

**FACULDADES INTEGRADAS DE ARACRUZ- FAACZ  
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**SAMARITANA LACERDA PASSOS DE JESUS**

**EMPREENDEDORISMO: DESAFIOS ENCONTRADOS PARA SE MANTER COMO  
MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL EM UMA EMPRESA DO RAMO DE  
BELEZA NO MUNICÍPIO DE ARACRUZ**

**ARACRUZ  
2017**

SAMARITANA LACERDA PASSOS DE JESUS

**EMPREENDEDORISMO: DESAFIOS ENCONTRADOS PARA SE MANTER COMO  
MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL EM UMA EMPRESA NO RAMO DE  
BELEZA NO MUNICÍPIO DE ARACRUZ**

Monografia apresentada ao curso de Ciências Contábeis das Faculdades Integradas de Aracruz (FAACZ), como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientadora: Prof.<sup>a</sup> Esp. Simoni  
Casagrande Dal' Col.

**ARACRUZ  
2017**

**FACULDADES INTEGRADAS DE ARACRUZ  
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

Autorização: Portaria MEC nº 186 de 06/03/1998

Portaria MEC nº 705, de 18/12/2013, publicado no D.O.U. de 19/12/2013

**Samaritana Lacerda Passos de Jesus**

**EMPREENDEDORISMO: DESAFIOS ENCONTRADOS PARA SE MANTER COMO  
MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL EM UMA EMPRESA NO RAMO DE  
BELEZA NO MUNICÍPIO DE ARACRUZ**

Esta Monografia foi apresentada como trabalho de conclusão do Curso de Ciências Contábeis das Faculdades Integradas de Aracruz, sendo **AVALIADA** pela banca constituída pelos professores mencionados abaixo:

Aracruz, 08 de novembro de 2017.

**BANCA EXAMINADORA:**

---

Esp. Simoni Casagrande Dal'Col  
Orientador (a)

---

Msc. Alex Sandro Ferreira Bernardes  
Examinador 1

---

Msc. Aldimar Rossi  
Examinador 2

Dedico este trabalho ao meu esposo e  
minha família.

## **AGRADECIMENTOS**

Primeiramente ao Pai Celestial, por tudo que tens feito comigo até aqui, por ter estendido SUA mão bondosa sobre mim, sei que Ele sempre esteve ao meu lado.

A minha mãezinha Enedina, por ser um exemplo de fé e garra e por ela ser a minha rainha e ser o motivo de inspiração nessa minha trajetória;

Ao meu esposo Adriano, que caminhou comigo em todas as fases desse período acadêmico, que chorou e vibrou comigo;

As minhas irmãs Rosilene e Jussara e ao meu irmão Diego por serem tão bondosos comigo e por ter-me apoiado;

Agradeço a todos os meus, sobrinhos e familiares, porque sem eles não sou nada;

A minha orientadora Msc. Simone pela amizade e pela paciência de contribuir um pouco do seu conhecimento no desenvolvimento desse trabalho;

A Professora Isabela que foi além de professora uma amiga para sempre;

Aos meus amigos de classe, em especial Maiara, Edimila, Angélica, Adrielen, Kenya, são pessoas que me ajudaram muito desde quando cheguei na FAACZ. Gostaria de agradecer a todos da sala pelos bons momentos juntos.

E jamais esquecerei as pessoas que estiveram direta ou indiretamente comigo nessa jornada, que tanta torceu por mim.

*“Qualquer princípio de inteligência surgirá conosco na ressurreição”.*

*(Joseph Smith).*

## **LISTA DE FIGURAS**

Figura 1- As três características básicas do empreendedor. 24

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1- Total de microempreendedores individuais (acumulado) - dezembro de 2010 a dezembro de 2015 .....	31
Gráfico 2- Saldo anual de microempreendedores individuais - 2009 a 2015 .....	32
Gráfico 3- Saldo de MEI registrados, por mês - janeiro de 2011 a dezembro de 2015 .....	32

## **LISTA DE SIGLAS**

ANVISA – Agencia Nacional de Vigilância Sanitária.

CNPJ- Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica.

COFINS – Contribuição para financiamento de Seguridade Social.

CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido.

GEM – Monitoramento de empreendedorismo Global.

ICMS – Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços e Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.

IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados.

IPTU – Imposto Predial e Território Urbano.

IR – Imposto de Renda.

ISS – Imposto sobre Serviço de Qualquer Natureza.

MEI- Microempreendedor Individual.

PC - Computador.

Pis – Programa de Integração Social.

OIT - Conferência Internacional do Trabalho.

OCDE - Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico.

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

SIMEI - Sistema de recolhimento em valores fixos e mensais dos tributos abrangidos pelo Simples Nacional.

## RESUMO

O desenvolvimento do empreendedorismo tem proporcionado a abertura de diversas empresas em todo o país. De um modo geral, a atuação do microempreendedor individual tem ganhado espaço no mercado de trabalho e o processo de regularização tem provocado relevante movimento na economia.

A questão norteadora da presente pesquisa centra-se em identificar alguns desafios que o microempreendedor individual enfrenta para se manter no mercado de prestação de serviços no município de Aracruz, no ramo de beleza. O presente trabalho buscou levantar os desafios através de um estudo de caso, com pesquisa bibliográfica e acompanhado por entrevista in loco em uma empresa do ramo de beleza, pois visto que é um ramo muito fácil para se aderir ao MEI e por haver uma concorrência acirrada. Tendo em vista, que para atingir o objetivo foi necessário identificar os tipos de empreendedores e suas características, e para o processo de formalização é necessário cumprir a Lei complementar 128/2008, apresentando as vantagens e desvantagens e porque muitos profissionais continuam sem regularização.

Palavras Chaves: Microempreendedor individual, empreendedorismo, desafios.

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO</b> .....	<b>12</b>
<b>2</b>	<b>FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA</b> .....	<b>15</b>
2.1	Contexto histórico do empreendedorismo .....	15
2.2	Características do Empreendedor .....	22
2.3	Tipos de Empreendedores.....	25
<b>3</b>	<b>MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL</b> .....	<b>28</b>
3.1	Principais vantagens e desvantagens.....	34
3.2	Outras dificuldades que enfrenta um microempreendedor individual .....	36
<b>4</b>	<b>PROCEDIMENTOS METOLÓGICO</b> .....	<b>38</b>
<b>5</b>	<b>ESTUDO DE CASO: EMPRESA DO RAMO DE BELEZA NO MUNICÍPIO DE ARACRUZ</b> .....	<b>41</b>
<b>6</b>	<b>CONCLUSÃO</b> .....	<b>44</b>
<b>7</b>	<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	<b>46</b>
	<b>APÊNDICE A – INSTRUMENTOS DE COLETA DE DADOS</b> .....	<b>52</b>

# 1 INTRODUÇÃO

Não é uma tarefa tão simples fazer parte de um MEI (Microempreendedor Individual), pois é necessário seguir algumas diretrizes que parecem dificultar a existência de algumas empresas que necessitam se manter nesse perfil, embora não seja esse o objetivo, a lei complementar 128/2008 traz alguns benefícios e ainda assim muitos empreendedores individuais encontram barreiras diárias, que são movidas por fatores internos e externos, esses fatores serão desmembrados para que se possa pontuar quais suas maiores dificuldades.

Logo, a proposta deste estudo é procurar entender por meio de estudo de caso, quais os principais desafios que um microempreendedor individual enfrenta para se manter em um mercado tão competitivo, e para confrontar o que diz os estudiosos será realizado um estudo de campo em um salão de beleza no município de Aracruz enquadrada como microempreendedor individual.

Tendo em vista um cenário empreendedor cada vez mais competitivo, nos dias atuais ainda existem empresas de pequeno porte que são movidas pelas mudanças que ocorrem no mercado. Em decorrência destas mudanças, existem variáveis que podem influenciar de forma efetiva no ramo do negócio.

Considerando tais situações, o presente estudo possui como temática os Desafios encontrados para se manter como microempreendedor individual em uma empresa no ramo de beleza no município de Aracruz: Estudo de caso.

Alguns estudos apontam dados da problemática em questão e demonstram que o “desaparecimento de uma empresa pode ser considerado como a dissolução de uma combinação de fatores de produção, com a condição de nenhuma outra empresa estar implicada no processo” de acordo com a Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico – OCDE ( 2002 apud MACHADO e

ESPINHA, 2005, p. 53). Fica claro ao analisarmos dados estatísticos que anualmente muitas empresas são criadas, porém poucas sobrevivem, assim como poucos profissionais autônomos buscam a formalidade

Por essa razão, o presente trabalho terá como problema levantar os desafios para se manter como microempreendedor individual em clínica de beleza no município de Aracruz: Estudo de caso.

Dentre os fatores que influenciarão em uma suposta decisão de não prosseguir como um microempreendedor individual e continuar no mercado vale citar a falta de incentivo financeiro com baixas taxas de juros, a falta de capacitação profissional, a concorrência cada vez mais agressiva, a burocracia para obter acesso a linhas de crédito, a forma pela qual o gestor conduzirá a empresa como também as variações que ocorrem no mercado interno e externo.

O microempreendedor individual é também um pesquisador em constante busca por novas soluções, tendo em mente as necessidades de seus clientes. Uma característica marcante do empreendedor é a busca constante de novas oportunidades de negócios bem como em investimentos para a melhoria de seus produtos, já que "empreendedorismo não trata apenas de pequenas empresas e novos empreendimentos. Não aborda apenas a criação de novos produtos ou serviços, mas sim, inovações em todos os âmbitos do negócio" (CHIAVENATO, 2012, p. 290).

Esse trabalho terá como objetivo geral descrever os desafios para se manter como microempreendedor individual em clínica de beleza no município de Aracruz: Estudo de caso.

Assim, o estudo possui os seguintes objetivos específicos que serão:

- Caracterizar empreendedorismo e os tipos de empreendedor;

- Caracterizar Microempreendedor individual;
- Apresentar os principais desafios para se manter no mercado dentro da formalidade;
- Descrever os desafios levantados na pesquisa de campo a ser realizada em uma clínica de beleza em Aracruz/ES.

No primeiro capítulo será abordada uma introdução, contendo uma breve explicação sobre a história do empreendedorismo e o perfil do microempreendedor individual e suas vertentes segundo alguns autores. O segundo capítulo abordará a formalização do microempreendedor individual e suas vantagens e desvantagens. O terceiro capítulo apontará algumas das dificuldades que o microempreendedor individual enfrenta. O quarto capítulo mostrará como foi realizada a pesquisa de campo e as conclusões da pesquisa.

## **2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA**

Neste capítulo, será abordada toda fundamentação teórica que embasará a problemática em questão, assim como apresentação do contexto histórico do empreendedorismo, os tipos de empreendedores e as principais vantagens e desvantagens da ação empreendedoras.

### **2.1 Contexto histórico do empreendedorismo**

A princípio vale ressaltar que o termo empreendedor tem origem francesa e significa pessoa que assume risco em prol de algo novo, entretanto, este conceito inicial sofreu várias alterações em seu conceito ao longo da história, pois segundo Dornelas, muitos pesquisadores concordavam que o economista Richard Cantillon foi o pioneiro ao estudar a fundo o significado de empreendedorismo, “um dos primeiros a diferenciar o empreendedor – aquele que assumia riscos –, do capitalista – aquele que fornecia o capital.” (DORNELAS, 2016, p. 20).

Com o passar das décadas identificou-se que empreender não é somente assumir riscos ou criar algo novo, na visão de Chiavenato ( 2012, p. 3) o empreendedor:

Ele não é somente um fundador de novas empresas, o construtor de novos negócios ou o consolidador e impulsionador de negócios atuais. Ele é muito mais do que isso, pois proporciona a energia que move toda a economia, alavanca as mudanças e transformações, produz a dinâmica de novas ideias, cria empregos e impulsiona talentos e competências. Mais ainda: ele é quem fareja, localiza e rapidamente aproveita as oportunidades fortuitas que aparecem ao acaso e sem pré-aviso, antes que outros aventureiros o façam.

Empreender é aguçar os sentidos empreendedores e ver além até mesmo das oportunidades, essas características são corroboradas também por Chiavenato (2012, p. 8) que complementa a temática em questão com sua compreensão dizendo que:

Na verdade, o empreendedor consegue fazer as coisas acontecerem por ser dotado de sensibilidade para os negócios, tino financeiro e capacidade de identificar e aproveitar oportunidades, nem sempre claras e definidas. Com esse arsenal, transforma ideias em realidade para benefício próprio e para o benefício da sociedade e da comunidade.

O empreender foi moldado com passar dos anos e suas ideias e criatividade podem ser utilizadas para o seu próprio benefício e da sociedade.

Para alguns estudiosos, o “empreendedor é um exímio identificador de oportunidades, um indivíduo curioso e atento a informações, pois sabe que suas chances melhoram quando seu conhecimento aumenta” (DORNELAS, 2016, p. 24). Jonathan (2011, p. 66) diz que o processo de empreender requer atributos de paciência e um olhar para além do presente:

Persistência e visão de futuro estão presentes neste processo que resulta na criação de um empreendimento novo ou de uma nova forma de realizar um trabalho. Em pauta, a inovação de um produto, serviço ou atividade que agregue valor ao que já existe e promova benefícios materiais e/ou sociais. (JONATHAN, 2011, p. 66)

A inovação de um produto ou serviço não é criar algo novo, e sim aprimorar algo que já existe, enxerga aquilo que não foi visto pelos outros.

O empreendedorismo é visto com um olhar diferente em cada época e tem suas contribuições. Segundo (DORNELAS, 2016);

No final do século XIX e início do século XX, os empreendedores eram frequentemente confundidos com os gerentes ou administradores (o que ocorre até os dias atuais), sendo analisados meramente de um ponto de vista econômico, como aqueles que organizam a empresa, pagam os empregados, planejam, dirigem e controlam as ações desenvolvidas na organização, mas sempre a serviço do capitalista. (DORNELAS, 2016, p. 21).

Ao longo dos séculos o empreendedor foi confundido com capitalista, administrador, gerente.

Na idade média eram descritos como administradores de grandes projetos, mas recebiam os recursos dos governantes “Esse indivíduo não assumia grandes riscos, e apenas gerenciava os projetos, utilizando os recursos disponíveis, geralmente provenientes do governo do país” (DORNELAS, 2016, p. 20).

Para CUSTÓDIO (2011), em seu estudos ele afirma que, esses recursos deixaram os empreendedores cada vez mais receosos em assumir riscos, pois com o mercado cada vez mais competitivo e os riscos constantes, ele precisa de inovação satisfatória.

Acerca dessa reflexão, Baggio e Baggio (2014, 26) abordam que não podemos chegar a apenas uma conclusão simplória sobre o empreendedorismo, pois ele abrange uma gama de conceitos e por isso passa a ser composto pelas ideias de muitos estudiosos que, ao serem confrontadas geram um melhor esclarecimento, dessa forma afirmam que:

Empreendedorismo é um domínio específico. Não se trata de uma disciplina acadêmica com o sentido que se atribui habitualmente a Sociologia, a Psicologia, a Física ou a qualquer outra disciplina já bem consolidada. Referimo-nos ao empreendedorismo como sendo, antes de tudo, um campo de estudo. Isto porque não existe um paradigma absoluto, ou um consenso científico. Sabemos que o empreendedorismo traduz-se num conjunto de práticas capazes de garantir a geração de riqueza e uma melhor performance àquelas sociedades que o apóiam e o praticam, mas sabemos também que não existe teoria absoluta a este respeito. Vale frisar que é de fundamental importância que se compreenda esta premissa básica para que seja possível interpretar corretamente o que se escreve e se publica sobre esta temática.

O termo empreendedorismo é um campo de constante estudo e não é absoluto. Sobre o empreendedorismo Dolabela (2008) apud Custódio (2011, 13) diz que “o empreendedorismo não é um tema novo ou modismo: existe desde a primeira ação humana inovadora, com o objetivo de melhorar as relações do homem com os outros e com a natureza.” Ou, seja, para a própria subsistência, os primeiros seres humanos já se valiam do espírito empreendedor criando e

inovando suas ferramentas para caça de animais com o fim de garantir a alimentação, vestuário, moradia e tudo de que necessitavam.

Vale destacar, nesse momento, que há dois grupos de pesquisadores que iniciaram estudos mais profundos sobre o empreendedorismo bem como as características do indivíduo empreendedor: os comportamentalistas e os economistas.

Alguns autores abordam sobre esses dois grupos em seus escritos discorrendo que foram os economistas, a quem primeiro se deve os argumentos que mostram a grande importância do tema em questão, porém, com certa crítica a estes, pois ainda assim não perceberam a importância em urdir uma gnose comportamental, assim nos trazem:

Um dos primeiros autores desse grupo a demonstrar interesse foi Max Weber. Ele identificou o sistema de valores como um elemento fundamental para a explicação do comportamento empreendedor. Via os empreendedores como inovadores, pessoas independentes cujo papel de liderança nos negócios inferia uma fonte de autoridade formal. Todavia, o autor que realmente deu início à contribuição das ciências do comportamento foi David C. McClelland. (BAGGIO e BAGGIO, 2014, p. 27-28)

Os economistas associavam o empreendedor ao processo de inovação em questões que pudessem ser quantificadas, enquanto os comportamentalistas à criatividade e intuição, contudo entre os próprios pesquisadores desse grupo havia discordância no que se refere ao nascer empreendedor ou aquisição ao longo da vida. (FATTURI, 2013).

Portanto, para alguns, o sujeito nascia empreendedor, ou seja, era inato. Todavia evidenciou-se que pode ser aprendido, esse processo pode ser ensinado, habilidades podem ser melhoradas e/ou adquiridas permitindo que pessoas tornem-se empreendedoras de sucesso. Sobre essa questão Dornelas (2016, p. 30) atribui que empreender é uma ação que pode ser aprendida, ou em outras palavras, despertado em cada um conforme os estímulos:

Até alguns anos atrás, acreditava-se que o empreendedorismo era inato, que o empreendedor nascia com um diferencial e era predestinado ao sucesso nos negócios. Pessoas sem essas características eram desencorajadas a empreender. Como já se viu, isso é um mito. Hoje em dia, esse discurso mudou e, cada vez mais, acredita-se que o processo empreendedor possa ser ensinado e entendido por qualquer pessoa e que o sucesso seja decorrente de uma gama de fatores internos e externos ao negócio, do perfil do empreendedor e de como ele administra as adversidades que encontra no dia a dia de seu empreendimento. Os empreendedores inatos continuam existindo e sendo referências de sucesso, mas muitos outros podem ser capacitados para a criação de empresas duradouras. Isso não garante que, apenas pelo ensino do empreendedorismo, serão gerados novos mitos como Bill Gates, Sílvio Santos, Olavo Setúbal e Antônio Ermírio de Moraes. No entanto, com certeza, o ensino de empreendedorismo ajudará na formação de melhores empresários, melhores empresas e na maior geração de riqueza ao país. (DORNELAS, 2016, p. 30)

Para Dolabela (2006) apud Fatturi (2013, 17), empreender não é intrínseco ou irrompe com o indivíduo, nessa visão o empreendedor de sucesso tem observado e apontado o empreendedorismo desde muito cedo, num decurso determinado por fatores ambientais, sociais, etc., ou seja, totalmente de origem comportamental.

Segundo Silva (2007), alguns pesquisadores destacam dois tipos de empreendedores: o individual e o social, sendo o primeiro aquela pessoa dotada pelo dom da habilidade, característica própria e inata para os negócios, enquanto o último refere-se a pessoa que desenvolve habilidades ao longo do tempo.

É salutar, nesse sentido, que o sujeito empreendedor não é apenas aquele que funda uma empresa, pois a capacidade de empreender não está apenas ligada ao aspecto profissional, mas também pessoal, conforme analisa Fatturi, (2013)

Baseado nas afirmativas o ato de empreender está ao alcance de todos os sujeitos. Àqueles que nascem com a capacidade de empreender, inovar, mas

também é uma ação possível aos que desenvolvem tal prática por meio da dedicação e estudos na área. Todavia não se pode perder de vista de que “o empreendedor promove a inovação, sendo essa radical, pois destrói e substitui esquemas de produção vigentes.” (Schumpeter, 1988, apud Baggio e Baggio, 2014, p. 27).

Aponta Dornelas que “o empreendedorismo tem sido o centro das políticas públicas na maioria dos países” (2016, p. 10) e que a partir da década de 90 muitas ações relacionadas ao ato de empreender surgiram, inclusive na esfera educacional nas quais muitos cursos foram ofertados.

“Particularmente no que se refere à educação empreendedora, os exemplos e casos de sucesso têm sido cada vez mais frequentes, haja vista o empreendedorismo ter se disseminado rapidamente como disciplina, forma de agir, opção profissional e instrumento de desenvolvimento econômico e social.” (DORNELAS, 2016, p. 10)

Por não possuir uma definição exata e ser complexo, sabe-se que o empreendedorismo é carregado por motivação que a punctiona e que sempre prevaleceu com a oportunidade ou a necessidade que faz nascer um empreendedor, e assim floresce através de ideias criativas ou revitalização de negócios já existentes. Cita-se como exemplo, Michael Dell, que vendia peças de computadores pelo correio, ao perceber que sua vendas eram satisfatórias e rentável ele abandonou a universidade no Texas para se aventurar no empreendedorismo. Em 1985, a Dell Computer Comporation vendia clones de PC IBM montados com um valor bem inferior ao demais. Hoje ele se lembra que começou do nada apenas com o espírito aventureiro de um empreendedor, e tornou um dos maiores fabricantes de computadores pessoais nos Estados Unidos. Com este exemplo fica evidenciado que as incertezas serão sempre presentes no mercado, como exemplifica Chiavenato (2012, p. 5-6).

...a atividade de um empreendedor é muito vezes associada à incerteza, principalmente quando o seu negócio envolve algo realmente novo ou quando o mercado para o seu produto sequer existe. É o caso de negócios como Google, Amazon, YouTube, Yahoo, Facebook e outros, que tiveram seu inicio a partir do surgimento da internet e das oportunidades de mercado

proporcionadas pelo desenvolvimento da tecnologia da informação. Quando já existente, como o mercado de refrigerantes criado pela Coca-Cola , não há nenhuma garantia de que haja mercado novo para um novo jogador na área."

Nesse sentido, o empreendedorismo permite a pessoas de todas as idades, que tenham desejo de ser um empreendedor a assumir riscos, identificar as oportunidades, criar novos serviços ou produtos ou reinventá-los.

Logo, é importante compreender que não basta ter boas ideias e assumir grandes riscos se o empreendedor não souber que tipo de pessoa ele é e qual o seu comportamento em meio a isso tudo. Nesse sentido, vamos exemplificar o empreendedor como uma pessoa que assume riscos.

Na década de 90, a partir das entidades Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e Sociedade Brasileira para Exportação de Software (SOFTEX), cada uma na sua especialidade, o Brasil começou a emergir nesse movimento chamado empreendedorismo. Esses órgãos oportunizaram ao pequeno empresário informações que pudessem auxiliá-los em seus empreendimentos dando origem a um novo cenário econômico para o país e, que mais tarde repercutiu também nos programas de ensino sobre empreendedorismo:

Passados mais de 25 anos, pode-se dizer que o Brasil atualmente se encontra com todo o potencial para desenvolver um dos maiores programas de ensino de empreendedorismo de todo o mundo, comparável apenas aos dos Estados Unidos, onde mais de duas mil escolas ensinam empreendedorismo. Seria apenas ousadia se não fosse possível. Ações históricas e algumas mais recentes desenvolvidas apontam para essa direção. (DORNELAS, 2016, p. 15).

Natividade (2009) revela que de acordo com o relatório apresentado pelo GEM, o Brasil ainda apresentava pontos frágeis e limitadores para atividades empreendedoras. No Brasil ainda prevalece o empreendedor por necessidade, ou seja, aquele que por não ter alternativa, motivado pelo desemprego, falta de opção de trabalho embarca nesse movimento por necessidade e sobrevivência. Conforme aponta a autora Natividade;

Entre as duas principais razões que motivam os indivíduos a participarem de práticas empreendedoras, identificam-se aqueles que o fazem por oportunidade, escolhendo um empreendimento entre as diversas opções para suas carreiras; e as pessoas que encaram o empreendedorismo como uma alternativa, por não terem outras opções de trabalho, fazendo-o por necessidade ou sobrevivência. Esta última modalidade predomina em países em desenvolvimento como o Brasil, com elevada participação na informalidade. No decorrer dos anos, foi perceptível a influência do empreendedorismo por sobrevivência na posição do Brasil, referente aos outros países participantes da análise do GEM. (NATIVIDADE, 2009, p. 238)

O empreendedorismo no Brasil, ainda peregrina morosamente, mas a crise econômica que o país vem enfrentando nos últimos anos vem impulsionando o lado empreendedor dos brasileiros. De acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) em 2015 cerca de 700 mil pessoas iniciaram um negócio por conta própria. Somando um total de 21,8 milhões de pessoas, representando 23% de todo o mercado de trabalho. Destes somente 4,3 milhões tinham registro no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ).

Para incentivar a legalização dos trabalhadores informais no Brasil, foi criada a categoria empresarial Microempreendedor Individual (MEI).

## **2.2 Características do Empreendedor**

Cada empreendedor tem suas próprias características, não existe um grupo específico para representá-lo, apesar de que o perfil empreendedor seja uma premissa para a obtenção do sucesso.

O estudo do perfil empreendedor é o tema central das pesquisas e tem sido de grande valia para a educação na área, pois é através do estudo das características dos empreendedores que é possível ensinar um indivíduo a ser empreendedor ou desenvolver nele tais habilidades. (GREATTI e PREVIDELLI, apud Jesus 2003 p.239).

Apesar dos pressupostos, os quais afirmam que todos os sujeitos podem se tornar empreendedores, para ser um empreendedor de sucesso se faz

necessário algumas condições, algumas características a serem desenvolvidas. (GREATTI e PREVIDELLI, 2003).

Os empreendedores, principalmente os de sucesso, possuem características pessoais próprias como; são visionários, sabem tomar decisões, são indivíduos que fazem a diferença, sabem explorar ao máximo as oportunidades, são determinados e dinâmicos, são dedicados, são otimistas e apaixonados pelo que fazem, são independentes e constroem o próprio destino, ficam ricos, são líderes e formadores de equipes, são bem relacionados (networking), são organizados, planejam, possuem conhecimento, assumem riscos calculados, criam valor para a sociedade. (DORNELAS, 2016, p. 24)

Chiavenato (2012, p. XIII) afirma que para ser um empreendedor de sucesso é preciso desenvolver mais do que apenas um plano de negócio, pois sendo uma jornada cíclica, sem termo, necessário se faz criar condições e meios por meio de grande capacidade gestora a fim de que seu negócio permaneça rentável, brilhante e excelente.

Para Moraes (2000, apud GREATTI e PREVIDELLI, 2003, p. 240) “as características básicas de um empreendedor são: magnetismo pessoal, carisma e respeito pela dignidade das pessoas, cabendo a ele ser sensível e propiciar condições para que os subordinados tenham prazer com seu trabalho.”

O empreendedor é alguém que busca constantemente oportunidades e para tal precisa ter iniciativa, é alguém que sabe buscar formas inovadoras de ação, possuidor de grande poder criativo. É alguém que sabe correr e assumir riscos e sabe analisar suas ideias medindo suas possibilidades para tomada de decisão sendo que nessas atribuições, o trabalho com ênfase na eficiência e na qualidade assume extrema importância.

Para Chiavenato (2012) o empreendedor é aquele que consegue realizar as coisas que parecem ser difícil, tem olhar apurado para os negócios, entende o mercado financeiro e identifica as oportunidades. O empreendedor por ser criativo e detentor de muita energia, é capaz de transformar ideias simples e desorganizadas em algo concreto e bem sucedido. O autor identifica três características básicas que um empreendedor precisa dispor como nos mostra a figura a seguir e discutiremos adiante:

**Figura 1- As três características básicas do empreendedor.**



### **Necessidade de realização.**

Cada pessoa possui sua própria necessidade de realização. Existem aquelas que ficam confortáveis com seu status atual, porque não tem a visão da necessidade de realização. Outras almejam a necessidade de realização e mostram-se mais ousadas, gostam de competição e correm atrás da excelência sendo os próprios responsáveis por seu fazer, procurando meios para atingir seus objetivos da melhor forma possível. Para esses a necessidade de realização norteia toda sua atividade empreendedora. Os empreendedores apresentam elevada necessidade de realização.

### **Disposição para assumir riscos.**

Um empreendedor está sempre disposto ao assumir certos tipos de riscos ao levar seu negócio adiante, pois:

Riscos financeiros decorrentes do investimento do próprio dinheiro e do abandono de empregos seguros e de carreiras definidas, riscos

familiares, ao envolver entes próximos no negócio riscos psicológicos, pela possibilidade de fracassar em negócios arriscados. (CHIAVENATO, 2012, p. 13)

Partindo desse pressuposto, McClelland afirma que algumas pessoas que possuem alta necessidade de realização são cautelosas ao assumir riscos, elas se arriscam até um ponto determinado para que possam exercer controle sobre a situação.

### **Autoconfiança.**

São aqueles que têm domínio sobre os problemas, que enfrentam seus desafios no dia a dia de maneira mais tranqüila. São pessoas mais maduras que conseguem ser mais racionais para tratar de maneira profissional os impasses.

Chiavenato (2012, p. 13) assevera que empreendedores de sucesso são pessoas independentes, que percebem os problemas inerentes a um negócio, mas acreditam em suas habilidades pessoais para superar tais desafios.

Além de identificar as características primordiais de sucesso é de suma importância ter ciência sobre os tipos de empreendedores existentes e suas vertentes conforme o entendimento dos autores.

## **2.3 Tipos de Empreendedores**

Autores descrevem vários tipos de empreendedores e, não são unânimes quanto a sua classificação. Segundo Mota, Santos e Silva (2005, apud Silva, 2016. p. 27-28), são 4 os tipos de empreendedores: Empreendedor Artesão, Empreendedor Tecnológico, Empreendedores Oportunistas e Empreendedores “Estilo de Vida.”

Pessoa (2005) apud Baggio e Baggio (2014, p. 30) define em três os principais tipos de empreendedores, que de certa forma destacam-se em suas atribuições:

“O empreendedor corporativo (intra-empendedor ou empendedor interno), o empendedor start-up (que cria novos negócios/empresas) e o empendedor social (que cria empreendimentos com missão social), são pessoas que se destacam onde quer que trabalhem.”

Dornelas (2008, p. 11-16) destaca 08 tipos de empreendedores: empendedor nato, empendedor que aprende, empendedor serial, empendedor corporativo, empendedor social, empendedor por necessidade, empendedor herdeiro e o empendedor “normal” planejado.

O Empendedor Nato ou Mitológico: “Suas histórias são brilhantes e, muitas vezes, começaram do nada e criam grandes impérios. Começam a trabalhar muito jovens e adquirem habilidade de negociação e de vendas.” (2008, p. 11-12).

O Empendedor que Aprende ou Inesperado: “É normalmente uma pessoa que, quando menos esperava, se deparou com uma oportunidade de negócio e tomou a decisão de mudar o que fazia na vida para se dedicar ao negócio próprio.” (2008, p. 12).

O Empendedor Serial ou Criador de Novos Negócios:

“é aquele apaixonado não apenas pelas empresas que cria, mas principalmente pelo ato de empreender. É uma pessoa que não se contenta em criar um negócio e ficar à frente dele até que se torne uma grande corporação.” (2008, p. 12-13).

O Empendedor Corporativo: “São geralmente executivos muito competentes, com capacidade gerencial e conhecimento de ferramentas administrativas.

Trabalham de olho nos resultados para crescer no mundo corporativo” (2008, p. 13).

O Empreendedor Social: “tem como missão de vida construir um mundo melhor para as pessoas. Envolve-se em causas humanitárias com comprometimento singular.” (2008, p. 13-14).

O Empreendedor por Necessidade: “cria o próprio negócio porque não tem alternativa. Geralmente não tem acesso ao mercado de trabalho ou foi demitido.” (2008, p. 14).

O Empreendedor Herdeiro: “recebe logo cedo a missão de levar à frente o legado de sua família.” (2008, p. 14-15).

O “Normal” ou Planejado: “sempre apresenta o planejamento como uma das mais importantes atividades desenvolvidas pelos empreendedores.” (2008, p. 15-16).

Apesar de não haver uma classificação exata quanto aos tipos de empreendedores percebe-se que todos os autores evidenciam em comum alguns tipos, que vai daquele que herdou da família, até aquele que por uma necessidade extrema ou não, se aventurou no mundo dos negócios, como também aquele que sempre almejou e se planejou ao empreender.

Para incentivar a legalização dos trabalhadores informais no Brasil que possui algum tipo de característica e que já está empreendendo o seu negócio de forma ilegal, foi criada a categoria empresarial Microempreendedor Individual (MEI).

### **3 MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL**

O termo Microempreendedor Individual foi instituído pela Lei Complementar 128/2008 que alterou a Lei 123/2006 que definiu os aspectos gerais do microempreendedor. O Portal do Microempendedor (BRASIL, 2015), define o microempreendedor como “um pequeno empresário que tenha um faturamento limitado a R\$ 60.000,00 por ano (Existe uma previsão de que este valor será aumentado em 2018 para R\$ 81.000,00), que não participe como sócio administrador ou titular de outra empresa e contrate no máximo um empregado que receba um salário mínimo ou o piso da categoria.

Esta lei permite o registro do empreendedor no CNPJ- Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica, o que facilita a abertura de conta bancária, o pedido de empréstimos e a emissão de notas fiscais. Além disso, o MEI é enquadrado no Simples Nacional e ficará isento dos tributos federais (Imposto de Renda, PIS, Cofins, IPI e CSLL).

O empreendedor pagará apenas um valor fixo mensal, que dependerá do valor do salário mínimo vigente, destinado à Previdência Social e ao ICMS ou ao ISS. Tendo assim acesso a benefícios como auxílio maternidade, auxílio doença, aposentadoria, seguro de vida, dentre outros.

A abertura da empresa pode ser feita pelo próprio empreendedor. No próprio município os trabalhadores são incentivados a buscar o Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) para receber orientação em como abrir sua empresa.

O próximo passo é ir até a prefeitura para verificar se a atividade pode funcionar no endereço desejado, devido à lei de zoneamento existente no

município. A verificação é feita através do número de IPTU do imóvel. Uma viabilidade é emitida e entregue ao empreendedor.

Com a viabilidade em mãos o trabalhador é incentivado a retornar ao SEBRAE para dar continuidade ao processo.

Com o auxílio do SEBRAE verifica-se quais são as autorizações específicas que o negócio exige, como autorização dos bombeiros e da vigilância sanitária.

Ao fim do processo, o empreendedor irá receber um certificado de MEI que já apresenta o número do CNPJ.

A Lei Complementar 128/2008 em seu artigo 18, alterada pela Lei Complementar 155/2016, diz que:

§ 1º Para os efeitos dessa Lei Complementar, considera-se MEI o empresário individual que se enquadre na definição do artigo 966 da Lei 10.406 de 10 de janeiro de 2002 do Código Civil, ou o empreendedor que exerça as atividades de industrialização, comercialização e prestação de serviços no âmbito rural, que tenha auferido receita bruta, no ano-calendário anterior, de até R\$ 81.000,00 (oitenta e um mil reais), que seja 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 será de R\$ 6.750,00 (seis mil, setecentos e cinquenta reais) multiplicados pelo número de meses compreendido entre o início da atividade e o final do ano-calendário, consideradas as frações de meses como um mês inteiro.

Dessa forma, ao analisar os conceitos acima, pode-se definir o microempreendedor individual como um pequeno empresário que busca sair da informalidade e usufruir de todos os benefícios concedidos a ele pelo Governo Federal e que buscam um diferencial competitivo frente aos seus concorrentes.

O Microempreendedor Individual surge de forma legal no ano de 2008 com a Lei Complementar Nº 128/2008 e, que apenas entrou em vigor em julho de 2009. Dessa forma empresários que trabalhavam informalmente passam a ter

direitos legais, previdenciários, todavia sujeitos a critérios. (CARVALHO, 2013).

Segundo o relatório da 103ª sessão da Conferência Internacional do Trabalho (OIT, 2014, p. 07).

A economia informal desenvolve-se num contexto de elevadas taxas de desemprego, sub-emprego, , pobreza, desigualdade de gênero e trabalho precário. Desempenha um papel significativo nessas circunstâncias, especialmente na criação de rendimento, devido à relativa facilidade de entrada e aos baixos requisitos de educação, qualificações, tecnologia e capital. Mas a maioria das pessoas entra na economia informal, não por escolha, mas por necessidade de sobreviver e para ter acesso a atividades que lhes permitam obter um rendimento básico.

Ainda de acordo com esse relatório (OIT, 2014), após uma extensa pesquisa sobre o assunto, observou-se uma significativa coincidência entre o trabalho informal, a pobreza e a vulnerabilidade. Enquanto os empregos formais oferecem meios de subsistência e rendas razoáveis, a maioria dos trabalhadores da economia informal está exposta a condições de trabalho inseguras e inadequadas, com rendas inferiores além de trabalhar muito mais e estar fisicamente e financeiramente mais vulnerável.

Nesse contexto, segundo a própria OIT (2014) e Ribeiro (2000), devido sua complexidade e mensuração, fica difícil conceituar a economia informal. Smith (1994, p. 04) define a economia informal como “a produção de bens e serviços baseados no mercado, legal ou ilegal, que escapa da detecção das estimativas oficiais do Produto Interno Bruto”.

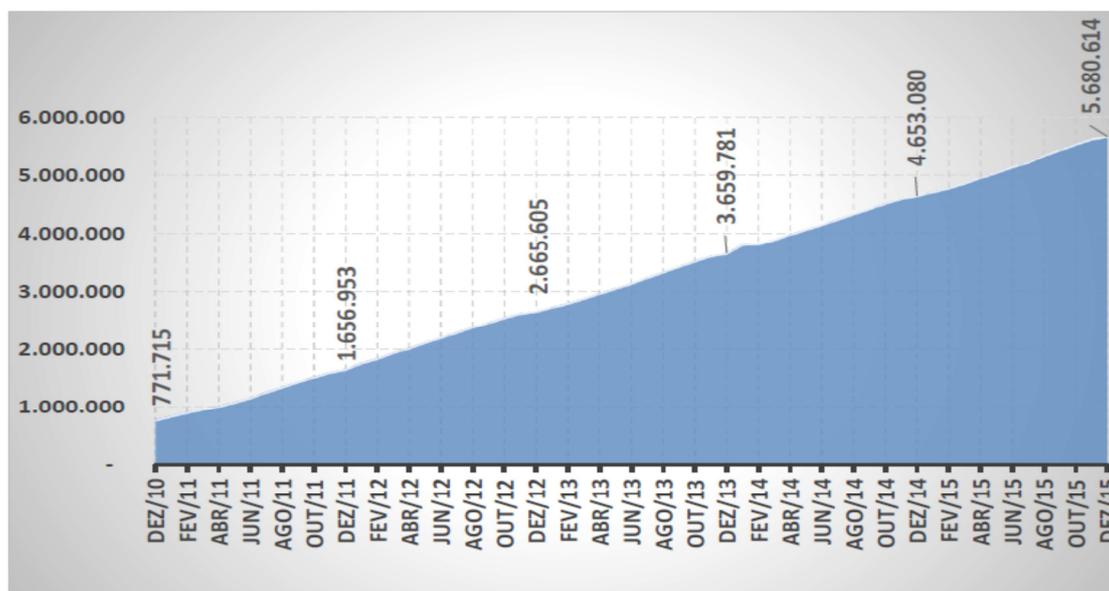
Para Ribeiro (2000, p. 05) a economia informal está ligada a todas as atividades econômicas que não estão totalmente acobertadas por lei que se encontram vulneráveis por não estarem respaldadas nos seus direitos, pois:

A economia informal pode ser compreendida por atividades legais e ilegais. As legais, em sua essência, são aquelas cujas práticas econômicas são “socialmente aceitas”, como por exemplo: omissão

de renda, propriedade, salários, aluguéis, juros, lucros, permuta de produtos e serviços legais, recebimento de salários-desemprego ou outra forma de seguridade social em que o agente não teria esse direito. Já as atividades ilegais compõem-se da venda de produtos roubados, da fraude, do contrabando, da produção e distribuição de drogas e outras atividades correlatas.

De acordo com o SEBRAE (2016), desde o início da formalização do MEI em julho de 2009, tem havido um movimento intenso de novos empreendedores registrados. De julho de 2009 a 31 de dezembro de 2015, foram registrados no Brasil, 5.680.614 microempreendedores individuais, como nos mostra o quadro a seguir elaborado pelo SEBRAE:

**Gráfico 1- Total de microempreendedores individuais (acumulado) - dezembro de 2010 a dezembro de 2015**

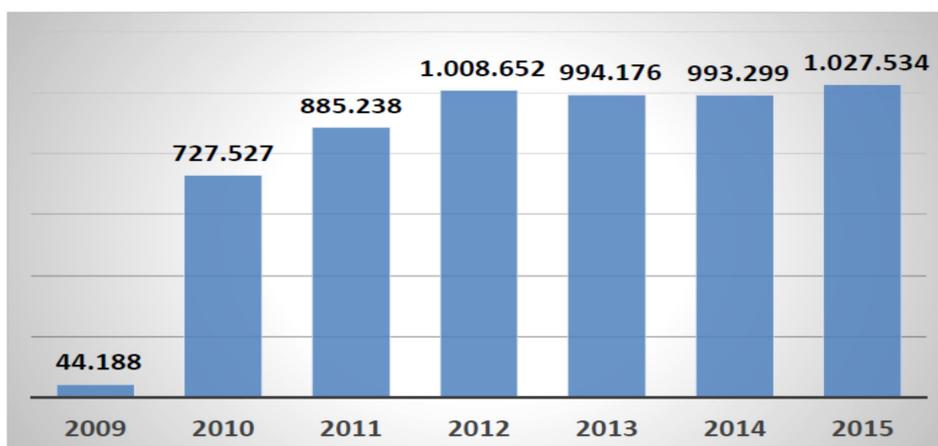


Fonte: Sebrae a partir de dados da Receita Federal.

Ainda de acordo com o SEBRAE (2016), de 2010 (primeiro ano completo de formalização) a 2015, o número de microempreendedores individuais cresceu em uma média de 934.404 ao ano. O ano de 2015 foi o de maior saldo já registrado, 1.027.534 novos negócios (ver Gráfico 2). Este número foi 3,4% maior que o resultado de 2014, que alcançou 993.299 novos microempreendimentos.

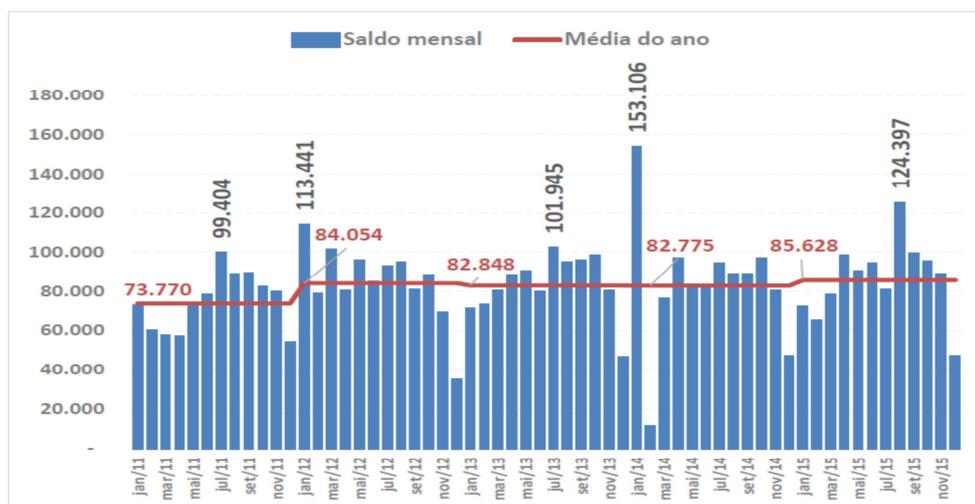
Até dezembro de 2015, o mês com o maior saldo de novos MEI's foi o de janeiro de 2014, com 153.106 novos negócios. Em 2015, o mês com o maior saldo de registros de microempreendedores individuais foi agosto, com 124.397 novas empresas abertas (ver Gráfico 3). Esse número foi 45% superior à média do ano, de 85.628 novos MEI's por mês. Vejamos no gráfico a seguir:

**Gráfico 2- Saldo anual de microempreendedores individuais - 2009 a 2015**



Fonte: Sebrae a partir de dados da Receita Federal.

**Gráfico 3- Saldo de MEI registrados, por mês - janeiro de 2011 a dezembro de 2015**



Fonte: Sebrae a partir de dados da Receita Federal.

Vale aqui ressaltar que um dos reflexos do empreendedorismo no Brasil é o surgimento das Pequenas e Médias Empresas. Elas surgem a partir de 1980, haja vista que, na década anterior o Brasil bem como muitas empresas de maior expressão passavam por um momento frágil, oportunizando dessa maneira o surgimento das Pequenas e Médias Empresas.

Até o fim dos anos 1970, o estado e as grandes empresas eram considerados os únicos suportes econômicos relevantes para a sociedade. Nos anos 1980, alguns fatores – o endividamento crescente dos governos, o aumento da concorrência dos mercados e sua mundialização, a utilização intensiva de tecnologia nos processos produtivos – transformaram este panorama, desenhando uma nova organização econômica. As grandes empresas passaram a produzir mais com menos empregados; os governos buscaram diminuir seus déficits através de cortes e redimensionamento dos quadros de pessoal.

A partir daí, as únicas criadoras de empregos passaram a ser as PMEs (pequenas e médias empresas), que não mais se restringiram ao mercado local ou regional, mas começaram a concorrer no mercado internacional. Uma das características das PMEs é a sua dependência da comunidade local, que poderá ou não estar dotada de fatores importantes de aceleração do desenvolvimento, como ambiente favorável ao empreendedorismo, vontade comunitária de implementação de uma rede de negócios, instituições de apoio, facilidades para obtenção de financiamentos, etc. (DOLABELA, 2008, 25):

Conforme Portal do Empreendedor (2016) apud Brito (2016, p. 180) “Além das micro e pequenas empresas, existe outra categoria de negócio de pequeno porte, igualmente relevante para a economia. Trata-se do microempreendedor individual (MEI). Hoje existem no Brasil aproximadamente cerca de 6,2 milhões de MEI formalizados.

Segundo Dornelas (2016), mesmo sabendo da evolução do empreendedorismo, o empreendedor precisa ficar atento a economia, porque o cenário atual no que se refere ao o ambiente de negócios no Brasil não é dos melhores.

### **3.1 Principais vantagens e desvantagens**

(BASSANI, 2017) alista algumas das principais vantagens e desvantagens que um MEI encontra e dentre elas começamos pelas vantagens a seguir: Cobertura Previdenciária tanto ao empreendedor como à sua família (auxílio-doença, aposentadoria por idade, salário-maternidade após carência, pensão e auxílio reclusão), com contribuição mensal reduzida em 5% do salário mínimo, protegendo-o em caso de afastamento por motivo de doença, aposentadoria por invalidez, por idade, salário maternidade após número exigido de contribuições, valendo ressaltar também sua família terá direito a pensão por morte e auxílio reclusão. O microempreendedor individual que está ligado a serviço pagará R\$ 5,00 de ISS no mês e a atividade voltada a comércio pagará R\$ 1,00 de ICMS. (LIMA, 2015)

O microempreendedor pode registrar até um empregado com custo, sendo que este contribui com 8% do seu salário para a previdência, permitindo assim, uma melhor gestão de seu negócio.

Com a formalização de seu negócio empreendedor, terá condições de receber junto aos Bancos, crédito, principalmente Bancos Públicos, que possuem linhas de financiamento com redução de tarifas e taxas de juros adequadas. Após a formalização de seu negócio o empreendedor terá de fazer anualmente, uma única declaração de faturamento, por meio da Internet, são os chamados controles simplificados.

Embora quaisquer atividades comerciais, precisem de autorização da Prefeitura para acontecer, para o microempreendedor individual essa licença será concedida gratuitamente, sem cobrança de qualquer taxa, o mesmo para o registro na Junta Comercial.

O MEI tem acesso à assessoria contábil gratuita para a realização da inscrição e da opção ao SIMEI e à primeira declaração anual simplificada da

microempresa individual. Uma das informações a exigidas na declaração é o lucro distribuído no ano que se refere a 36% para atividades de vendas, 16% serviço de transporte (exceto carga que a porcentagem refere-se a 8%), 16% para bancos comerciais, 32% para serviço em geral (exceto aqueles que atendem as normas da Anvisa), 32% intermediação de negócios, 32% para prestação de serviço de factoring, 32% para prestação de serviço construção e demais serviços 8%.

Possui segurança jurídica, pois está amparado na Lei Complementar 128/08, Lei essa que impede alterações por Medida Provisória, exigindo fórum qualificado no Congresso Nacional.

Em relação às desvantagens relacionadas à atividade do MEI, vale citar o alto custo para fechar ou alterar a categoria da empresa, pois enquanto que ao formalizar-se, o empreendedor nada paga, agora se quiser desligar suas atividades, pagará taxas mais elevadas do que as empresas em outro modelo de tributação.

No que se refere ao limite de funcionários, por um lado pode apresentar-se como grande vantagem, mas também pode vir a ser uma “faca de dois gumes”, uma “via de mão dupla”, pois caso o MEI precise expandir suas atividades e não pode contratar mais que um funcionário, sua capacidade produtiva será mais restrita e seu negócio será muito mais limitado.

A aposentadoria poderá ser concedida com um salário mínimo apenas, sendo que nos casos de morte e invalidez não poderá ser aplicada os direitos por tempo de contribuição.

Em outros regimes de tributação o pagamento destes impostos se procede apenas quando há rentabilidade, mas quando se trata de impostos fixos, o MEI depara-se com uma desvantagem, pois caso ele não tenha nenhuma renda em qualquer período do ano, o imposto deverá ser pago obrigatoriamente.

O MEI enfrenta mais essa desvantagem, pois terá limitada capacidade de expandir seu negócio já que não pode abrir mais do que um estabelecimento e nem possuir sócios.

### **3.2 Outras dificuldades que enfrenta um microempreendedor individual**

As organizações passam por um ciclo de vida, pois nascem, crescem, envelhecem e morrem. Em cada etapa surgem desafios e dificuldades na transição, e precisam superar os problemas, é como se fosse um organismo vivo.

Segundo, Cruz (2005, p. 65) cada empresa possui o que ele nomeia de estágios evolutivos, estágios esses que precisam ser discernidos, pois:

Todo empreendimento independente do tipo de negócio possui características diferenciadas no decorrer do tempo de vida. A essas fases denomina-se de estágios evolutivos distintos e diferenciados, os quais devem ser identificados para que se possa fazer um diagnóstico preciso e uma prevenção de problemas, caso seja necessário. Cada estágio possui suas características particulares. Na hipótese de algo não ir bem, pode-se tomar as medidas cabíveis, para solucionar possíveis desvios, com base em proposições, diversas técnicas e situações de ajuste encontradas no mercado de pequenas e médias empresas.

O microempreendedor Individual passa por algumas dificuldades para se manter no mercado, algumas dessas dificuldades são apontadas como: o cenário de incerteza e constantes transformações, concorrência e falta de planejamento, a dispensa da nota fiscal se torna algo grave e induz a não ter organização, recursos financeiros insuficientes, a capacitação medíocre da parte gerencial, a indisciplina do empresário com a parte financeira do negócio pois não consegue separar o dinheiro da empresa com o dinheiro pessoal da pessoal física.

Para Betoni (2017, p.9) a falta do conhecimento necessário para dar início a abertura de uma empresa leva o empresário a muitas consequências negativas no decorrer da existência da mesma.

Isso significa que a maioria dos pequenos empresários estabelecem seus negócios com base na facilidade de entrada em determinado ramo, não em estudos sobre a oportunidade de lucros máximos. Essa falta de conhecimento sobre o ramo e atividade é responsável por inúmeras dificuldades na administração do negócio.

A gestão deveria ser um dos pontos de crescimento para a empresa assim como explica Adizes (1998), o propósito da gerência deve ser promover o crescimento equilibrado ou rejuvenescimento, ele levar a organização à plenitude, mantendo-la.

Muitas empresas pedem falência pelo despreparo porque não houve planejamento e constantes erros na estratégia de negócios.

## 4 PROCEDIMENTOS METOLÓGICO

O presente capítulo abordará os procedimentos metodológicos que foram utilizados a realização deste estudo, com a finalidade de pontuar os objetivos específicos, caracterizando empreendedorismo e os tipos de empreendedor, microempreendedor individual, os principais desafios para se manter no mercado dentro da formalidade, descrevendo os desafios levantados na pesquisa de campo a ser realizada.

A fundamentação teórica foi exposta através da pesquisa bibliográfica de caráter exploratória/descritivo, tendo como base um conhecimento por literaturas, artigos e revistas, sobre o objeto de estudo. “A pesquisa bibliográfica é desenvolvida com base em material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos”(GIL, 2002).

Já para (LAKATOS e MARCONI, 2005, p. 185) a pesquisa bibliográfica engloba toda a bibliografia já conhecida em relação ao estudo e com intuito de colocar o pesquisador em contato com tudo o que já foi dito sobre determinado assunto. GIL (2002) afirma ainda que a metodologia bibliográfica é primordial para o entendimento de fatos passados. Ressalta-se que “nas ciências, durante muito tempo, o estudo de caso foi encarado como procedimento pouco rigoroso, que serviria apenas para estudos de natureza exploratória”. (GIL, 2002, p. 54).

Para compor um estudo mais eficaz foi aplicado um questionário com um embasamento teórico. Com o intuito de coletar dados, buscando conceitos e fundamentos e essas informações colaboram com enriquecimento da resolução da problemática proposta no estudo de caso, identificando seus reais desafios como microempreendedor individual. Esse tipo de pesquisa visa proporcionar maior familiaridade com o problema, tornando o mais explícito. (SILVA, 2003).

Esse trabalho tem como propósito identificar quais seriam os desafios mais comuns de um microempreendedor individual no ramo de beleza capilar no município de Aracruz, por essa razão, a empresa exposta está enquadrada no MEI e já atua no mercado há um tempo. Para que se torne algo concreto, foi centralizado em um único estabelecimento, fazendo assim um estudo de caso. (YIN, 2015) afirma que “a pesquisa do estudo de caso inclui tanto estudo de caso único quanto de casos múltiplos”. Continuando ele diz “a pesquisa de um estudo de caso é uma das várias maneiras de realizar uma pesquisa nas ciências sociais”.

O questionário conteve 27 perguntas relacionadas ao desenvolvimento da empresa e os desafios enfrentados por um microempreendedor individual. Dessas 27 perguntas, 5 são referentes a perguntas do perfil socioeconômico, 13 são perguntas de múltipla escolha e 9 são questões abertas. A aplicação do questionário foi em loco e abordado como uma entrevista. Logo (RICHARDISON, 2015, p. 208), afirma:

Uma entrevista construída com tais perguntas e respostas pré-formuladas denomina-se entrevista estruturada, usualmente chamada questionário. Como já foi isto, um instrumento de coleta de dados desse tipo necessariamente pressupõe o conhecimento das perguntas mais relevantes e, o que é mais importante, pressupõe o conhecimento das principais respostas fornecidas pelas pessoas. Deve estar claro que, à medida que o pesquisador deseje impor suas perguntas a outras pessoas e/ou conheça bem a população que será entrevistada, o questionário é uma estratégia legítima. Quando, todavia, não deseja impor sua visão da realidade, ou pressupõe que não conhece bem a população que será entrevistada, ele precisa de uma estratégia diferente, mais flexível que não apresente a rigidez de formulação da entrevista estruturada ou do questionário.

Dessa maneira a entrevista assume grande importância em uma pesquisa, já que pode vir a ser capaz de fornecer dados relevantes que podem trazer grande elucidação aos mais variados temas, pois sua flexibilidade e impacto dependerão de seu idealizador.

O método de entrevista foi de suma importância, pois além do questionário proposto, a entrevista abriu um leque de informações que contribuiu ainda mais para o estudo em questão.

## **5 ESTUDO DE CASO: EMPRESA DO RAMO DE BELEZA NO MUNICÍPIO DE ARACRUZ.**

Conforme a lei complementar nº 128/2008 (vigente), o salão de beleza no qual houve o estudo de caso se enquadra no MEI, atingindo faturamento de R\$ 60.000,00 anual.

A entrevista foi aplicada em um determinado estabelecimento, atualmente situado no município de Aracruz. O salão já se instalou em vários endereços, devido o auto custo dos aluguéis no município de Aracruz. O entrevistado possui a faixa etária entre 30 anos, do sexo masculino, tem o ensino médio completo, a renda mensal é de 4 salários mínimos, não possui outro tipo de renda e seu estado civil é solteiro. Não possui empregado e nos dias de grande movimentação tem como suporte prestadores de serviços sem contrato definitivo, assim não tem nenhum vínculo empregatício.

Considerando que não foi possível expor o nome do entrevistado, por falta de autorização escrita, optou-se em não mencionar também o nome do estabelecimento. Desse modo, a empresa será tratada como uma empresa do ramo de beleza do município de Aracruz/ES.

Além do investimento altíssimo com maquinários, produtos e ferramentas de última geração, que é necessário para um serviço de qualidade ali prestado, houve uma preocupação com a estética interior e exterior do seu estabelecimento, para que os seus clientes se sintam cada vez mais confortáveis e atraídos em solicitarem novamente a prestação de serviços, desembolsou um valor considerável para manter o ambiente aconchegante e de alta classe.

Ao ser interrogado em relação ao surgimento da oportunidade no ramo de beleza, o entrevistado relatou ainda que a ideia de ser um microempreendedor, surgiu através de uma oportunidade. Aprendeu o ofício dessa profissão depois de trabalhar para vários empresários diferentes, ao conquistar seus clientes, despertou o interesse de ter seu próprio negócio. Relatou ainda que antes de se formalizar no MEI, além de trabalhar para outros no próprio ramo, ficou na informalidade por um período de aproximadamente cinco anos.

Foi observado que no decorrer da entrevista o empresário afirmou que a falta de conhecimento o fez permanecer tanto tempo na informalidade, pois não tinha instrução de como poderia abrir seu próprio negócio.

Os motivos que o levaram a se enquadrar no MEI foram os benefícios previdenciários, obtenção do CNPJ para emissão da nota fiscal, comprovação de renda, compras, acesso a crédito, participação em licitações, etc. Embora na prática, continuam apresentando-se de difícil acesso e um tanto burocrático.

O empresário optou por não ter funcionário, pois considera os encargos ainda elevados. Afirmou que já houve períodos em que trabalhava muitas horas por dia, mas devido à crise e também por buscar uma melhor qualidade de vida optou trabalhar oito horas por dia. Em casos especiais como datas comemorativas, se estende por mais tempo.

Mesmo depois da formalização, o empresário afirmou que não observou aumento seu faturamento, manteve o mesmo de antes. Atualmente, procura manter uma visão otimista, mesmo o mercado em crise. Disse ainda que no futuro pensa em expandir seu negócio, com novos produtos e uma nova estrutura.

Outro relato refere-se aos principais desafios identificados que se resumem em não saber como gerir seu negócio, não ter controle financeiro, pois se considera um administrador. Por total desconhecimento e pelo anseio de abrir

seu próprio negócio, não teve nenhum tipo de planejamento, só se preocupou em conquistar cada vez mais seus clientes. Não fez um planejamento do quanto gastaria para equipar seu estabelecimento e nem como seriam as despesas administrativas.

O empresário comentou que observar através das mídias sociais que o mercado está cada vez mais ousado, neste meio, o profissional precisa se capacitar, fazer reciclagens, para se manter com a mesma qualidade que os concorrentes e com o padrão do mercado. O mercado oscila o tempo todo e ele diz; que não pode ficar na inércia.

O primeiro recurso que o empreendedor teve para se aderir ao MEI foi através de um contador (a) e depois consultou ao Sebrae. Para ajudá-lo a se organizar financeiramente, ele tomou serviço de uma contadora, que o orientou a deixar mais organizada suas finanças, através de planilhas do excel e além disso como identificar o que é despesa, custo, receita etc.

Um das dificuldades que o entrevistado relatou foi é a resistência dos órgãos financeiros para emprestar o crédito, pois se apresenta como um processo longo, demorado e desgastante.

Na opinião do entrevistado conseguir se manter dentro do limite do faturamento é quase impossível, o sistema os deixa “engessado”, não tem como crescer, pois a uma limite exigido para faturar.

O empresário tem a convicção que existem muitos profissionais na informalidade por dois motivos, primeiro desconhecimento do programa, desconhecendo as vantagens e desvantagens de um MEI, e segundo por não quererem pagar uma carga tributaria muito elevada, por isso a preferência pela não regularização.

## 6 CONCLUSÃO

O presente trabalho possibilitou identificar alguns dos principais desafios que um microempreendedor individual enfrenta para permanecer no mercado atual. E avaliou, se os fatores externos e internos impactam nos desafios recorrentes a empresa. O trabalho identificou que para o sucesso de um microempreendedor individual é fazer planejamento e buscar as orientações técnicas e profissionais de um contador e ou SEBRAE.

Para iniciar esse estudo e identificar a problemática em questão, foi realizado um estudo bibliográfico, contextualizando a origem e a evolução do empreendedorismo, conceituando empreendedor e seus tipos, a formalização de um microempreendedor individual e quem pode aderi-lo, bem como algumas considerações relevantes de autores sobre os desafios enfrentados por um microempreendedor individual.

O estudo de caso buscou através de entrevista atingir o objetivo do trabalho, que era o de identificar os possíveis desafios que um microempreendedor individual enfrenta no seu cotidiano. Como fonte de estudo e pesquisa, uma empresa no ramo de beleza, disponibilizou seu tempo e espaço físico para a realização pesquisa.

De caráter relevante, foi aplicado um questionário ao empresário previamente selecionado, houve respostas que foram de encontro ao que foi dito outrora, pelos autores supracitados nesse trabalho, pois desafios identificados, não são meramente particulares e sim compatíveis ao contexto geral de um microempreendedor individual.

Um bom planejamento e estudo são fundamentais em todo processo de um negócio, o passo a passo de cada processo faz com que o empreendedor tome as decisões de modo assertivo.

Torna-se relevante a preocupação acentuada na saúde financeira de um microempreendedor individual, para que esta não venha adquirir dívidas desnecessárias, é importante manter um controle do fluxo de caixa e se atualizar com informações disponíveis em sites, palestras e um profissional contábil.

## 7 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ADIZES, I. **Os ciclos de vida das organizações, como e porque as empresas crescem e morrem e o que fazer a respeito**. São Paulo: Livraria Pioneira, v. 4, 1998.

AMARAL, J. J. F. COMO FAZER UMA PESQUISA BIBLIOGRÁFICA, 13 ago. 2007. Disponível em: <<http://200.17.137.109:8081/xiscanoe/courses-1/mentoring/tutoring/Como%20fazer%20pesquisa%20bibliografica.pdf>>. Acesso em: 29 Outubro 2017.

BAGGIO, A. F.; BAGGIO, D. K. Empreendedorismo: Conceitos e Definições. **Revista de Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia**, 2014. ISSN 2359-3539. Disponível em: <<https://seer.imed.edu.br/index.php/revistas/article/view/612>>. Acesso em: 20 outubro 2017.

BAGGIO, A. F.; BAGGIO, D. K. Empreendedorismo: Conceitos e Definições. **Revista de Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia**, 2014. V 1.1: 25-38. ISSN 2359-3539. Disponível em: <<https://seer.imed.edu.br/index.php/revistas/article/view/612>>. Acesso em: 20 outubro 2017.

BASSANI, B. PHMP. **Vantagens e Desvantagem do MEI**, 06 Março 2017. Disponível em: <<https://phmp.com.br/artigos/vantagens-e-desvantagens-do-mei/>>. Acesso em: 28/10/2017 Outubro 2017.

BRASIL. LEI COMPLEMENTAR Nº 123, DE 14 DE DEZEMBRO DE 2006. **Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis no 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, aprovada pelo Decreto-Lei no 5.452, de 1o de maio de 1943**, Brasília,DF, 14 Dez 2006.

BRASIL. Lei Complementar nº 128, de 19 de Dezembro de 2008. **Altera a Lei Complementar no 123, de 14 de dezembro de 2006, altera as Leis nos 8.212, de 24 de julho de 1991, 8.213, de 24 de julho de 1991, 10.406, de 10**

de janeiro de 2002 – Código Civil, 8.029, de 12 de abril de 1990, e dá outras providências., Brasília,DF, Dez. 2008.

BRITO, N. D. D. C. **Sucesso do Microempreendedor no Brasil**. São Paulo: [s.n.], 2016.

BRITO, N. D. D. D. C. Teses e Dissertações. **Sucesso do Microempreendedor no Brasil**, São Paulo, 09 Agosto 2016. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-25072016-153809/pt-br.php>>. Acesso em: Outubro 20 2017.

CARVALHO, E. D. A. **A importancia do controle de entradas e saídas de caixa para o microempreendedor individual AL (MEI)**. [S.l.]: [s.n.], 2013.

CARVALHO, E. D. A. Curso de Ciências Contabeis - Uesb. **A importância do controle de entradas e saídas de caixa para o microempreendedor individual AL (MEI)**, 2013. Disponível em: <<http://www2.uesb.br/cursos/contabeis/wp-content/uploads/37-Euzania-de-Andrade-Carvalho.pdf>>. Acesso em: 19 Outubro 2017.

CHIAVENATO, I. **EMPREENDEORISMO - Dando Asas ao Espírito Empreendedor**. 4<sup>o</sup>. ed. Barueri: Manole Ltda, 2012.

CRUZ, C. F. Repositorio Institucional - UFCS. **Os motivos que dificultam a ação empreendedora conforme o ciclo de vida das organizações: um estudo de caso : Pramp's lanchonete**, 29 Março 2005. Disponível em: <<https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/102208>>. Acesso em: 19 ABRIL 2017. Dissertação de Mestrado.

CUSTÓDIO, T. P. Unisalesiano. **A importância do empreendedorismo como estratégia de negócio**, 2011; C991i--Lins. Disponível em: <<http://www.unisalesiano.edu.br/biblioteca/monografias/53972.pdf>>. Acesso em: 20 Outubro 2017. Monografia.

DOLABELA, F. Oficina do Empreendedor - Martins Fontes. **Oficina do Empreendedor**, 14 set. 2008. Disponível em: <<http://www.martinsfontespaulista.com.br/anexos/produtos/capitulos/535380.pdf>>. Acesso em: 15 Outubro 2017. Partes do Livro; Oficina do Empreendedor.

DORNELAS, J. **EMPREENDEDORISMO**: Transformando Ideias em Negócios. 6º. ed. São Paulo: Atlas S.A, 2016.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo- Transformando Ideias em Negócios**. 3º Atualizada. ed. [S.l.]: Elsevier, 2008.

DORNELAS, J. C. D. A. josedornelas.com.br. **Tipos de Empreendedores - 2º Capítulo**, 2008. Disponível em: <[http://www.josedornelas.com.br/wp-content/uploads/2008/02/empreendedorismo\\_na\\_pratica\\_capitulo\\_2.pdf](http://www.josedornelas.com.br/wp-content/uploads/2008/02/empreendedorismo_na_pratica_capitulo_2.pdf)>. Acesso em: 21 Outubro 2017. Partes do Livro, Empreendedorismo na Prática.

DORNELAS, J. C. D. A. **EMPREENDEDORISMO**: Transformando Ideias em Negócios. 6º. ed. São Paulo: Atlas S.A, 2016.

DRUCKER, P. F. **Inovação e Espírito Empreendedor- Prática e Princípios**. São Paulo: Cengage Learning, 2016. 207 p.

FATTURI, K. C. UEZO- Centro Universitário Estadual da Zona Leste. **Análise Histórica do Empreendedorismo**: estudo das principais características que definem um empreendedor de sucesso, 2013; F252. Disponível em: <<http://www.uezo.rj.gov.br/tccs/capi/Karyne%20Carlos%20Fatturi.pdf>>. Acesso em: 21 Outubro 2017. Monografia.

GIL, A. C. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 4º. ed. São Paulo: Atlas S.A, 2002.

GREATTI, L.; PREVIDELLI, J. D. J. Anegepe. **Ambiente cultural como elemento na formação do perfil empreendedor**, 2003. ISSN 1518-4342. Disponível em: <[http://www.anegepe.org.br/edicoesanteriores/brasilia/\[17\].pdf](http://www.anegepe.org.br/edicoesanteriores/brasilia/[17].pdf)>. Acesso em: 09 Setembro 2017. ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS. 3., 2003, Brasília. Anais.Brasília: UEM/UEL/UnB, 2003, p. 238-248.

JONATHAN, E. G. Scielo. **Mulheres empreendedoras**: o desafio da escolha do empreendedorismo e o exercício do poder, 2011. ISSN 0103-5665. Disponível em: <[http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0103-56652011000100005&script=sci\\_abstract&tlng=pt](http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0103-56652011000100005&script=sci_abstract&tlng=pt)>. Acesso em: 30 Setembro 2017. Psicol. clin. [online]. 2011, vol.23, n.1, pp.65-85. Rio de Janeiro.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. D. A. **Métodologia Científica**. 3<sup>o</sup>. ed. São Paulo: Atlas S.A., 2005.

LIMA, B. P. Estadão- Economia e Negócios. **Distribuição de Lucros do MEI é isenta de IR, mas há limites; veja como declarar**, 2015. Disponível em: <<http://economia.estadao.com.br/blogs/entenda-seu-ir/distribuicao-de-lucros-do-mei-e-isenta-de-ir-mas-ha-limites-veja-como-declarar/>>. Acesso em: 8 Out 2017. Limites de isenção para distribuição de Lucros.

MACHADO, H. P. V. E. P. G. Reflexões sobre as dimensões do fracasso e mortalidade de pequenas empresas. **Revista do Capital Científico**, Guarapuava, 3, n.1, DEZ 2005. 51-64.

MACHADO, H. P. V.; ESPINHA, P. G. Revista Capital Científico-Eletrônico. **Reflexões sobre as dimensões do fracasso e mortalidade de pequenas empresas.**, Guarapuava, DEZ 2005. ISSN 1679-1991. Disponível em: <<http://revistas.unicentro.br/index.php/capitalcientifico/article/view/612>>. Acesso em: 29 Outubro 2017. REVISTA CAPITAL CIENTÍFICO Guarapuava - P R v. 3 n. 1 p. 51-64 jan/dez. 2005.

MEI, P. D. E. Portal do Empreendedor. **Dúvidas frequentes**, 2017. Disponível em: <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/duvidas-frequentes>>. Acesso em: 20 Out 2017.

NATIVIDADE, D. R. D. Scielo. **Empreendedorismo feminino no Brasil: políticas públicas sob análise**, 2009. ISSN 0034- 7612. Disponível em: <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0034-76122009000100011](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-76122009000100011)>. Acesso em: 30 Setembro 2017. Rev. Adm. Pública vol.43 no.1 Rio de Janeiro Jan./Feb. 2009.

OIT. Conferência Internacional do Trabalho. **Transição da economia informal para a economia formal**, 2014. ISSN 0074-6681; , ISBN 978-92-2-127755-2. Disponível em: <[http://www.ilo.org/public/portugue/region/eurpro/lisbon/pdf/relatorio103\\_v1\\_pt.pdf](http://www.ilo.org/public/portugue/region/eurpro/lisbon/pdf/relatorio103_v1_pt.pdf)>. Relatório V (1), 103<sup>a</sup> Sessão, 2014, Bureau Internacional do Trabalho – Genebra.

OLIVEIRA, D. P. R. D. **Historia da Administração**. São Paulo: Atlas S.A, 2012.

PRINCÍPIOS Fundamentais das Normas Brasileiras de Contabilidade. **CONSELHO REGIONAL DE CONTABILIDADE**, 2008. Disponível em: <[http://portalcfc.org.br/wordpress/wp-content/uploads/2013/01/Livro\\_Principios-e-NBCs.pdf](http://portalcfc.org.br/wordpress/wp-content/uploads/2013/01/Livro_Principios-e-NBCs.pdf)> acesso 31/10/2017>. Acesso em: 31 OUT. 2017.

REPÚBLICA, P. P. D. Lei Complementar nº 128, de 19 de Dezembro de 2008, 19 Dez 2008.

RIBEIRO, R. N. **Causas, Efeitos e Comportamento da Economia Informal no Brasil**, Dezembro 2000. Disponível em: <<http://idg.receita.fazenda.gov.br/dados/receitadata/estudos-e-tributarios-e-aduaneiros/trabalhos-academicos/12-2000-roberto-causas-efeitos-e-comportamento-da-economia-informal-no-brasil-completo>>. Universidade de Brasília instituto de Ciências Humanas Departamento de Economia do setor Público-Mestrado.

RIBEIRO, R. N. **Causas, Efeitos e Comportamento da Economia Informal no Brasil**, Dezembro 2000.

RICHARDISON, R. J. **PESQUISA SOCIAL- Métodos e Técnicas**. 3º. ed. São Paulo: Atlas S.A, 2015.

SAGE. **4 Desafios que o micro e pequenas empresas enfrentam ( e como superá-los)**. Disponível em: <<http://br.sageone.com/2015/10/08/4-desafios-que-micro-e-pequenas-empresas-enfrentam-e-como-supera-los/>>. Acesso em: 2017 Junho 2017.

SALES, A. H. L.; NETO, S. P. D. S. ANPAD-. **Empreendedorismo nas Micro e Pequenas Empresas no Brasil**, 2004. Disponível em: <<http://www.anpad.org.br/admin/pdf/enanpad2004-ece-2253.pdf>>. Acesso em: Outubro 2017. Código: ECE2253/ Divisão: ECE - Empreendedorismo e Comportamento Empreendedor.

SEBRAE. Data Sebare. **Perfil do Microempreendedor Individual**, 2016. Disponível em: <<http://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2017/03/Perfil-do-Microempreendedor-Individual-2015-Final.pdf>>. Acesso em: 25 outubro 2017.

SEBRAE. Sebrae. **Perfil do Microempreendedor Individual**, 2016. Disponível em: <<http://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2017/03/Perfil-do-Microempreendedor-Individual-2015-Final.pdf>>. Acesso em: 25 outubro 2017. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae; Unidade de Gestão Estratégica.

SEBRAE. Sebrae. **O que é ser MEI**, 2017. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/o-que-e-ser-mei,e0ba13074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em: 25 Out 2017.

SILVA, A. C. R. D. **Metodologia da pesquisa aplicada à contabilidade: orientações de estudos , projetos, relatórios, monografias, dissertações, teses.** São Paulo: Atlas S.A, 2003.

SILVA, R. R. **MULHERES EMPREENDEDORAS: DAS DIFICULDADES ÀS CONQUISTAS NO MUNDO DOS NEGÓCIOS** Características das mulheres de negócios de Presidente Prudente-SP, 2007. Disponível em: <[http://docplayer.com.br/9058998-Mulheres-empendedoras-das-dificuldades-as-conquistas-no-mundo-dos-negocios-caracteristicas-das-mulheres-de-negocios-de-presidente-prudente-sp.html#show\\_full\\_text](http://docplayer.com.br/9058998-Mulheres-empendedoras-das-dificuldades-as-conquistas-no-mundo-dos-negocios-caracteristicas-das-mulheres-de-negocios-de-presidente-prudente-sp.html#show_full_text)>. Acesso em: 20 Outubro 2017. S583m - Monografia - Uniesp.Presidente Prudente.SP.

SMITH, P. **Assessing the Size of the Underground Economy: the Statistics Canada Perspective**, maio 1994. ISSN 1707-1739. Disponível em: <<http://www.statcan.gc.ca/pub/13-604-m/13-604-m1994028-eng.pdf>>. Acesso em: 25 Out 2017.

SOUTO, J. C.; SILVA. Comunidade ADM. **A arte do Empreendedorismo**, 2010. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/a-arte-do-empendedorismo/46894/>>. Acesso em: 19 Junho 2017.

YIN, R. K. **ESTUDO DE CASO- Planejamento**. Tradução de CRISTHIAN MATHEUS HERRERA. 5º. ed. Porto Alegre: Bookman Editora Ltda, 2015.

## APÊNDICE A – INSTRUMENTOS DE COLETA DE DADOS

### QUESTIONÁRIO

1-Como surgiu a ideia de ser um empreendedor?

- ( ) Não encontrou emprego;
- ( ) Complementação da renda familiar;
- ( ) Independência;
- ( ) Experiência na área;
- ( ) Negócio promissor;
- ( ) Oportunidade;
- ( ) Necessidade.
- ( ) Outros:

2-Como surgiu a oportunidade para abrir o negócio?

3- Atuava com esta atividade antes da formalização?

- ( ) Não;
- ( ) Sim, como empregado;
- ( ) Sim, como autônomo;
- ( ) Sim, como sócio de empresa tributada normalmente.

4-Caso já tenha exercido esta atividade de forma informal, por quanto tempo ficou na informalidade?

- 1 ano;
- De 2 a 4 anos;
- De 5 a 8 anos;
- A cima de 8 anos.

5-Quais razões impediram a formalização?

- Carga tributária;
- Burocracia;
- Taxas de abertura;
- Falta de abertura;
- Para não pagar impostos;
- Outros:

6-Qual o tempo de atuação neste ramo de negócio até a formalização no MEI?

- Menos de 1 ano;
- 1 a 2 anos;
- 2 a 4 anos;
- Acima de 5 anos.

7-Quais os motivos o levaram a enquadrar-se como micro empreendedor Individual?

- Benefícios previdenciários;
- Desburocratização do processo;
- Obtenção do CNPJ para emissão da nota fiscal , comprovação de renda, compras, acesso a crédito , participação em licitações , etc.;

( ) Outro:

8- Após a adesão ao MEI, os benefícios e vantagens que a lei propõe, atendem às expectativas e necessidades dos microempreendedores?

( ) Não. Pelo pouco tempo de adesão, ainda não é possível esta análise;

( ) Não. Na prática continua de difícil acesso e burocrático;

( ) Falta informação e orientação sobre os procedimentos de acesso aos benefícios;

( ) Sim. É simples e de fácil acesso somente na abertura, para os demais benefícios, os procedimentos são mais demorados e burocráticos, como abertura de conta corrente, acesso a crédito, licitações, etc.;

( ) Sim. É simples e de fácil acesso em todos os procedimentos do MEI, bem como vantagens e benefícios.

9- Após a adesão ao MEI, contratou algum funcionário?

( ) Sim;

( ) Não;

10- Caso tenha contratado é possível observar se os custos com encargos sociais são menores com a adesão ao MEI?

( ) sim;

( ) não.

11- Quantas horas por dia dedica a sua empresa?

( ) Até 8 horas diárias;

( ) 12 horas diárias;

( ) Acima de 12 horas diárias;

12-Em relação ao faturamento de empresa notou-se alguma mudança após a adesão ao MEI?

( ) Sim. Houve uma melhoria significativa;

( ) Sim. Mas não superou as minhas expectativas;

( ) Não. Manteve-se com os mesmos padrões;

( ) Não. Houve apenas queda de faturamento.

13-Qual a expectativa para o seu próprio negócio?

( ) Abandonar a atividade e procurar emprego;

( ) Continuar o negocio no mesmo nível;

( ) Aumentar o negocio ( novos produtos, ampliar estrutura);

( ) Não sabe.

14-Quais os principais problemas ou desafios a serem enfrentados na gestão de seu empreendimento?

( ) Falta de cliente;

( ) Falta de capital próprio;

( ) Dificuldade de acesso a credito;

( ) Instalações inadequadas;

( ) Falta de conhecimento em gestão de controles;

( ) Formação profissional;

( ) Capacitação em gestão (custos,RH, finanças);

( ) Liderança;

( ) Organização e controle empresarial;

( ) Outro

15- Quando teve a idéia de ser um empreendedor individual, houve um planejamento, levando em consideração os **custos** (*fornecedor, energia, água, escovas, secador,...*) as **despesas** (*decoração, aluguel, utensílios de copa e cozinha, taxas municipais, fotocópia, etc.*) o local, o público alvo, crédito bancário, etc..., de toda a trajetória, desde o início?

16- A competitividade se torna uma aliada para sair do comodismo, então como gestor do seu negócio, se preocupa em formular estratégias para se manter no mercado atual?

17- Como gestor e não como profissional, o senhor (a), se capacitou, para gerir o seu negócio? (negociar com fornecedores, planilhar finanças, saber separar custos e despesas, identificar receita de lucro, como tabelar preços, saber identificar o que é da entidade e o que do empresário, saber quais os direitos do funcionário, etc.)?

18- Para a formalização do seu negócio buscou quais tipos de recursos para aderir ao MEI? Esses recursos foram eficientes e satisfatórios? O ajudou a sanar dúvidas sobre essa modalidade de empresa?

19- As mudanças e novas tendências se modificam o tempo todo no mercado, dedica-se tempo para adquirir mais conhecimento e assim ser renovar com novas idéias, com freqüência? O quê?

20- Quando precisa de crédito dos órgãos financeiros competentes, é percebido que ainda existe resistência e se existe o procedimento ainda é muito burocratizado?

21-Em sua opinião qual é o principal ou os principais desafios de um MEI? E por quê?

22-Em sua opinião por que muitos desistem e porque muitos ainda se encontram no anonimato?

Bloco de identificação e perfil socioeconômico.

Nome do representante: Leonardo Giorgio Riberio.

Profissão: Cabelereiro

Sexo: Masculino ( ) Feminino ( )

1-Qual a sua escolaridade?

( ) Ens. Fundamental;

( ) Ens. Médio;

( ) Ens. Superior;

( )Curso Técnico.

2-Faixa etária?

( ) Até 20 anos;

( ) De 21 à 30 anos;

( ) De 32 à 40 anos;

( ) De 41 à 50 anos;

( ) Acima de 51 anos.

3-Renda mensal principal?

- Até 1 salário mínimo;
- De 1 a 2 salários mínimos;
- De 3 a 4 salários mínimos;
- De 5 a 6 salários mínimos;
- Acima de 6 salários mínimos.

4-Possui alguma renda complementar que auxilie no orçamento?

- Bolsa família;
- Aposentadoria;
- Auxílio doença;
- Plano de previdência privada;
- Outras:

5-Qual o seu estado civil?

- Solteiro (a);
- Casado (a);
- Viúvo (a);
- Divorciado (a);
- Outros: