

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS DA ADMINISTRAÇÃO**

Juliana Gonçalves Vieira

**UM ESTUDO SOBRE A CONTRIBUIÇÃO SÓCIO-ECONÔMICA
DA LEI DO MICRO EMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)
PARA OS NOVOS EMPREENDEDORES DA CIDADE DE
GAROPABA, SC.**

Florianópolis
2011

Juliana Gonçalves Vieira

**UM ESTUDO SOBRE A CONTRIBUIÇÃO SÓCIO-ECONÔMICA
DA LEI DO MICRO EMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)
PARA OS NOVOS EMPREENDEDORES DA CIDADE DE
GAROPABA, SC.**

Trabalho de Conclusão de Estágio
apresentado a disciplina Estágio
Supervisionado como requisito parcial
para obtenção do grau de Bacharel em
Administração da Universidade
Federal de Santa Catarina.

Área de Concentração:

Empreendedorismo.

Orientador: Prof. Pedro Antônio de
Melo, Dr.

Florianópolis
2011

Juliana Gonçalves Vieira

**UM ESTUDO SOBRE A CONTRIBUIÇÃO SÓCIO-ECONÔMICA
DA LEI DO MICRO EMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)
PARA OS NOVOS EMPREENDEDORES DA CIDADE DE
GAROPABA, SC.**

Este Trabalho de Conclusão de Estágio foi julgado adequado e aprovado na sua forma final pela Coordenadoria de Estágios do Departamento de Ciências da Administração da Universidade Federal de Santa Catarina.

Florianópolis, 10 de julho de 2011.

Prof. Gerson Rizzatti Júnior Dr.
Coordenador de Estágios

Professores Avaliadores:

Prof. Pedro Antônio de Melo, Dr.
Orientador
Universidade Federal de Santa Catarina

Prof. Altamiro Damian Préve, Dr.
Avaliador
Universidade Federal de Santa Catarina

Prof. Claudelino Martins Dias Júnior, Dr.
Avaliador
Universidade Federal de Santa Catarina

Dedico os esforços dessa empreitada a todos os **pequenos empreendedores** que com sua coragem e perseverança mantém viva a chama que impulsiona a busca incessante por realizar um sonho, ou mesmo um desejo de liberdade, de inovação e de ousadia.

GRATIDÃO

Agradeço, principalmente, a **Deus**, que ouvindo minhas orações me concede forças para seguir em frente.

Sou grata a minha família. Minha mãe, **Laureci**, pelas madrugadas incentivando minhas viagens até a universidade. Ao meu pai, **Dourival**, pelo apoio incontestável em tudo que precisei durante esse caminho. À minha irmã, **Ana Paula**, pelas palavras doces e sábias que nunca me deixaram esmorecer ou desistir.

Agradeço ao meu professor orientador, **Pedro Antônio de Melo**, por me acolher e motivar nessa empreitada.

E por fim, sou enormemente grata a todas as pessoas que concederam alguns minutos do seu tempo contribuindo para que esse trabalho se tornasse realidade. Obrigada!

*"Alguns homens veêm as coisas e perguntam:
Por quê?"*

*Eu sonho com as coisas que nunca existirão e
pergunto: Por que não?"*

Bernard Shaw

VIEIRA, Juliana Gonçalves. Um estudo sobre a contribuição sócio-econômica da lei do micro empreendedor individual (MEI) para os novos empreendedores da cidade de Garopaba, SC. 2011. 94f. Trabalho de Conclusão de Estágio (Graduação em Administração). Curso de Administração, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2011.

RESUMO

O trabalho proposto aborda um tema relativamente novo: uma Lei instituída em 2008 que estimula o desenvolvimento dos pequenos empresários, incentivando a formalização e conseqüentemente a economia, chamada Lei do Micro Empreendedor Individual (MEI). O Micro Empreendedor Individual é um adendo feito na Lei das Micro e Pequenas Empresas, sendo caracterizado principalmente pelas pessoas que têm seus próprios negócios, mas não a possibilidade, até então, de se encaixarem em algum cadastro empresarial. A formalização dos pequenos empresários é causadora de impacto na economia e no sentimento de cidadania de todo o país. Buscando conhecer com mais detalhes os benefícios sociais e econômicos da Lei do MEI objetivou-se analisar a contribuição sócio-econômica dos novos empreendedores da cidade de Garopaba, SC. Durante a realização da pesquisa percebeu-se que as pessoas enquadradas no MEI não têm uma noção exata do que é a constituição de uma empresa. Normalmente, os pequenos empreendedores se acomodam e não tomam decisões efetivas para que seu negócio faça diferença em sua vida. Vale ressaltar que todos os entrevistados afirmaram querer o crescimento de sua empresa, porém a grande maioria não sabe o que fazer para que isso aconteça. A proposta do Micro Empreendedor Individual só será eficiente para os pequenos empresários quando todas as esferas, municipal, estadual e federal, realmente estiverem preocupadas em fomentar a formalização e o crescimento econômico.

Palavras-Chave: Micro Empreendedor Individual. Empreendedorismo. Formalização.

ABSTRACT

The proposed work addresses a relatively new problem: a law instituted in 2008 that encourages the development of small entrepreneurs, encouraging the formalization and hence the economy, called the Law of Micro Entrepreneur Individual (MEI). The Individual Entrepreneur Micro is an addendum made in the Law of Micro and Small Enterprises, and is characterized mainly by people who have their own businesses, but not the opportunity until then to fit in a business register. The formalization of small businesses is causing impact on the economy and sense of citizenship throughout the country. Seeking to understand more fully the social and economic benefits of the Law of MEI aims to analyze the socio-economic contribution of the new entrepreneurs Garopaba, SC. During the research it was noticed that people framed in MEI have an accurate idea of what the constitution of a company. Typically, small entrepreneurs settle and do not take effective decisions for your business to make a difference in your life. It is noteworthy that all respondents said they want to grow your business, but the majority do not know what to do to make it happen. The purpose of the Individual Entrepreneur Micro is only effective for small business owners when all levels, municipal, state and federal government are really concerned with fostering the formalization and growth.

Keywords: Micro Individual Entrepreneur. Entrepreneurship. Formalization.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Características dos três personagens: Empreendedor, Administrador e Técnico.....	32
--	----

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Sete perspectivas para a natureza do empreendedorismo...29

Quadro 2: Classificação das PMEs segundo o número de funcionários.....37

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Sexo dos Micro Empreendedores Individuais.....	57
Gráfico 2: Faixa Etária dos Micro Empreendedores Individuais.....	58
Gráfico 3: Renda média mensal dos Micro Empreendedores Individuais.....	60
Gráfico 4: O meio de locomoção é para uso de quem?.....	62
Gráfico 5: O que os Micro Empreendedores conseguem fazer hoje devido à sua atividade empreendedora?.....	64
Gráfico 6: Os Micro Empreendedores sofrem sazonalidade?.....	70
Gráfico 7: Os Micro Empreendedores possuem conta bancária de Pessoa jurídica?.....	71

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Estado Civil dos Micro Empreendedores Individuais.....	58
Tabela 2: Os Micro Empreendedores têm filhos?.....	59
Tabela 3: Grau de Escolaridade dos Micro Empreendedores Individuais.....	59
Tabela 4: Mais alguém contribui para a renda familiar dos Micro Empreendedores Individuais?.....	60
Tabela 5: Os Micro Empreendedores possuem casa própria?.....	60
Tabela 6: Quais bens os Micro Empreendedores Individuais possuem em casa?.....	61
Tabela 7: Os Micro Empreendedores Individuais possuem meio de locomoção?.....	61
Tabela 8: Qual a situação financeira do meio de locomoção dos Micro Empreendedores Individuais?.....	62
Tabela 9: Os Micro Empreendedores possuem conta bancária de pessoa física?.....	63
Tabela 10: Os Micro Empreendedores já fizeram empréstimo pessoal?.....	63
Tabela 11: O que os Micro Empreendedores consideram como benefícios para sua vida pessoal após a legalização através do MEI.....	64
Tabela 12: Quais são as características dos Micro Empreendedores Individuais?.....	65
Tabela 13: Os Micro Empreendedores já procuraram ajuda para administrar a sua empresa?.....	66
Tabela 14: O que os Micro Empreendedores usam para organizar sua empresa no dia a dia.....	67

Tabela 15: Os Micro Empreendedores sabem quais são seus custos?.....	68
Tabela 16: Os Micro Empreendedores buscam crédito empresarial?.....	71
Tabela 17: Os Micro Empreendedores têm um funcionário?.....	72
Tabela 18: Fatores considerados para expansão da empresa.....	74
Tabela 19: O que os Micro Empreendedores consideram como benefícios para sua empresa após a legalização através do MEI.....	75

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ACIG – Associação do Comércio e Indústria de Garopaba
CDL – Câmara dos Dirigentes Lojistas
CNPJ – Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica
Cofins – Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido
FGTS – Fundo de Garantia do Tempo de Serviço
FIESC – Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina
GEM – *Global Entrepreneurship Monitor*
GFIP – Guia de Informação à Previdência Social
IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
INSS – Instituto Nacional de Seguridade Social
IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados
ISS – Imposto sobre Serviço
JUCESC – Junta Comercial do Estado de Santa Catarina
LC – Lei Complementar
MEI – Micro Empreendedor Individual
PEA – População Economicamente Ativa
PEGN – Pequenas Empresas Grandes Negócios
PIB – Produto Interno Bruto
PIS – Programa de Integração Social
PME – Pequena e Média Empresa
SC – Santa Catarina
SEBRAE – Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SINE – Sistema Nacional de Emprego
TAE – Taxa de Atividade Empreendedora

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	17
1.1 OBJETIVOS	19
1.2 JUSTIFICATIVA	19
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	21
2.1 EMPREENDEDOR	21
2.1.1 Empreendedor versus Empresário	25
2.2 EMPREENDEDORISMO	27
2.2.1 Tipos de Empreendedorismo	34
2.3 MICRO E PEQUENA EMPRESA	35
2.4 LEGISLAÇÃO	40
2.4.1 Lei Geral da Micro e Pequena Empresa – Lei Complementar nº 123/2006	41
2.4.2 Lei do Micro Empreendedor Individual - Lei Complementar nº 128/2008	43
2.5 MICRO EMPREENDEDOR INDIVIDUAL	44
2.5.1 Benefícios do Micro Empreendedor Individual	45
2.6 ANÁLISE SÓCIO-ECONÔMICA.....	49
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	52
3.1 TIPO DE PESQUISA	52
3.1.1 Quanto aos objetivos	52
3.1.2 Quanto à abordagem	52
3.2 MÉTODO DE COLETA	53
3.2.1 Realidade pesquisada	54
3.3 LIMITAÇÕES DA PESQUISA	54
4 RESULTADOS DA PESQUISA	56
4.1 CARACTERIZAÇÃO DA REGIÃO PESQUISADA	56
4.2 RESULTADOS OBTIDOS	57
4.2.1 Indicadores Sociais	57
4.2.2 Indicadores Financeiros	59
4.2.3 Indicadores Etnológicos	63
4.2.4 Indicadores Administrativos	65

4.2.5 Indicadores de Gerenciamento.....	66
4.3 ANÁLISE DOS RESULTADOS	73
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	78
5.1 RECOMENDAÇÕES.....	79
6 REFERÊNCIAS.....	80
APÊNDICES	86
APÊNDICE A	87
APÊNDICE B.....	94
APÊNDICE C	96

1 INTRODUÇÃO

O empreendedorismo é um tema que chama a atenção no meio administrativo, considerando o número exponencial de pessoas que cultivam seu próprio negócio.

Muitos empreendedores vislumbram o sucesso a partir de uma oportunidade e paralelamente, vários outros buscam sobreviver a partir de uma necessidade.

A realidade vivida por esses empreendedores é desafiante e quase sempre um duelo entre o desejo de prosperar e a dificuldade de se manter no mercado. A informalidade é uma rival para o crescimento saudável da empresa, porém, ainda assim, uma saída para aqueles que não estão aptos a encarar uma alta carga tributária, burocracias e descrédito, principais barreiras para as micro e pequenas empresas no Brasil.

O trabalho proposto aborda um tema relativamente novo: uma Lei instituída em 2008 que estimula o desenvolvimento dos pequenos empresários, incentivando a formalização e conseqüentemente a economia, chamada Lei do Micro Empreendedor Individual (MEI).

O Micro Empreendedor Individual é um adendo feito na Lei das Micro e Pequenas Empresas e, portanto, enquadrado na modalidade de imposto Simples Nacional, sendo caracterizado principalmente pelas pessoas que têm seus próprios negócios, mas não a possibilidade, até então, de se encaixarem em algum cadastro empresarial. A Lei do MEI abrange três setores da economia: comércio em geral, indústria em geral e atividades de natureza não intelectual. A exemplo pode-se citar ocupações de pequenos empreendedores como cabeleireiro, sapateiro, doceira, lavadeira, mecânico, eletricista, pedreiro, marceneiro entre outras.

A formalização desses pequenos empresários é causadora de impacto na economia e no sentimento de cidadania de todo o país. De acordo com o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2010a), Santa Catarina já atingiu a meta de 25 mil pequenos empresários optantes pelo MEI em 2010, sendo que no final de março de 2011 o Portal do Empreendedor já acumulava 35.236 em todo o Estado. No Brasil não foi diferente e a meta de 1 milhão de cadastrados já foi ultrapassada.

Percebendo essa oportunidade de inserção dos pequenos empreendedores e seu impacto na sociedade, o estudo buscará conhecer a contribuição sócio-econômica da Lei do MEI limitando o espaço de

pesquisa na cidade de Garopaba, litoral sul de Santa Catarina, conhecendo também, a visão compartilhada pelos escritórios de contabilidade, pois esses são autorizados pelo Governo para prestar os primeiros serviços de assessoria contábil aos Micro Empreendedores Individuais de forma gratuita. E, por fim, considerou-se importante registrar a situação encontrada no município através de uma entrevista realizada com o secretário de tributos.

Nesse contexto o cenário das micro e pequenas empresas chama a atenção no meio econômico, sendo elas responsáveis por uma considerável movimentação de capital e de pessoas.

O crescimento do Estado de Santa Catarina é demonstrado por meio dos relatórios do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). De acordo com o IBGE, o Produto Interno Bruto (PIB) do Estado apresentou crescimento de 3% em 2008, com valor estimado em R\$ 123.249 milhões (4,1% do PIB nacional), contra R\$ 104.623 milhões em 2007 (3,9%), ocupando a 6ª posição no ranking nacional. No município de Garopaba o PIB em 2008 era de R\$ 166.992,00 sendo que o PIB *per capita*, ou seja, a renda por pessoa era de R\$ 10.073, 74.

Com crescimento em volume de 4% em 2008, o setor de serviços respondeu por 57,52% da economia do Estado. O comércio contribuiu crescendo 6,6% e participou com 15,2% do valor adicionado estadual, segundo o IBGE.

As micro e pequenas empresas responderam por mais da metade dos empregos formais criados no país entre 2000 e 2008. Foram mais de 9 milhões de vagas abertas no período, sendo que 4,86 milhões (54%) ficaram concentradas nas pequenas, segundo estudo do SEBRAE (2010a). Já em Santa Catarina, uma notícia publicada no Portal do Sistema Nacional de Emprego (SINE) divulga que em abril, o Estado fechou o primeiro quadrimestre de 2011 com um saldo líquido de 46.889 novas contratações no mercado formal de trabalho, correspondendo a uma expansão de 2,71% no nível de emprego.

Conhecer os aspectos econômicos do ambiente de estudo proporciona uma melhor interação entre os dados alcançados e os existentes.

O trabalho proposto está dividido em capítulos para uma melhor visualização e organização do conteúdo. O primeiro capítulo trará as informações necessárias para situar o leitor sobre o tema abordado, assim como, objetivo geral e objetivos específicos; o segundo capítulo tratará dos fundamentos teóricos para o embasamento do estudo; o terceiro caracterizará o estudo através de uma explicação sobre os métodos utilizados para sua realização; para o quarto capítulo está

reservado o levantamento de dados e análise dos resultados; o quinto momento explicitará as considerações finais e por último, no sexto capítulo serão apresentadas as referências utilizadas na fundamentação teórica e apêndices.

1.1 OBJETIVOS

Buscando conhecer com mais detalhes os benefícios sociais e econômicos da Lei do MEI tem-se como objetivo principal analisar a contribuição sócio-econômica da Lei do Micro Empreendedor Individual para os novos empreendedores da cidade de Garopaba, SC. Para alcançar tal objetivo o estudo pretende verificar os seguintes objetivos específicos:

1. Identificar e caracterizar os micro empreendedores individuais da cidade de Garopaba, SC;
2. Conhecer a percepção dos escritórios de contabilidade e do secretário de tributos do município;
3. Avaliar o impacto social da formalização da atividade empresarial na vida dos novos empreendedores; e
4. Estimar a contribuição econômica gerada pela legalização da atividade empresarial na vida dos novos empreendedores do município.

1.2 JUSTIFICATIVA

A pesquisa sócio-econômica visa demonstrar qualitativamente e quantitativamente as contribuições da Lei do MEI para os pequenos empreendedores da cidade de Garopaba com a finalidade de entender as reais manifestações da mesma.

Diante das necessidades dos pequenos empresários da cidade e das dificuldades em se manter no mercado, a lei pode significar uma oportunidade de crescimento para o negócio.

Silvano Gianni (2004b), diretor-presidente do SEBRAE afirma que “o segmento dos pequenos negócios é um dos principais pilares de sustentação da economia nacional, tanto pelo número de estabelecimentos e distribuição geográfica, quanto pela sua capacidade de gerar empregos”.

Por esse contexto, faz-se pertinente uma análise que permita uma visualização mais detalhada da contribuição desta lei para uma cidade e seus pequenos empresários, confrontando a realidade vivida com a proposta incutida na Lei do MEI.

Percebe-se no meio empresarial uma grande resistência por parte dos empresários às leis impostas pelo Estado maior, sendo que a grande maioria deles não consegue se favorecer com elas e pelo contrário, encontram barreiras intransponíveis para o crescimento do seu negócio. Os altos tributos, a dificuldade de obter crédito e liquidez, a burocracia e o engessamento das legalidades são fatores que desmotivam os pequenos empresários, que por vezes, preferem ficar na informalidade.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Neste capítulo serão expostos os temas pertinentes ao estudo em questão, embasando teoricamente os objetivos firmados.

Serão abordados conceitos sobre o ser empreendedor, a atividade do empreendedorismo, a micro empresa, a Lei Geral das Micro Empresas e por fim a Lei do Micro Empreendedor Individual.

Os conceitos de empreendedor e empreendedorismo não são recentes no mundo dos negócios. Pelo contrário, foram usados a bastante tempo e de diferentes formas e, atualmente, tornaram-se um assunto corriqueiro no meio acadêmico e empresarial.

Cantillon (1755) seria o primeiro responsável pela noção de empreendedorismo que temos hoje. Ele descreve o empreendedor como uma pessoa que paga determinado preço por um produto para vender, tomando decisões sobre como obter e usar recursos, assumindo o risco empresarial (CANTILLON, 1755 *apud* SARKAR, 2008).

Também Adam Smith, em *A Riqueza das Nações* (1776 *apud* SARKAR, 2008), faz referência aos empreendedores como sendo pessoas que reagem às alterações das economias, sendo agentes econômicos que transformam a procura em oferta.

Dentro desse contexto, buscou-se conhecer exaustivamente os conceitos envolvidos no estudo.

2.1 EMPREENDEDOR

O empreendedor é a figura que move a economia, inovando, oportunizando e revitalizando os negócios. Filion (1991 *apud* DOLABELA 2008, p. 23) caracteriza o empreendedor como “uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões”. A definição completa desse autor sobre a figura do empreendedor engloba conceitos de vários outros estudiosos sobre o tema. Para ele o empreendedor é uma pessoa criativa, marcada pela capacidade de estabelecer e atingir objetivos e que mantém alto nível de consciência do ambiente em que vive, usando-o para detectar oportunidades de negócio. Um empreendedor que continua a aprender a respeito de possíveis oportunidades de negócios e a tomar decisões moderadamente arriscadas que objetivam a inovação, continuará a desempenhar um papel empreendedor (FILION, 1999).

Em inglês, o termo *entrepreneurship* entendia empreendedor como alguém que comprava matéria-prima, com o objetivo de processá-la e depois revendê-la por um preço maior. Isso conferiu ao

empreendedor a imagem de alguém que assumia riscos, aproveitando oportunidades com o objetivo de obter lucros e ainda, os colocava na posição de responsáveis pela mudança e pelo desenvolvimento econômico (DOLABELA, 1999 *apud* ORTIGARA, 2008, p. 37).

Como provedor da economia, para Jean-Baptiste Say (*apud* HARTIGAN E ELKINGTON, 2009, p. 59), o qual acredita-se cunhou o termo empreendedorismo, a definição de empreendedor é de alguém que “leva recursos econômicos de uma área de produção menor para uma área de maior produtividade e produção”.

O espírito empreendedor se faz presente na vida de indivíduos que buscam aumentar sua renda através do seu próprio negócio, a partir de uma oportunidade ou necessidade, e também daqueles que apresentam características empreendedoras dentro da empresa onde trabalham. Políticos, governantes, artistas e escritores também podem ser empreendedores.

O empreendedor é agente de mudança no meio econômico e é diferenciado na literatura de duas formas: empreendedor por necessidade e empreendedor por oportunidade. Empreendedores por necessidade consistem naqueles que iniciam negócios motivados pela falta de alternativa satisfatória de ocupação e renda. Já os empreendedores por oportunidade, são motivados pela percepção de um nicho de mercado em potencial (SANTOS *et al.*, 2007).

Para Dornelas (2008) o Brasil é gerador de empreendedores por necessidade o que pode ser um fato preocupante. Segundo ele, o empreendedorismo por necessidade não é baseado na identificação de oportunidade de negócio e na busca da inovação visando a criação de negócios diferenciados, mas sim no suprimento das necessidades básicas de renda daquele que empreende, mantendo a si e a sua família. São negócios, em sua maioria, informais, focados no momento presente, sem planejamento, sem visão de futuro, sem a identificação de oportunidades, sem o comprometimento com o crescimento e com o desenvolvimento econômico (DORNELAS, 2008).

Paralelamente, Dornelas (2008) realça que

quanto mais empreendedorismo de oportunidade estiver presente em um país, maior será o seu desenvolvimento econômico, o que, por conseguinte, permitirá a esse país a criação de mecanismos que estimulem as iniciativas empreendedoras (DORNELAS, 2008, p. 8).

Dolabela (2008) diferencia, ainda, o empreendedor empresarial como aquele indivíduo que

cria uma empresa, qualquer que seja ela; que compra uma empresa e introduz inovações, assumindo riscos, seja na forma de administrar, seja na forma de vender, fabricar, distribuir ou fazer propaganda de seus produtos e/ou serviços, agregando novos valores; empregado que introduz inovações em uma organização, provocando o surgimento de valores adicionais (DOLABELA, 2008, p. 25).

O perfil do empreendedor atual não é limitado. Pessoas com características empreendedoras normalmente alimentam grandes sonhos ou desejos, independente de onde estão atuando, seja dentro ou fora de uma empresa.

Existem muitas especulações sobre a figura do empreendedor e como se configura o empreendedorismo. Conforme as afirmações de Fillion (1999), empreendedor é aquele que cria um negócio. Enquanto para outros, alguém que cria um negócio que cresce. Já para os pesquisadores da escola de Schumpeter, um empreendedor é alguém que introduz uma inovação.

Dornelas assegura que a melhor definição para esse termo é a de Joseph Schumpeter (1949 *apud* DORNELAS, 2005, p. 39): “O empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais”. Na visão de Schumpeter, o empreendedor é mais conhecido como aquele que cria novos negócios, mas pode também inovar dentro de negócios já existentes; ou seja, é possível ser empreendedor dentro de empresas já constituídas, situação na qual Dornelas emprega o termo empreendedorismo corporativo.

A partir das afirmações de Schumpeter os economistas passaram a ver os empreendedores como indivíduos capazes de detectar oportunidades de negócios, de criar empresas, e dispostos a correrem riscos (SOUZA E GUIMARÃES, 2005).

Para Schumpeter (1997 *apud* SOUZA E GUIMARÃES, 2005, p. 9) “o produto, a produção, a comercialização/distribuição, o mercado, os componentes/suprimentos e o processo de gestão organizacional são os espaços de atuação do empreendedor”.

Empreendedores não são apenas aqueles que têm ideias, criam novos produtos ou processos. São também, aqueles que implementam, lideram equipes e vendem suas ideias (DORNELAS, 2008). Esse autor expõe quatro tipos diferentes de empreendedor de acordo com sua ótica. Apreciemos:

Tipo 1 – O empreendedor que busca resultados (empreendedor clássico)

- a) Tem uma necessidade grande de realização.
- b) Sente a necessidade de receber *feedback* de sua *performance*.
- c) Planeja e estabelece metas.
- d) Tem uma forte iniciativa pessoal.
- e) Compromete-se fortemente e se identifica com a organização.
- f) Possui autocontrole (define os caminhos a seguir).
- g) Acredita que o trabalho deveria ser guiado por metas pessoais, e não pelos outros.

Tipo 2 – O grande vendedor (atinge o sucesso através de sua rede de relacionamentos, capacidade de vender e ser persuasivo, além das habilidades pessoais)

- a) Tem grande capacidade de se entender com as pessoas (muita empatia).
- b) Deseja ajudar os outros.
- c) Acredita que os relacionamentos, as interações e as atividades sociais são importantes.
- d) Necessita possuir fortes relacionamentos com outras pessoas.
- e) Acredita que o ato de vender é crucial para que a empresa implemente suas estratégias.
- f) Geralmente tem alguma experiência em vendas.

Tipo 3 – O gerente (possui boas habilidades gerenciais combinadas com uma agressiva orientação ao crescimento profissional)

- a) Deseja ser um líder corporativo.
- b) Deseja competir.
- c) É decisivo (gosta de tomar decisões).
- d) Deseja o poder.
- e) Tem atitudes positivas em relação à autoridade.
- f) Deseja ficar um pouco distante dos demais funcionários.

Tipo 4 – O criativo (gerador de ideias)

- a) Desejo de inovação.
- b) Adora ideias, é curioso, mente aberta.
- c) Acredita que o desenvolvimento de novos produtos é parte crucial para a estratégia da empresa.

- d) É muito inteligente; o ato de pensar é o diferencial de sua abordagem empreendedora.
- e) Usa a inteligência como vantagem competitiva.
- f) Deseja evitar tarefas muito arriscadas.

Empreender é, portanto, um ato de paixão. Ao se apaixonar, o indivíduo faz vir à tona o potencial empreendedor presente na espécie. E libera as características empreendedoras: a persistência, o conhecimento do ambiente do sonho, a criatividade, o protagonismo, a liderança, a auto-estima, a crença em si mesmo, a crença de que seus atos podem gerar consequências (ORTIGARA, 2008).

As características de um empreendedor de sucesso são, conforme Dolabela (2008, p. 59) “vontade, perseverança e capacidade de convencer as pessoas”. Concordando, Filion (1999) afirma que quando as pessoas se tornam empreendedoras, a natureza da atividade leva-as a praticar e desenvolver certas características, como o fato de terem de ser tenazes e criativas se quiserem permanecer no negócio.

Dornelas (2008) acredita que todo empreendedor precisa ser um bom administrador para poder tomar as decisões adequadas no momento certo, para definir prioridades e gerenciar seu negócio, mas, por outro lado, nem todo administrador tem as habilidades e os anseios presentes nos empreendedores.

Eis uma indagação levantada por vários autores e pertinente no ato de empreender: as diferenças e semelhanças do empresário e do empreendedor e até que ponto elas caminham juntas.

2.1.1 Empreendedor versus Empresário

McClelland (1971 *apud* FILION, 1999 p. 8) como grande estudioso das noções comportamentalistas do que é ser empreendedor nos anos 60 e 70 define o seguinte: “um empreendedor é alguém que exerce controle sobre uma produção que não seja só para seu consumo pessoal.”

Schmidheiny (2006) explica o ser empreendedor a partir da sua ação no meio social sem visar unicamente a contribuição desse sujeito na economia. Sua explicação:

Para mim, o bom empreendedor é aquele que desenvolve constantemente seu negócio com uma visão clara e uma missão igualmente clara, dá duro e tem a capacidade especial de administrar com eficiência o capital, os recursos e a tecnologia

disponíveis. O empreendedor é aquele capaz de persuadir os outros a adotar sua própria visão, de motivá-los a atingir suas metas. Contudo, o empreendedor que imaginei não teria de criar grandes empresas, mas promover a mudança positiva que permitiria o maior número de pessoas possível a oportunidade de levar uma vida decente, digna e produtiva e mudar a situação da economia regional (SCHMIDHEINY, 2006 *apud* HARTIGAN E ELKINGTON, 2009, p. 73).

O discurso de Schmidheiny vai ao encontro da proposta que incentiva o surgimento de pequenos empresários formalizados, atuantes e responsáveis por mudar a situação sócio-econômica de um local.

Em meio às literaturas existentes sobre empreendedorismo é possível encontrar um impasse sobre esses indivíduos no sentido de que nem todo empresário pode ser considerado um empreendedor. Para empreender, de acordo com vários autores, é preciso agregar inovação ao negócio e na realidade nem todo empresário é inovador.

Souza (2005) corrobora:

No entanto, o fato de ser empresário não quer dizer necessariamente ser um empreendedor, pois este demonstra ter um comportamento inovador, criando uma nova situação para sua empresa ou trabalho, enquanto o empresário está mais preocupado com os aspectos operacionais da administração do negócio. No entanto, apesar da existência de diferenças entre esses atores, os mesmos compartilham algumas características, o que significa que seria raro encontrar, particularmente no caso das pequenas empresas, um proprietário-gestor que não tenha ao menos algumas características empreendedoras e vice-versa (SOUZA, 2005 *apud* SOUZA E GUIMARÃES, 2005, p. 6).

Para a mesma autora “o termo empreendedor, entre as distintas maneiras de ser apresentado, pode representar, no contexto empresarial, pessoa que compra bens e serviços a certos preços com vistas a vendê-los a preços incertos no futuro” (SOUZA E GUIMARAES, 2005, p. 10).

De uma forma técnica o *Management Systems International* (1999 *apud* SOUZA E GUIMARÃES, 2005, p. 10) caracteriza o empreendedor como

o indivíduo que organiza e administra recursos sob a forma de empresa responsável pela própria prestação de contas e que assume uma parcela considerável de risco em razão de sua participação no patrimônio líquido da referida empresa.

Bernardes (1988) afirma que o empreendedor

é o fundador de uma empresa, ou então, o que amplia os negócios de uma já existente e de sua propriedade, enquanto que o empresário é aquele que administra e mantém rentável uma firma, sem necessariamente inovar e fazê-la crescer (BERNARDES, 1988 *apud* SOUZA E GUIMARÃES, 2005, p. 15).

Em contrapartida para Carlant *et al.* (1984 *apud* SOUZA E GUIMARÃES, 2005, p. 15) “um empresário é um indivíduo que estabelece e gerencia um negócio com o propósito principal de atingir objetivos pessoais. O empreendedor por sua vez, está mais preocupado em inovar”.

Conforme Dornelas (2008) todo empreendedor precisa ser um bom administrador para tomar as decisões adequadas e no tempo certo, mas, por outro lado nem todo administrador tem as habilidades de um empreendedor. “Os empreendedores querem sempre ir além, querem descobrir algo novo, querem mudar [...]. Isso os motiva para a busca e a prática da inovação” (DORNELAS, 2008, p. 18).

As dúvidas sobre a caracterização do empreendedor são pertinentes, pois, pode-se considerar conforme alguns autores, que todo indivíduo que tem uma empresa está empreendendo, porém nem sempre fazendo uso de inovação, o que seria, para outros autores, o ponto chave do empreendedorismo em si.

2.2 EMPREENDEDORISMO

O termo empreendedorismo não é novo ou mesmo um modismo, mas sim, existe desde sempre, desde a primeira ação humana inovadora com o objetivo de melhorar as relações do homem com os outros e com a natureza (DOLABELA, 2008). O mesmo autor afirma

que esse não é um fenômeno apenas econômico, mas sim social, coletivo e comunitário. Empreendedorismo é uma manifestação da liberdade humana.

É oportuno, portanto, um estudo mais profundo a respeito do conceito de empreendedorismo, tendo em vista que a maior parte dos negócios brasileiros é concebida por pequenos empresários. Esses nem sempre possuem conceitos de gestão de negócios, atuando geralmente de forma empírica e sem planejamento. Porém, convém ressaltar que somente informações, planejamento adequado e domínio acadêmico na área empreendedora não são suficientes para garantir o sucesso de um empreendimento.

Segundo Schlindwein (2004)

O sucesso que empreendedores e pequenas empresas vêm obtendo no mundo todo, inversamente às dificuldades e fracassos das grandes corporações, exige uma revisão dos conceitos e práticas da administração moderna. Deve atingir e influenciar, também as novas políticas empresariais, bem como as diretrizes econômicas de nossos governos, sendo que uma das maneiras de iniciar este processo de mudança está nas universidades, que até agora apenas preparam empregados para grandes empresas, inibindo o espírito empreendedor (SCHLINDWEIN (2004, P. 37).

Para Dornelas (2008, p 35), “empreendedorismo significa fazer algo novo, diferente, mudar a situação atual e buscar, de forma incessante, novas oportunidades de negócio, tendo como foco a inovação e a criação de valor”. O autor apresenta sete perspectivas (Quadro 1) para a natureza do termo empreendedorismo, deixando claro que o mesmo pode ser aplicado em qualquer organização em que uma ou mais dessas perspectivas possam se fazer presentes, independente se essa organização já existe ou está em fase de criação, bem como de seu porte, forma como está estruturada e mercados em que atua.

Criação de Riqueza	Empreendedorismo envolve assumir riscos calculados associados com as facilidades de produzir algo em troca de lucros.
Criação de Empresa	Empreendedorismo está ligado a criação de novos negócios, que não existam anteriormente.
Criação da Inovação	Empreendedorismo está relacionado à combinação única de recursos que fazem os métodos e produtos atuais ficarem obsoletos.
Criação da Mudança	Empreendedorismo envolve a criação da mudança, através do ajuste, adaptação e modificação da forma de agir das pessoas, abordagens, habilidades, que levarão a identificação de diferentes oportunidades.
Criação de Emprego	Empreendedorismo não prioriza, mas está ligado a criação de empregos, já que as empresas crescem e precisarão de mais funcionários para desenvolverem suas atividades.
Criação de Valor	Empreendedorismo é o processo de criar valor para os clientes e consumidores através de oportunidades ainda não exploradas.
Criação de Crescimento	Empreendedorismo pode ter um forte e positivo relacionamento com o crescimento das vendas da empresa, trazendo lucros e resultados positivos.

Quadro 1 - Sete perspectivas para a natureza do empreendedorismo

Fonte: DORNELAS, José Carlos A. Empreendedorismo Corporativo, 2008.

Pessoas que encontram nesse fenômeno uma nova visão de mundo, uma motivação para alcançar sonhos e tornar a vida mais satisfatória confirmam a importância do empreendedorismo para a sociedade. Dolabela (2008, p. 24) pontua: “empreendedorismo é a arma mais poderosa contra o desemprego; por meio da inovação dinamiza a economia; implica a ideia de sustentabilidade”.

Com relação a definição do termo empreendedorismo Dornelas (2005, p. 39) fixa como sendo o “envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades”. E a perfeita implementação destas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso. O autor refere-se aos empreendedores como pessoas diferenciadas, que possuem motivação singular, apaixonadas pelo que fazem, e que não se contentam em ser mais um na multidão, buscando sempre o reconhecimento e admiração de todos.

Para Dornelas (2008, p. 7) “o empreendedorismo tem se mostrado um grande aliado do desenvolvimento econômico, pois tem dado suporte à maioria das inovações que têm promovido esse desenvolvimento”.

O mesmo autor assevera que uma das forças motivadoras para o aumento do empreendedorismo foi o desemprego, principalmente nas grandes cidades, onde a concentração de empresas é maior. Sem alternativas, os ex-funcionários começaram a criar novos negócios, às vezes mesmo sem experiência no ramo, utilizando o pouco que ainda lhes restou das economias pessoais, fundo de garantia etc. Quando percebem, esses profissionais já estão do outro lado. Agora são patrões e não mais empregados. Muitos ficam na economia informal, motivados pela falta de crédito, pelo excesso de impostos e pelas altas taxas de juros (DORNELAS, 2005).

Os desafios do empreendedorismo não terminam por aqui. O ponto defendido por Gerber (2004) quando tenta explicar a uma empreendedora dona de uma loja de tortas o que está boicotando o seu negócio pode ser o mesmo que aterroriza os pequenos empreendedores de forma geral.

Gerber (2004, p. 10) defende o chamado pressuposto fatal, ou seja, “se você entende do serviço técnico de uma empresa, você entende dos negócios que envolvem esse serviço técnico”. O motivo porque esse pressuposto é fatal é que isso simplesmente não é verdade. Na realidade, essa é a origem da falência da maioria das empresas. O problema não é somente o técnico, mas sim, que cada indivíduo que abre um negócio é, na verdade, três pessoas em uma: o Empreendedor, o Administrador e o Técnico. Conforme o autor, o dilema principal está no fato de que, enquanto cada uma dessas personalidades quer ser chefe, nenhuma delas quer ter um chefe. Eis o motivo pelo qual muitas pessoas se tornam empreendedoras e acabam se deparando com esse dilema.

Vamos entender melhor a manifestação de Gerber (2004, p. 15-16) a fim de compreender os pensamentos e ações dos pequenos empreendedores. Para o autor, o Empreendedor “é o visionário em nós:

o sonhador, a energia por trás de toda atividade humana, a imaginação que alimenta o fogo do futuro, o catalisador da mudança”, o Administrador é “a personalidade administrativa pragmática: sem o Administrador não haveria planejamento, ordem ou sequer previsões” e o Técnico é aquele que “adora consertar coisas: as coisas foram feitas para serem desmontadas e montadas de novo; a gente não deve sonhar com elas, mas sim, executá-las”. Para o técnico, pensar não é produtivo, não é trabalhar, o que, aliás, acaba atrapalhando o trabalho.

Schlindwein (2004, p. 29) vai ao encontro quando cita que “o empreendedor é o indivíduo que faz acontecer, enxerga somente oportunidades para fazer negócios, está sempre otimista, acredita que tudo que imagina pode ser realizado [...]”.

Gerber (2004, p. 16) intensifica o empreendedor como sendo a “nossa personalidade criativa, sempre lidando melhor com o desconhecido, estimulando o futuro, criando as probabilidades dentre as possibilidades, transformando o caos em harmonia”.

Para o autor os três personagens presentes no processo de empreendedorismo estão em constante conflito. A Figura 1 demonstra as principais características presentes nos três personagens deixando evidente a dificuldade de conviverem em harmonia. O autor afirma que a raiz do problema é que todos temos um Empreendedor, um Administrador e um Técnico dentro de nós. E se eles estão igualmente equilibrados, sua união descreve um indivíduo incrivelmente competente. Concordando com Gerber (2004):

o Empreendedor estaria livre para se aventurar em novas áreas de interesse, o Administrador estaria solidificando a base das operações e o Técnico estaria fazendo o serviço técnico. Cada um produziria com satisfação o trabalho que faz melhor, contribuindo para a empresa da maneira mais produtiva possível (GERBER, 2004, p. 19).

	Empreendedor	Administrador	Técnico
Tempo	Futuro	Passado	Presente
Almeja	Controle	Ordem	Execução
Visão	Sucesso	<i>Status Quo</i>	Individualismo
Dilema	"Constrói uma casa e quando ela fica pronta, começa a planejar a próxima".	"Constrói uma casa e vive nela para sempre."	"Pé no Chão: semeia hoje para colher amanhã".
Momento	Sonho	Preocupação	Considera o caso
Trabalho é:	Logo de cara coloca as outras duas figuras em maus lençóis	Um sistema de resultados	O que uma pessoa faz

Figura 1: Características dos três personagens: Empreendedor, Administrador e Técnico.

Fonte: GERBER, Michael E. *Empreender fazendo a diferença*, 2004. Elaborado pelo autor.

Schlundwein (2004, p. 29) afirma que “o empreendedor de sucesso possui características extras, além dos atributos do administrador, e alguns atributos pessoais que, [...] permitem o nascimento de uma nova empresa.”

Concordando com o Gerber (2004)

infelizmente, [...] poucas pessoas que entram no mundo dos negócios são abençoadas com tal equilíbrio; em vez disso, o típico dono de uma pequena empresa é só dez por cento Empreendedor, vinte por cento Administrador e setenta por cento Técnico (GERBER, 2004, p. 19).

Souza (2005 *apud* SOUZA E GUIMARÃES, 2005) ratifica os conceitos propostos por Gerber (2004) e outros autores já citados, demonstrando a junção de todas as características empreendedoras encontradas na literatura, destacando: a) o técnico que necessita iniciar

um negócio para exercer seu ofício; b) o tecnológico que se associa ao desenvolvimento ou comercialização de um novo produto ou processo inovador; c) o oportunista que estabelece, fomenta, compra empreendimento em resposta a uma oportunidade; d) o que é empregado ou inicia um negócio motivado pela liberdade, independência ou outros valores que um empreendimento torna possíveis; e) o empreendedor por necessidade, representado pelo indivíduo que realiza negócios, geralmente de natureza informal, pelo fato de não encontrar opções melhores de trabalho.

De acordo com uma pesquisa feita pelo SEBRAE (2004) e citada pelos autores Pinto e Rodrigues (2005, *apud* SOUZA E GUIMARÃES, 2005) no capítulo intitulado como *O fenômeno do empreendedorismo e o papel do SEBRAE*, denota que a capacidade empreendedora é formada por atributos como criatividade, perseverança e coragem de assumir riscos no negócio. Paralelamente, essa mesma pesquisa apresenta como dificuldades para a manutenção dos empreendimentos fatores internos ao negócio, como falta de capacidade gerencial, fortemente relacionada com a alta mortalidade das empresas, falta de capital de giro e a logística operacional, isso além das causas externas, como a conjuntura econômica do país e a falta de crédito bancário.

Segundo Longenecker, Moore e Petty (1997)

os empreendedores podem ser considerados como “heróis populares” dentro do atual ambiente empresarial e, por meio da descoberta de oportunidades e da criação de novos negócios, é que os empreendedores geram empregos, introduzem inovações e estimulam o crescimento econômico (LONGENECKER, MOORE E PETTY, 1997 *apud* SOUZA E GUIMARÃES, 2005, p. 16).

No contexto atual, o empreendedorismo tem apresentado muitas segmentações como forma de abranger vários tipos de profissionais e de negócios, atendendo aos muitos apelos competitivos do mundo contemporâneo. Tais subdivisões permitem que o empreendedorismo aconteça em vários lugares, não limitando seu benefício ao espaço empresarial, proporcionando, em contra partida, o despertar das características empreendedoras nos indivíduos de forma geral.

2.2.1 Tipos de Empreendedorismo

A disseminação e prática do empreendedorismo deu origem a vários outros segmentos que têm contribuído para enriquecer o ambiente empresarial e garantir a competitividade das empresas e das pessoas.

O empreendedorismo corporativo é uma resposta a grande competitividade existente no mercado atual, sendo, com feroz intensidade, entre pequenas e grandes empresas. Dornelas (2008) enfatiza:

A organização precisa ser mais ágil, buscar novas oportunidades de negócio de forma mais efetiva, se reestruturar, rever seus processos, incentivar seus funcionários na busca da inovação, a serem mais criativos, a proporem soluções, não serem reativos, a fugir da mesmice de outrora (DORNELAS, 2008, p. 42).

Para isso, as organizações precisam incentivar o empreendedorismo interno, fazendo com que seus funcionários pensem e ajam como empreendedores, para então competir em igualdade com aquelas empresas mais ágeis, nascidas do espírito empreendedor.

Conforme Schlindwein (2004, p. 52) “a atitude é que faz diferença.” Atualmente o profissional valorizado é aquele que tem características empreendedoras, sabe surpreender, inovar, correr atrás dos seus objetivos indiferente de ser um funcionário ou o dono do negócio.

Na mesma linha do empreendedorismo corporativo encontra-se o empreendedorismo *Start Up*, ou seja, a criação de novos negócios. Diferenciando do corporativo Gonzatto (2010) aponta como distinção a criação de riqueza; a busca de investimento junto a capitalistas de risco, *angels* (investidores pessoa física etc); a criação de estratégias e culturas organizacionais; a ausência de regras; um horizonte de curto prazo; e uma visão de passos rápidos (caos controlado).

O empreendedorismo foi visto por muito tempo como um grande movimento econômico, mas alguns autores, como McClelland (1961 *apud* FILION, 1999) despertaram para a visão comportamentalista dessa figura levando em consideração fatores que, em muitos casos, são os motores para empreender, como por exemplo, o desejo de realizar um sonho, a vontade de ajudar os outros e o ambiente em que vive, fazer aquilo pelo qual é apaixonado ou ter liberdade para gerenciar seu

trabalho. Dessa forma, os empreendedores passam a contribuir na sociedade, não só de forma econômica, mas também de forma social.

Hartigan e Elkington (2009) sustentam que os empreendedores sociais compartilham das mesmas características de todos os outros. Esse segmento visa atender uma necessidade urgente do mundo atual, são pessoas e empresas que estão preocupadas com a sociedade e com o meio ambiente e buscam, através de suas atividades comerciais, com fins lucrativos ou não, melhorar essas condições.

Para os autores as principais características das pessoas e empresas que atuam no ambiente do empreendedorismo social são:

- a) O empreendedor cria o empreendimento com a missão específica de fomentar a mudança social e/ou ambiental;
- b) Geram-se lucros, mas o principal objetivo não é maximizar os retornos para os acionistas, e sim beneficiar financeiramente grupos de baixa renda e fazer a empresa social crescer por meio do reinvestimento, possibilitando-lhe atingir e servir mais pessoas;
- c) O empreendedor busca investidores interessados em combinar retornos financeiros e sociais;
- d) As oportunidades de financiamento – e expansão – do empreendimento podem ser significativamente maiores, porque as empresas sociais podem assumir dívidas e patrimônio com mais facilidade.

O empreendedorismo, portanto, é um conceito dinâmico, e o empreendedor destaca-se ou mesmo surge quando novas situações aparecem, novas decisões são tomadas, novos rumos são escolhidos (SOUZA, 2005, *apud* SOUZA E GUIMARÃES, 2005).

Conhecendo os desafios do empreendedorismo, o estudo sobre os pequenos empresários protagonistas de grande parte dos negócios que movimentam a economia do país se torna pertinente. E também, conhecer o campo em que se dinamizam todos os conceitos vistos até o momento, a Micro e Pequena Empresa.

2.3 MICRO E PEQUENA EMPRESA

O conceito de empresa entra na sociedade francesa e passa a ter singularidade a partir do século XVIII, sendo vista como: sistema de

produção capitalista, estabelecimento de produção e estabelecimento industrial (SOUZA E GUIMARÃES, 2005).

O texto de Cavalcanti, Farah e Mello (1981) já afirmava a existência sobre a ênfase na sobrevivência das pequenas e médias empresas, já que nem sempre as empresas podem ser grandes desde a sua fundação, e por que é cada vez mais relevante o papel das PMEs na economia. Já nos anos 80, este fenômeno preocupava seriamente as autoridades governamentais de muitos países, levando ao surgimento da expressão “Natalidade Industrial”, tornando necessário apoiar as iniciativas oferecendo-lhes meios e instrumentos de capacitação empresarial.

Os autores ressaltam, ainda, que a importância das PMEs pode ser analisada sob dois aspectos: o econômico e o social. Adotando o ponto de vista econômico, a importância se estabelece através dos critérios quantitativos. E quanto a importância social das PMEs, tem-se dito que estas fazem parte integrante da ação da classe média, segmento que desempenha o papel de estabilizar a sociedade, pela sua capacidade de poupança e empreendimento.

Para Pinto e Rodrigues (2005, *apud* SOUZA E GUIMARÃES, 2005) um fator relevante para a abertura de novas empresas é o aumento da economia em escala global, o que leva as empresas a competirem em padrões internacionais adotando tecnologias de ponta e estruturas que respondam a essa nova ordem econômica de trabalho, tendo como consequência um desemprego que atinge todos os países independentemente do seu nível de desenvolvimento.

Isso demanda capacidade de empreender, bem como ações políticas que, se não forem realizadas de forma eficiente e eficaz, podem restringir a competitividade das empresas, principalmente as médias e pequenas, muitas vezes inviabilizando-as (PINTO E RODRIGUES, 2005 *apud* SOUZA E GUIMARÃES, 2005, p. xvi).

Assim, o sucesso do pequeno empresário não é um fator isolado, mas sim dependente de uma ação organizada e proposta a alavancar o crescimento da microempresa.

O número de empregados e o faturamento bruto anual são os critérios mais utilizados para definir o porte das empresas. Tomou-se como base a classificação feita pelo SEBRAE, que identifica o tamanho da empresa conforme o número de funcionários.

Porte	Empregados
Microempresa	No comércio e serviços até 09 funcionários Na indústria até 19 funcionários
Empresa de Pequeno Porte	No comércio e serviços de 10 a 49 funcionários Na indústria de 20 a 99 funcionários
Empresa de Médio Porte	No comércio e serviços de 50 a 99 funcionários Na indústria de 100 a 499 funcionários
Empresa de Grande Porte	No comércio e serviços mais de 99 funcionários Na indústria mais de 499 funcionários

Quadro 2: Classificação das PMEs segundo o número de funcionários.

Fonte: Adaptado SEBRAE/SP, 2010.

Segundo este critério, as micro e pequenas empresas representam, respectivamente, 94% e 5,1% dos estabelecimentos do estado. As micro e pequenas empresas juntas geraram 892.208 empregos, o equivalente a 50,2% dos postos de trabalho (SANTA CATARINA EM NÚMEROS, 2010b).

Uma PME típica deverá possuir duas ou mais condições a seguir apresentadas segundo SEBRAE (2010a):

1. Sua administração deverá ser independente e, frequentemente, os gerentes deverão ser proprietários;
2. A empresa deve pertencer a um indivíduo ou a um pequeno grupo e/ou o capital deverá ser fornecido por uma dessas partes;
3. A área de operações da empresa deverá ser local, com uma fábrica e escritório, muito embora seu mercado não o seja;
4. O pequeno tamanho da empresa deverá ser relativo quanto ao seu gênero industrial visto como um todo e dependendo, portanto, de como o negócio em questão se compara com os líderes do ramo.

Cavalcanti, Farah e Mello (1981) apontam os pontos fortes das Micro e Pequenas empresas como vantagem competitiva. Elas apresentam muitas vantagens com relação às grandes empresas concorrentes, pois, além do fato de estarem em contato mais próximo com seus diversos públicos (clientes, funcionários, fornecedores), podem manter um melhor relacionamento a nível individual com esses elementos, o que é praticamente difícil de acontecer com as grandes organizações. Fazendo uma macro análise têm-se como vantagens:

- a) as empresas que utilizam tecnologia simples podem ajustar-se mais agilmente ao meio;
- b) o desenvolvimento das empresas menores contribui para a participação mais ampla em termos de benefício e decisões econômicas;
- c) as PMEs, com frequência, podem servir melhor os mercados limitados ou tipicamente fragmentados;
- d) o desenvolvimento das PMEs facilita a dispersão da atividade fabril e pode contribuir para reduzir o desequilíbrio regional, a concentração urbana e os efeitos ambientais adversos.

Confirmando essa abordagem Dornelas (2008, p. 6) salienta que as “pequenas empresas, notadamente mais ágeis, conseguem se estruturar em pouco tempo, inovar não só nos produtos que oferecem ao mercado, mais principalmente, no seu modelo de negócios [...]”.

Dornelas (2008) destaca ainda que:

Intensificar e aperfeiçoar o processo de criação de novos produtos, otimizar seu processo produtivo, integrar os processo organizacionais, ser rápido na resposta aos clientes, antecipar-se aos concorrentes – essas são as características dos novos *players* conquistadores de mercado, que rapidamente assumem sua liderança e sobrepujam os velhos gigantes (DORNELAS, 2008, p. 6).

Muitos também são os pontos fracos apontados por Cavalcanti, Farah e Mello (1981), problemas referentes à escassez do capital de giro e financiamento; problemas referentes à escassez de matéria-prima e/ou sua baixa qualidade; problemas derivados da instabilidade do mercado consumidor interno e externo; a progressiva falta de mão-de-obra especializada; problemas derivados da falta de garantia para financiamento; excessiva centralização administrativa; elevação em

escala acelerada dos encargos trabalhistas; carência de apoio direto de organismos oficiais de fomento industrial; burocracia e complexidade de legislação fiscal; dificuldades creditícias na obtenção de financiamento, quer para capital de giro, quer para investimento; falta de capacidade gerencial, na administração e organização dos vários setores de suas atividades; estrutura organizacional inadequada, não constituindo uma administração capaz de garantir o melhor aproveitamento dos recursos da empresa e das oportunidades do mercado; a maioria das funções administrativas são concentradas na pessoa do dirigente, existindo um insignificante grau de delegação e de descentralização administrativa; a divisão de tarefa é feita de forma imprecisa e quase sempre improvisada e essa improvisação se reflete no grau de capacidade ociosa dos equipamentos, nos atrasos nas entregas, insuficiência de estoques, baixo controle de qualidade, limitação de espaço, etc.

O crescimento descontrolado de uma micro e pequena empresa pode tornar-se um vilão para o empreendimento. Resnik (1990) aponta para as seguintes consequências de um crescimento desordenado. Vejamos:

- a) Os lucros são postos em perigo;
- b) A liquidez é ameaçada – fato ainda mais sério – falta de dinheiro significa falta de negócios;
- c) Os pontos comprovadamente fortes da empresa provavelmente se diluirão se ela se mover em direções incertas e insensatas, para as quais não está preparada;
- d) Os controles administrativos estabelecidos podem entrar em colapso sob o peso do novo fluxo burocrático;
- e) Os funcionários não são capazes de assumir a pressão das novas obrigações. Com a proliferação de projetos e tarefas, os empregados são contratados tardiamente, e a capacidade de o proprietário-gerente delegar, testada pela primeira vez, pode deixar a desejar.

Segundo dados do Ministério do Trabalho e Emprego, no ano de 2008 Santa Catarina possuía um total de 374.629 empresas formalmente estabelecidas. Essas empresas, tomando como referência o mês de dezembro de 2008, foram responsáveis por 1.777.604 empregos com carteira assinada.

Comprovando a inclinação empreendedora do Brasil, uma pesquisa do SEBRAE (2004a) constata que anualmente, são abertas no país algo em torno de 470 mil novas empresas. E por outro lado, essa mesma pesquisa apresenta taxas de mortalidade de 49,4% para empresas

com até dois anos de existência; 56,4% para empresas com até três anos de existência; e 59,9% para empresas com até quatro anos de existência.

Pinto e Rodrigues (2005, *apud* SOUZA E GUIMARÃES, 2005) salientam que as decisões quanto à abertura de novos negócios, são desestimuladas, ou mesmo afetadas negativamente, principalmente por fatores como a dificuldade de crédito, juros elevados, burocracia exacerbada, carga tributária elevada e legislação ultrapassada.

No entanto, embora esses fatores estejam presentes na realidade brasileira, a abertura de novos negócios, além de complexa, envolve múltiplos determinantes, dos quais a cultura nacional e sua dinâmica nas organizações têm lugar de destaque (PINTO E RODRIGUES, 2005, *apud* SOUZA E GUIMARÃES, 2005, p. xvii).

Souza (2005 *apud* SOUZA E GUIMARÃES, 2005, p. 3) cita que “as constantes e complexas transformações do mundo contemporâneo demandam competências para encontrar alternativas que possibilitem a adequação, a evolução e até mesmo a sobrevivência das organizações.”

Por todos esses motivos e preocupações faz-se necessário encontrar uma forma de apoio para os micro e pequenos empresários a exemplo da Lei do Micro Empreendedor Individual, figura que não é caracterizada como Micro Empresa por suas condições bem pontuais, faturamento limitado e máximo de um funcionário registrado.

2.4 LEGISLAÇÃO

A Constituição Federal, Lei Suprema do Estado, estabelece um tratamento diferenciado para Micro e Pequenas empresas, conforme se pode observar nos artigos em sequência:

Artigo 146. Cabe à lei complementar:

III - estabelecer normas gerais em matéria de legislação tributária, especialmente sobre:

d) definição de tratamento diferenciado e favorecido para as microempresas e para as empresas de pequeno porte, inclusive regimes especiais [...].

Artigo 170. A ordem econômica, fundada na valorização do trabalho humano e na livre iniciativa, tem por fim assegurar a todos existência digna, conforme os ditames da justiça social, observados os seguintes princípios:

IX - tratamento favorecido para as empresas de pequeno porte constituídas sob as leis brasileiras e que tenham sua sede e administração no País.

Artigo 179. A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios dispensarão às microempresas e às empresas de pequeno porte, assim definidas em lei, tratamento jurídico diferenciado, visando a incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei (BRASIL, CONSTITUIÇÃO FEDERAL, 2007).

2.4.1 Lei Geral da Micro e Pequena Empresa – Lei Complementar nº 123/2006

A Lei 123/2006 institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, também conhecido como a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa.

Os esforços de muitos empreendedores, autoridades, dirigentes, SEBRAE e instituições de todo o país fortaleceram o surgimento da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa. Os debates promovidos pelo SEBRAE no país inteiro giraram em torno de dez tópicos considerados importantes para a formulação da lei. São eles: padronização de conceitos de pequena empresa, sistemas diferenciados de tributação, acesso a novos mercados, acesso à tecnologias, acesso à Justiça, exportações, redução da burocracia, formalização, aumento de acesso ao crédito e outras pequenas sugestões.

Abaixo apresentam-se alguns dos artigos que norteiam a Lei das Micro e Pequenas Empresas:

Artigo 1: Esta Lei Complementar estabelece normas gerais relativas ao tratamento diferenciado e favorecido a ser dispensado às microempresas e empresas de pequeno porte no âmbito dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, especialmente no que se refere:

I - à apuração e recolhimento dos impostos e contribuições da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, mediante regime único de arrecadação, inclusive obrigações acessórias;

II – ao cumprimento de obrigações trabalhistas e previdenciárias, inclusive obrigações acessórias;

III - ao acesso a crédito e ao mercado, inclusive quanto à preferência nas aquisições de bens e serviços pelos Poderes Públicos, à tecnologia, ao associativismo e às regras de inclusão.

Artigo 3: Para os efeitos desta Lei Complementar, consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte a sociedade

empresária, a sociedade simples e o empresário [...], devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que:

I - no caso das microempresas, o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparada, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais);

II - no caso das empresas de pequeno porte, o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparada, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 2.400.000,00 (dois milhões e quatrocentos mil reais).

§ 1º Considera-se receita bruta, para fins do disposto no caput deste artigo, o produto da venda de bens e serviços nas operações de conta própria, o preço dos serviços prestados e o resultado nas operações em conta alheia, não incluídas as vendas canceladas e os descontos incondicionais concedidos.

2º No caso de início de atividade no próprio ano-calendário, o limite a que se refere o caput deste artigo será proporcional ao número de meses em que a microempresa ou a empresa de pequeno porte houver exercido atividade, inclusive as frações de meses.

§ 3º O enquadramento do empresário ou da sociedade simples ou empresária como microempresa ou empresa de pequeno porte bem como o seu desenquadramento não implicarão alteração, denúncia ou qualquer restrição em relação a contratos por elas anteriormente firmados.

§ 4º Não poderá se beneficiar do tratamento jurídico diferenciado previsto nesta Lei Complementar, [...], para nenhum efeito legal, a pessoa jurídica:

I - de cujo capital participe outra pessoa jurídica;

II - que seja filial, sucursal, agência ou representação, no País, de pessoa jurídica com sede no exterior;

III - de cujo capital participe pessoa física que seja inscrita como empresário, ou seja, sócia de outra empresa que receba tratamento jurídico diferenciado nos termos desta Lei Complementar, desde que a receita bruta global ultrapasse o limite de que trata o inciso II do caput deste artigo;

IV - cujo titular ou sócio participe com mais de 10% (dez por cento) do capital de outra empresa não beneficiada por esta Lei Complementar, desde que a receita bruta global ultrapasse o limite de que trata o inciso II do caput deste artigo;

V - cujo sócio ou titular seja administrador ou equiparado de outra pessoa jurídica com fins lucrativos, desde que a receita bruta global ultrapasse o limite de que trata o inciso II do caput deste artigo;

VI - constituída sob a forma de cooperativas, salvo as de consumo;

VII - que participe do capital de outra pessoa jurídica;

VIII - que exerça atividade de banco comercial, de investimentos e de desenvolvimento, de caixa econômica, de sociedade de crédito, financiamento e investimento ou de crédito imobiliário, de corretora ou de distribuidora de títulos, valores mobiliários e câmbio, de empresa de arrendamento mercantil, de seguros privados e de capitalização ou de previdência complementar;

IX - resultante ou remanescente de cisão ou qualquer outra forma de desmembramento de pessoa jurídica que tenha ocorrido em um dos 5 (cinco) anos-calendário anteriores;

X - constituída sob a forma de sociedade por ações (BRASIL, LEI GERAL DA MICRO E PEQUENA EMPRESA, LEI COMPLEMENTAR 123/2006).

Desta forma, a Lei do Micro Empreendedor Individual é Complementar a proposta das Micro e Pequenas Empresas.

2.4.2 Lei do Micro Empreendedor Individual - Lei Complementar nº 128/2008

A Lei 128/2008 cria a figura do Micro Empreendedor Individual (MEI) e modifica partes da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (Lei Complementar 123/2006).

Seguindo a proposta da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa a Lei do MEI surge para formalizar os pequenos empresários que ainda assim, não encontravam um enquadramento.

A Lei Complementar nº 128, de 19/12/2008, criou condições especiais para que o trabalhador conhecido como informal possa se tornar um Empreendedor Individual legalizado.

Uma notícia publicada pelo SEBRAE/SC (2010a) em seu próprio ambiente virtual afirma que em um ano de existência, o programa Microempreendedor Individual registrou o cadastro de 15.816 empresas em Santa Catarina, sendo que o maior número de formalizações está no setor de comércio de confecção e cabeleireiro.

Em sequência está disposto o artigo da Lei que caracteriza o Micro Empreendedor Individual:

Artigo 18-A: O Microempreendedor Individual - MEI poderá optar pelo recolhimento dos impostos e contribuições abrangidos pelo Simples Nacional em valores fixos mensais, independentemente da receita bruta por ele auferida no mês, na forma prevista neste artigo.

§ 1º Para os efeitos desta Lei, considera-se MEI o empresário individual [...] que tenha auferido receita bruta, no ano-calendário anterior, de até R\$ 36.000,00 (trinta e seis mil reais), optante pelo Simples Nacional e que não esteja impedido de optar pela sistemática prevista neste artigo.

§ 2º No caso de início de atividades, o limite de que trata o § 1º deste artigo será de R\$ 3.000,00 (três mil reais) multiplicados pelo número de meses compreendido entre o início da atividade e o final do respectivo ano-calendário, consideradas as frações de meses como um mês inteiro (BRASIL, LEI DO MICRO EMPREENDEDOR INDIVIDUAL, LEI COMPLEMENTAR 128/2008).

2.5 MICRO EMPREENDEDOR INDIVIDUAL

As informações seguintes sobre a Lei 128/2008 e sobre a caracterização do Micro Empreendedor Individual foram retiradas do Portal do Empreendedor (www.portaldoempreendedor.gov.br), veículo desenvolvido com uma linguagem clara e objetiva a fim de facilitar o acesso e o entendimento de todos os interessados.

Além do Portal do Empreendedor, o SEBRAE/SC tem um espaço no seu ambiente virtual alocado para orientar as pessoas interessadas na formalização através do MEI. O apoio também é feito presencialmente diretamente na instituição. Todo e qualquer pequeno empreendedor pode buscar informações nesses meios preparados para atendê-los.

O Empreendedor Individual é a pessoa que trabalha por conta própria e que se legaliza como pequeno empresário. Para ser um empreendedor individual, é necessário faturar no máximo R\$ 36.000,00 (trinta e seis mil reais) por ano, não ter participação em outra empresa como sócio ou titular e ter no máximo um empregado contratado que receba o salário mínimo ou o piso da categoria.

Entre as vantagens oferecidas por essa lei está o registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), o que facilita a abertura de conta bancária, o pedido de empréstimos e a emissão de notas fiscais. Além disso, o Empreendedor Individual está enquadrado no Simples Nacional e isento dos tributos federais, como Imposto de Renda, PIS, Cofins, IPI e CSLL. Ele pagará apenas o valor fixo mensal de R\$ 60,95

(comércio ou indústria) ou R\$ 65,95 (prestação de serviços), que será destinado à Previdência Social e ao ICMS ou ao ISS. Essas quantias são atualizadas anualmente, de acordo com o salário mínimo.

A Lei do MEI enquadra quatrocentas e trinta e nove (439) profissões de acordo com o Portal do Empreendedor. Dentre todas as profissões enquadráveis pode-se citar algumas como: açougueiro, agente de viagens, adestrador de animais, alfaiate, animador de festas, amolador de artigos de cutelaria, armador de ferragens na construção civil, artesão de bijuteria, borracharia, cerâmica, barbeiro, bordadeira, cabeleireiro, caminhoneiro de cargas não perigosas, cantor (músico independente), carpinteiro, chapeleiro, chaveiro, colhedores, comerciantes, confeitoiro, eletricitista, encanador, engraxate, estofador, fabricantes, funileiros, jardineiro, lavadeiras, mecânico, marceneiro, motoboy, padeiro, pedreiro, pipoqueiro, pintor, relojoeiro, sapateiro, sorveteiro, taxista, tatuador, verdureiro, vidraceiro etc.

O SEBRAE indica que as ocupações não enquadráveis são:

- a) Construção de imóveis e obras de engenharia em geral, inclusive sob a forma de subempreitada, execução de projetos e serviços de paisagismo, bem como decoração de interiores;
- b) Serviços de natureza intelectual regulamentados por lei, como, por exemplo, consultórios médicos/odontológicos, empresas de consultoria/instrutoria e escritórios de advocacia;
- c) Conservação, vigilância e limpeza.

Desta forma, a figura jurídica do MEI integra a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas (Lei Complementar 123/2006 complementada pela LC 128/2008). O objetivo é combater a informalidade vivida por cerca de 10 milhões de micronegócios no país. A fórmula para atrair esse público baseia-se em forte redução de custos e simplificação da burocracia (PEQUENAS EMPRESAS GRANDES NEGÓCIOS, 2010).

2.5.1 Benefícios do Micro Empreendedor Individual

Com essa iniciativa, o Estado garante ao Empreendedor Individual muitos benefícios e privilégios. Os benefícios citados abaixo são os mesmos encontrados na íntegra no Portal do Empreendedor.

1) Cobertura previdenciária.

A cobertura previdenciária garante para o Empreendedor e sua família benefícios como auxílio-doença, aposentadoria por idade, salário-maternidade após carência, pensão e auxílio reclusão. A contribuição mensal é reduzida totalizando 11% do salário mínimo para o Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS). Segundo a Lei, com essa cobertura o empreendedor estará protegido em casos de doença, acidentes, além dos afastamentos para dar a luz no caso das mulheres e após 15 anos a aposentadoria por idade. A família do empreendedor terá direito à pensão por morte e auxílio-reclusão.

2) Contratação de um funcionário com menor custo.

O MEI poderá registrar até 1 empregado, com baixo custo, ou seja, 3% para Previdência e 8% para FGTS do salário mínimo por mês. O empregado contribui com 8% do seu salário para a Previdência. Esse benefício permite ao Empreendedor admitir até um empregado a baixo custo, possibilitando desenvolver melhor o seu negócio e crescer. O Empreendedor Individual pode ter um empregado ganhando até um salário mínimo ou o piso salarial da profissão.

O Empreendedor Individual deve fazer a Guia do FGTS e a Guia de Informação à Previdência Social (GFIP) que é entregue até o dia 7 de cada mês, através de um sistema chamado Conectividade Social da Caixa Econômica Federal. Ao preencher e entregar a GFIP, o Empreendedor Individual deverá depositar o FGTS, calculado à base de 8% sobre o salário do empregado. Além disso, deverá recolher 3% desse salário para a Previdência Social.

Com esse recolhimento, o Empreendedor Individual protege-se contra reclamações trabalhistas e o seu empregado terá direito a todos os benefícios previdenciários como, por exemplo, aposentadoria, seguro-desemprego, auxílio por acidente de trabalho ou doença ou licença maternidade. É preciso lembrar também que devem ser respeitados todos os demais direitos trabalhistas do empregado.

3) Isenção de taxas para o registro da empresa.

O Empreendedor Individual tem como direito a isenção de taxa do registro da empresa e concessão de alvará para funcionamento. O único custo da formalização é o pagamento mensal do INSS e dos Impostos de Comercialização (ICMS) ou Serviços (ISS).

4) Ausência de burocracia: obrigação única por ano com declaração do faturamento.

Não existe burocracia para se manter formal. O Empreendedor precisa fazer uma única declaração por ano sobre o seu faturamento que deve ser controlado mês a mês para ao final do ano estar devidamente organizado.

5) Acesso a serviços bancários, inclusive crédito.

Com a formalização o Empreendedor terá condições de obter crédito junto aos Bancos, principalmente Bancos Públicos como Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal. Esses bancos dispõem de linhas de financiamento com redução de tarifas e taxas de juros adequadas.

6) Compras e vendas em conjunto.

A Lei faculta a união de Empreendedores Individuais com vistas à formação de consórcios com o fim específico de realizar compras. Essa medida permitirá aos Empreendedores condições mais vantajosas em preços e condições de pagamento das mercadorias compradas uma vez que o volume comprado poderá ser maior.

7) Redução da carga tributária

Enfatiza-se o baixo custo para se formalizar, sendo fixado somente o valor para INSS e Impostos de Comercialização ou Serviços de forma simplificada. Permitir ao Empreendedor a certeza do quanto gastará por mês, sem surpresas, lhe dará condições de crescer, pois o seu negócio contará com apoio creditício e gerencial, além da tranquilidade para trabalhar em razão da cobertura previdenciária própria e da família.

8) Controles muito simplificados: não há necessidade de contabilidade formal.

Além do custo reduzido, a formalização é rápida e simples, sem burocracia. Após a formalização o Empreendedor terá de fazer, anualmente, uma única declaração de faturamento, também de forma fácil e simples por meio da Internet.

9) Emissão de alvará pela internet.

Toda atividade comercial, industrial ou de serviço precisa de autorização da Prefeitura para ser exercida. Para o Empreendedor Individual essa autorização (licença ou alvará) será concedida de graça, sem o pagamento de qualquer taxa, o mesmo acontecendo para o registro na Junta Comercial.

A concessão do Alvará de Localização depende da observância das normas contidas nos Códigos de Zoneamento Urbano e de Posturas Municipais. Por esse motivo, a maioria dos municípios mantém o serviço de consulta prévia para o empreendedor investigar se o local escolhido para estabelecer a sua empresa está de acordo com essas normas. Além disso, outras normas deverão ser seguidas, como as sanitárias, por exemplo, para quem manuseia alimentos. Assim, antes de qualquer procedimento, o empreendedor deve consultar as normas municipais para saber se existe ou não restrição para exercer a sua atividade no local escolhido, além de outras obrigações básicas a serem cumpridas.

O ambulante ou quem trabalha em lugar fixo deverá conhecer as regras municipais antes de fazer o registro, com relação ao tipo de atividade e ao local onde irá trabalhar. Apesar do Portal do Empreendedor emitir documento que autoriza o funcionamento imediato do empreendimento, as declarações do empresário, de que observa as normas e posturas municipais, são fundamentais para que não haja prejuízo à coletividade e ao próprio empreendedor que, caso não seja fiel ao cumprimento das normas como declarou, estará sujeito a multas, apreensões e até mesmo ao fechamento do empreendimento e cancelamento de seus registros.

Caso o empreendedor não disponha dessa informação, recomenda-se expressamente que ele não finalize o registro. O SEBRAE, os escritórios de contabilidade e a própria administração municipal estão aptos a prestar as informações necessárias.

10) Cidadania: resgatar o sentimento de cidadania.

A cidadania não tem preço e ela começa com o direito à dignidade que se traduz na condição humana de autorrealização pessoal, profissional e social. Ter a oportunidade de ser um empreendedor formalizado pode transmitir ao indivíduo uma sensação de cidadania e segurança.

11) Mais fácil vender para o Governo.

O Governo é um grande comprador de mercadorias e serviços, nas suas três esferas: Federal, Estadual e Municipal. Para vender para o Governo é preciso estar formalizado.

12) Serviços gratuitos

Para a formalização e durante o primeiro ano como Empreendedor Individual, existe uma rede de empresas contábeis que prestará assessoria de graça, como forma de incentivar e melhorar as condições de negócio do país.

13) Apoio técnico do SEBRAE na organização do negócio.

O SEBRAE está orientando e assessorando os empreendedores que assim o desejarem. São oferecidos cursos e planejamentos de negócios com vistas a capacitar os empreendedores, tornando-os mais capazes de manterem e desenvolverem as suas aptidões.

14) Possibilidade de crescimento como empreendedor.

Com todo esse apoio e o fato de estarem no mercado de forma legal, as chances de crescer e prosperar aumentam e o que hoje é apenas um pequeno negócio amanhã poderá ser uma média e até uma grande empresa. Os grandes empresários não nasceram grandes, eles começaram pequenos e foram crescendo aos poucos, de modo sustentável.

15) Segurança jurídica.

A formalização está amparada em LC que impede alterações por Medida Provisória e exige quorum qualificado no Congresso Nacional.

O Empreendedor Individual é fruto da aprovação, pelo Congresso Nacional, da Lei Complementar 128/08. O fato de ser uma Lei Complementar aumenta a segurança do Empreendedor, pois suas regras são estáveis e para serem alteradas necessitam de outra LC a ser votada também pelo Congresso Nacional, ou seja, há uma grande segurança jurídica de que as regras atuais não serão alteradas facilmente (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2010).

O Portal do Empreendedor tem, além de todas as informações sobre a Lei do MEI, um ambiente preparado para orientar os pequenos empresários sobre as necessidades administrativas de uma empresa. Indiferente do porte, toda organização precisa de planejamento e nesse espaço o indivíduo encontrará informações sobre Gestão Financeira, Marketing, Vendas e Relação com o Cliente. O SEBRAE também apóia essa iniciativa oferecendo, gratuitamente, cursos de preparação voltados para o Empreendedor Individual e gratuitos.

Neste caso, percebe-se não só a preocupação em inserir esses pequenos empresários no mercado formal, mas também, em fomentar uma base administrativa para que o MEI possa evoluir para uma Micro Empresa em um futuro possível.

2.6 ANÁLISE SÓCIO-ECONÔMICA

O estudo proposto é uma análise sócio-econômica sobre a contribuição da Lei do MEI para a cidade de Garopaba.

Considera-se que um modelo de análise sócio-econômica deve ser decorrência da composição hierárquica de um conjunto de indicadores que revelem fatores responsáveis, em maior ou menor grau. A análise será construída com o objetivo de chegar a um escalonamento possível da posição de uma determinada população na estrutura da sociedade (FERRANTE, VERTUAN E TOLEDO, 1976).

Os indicadores são ferramentas utilizadas para levantar dados e analisar resultados. O estudo fez uso de alguns destes instrumentos, na forma de indicadores sociais, financeiros, etnológicos, administrativos e gerenciais pré-definidos para atender às necessidades da análise de resultados da presente pesquisa. Por meio dessas ferramentas pôde-se

mensurar tanto os itens quantificáveis quanto os não quantificáveis, como por exemplo, questões relacionadas à satisfação.

Os indicadores sociais são comumente usados para conhecer os aspectos preliminares de uma população. Conforme Januzzi (2002) um indicador social

é uma medida em geral quantitativa dotada de significado social substantivo, usado para substituir, quantificar ou operacionalizar um conceito social abstrato, de interesse teórico (para pesquisa acadêmica) ou programático (para formulação de políticas) (JANUZZI, 2002, p. 2).

Os itens analisados dentro dos indicadores sociais foram: sexo, faixa etária, escolaridade, estado civil e constituição familiar.

Os indicadores financeiros querem expressar grandezas de caráter econômico, constituindo objetivos para medir determinadas características financeiras. Levantou-se aspectos como renda média mensal, posse de casa própria e de bens e crédito pessoal.

Os indicadores etnológicos procuram identificar os aspectos culturais e emocionais de uma população. Para Pinto (1977) a etnologia é entendida, por razões de simplicidade, como o estudo dos comportamentos sociais centrados na prática das sociedades. De acordo com Bueno [19--?], a palavra etnologia diz respeito à “ciência que tem por objetivo o estudo da cultura material e espiritual dos povos.”

Já os indicadores administrativos se tornam importantes no estudo para individualizar a empresa, contando com dados do tipo: tempo de existência da empresa, ano de formalização e ramo de negócio. E por fim os indicadores gerenciais que apontam aspectos sobre o ponto de vista do empresário com relação ao crescimento da empresa, pontos positivos e negativos da formalização.

A qualidade de vida é um dos aspectos relevantes para a análise social. França (2007) afirma que quando se atua em qualidade de vida surgem sempre muitas idéias e conceitos: do ponto de vista das pessoas, pode-se afirmar que qualidade de vida é a percepção de bem-estar, a partir das necessidades individuais, ambiente social e econômico e expectativas de vida. Já no trabalho, a qualidade de vida representa a necessidade de valorização das condições de trabalho, da definição de procedimentos da tarefa em si, do cuidado com o ambiente físico e dos bons padrões de relacionamento.

O crescimento dos pequenos negócios está fortemente atrelado ao oferecimento de um produto de qualidade, ao atendimento do cliente,

a satisfação do cliente e a identificação do empreendedor com o negócio. Já no ambiente econômico o sucesso está intimamente ligado a carga tributária, a disponibilidade de crédito, a formalização e o acesso a novos mercados e tecnologias.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Para que o objetivo do trabalho seja alcançado e para que o estudo obtenha sucesso é necessário fazer uso de métodos delineando o caminho a ser trilhado para a conclusão. Bunge (1980, *apud* ZANELLA, 2007, p. 21) conceitua método como sendo “um procedimento regular, explícito e passível de ser repetido para conseguir-se alguma coisa, seja material ou conceitual”. As características do estudo estão expressas nesse capítulo.

3.1 TIPO DE PESQUISA

Para definir o delineamento da pesquisa, Santos (1999) e Andrade (2002) são autores que classificam a tipologia de uma pesquisa de forma semelhante, relacionando quanto aos objetivos, procedimentos e ao objeto de estudo. Esses autores, dentre outros, darão suporte teórico para a apresentação do tipo da pesquisa, apresentada em seguida.

3.1.1 Quanto aos objetivos

O estudo é caracterizado como descritivo e, de acordo com Gil (1991, p. 45) e Triviños (1987, p. 109), esse tipo tem como objetivo a descrição das características de determinado fenômeno. Gil (1991, p. 46) explica que: “[...] uma de suas características mais significativas está na utilização de técnicas padronizadas de coleta de dados, tais como questionário e a observação sistemática”.

Andrade (2002) destaca que esta pesquisa preocupa-se em observar os fatos, registrá-los, analisá-los, classificá-los e interpretá-los, e o pesquisador não interfere neles, não os manipula.

Triviños (1987) cita que este tipo de estudo exige do pesquisador uma precisão de técnicas, métodos, teorias que orientarão a coleta para conferir validade científica à pesquisa.

A análise sócio-econômica feita por meio desse estudo parte de um princípio descritivo fazendo uso de ferramentas padronizadas e não padronizadas para a coleta de dados, como questionários e entrevistas.

3.1.2 Quanto à abordagem

O estudo é qualitativo e quantitativo por ser tratar de uma análise sócio-econômica. Richardson (1989, p. 38) conceitua o método qualitativo como aquele que “não emprega um instrumento estatístico como base do processo de análise do problema”. De acordo com o

mesmo autor, utilizar esta abordagem se justifica por ser uma forma adequada para entender a natureza dos fenômenos sociais.

O método quantitativo, por sua vez, se caracteriza pelo emprego da quantificação das modalidades de coleta de informações usando técnicas estatísticas, tendo como finalidade medir relações entre as variáveis. Segundo Richardson (1989, p. 29), “o método quantitativo representa a intenção de garantir precisão nos resultados, evitar distorções de análise e interpretação”.

3.2 MÉTODO DE COLETA

Os dados utilizados durante a pesquisa podem ser divididos em primários e secundários. Marconi e Lakatos (1991) compartilham com Gil (1991) a mesma opinião sobre a definição dos dados: os primários serão aqueles coletados junto com o público alvo, que contém informações não processadas e são utilizados quando os dados secundários não são suficientes; os secundários são relativos a produções literárias, ordenadas por assunto.

Os dados secundários relevantes para o estudo serão buscados na bibliografia por meio de pesquisas em livros, internet, periódicos e outros. A fundamentação teórica e a descrição das Leis são exemplos de dados secundários presentes no estudo proposto.

Para o levantamento de dados primários usou-se questionários e entrevistas semi-estruturadas. Os questionários foram aplicados com os micro empreendedores contendo um total de 36 questões ocorrendo uma mescla de questões abertas e fechadas classificativas. Antes da finalização estrutural do questionário foi aplicado com pré-teste com duas pessoas e o pesquisador com a finalidade de captar falhas no entendimento e elaboração das questões.

As entrevistas semi-estruturadas foram realizadas com os escritórios de contabilidade, totalizando 4 e com o secretário de tributos do município. Tais entrevistas dispõem de 7 e 5 questões abertas, respectivamente. A escolha por entrevistas semi-estruturadas justifica-se pela não delimitação das perguntas. Através dela pode-se usar um roteiro prévio que poderá ser alterado conforme a necessidade do entrevistador.

Para Triviños (1987, *apud* MANZINI, 1991, p. 146) a entrevista semi-estruturada tem como característica questionamentos básicos que são apoiados em teorias e hipóteses que se relacionam ao tema da pesquisa. E conforme Manzini (1990/1991, p. 154), a entrevista semi-estruturada está focalizada em um assunto sobre o qual confeccionamos

um roteiro com perguntas principais, complementadas por outras questões inerentes às circunstâncias momentâneas à entrevista. Para o autor, esse tipo de entrevista pode fazer emergir informações de forma mais livre e as respostas não estão condicionadas a uma padronização de alternativas.

Após coleta, os dados foram compilados e analisados com base nos indicadores pré-estabelecidos.

3.2.1 Realidade pesquisada

O universo do estudo é o total de Micro Empreendedores Individuais cadastrados e residentes em Garopaba. Esse total é de 225 conforme pesquisa feita no Portal do Empreendedor no dia 31 de março de 2011. Além dos Micro Empreendedores Individuais, o estudo se propôs a conhecer a percepção dos escritórios de contabilidade e do secretário de tributos do município.

Devido às dificuldades encontradas na aplicação dos questionários a amostra efetiva é de 17 micro empreendedores. Com eles foi aplicado um questionário sócio-econômico contendo 36 questões divididas da seguinte forma: 17 sobre o empresário e 19 sobre a empresa. O questionário circulou durante 45 dias, compreendendo maio de junho de 2011, incluindo o pré-teste para verificar a eficácia das questões, aplicado com duas pessoas e o pesquisador. Após a finalização do questionário atribuiu-se às questões uma divisão por indicadores para organizar e facilitar a análise dos resultados.

Aos escritórios de contabilidade foi aplicada uma entrevista semi-estruturada, assim como, com o secretário de tributos. Somente 4 escritórios concederam a entrevista e desses, somente três identificaram os Micro Empreendedores Individuais cadastrados por eles.

3.3 LIMITAÇÕES DA PESQUISA

A realização efetiva da pesquisa encontrou algumas dificuldades. Conhecendo-se a quantidade de Micro Empreendedores Individuais existente em Garopaba por meio de uma pesquisa feita no Portal do Empreendedor, buscou-se informações para fazer o primeiro contato com essas pessoas. As informações necessárias eram nome, endereço ou telefone, porém, tais esclarecimentos são considerados

confidenciais pelos órgãos responsáveis, como SEBRAE e a Junta Comercial do Estado de Santa Catarina (JUCESC).

Desta forma, tentou-se conhecê-los através dos escritórios de contabilidade, sendo que grande parte das pessoas interessadas em fazer o cadastro no MEI, procura esse meio solicitando ajuda. Vale lembrar que o pequeno empresário pode fazer seu cadastro sozinho diretamente no Portal do Empreendedor. A adesão de três escritórios de contabilidade foi muito importante para que se tornasse possível reunir informações de um total de 42 micro empreendedores individuais.

A partir desse número buscou-se aplicar os questionários com a maior quantidade possível de indivíduos, porém outra barreira dificultou essa meta. A cidade de Garopaba não tem um planejamento urbano, portanto, muitas ruas não têm nome e muitas casas não têm número tornando a procura exaustiva e inviável, na maioria das vezes.

Sendo assim, do total de 42 micro empreendedores, 17 responderam o questionário, 1 havia pedido a baixa da empresa, 1 não quis responder e 1 não estava mais comercializando.

Considerando que a cidade pesquisada tem suas limitações, a pesquisa esbarrou em um problema inesperado de legislação municipal. O município de Garopaba é um dos únicos que ainda não tem uma legislação diferenciada para os pequenos empreendedores. Então, o que a LC 128/2008 confere aos pequenos empresários, como por exemplo, a emissão de alvarás gratuitamente, encontra barreiras na estância municipal, o que muitas vezes desestimula a busca por formalização.

4 RESULTADOS DA PESQUISA

Neste momento foram expostos e analisados os resultados obtidos durante a realização da pesquisa, além da apresentação do ambiente de estudo e da população analisada.

4.1 CARACTERIZAÇÃO DA REGIÃO PESQUISADA

O estudo foi realizado no município de Garopaba, localizado no litoral sudeste de Santa Catarina na microrregião da Grande Florianópolis conforme a classificação da Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (FIESC). De acordo com o relatório Santa Catarina em Dados, publicado pela FIESC em 2010 o município de Garopaba possui uma população de 16.710 habitantes com uma densidade demográfica de 146 habitantes por metro quadrado.

Segundo o mesmo relatório, o motor da economia na Mesorregião Sudeste de Santa Catarina é o setor de serviços seguido pelo setor de comércio.

Com relação a População Economicamente Ativa (PEA), o IBGE calcula como o conjunto de pessoas que estão trabalhando ou procurando emprego. Apesar do trabalho de crianças ser proibido no Brasil, o IBGE calcula a PEA considerando pessoas a partir dos 10 anos de idade, uma vez que a realidade no país mostra uma situação diferente do que prega a lei.

Tomando por base a metodologia do IBGE, a PEA de Garopaba no ano de 2007 representava 84,8% dos habitantes conforme o relatório do SEBRAE, Santa Catarina em Números (2010b).

A cidade é reconhecida por suas belezas naturais e atratividade turística. Garopaba aumenta em quase 10 vezes sua população durante os três meses de veraneio, ou seja, dezembro, janeiro e fevereiro. Na avaliação dos setores produtivos de Garopaba a agropecuária contribuiu com 6,5%, a indústria com 28,7% e os serviços com 64,8% do PIB municipal. No período de 2002 a 2006, o PIB *per capita* do município acumulou um crescimento de 80,2% contra 56,9% da média catarinense. Em Garopaba, tomando-se como referência dezembro de 2008, havia 1.212 empresas formais, as quais geraram 2.771 postos de trabalho com carteira assinada. A predominância é Micro Empresa, inclusive como empregadora (SANTA CATARINA EM NÚMEROS, 2010b).

O perfil setorial das empresas é principalmente terciário no ramo de comércio e serviços sendo o de comércio o maior empregador.

A indisponibilidade de informações sobre o mercado informal de Garopaba inibe o estabelecimento de estimativas precisas. Projeções desta natureza estão somente disponíveis para o âmbito estadual e federal (SANTA CATARINA EM NÚMEROS, 2010b).

4.2 RESULTADOS OBTIDOS

Para uma melhor visualização dos resultados obtidos, além da descrição, usaram-se várias demonstrações gráficas e tabelas.

4.2.1 Indicadores Sociais

Os indicadores sociais são a fonte para conhecer o perfil dos micro empreendedores questionados. As perguntas fornecem dados como sexo, faixa etária, escolaridade, estado civil e constituição familiar.

No gráfico 1 pode-se observar a predominância do sexo feminino entre os pequenos empresários.

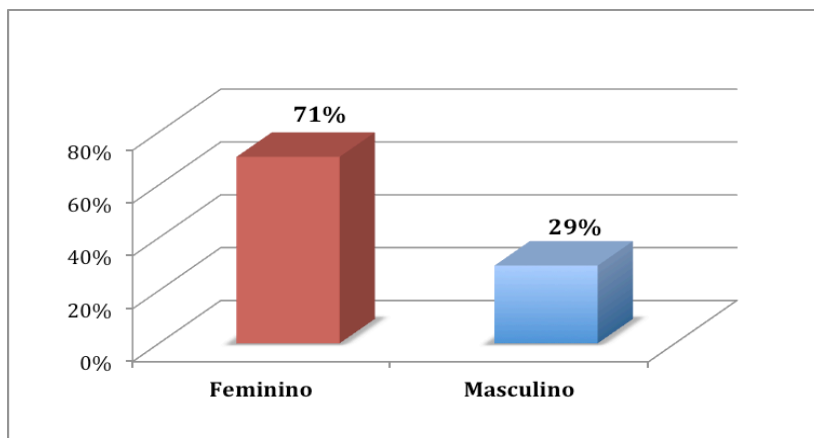


Gráfico 1: Sexo dos Micro Empreendedores Individuais

Fonte: Questionário

Essa constatação vai ao encontro das informações contidas no relatório do *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*, Empreendedorismo no Brasil, 2009 em que mais uma vez, as mulheres

se sobrepõem numericamente aos homens: dos empreendedores brasileiros, 53% são mulheres e 47% homens.

O gráfico 2 demonstra que a idade predominante entre os Micro Empreendedores está entre 26 e 35 anos seguida pelas pessoas com mais de 45 anos. Um pouco abaixo da média nacional que conforme o relatório do GEM (2009) vai dos 35 aos 44 anos.

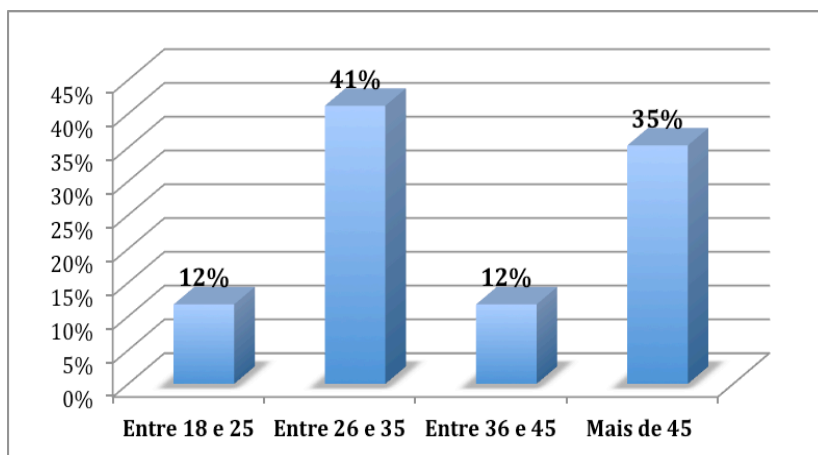


Gráfico 2: Faixa Etária dos Micro Empreendedores Individuais

Fonte: Questionário

A tabela abaixo constata que a maioria absoluta dos Micro Empreendedores é casada e somados com as pessoas na condição de união estável (convivente) esse índice chega a 71%.

Tabela 1: Estado Civil dos Micro Empreendedores Individuais

ESTADO CIVIL	%
Solteiro	18%
Casado	65%
Divorciado	0%
União Estável (Convivente)	6%
Outro	12%
TOTAL	100%

Fonte: Questionário

E conforme mostra a tabela 2 sua grande maioria tem filhos, obedecendo a uma média de um filho por pessoa.

Tabela 2: Os Micro Empreendedores têm filhos?

FILHOS	%
Sim	71%
Não	29%
TOTAL	100%

Fonte: Questionário

A tabela seguinte expõe o grau de escolaridade dos Micro Empreendedores Individuais questionados. Nota-se a predominância de pessoas com ensino médio completo, um número considerável de indivíduos com o ensino fundamental incompleto e nenhum Micro Empreendedor com ensino superior completo.

Tabela 3: Grau de Escolaridade dos Micro Empreendedores Individuais

ESCOLARIDADE	%
Fundamental completo	0%
Fundamental incompleto	24%
Médio completo	59%
Médio incompleto	12%
Superior completo	0%
Superior incompleto	6%
Pós Graduação	0%
TOTAL	100%

Fonte: Questionário

4.2.2 Indicadores Financeiros

Vislumbrando conhecer a situação financeira dos Micro Empreendedores foram elaboradas questões direcionadas para tal objetivo. As questões abordam assuntos como renda média mensal, conta bancária, crédito pessoal e posse de bens domésticos e de locomoção.

O gráfico 3 ilustra a renda média mensal dos Micro Empreendedores questionados.

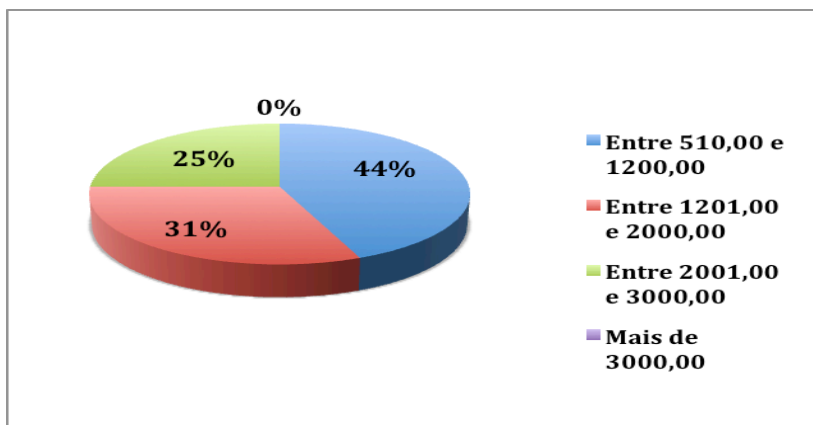


Gráfico 3: Renda média mensal dos Micro Empreendedores Individuais

Fonte: Questionário

Quando questionados sobre a participação de mais alguém na renda familiar pouco mais da metade respondeu que sim, conforme tabela 4. A grande maioria afirmou também, que essa figura é o cônjuge caracterizando que a renda familiar não é exclusividade do Micro Empreendedor.

Tabela 4: Mais alguém contribui para a renda familiar dos Micro Empreendedores Individuais?

MAIS ALGUÉM CONTRIBUI PARA A RENDA	%
Sim	59%
Não	41%
TOTAL	100%

Fonte: Questionário

A tabela 5 evidencia que a quase totalidade dos indivíduos questionados possui casa própria.

Tabela 5: Os Micro Empreendedores possuem casa própria?

POSSUI CASA PRÓPRIA	%
Sim	80%
Não	20%
TOTAL	100%

Fonte: Questionário

Em consonância a tabela 6 identifica os bens que os Micro Empreendedores possuem em suas casas.

Tabela 6: Quais bens os Micro Empreendedores Individuais possuem em casa?

QUAIS DOS BENS POSSUEM EM CASA	%
Televisão	19%
Aparelho de Som	13%
DVD	16%
Computador de mesa	13%
Notebook	7%
Celular	19%
Telefone fixo	13%
TOTAL	100%

Fonte: Questionário

A maioria dos questionados possui pelo menos uma unidade de todos os bens mencionados.

A tabela 7 confirma que grande parte dos Micro Empreendedores questionados possui meio de locomoção.

Tabela 7: Os Micro Empreendedores Individuais possuem meio de locomoção?

POSSUI MEIO DE LOCOMOÇÃO	%
Carro	56%
Moto	44%
TOTAL	100%

Fonte: Questionário

Desta forma, a tabela seguinte expõe a situação financeira do meio de locomoção.

Tabela 8: Qual a situação financeira do meio de locomoção dos Micro Empreendedores Individuais?

QUAL A SITUAÇÃO FINANCEIRA DO MEIO DE LOCOMOÇÃO?	%
Quitado à vista	15%
Quitado parcelado	15%
Parcelamento financiadora	54%
Parcelamento banco	8%
Outro	8%
TOTAL	100%

Fonte: Questionário

O gráfico 4 ilustra uma característica presente nos pequenos empresários: a confusão entre os bens familiares e empresariais. Pode-se notar que mais da metade usa o meio de locomoção para empresa e família e que nenhum deles usa somente para empresa.

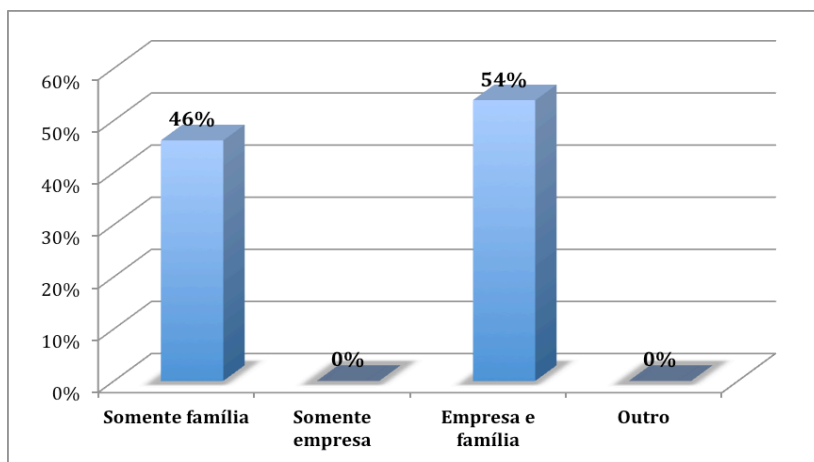


Gráfico 4: O meio de locomoção é para uso de quem?

Fonte: Questionário

As tabelas seguintes dizem respeito ao crédito pessoal dos indivíduos entrevistados. A tabela 9 afirma que somente 13% das pessoas não têm conta bancária de pessoa física e a tabela 10 confirma que 41% das pessoas já fizeram um empréstimo pessoal.

Tabela 9: Os Micro Empreendedores possuem conta bancária de pessoa física?

POSSUI CONTA BANCÁRIA PF	%
Sim	88%
Não	13%
TOTAL	100%

Fonte: Questionário

Tabela 10: Os Micro Empreendedores já fizeram empréstimo pessoal?

JÁ FEZ EMPRÉSTIMO PESSOAL	%
Sim	41%
Não	59%
TOTAL	100%

Fonte: Questionário

O empréstimo pessoal feito por 59% dos entrevistados era destinado, principalmente, a compra de mercadorias para montar seu negócio, para pagar dívidas, para construção de uma sala comercial, por motivos de doença e para adquirir material de construção para casa própria.

4.2.3 Indicadores Etnológicos

Os indicadores etnológicos procuram identificar as percepções culturais e espirituais dos micro empreendedores. São analisados aspectos como realização pessoal e familiar, benefícios do empreendedorismo e características do empresário.

Perguntou-se o que os Micro Empreendedores conseguem fazer atualmente por conta da sua atividade empreendedora. O gráfico 5 ilustra as respostas encontradas.

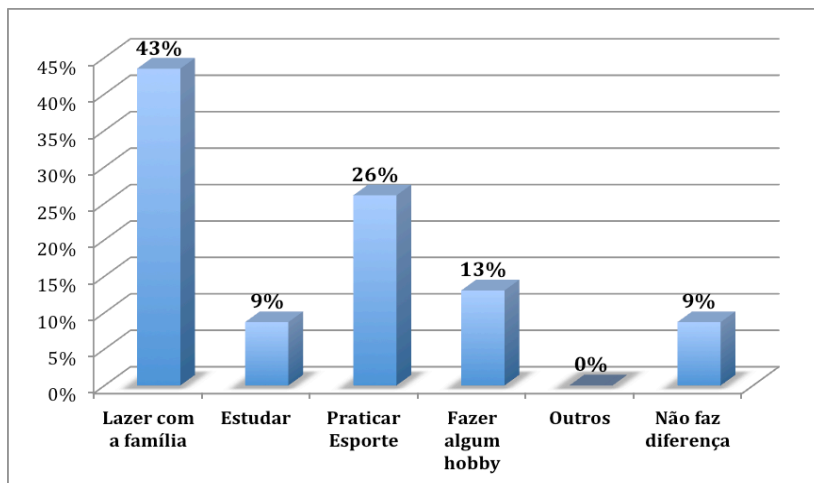


Gráfico 5: O que os Micro Empreendedores conseguem fazer hoje devido à sua atividade empreendedora?

Fonte: Questionário

Os Micro Empreendedores elegeram com certa unanimidade o lazer com a família, seguido da prática de algum esporte. Para dois dos entrevistados essa questão não faz diferença em sua vida.

As tabelas 11 e 12 denotam os benefícios percebidos pelos Micro Empreendedores após a legalização por meio do MEI e as características compreendidas por eles como micro empresários, respectivamente.

Tabela 11: O que os Micro Empreendedores consideram como benefícios para sua vida pessoal após a legalização através do MEI.

O QUE CONSIDERA BENEFÍCIOS	%
Cobertura Previdenciária	25%
Sentimento de Cidadania	18%
Acesso a serviços bancários	15%
Aumento da renda familiar	18%
Qualidade de Vida	20%
Outro	5%
TOTAL	100%

Fonte: Questionário

Os benefícios mais importantes para os indivíduos entrevistados são a cobertura previdenciária e a qualidade de vida nessa ordem. Dois itens ocupam a mesma posição, sendo eles, o resgate do sentimento de cidadania e o aumento da renda familiar.

Tabela 12: Quais são as características dos Micro Empreendedores Individuais?

CARACTERÍSTICAS DO MICRO EMPREENDEDOR	%
Coragem para assumir riscos	11%
Perseverança	13%
Criatividade para atrair clientes	15%
Sonhador	9%
Deseja ajudar os outros	11%
Sabe administrar seus recursos	17%
Apaixonado pelo que faz	22%
Outros	2%
TOTAL	100%

Fonte: Questionário

Uma característica que chama atenção no ser empreendedor é que normalmente ele gosta muito do que faz, o que serve de motivação para enfrentar as dificuldades de empreender. Os Micro Empreendedores entrevistados demonstram a mesma paixão pelo seu ofício ou negócio conforme 22% das respostas. Eles afirmam saber administrar seus recursos de forma eficiente, sendo esta uma característica relevante no perfil empreendedor conforme afirma Schmidheiny (2006 *apud* HARTIGAN E ELKINGTON, 2009) na literatura.

4.2.4 Indicadores Administrativos

Os indicadores administrativos buscam conhecer o ramo de negócio, o tempo de existência da empresa, a data e possíveis gastos de formalização.

Dezesseis pessoas responderam sobre a constituição de sua empresa. Os ramos de negócios em que estão esses Micro Empreendedores são: 5 salões de beleza, 4 bares, 3 comércios de alimentos, 2 comércios de roupas e acessórios e 1 centro de depilação.

Essa disposição corrobora os dados do SEBRAE e IBGE quando apontam o setor de serviços como responsável pela movimentação econômica.

A idade média das empresas é de 2 anos, exceto, o centro de depilação que existe há 15 anos, um bar há 12 anos e um salão de beleza há 11 anos. Porém, fica evidente que os pequenos empresários só procuraram formalizar suas empresas nos últimos três anos, ou seja, entre 2009 e 2011. Essa informação condiz com a exigência feita pela prefeitura de Garopaba para emissão de alvarás, obrigando esses pequenos empresários a terem CNPJ.

Dos entrevistados, 12 procuraram um escritório de contabilidade para fazer o cadastro no MEI; um afirmou ter procurado a prefeitura e dois procuraram por um amigo para obter auxílio. A grande maioria deles não desembolsou valor algum para se formalizar, como recomenda a lei. Entretanto, quatro pessoas afirmaram ter investido uma média de R\$ 20,00 reais. Esse valor diz respeito somente a formalização, sem levar em conta o valor desembolsado, indevidamente, para emissão de alvará de funcionamento.

4.2.5 Indicadores de Gerenciamento

Os indicadores de gerenciamento buscam conhecer se os Micro Empreendedores têm noções de controle administrativo e gerenciamento ou se já procuraram ajuda nesse sentido. Além disso, procuram conhecer o que essas pessoas fazem para que sua empresa cresça e quais são suas percepções sobre o MEI.

Uma questão levantada demonstrou o provável despreparo dos Micro Empreendedores na gestão do seu negócio. A tabela 13 expõe a realidade de que 63% dos entrevistados nunca procuraram ajuda para administrar a sua empresa.

Tabela 13: Os Micro Empreendedores já procuraram ajuda para administrar a sua empresa?

JÁ PROCUROU AJUDA PARA ADMINISTRAR SUA EMPRESA	%
Sim	38%
Não	63%
TOTAL	100%

Fonte: Questionário

Aqueles que já buscaram algum auxílio afirmaram que foi através do próprio escritório de contabilidade ou com algum amigo que tenha conhecimentos na área administrativa. Duas Micro Empreendedoras ressaltaram que já fizeram um curso a distância pelo SEBRAE para aprender como administrar corretamente o seu dinheiro e a sua empresa.

Os motivos que levam essas pessoas a buscarem auxílio são, normalmente, para obter esclarecimentos sobre o Livro Caixa, instrumento mais usado pelos pequenos empreendedores, organização da empresa, emissão de notas fiscais e instruções sobre a declaração anual obrigatória

Desta forma, listou-se alguma ferramentas comumente usadas para organizar e gerenciar o dia a dia das pequenas empresas e perguntou-se quais os Micro Empreendedores costumam utilizar. A tabela 14 traz as respostas.

Tabela 14: O que os Micro Empreendedores usam para organizar sua empresa no dia a dia.

O QUE VOCÊ UTILIZA PARA ORGANIZAR A SUA EMPRESA	%
Pacote Office – Word	0%
Pacote Office – Excel	11%
Gerenciador Financeiro	0%
Livro Caixa	61%
Sistema gerencial gratuito	6%
Sistema gerencial pago	0%
Emissão de Notas Fiscais	6%
Entrada de Notas Fiscais	17%
Outro	0%
TOTAL	100%

Fonte: Questionário

Os pequenos empresários fazem uso de algumas ferramentas para auxiliar na organização do seu negócio. O instrumento mais usado por eles é o livro caixa com 61% das respostas.

Quando questionados sobre os seus custos empresariais 64% responderam que conhecem, conforme mostra a tabela 15, porém somente 7 pessoas souberam responder como fazem para mensurá-los.

Para visualizar melhor como essas pessoas procuram mensurar seus custos segue abaixo as respostas concedidas, descritas sem alterações:

“Através de balancetes quinzenais.”

“Por exemplo, eu compro um kit de hidratação, então calculo em quantos clientes gastei, mão-de-obra, etc. Assim obtenho o valor final.”

“Fazemos compras mensais, assim analisamos se aumentou ou não matéria-prima.”

“Através de caixa controle.”

“Pelas notas fiscais.”

“Pelo Livro Caixa.”

“Passo tudo para o Livro Caixa.”

É notória a falta de preparo gerencial vivida pelos pequenos empresários.

Tabela 15: Os Micro Empreendedores sabem quais são seus custos?

VOCÊ SABE QUAIS SÃO SEUS CUSTOS	%
Sim	64%
Não	36%
TOTAL	100%

Fonte: Questionário

Através de uma pergunta aberta procurou-se saber como é feito o planejamento e o controle financeiro das empresas, considerando contas a pagar e receber, como forma de simplificar o questionamento. As respostas encontradas foram:

“Esse foi meu primeiro ano de experiência, não parei para pensar como vai ser minha próxima temporada.”

“Por meio de notas fiscais.”

“Procuo investir nos produtos certos e o dinheiro sempre aplico em novos produtos, ou seja, coisas que vão trazer um retorno certo para a empresa.”

“Não faço planejamento. Somente pago as minhas contas e quando sobra depósito.”

“Através do Livro Caixa, com entradas e saídas.”

Questionou-se, também de forma aberta, sobre o planejamento de compra de mercadoria e aqueles que responderam citaram o seguinte:

“Orçamentos mensais.”

“Mantendo e repondo estoques.”

“Não. Quando falta o material eu compro.”

“Sim, a compra é feita de acordo com o que é gasto, sempre procurando ter em mãos o produto. Se é procurado pelo cliente já tenho em mãos.”

“Compro com notas fiscais.”

“Compra de mercadoria quinzenal.”

“É feito de acordo com a necessidade [...]”

Buscou-se conhecer como os micro empresários entrevistados determinam seus preços e com que periodicidade, porém poucas foram a respostas obtidas e o que conseguiu-se descobrir foi:

“Como minhas vendas são por tempo determinado (2 meses) não têm aumento.”

“Eu coloco uma porcentagem em cima do valor da compra. Só aumento se tiver aumento na compra.”

“Com porcentagem do que pago e frete.”

“Os preços são calculados em cima de cada marca. Aumento conforme os fornecedores.”

“Sim, com a proximidade de 50%.”

“Sempre que a matéria-prima sobre.”

“Valorizo o meu trabalho, até porque tenho um bom padrão de qualidade. Quanto ao aumento, só quando realmente é necessário.”

“Aumento anual.”

“Acompanhando a tabela.”

Considerando que o ambiente de pesquisa é uma cidade turística e vive uma grande sazonalidade, ou seja, queda ou aumento de receitas durante o ano, questionou-se a sazonalidade vivida por esses micros empresários. O gráfico 6 esclarece essa questão confirmando a presença de quedas e/ou aumentos.

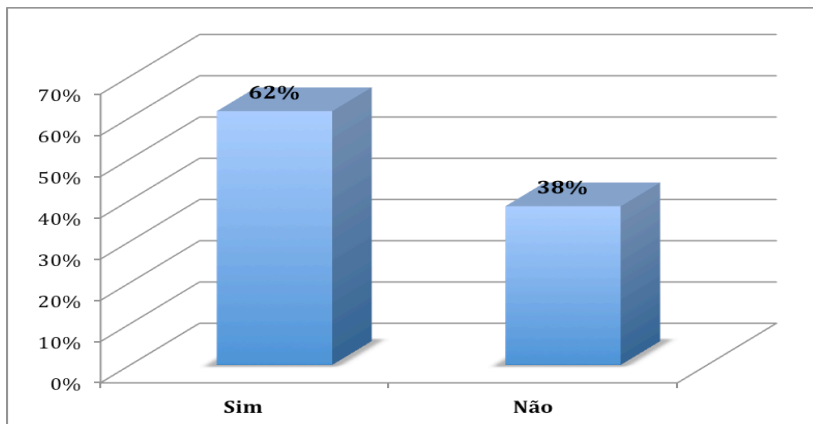


Gráfico 6: Os Micro Empreendedores sofrem sazonalidade?

Fonte: Questionário

Os aumentos e quedas nas vendas e prestações de serviços oscilam em média 50% durante os três meses de verão (dezembro, janeiro e fevereiro) conforme as respostas obtidas. Aqueles que não sofrem sazonalidade estão localizados no interior da cidade e não dependem do fluxo de pessoas que movimentam o centro da mesma.

Com relação ao crédito empresarial procurou-se saber se os micro empreendedores possuem conta bancária de pessoa jurídica e chegou-se a um resultado surpreendente. Conforme o gráfico abaixo 75% dos indivíduos não possuem conta bancária em nome da empresa.

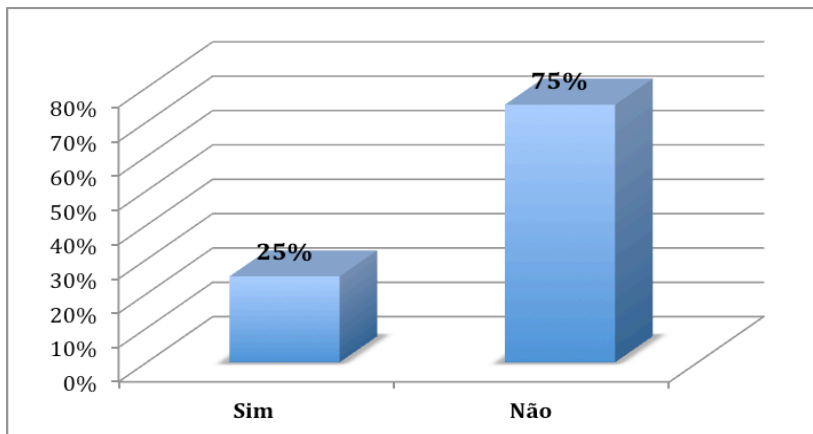


Gráfico 7: Os Micro Empreendedores possuem conta bancária de pessoa jurídica?

Fonte: Questionário

Percebe-se, também, na tabela 16 que 78% deles não têm interesse em buscar crédito empresarial para investir em sua empresa, porém dois dos entrevistados pensa em usar crédito empresarial nos próximos seis meses.

Tabela 16: Os Micro Empreendedores buscam crédito empresarial?

SOBRE CRÉDITO	%
Fez empréstimos com banco nos últimos seis meses	0%
Fez financiamentos nos últimos seis meses	0%
Pensa em fazer empréstimos e/ou financiamentos nos próximos seis meses	22%
Nunca fez empréstimos e/ou financiamento e não tem pretensão	78%
TOTAL	100%

Fonte: Questionário

Aqueles que pensam em fazer empréstimos têm intenção de investir na expansão do estabelecimento e aumento do capital de giro.

Com relação ao incentivo oferecido pela lei para que o Micro Empreendedor Individual tenha um funcionário com baixo custo, pode-se observar através da tabela 17 que mais da metade dos entrevistados trabalha sozinho.

Tabela 17: Os Micro Empreendedores têm um funcionário?

VOÇÊ TEM FUNCIONÁRIO	%
Sim	38%
Não	63%
TOTAL	100%

Fonte: Questionário

Aqueles que têm um funcionário normalmente não fizeram o seu registro, sendo que somente dois trabalham de forma legal.

Analisando o contexto do gerenciamento, perguntou-se aos micro empresários se os mesmos querem que a sua empresa cresça e 100% dos entrevistados responderam que sim, porém poucos souberam dizer o que estão fazendo para que isso aconteça. Os micro empresários que responderam essa pergunta deram os seguintes depoimentos:

“Faço o melhor para que o cliente saia satisfeito. Publico por meio de panfletos.”

“Melhorar a qualidade dos serviços.”

“Trabalhar duro.”

“Procuro atender bem minhas clientes e oferecer mão-de-obra especializada.”

“Acompanho o mercado sempre investindo em lançamentos para proporcionar, cada vez mais, melhores resultados.”

“Controlo os gastos.”

“Quero que cresça, mas, não tenho condições. O lugar não favorece.”

“Propagandas e brindes.”

“Ter determinação de vencer.”

Percebe-se um forte empirismo nas respostas obtidas. Apesar do desejo de prosperar, os pequenos empreendedores não demonstram interesse em buscar conhecimentos técnicos para dar segurança a esse crescimento. O próprio teor das respostas ou mesmo a falta de muitas, deixa claro o despreparo e a falta de planejamento.

Considerando todas as questões levantadas e respostas obtidas fez-se uma análise sobre o perfil dos Micro Empreendedores Individuais entrevistados, assim como sua situação financeira, sua percepção sobre o ato de empreender e suas micro empresas. Além disso, ponderaram-se as respostas concedidas pelos escritórios de contabilidade e pelo Secretário de Tributos do município.

4.3 ANÁLISE DOS RESULTADOS

A pesquisa propôs alguns objetivos específicos que por sua vez, foram atendidos de forma plena.

O perfil dos Micro Empreendedores Individuais entrevistados na cidade de Garopaba é feminino com idade entre 26 e 35 anos, casadas e com pelo menos um filho. A tabela 3 mostra que o grau de escolaridade dessas pessoas é o ensino médio completo. A renda média mensal é de R\$ 510,00 a R\$ 1200, 00 reais, sendo que o cônjuge contribui para o aumento da mesma.

Essas pequenas empreendedoras possuem casa própria, meio de locomoção, sendo carro ou moto. Quanto ao meio de locomoção, 54% delas estão pagando pela financiadora, sendo ele usado pela família e pela empresa caracterizando as pequenas empresas informais. Elas possuem conta bancária de pessoa física e nunca fizeram empréstimo pessoal.

Para elas o que mais importa em ter seu próprio negócio é poder ter tempo para o lazer com a família. E o benefício do MEI mais considerado mais importante foi a cobertura previdenciária.

As Micro Empreendedoras são apaixonadas pelo que fazem, sabem administrar seus recursos, usam de criatividade para atrair clientes e têm perseverança.

No que diz respeito à empresa, elas nunca procuraram ajuda para administrá-la, usam principalmente o Livro Caixa para organizar e controlar o seu dia a dia e sabem quais são seus custos apesar da dificuldade em mensurá-los. Esses dados demonstram a falta de formalização na administração da pequena empresa.

Confirmando a sazonalidade presente no município, devido sua característica turística, as micro empreendedoras também vivem picos de quedas e aumentos de até 50% da receita.

As micro empreendedoras não possuem conta bancária de pessoa jurídica e não têm pretensão de pegar empréstimo ou financiamento nos próximos seis meses. E, normalmente, trabalham sozinhas.

Em sua totalidade, desejam o crescimento de sua empresa afirmando tomar atitudes como aumento da qualidade do serviço, presteza no atendimento, produtos significativos e vontade de trabalhar.

Então, perguntou-se aos Micro Empreendedores quais fatores, nas condições atuais, eles consideram favoráveis (F), desfavoráveis (D)

ou indiferentes (I) para a expansão a sua empresa. A tabela 18 expõe o resultado.

Tabela 18: Fatores considerados para expansão da empresa.

FATORES	F	D	I
O nível dos salários	8%	2%	11%
O sistema de impostos	5%	6%	5%
Os juros	0%	8%	6%
A legislação trabalhista	3%	3%	10%
Os incentivos fiscais e de crédito	8%	3%	3%
Mão-de-obra qualificada	13%	2%	3%
Outro	0%	0%	0%
SUBTOTAIIS	37%	24%	39%
TOTAL	100%		

Fonte: Questionário

O nível dos salários foi considerado indiferente, o sistema de impostos desfavorável, os juros desfavoráveis, a legislação trabalhista indiferente, os incentivos fiscais e de crédito favoráveis e a mão-de-obra qualificada, favorável. Esses resultados confirmam os indicadores vistos anteriormente.

Questionou-se, também, sobre os benefícios levantados pelo Portal do Empreendedor. A tabela 19 demonstra quais realmente são considerados pelos Micro Empreendedores Individuais.

Tabela 19: O que os Micro Empreendedores consideram como benefícios para sua empresa após a legalização através do MEI.

O QUE CONSIDERA BENEFÍCIOS PARA A EMPRESA	%
Contratação de um funcionário	13%
Isenção de taxas para formalização	12%
Ausência de burocracia	19%
Acesso a serviços bancários e crédito	13%
Compras e vendas em conjunto	2%
Controles simplificados	15%
Mais fácil vender para o Governo	0%
Apoio de várias instituições	4%
Possibilidade de crescimento	13%
Segurança Jurídica	8%
TOTAL	100%

Fonte: Questionário

Considera-se, por ordem de importância, a ausência de burocracia com 19%, os controles simplificados dispensando a contabilidade formal com 15%, a contratação de um funcionário com menor custo e a possibilidade de crescimento com 13% e por fim, a isenção de taxas para formalização com 12%.

A percepção dos escritórios de contabilidade é um fator que ajudará na compreensão da abrangência da Lei do MEI para esses novos empreendedores. Os escritórios que concederam a entrevista afirmaram que os Micro Empreendedores Individuais buscam seus serviços, após o cadastramento, para obter auxílio na emissão da única obrigação anual que deve ser feita: a declaração de faturamento. Alguns também buscam informações para emissão de nota fiscal, principalmente avulsa.

Quando indagados sobre o valor gasto em média pelos Micro Empreendedores com seus serviços, notou-se respostas variadas, mas todos ressaltaram que a contabilidade enquadrada na modalidade de imposto Simples Nacional deve prestar serviços gratuitos para os pequenos empresários no primeiro ano de existência. Eles afirmaram que existe uma cobrança irrisória para cobrir as cópias de documentos que são, eventualmente, feitas. Ressalta-se que aqueles Micro Empreendedores Individuais que têm um funcionário pagam para as contabilidades em média R\$ 60,00 reais mensais para a emissão de folha de pagamento e guias de impostos.

Um dos escritórios de contabilidade entrevistados, quando questionado sobre a mudança de enquadramento do MEI ou alteração cadastral, chamou atenção para a grande dificuldade de fazer tais modificações. Para dar baixa no MEI segue-se a mesma burocracia de uma micro empresa, verificando que o Estado incentiva e facilita a abertura, porém sem dar atenção ao funcionamento da baixa.

Com relação aos motivos pelos quais os pequenos empresários buscam cancelar seu cadastro no MEI encontrou-se respostas ligadas à falhas na legislação do município, como por exemplo, o custo na emissão de alvarás e também o desenquadramento por faturamento excedido.

Confirmando a informação da tabela 13, os Micro Empreendedores nunca buscaram auxílios ligados à questões administrativas junto aos escritório de contabilidade.

Buscou-se conhecer a opinião pessoal de cada entrevistado nos escritórios de contabilidade sobre o MEI. Todos os entrevistados afirmaram que a lei tem dois lados: um favorável e outro desfavorável. Eles consideram favoráveis a baixa carga de impostos, o acesso a crédito, o sonho de poder ter sua empresa e a legalidade. E, paralelamente, consideram desfavoráveis a falta de assistência para dar baixa no MEI, um movimento que não agrega nada aos escritórios de contabilidade e a falta de legislação municipal.

A entrevista concedida pelo secretário de tributos do município de Garopaba confirma a dificuldade encontrada pelos Micro Empreendedores Individuais. Atualmente o sistema da prefeitura não diferencia os Micro Empreendedores dos outros tipos de empresas. Desta forma, cobra tributos, principalmente os alvarás, como de uma empresa maior que a mesma, sendo esta uma gratuidade reconhecida pela Lei do MEI. Os alvarás são cobrados conforme a descrição do ramo da empresa, o que pode onerar muito os pequenos empresários que são mal orientados.

O município de Garopaba é um dos únicos de Santa Catarina que ainda não tem legislação para o MEI. Outro problema na falta de legislação é que a grande maioria pode estar trabalhando sem alvará, pois a prefeitura não sabe ao certo quantos Micro Empreendedores existem na cidade.

Diante disso, a única pergunta feita ao secretário de tributos foi sobre o que considera favorável e desfavorável na lei. Na opinião do secretário, do ponto de vista do Governo é favorável, pois passa a arrecadar mais. Afirma ainda que do ponto de vista do informal é

desfavorável, pois o crescimento pós formalidade deixa de existir devido a alta carga tributária.

Ao final do questionário aplicado com os micro empreendedores, fez-se duas perguntas abertas com a finalidade de identificar o que eles perceberam como vantagem e/ou desvantagem para o seu negócio após aderir ao MEI.

Poucas pessoas responderam essas questões, mas de maneira geral, foram apontados como vantagens a possibilidade de estar trabalhando dentro da lei, o poder de compra que aumenta quando se tem CNPJ, o poder de barganha buscando melhor prazo e preço, ter a possibilidade de comprar de grande empresas e marcas, aumento da organização para atender melhor os clientes, sentimento de proteção e de estar fazendo a “coisa certa”, direito a aposentadoria, possibilidade de ser uma grande empresa e o aumento de crédito. Poucas, também foram as desvantagens levantadas, entre elas, o aumento de impostos e o limite de faturamento anual que não pode ultrapassar R\$ 36.000,00 reais.

Observou-se uma adesão “forçada” de alguns pequenos empresários que precisavam da licença para trabalhar, mas não podiam consegui-la sem o CNPJ, o que era oferecido anteriormente por meio do CPF junto a prefeitura.

Nota-se que os Micro Empreendedores querem garantir seus direitos, melhorar seu atendimento, fazer com que sua empresa prospere e buscam na formalização por meio do MEI um caminho a seguir e portanto, vislumbram mais vantagens do que desvantagens para sua vida pessoal e profissional.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O principal indicador quantitativo GEM de empreendedorismo é a Taxa de Atividade Empreendedora Total (TAE), que significa a proporção de empreendedores na população adulta e é construído com a relação entre o número de habitantes que começam um novo negócio ou expandem um já existente e o total da população de adultos. No Brasil a TAE (GEM 2003) é de 12,9% o que para Dornelas (2001 *apud* SOUZA E GUIMARÃES, 2005) significa um crescimento empreendedor de uma forma menos organizada do que em países mais desenvolvidos, o empreendedorismo brasileiro é uma realidade incontestável, com significativo papel na economia. E que merece estudos mais aprofundados.

O desafio do empreendedorismo requer perseverança, coragem e paixão pelo que se propôs a fazer. A revista Pequenas Empresas Grandes Negócios (PEGN) tornou pública, em dezembro de 2010, uma reportagem sobre as *Lições de Empreendedorismo*, por Marisa Adã Gil, juntando os depoimentos de dez empresários de sucesso. Pôde-se verificar que os maiores desafios encontrados durante a ascensão das empresas foram: aprender com o cliente, gerenciar o crescimento inesperado, enfrentar a concorrência desleal, encarar os riscos de uma oportunidade, encontrar novos mercados, mudar o posicionamento da marca, apostar em uma tecnologia nova, implantar um modelo de negócios inovador, conviver com um sócio-investidor e diversificar a carteira de clientes.

As empresas não começam grandes, mas sim prosperam a partir de um começo.

Segundo o informe do SEBRAE postado na PEGN de agosto de 2010, milhares de micro empreendedores estão descobrindo o lado positivo de ter a atividade econômica formalizada por meio do MEI, criado justamente para possibilitar a regularização dos empreendedores por conta própria, como ambulantes e outros milhões de trabalhadores autônomos espalhados pelo país.

Durante a realização da presente pesquisa percebeu-se que as pessoas enquadradas no MEI não têm uma noção exata do que é a constituição de uma empresa e não investem a devida importância nesse quesito.

Normalmente, os pequenos empreendedores se acomodam e não tomam decisões efetivas para que seu negócio faça diferença em sua vida. Vale ressaltar que todos os entrevistados afirmaram querer que sua

empresa cresça, mas a realidade é a falta de interesse para que isso efetivamente aconteça. Porém, essas conclusões não podem ser encaradas de forma generalizada. Algumas empreendedoras demonstraram um interesse legítimo na prosperidade de sua empresa e principalmente no atendimento ao cliente final.

Assentindo com Schindwein (2004, p. 48) “antes de iniciar-se no mundo empresarial é importante que o empreendedor realize uma autoavaliação, refletindo honestamente e objetivamente sobre aspectos fundamentais de sua personalidade.”

A proposta do Micro Empreendedor Individual só será eficiente para os pequenos empresários quando todas as esferas, municipal, estadual e federal, realmente estiverem preocupadas em fomentar a formalização e o crescimento econômico.

5.1 RECOMENDAÇÕES

Por meio do presente trabalho verificou-se que os Micro Empreendedores Individuais da cidade pesquisada não têm uma visão de longo prazo apesar de apresentarem o desejo de crescimento empresarial. Muitos aderiram ao MEI por obrigação, sem almejar os benefícios além da cobertura previdenciária. A obrigação foi imposta a partir do surgimento da lei, sendo que anteriormente era possível emitir alvarás somente com o CFP do empreendedor.

Assim, sugere-se ao secretário municipal de tributos e às entidades ligadas ao comércio do município, como CDL e ACIG, ações voltadas a:

- a) Formalização e divulgação da legislação municipal para o MEI;
- b) Mutirões para assessorar e esclarecer o Micro Empreendedor sobre seus direitos e deveres;
- c) Projetos de assessoria administrativa para os pequenos empreendedores existentes;
- d) Cursos de capacitação para as atividades mais comuns no município, principalmente para as mulheres que são empreendedoras e donas de casa, pois essas têm necessidades específicas de apoio;
- e) Em parceria com os bancos disponibilizar crédito empresarial incentivando o crescimento da pequena empresa.

6 REFERÊNCIAS

ANDRADE, Maria Margarida de. **Como preparar trabalhos para cursos de pós-graduação: noções práticas**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

BRASIL, **Constituição Federal, CLT e Legislação Previdenciária**. Organização do texto: Nylson Paim de Abreu Filho. 6 ed. Porto Alegre: Verbo Jurídico, 2007, 1000p. (Série Práxis).

BRASIL, **Lei Complementar N° 123**, 14 de dezembro de 2006. Lei Geral da Micro e Pequena Empresa. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp123.htm Acesso em 10 de novembro de 2010.

BRASIL, **Lei Complementar N° 128**, 19 de dezembro de 2008. Lei Do Micro Empreendedor Individual. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp128.htm Acesso em 10 de novembro de 2010.

BUENO, Francisco da Silveira. **Minidicionário da Língua Portuguesa**. São Paulo: FTD S.A, [19--?].

CAVALCANTE, Marly; FARAH, Osvaldo E.; MELLO, Álvaro A. A.. **Diagnóstico Organizacional: uma metodologia para pequenas e médias empresas**. São Paulo: Loyola, 1981.

DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa**. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

_____. **Empreendedorismo Corporativo**. Como ser empreendedor, inovar e se diferenciar na sua empresa. 2 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

FERRANTE, Vera Lúcia S. B.; VERTUAN, Valdemar; TOLEDO, Benedicto, E. C. **Um modelo de análise sócio-econômica: construção e resultados obtidos**. Revista Saúde Pública. São Paulo, v. 10, 1976. Disponível em <http://www.scielo.br/pdf/rsp/v10n2/05.pdf>. Acesso em 20 de novembro de 2010.

FIESC – Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina. **Santa Catarina em Dados**. Unidade de Política Econômica e Industrial. Florianópolis: FIESC 2010.

FILION, Louis Jacques. **Empreendedorismo**: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. Disponível em <https://www.furb.br/2005/arquivos/774565-876438/Empreendedorimo.pdf> Acesso em 31 de março de 2011.

FRANÇA, Ana Cristina Limongi. **Práticas de Recursos Humanos – PRH: conceitos, ferramentas e procedimentos**. São Paulo: Atlas, 2007.

GEM – *Global Entrepreneurship Monitor*. **Empreendedorismo no Brasil, 2009**. Disponível em ftp://ftp.sebrae-sc.com.br/GEM_2009.pdf Acesso em 16 de abril de 2011.

GERBER, Michael E. **Empreender fazendo a diferença**. São Paulo: Fundamento Educacional, 2004.

GIL, Antônio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1991.

GIL, Marisa Adãn. **Lições de Empreendedorismo**. Pequenas Empresas Grandes Negócios, nº 263, 78-85, dez/2010.

GONZATTO, Jordano. **Empreendedorismo Corporativo e de Start Up**. Disponível em <http://jgonzatto.blogspot.com/2010/04/empreendedorismo-corporativo-e-de-start.html> Acesso em 10 de maio de 2011.

HARTIGAN, Pamela; ELKINGTON, John. **Empreendedores Sociais: o exemplo incomum das pessoas que estão transformando o mundo**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Disponível em <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/pibmunicipios/2004-2008/default.shtm> Acesso em 25 de maio de 2011.

JANUZZI, Paulo de Martino. **Indicadores sociais na formulação e avaliação de políticas públicas**. Disponível em <http://www.cedeps.com.br/wp-content/uploads/2011/02/INDICADORES-SOCIAIS-JANUZZI.pdf> Acesso em 29 de maio de 2011.

MANZINI, Eduardo José. **Entrevista Semi-Estruturada: Análise de objetivos e de roteiros**. Disponível em <http://www.sepq.org.br/Isipeq/anais/pdf/gt3/04.pdf> Acesso em 29 de maio de 2011.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos da metodologia científica**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1991.

ORTIGARA, Anacleto, A. **A cabeça do Empreendedor: o pensamento do fundador de uma empresa de sucesso**. Florianópolis, Insular, 2008.

PINTO, Ênio Duarte; RODRIGUES, Silmar Pereira. **O fenômeno do empreendedorismo e o papel do SEBRAE** in SOUZA, Eda Castro de Lucas; GUIMARÃES, Tomás de Aquino (Orgs.). **Empreendedorismo além do plano de negócios**. São Paulo:Atlas, 2005, xv-xviii.

PINTO, José Madureira. **A Etnologia e a Sociologia na análise de colectividades rurais**. Disponível em <http://analisesocial.ics.ul.pt/documentos/122391811508eJY8xv7Hh73MP5.pdf> Acesso em 29 de maio de 2010.

PORTAL DO EMPREENDEDOR. Disponível em <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/modulos/beneficios/index.htm> Acesso em 10 de novembro de 2010.

RESNIK, Paul. **A Bíblia da pequena empresa**: como iniciar com segurança sua pequena empresa e ser muito bem-sucedido. São Paulo: McGraw-Hill, Makron Books, 1990.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa Social**: Métodos e técnicas. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1989.

SANTOS, Paulo C. F *et al.* **Empreender por oportunidade versus necessidade: um estudo com empreendedores catarinenses**. Disponível em http://www.abepro.org.br/biblioteca/ENEGEP2007_TR630470_9378.pdf Acesso em 20 de novembro de 2010.

SANTOS, A. R. dos. **Metodologia Científica**: a construção do conhecimento. Rio de Janeiro: DP & A, 1999.

SARKAR, Soumodip. **O empreendedor Inovador**: faça diferente e conquiste seu espaço no mercado. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

SCHLINDWEIN, Claiton. **Empreendedores, o desafio do negócio próprio.** Uma análise da criação de micro e pequenas empresas. 2004. 146 p. Dissertação de Mestrado em Engenharia de Produção. Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2004.

SEBRAE – Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil.** Brasília: SEBRAE, 2004a.

_____. Rumo à Lei Geral da Pequena Empresa. 2004b.

SEBRAE/SP. **Classificação das Micro e Pequenas Empresas segundo o número de empregados.** Disponível em <http://www.sebraesp.com.br/TenhoUmaEmpresa/Biblioteca/OutrosConteudos/EstudosEPesquisas/MPEsEmNumeros/Paginas/MPEsEmNumero.s.aspx> Acesso em 5 de junho de 2010.

SEBRAE-SC. Disponível em www.sebrae-sc.com.br Acesso em 10 de novembro de 2010a.

_____. **Santa Catarina em Números.** Disponível em <http://www.sebrae-sc.com.br/scemnumero/arquivo/Garopaba.pdf> Acesso em 15 de abril de 2010b.

SINE/SC – Sistema Nacional de Emprego. **Emprego Formal em SC mantém desaceleração em abril.** Disponível em http://www.sine.sc.gov.br/index.php?page=noticias/not_leia_mais.php&cod=227 Acesso em 25 de maio de 2011.

SOUZA, Eda Castro de Lucas; GUIMARÃES, Tomás de Aquino (Orgs.). **Empreendedorismo além do plano de negócios.** São Paulo: Atlas, 2005.

SOUZA, Eda Castro de Lucas. **Empreendedorismo: da gênese à contemporaneidade** in SOUZA, Eda Castro de Lucas; GUIMARÃES, Tomás de Aquino (Orgs.). **Empreendedorismo além do plano de negócios**. São Paulo: Atlas, 2005, 4-20.

TRIVIÑOS, Augusto Nivaldo Silva. **Introdução à Pesquisa em Ciências Sociais**. São Paulo: Atlas, 1987.

ZANELLA, Liane Carly Hermes. **Metodologia de pesquisa**. Florianópolis: Departamento de Ciências da Administração/UFSC, 2007.

APÊNDICES

APÊNDICE A

Modelo de questionário sócio-econômico aplicado com os
Micro Empreendedores Individuais.

Universidade Federal de Santa Catarina
CSE – Centro Sócio-Econômico

O Questionário abaixo é uma contribuição para o desenvolvimento do **Trabalho de Conclusão de Curso (TCC)** da aluna **Juliana Gonçalves Vieira** tendo como finalidade a obtenção do título de bacharel em Administração de Empresas. **O objetivo do questionário é conhecer a situação sócio-econômica dos novos empreendedores após a adesão pelo MEI (Micro Empreendedor Individual).**

Data: _____

Nome: _____

Sobre o Empresário:

1. Sexo: Masculino () Feminino ()

2. Idade:

() entre 18 e 25 anos;

() entre 26 e 35 anos;

() entre 36 e 45 anos;

() mais de 45 anos;

3. Estado Civil:

() Solteiro(a);

() Casado(a);

() Divorciado(a);

() União Estável;

() Outro _____

4. Tem filhos? Sim () Não ()

Quantos? []

5. Escolaridade:

() Fundamental completo;

() Fundamental incompleto;

() Ensino Médio completo;

() Ensino Médio incompleto;

() Superior completo;

() Superior incompleto;

() Pós-Graduação;

6. Qual sua renda média mensal? (Considere somente a sua renda)

- entre R\$510,00 e R\$1200,00 ;
- entre R\$1201,00 e R\$2000,00;
- entre R\$2001,00 e R\$3000,00;
- mais de R\$3000,00;

7. Mais alguém em sua casa contribui para a renda familiar? Sim ()

Não ()

Se sim, quem? _____

8. Possui casa própria? Sim () Não ()

9. Quais dos bens abaixo você possui em sua casa?

- Televisão. Quantas? []
- Aparelho de som. Quantos? []
- DVD. Quantos? []
- Computador de mesa. Quantos? []
- Notebook. Quantos? []
- Celular. Quantos? []
- Telefone fixo.

10. Possui meio de locomoção?

Carro

Moto

Quantos? _____

11. O carro/moto são para uso?

Somente família;

Somente empresa;

Empresa e família;

Outro _____

12. Qual a situação do carro?

Quitado à vista;

Quitado parcelado;

Pagando parcelamento pela financiadora;

Pagando parcelamento pelo Banco;

Outro _____

13. Possui conta bancária pessoa física?

Sim () Não () Quantas? []

14. Já pegou empréstimo pessoal?

Sim () Não () Quantos? []

Se sim, com que finalidade?

15. Dos itens abaixo, assinale o que você consegue fazer hoje, por conta do seu trabalho (Pode-se assinalar mais de uma opção):

- () Lazer com a família;
- () Estudar;
- () Praticar algum esporte;
- () Fazer algum hobby;
- () Outro _____

16. Dos itens abaixo assinale aqueles que você considera benefícios para sua vida pessoal a partir da legalização da sua atividade empreendedora (Pode-se assinalar mais de uma opção):

- () Cobertura Previdenciária;
- () Resgate do sentimento de cidadania, sabendo que você está trabalhando dentro das leis do país;
- () Acesso a serviços bancários, inclusive crédito;
- () Aumento na renda familiar;
- () Qualidade de Vida – Viver mais e melhor
- () Outro _____

17. Das características abaixo, assinale aquelas que você acredita ter como micro empresário (Pode-se assinalar mais de uma opção):

- () Coragem para assumir riscos calculados;
- () Perseverança;
- () Criatividade para atrair clientes;
- () Sonhador(a);
- () Deseja ajudar os outros;
- () Sabe administrar seus recursos financeiros;
- () Apaixonado(a) pelo que faz;

Sobre a Empresa:

18. Qual é o seu ramo de negócio?

19. Há quantos anos a empresa existe? []

20. Em que ano fez o cadastro no MEI? []

21. Quem você procurou para fazer o cadastro? _____

22. Qual foi o valor gasto para fazer o cadastro? _____

23. Você já procurou ajuda para fazer a gestão administrativa da sua empresa?

Sim () Não ()

Se sim, onde procurou ajuda?

Para auxiliar em que?

24. Dos itens abaixo assinale aqueles que você usa para gerenciar sua empresa:

() Word. Para: _____

() Excel. Para: _____

() Gerenciador Financeiro;

() Livro Caixa;

() Sistema de controle gerencial retirado da internet gratuitamente;

() Sistema de controle gerencial pago;

() Emissão de notas fiscais;

() Entrada de notas fiscais;

() Outro _____

25. Sua empresa tem um funcionário?

Sim () Não ()

Registrado () Informal ()

Como “escolheu” esse funcionário?

26. Como é feito o Planejamento e Controle Financeiro da sua empresa?
(Contas a Pagar e Receber)

27. Existe Planejamento de Produção e/ou compra de mercadorias?
Como é feito?

28. Você sabe quais são seus custos?

Sim () Não ()

Se sim, como você faz para calculá-los?

29. Como é feita a determinação de preços dos seus produtos ou serviços? Faz aumentos? Com que periodicidade?

30. Você sofre sazonalidade, ou seja, queda ou aumento de receitas durante o ano?

Sim () Não ()

Qual é o percentual de aumento e/ou queda nas receitas?

31. A empresa possui conta bancária de pessoa jurídica? Sim () Não () Quantas? []

Com relação ao crédito empresarial, assinale as opções que se encaixam com a sua empresa:

() Fez empréstimo com o Banco nos últimos seis meses. Para: _____

() Fez financiamento nos últimos seis meses. Para: _____

() Pensa em fazer empréstimo e/ou financiamento nos próximos seis meses. Para: _____

() Nunca fez empréstimo e/ou financiamentos e não tem pretensão.

32. Você quer que sua empresa cresça?

Sim () Não ()

O que faz para que isso aconteça?

33. Nas condições atuais, quais dos fatores abaixo você considera favoráveis, desfavoráveis e os que considera indiferentes para a expansão da sua empresa. (Marque com **F** os favoráveis, com **D** os desfavoráveis e com **I** os indiferentes):

() o nível dos salários;

() o sistema de impostos;

() os juros;

- () a legislação trabalhista;
- () os incentivos fiscais e de crédito;
- () mão-de-obra qualificada;
- () outro _____

34. Quais as **vantagens** que você percebeu após aderir ao MEI?

35. Quais as **desvantagens** que você percebeu após aderir ao MEI?

36. Dos itens abaixo assinale aqueles que você considera como benefícios para sua empresa a partir do MEI:

- () Contratação de um funcionário com menor custo;
- () Isenção de taxas para formalização;
- () Ausência de burocracia (uma única obrigação por ano);
- () Acesso a serviços bancários, inclusive crédito;
- () Compras e vendas em conjunto;
- () Controles muito simplificados, não há necessidade de contabilidade formal;
- () Mais fácil vender para o Governo;
- () Apoio de várias instituições na organização do negócio;
- () Possibilidade de crescimento como Empreendedor;
- () Segurança Jurídica.

Obrigada pela atenção!

APÊNDICE B

Entrevista aplicada com os escritórios de contabilidade.

Universidade Federal de Santa Catarina
CSE – Centro Sócio-Econômico

A entrevista abaixo é uma contribuição para o desenvolvimento do **Trabalho de Conclusão de Curso (TCC)** da aluna **Juliana Gonçalves Vieira** tendo como finalidade a obtenção do título de bacharel em Administração de Empresas. **O objetivo da entrevista é conhecer a percepção das contabilidades sobre a Lei do MEI e identificar quem são esses pequenos empresários.**

Entrevista com a

Contabilidade: _____

Entrevistado: _____

Data: _____

- 1) Listar os Micro Empreendedores cadastrados por esta contabilidade informando telefone ou endereço:
- 2) Os Micro Empreendedores Individuais voltaram a buscar seus serviços? Se sim, com que periodicidade e para que?
- 3) Qual o valor gasto, em média, pelos pequenos empreendedores com seus serviços?
- 4) Algum deles já retornou para alterar sua condição cadastral? Se sim, quantos e para que condição?
- 5) Algum deles já retornou para cancelar seu cadastro do MEI? Se sim, quantos e por qual motivo?
- 6) Algum deles já procurou assessoria sobre Gestão? Se sim, quantos e para que área administrativa?
- 7) O que você pensa sobre a Lei do MEI? Considera favorável ou desfavorável? Por quê?

APÊNDICE C

Entrevista aplicada com o secretário de tributos do município.

Universidade Federal de Santa Catarina
CSE – Centro Sócio-Econômico

A entrevista abaixo é uma contribuição para o desenvolvimento do **Trabalho de Conclusão de Curso (TCC)** da aluna **Juliana Gonçalves Vieira** tendo como finalidade a obtenção do título de bacharel em Administração de Empresas. **O objetivo da entrevista é conhecer a percepção das autoridades do município sobre a Lei do MEI e identificar quem são esses pequenos empresários.**

Entrevistado: _____

Data: _____

- 1) Quantos Micro Empreendedores Individuais (MEI) existem cadastrados na cidade? Quem são eles?
- 2) Quais são os principais ramos de negócio?
- 3) Algum deles já retornou para cancelar seu cadastro do MEI? Se sim, quantos e por qual motivo?
- 4) Algum deles já procurou assessoria sobre Gestão? Se sim, quantos e para que área administrativa?
- 5) O que você pensa sobre a Lei do MEI? Considera favorável ou desfavorável? Por quê?