,8	16,1	16,6	18,0	19,4	18,1
Junho	20,7	21,2	16,0	21,1	16,0	16,8	18,0	19,0	18,1
Julho	20,6	21,5	16,5	21,3	15,6	16,5	17,9	18,6	17,9
Agosto	19,5	21,0	16,5	21,5	15,6	16,7	17,9	18,9	18,0
Setembro	20,0	21,1	16,8	21,1	15,5	16,7	17,9	18,9	18,0
Outubro	19,5	21,6	16,7	21,0	16,0	16,8	18,0	19,3	18,1
Novembro	19,4	22,4	16,7	20,4	16,4	16,5	18,1	n.d.	n.d.
Dezembro	19,7	21,4	16,7	21,6	16,0	16,8	18,2	n.d.	n.d.
Jan.-dez./2013	19,6	21,0	16,6	21,3	15,9	16,3	18,0	n.d.	n.d.

Fonte: PME/IBGE e PME/Ipardes (jan. 2014).

Esses resultados demonstram que o mercado informal brasileiro está apresentando uma queda constante no cenário econômico do país. Para ter uma ideia, em 2013 a taxa de informalidade geral se fixou em 33%, em 2012 em 34% e em Janeiro de 2014 o índice se fixou em 32,2%, a mais baixa encontrada neste mês em todos os anos, conforme afirma o Diretor Adjunto da Diretoria de Estudos e Políticas Sociais (Disoc) do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea) Carlos Henrique Corseuil.

É possível observar no gráfico a seguir que de 2010 até 2013 houve uma redução do grau de informalidade do Brasil, vejamos:



Fonte: PME/IBGE (fev. 2014).

Hoje, no Brasil, cerca de cinco mil novos negócios são formalizados por dia e essa redução constante da informalidade teve como principal motivo a criação da figura empresarial denominada Microempreendedor Individual criada em 2009 e com a marca histórica de 4 milhões de novos negócios formalizados desde de sua criação até os dias atuais.

Mais alguns incentivos estão sendo criados pelo governo para incentivar a adesão de novos empreendimentos informais a legalizarem-se e a possibilidade de

novas categorias, até então restritas, poderem se formalizar na categoria empresarial denominada de Microempreendedor Individual.

Mesmo com toda essa diminuição da informalidade, o Brasil ainda possui 17,1 milhões de empreendimentos na clandestinidade, ou por assim dizer, na informalidade. Isso faz com que o governo deixe de arrecadar pela Previdência Social em torno de R\$ 50 bilhões de reais.

Com a redução do número de informais e conseqüentemente o aumento da formalidade, mais postos de trabalho foram criados através das micro e pequenas empresas e também a possibilidade do registro formal do empregado normalizado pela CLT, diminuindo, assim a existência de empregados sem carteira assinada nas principais metrópoles do país, de acordo com os resultados apresentados abaixo:

Tabela 4 – Participação dos empregados sem carteira assinada na ocupação total por região metropolitana (Em %)

Período	RE	SA	BH	RJ	SP	PA	PME/IBGE	CT	Total
2003	24,6	22,0	21,4	20,5	23,1	18,6	21,9	17,1	21,6
2004	23,9	21,2	22,2	20,7	24,4	19,0	22,5	17,8	22,2
2005	23,5	22,4	20,8	20,4	24,3	19,1	22,3	16,3	22,0
2006	23,6	22,8	20,4	19,6	23,2	18,9	21,7	14,9	21,2
2007	22,2	21,9	20,7	18,6	21,9	18,8	20,7	15,0	20,4
2008	19,8	22,0	19,4	18,2	20,4	18,4	19,7	16,8	19,5
2009	17,9	20,0	18,2	17,9	20,1	17,0	19,0	14,6	18,7
2010	18,3	19,4	18,0	17,3	18,4	16,2	18,0	13,5	17,7
2011	18,4	17,5	16,3	16,2	16,9	15,8	16,7	12,8	16,5
2012	17,9	16,9	15,7	15,9	15,5	14,9	15,9	12,5	15,6
2013									
Janeiro	16,9	16,9	14,2	15,6	14,5	15,1	15,2	11,6	14,9
Fevereiro	15,7	17,4	13,7	14,8	14,9	14,5	15,0	11,4	14,7
Março	16,5	18,3	13,9	14,9	14,3	14,6	14,9	10,9	14,6
Abril	16,0	17,2	14,4	14,4	14,5	15,7	14,9	10,7	14,6
Maio	17,4	17,5	14,3	14,7	14,2	14,1	14,8	10,3	14,5
Junho	15,7	18,0	13,8	14,2	14,1	14,6	14,6	10,3	14,3
Julho	14,9	17,2	13,4	14,2	14,3	14,7	14,5	10,8	14,2
Agosto	16,2	16,4	13,7	14,8	14,0	14,1	14,5	10,9	14,2
Setembro	15,4	16,1	13,5	15,0	13,3	14,3	14,2	11,1	14,0
Outubro	15,0	16,2	13,9	14,1	13,2	14,0	13,9	11,0	13,7
Novembro	15,5	16,2	13,9	14,6	13,4	13,8	14,1	n.d.	n.d.
Dezembro	15,6	16,7	13,6	14,2	13,4	13,2	14,0	n.d.	n.d.
Jan.-dez./2013	15,9	17,0	13,9	14,6	14,0	14,4	14,6	n.d.	n.d.

Fonte: PME/IBGE e PME/Ipardes (jan. 2014).

As informações apresentadas acima demonstram o percentual de empregados economicamente ativos, ou seja, que desenvolvem atividade remunerada, contudo, sem os benefícios e garantias previstos através da CLT.

Através das reduções constantes nos últimos anos de trabalhadores sem carteira assinada e da informalidade é possível perceber uma mudança no cenário econômico do país que vem demonstrando sinais no aumento da formalidade de novos negócios, contudo com índices relativamente baixos de um ano para outro. Assim, é preciso uma reorganização tributária para que efetivamente o país cresça com índices relevantes e tornar-se oportuno e que também possa criar oportunidades.

Os índices de desemprego em valores médios apresentaram uma redução em comparação a 2012.

Em 2013, a média foi de 5,4%, enquanto que há dois anos foi de 5,5%, um percentual pequeno, mas que pode ser revertido através da reeducação empresarial e organizacional do empresariado brasileiro.

Observa-se também que o Brasil ainda é o campeão mundial absoluto em relação aos encargos trabalhistas. Estes altos encargos exoneram as empresas e restringem a contratação de novos colaboradores ou até mesmo a formalização dos já existentes. Abaixo é possível verificar que no Brasil o custo de um trabalhador chega ao patamar absurdo de 102,76% de acordo com José Pastore.

Gráfico 10 – Custo do Trabalhador Formal no Brasil



Fonte: José Pastore (mar. 2013).

No entanto, existem várias pesquisas que mostram algumas divergências nestes dados, com resultados menos alarmantes, porém, neste estudo o pesquisador utilizou o José Pastore como fonte de informação para embasar sua pesquisa, por entender que é uma das fontes mais utilizadas e referenciadas no país. Mesmo com porcentagens menos alarmantes, o fato é que o Brasil nas pesquisas encontradas continua sendo o campeão na excessiva carga tributária trabalhista.

Hoje é possível observar uma legislação paternalista em relação ao empregado. Muitos direitos aos empregados, altos encargos aos empresários, custos de produtividade e folha de pagamento onerosos, inflacionando assim, todos os produtos e serviços ofertados pelas empresas.

Como consequência tem-se a impossibilidade de aumento do quadro de colaboradores, média de produtividade baixa das empresas, impossibilidade de crescimento e até falência de empresas, principalmente nas indústrias.

Segundo Shimoya, Barroso e Abreu (2012), “no Brasil, o trabalhador ganha muito pouco e custa muito caro.” Esse é o efeito gerado pelos encargos e benefícios sobre a folha de pagamento. Em função dessa pesadíssima carga tributária as empresas informais acabam optando pela continuidade da Informalidade, além disso também há a cultura da evasão fiscal, principalmente pelo fato dos grandes desvios de dinheiro e da baixa qualidade dos serviços prestados pelo estado.

Tabela 5 – CUT (Custo do Trabalhador) por região (1995-2010) (BR – 1995 = 100)

	Brasil	Norte	Nordeste	Sudeste	Sul	Centro-Oeste
1995	100,0	126,8	110,7	96,1	103,6	90,1
1996	98,1	117,0	110,8	94,7	99,4	90,9
1997	100,9	117,8	112,0	97,6	100,8	98,6
1998	101,0	117,3	115,6	97,0	100,7	98,4
1999	72,5	85,4	84,0	69,6	72,9	67,1
2000	84,8	105,7	96,9	81,3	84,2	81,0
2001	77,1	98,8	87,2	74,3	74,7	73,3
2002	74,5	93,4	84,3	71,5	72,5	73,0
2003	77,1	88,6	86,1	74,3	78,1	72,7
2004	79,7	96,3	91,0	74,5	83,4	78,8
2005	99,8	113,4	112,2	94,4	105,3	96,5
2006	113,6	127,8	132,3	107,2	118,1	108,5
2007	122,7	144,2	141,7	113,6	129,8	125,7
2008	134,8	160,0	161,8	123,1	142,9	138,1
2009	138,2	168,3	164,7	126,0	149,6	135,6
2010	159,0	187,1	188,0	145,5	169,4	163,1

Fonte: PME/IBGE (fev. 2014).

Tabela 6 – População Economicamente Ativa
Taxa de participação por região metropolitana
 (Em %)

Período	RE	SA	BH	RJ	SP	PA	Total IBGE	CT	Total
2003	51,3	57,6	56,3	54,8	59,8	56,7	57,1	59,9	57,3
2004	49,8	57,8	57,2	55,0	59,9	56,3	57,2	59,0	57,3
2005	49,7	58,5	56,4	54,0	59,3	56,3	56,6	60,1	56,8
2006	51,2	57,6	58,1	54,1	59,2	56,6	56,9	58,7	57,0
2007	49,0	59,0	58,8	53,6	59,7	56,5	56,9	59,0	57,0
2008	47,3	56,8	59,1	54,0	60,1	57,5	57,0	61,2	57,3
2009	47,9	56,6	58,6	53,3	60,1	56,1	56,7	59,8	56,9
2010	50,2	57,7	59,8	53,9	59,6	56,8	57,1	59,7	57,2
2011	49,9	56,0	59,9	54,4	59,4	57,7	57,1	60,0	57,3
2012	51,4	54,8	60,4	55,1	59,6	57,2	57,3	60,4	57,5
2013									
Janeiro	51,8	53,7	59,3	55,2	60,5	57,3	57,6	60,1	57,8
Fevereiro	50,3	54,0	58,6	54,9	60,1	57,3	57,2	59,9	57,4
Março	52,0	54,6	58,5	55,0	59,2	57,4	57,0	60,9	57,3
Abril	51,6	56,2	58,6	54,5	59,1	57,0	56,9	60,5	57,2
Maio	50,4	57,4	58,6	54,9	59,3	57,5	57,1	60,7	57,4
Junho	50,0	58,5	57,7	55,0	59,2	57,2	57,1	60,5	57,3
Julho	51,6	58,3	58,3	54,6	59,3	57,2	57,2	60,4	57,4
Agosto	50,2	58,2	58,4	55,1	59,3	57,5	57,2	59,7	57,4
Setembro	50,4	57,6	58,2	54,9	59,2	57,1	57,0	59,8	57,2
Outubro	51,0	57,3	58,9	54,6	59,2	57,4	57,1	60,0	57,3
Novembro	51,6	56,9	59,2	54,2	58,6	57,0	56,8	n.d.	n.d.
Dezembro	51,5	56,7	58,3	54,5	58,6	56,2	56,7	n.d.	n.d.
Jan.-dez./2013	51,0	56,6	58,6	54,8	59,3	57,2	57,1	n.d.	n.d.

Fonte: PME/IBGE (fev. 2014).

Neste cenário conturbado de mudanças, incertezas, encargos elevados e da informalidade, estavam inseridos muitos dos que hoje chamamos de Microempreendedores Individuais. Vários deles ainda continuam na informalidade e diversos ainda pretendem ingressar nesta categoria empresarial. Contudo, de agora em diante é preciso proporcionar a estes futuros empresários um acesso a essa modalidade empresarial com maiores esclarecimentos e principalmente objetivando a melhoria dos seus processos e do planejamento constante de suas atividades. Para tanto, é preciso conhecer a fundo todos os aspectos relacionados ao ingresso nesta modalidade, as dificuldades e os erros que ocorreram no início até hoje com os MEI's. Também é importante iniciar sua atividade correndo o menor risco possível e isso reduz a inadimplência reduzida.

É baseado nestes critérios, na pesquisa de campo e na análise de todos os dados demonstrados até o momento que o pesquisador pretende desenvolver TGS.

7 O CENÁRIO ATUAL DO MEI

Figura 3 – Macroambiente x MEI

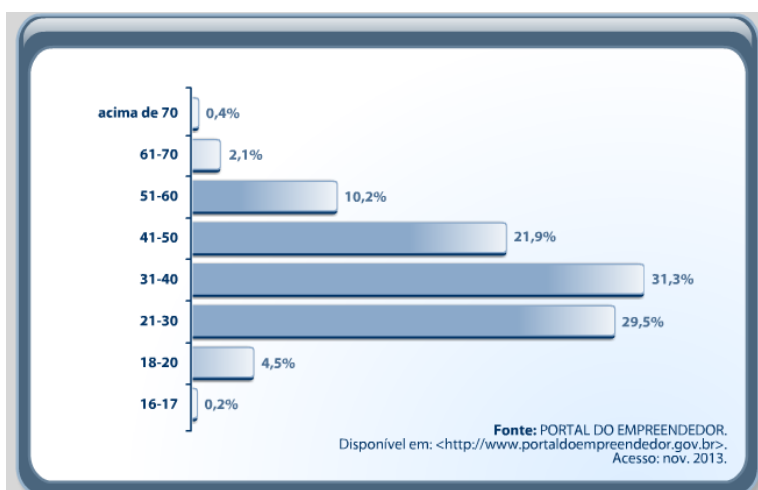


Fonte: (BASTOS, 2013).

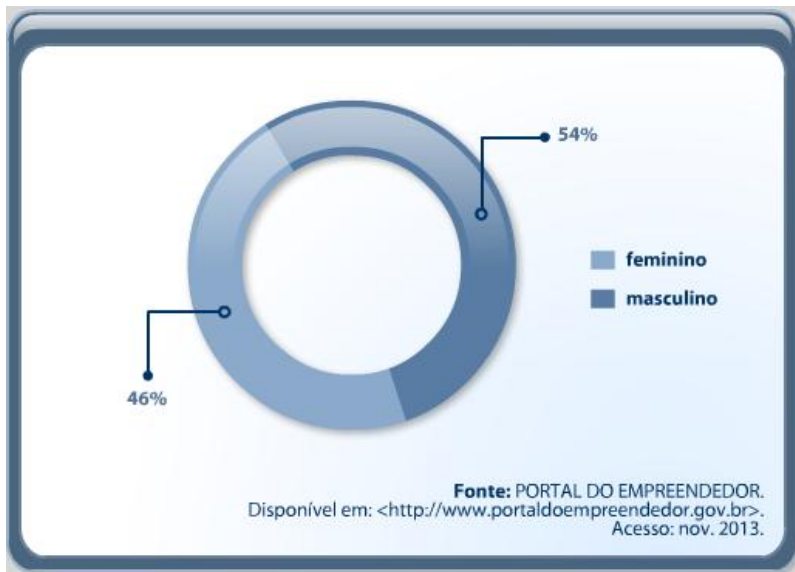
Após ter estudado todo o macroambiente onde está inserido o MEI, é preciso entender agora como eles estão constituídos até o momento e como essas informações podem contribuir para a criação de um diferencial para a constituição de novos empreendimentos nesta categoria empresarial.

Dando início nesta questão podemos dizer conforme o **Gráfico 14** que os microempreendedores individuais atualmente são compostos em sua maioria por jovens entre 31 a 40 anos e logo em seguida por pessoas mais jovens ainda, com faixa etária que varia entre 21 a 30 anos e com predomínio no sexo masculino.

Gráfico 11 – Faixa Etária MEI



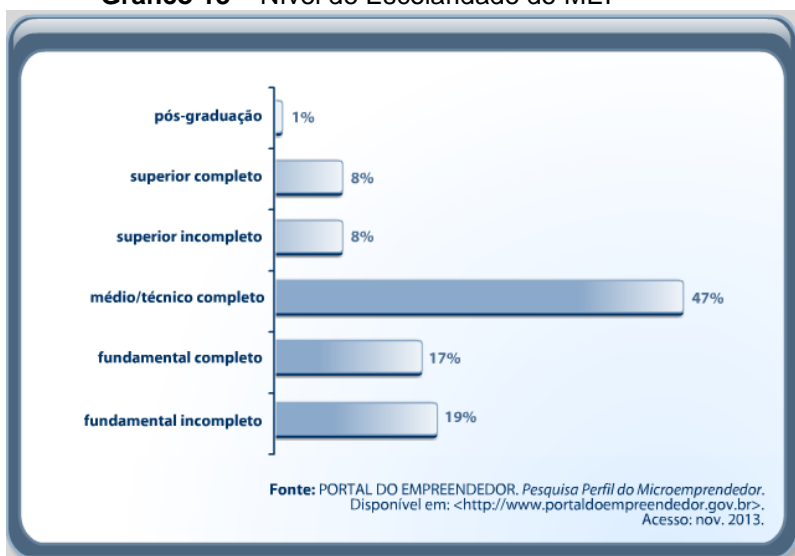
Fonte: (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2012).

Gráfico 12 – Sexo

Fonte: (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2012).

Analisando o **Gráfico 13**, é possível observar que esses empreendedores possuem uma baixa escolaridade, onde 47% estão entre o ensino médio ou técnico e apenas 8% tem o superior completo. Tal fator contribui para a análise da melhor estratégia a ser adotada para atuar junto a esse público.

Diante dessa informação, é possível também analisar qual a melhor forma de interação e compreensão destes indivíduos para assimilação das informações e desta forma implantar sistemáticas compatíveis com seu grau de escolaridade e nível de discernimento.

Gráfico 13 – Nível de Escolaridade do MEI

Fonte: (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2012).

Com as informações até então coletadas é possível entender um pouco mais do perfil do empresário que ingressou na modalidade MEI. No entanto, é preciso saber também quais os principais segmentos e setores de maior atuação destes empresários para que a pesquisa seja efetuada em cima de um seguimento ou setor com uma das maiores abrangências. Vejamos então, este cenário do MEI conforme **Tabela 7** abaixo:

Tabela 7 – Segmento e setores de maior atuação do MEI

segmento	setor	%
comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	comércio	10,6%
cabeleireiros	serviços	7,5%
obras de alvenaria	construção civil	3,1%
lanchonetes, casas de chá, de sucos e similares	serviços	3,0%
comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios – minimercados, mercearias e armazéns	comércio	2,8%
bares e outros estabelecimentos especializados em servir bebidas	serviços	2,6%
outras atividades de tratamento de beleza	serviços	2,4%
fornecimento de alimentos preparados preponderantemente para consumo domiciliar	serviços	1,9%
instalação e manutenção elétrica	construção civil	1,9%
reparação e manutenção de computadores e de equipamentos periféricos	serviços	1,8%
confeção, sob medida, de peças do vestuário, exceto roupas íntimas	indústria	1,7%
serviços ambulantes de alimentação	serviços	1,7%
comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal	comércio	1,7%
comércio varejista de bebidas	comércio	1,7%
serviços de organização de feiras, congressos, exposições e festas	serviços	1,5%
serviços de pintura de edifícios em geral	construção civil	1,4%
promoção de vendas	serviços	1,3%
serviços de manutenção e reparação mecânica de veículos automotores	comércio	1,3%
comércio varejista de artigos de armarinho	comércio	1,2%
comércio varejista de produtos alimentícios em geral ou especializado em produtos alimentícios não especificados anteriormente	comércio	1,2%

*Em 31/03/2012. Fonte: Portal do Empreendedor.

Fonte: (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2012).

Como o seguimento de Cabeleireiros é o segundo maior quantitativo em adesões ao MEI e o Sebrae já atua com este seguimento na região estudada, o pesquisador realizará seu estudo em cima deste seguimento empresarial.

Os dados da **Tabela 7** também contribuem para a criação de estratégias de atuação de acordo com o seguimento, ou seja, atuar com maior intensidade naqueles com maior quantitativo. Com essa informação também é possível criar produtos e serviços específicos para “atacar” as deficiências de um determinado seguimento ou “buscar” as oportunidades favoráveis.

Porém, mesmo que se deseje atuar fortemente nos seguimentos com maior quantitativo, fica muito difícil chegar até esse público intensamente, uma vez que os mesmos dificilmente procuram os órgãos de apoio para apoiá-los, orientá-los ou capacitá-los, como é possível observar na **Tabela 8** abaixo.

Tabela 8 – Procura por Informações nos Órgãos de Apoio pelo MEI

órgãos de apoio	Brasil	região Norte	região Nordeste	região Centro-Oeste	região Sudeste	região Sul
	prop (%)	prop (%)	prop (%)	prop (%)	prop (%)	prop (%)
não procurou nenhum	82,2*	86,1	83,6	82,3	77,6	80,7
Associação comercial	1,8	1,2	0,8	0,7	2,9	3,7
SENAC	1,6	1,0	1,5	1,6	2,2	1,6
SEBRAE	13,0	10,8	11,8	15,4	14,6	12,5
SENAI	1,1	1,5	0,0	1,5	2,8	0,3
SENAE	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0
SENAT	0,2	0,0	0,3	0,2	0,2	0,3
sindicato	0,7	0,7	0,8	0,8	0,5	0,6
nenhuma das opções acima	2,4	2,6	2,8	0,7	2,8	11,3

Fonte: GEM Brasil (2012).

Nesta tabela, fica claro com evidência de 82,2% de empreendedores que não procuram órgãos de apoio para orientá-los. O Sebrae que é a entidade criada para apoio aos empresários aparece na **Tabela 8** com representação de apenas 13% enquanto órgão procurado pelos empresários para obter apoio.

8 METODOLOGIA

A metodologia aplicada para o desenvolvimento da pesquisa foi a de pesquisa-ação, pois sua condução foi de natureza participativa e com a preocupação na elaboração de um diagnóstico através da identificação de um problema, bem como a solução para o mesmo, sem que houvesse a interferência do pesquisador. (BASTOS, 1999).

Esta pesquisa tem como objetivo descrever opiniões, situações e comportamentos identificados no grupo proposto. (FLICK, 2009). Com isso, buscase descrever com a maior exatidão possível o que ocasionou a alta taxa de inadimplência desses empreendedores individuais, identificando parceiros, o que pode ser feito para apoiá-los na regularização destas questões, desse modo, criar uma ferramenta de TGS capaz de conduzi-los a uma gestão mais eficiente à medida que proporcione a redução da inadimplência e conseqüentemente resultados mais significativos.

Desta forma, é possível intervir junto a estes empresários propondo algumas estratégias e ações que possibilitem a minimização ou regularização de sua inadimplência. (THIOLLENT, 1997). Por conseguinte, foi necessário descrever o fato ocorrido (fenômeno – inadimplência) estabelecendo correlação entre as variáveis obtidas através da técnica de entrevistas, da observação e acompanhamento de sua forma de atuação no dia a dia. Também podemos caracterizá-la como uma técnica descritiva. (GIL, 2010).

Esta pesquisa teve como fonte de dados pessoas, estudo bibliográfico e documental e por envolver a participação efetiva dos atores envolvidos e do pesquisador é caracterizado como uma pesquisa-ação participante, pois trata-se de uma filosofia de pesquisa social que é frequentemente associada à transformação social, uma vez que envolve aspectos como análise de problemas sociais a partir da comunidade e orientação para ação coletiva.

Utilizando-se de uma abordagem na pesquisa qualitativa foi possível investigar a relação e a dinâmica existente entre a realidade e o fato investigado, bem como as pessoas envolvidas no processo. Contudo, é imprescindível interpretar as respostas obtidas através das entrevistas e questionários, como também os fatos ocorridos desde a criação da categoria empresarial denominada Microempreendedor Individual até os dias atuais. Neste contexto, a abordagem qualitativa é

extremamente relevante por se tratar de uma pesquisa social, demonstrando conseqüentemente uma série de perspectivas, conhecimentos e práticas dos envolvidos se considerarmos que os pontos de vista e as práticas em campo são diferenciadas devido às diversas formas de perspectivas e contextos relacionados.

A pesquisa foi predominantemente de campo, visto que os dados foram obtidos diretamente nos locais (empreendimentos) onde os empresários desenvolvem suas atividades e através das entrevistas com as pessoas envolvidas no processo da organização (empresários e colaboradores).

O método utilizado na pesquisa é o dedutivo, pois foi utilizado o contexto da inadimplência dos Microempreendedores Individuais, bem como sua forma de atuação, processos e práticas com modelos pré-existentes que demonstrassem as melhores práticas estudadas por instituições científicas para o controle da inadimplência com a finalidade de distinguir estratégias, métodos e ações inovadoras para a resolução do problema. De acordo com Bastos e Keller (2002, p. 84-85), no método dedutivo é possível descobrir uma verdade a partir de outras verdades conhecidas.

Para essa pesquisa foram necessárias algumas etapas que contribuirão para o bom desenvolvimento da mesma, são elas:

- Pesquisa Bibliográfica;
- Pesquisa Documental;
- Diagnóstico do Cenário Atual
- Identificação das Práticas Adotadas pelas Empresas Estudadas e das Melhores Práticas Adotadas por Outras Empresas para Adaptação e Criação de um Novo Produto (TGS).

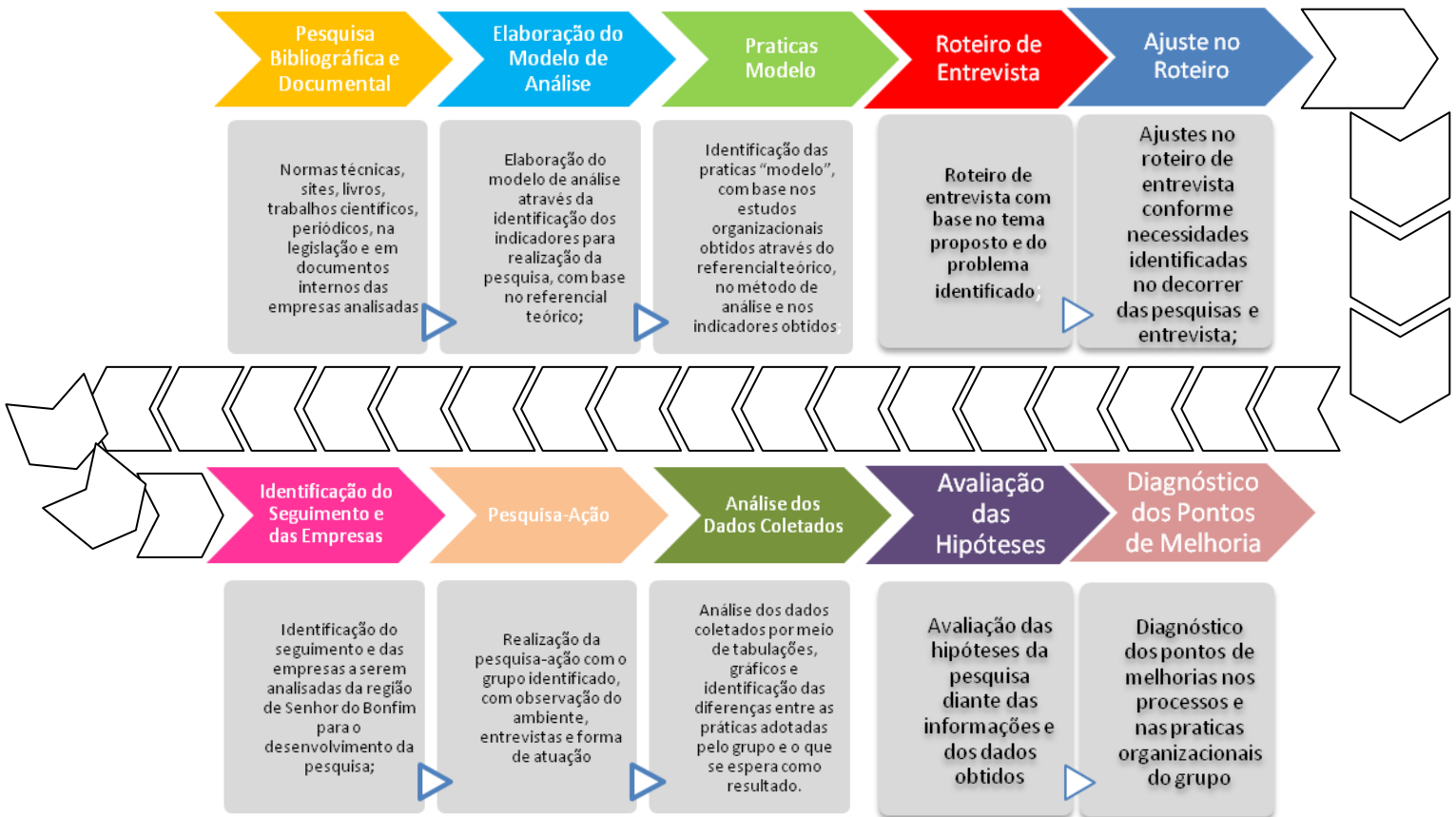
8.1 ESTRATÉGIAS DE ATUAÇÃO

De acordo com as etapas para o desenvolvimento da pesquisa foram estruturadas algumas estratégias de atuação conforme **Figura 4** e descritivo abaixo.

- 1) Pesquisa bibliográfica das normas técnicas, sites, livros, trabalhos científicos, periódicos, na legislação vigente e em documentos internos das empresas analisadas;

- 2) Elaboração do modelo de análise através da identificação de indicadores para realização da pesquisa, com base no referencial teórico;
- 3) Identificação das práticas “modelo”, com base nos estudos organizacionais obtidos através do referencial teórico, no método de análise e nos indicadores obtidos;
- 4) Elaboração do roteiro de entrevista com base no tema proposto e no problema identificado;
- 5) Realização de ajustes no roteiro de entrevista conforme necessidades identificadas no decorrer da pesquisa e entrevista;
- 6) Identificação do seguimento e das empresas a serem analisadas da região de Senhor do Bonfim para o desenvolvimento da pesquisa;
- 7) Realização da pesquisa-ação com o grupo identificado, com observação do ambiente, entrevistas e forma de atuação;
- 8) Análise dos dados coletados por meio de tabulações e identificação das diferenças entre as práticas adotadas pelo grupo e o que se espera como resultado;
- 9) Avaliação das hipóteses da pesquisa diante das informações e dos dados obtidos;
- 10) Reconhecimento das causas do cenário encontrado, conforme a conclusão das opiniões dos entrevistados;
- 11) Diagnóstico dos pontos de melhorias nos processos e nas práticas organizacionais do grupo.

Figura 4 – Método da Pesquisa



Fonte: Elaborado pelo autor (2014).

Para delimitar o campo da pesquisa, as entrevistas foram realizadas em Senhor do Bonfim e seu entorno. Além disso, a escolha do seguimento empresarial pela conveniência do pesquisador estar vinculado ao Projeto de Comércio e Serviço do Sebrae e por isso ter acesso facilitado às informações sobre o grupo definido. Contudo, outras empresas que estão fora deste ambiente e que pertencem ao mesmo seguimento também foram entrevistadas e analisadas para que houvesse uma maior abrangência setorial. Consequentemente os dados obtidos tornam-se mais confiáveis e assertivos.

Os entrevistados foram empresários(as), da área da Beleza, seguimento em expansão no Brasil, que atuam na região de Senhor do Bonfim e com uma concentração razoável neste município de 95 EIs.

De acordo com O Globo, na matéria: "Beleza de mercado: previsão de crescimento de 30% favorece negócios e contratações", neste seguimento, o Brasil é o terceiro maior mercado de beleza no mundo, o que viabiliza oportunidades lucrativas de negócios para empresários e empreendedores, e consequentemente

favorece a expansão de pequenos empreendimentos na categoria do Microempreendedor Individual. Fato que reforça a escolha do seguimento na pesquisa.

Além dos empresários, também foram realizadas entrevistas com representantes da Receita Federal, Secretaria das Micro e Pequenas Empresas, INSS e Sebrae, todos eles na sede Nacional (Brasília). As perguntas foram focadas na atuação desses setores junto a essa classe empresarial para a resolução do problema pesquisado.

Os questionários foram apresentados aos empresários entrevistados, de forma que eles pudessem responder com foco na questão da inadimplência e suas causas e sem que houvesse a possibilidade de fugir do propósito da pesquisa, então, em sua maior parte houve perguntas objetivas e um menor número de perguntas subjetivas.

O roteiro das perguntas ficou organizado da seguinte forma:

- Uma pergunta sobre os dados pessoais e nível de escolaridade;
- Três perguntas sobre seu grau de conhecimento sobre a categoria empresarial do MEI;
- Quatro sobre Inadimplência;
- Duas sobre a declaração de rendimento anual do MEI;
- Três sobre a forma como os empresários realizam seus controles;
- Duas sobre a melhor forma de capacitação/transmissão do conhecimento

Quanto às perguntas elaboradas para os representantes das entidades representativas do Governo, as mesmas foram baseadas nos processos desenvolvidos para o apoio e aporte a esses novos empresários optantes pela categoria do Microempreendedor Individual na questão da redução da inadimplência e na melhoria de seu acesso as informações. Como boa parte das perguntas objetivas para estes entes desencadeavam um número significativo de respostas subjetivas, foi necessário realizar gravações para que a captura das informações fosse a mais fidedigna possível. Posteriormente essas gravações foram transcritas e tratadas por meio de uma análise de conteúdo da análise do discurso. Segundo Olabuenaga e Ispizúa (1989 apud MORAES, 1999, p. 2), “a análise de conteúdo é uma técnica para ler e interpretar o conteúdo de toda classe de documentos, que analisados adequadamente nos abrem as portas ao conhecimento de aspectos e

fenômenos da vida social de outro modo inacessíveis.” Desta forma, a análise de conteúdo da transcrição das gravações possibilitou ao pesquisador a contextualização e fundamentação das respostas obtidas através das entrevistas com estes entes organizacionais.

Após a obtenção dos resultados das entrevistas com os empresários, foi realizada na maioria das unidades entrevistadas (70%) uma pesquisa observatória para identificar se as informações disponibilizadas nos questionários condiziam com a prática e dinâmica organizacional. Além disso, pôde-se identificar ações e processos impossíveis de detectar a partir dos questionários, ou seja, o que não foi possível analisar nas “entrelinhas” das perguntas elaboradas.

Na pesquisa observatória também foi possível ter acesso aos documentos de algumas organizações e com isso identificar algumas das “boas” e “más” ações organizacionais praticadas por estes profissionais. Tal procedimento só foi possível através da pesquisa e análise documental.

No geral, essas observações permitiram ao pesquisador conhecer e entender melhor a estrutura organizacional estudada.

Como o propósito desta pesquisa é esclarecer aos leitores e interessados no tema o que ocasionou a alta taxa de inadimplência dos empreendedores individuais e como entidades, parceiros e o próprio empreendedor individual podem se manifestar e contribuir para que essa situação seja revertida, o resultado obtido através desta pesquisa poderá ser aplicado a todos os empreendedores individuais independente de seu seguimento empresarial.

O intuito maior é criar uma metodologia (produto) que possa ser aplicada e replicada ao grupo estudado e a todos os outros seguimentos empresariais e em seguida sugerir a criação de uma ferramenta que possa ser difundida maciçamente aos grupos interessados.

Para Aaker, Kumar e Day (2001, p. 94) a “pesquisa exploratória é usada quando se busca um entendimento sobre a natureza geral de um problema.” No mesmo raciocínio, Churchill Júnior e Peter (2003, p. 126) “frisa que quando os pesquisadores procuram descobrir idéias e percepções, eles conduzem uma pesquisa exploratória.”

9 RESULTADOS COM A EXPERIÊNCIA DA RESIDÊNCIA SOCIAL

A prática da Residência Social possibilitou ao pesquisador a imersão em um contexto prático-organizacional de gestão de um ambiente totalmente propício à aprendizagem pela prática e voltado à construção e correlação de saberes e principalmente ao desenvolvimento das competências de uma gestão social e que pode proporcionar uma futura formação de redes profissionais. A Residência Social foi uma experiência única e impar, proporcionando ao pesquisador uma observação participante, possibilitando identificar algumas situações relacionadas ao problema da pesquisa e conseqüentemente compreender e agir com foco nas questões observadas e analisadas.

Com uma visão mais ampla do ambiente onde as empresas estão inseridas, foi possível pontuar possíveis soluções para aplicação de algumas técnicas/ferramentas essenciais ao contexto do problema da pesquisa. Além disso, verificou-se como empresas de maior porte, como Franquias, conduzem seus negócios com margens reduzidas de riscos. Com esse procedimento, foi possível que o pesquisador idealizar como proporcionar às micro e pequenas empresas a redução de risco e os controles gerenciais tão necessários a esses empreendimentos. Em muitos casos, esses empreendimentos são iniciantes no mundo empresarial e sem nenhuma preparação para o mercado. Essa falta de preparação/estruturação lhes conduziram um “oceano” de incertezas e obstáculos que cessam seus esforços e os leva ao fracasso.

A Residência Social possibilitou a observação de exemplos de sucesso de mulheres empreendedoras de vários Estados do Brasil no evento da etapa Nacional do Prêmio Mulher de Negócios. Neste evento, o pesquisador identificou exemplos simples de superação e determinação que proporcionaram a essas empreendedoras alavancarem seus negócios e manterem-se sustentáveis. Este evento também proporcionou ao pesquisador conhecer as grandes vencedoras do prêmio de 2013 que mostraram superação e determinação: A Microempreendedora Individual Regina Célia de Oliveira, de Vila Velha (ES), a produtora rural Maria de Fátima Mota Barbosa, de Camalaú (PB), e a empresária Rosângela de Melo, de Potengi (RN).

Figura 5 – Empreendedora Individual ganhadora Nacional do Prêmio Mulher de Negócios



Fonte: Sebrae (2014).

* **Agda Oliver:** Primeira Mulher de Brasília a Ganhar a Etapa Nacional do Prêmio na Categoria Pequenos Negócios

Ainda na Residência Social, o pesquisador participou de um evento interno do Sebrae com a acolhedora Helena Rego, assistindo a uma palestra de um grande empresário brasileiro ao qual deu um depoimento de uma estratégia utilizada por sua empresa que não deu certo e que fracassou e que culminou no fechamento de uma de suas filiais. Diante do ocorrido, foi feita uma readequação das estratégias da organização para que a mesma pudesse estruturar-se melhor no mercado e conseqüentemente posicionar-se adequadamente.

Por fim, houve visitas aos órgãos estratégicos, como Receita Federal, Secretaria da Fazenda, Ministério da Previdência Social e a Secretaria das Micro e Pequenas Empresas, onde foram realizadas algumas entrevistas, além de tratar de assuntos essenciais para a melhor adequação e funcionamento das micro e pequenas empresas.

De posse, desse conteúdo, observações e entrevistas, traçaram-se algumas ideias, intervenções e estratégias que serviram para o desenvolvimento da dissertação, bem como, para a realização do trabalho complementar com o grupo de profissionais da beleza da região de Senhor do Bonfim.

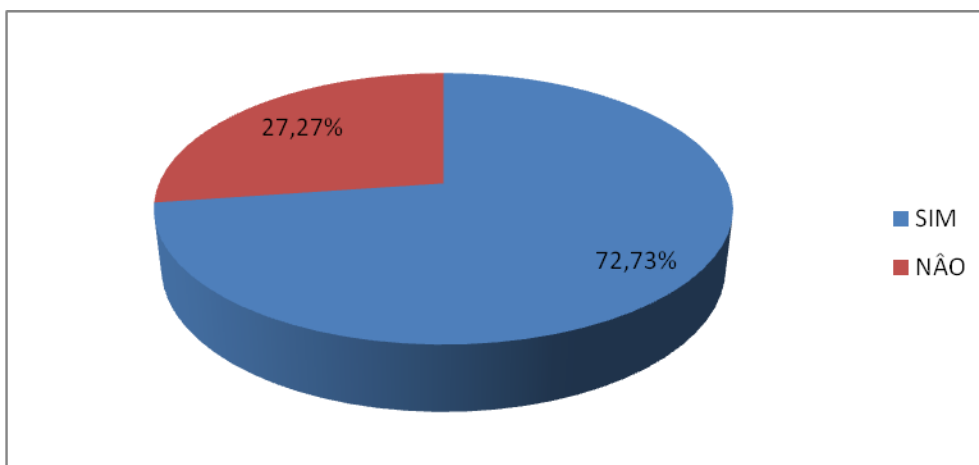
10 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS DA PESQUISA

No início da pesquisa a ideia central do pesquisador era criar um manual de apoio aos Microempreendedores Individuais para auxiliá-los na regularização de suas inadimplências junto ao INSS, ICMS e ISS (DASMEI), mas que também pudesse orientá-los na questão de seus controles e no acesso às entidades de suporte (SEBRAE, Sindicatos, CDLs, Associações Comerciais etc). Contudo, com a evolução da pesquisa foi possível perceber questões até então despercebidas e inimagináveis, o que levou o pesquisador a refazer questões, incluir outras e repetir as entrevistas com as questões refeitas e incluídas. Essas retificações contribuíram para um melhor entendimento do cenário no qual os empreendedores individuais estão inseridos, e com isso pode-se propor ações e soluções que culminem na geração da Tecnologia de Gestão Social.

Para conseguir criar a Tecnologia de Gestão Social como produto final da pesquisa, o pesquisador inicialmente precisou saber qual o grau de conhecimento desses empresários sobre os direitos e obrigações que eles passaram a ter com a formalização do seu negócio.

10.1 RESULTADOS DO CONHECIMENTOS SOBRE OS DIREITOS E OBRIGAÇÕES DOS MEI'S

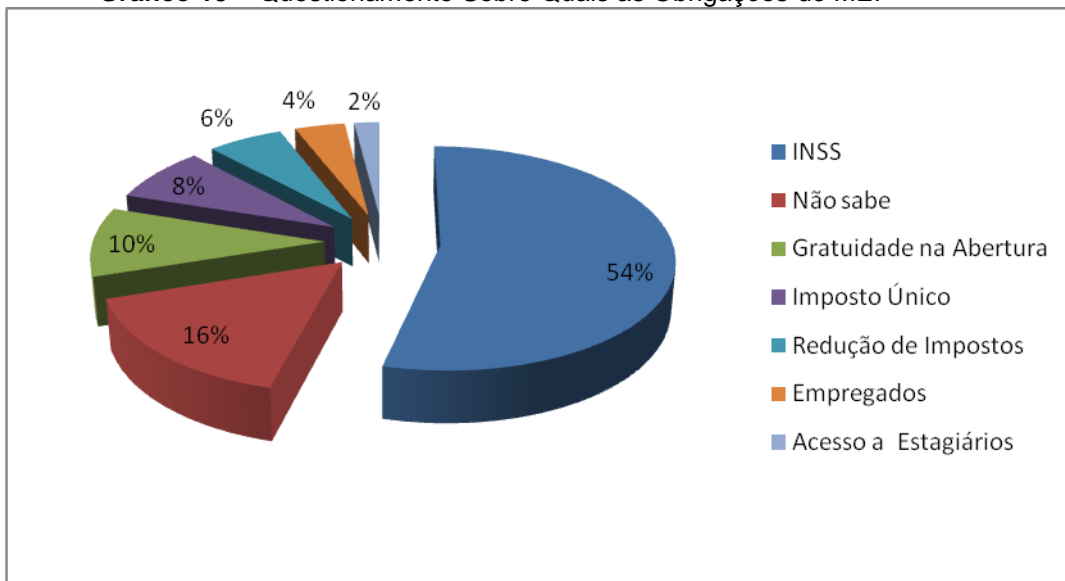
No contexto sobre o grau de conhecimentos, referente aos direitos e obrigações, quando perguntado ao Empreendedor Individual se ele tinha conhecimento de seus direitos no momento de sua formalização, o resultado obtido foi de 72,73% de respostas positivas (SIM) e 27,27% de respostas negativas (NÃO), conforme gráfico a seguir:

Gráfico 14 – Conhecimento sobre Direitos do MEI no Ato da Formalização

Fonte: Elaborado pelo autor (2014).
Nota: Amostra = 50 Respondentes.

De acordo com os resultados apresentados no gráfico acima, obtidos através das entrevistas realizadas com os MEIs, pode-se dizer que a maior parte dos empresários tinha conhecimento de seus direitos quando se formalizaram, contudo ao observar os questionamentos feitos aos mesmos sobre quais seriam esses direitos, foi possível verificar que seus conhecimentos eram mínimos ou praticamente nulos. Diante deste cenário, mais da metade ou exatamente 54% dos entrevistados só reconheciam como direito os benefícios do INSS, outros 10% informaram que o benefício era a gratuidade na abertura da empresa, enquanto outros 16% nem sabiam quais os direitos que teriam quando se formalizaram. Os demais empresários disseram que ter estagiários, redução e unificação dos impostos e empregados seriam os benefícios obtidos como Microempreendedor Individual, totalizando um percentual de 20% dos entrevistados; o que dá uma média de 5% por cada um desses quatro últimos direitos informados.

Esses dados demonstram que estes empresários se formalizaram pelo menos terem conhecimento dos direitos que eles têm por estarem incluídos na categoria empresarial de Microempreendedor Individual, ou seja, praticamente se legalizaram “às cegas” ou “às escuras.

Gráfico 15 – Questionamento Sobre Quais as Obrigações do MEI

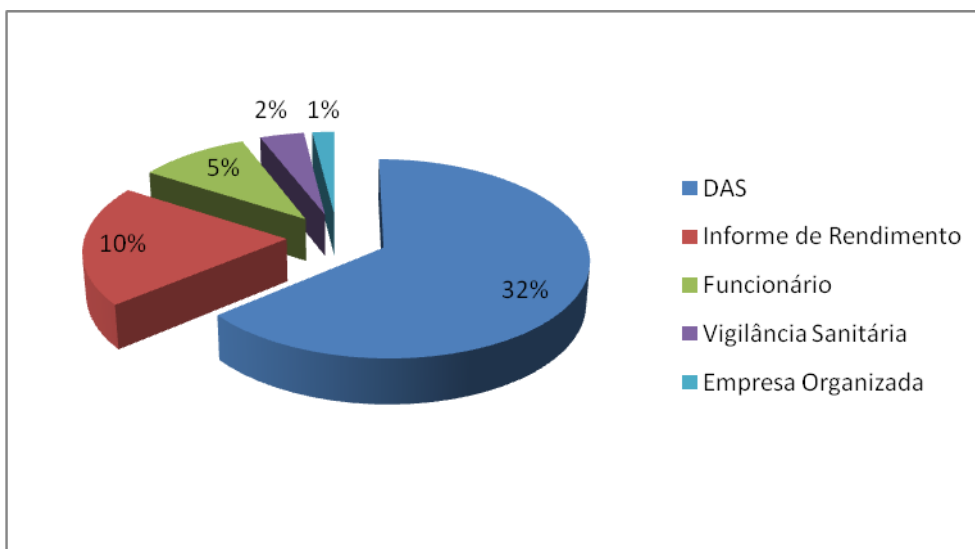
Fonte: Elaborado pelo autor (2014).

Nota: Amostra = 50 Respondentes.

Diante dos fatos e resultados expostos, foi imprescindível que o pesquisador analisasse também qual o conhecimento do empresariado entrevistado sobre as obrigações que eles tinham ou tiveram no momento de sua formalização.

A maioria destes empresários acreditava, no ato da formalização, que conheciam profundamente seus direitos e obrigações e que a partir disso poderiam e conseguiriam prosperar na legalidade, porém, esqueceram que o conhecimento é um fator primordial para que um negócio prospere e que a manutenção deste conhecimento se traduz na continuidade e sucesso do empreendimento.

Então, após a coleta dos sobre o conhecimento do empresário de suas obrigações enquanto Microempreendedor Individual, foi possível encontrar as seguintes respostas:

Gráfico 16 – Conhecimento das Obrigações como MEI na Formalização

Fonte: Elaborado pelo autor (2014).

Nota: Amostra = 50 Respondentes

Mais uma vez observa-se o baixíssimo grau de conhecimento dos Microempreendedores Individuais no momento de sua formalização. Para grande parte a obrigação é apenas o pagamento do boleto do Documento de Arrecadação do Simples Nacional para o Micro Empreendedor Individual (DASMEI), seguido da declaração do informe de rendimento.

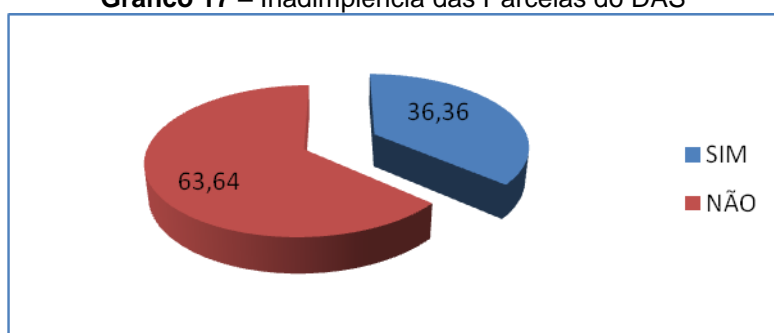
Seria imprescindível que no momento da formalização esses empreendedores tivessem conhecimento de pelo menos seus principais direitos e obrigações como empresários na categoria empresarial ao qual iriam se enquadrar, neste caso, como Microempreendedor Individual. Como essa situação não ocorre, várias distorções e problemas começam a surgir logo no início da formalização do empreendimento que antes era informal. Um dos principais problemas é o foco desta pesquisa que é a questão da inadimplência das obrigações do DASMEI.

Como foi possível observar nos gráficos anteriores, os empresários sabiam pouco ou nada sobre os seus direitos e suas obrigações e por consequência problemas do tipo onde e como emitir: certidões negativas, obter os benefícios previdenciários e ter acesso a crédito e principalmente a inadimplência do DASMEI tornaram um grande problema para esses novos empresários que não compreendiam como e onde resolver cada situação e principalmente o que poderia ocasionar a eles essas deficiências.

10.2 RESULTADOS DA INADIMPLÊNCIA DOS MEI'S

No grupo pesquisado, a questão da inadimplência não ficou acentuada, todavia é importante salientar que a maior parte destes empresários participam de um projeto do Sebrae e recebem acompanhamento periódico, o que reduz o índice deste fator, como revela o gráfico a seguir:

Gráfico 17 – Inadimplência das Parcelas do DAS

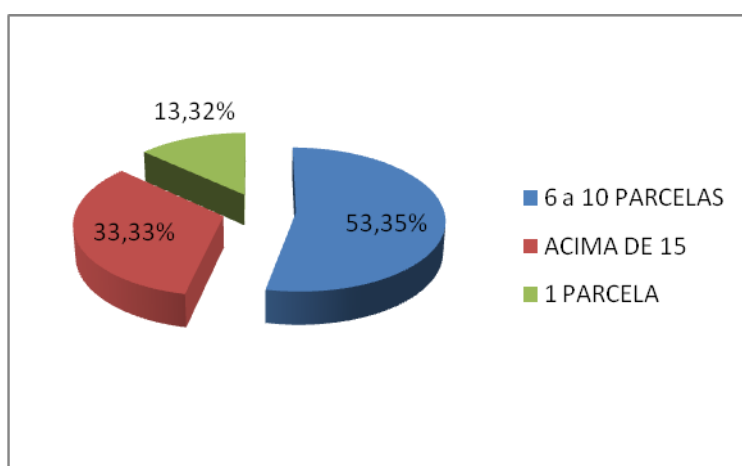


Fonte: Elaborado pelo autor (2014).

Nota: Amostra = 50 Respondentes

Para obter um melhor cenário desses resultados, foi necessário verificar junto aos que estavam inadimplentes o quantitativo de parcelas em aberto. Diante do exposto, obteve-se o resultado a seguir:

Gráfico 18 – Quantidade de Parcelas do DASMEI em Aberto.



Fonte: Elaborado pelo autor (2014).

Nota: Amostra = 50 Respondentes

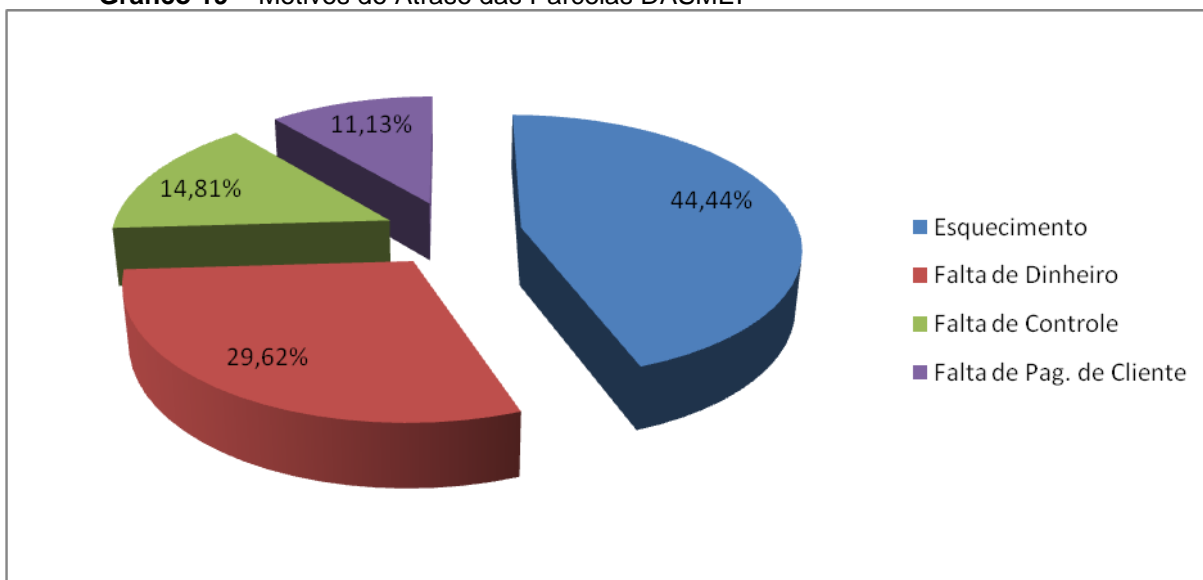
Quando investigado os motivos que levaram esses empreendedores a estarem inadimplentes, pôde-se observar que as principais causas foram esquecimento, falta de controle, falta de dinheiro e de pagamento dos clientes.

Problemas pessoais também afetaram alguns empreendedores que comentaram informalmente sobre tal situação. Por conseguinte, observa-se que a falta de um controle efetivo de suas ações propiciaram o descontrole do negócio, levando-os a inadimplência.

É possível observar que os empresários com seis a dez parcelas de atraso representam 53,35%, 33,33% acima de quinze parcelas e 13,32% possuem apenas uma parcela atrasada. De acordo com o **Gráfico 19**, os que possuem uma maior quantidade de parcelas em aberto são aqueles que estão com problemas pessoais, que representam 33,33% dos entrevistados, o que mostra que o descontrole emocional também reflete negativamente nos negócios. Por tanto, o bom uso da inteligência emocional nestes casos poderá refletir positivamente neste resultado. Segundo Salovey e Mayer (1990), a Inteligência Emocional implica na capacidade de empregar as informações emocionais para facilitar o pensamento e o raciocínio.

Os demais resultados são reflexos de esquecimento e de outras prioridades no negócio, como pode ser observado abaixo:

Gráfico 19 – Motivos do Atraso das Parcelas DASMEI

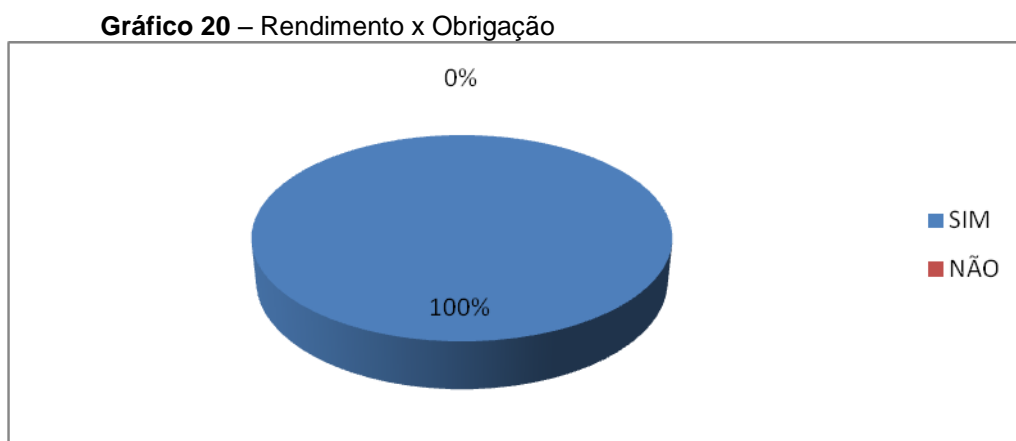


Fonte: Elaborado pelo autor (2014).

Nota: Amostra = 50 Respondentes

Com o objetivo de aprofundar nos motivos que colaboraram para esses empreendedores estarem inadimplentes no DASMEI, foi preciso analisar se o faturamento mensal desses empresários condizia com a manutenção dessa obrigação. Diante desta análise, obteve-se por unanimidade o resultado positivo,

considerando que esses empresários declararam que seu faturamento daria normalmente para arcar com essa despesa mensalmente como é possível verificar no gráfico adiante.



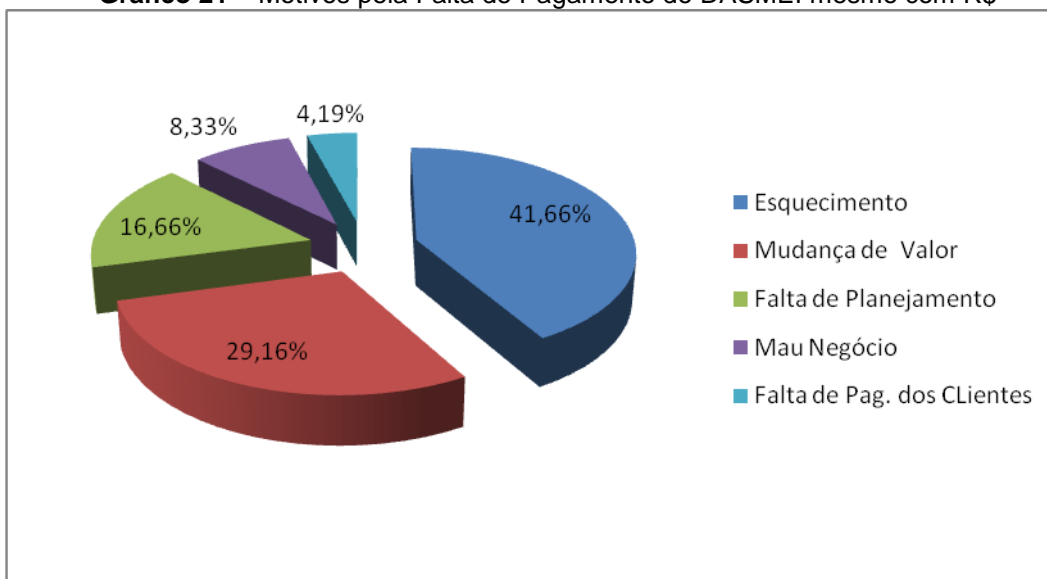
Fonte: Elaborado pelo autor (2014).

Nota: Amostra = 50 Respondentes

Com esses resultados, fica a incógnita; se o rendimento dos empreendedores individuais possibilita o pagamento em dias de suas obrigações com o DASMEI, porque os mesmos encontram-se com taxas tão altas de inadimplência? O que estará contribuindo para esse resultado? Como reverter essa situação?

Esses são os questionamentos centrais que o pesquisador pretende entender e compreender ao final dos trabalhos realizados e assim propor uma Tecnologia de Gestão Social capaz de contribuir para minimização ou até a extinção da inadimplência para os MEI's.

Portanto, como os MEI's são capazes de honrar com a obrigação do DASMEI, foi preciso que o pesquisador observasse e questionasse a esses empreendedores por qual motivo não estavam adimplentes com essa obrigação, conforme o **Gráfico 21**.

Gráfico 21 – Motivos pela Falta de Pagamento do DASMEI mesmo com R\$

Fonte: Elaborado pelo autor (2014).

Nota: Amostra = 50 Respondentes.

Como a maior parte do grupo pesquisado estava adimplente com suas obrigações, o pesquisador focou sua atenção naqueles que não estavam conseguindo se manter adimplentes. Nestes casos, obteveram-se os motivos: esquecimento, falta de planejamento, falta de pagamento dos clientes, mudança de valor das guias e até a questão de realização de um investimento em um mau negócio que acarretou dívidas e conseqüentemente a impossibilidade de preservar a adimplência.

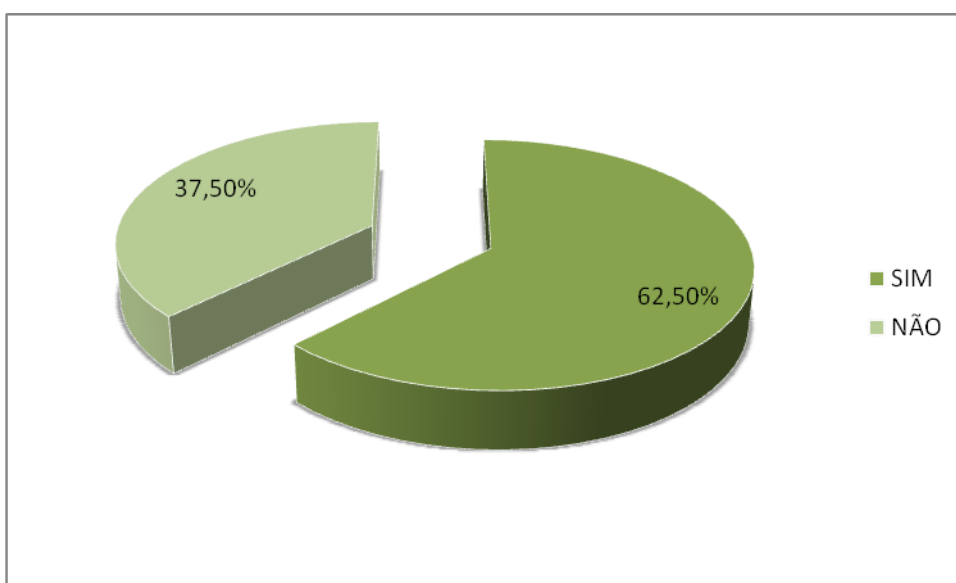
O mais surpreendente no andamento da pesquisa quanto a este quesito foi que o pesquisador, em conversa informal com o grupo identificou que a maioria dos que estavam inadimplentes o pagamento não era efetuado basicamente devido o valor ser baixo e entenderem que conseguiriam pagar a qualquer momento ou quisessem, ou seja, não há priorização deste pagamento pelos empresários.

Neste caso, se não há priorização, pode-se entender que esses empreendedores não entendem as causas e efeitos dessa atitude e conseqüentemente seus resultados. Essa informação condiz perfeitamente com o observado no início da pesquisa aonde foi possível identificar e verificar que estes empreendedores não sabiam e ainda continuam sem saber perfeitamente seus direitos, obrigações e como atuar como um empresário organizado e “atenado” no mercado no qual está inserido.

10.3 RESULTADOS DAS DECLARAÇÕES DE RENDIMENTO MENSAL

Tendo como prioridade melhor esses empresários, sua atuação e preparação a cada ano contabilmente, analisou-se a questão da declaração de rendimentos, e obteve-se o seguinte resultado conforme o gráfico.

Gráfico 22 – Realização do Informe de Rendimento Anual



Fonte: Elaborado pelo autor (2014).

Nota: Amostra = 50 Respondentes

Nesta questão, observa-se que os MEI's estão mais atentos a obrigatoriedade da Declaração de Rendimento, contudo a um patamar inferior a 70%, porém, a não realização da Declaração de Rendimento Anual impedia ao empreendedor a impressão das guias do DASMEI dos meses subsequentes, como também, a impossibilidade de ter um informe de rendimento para sua empresa. Tal circunstância obrigava de certa forma aos MEI's a manterem suas Declarações de Rendimento mais atualizadas do que o próprio pagamento da guia do DAS. Desde que entrou em vigor efetivamente a categoria do MEI em 2009, alguns empreendedores individuais pesquisados veem a cada ano deixando de realizar a Declaração Anual de Rendimento ou passando do prazo para a realização do mesmo. Contudo, em 2012, não observa-se a falta de elaboração da Declaração, ou seja, um ano de exceção.

Vários fatores podem ter contribuído para essa situação, entretanto a mais provável tenha sido a crise mundial, que deixou o mercado em alerta e receoso.

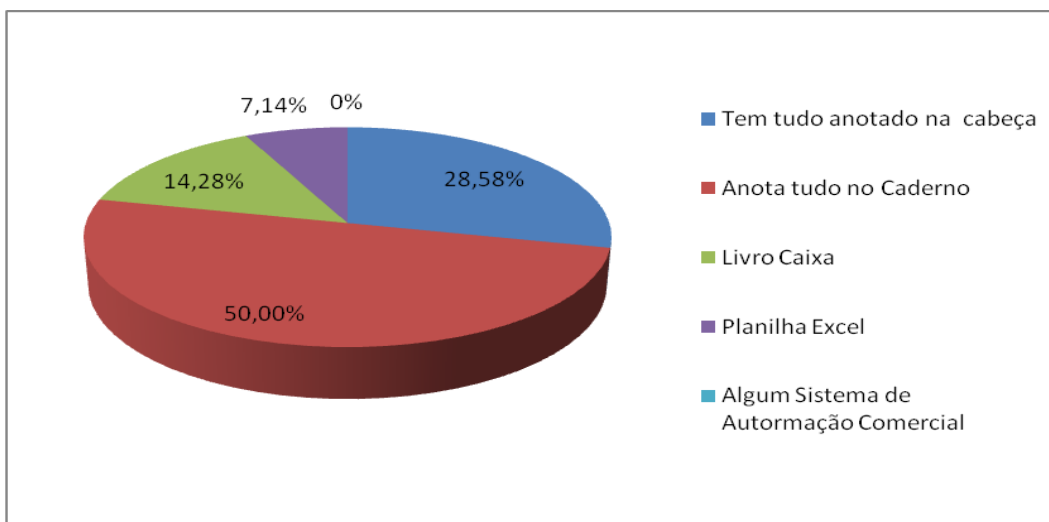
Diante da questão, o cenário era de medo e toda precaução foi tomada e a manutenção da declaração significava ajustes das discrepâncias e preparação para o que viesse a ocorrer.

10.4 RESULTADO DOS CONTROLES FINANCEIROS DOS MEI'S

O controle financeiro de qualquer estabelecimento comercial, seja ele formal ou informal, é peça fundamental para entender a expertise e grau de maturidade de um empreendedor.

Segundo Assaf Neto (2008), o controle financeiro visa acompanhar todo o desempenho financeiro da empresa, analisando possíveis anormalidades que possam ocorrer entre os resultados previstos e realizados e também corrigindo-as. Complementa Gitman (2002) dizendo que o planejamento financeiro é um dos aspectos mais importantes de uma empresa, pois com ele é possível coordenar e controlar suas ações para atingir os objetivos. Os principais aspectos são o planejamento de caixa e de lucros. O planejamento de caixa envolve o orçamento. Já o de lucros é projetado por meio de demonstrações financeiras e é importante para fins de planificação financeira interna e também para o controle dos credores atuais e futuros.

Diante das considerações acima fundamentadas, analisou-se no grupo a forma que esses empreendimentos faziam seus controles financeiros. De modo geral apresentaram-se os seguintes resultados dispostos no **Gráfico 23** abaixo:

Gráfico 23 – Tipos de Controles Realizados pelos MEI's

Fonte: Elaborado pelo autor (2014).

Nota: Amostra = 50 Respondentes

Analisando as informações apresentadas no **Gráfico 23**, entende-se que a maior parte dos empresários estudados realiza seus controles através de anotações simples em caderno e na maioria das vezes possui uma noção básica do que entra e sai do negócio. Tal procedimento representa que não têm nenhuma noção controle eficiente do negócio. É o tipo do empresário que acha que tem todas as suas informações do negócio guardadas na mente. É o empresário que possui uma gestão intuitiva, pois não registra suas informações, não sabe seus custos, lucros e principalmente quanto fatura. Suas compras, vendas e formação de preço quase sempre são feitas de forma aleatória, sem um critério a ser seguido, ou seja, não sabe praticamente nada sobre sua empresa. Existem alguns que utilizam livro caixa e planilha de Excel. Estes empreendedores adotam alguns controles manuais e eletrônicos, na maioria das vezes um livro caixa e possuem uma noção geral do negócio. Eles também realizam alguns controles básicos de contas a pagar e receber e seus respectivos vencimentos. Não criam e nem se preocupam em fazer relatórios por acharem que as informações que possuem são suficientes, contudo são empresários que parecem estar evoluindo seu nível de controle dos negócios e estão aptos a mudança, o que os deixam mais próximos do que seria o ideal.

Por fim, no grupo e seguimento pesquisado não havia nenhum empreendedor que utilizasse um sistema de automação comercial. Porém, existe o interesse de alguns a se adaptarem a essas novas tecnologias, principalmente pelo fato de estarem sendo acompanhados pelo Sebrae e começarem a ter acesso a algumas

feiras que demonstram essas tendências que podem lhes dar um maior controle e conhecimento do negócio como um todo.

Salientam Brigham, Gapenski e Ehrhardt (2001 apud VITORINO FILHO; FURLAN; CASSANIGA, 2010) que nos dias atuais as duas tendências mais importantes em finanças são a crescente globalização das empresas e o crescente uso da tecnologia de informação.

Como esses empreendedores demonstraram fragilidade na gestão de seus negócios, foi preciso que o pesquisador também entendesse quais as modalidades de recebimento (pagamento) realizadas pelos empreendedores individuais na realização de suas vendas de produtos e serviços.

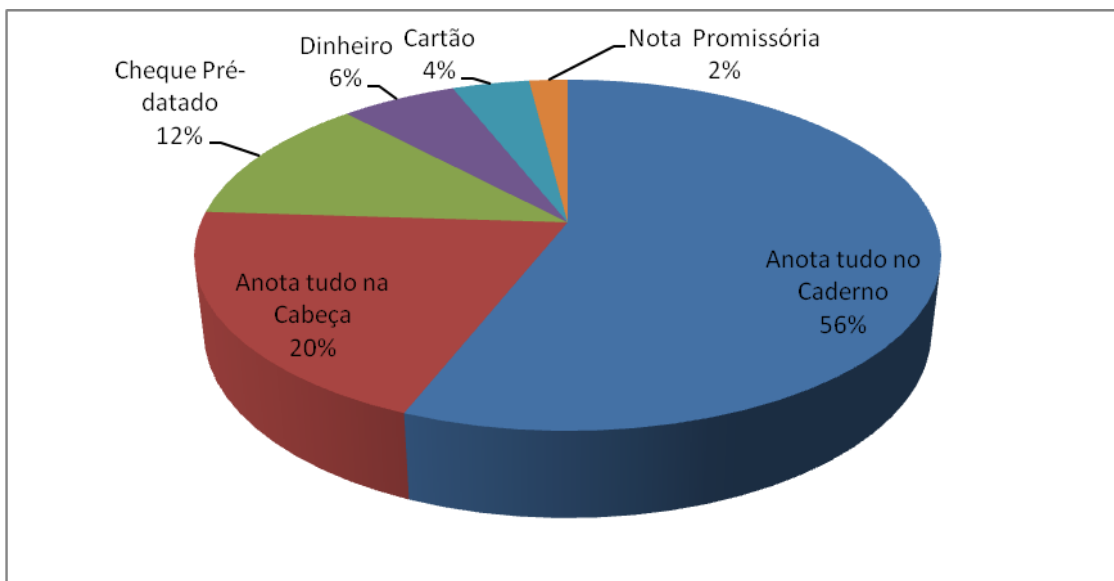
10.5 FORMAS DE RECEBIMENTO DAS RECEITAS DOS MEI'S

Para que se compreenda melhor como era realizado os recebimentos dos recursos pelos MEI's e como os mesmos geriam esses numerários para que houvesse o resultado esperado, era imprescindível analisar também como era feito o processo de recebimento desses numerários e como ele era tratado.

Segundo Crepaldi (2007), os controles administrativos compreendem um plano de organização e todos os métodos e procedimentos utilizados servem para proporcionar eficiência às operações, dar ênfase à política de negócios da empresa, bem como seus registros financeiros.

Entretanto, verificou-se que todos os empreendedores entrevistados realizavam uma boa parte das vendas dos produtos e serviços a prazo, o que forçou ao pesquisador analisar de que forma isso era feito, visto que a gestão desses empreendimentos deixava a desejar e não supria a necessidade mínima de controle para que se obtivesse um resultado satisfatório no negócio.

Diante destes argumentos, encontrou-se os seguintes resultados conforme o **Gráfico 24** a seguir:

Gráfico 24 – Formas de Recebimento das Receitas pelo MEI

Fonte: Elaborado pelo autor 2014.
Nota: Amostra = 50 Respondentes

Assim como observado na forma de controle dos negócios, o mesmo ocorre na organização dos recursos, ou seja, 56% deles utilizam o caderno para anotar seus recebimentos a prazo. Uma prática pouco eficaz para gerir os recursos de uma empresa. O controle feito na “cabeça” vem logo em segundo lugar com 20%. O cheque pré-datado é o terceiro mais usado e neste caso sem nenhuma consulta aos órgãos de proteção (SPC, SERASA), que resulta na devolução do mesmo e até a inadimplência do cliente junto ao estabelecimento. Outros tipos de recebimento pouco eficazes como nota promissória (com pouca ou nenhuma informação), promessas de pagamento futuros em dinheiro são comuns nos estabelecimentos estudados. É unânime que, a melhor modalidade de recebimento depois da moeda (dinheiro propriamente dito) é o cartão de débito/crédito, que é pouco utilizado (4%). (Existe um problema: num mesmo gráfico abordou-se tipos de controle: Anota tudo na cabeça; Anota tudo no caderno e formas de pagamento: Cartão de crédito, Cheque, Dinheiro/isso é confuso e dificulta a análise dos dados).

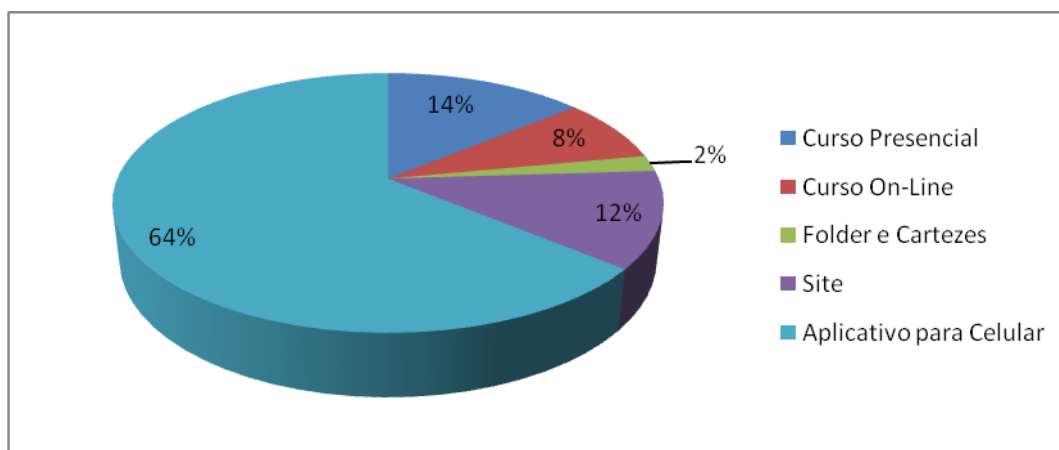
Aqueles que possuem algum tipo de controle de suas receitas em seus estabelecimentos não sabem utilizar ou usufruir adequadamente e conseqüentemente ficam impossibilitados de utilizarem dos benefícios que o mesmo oferece). Mais uma vez a questão da informação impele esses Microempreendedores Individuais a prosperarem em seus negócios.

Finalmente, é humanamente impossível gerir um empreendimento sem um mínimo de conhecimento, controle, organização e método. É preciso entender que todo empreendimento, por menor que seja, necessita destes quesitos para manter-se e prosperar no mercado.

Sendo assim, para que seja possível desenvolver uma TGS que aprimore esses conhecimentos, habilidades e atitudes nos empreendedores individuais é preciso saber qual será a melhor forma/alternativa para que eles consigam obter todo esse conteúdo e conseqüentemente possa aplicar em seu negócio.

Algumas alternativas foram expostas aos MEI's pesquisados e obteve-se o seguinte resultado:

Gráfico 25 – Modalidades de Obtenção do Conhecimento



Fonte: Elaborado pelo autor (2014).

Nota: Amostra = 50 Respondentes

Como o objetivo central da pesquisa é criar uma TGS que possa contribuir principalmente para a redução da inadimplência e por conseqüência orientar e proporcionar aos MEI's uma ferramenta de gestão que lhes proporcione a obtenção de conhecimento, habilidades e atitudes para a melhor condução dos seus negócios, foram pesquisadas algumas alternativas junto às empresas estudadas, conforme o **Gráfico 25** e obteve-se os seguintes resultados: ao analisar esta questão no grupo foi possível observar que alguns empresários optaram pelo curso presencial (14%) mais especificamente pelo fato do convívio com outras pessoas, pela troca de informações e pela facilidade de tirar as dúvidas diretamente com o orientador. Enquanto que aqueles que optaram pelo curso on-line (8%) tomaram sua decisão baseado na flexibilidade para administração do tempo – fato contraditório, pois este seguimento em sua maioria não possui uma rotina de organização do tempo para

atendimento de seus clientes o que os leva até altas horas da noite atendendo seus clientes.

Os que optaram por folders e cartazes (2%) explicaram que neste tipo de informação a leitura é rápida, explicativa, dinâmica e de fácil acesso e descarte, ou seja, não costumam fazer a releitura para fixação das informações. Outros optaram por um site (12%) com informações diversas, onde houvesse todo o conteúdo pertinente às necessidades dos MEI's. Desta forma, eles poderiam a qualquer momento de um computador acessar essas informações.

A maioria que optou pelo aplicativo de celular (64%) baseou-se na questão da facilidade de acesso e pelo fato principal de utilizarem o aparelho à todo momento e em qualquer lugar, sendo assim, caso houvesse um aplicativo com essa funcionalidade, se ocorresse alguma dificuldade ou dúvida seria apenas fácil acessar o aplicativo e resolver a questão.

Nesta pesquisa, obteve-se, portanto, como resultado final, a criação de um aplicativo para celular que lhes pudesse oferecer dados, informações e ferramentas de forma rápida e prática e conseqüentemente lhes proporcionasse o resultado esperado.

Com a obtenção e análise de todos os dados e visando a criação do aplicativo sugerido para apoiar os MEI's na condução dos negócios. O pesquisador "apelidou" sua TGS de **APLICAMEI**, um aplicativo para celular que possa reunir em um só lugar todo o conteúdo e material necessário para a manutenção contínua das informações e das necessidades dos MEI's para que seja possível gerir eficientemente seu negócio e conseqüentemente reduzir sua inadimplência.

11 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A escolha do tema por parte do pesquisador teve origem na necessidade e angústia em compreender melhor a relação existente entre o MEI e seu negócio, bem como seu entendimento em relação a seus direitos e obrigações com o empreendimento, governo e sociedade.

Outro fator importante para a tomada de decisão do tema, foi o surgimento de um grande número de MEI's que compareciam ao SEBRAE procurando saber como regularizar sua situação ou até que tinham se formalizado sem saber que existiam certos direitos e obrigações.

No entanto, a orientação técnica para estes empresários não é de responsabilidade só do Sebrae, e sim, de todos os órgãos que interagem para a criação e continuidade das micro e pequenas empresas (Governo, INSS, Receita, Sec. da Fazenda, Assoc. Comerciais, CDL's etc). Diante desse fato, surge a importância de criar uma ferramenta (TGS) capaz de interligar todas essas situações e condensá-las para o uso comum (Gestão Social).

O Brasil possui hoje em torno de 8,9 milhões de micro e pequenas empresas que representam 99% dos negócios e 27% do PIB do país. Deste total existem mais de **4,4** milhões de MEI's conforme informações do site do portal do empreendedor até o dia 01/11/14, ou seja, praticamente metade do número de MPEs existentes no país são representados por MEI's.

Nesta perspectiva, o intuito principal da pesquisa é identificar os principais motivos que levaram esses empreendedores a alta taxa de inadimplência, e o que poderá ser feito além do que já está sendo realizado para contribuir com a redução dessa inadimplência e com isso proporcionar a estes empresários a continuidade e manutenção do acesso a seus benefícios.

Avaliar, entender e compreender como pensam e agem esses empresários foi a tática utilizada para a realização da pesquisa. A varredura de informações através de livros, textos, artigos, teses e publicações e principalmente a pesquisa de campo foram essenciais para o desenvolvimento da dissertação, da mesma maneira que foi para o crescimento pessoal e profissional do pesquisador.

Quanto a pesquisa de campo, ela foi essencial para que se entendesse realmente as necessidades desses empresários e a forma de atuação na gestão do negócio. A vivência e os constantes diálogos realizados proporcionaram informações mais

fidedignas e também melhor compreensão da sua atuação no cenário regional no qual estão inseridas as empresárias do grupo focal da pesquisa.

A Residência Social também contribuiu bastante para a análise dos dados e das Leis vigentes dessa categoria empresarial. O diálogo obtido com representantes do INSS, Receita Federal e Sebrae Nacional proporcionou um entendimento mais aprofundado sobre o que já está sendo feito, o que precisa melhorar e quais as dificuldades desses órgãos no apoio e manutenção desses entes empresarias. Além disso, na visita ao I Encontro de Franquias do DF, a partir da conversa com vários palestrantes sobre formas de gestão, processos e desenvolvimento de franquias que pudessem ser adaptadas a empresas menores, no caso do empreendedor individual e com essas informações em conjunto com os órgãos visitados foi possível estabelecer uma lógica de atuação para propor o desenvolvimento de uma ferramenta capaz de ajudar mais efetivamente os MEI's.

É notório que a gestão é um ponto fraco da maioria das micro e pequenas empresas e um ponto forte daquelas que são constituídas, desde seu início, organizadamente. Neste viés, foi realizada uma pesquisa analisando a forma de atuação desses Microempreendedores Individuais, a legislação vigente no que diz respeito à tributação e também a outras categorias empresariais, para que assim, fosse possível identificar pontos em suas gestões que pudessem ser melhoradas e adaptadas a categoria do Microempreendedor Individual. Desta forma, é possível proporcionar a estes empresários uma maneira de gerir seus negócios de maneira eficiente, de tal modo que mantenham-se adimplentes com suas obrigações para que ocorra redução/normalização da inadimplência e manutenção de benefícios.

Baseado no estudo dos dados obtidos através das pesquisas, entrevistas e das bibliografias estudadas, foi possível identificar pontos de congruência que possibilita a criação de uma ferramenta de Gestão Social que contribua para a redução da inadimplência dos microempreendedores individuais.

É importante que estes empreendedores tenham em mente que para ter sucesso em seus empreendimentos é preciso muito planejamento, organização e persistência. É de fundamental importância a elaboração de um plano de ação detalhado. Quanto mais bem elaborado, melhor será a chance de sucesso do seu empreendimento. Além disso, através deste plano de ação o empresário terá mais subsídios para a tomada de decisão nos contextos de mudança e até para a obtenção de recursos junto às instituições financeiras. É possível adquirir

informações cruciais, como por exemplo: prazo de retorno do investimento e principalmente se seu negócio dará certo ou não, se o negócio terá a viabilidade necessária para sua implantação. Warren Buffet afirma, referente à implementação de um empreendimento: “Regra 1: nunca perca dinheiro”. Regra 2: Nunca esqueça a regra 1.

Diante de todas as informações, explicações e demais observações discorridas no texto, pode-se dizer que o processo de formalização de pequenos negócios, principalmente na modalidade empresarial do Microempreendedor Individual é muito importante para o crescimento pessoal e profissional do indivíduo e conseqüentemente para sua região de origem.

Mas, para que esses resultados tenham uma maior significância, abrangência e relevância para todos, é importante educar, capacitar e esclarecer ao cidadão brasileiro que a manutenção de seu negócio depende de sua rotina de organização das prioridades e equacionalização de suas obrigações.

Para que haja o resultado esperado ou até mesmo a superação desses resultados, deve-se criar mecanismos interligados que auxiliem esse processo de transição da inadimplência para a adimplência com o apoio das entidades que auxiliam os MEI’s (Sebrae, Governo, Fenacon, Associações, CDL’s etc.) não esquecendo que a busca pelo conhecimento é o melhor caminho a percorrer.

Neste intuito, a proposta é uma ferramenta que pode ser utilizada como uma tecnologia de gestão social “apelidada” de **APLICAMEI**. Este instrumento foi proposto com o objetivo de propiciar aos Microempreendedores Individuais a interação das informações dos órgãos, como Receita Federal, Previdência Social, Secretaria da Micro e Pequena Empresa, SEBRAE, CDLs, Associações Comerciais, Sindicatos, dentre outros de aporte a esses empreendimentos.

Na concepção do **APLICAMEI**, o Microempreendedor Individual terá as seguintes vantagens:

- Acesso rápido às informações;
- Informações atualizadas;
- Acesso às perguntas e respostas mais frequentes (FAQ);
- Conhecimento das opções de crédito e das instituições e suas respectivas linhas de crédito;
- Interação com os Órgãos de Apoio;

- Link de acesso direto ao Portal do Empreendedor;
- Acesso a ferramentas e programas de apoio e de automação comercial para o negócio;
- Acesso e interação direta com o novo sistema de atendimento do Sebrae – **Platina**.

Algumas abas do Aplicativo que demonstram e definem sua funcionalidade:

- FAQ
- INFORMATIVOS
- FINANÇAS
- AUTOMAÇÃO COMERCIAL
- PROGRAMAS E APLICATIVOS
- ÓRGÃOS DE APOIO
- PORTAL DO EMPREENDEDOR
- INTERATIVIDADE



Os resultados que se almeja com a implantação do **APLICAMEI**, demonstra o quanto a ferramenta é importantes para o desenvolvimento dos MEI's, são eles:

- Possibilidade de atender ao mercado de forma estruturada, através do planejamento e da padronização dos processos e do controle;
- Possibilidade de obter as informações necessárias para extinguir as dúvidas e questionamentos a todo momento e em qualquer lugar com acesso a internet ou através de uma rede móvel;
- Permitir a troca de experiência e interatividade entre MEI's de mesmo seguimento e de seguimentos variados de todo território nacional;
- Estímulo à leitura e a busca constante por informações para o desenvolvimento e sustentabilidade de seu negócio;
- Maior interação entre os órgãos envolvidos no processo de apoio e formalização dos MEI's;
- Promoção da sustentabilidade dos micro e pequenos negócios (MEI's, ME e EPP).

Diante destas possibilidades, o pesquisador pretende apresentar esta pesquisa a órgãos ou entidades, de modo que os mesmos sejam capazes de desenvolver na prática este aplicativo para que os resultados sejam testados, analisados, avaliados e melhorados à medida que novas dificuldades ou melhorias sejam encontradas. Na parte que coube ao pesquisador, os resultados apresentados demonstraram tudo que se pôde obter dos anseios desses empresários para a melhoria de seus negócios, sendo assim, o resultado da pesquisa comprovou as hipóteses às quais o pesquisador debruçou-se a resolver.

Enfim, é importante entender que as empresas são compostas por pessoas e cada indivíduo é carregado de sensações, sentimentos e necessidades distintas que devem ser tratadas de forma a conduzi-los ao bem comum. Diante do exposto, é preciso compreender que a Gestão Social é um processo que implica num diálogo entre seus stakeholders para a tomada de decisão que inclui o estudo e a compreensão de suas problemáticas para a concepção de ideias que impliquem na implementação de propostas justas a sociedade e aos indivíduos como um todo. Entende-se que só assim, conseguiremos direcionar nossos esforços ao “algo mais” e conduzir o mundo a uma gestão mais justa e sustentável.

REFERÊNCIAS

AAKER, David A. KUMAR, Vinay. DAY, George S. **Pesquisa de marketing**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças corporativas e valor**. 3. ed. São Paulo: Atlas 2008.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS (ABNT). **NBR 6028**: resumos. Rio de Janeiro, 1987. p. 3.

AZEVEDO, Fábio. Citações. **O portal do conhecimento em gestão**. 2011. Disponível em: <http://ogerente.com.br/novo/secao_citacoes.php?cat=7>. Acesso em: 12 nov. 2011.

BAHIA. Secretaria da Fazenda do Estado da Bahia. **Governo da Bahia prioriza micro e pequenos empresários**. 2011. Disponível em: <<http://sefaz-ba.jusbrasil.com.br/noticias/2142183/governo-da-bahia-prioriza-micro-e-pequenos-empresarios>>. Acesso em:

BASTOS, Cleverson Leite et al. **Aprendendo a aprender**: introdução à metodologia científica. 16. ed. Petrópolis: Vozes, 2002. 104 p.

BASTOS, Rogério L. **Ciências humanas e complexidades**: projetos, métodos e técnicas de pesquisa; o caos, a nova ciência. Juiz de Fora: EdUFJF, 1999. 128 p.

BELEZA de mercado: previsão de crescimento de 30% favorece negócios e contratações. **O GLOBO**, São Paulo, 30 nov. 2011. Disponível em: <<http://oglobo.globo.com/economia/emprego/beleza-de-mercado-previsao-de-crescimento-de-30-favorece-negocios-contratacoes-2769863#ixzz3Clr15KPd>>. Acesso em: 3 set. 2014.

BOGDAN, Robert; BIKLEN, Sari. Análise de dados. In: _____ **Investigação qualitativa em educação**. Porto: Porto, 1994. p. 207-245.

BRASIL. Ministério da Fazenda **Curso a distancia on line - Simples Nacional/Simei**. 2014. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/EnsinoDistancia/SimplesNacional/Default.htm>>. Acesso em: 8 maio 2014.

_____. **Simples Nacional**: Alterações para. 2012. Disponível em: <http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Arquivos/manual/Alteracoes_2012.pdf>. Acesso em: 10 nov. 2013.

BRASIL. Presidência da República. Decreto nº 6.204, de 5 de setembro de 2007. Regulamenta o tratamento favorecido, diferenciado e simplificado para as microempresas e empresas de pequeno porte nas contratações públicas de bens, serviços e obras, no âmbito da administração pública federal. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 5 de setembro de 2007.

BUFFETT, Warren. Amigorico (Org.). **Um tal de Warrent Buffett: você conhece?!**. 2006. Disponível em: <<http://www.amigorico.org/blog/2006/07/31/um-tal-de-warren-buffett-voce-conhece/>>. Acesso em: 15 out. 2009.

CAVALCANTI, Hylda. Combate à informalidade terá novos critérios fiscais e de financiamento. **Rede Brasil atual**, São Paulo, 22 maio 2014. Disponível em: <<http://www.redebrasilatual.com.br/trabalho/2014/05/programa-vai-combater-informalidade-por-meio-de-fiscalizacao-integrada-e-novas-condicionantes-de-ordem-fiscal-para-as-empresas-8653.html>>. Acesso em: 30 ago. 2014.

COELHO, Eduardo; LUNKES, Rogério João; MACHADO, Alessandra de Oliveira. A controladoria na hierarquia organizacional: um estudo nas maiores empresas do estado de Santa Catarina. **UEM**, Paraná v. 31, n. 2, p. 33-46, maio/ago. 2012.

CREPALDI, Sílvio Aparecido. **Auditoria Contábil: teoria e prática**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2007. Disponível em: <http://ogerente.com.br/novo/secao_citacoes.php?cat=7>. Acesso em: 12 nov. 2011.

CHURCHILL JUNIOR, Gilbert A.; PETER, J. Paul. **Marketing: criando valor para os clientes**. São Paulo: Saraiva, 2003.

ENTENDENDO a crise na Europa. [2014?]. Disponível em: <<http://jaentendienem.com.br/atualidade/post/entendendo-a-crise-na-europa>>. Acesso em: 3 set. 2014.

FEDERAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS DE SERVIÇOS CONTÁBEIS E DAS EMPRESAS DE ASSESSORAMENTO, PERÍCIAS, INFORMAÇÕES E PESQUISAS (FENACON). **Guia Prático do Microempreendedor Individual – MEI**. Brasília: Fenacon, 2009. Disponível em: <http://www.google.com.br/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwih8Z_r2KvKAhWCfpAKHQVDAMwQFggcMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.leiger.com.br%2Fportal%2Fflumis%2Fportal%2Ffile%2FfileDownload.jsp%3FfileId%3DF80808133277793013369C8A8BD3726&usg=AFQjCNGmXnopnciEjAmO1W_X7PwYQuLBA&bvm=bv.112064104,d.Y2l>. Acesso em: 10 mar. 2014.

FERRARI, Mara. **Custeio de Serviços Baseado em Unidade de Medida de Produção: o caso de uma empresa do setor de telecomunicações**. 2012. Disponível em: <<https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/100809/311466.pdf?sequencia=1>>. Acesso em: 8 jan. 2015.

FERREIRA, Naja. **Ensino e Aprendizagem na Educação a Distância**. 2013. Disponível em: <https://www.ufmg.br/ead/seminario/anais/pdf/Eixo_3.pdf>. Acesso em: 15 fev. 2015.

FLICK, Uwe. **Introdução à pesquisa qualitativa**. 3. ed. Porto Alegre: Artmed, 2009. 405 p.

FREIRE, Paulo. **Pedagogia da autonomia**: saberes necessários à prática educativa. São Paulo: Paz e Terra, 1996. (Coleção Leitura). Disponível em: <<http://forumeja.org.br/files/Autonomia.pdf>>. Acesso em: 19 ago. 2014

GIL, Antônio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010. 200 p.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 7. ed. São Paulo: Harbra, 2002.

GONDIM, Fabiana. **Transforme seu negócio de beleza numa beleza de negócio**. [201-]. Disponível em:< <http://www.hairsite.com.br/>>. Acesso em: 3 fev. 2013.

GUIMARÃES, Bernardo Strobel. **O Estatuto das empresas de pequeno porte e os benefícios em matéria de licitação**: uma proposta de avaliação de sua constitucionalidade. 2013. Disponível em: <www.zenite.com.br>. Acesso em: 9 mar. 2014.

JUSTEN FILHO, Marçal. **O estatuto das empresas de pequeno porte e os benefícios em matéria de licitação**: uma proposta de sua constitucionalidade. [20--]. Disponível em: <www.zenite.com.br>. Acesso em: 20 mar. 2014.

LUCKESI, Cipriano Carlos. **Fazer universidade**: uma proposta metodológica. São Paulo: Cortez, 1985.

LÜDKE, Menga; ANDRÉ, Marli. Análise de dados e algumas questões relacionadas à objetividade e à validade nas abordagens qualitativas. In: **Pesquisa em educação**: abordagens qualitativas. São Paulo: EPU, 1986. p. 45-53.

MEIRELLES, Hely Lopes. **Direito administrativo Brasileiro**. Atualizada por: Eurico de Andrade Azevedo, Délcio Balastero Aleixo e José Emmanuel Burle Filho. 33. ed. São Paulo: Malheiros, 2007.

MICRO e pequenas empresas geram 27% do PIB do Brasil. [20--]. Disponível: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/Micro-e-pequenas-empresas-geram-27%25-do-PIB-do-Brasil>>. Acesso em: 7 abr. 2013.

MINAYO, Maria Cecília de Souza. **Pesquisa Social**: teoria, método e criatividade. Petrópolis: Vozes, 2002.

MINISTÉRIO DO DES. IND. E COM. EXTERIOR. Telecentros de Informação e Negócios. [20--]. Disponível em:<http://www.telecentros.desenvolvimento.gov.br/_arquivos/capitacao-empresarial/LeiGeral.pdf>. Acesso em: 7 abr. 2013.

MORAES, Roque. Análise de conteúdo. Revista Educação, Porto Alegre, v. 22, n. 37, p. 7-32, 1999.

MOREIRA, Marli. **Criação do microempreendedor individual mostra bons resultados, aponta Sebrae**. 2012. Disponível em: <<http://memoria.ebc.com.br/agenciabrasil/noticia/2012-08-02/criacao-do-microempreendedor-individual-mostra-bons-resultados-aponta-sebrae>>. Acesso em: 3 set. 2014.

OLIVEIRA, Bruno Eduardo Araújo Barros de. Limites da licitação exclusiva para ME e EPP. **Revista Jus Navigandi**, Teresina, ano 20, n. 4302, 12 abr. 2014. Disponível em: <<https://jus.com.br/artigos/32527>>. Acesso em: 19 maio 2014.

PIB DO PAÍS fecha 2012 com crescimento de 0,9%, o menor em 3 anos. 2013. **Estadão**, São Paulo, 1 maio 2013. Disponível em: <<http://economia.estadao.com.br/noticias/geral,pib-do-pais-fecha-2012-com-crescimento-de-0-9-o-menor-em-3-anos,145637e>>. Acesso em: 3 set. 2014.

PEGN, Revista. **No Congresso das Micro e Pequena Indústria, especialistas apontaram que a produtividade, a gestão e o controle são essenciais para o sucesso**. 2014. Disponível em: <<http://revistapegn.globo.com/Noticias/noticia/2014/05/3-dicas-para-ter-amplo-controle-dos-processos-da-empresa.html>>. Acesso em: 29 out. 2014.

PORTAL BRASIL. **Microempreendedor conheça os canais de atendimento e auxílio**. 2014. Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2014/05/microempreendedor-conheca-os-canais-de-atendimento-e-auxilio>>. Acesso em: 29 out. 2014.

PORTAL DO EMPREENDEDOR. Brasil Comemora Marca de 5 Milhões de MEIS. 2014. Disponível em: <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/noticias/noticias-do-portal/brasil-comemora-marca-de-5-milhoes-de-meis>>. Acesso em: 17 jul. 2015.

RIBEIRO, Ana Paula. Senado Aprova Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 8 nov. 2006. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u112257.shtml><http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u112257.shtml><http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u112257.shtml><http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u112257.shtml>>. Acesso em: 9 nov. 2011.

SALOVEY, P.; MAYER J.D. **Emotional intelligence. In Imagination, Cognition, and Personality**. 9. ed. [S.l.: S.n], 1990. pag. 285-211.

SEBRAE. **Perfil do Microempreendedor Individual**. 2012. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/perfil_MEI_2012.pdf>. Acesso em: 20 set. 2014.

SEBRAE. BLOG Comércio. **3 dicas para ter amplo controle dos processos da empresa**. 2014. Disponível em: <<http://varejosebrae.blogspot.com.br/2014/05/3-dicas-para-ter-amplo-controle-dos.html>>. Acesso em: 15 jun. 2014.

SEBRAE; UGE; NEP. **Cenário econômico e social**. 2014. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/CE%20maio%202014.pdf>>. Acesso em: 5 jun. 2014.

SHIMOYA, Aldo; BARROSO, Marília de Fatima da Costa Mello; ABREU, Getúlio da Silva. O custo/volume/lucro no processo decisório - um estudo de caso na agropecuária leiteira de Campos dos Goytacazes – RJ. In: ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO, 32., 2012, Bento Gonçalves. **Anais...** Bento Gonçalves: [S.n.], 2012. Disponível em: <http://www.abepro.org.br/biblioteca/ENEGEP2012_TN_STP_159_927_19446.pdf>. Acesso em: 4 ago. 2014.

SIEVERS, Sergio Luis; MOSER, Giancarlo. As dificuldades dos empresários na participação de licitações na Administração Pública brasileira. **Jus Navigandi**, Teresina, ano 8, n. 307, 10 de maio 2004. Disponível em: <<http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?id=5170>> Acesso em: 15 abr. 2014.

SILVA, maria da gloria da. **O que é educação**. 2013. Disponível em: <<http://nomundodaeducacaocn.blogspot.com.br/2013/09/significado-de-educacao.html>>. Acesso em: 15 abr. 2014.

TAVARES, Dilma. **Decreto Federal regulamenta compras governamentais**. AGÊNCIA SEBRAE DE NOTÍCIAS, 6 set. 2007. Disponível em: <<http://www.agenciasebrae.com.br/noticia.kmf?noticia=6456384&canal=323>>. Acesso em: 19 out nov. 2013.

THIOLLENT, Michel. **Pesquisa-Ação nas organizações**. São Paulo: Atlas, 1997.

TOZONI, Marília Freitas. **A Pesquisa e a Produção de Conhecimentos**. 2002. Disponível em: <<http://www.acervodigital.unesp.br/bitstream/123456789/195/3/01d10a03.pdf>>. Acesso em: 5 fev. 2015.

VITORINO FILHO, Valdir Antonio; FURLAN, Everton; CASSANIGA, Carlos Rafael. **A importância do controle financeiro em micro e pequenas empresas**: estudo de caso em uma empresa de calçados e vestuário. 2010. Disponível em: <<http://www.unimep.br/phpg/mostracademica/anais/8mostra/4/56.pdf>>. Acesso em: 19 out nov. 2013.

WIKIQUOTE, (s.n.t). **A Coletânea de Citações livre**. 2012. Disponível em: <http://pt.wikiquote.org/wiki/Carlos_Hiltsdorf>. Acesso em: 20 out. 2011.

ANEXOS

ANEXO A – Foto da Visita a Sede da Receita Federal do Brasil em Brasília.

Figura 6 – Unidade Central da Sede da Receita Federal de Brasília



Fotógrafo: Osório Rebouças (2014).

Figura 7 – Pesquisador com o Técnico da Receita Federal Sr. Vinicius



Fotógrafo: Osório Rebouças (2014).

ANEXO B – Foto da Visita a Sede do Ministério da Fazenda em Brasília.

Figura 8 – Sede do Ministério da Fazenda do Distrito Federal



Fotógrafo: Osório Rebouças (2014).

ANEXO C – Material da Secretaria da Micro e Pequena Empresa

Figura 9 – Guia do Microempreendedor Individual



Fotógrafo: Osório Rebouças (2014).

ANEXO D – Foto do I Encontro de Franquias do DF

Figura 10 – Entrada do I Encontro de Franquias do Distrito Federal / DF



Fotógrafo: Osório Rebouças (2014).

Figura 11 – Crachá de Acesso ao I Encontro de Franquias do Distrito Federal



Fotógrafo: Osório Rebouças (2014).

* Imagens do material entregue aos participantes do evento

Figura 12 – Programação do 1º dia do Encontro de Franquias do DF

Confira mais destaques da programação

Quarta-feira, 19 de fevereiro

Palestras - Auditório Buriti		
Horário	Tema	Palestrante
11h às 12h	Como expandir seu negócio por meio de franquias	Marcus Rizzo Especialista em franquias
14h às 15h	Como adquirir uma franquia	Nara Silverio Especialista em franquias
16h às 17h	O relacionamento franqueador e franqueado	Denis Santini Especialista em marketing e franquias
18h às 19h	Tendências do sistema de franquias	Haroldo Monteiro Especialista em varejo e franquias

Seminário - Auditório Águas Claras		
Horário	Tema	Palestrante
14h às 16h30	Saiba como investir em franquias e conheça casos de sucesso	Moderador: Marcus Rizzo Palestrante: Júlio César, representante da ABF e franqueado da Cacau Show

Workshops de Inovação - Sala de Negócios		
Horário	Tema	Palestrante
10h às 13h	Estratégias de marketing para franquias	Denis Santini Especialista em marketing e Franquias
13h30 às 16h30	Passo a passo para transformar sua empresa em franquia	Haroldo Monteiro Especialista em varejo e franquias
17h às 20h	Análise de circular de oferta de franquia	Nara Silvério Especialista em franquia

Cine Sebrae		
Horário	Tema	Especialista
11h às 12h	Sustentabilidade como diferencial na escolha da franquia	Claudio Tiegui
13h às 14h	Como avaliar seu perfil empreendedor e obter sucesso	Alexandre Sitta
15h às 16h	Como escolher e negociar pontos comerciais	Luis Stockler
17h às 18h	Aspectos jurídicos da franquia	Sandra Brandão
19h às 20h	Passos para comprar sua franquia	Daniel Zanco

Fotógrafo: Osório Rebouças (2014).

* Imagens do material entregue aos participantes do evento

Figura 13 – Programação do 2º dia do Encontro de Franquias do DF

Quinta-feira, 20 de fevereiro		
I Rodada de Negócios - Sala de Negócios		
Horário	Tema	Objetivo
10h às 14h	Franquias e fornecedores de produtos e serviços	Promover o encontro entre franquias e fornecedores de produtos e serviços, incentivando a geração de negócios.
16h às 20h	Franquias entre franqueadores e candidatos a franqueados	Promover o encontro entre franqueados e empresários e/ou potenciais empresários, incentivando a criação de grandes parcerias e a geração de negócios.
Seminário de Cenários e Tendências do Comércio Auditório Águas Claras		
Horário	Tema	Palestrante
14h	Varejo em revolução	Grupo Friedman
15h	A vida que vale a pena ser vivida	Professor Clóvis de Barros
16h	É preciso saber vender	Marcelo Ortega e Jovane Nunes
Cine Sebrae		
Horário	Tema	Especialista
11h às 12h	Sustentabilidade como diferencial na escolha da franquia	Claudio Tiegui
13h às 14h	Cuidados ao montar sua empresa	Márcio Tavelberg
15h às 16h	Avaliando a franquia do seu sonho	Tania Zanin
17h às 18h	Como avaliar seu perfil empreendedor e obter sucesso	Alexandre Sitta
19h às 20h	Passos para comprar sua franquia	Daniel Zanco
Seminário do Segmento de Drogarias e Farmácias Auditório Buriti		
Horário	Tema	Palestrante
13h30	Credenciamento	
14h	Gestão e competitividade nas farmácias	Sr. Gilson Coelho - especialista em gestão e competitividade em drogarias e farmácias
15h	Cenário do segmento de drogarias no Distrito Federal	Sr. Adelmir Santana

Fotógrafo: Osório Rebouças (2014).

* Imagens do material entregue aos participantes do evento

Figura 14 – Programação do 3º dia do Encontro de Franquias do DF

Sexta-feira, 21 de fevereiro		
Palestras		
Horário	Tema	Palestrante
11h às 12h	Conhecendo o sistema de franquias	Carlos Rubem Especialista em canais de distribuição, varejo e franquias
14h às 15h	Como transformar seu negócio em uma rede de franquias	Paulo Mendonça Especialista em franquias e relacionamento em redes
16h às 17h	Escolha o ponto comercial para franquias	Luis Stockler Especialista em varejo e franquias
18h às 19h	Conflitos de canais de venda: como evitar	Sandra Brandão Especialista em direito e franquias
Seminário - Auditório Águas Claras		
Horário	Tema	Palestrante
14h às 16h30	Microfranquias: desafios e soluções	Moderador: Carlos Rubem Palestrante: Fernando Sodré, diretor da Limpidus Serviços de Limpeza
Workshops de Inovação - Sala de Negócios		
Horário	Tema	Palestrante
10h às 13h	Plano de negócio para franquia	Luis Stockler Especialista em varejo e franquias
13h30 às 16h30	Aspectos jurídicos da franquia	Sandra Brandão Especialista em direito e franquias
17h às 20h	Franquia ou negócio próprio: como escolher	Paulo Mendonça Especialista em Franquias e relacionamento em redes
Cine Sebrae		
Horário	Tema	Especialista
11h às 12h	Como avaliar seu perfil empreendedor e obter sucesso	Alexandre Sitta
13h às 14h	Pessoas para comprar sua franquia	Daniel Zanco
15h às 16h	Cuidados ao montar a empresa	Márcio Tavelberg
17h às 18h	Avaliando a franquia do sonho	Tania Zanin
19h às 20h	Sustentabilidade como diferencial na escolha da franquia	Claudio Tiegui

Fotógrafo: Osório Rebouças (2014).

* Imagens do material entregue aos participantes do evento

Figura 15 – Ciclo Aprenda com os Campeões do I Encontro de Franquias do DF

Aprenda com os campeões!		
19 de fevereiro, das 10h às 12h, no auditório Águas Claras	Bernardinho	Formado em Economia, Bernardinho é a personificação da “escola brasileira de vôlei”, que detém a supremacia mundial no esporte. É aclamado como um dos maiores símbolos de liderança no Brasil. A partir do conceito de “Roda de Excelência”, em suas palestras, Bernardinho também desenvolve os seguintes temas: trabalho em equipe, liderança, motivação, disciplina, concentração, perseverança, comunicação, comportamento, definição de metas e coaching.
19 de fevereiro, das 18h às 20h, no auditório Águas Claras	Fernando Dolabela	Criador dos maiores programas de ensino de empreendedorismo do Brasil na educação básica e universitária: a metodologia Oficina do Empreendedor. Consultor e professor de dezenas de universidades, participa com publicações nos maiores congressos nacionais e internacionais e autor de vários livros, entre eles: <i>O Segredo de Luísa</i> , <i>Oficina do Empreendedor</i> , entre outros.
20 de fevereiro, das 18h às 20h, no auditório Águas Claras	Maestro João Carlos Martins	Ocupa um lugar ímpar no cenário musical brasileiro e é considerado pela crítica internacional um dos maiores intérpretes de Bach do século XX, de quem registrou a obra completa para o teclado. Suas gravações estiveram muitas vezes entre as mais vendidas. Abandonou definitivamente os palcos como pianista em 2002 por problemas físicos. Há cinco anos, fundou a Bachiana Filarmônica e desenvolveu um trabalho com adolescentes por meio da sua Bachiana Jovem.
21 de fevereiro, das 18h às 20h, no auditório Águas Claras	Oscar Schmidt	Após se afastar das quadras, Oscar passou a se dedicar em transmitir aos brasileiros sua experiência de 32 anos dentro das quadras, onde defendeu por 20 anos a seleção brasileira de basquete. Trabalhando nos seus arquivos, montou uma palestra em 12 versões diferentes: “Trajetória”, “Obstinação”, “Liderança”, “Desafios”, “Oscar e Marcel”, “Lições de Vida”, “Dormindo com a bola”, “Comprometimento”, “Time”, “Brasil - USA”, “Trabalho em Equipe” e “Inovação”, nas quais conta sua experiência de jogador e de grupo.

Fotógrafo: Osório Rebouças (2014).

* Imagens do material entregue aos participantes do evento

Figura 16 – Capacitações do I Encontro de Franquias do Distrito Federal / DF



Fotógrafo: Osório Rebouças (2014).

ANEXO E – Fotos de Alguns Salões Entrevistados em Senhor do Bonfim/BA.

Figura 17 – Salão Zide Fashion - MEI Entrevistado



Fotógrafo: Osório Rebouças (2014).

Figura 18 – Salão Canto da Beleza - MEI Entrevistado



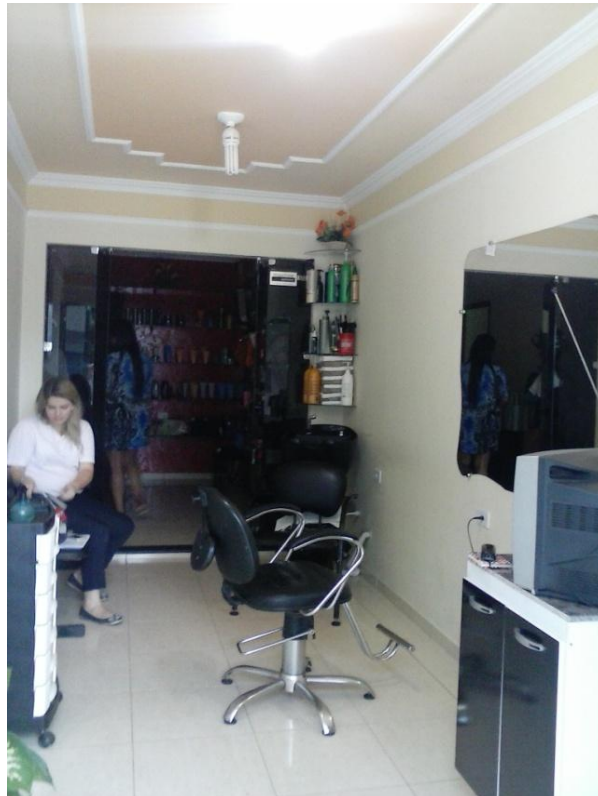
Fotógrafo: Osório Rebouças (2014).

Figura 19 – Salão da Suely - MEI Entrevistado



Fotógrafo: Osório Rebouças (2014).

Figura 20 – Salão Oasis da Beleza - MEI Entrevistado



Fotógrafo: Osório Rebouças (2014).

Figura 21 – Salão Visual – MEI Entrevistado



Fotógrafo: Osório Rebouças (2014).

APÊNDICES

APÊNDICE A – Entrevista com a Sr^a CLARICE GOMES DE OLIVEIRA



UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
CENTRO INTERDISCIPLINAR DE DESENVOLVIMENTO E GESTÃO
SOCIAL



Mestrado Multidisciplinar em Desenvolvimento e Gestão Social

Entrevista com o Sra. CLARICE GOMES DE OLIVEIRA, Especialista em Políticas Públicas e Gestão Governamental.

Projeto: Os Desafios da Formalização para os Microempreendedores Individuais: Um Manual de Gestão da Inadimplência.

Esta é uma pesquisa relacionada a um estudo de caso vinculado ao Projeto de Dissertação de Mestrado Profissionalizante em Desenvolvimento Territorial e Gestão Social da Escola de Administração (CIAGS), da Universidade Federal da Bahia - UFBA, sob a responsabilidade do mestrando Osório Sampaio Rocha Rebouças e sob orientação do Professor Mestre Deraldo Dias de Maraes Neto.

IDENTIFICAÇÃO

Nome: Clarice Gomes de Oliveira

Contato: (61) 3411-3646

Idade:

Experiência na Área:

Cidade: Brasília

Cargo: Especialista em Política Públicas e Gestão Governamental (EPPGG)

Departamento: de Racionalização das Exigências Estatais

Setor: Secretaria da Micro e Pequena Empresa

Email: clarice.oliveira@planalto.gov.br

QUESTIONÁRIO DA ENTREVISTA

01) Sabemos que hoje mais de 50% dos empreendedores individuais estão inadimplentes com suas contribuição previdenciárias e conseqüentemente com as obrigações tributárias. A que você remete essa situação?

Desconhecimento. Pelo que indicam os levantamentos do Sebrae, muitos não sabem que, após o registro no site, precisam acessar mês a mês para impressão e pagamento das guias de recolhimento de impostos.

02) Ainda sobre este assunto, na sua visão o que pode ser feito para resolver essa questão?

A SMPE, em parceria com o CGSN, o Sebrae e Ministério da Previdência, já iniciou ação de envio das guias de pagamento a todos os MEIs registrados no país. Com isso, imaginamos conseguir reduzir a inadimplência, pois o MEI receberá, de uma só vez, todas as guias daquele ano.

03) E o que está sendo feito pela Secretaria das Micro e Pequenas Empresas para essa questão?

Vide resposta anterior

04) Inicialmente foram feitos alguns acordos com entidades e classes empresariais para o apoio aos Microempreendedores Individuais, como no Caso do Fenacom, Contadores etc. O que vem sendo feito para a fiscalização junto a estes entes para o cumprimento deste apoio?

A Lei Complementar nº 123/2006 garante que, no primeiro ano, os escritórios de serviços contábeis deverão promover atendimento gratuito ao MEI, sob pena de exclusão do Simples Nacional.

05) Existe uma amostra do Passivo Tributário referente a inadimplência dos Micro empreendedores Individuais e o impacto do mesmo? Se positivo, informar como é feita essa amostra.

- () Sim
(X) Não

O recolhimento do MEI, no âmbito federal, diz respeito somente à contribuição previdenciária.

06) Qual o volume em reais desse Passivo hoje?

Não disponho dessa informação.

07) Outras categorias empresariais têm a possibilidade de parcelamento de suas dívidas. Para os Microempreendedores Individuais será dada a oportunidade de parcelamento dessa dívida? Em caso negativo, informar o porquê?

Esse tema depende de alteração na legislação de interesse da Receita Federal.

08) O Perdão da Dívida é uma Hipótese? Explique o porquê?

Somente é possível com aprovação de nova legislação.

09) Alguns Microempreendedores Individuais possuem estabelecimentos em suas residências e agora alguns Municípios só estão liberando o alvará de funcionamento após a fiscalização dos Bombeiros. Sabemos que muitos Municípios não possuem Corpo de Bombeiros e são obrigados a solicitar esta intervenção nos municípios maiores. Esse procedimento está dificultando a renovação dos alvarás antigos e a emissão dos novos. O que está sendo feito nesse sentido para resolver essa questão?

O procedimento de registro e legalização do MEI é feito pelo Portal do Empreendedor e a lei determina a emissão do alvará provisório. Sabemos que alguns Estados e Municípios ainda não estão cumprindo a totalidade das determinações da Lei Complementar nº 123/2006. Já iniciamos várias ações de esclarecimento e estamos negociando uma parceria com o Ministério Público Federal para ampliação dessas ações.

10) O que está sendo feito para inibir os informais que faturam mais de R\$ 60.000,00 em se formalizar como EI para não contribuir com os impostos e contribuições destinadas às ME's?

Essa é uma questão dos órgãos fiscalizatórios, competentes para a aplicação das sanções cabíveis.

11) O que está sendo feito para inibir o envio indiscriminado de Boletos de Associações, Sindicatos e demais entidades associativas que não são obrigatórias aos EIs?

Tanto o Banco Central já comunicou às entidades financeiras quanto o Ministério Público Federal tem oficiado associações a respeito do envio indevido de boletos.

12) A inadimplência desses Microempreendedores Individuais os leva as quais penas e/ou sanções?

No âmbito federal, a inadimplência do recolhimento do valor previsto tem como consequência a não contagem da competência em atraso para fins de carência para obtenção dos benefícios previdenciários respectivos.

13) Na sua opinião, o que poderia ser feito a mais por parte dos parceiros e órgãos diretamente ligados aos Microempreendedores Individuais para orientação e apoio na redução de sua inadimplências ?

Melhorar a divulgação sobre as obrigações do MEI. Da parte da SMPE, está sendo providenciado o envio do carnê para recolhimento do valor fixo mensal, com apoio de parceiros.

14) Existe algum acordo ou intervenção a ser realizada para facilitar os pagamentos dos DAS dos Microempreendedores Individuais?

Vide resposta anterior

APÊNDICE B – Entrevista com a Sra. ANDREA VELASCO RUFATO e o Sr. PEDRO MÄDER GONÇALVES COUTINHO



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
CENTRO INTERDISCIPLINAR DE DESENVOLVIMENTO E GESTÃO
SOCIAL**



Mestrado Multidisciplinar em Desenvolvimento e Gestão Social

Entrevista com o Sr. PEDRO MÄDER GONÇALVES COUTINHO e ANDREA VELASCO RUFATO, Especialistas em Políticas Públicas e Gestão Governamental - EPPGG.

Projeto: Os Desafios da Formalização para os Microempreendedores Individuais: Um Manual de Gestão da Inadimplência.

Esta é uma pesquisa relacionada a um estudo de caso vinculado ao Projeto de Dissertação de Mestrado Profissionalizante em Desenvolvimento Territorial e Gestão Social da Escola de Administração (CIAGS), da Universidade Federal da Bahia - UFBA, sob a responsabilidade do mestrando Osório Sampaio Rocha Rebouças e sob orientação do Professor Mestre Deraldo Dias de Maraes Neto.

IDENTIFICAÇÃO

Nome: Andrea Velasco Rufato

Idade: 32

Experiência na Área: 2 anos

Formação: Bacharel em Relações Internacionais (2004), Especialista em Gestão Estratégica (2007)

Cidade: Brasília

Cargo: Especialista em Políticas Públicas e Gestão Governamental – EPPGG do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, em exercício na Secretaria de Políticas de Previdência Social do Ministério da Previdência Social

Função: Assessora do Diretor do Departamento do Regime Geral de Previdência Social

Email: andrea.rufato@previdencia.gov.br

Nome: Pedro Mader Gonçalves Coutinho

Idade: 33

Experiência na Área: 2 anos e 1 mês

Formação: Bacharel em Direito (2005), Especialista em Direito Público (2006), Tecnólogo em Administração Legislativa (2009), Especialista em Gestão Pública (2009)

Cidade: Brasília

Cargo: Especialista em Políticas Públicas e Gestão Governamental – EPPGG do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, em exercício na Secretaria de Políticas de Previdência Social do Ministério da Previdência Social

Função: Assessor do Diretor do Departamento do Regime Geral de Previdência Social

Email: pedro.coutinho@previdencia.gov.br

QUESTIONÁRIO DA ENTREVISTA

01) Sabemos que hoje mais de 50% dos empreendedores individuais estão inadimplentes com suas contribuições previdenciárias e conseqüentemente com as obrigações tributárias. A que você remete essa situação?

Há vários fatores que levam a essa situação: primeiro, há uma falta de compreensão por parte do trabalhador em relação às suas responsabilidades enquanto MEI. Alguns acham que o pagamento é feito apenas uma vez, outros não sabem como pagar e, ainda, há aqueles que sequer sabem que a contribuição é devida. Isso ocorre por falta de informação, ou de informações claras, no momento do registro. Segundo, entendo que a cultura previdenciária ainda não é bem difundida no país. Quando o cidadão entender a importância da contribuição previdenciária para a sociedade e para sua própria família, ele próprio fará um esforço adicional para efetuar o recolhimento mensal. Por fim, às vezes, mesmo sabendo que deve contribuir, da importância de estar em dia com a Previdência, o cidadão tem dificuldade de acessar um computador e imprimir o DAS.

02) Ainda sobre este assunto, na sua visão o que pode ser feito para resolver essa questão?

As principais medidas que estão sendo adotadas são: i. a melhoria do portal do MEI; ii. A realização de campanhas de divulgação e informação; e iii. O envio dos boletos diretamente aos MEIs. <http://www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2014/02/secretaria-da-micro-e-pequena-empresa-enviara-boleto-pelos-correios>

03) E o que está sendo feito pelo Ministério da Previdência para essa questão?

Vide resposta acima.

Em parceria com a Secretaria da Micro e Pequena Empresa, SEBRAE, INSS e demais membros do Comitê Gestor do MEI, as medidas descritas acima já estão sendo adotadas.

04) Inicialmente foram feitos alguns acordos com entidades e classes empresariais para o apoio aos Microempreendedores Individuais, como no Caso do Fenacom e Contadores. A Previdência fez algum acordo com entidades para apoio a esses Empreendedores? E, caso tenha feito, o que vem sendo feito para a fiscalização juntos a estes entes?

O Ministério da Previdência Social, no âmbito do Comitê Gestor do MEI, vem trabalhando junto com a ANVISA e Vigilâncias Sanitárias Estaduais e Municipais e Corpo de Bombeiros estaduais para simplificar os procedimentos necessários à regularização dos empreendimentos dos MEIs.

05) Existe uma amostra do Passivo Tributário com a diminuição da alíquota de 11 para 5%? Se positivo, informar como é feita essa amostra.

A competência de arrecadação é privativa da Receita Federal do Brasil.

06) Qual o volume em reais desse Passivo hoje?

Não informado

07) Outras categorias empresariais tem a possibilidade de parcelamento de suas dívidas. Para os Microempreendedores Individuais será dado a oportunidade de parcelamento da parte que cabe a Previdência? Em caso negativo, informar o porquê?

Ainda não foi aventada a necessidade ou possibilidade de parcelamento de eventuais dívidas.

08) O Perdão da Dívida é uma Hipótese? Explique o por quê?

Idem.

9) Alguns Microempreendedores Individuais possuem estabelecimentos em suas residências e agora alguns Municípios só estão liberando o alvará de funcionamento após a fiscalização dos Bombeiros. Sabemos que muitos Municípios não possuem Corpo de Bombeiros e são obrigados a solicitar essa intervenção nos municípios maiores. Esse procedimento está dificultando a renovação dos alvarás antigos e a emissão dos novos. O que está sendo feito nesse sentido para resolver essa questão? A Previdência também opina sobre essa questão?

A Resolução nº 29, de 4 de dezembro de 2012, do Comitê para Gestão da Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios (Redesim) da qual o MPS faz parte, recomenda as diretrizes do processo de licenciamento para o Corpo de Bombeiros em todos os Estados.
<http://www.legisweb.com.br/legislacao/?id=247639>

10) O que está sendo feito para inibir os informais que faturam mais de R\$ 60.000,00 no ano em se formalizar como MEI para não contribuir com os impostos e contribuições destinados às Micro Empresas?

A competência de fiscalização é privativa da Receita Federal do Brasil.

11) O que está sendo feito para inibir o envio indiscriminado de Boletos de Associações, Sindicatos e demais entidades associativas que não são obrigatórias aos MEIs?

Como o envio de boletos, salvo casos de fraudes, é lícito, a melhor ferramenta é a informação. Nesse sentido, o SEBRAE e o INSS têm orientado os MEIs a procurarem as instituições em caso de dúvidas.

12) A inadimplência desses Microempreendedores Individuais os leva às quais penas e/ou sanções junto a Previdência?

A inadimplência tem como principal consequência a perda da qualidade de segurado.

13) Na sua opinião, o que poderia ser feito a mais por parte dos parceiros e órgãos diretamente ligados aos Microempreendedores Individuais para a redução de sua inadimplências?

A falta de uma cultura previdenciária só será superada com mais educação e informação. No entanto, o contingenciamento do Orçamento Federal restringe o investimento em campanhas de informação.

14) Quais acordos ou intervenções estão sendo feitos para facilitar os pagamentos dos DAS dos Microempreendedores Individuais?

Vide questão 03.

APÊNDICE C – Entrevista com os Salões de Beleza



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
CENTRO INTERDISCIPLINAR DE DESENVOLVIMENTO E GESTÃO
SOCIAL**

Mestrado Multidisciplinar em Desenvolvimento e Gestão Social

Entrevista com o(a) Sr(a):

Projeto: Os Desafios da Formalização para os Microempreendedores Individuais: Um Manual de Gestão da Inadimplência

Esta é uma pesquisa relacionada a um estudo de caso vinculado ao Projeto de Dissertação de Mestrado Profissionalizante em Desenvolvimento Territorial e Gestão Social da Escola de Administração (CIAGS), da Universidade Federal da Bahia - UFBA, sob a responsabilidade do mestrando Osório Sampaio Rocha Rebouças e sob orientação do Professor Dr. Deraldo Dias de Moraes Neto.

IDENTIFICAÇÃO

Nome:

Idade:

Tempo de Experiência na Área:

Escolaridade (Marque uma das Opções Abaixo)

1º Grau () 2º Grau () Superior Incompleto () Superior Completo ()
Pós-Graduação () Mestrado () Doutorado ()

Cidade:

Cargo:

Função:

Email:

Ano de Formalização:

QUESTIONÁRIO DA ENTREVISTA

02) Quando você se formalizou como Microempreendedor Individual você sabia seus direitos e obrigações como empresário?

Sim () Não ()

03) Quais os direitos que você teve conhecimento como Microempreendedor Individual?

R: _____

04) Quais as obrigações que você teve conhecimento como Microempreendedor Individual?

R: _____

05) Você está inadimplente com alguma das parcelas do DAS?

Sim () Não ()

06) Caso, positivo, quantas?

- () Nenhuma
- () 1 Parcela
- () Entre 2 e 5 Parcelas
- () Entre 6 e 10 Parcelas
- () Entre 11 e 15 Parcelas
- () Acima de 15 Parcelas
- () Não se aplica

07) Na sua opinião, estes atrasos aconteceram por quais das questões abaixo?

- () Não há atraso
- () Esquecimento
- () Falta de Controle
- () Falta de Dinheiro
- () Falta de Pagamento dos Clientes
- () Outros (Especifique abaixo)

Outros:

08) Você considera que seu rendimento mensal daria para pagar regularmente seus boletos mensais do DAS?

Sim () Não ()

09) Caso a resposta da questão 08 seja positiva e mesmo assim você não está em dias com o DAS, explique porquê esse pagamento não é feito regularmente.

10) Você deixou de fazer alguma das Declarações de Rendimento desde que você abriu sua empresa como Microempreendedor Individual?

Sim () Não ()

11) Caso positivo, favor informar em quais dos anos descritos abaixo você deixou de declarar:

() 2009 () 2010 () 2011 () 2012 () 2013

12) Qual dos controles abaixo você faz para organizar e controlar seu negócio?

- () Tem tudo guardado na Cabeça
- () Anota tudo em um Caderno
- () Livro Caixa
- () Planilha de Excel
- () Algum Sistema de Automação Comercial

13) Você vende ou presta serviço com pagamento a prazo?

Sim () Não ()

14) Nas suas vendas ou prestação de serviço a prazo o pagamento é feito em qual das modalidades abaixo informadas?

- () Tem tudo guardado na memória
- () Anota tudo em um Caderno
- () Cheque Pré Datado.
- () Cartão
- () Dinheiro

15) Na sua opinião, qual das alternativas abaixo poderia ser aplicada para orientar e capacitar melhor os Microempreendedores Individuais sobre as questões da inadimplência (DAS)?

- () Curso Presencial
- () Curso On-line (pela internet)
- () Manual/Cartilha
- () Folder/Cartazes

16) Explique porquê você escolheu a modalidade acima?

R: _____

APÊNDICE D – Entrevista com os Salões de Beleza – Versão 2



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
CENTRO INTERDISCIPLINAR DE DESENVOLVIMENTO E GESTÃO
SOCIAL**



Mestrado Multidisciplinar em Desenvolvimento e Gestão Social

Entrevista com o(a) Sr(a):

Projeto: Os Desafios da Formalização para os Microempreendedores Individuais: Uma Ferramenta para a Gestão da Inadimplência.

Esta é uma pesquisa relacionada a um estudo de caso vinculado ao Projeto de Dissertação de Mestrado Profissionalizante em Desenvolvimento Territorial e Gestão Social da Escola de Administração (CIAGS), da Universidade Federal da Bahia - UFBA, sob a responsabilidade do mestrando Osório Sampaio Rocha Rebouças e sob orientação do Professor Dr. Deraldo Dias de Moraes Neto.

IDENTIFICAÇÃO

Nome:

Idade:

Tempo de Experiência na Área:

Escolaridade (Marque uma das Opções Abaixo)

1º Grau () 2º Grau () Superior Incompleto () Superior Completo ()
Pós-Graduação () Mestrado () Doutorado ()

Cidade:

Cargo:

Função:

Email:

Ano de Formalização:

QUESTIONÁRIO DA ENTREVISTA

02) Quando você se formalizou como Microempreendedor Individual você sabia seus direitos e obrigações como empresário?

Sim () Não ()

03) Quais os direitos que você teve conhecimento como Microempreendedor Individual?

R: _____

04) Quais as obrigações que você teve conhecimento como Microempreendedor Individual?

R: _____

05) Você está inadimplente com alguma das parcelas do DAS?

Sim () Não ()

06) Caso positivo, quantas ?

- () Nenhuma
- () 1 Parcela
- () Entre 2 e 5 Parcelas
- () Entre 6 e 10 Parcelas
- () Entre 11 e 15 Parcelas
- () Acima de 15 Parcelas
- () Não se aplica

07) Na sua opinião estes atrasos aconteceram por quais das questões abaixo?

- () Não há atraso
- () Esquecimento
- () Falta de Controle
- () Falta de Dinheiro
- () Falta de Pagamento dos Clientes
- () Outros (Especifique abaixo)

Outros:

08) Você considera que seu rendimento mensal daria para pagar regularmente seus boletos mensais do DAS ?

Sim () Não ()

09) Caso a resposta da questão 08 seja positiva e mesmo assim você não está em dias com o DAS, explique porquê esse pagamento não é feito regularmente.

10) Você deixou de fazer alguma das Declarações de Rendimento desde que você abriu sua empresa como Microempreendedor Individual?

Sim () Não ()

11) Caso positivo, favor informar em quais dos anos descritos abaixo você deixou de declarar:

() 2009 () 2010 () 2011 () 2012 () 2013

12) Qual dos controles abaixo você faz para organizar e controlar seu negócio?

- () Tem tudo guardado na Cabeça
- () Anota tudo em um Caderno
- () Livro Caixa
- () Planilha de Excel
- () Algum Sistema de Automação Comercial

13) Você vende ou presta serviço com pagamento a prazo?

Sim () Não ()

14) Nas suas vendas ou prestação de serviço a prazo o pagamento é feito em qual das modalidades abaixo informadas ?

- () Tem tudo guardado na memória
- () Anota tudo em um Caderno
- () Cheque Pré Datado.
- () Nota Promissória.
- () Cartão
- () Dinheiro

15) Na sua opinião, qual das alternativas abaixo poderia ser aplicada para orientar e capacitar melhor os Microempreendedores Individuais sobre as questões da inadimplência (DAS)?

- () Curso Presencial
- () Curso On-line (pela internet)
- () Manual/Cartilha
- () Folder/Cartazes
- () Site
- () Aplicativo para Celular

16) Explique porquê você escolheu a modalidade acima?

R: _____

