

ESTUDO EXPLORATÓRIO SOBRE BENEFÍCIOS E DIFICULDADES DE SER UM MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Reginaldo Aparecido de Oliveira

Mestrando da Faculdade Campo Limpo Paulista (FACCAMP)

Patricia Viveiros de Castro Krakauer

Docente da Faculdade Campo Limpo Paulista (FACCAMP)

Roberto Coda

Docente da Faculdade Campo Limpo Paulista (FACCAMP)

Resumo

A pesquisa realizada apresenta um estudo sobre o Microempreendedor Individual na cidade de Campinas-SP com o intuito de identificar as principais dificuldades encontradas por esse público na gestão do negócio, tendo como premissas: o planejamento, o conhecimento do mercado que atuam, os aspectos operacionais da rotina diária, a gestão financeira e o ponto de venda. Trata-se de um estudo exploratório, qualitativo, no qual foram pesquisados cinquenta Microempreendedores Individuais do segmento comércio varejista de artigos do vestuário. Os principais resultados demonstraram que alguns são os benefícios, como maior facilidade de crédito, e muitas são as dificuldades por eles vivenciadas, sendo que a falta de planejamento continua tendo destaque, bem como a ausência de uma equipe de vendas. Entende-se que a formalização possa ter pontos positivos, mas as dificuldades apresentadas não garantem a longevidade dos negócios. O artigo contribui tanto com a prática quanto com a teoria, dado ser um tema recente e sem convergência empírica de achados.

Palavra Chave: Microempreendedor Individual, Gestão, Comércio Varejista.

Abstract

This research presents a study on the Individual Microentrepreneur in the city of Campinas-SP aiming to identify the main difficulties encountered by this audience in the business management and having as premises: planning, knowledge of the market in which they operate, the operational daily aspects of the business, the financial management and the point of sale. This is an exploratory and qualitative study in which fifty Individual Microentrepreneurs of the clothing retail segment were surveyed. The main results show that some are the benefits, such as credit facilities, and that they must deal with many difficulties, being the lack of planning the main one as well as the absence of a sales team. The formalization may have good points, but the difficulties presented don't guarantee the longevity of the business. The paper contributes to both the practice and the theory, being a recent theme and without empirical convergence of the discoveries.

Keyword: Individual Microentrepreneur, Management, Retail Sales.

Introdução

O Brasil sempre foi considerado o país das oportunidades e o estímulo ao empreendedorismo representa, para milhares de pessoas, a opção de terem seu próprio negócio. Diferente das gerações anteriores em que as famílias almejavam que seus filhos conseguissem boas oportunidades de trabalho em grandes organizações, empreender atualmente apresenta uma nova opção de realização pessoal e de desenvolvimento econômico.

A possibilidade de se tornar responsável pela geração de sua própria renda, o estímulo ao empreendedorismo realizado por entidades como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) que apresenta em sua missão o fomento ao empreendedorismo, além de orientar futuros e potenciais empreendedores sobre linhas de microcrédito com taxas de juros reduzidas, políticas públicas e o aumento do desemprego, são fatores que despertam nas pessoas o desejo de terem seu próprio negócio. Apesar desse interesse, o empreendedorismo por necessidade colabora com o aumento das estatísticas sobre o encerramento das empresas de acordo com dados apresentados pelo SEBRAE (2015).

A partir de julho de 2009 a mão de obra excedente – representada por desempregados ou subempregados, além de qualquer cidadão interessado em ter seu próprio negócio –, obteve a oportunidade de desenvolver atividades com fins lucrativos como Microempreendedor Individual (MEI). Tachizawa e Faria (2004) apresentam um cenário de reestruturação do mercado de trabalho, em função da forte volatilidade da economia, do aumento da competição, do estreitamento das margens de lucro e do conseqüente excedente de mão de obra. Tal cenário se concretiza com inúmeras mudanças e novas perspectivas que exigem o reposicionamento de governos, empresas, trabalhadores, todavia, geram novas oportunidades que exigirão melhor preparo para aqueles que desejarem ter o seu próprio negócio.

Com a possibilidade de formalizarem atividades que antes eram realizadas na informalidade, é crescente o número de Microempreendedores Individuais, que já representam 50% das empresas optantes pelo Simples Nacional (SEBRAE-SP 2015). Dentre estas, tem-se as empresas do segmento comércio varejista de artigos do vestuário da região de Campinas, no interior de São Paulo, que representam, de acordo com Portal do Empreendedor (2016), o maior número de formalizações no município: foram abertas até o mês de abril de 2015, 34.640 (trinta e quatro mil, seiscentos e quarenta) MEIs dos quais 3.065 (três mil e sessenta e cinco) são do segmento representado na pesquisa.

Justifica-se o estudo pela importância que os MEIs passaram a ter no contexto da atualidade e o recente interesse acadêmico pela temática – em visita ao Google Scholar percebe-se que os artigos, poucos com o foco nos problemas desta categoria, datam de 2010 em diante –, não demonstrando convergência empírica de achados.

Além disso, conforme pesquisa do SEBRAE-SP (2015), de cada dez empresas abertas anualmente em São Paulo, duas fecham antes de completarem dois anos de atividade. Percebe-se ao analisar a pesquisa que o comportamento do empreendedor paulista traz consigo uma série de dificuldades para as empresas de pequeno porte, especialmente por não conhecer técnicas administrativas. Os principais problemas gerados por tais questões estão relacionados à gestão e planejamento do negócio, como pode ser observado na Figura 1.

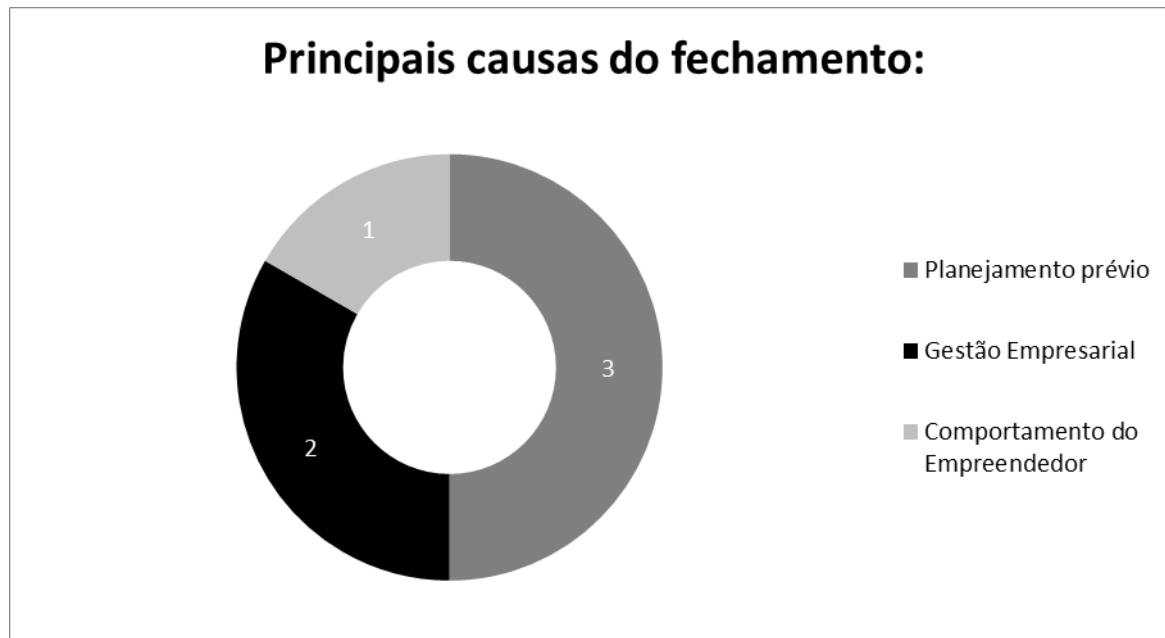


Figura 1: Principais Causas do Fechamento das Empresas

Fonte: SEBRAE-SP (2015)

A importância desse estudo no que tange o micro empresário individual está na análise da evolução do total de pessoas que optaram por abrir esse tipo de empresa. Em 30 de dezembro de 2009 haviam 44.300 Microempreendedores Individuais abertos no Brasil e em 31 de janeiro de 2015, seis anos após, o número chegou a quatro milhões setecentos e vinte e quatro mil, quinhentos e setenta e oito empreendedores individuais (4.724.578), um aumento representativo de acordo com dados obtidos no Portal do Empreendedor (2016).

Problema, objetivo e justificativa

A despeito de várias facilidades que gozam os microempreendedores individuais, como regime especial de tributação, facilidades na formalização, benefícios do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), ainda são várias as dificuldades por que passam tais empreendedores, algumas percebidas na prática de um dos presentes autores, outras em trabalhos acadêmicos anteriores, como os de Domingos e Moura (2014), Oliveira e Siqueira (2013) e Silva et al. (2010).

Dado esse cenário e o número cada vez maior de MEIs, tem-se que compreender as principais dificuldades vivenciadas por esta categoria de empreendedores possa contribuir com empreendedores que se enquadram nessa categoria de modo que estes não aumentem as estatísticas de pesquisas que hoje mostram ainda ser alta a mortalidade de empresas de menor porte. Dessa forma, a atual pesquisa busca responder a seguinte questão: quais as principais dificuldades encontradas pelo Microempreendedor Individual da região de Campinas na gestão do seu negócio?

E tem como objetivo identificar as dificuldades de gestão encontradas pelos MEIs da região de Campinas, especificamente para aqueles que se encontram no comércio varejista de vestuário, dada a delimitação realizada na presente pesquisa.

Microempreendedor individual: conceitos, benefícios e aspectos legais

A Lei nº 128/2008 apresenta em sua essência não só um caminho para que milhões de pessoas possam formalizar suas atividades, todavia oferece condições para que esses mesmos cidadãos possam ser inseridos a benefícios como os da Previdência Social. Oliveira (2013), afirma que ao se tornar MEI o cidadão adquire direitos importantes como a qualificação de segurado do INSS, o acesso ao crédito, o direito de participar de licitações públicas e a possibilidade de negociar com as demais empresas de forma transparente sem se preocupar com o fisco, visto que aderiu a legalidade.

A lei resgata o sentido de cidadania e de acordo com Silva et al. (2010), a falta de empregos que oferecem estabilidade e garantias é sentido em muitos países. Isso faz com que a massa da população desempregada procure novas formas de ocupação. Daí surge às cooperativas, empresas familiares, autônomos, trabalho domiciliar, vendas diretas, que passam a explorar sua força de trabalho em detrimento dos seus direitos trabalhistas. De acordo com Tavares (2004) a possível flexibilização da informalidade caminha ao lado com o desaparecimento das regulações que caracterizam o trabalho formal, sendo um indício de tendências à generalidade do trabalho informal.

Silva et al. (2010) destacam que o trabalho informal ganha cada vez mais espaço, o próprio capitalismo depende da informalidade, dessa forma, políticas governamentais são essenciais para diminuir a degradação do trabalho e, nesse caso, inserir na

legalidade atividades que tentam maquiar o desemprego além de servir de direito do cidadão é também um propósito viável, entretanto não o suficiente. Domingos e Moura (2014) corroboram com essa observação ao afirmar que a realidade tributária brasileira funciona como uma barreira que impede o contribuinte de atender normas que regem o sistema e que por isso boa parte dos empreendedores permanecem na informalidade ou ao descumprimento da legislação tributária em virtude de um relativo ou absoluto desconhecimento dos objetivos, propósitos e funcionamento dos vários regimes tributários que vigoram no Brasil.

Os aspectos apontados ressaltam que algo deveria ser providenciado e um dos caminhos surgiu com o estímulo ao empreendedorismo reforçado a partir de 01 de julho de 2009 com a oportunidade de muitos empreendedores formalizarem suas atividades como Microempreendedor Individual, que consiste na pessoa que trabalha por conta própria e que se legaliza como pequeno empresário obtendo benefícios como: aposentadoria por idade para homens e mulheres que ao contribuírem por quinze anos poderão gozar do benefício, desde que o homem tenha 65 (sessenta e cinco) anos e a mulher 60 (sessenta) anos.

O conceito de Microempreendedor Individual está entabulado pelo artigo 18-A, §1º, da Lei Complementar nº 123/06 que o define como sendo o empresário individual, previsto no artigo 966 do Código Civil (Lei nº 10.406/02), que tenha auferido receita bruta, no ano-calendário anterior, de até sessenta mil reais (R\$60.000,00), que seja optante pelo Simples Nacional e que não esteja impedido de optar pela sistemática do MEI (Quadro 1).

É importante ressaltar que o surgimento do Microempreendedor Individual é fruto do desenvolvimento da legislação tributária a partir do Simples Nacional ou Super Simples que consiste num sistema especial de apuração de tributos, instituído pelo governo federal com o intuito de simplificar o regime tributário de microempresa (ME) e de empresas de pequeno porte (EPP) e assim diminuir o número de empresas na informalidade. Ele é considerado um sistema especial, por não abranger todas as pessoas jurídicas e por buscar favorecer as que nele se enquadram diminuindo e facilitando o recolhimento da tributação, e também por ser mais simples no que diz respeito ao cumprimento das obrigações acessórias. Essa legislação contribuiu para o fortalecimento das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte que a partir do

tratamento tributário diferenciado favorece a continuidade desses negócios, além de ter colaborado com o surgimento do MEI e de outras políticas públicas favoráveis aos micros e pequenos negócios (DOMINGOS; MOURA, 2014).

Quadro 1: Classificação MEI, ME e EPP

Porte	Receita bruta anual
Microempreendedor individual	Até R\$ 60.000,00
Microempresa	Igual ou inferior a R\$ 360.000,00
Empresa de pequeno porte	Superior a R\$ 360.000,00 até R\$ 3.600.000,00

Fonte: Portal do Empreendedor (2016) e Lei Complementar 123/2006

O Micro Empreendedor Individual tem a opção de recolher impostos e contribuições abrangidos pelo Simples Nacional em valores fixos mensais independentemente da receita bruta por ele auferida no mês. O optante pelo MEI não pode ter outro estabelecimento, visto que a criação de filiais não se coaduna com a opção por esse tipo de empresa. Caso seja de interesse do empresário abrir filiais, deverá optar por modelo empresarial distinto. Outro empecilho para a opção pelo MEI é a quantidade de colaboradores permitida: apenas um. O MEI poderá ter um único funcionário e contratar um segundo quando o primeiro estiver afastado por algum motivo, como licença-maternidade ou auxílio-doença, mas mesmo assim quando o colaborador titular voltar de sua licença o substituto deverá ter o seu contrato encerrado. O Quadro 2 destaca os principais benefícios e o prazo de carência para obtenção.

Quadro 2: Benefícios Previdenciários e prazo de carência para o MEI

BENEFÍCIO PREVIDENCIÁRIO:	PRAZO DE CARÊNCIA:	Portal
Salário Maternidade	10 Contribuições Mensais	
Auxílio Doença	12 Contribuições Mensais	
Aposentadoria por Invalidez	12 Contribuições Mensais	
Aposentadoria por Idade	180 Contribuições Mensais	
Pensão por Morte	01 Contribuição Mensal	
Auxílio Reclusão	01 Contribuição Mensal	

Empreendedor (2016)

Dentre os benefícios atrelados ao modelo podem ser citados: existência de linhas de microcrédito, abertura de conta corrente, comprovação de renda, taxas de juros reduzidas, emissão de notas fiscais proporcionando maior credibilidade ao negócio, além da possibilidade de oferecer produtos e serviços para pessoas físicas e jurídicas (Lei Complementar 128/2008).

O MEI também goza de outras vantagens na formalização do negócio realizando a abertura da empresa através do site Portal do Empreendedor. Essa facilidade permite ao novo empresário realizar de forma centralizada todos os atos relativos à formalização do empreendimento, porém tendo que respeitar algumas condições dentre elas: conhecimento sobre a legislação de abertura de empresa no que tange aos governos municipais e estaduais, dentre elas a Lei de Zoneamento Urbano que define nas cidades os locais onde poderão ser abertas empresas que deverão ser precedidas de uma certidão de uso do solo.

Além das facilidades apresentadas, o MEI poderá dispensar a presença do Contabilista, obrigatório para outros tipos de empresas de acordo com a Constituição Federal, Lei das S/A (Lei nº 6.404/76), Código Civil Brasileiro (Lei nº 10.406/02), Lei de Recuperação Judicial (Lei nº 11.101/05) e Regulamento do Imposto de Renda. As empresas enquadradas no Simples Nacional devem obedecer a ITG 2000 (Interpretação Técnica Geral), editada pela Resolução CFC (Conselho Federal de Contabilidade) nº 1330/11 e a Lei Complementar nº 123/2006 (Lei Geral das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte).

O Microempreendedor Individual é empresário individual (assume responsabilidade ilimitada sobre o negócio), além de poder auferir como receita bruta anual o valor de R\$ 60.000,00 (Sessenta mil). Essa receita será mensurada no exercício social que tem início no dia 01 de janeiro de cada ano e vai até o dia 31 de dezembro, caso a abertura ocorra em data diferente ao dia 01 de janeiro o valor definido será proporcional ao momento da abertura (Portal do Empreendedor, 2016).

Para ser MEI, então, deverão ser respeitadas as seguintes condições:

- Ter faturamento anual de até R\$ 60 mil (média de R\$ 5 mil por mês).
- Exercer somente as atividades listadas na Resolução 94/2011 do CGSN (Comitê Gestor do Simples Nacional) de acordo com o anexo XIII.
- Possuir um único estabelecimento.
- Ter no máximo 01 empregado que receberá o salário mínimo federal, ou piso da categoria.
- Observar normas estaduais e municipais relativas à atividade, local e forma de atuação.
- Não ter sócio.
- Não ser administrador ou possuir quotas de uma outra empresa.

A não obrigatoriedade do Contabilista para o Microempreendedor Individual torna a Contabilidade Simplificada sendo dispensada da escrituração fiscal e contábil. Além disso, todo o processo de formalização será realizado a partir do Portal do Empreendedor, além de eventuais alterações como endereço da empresa, ou a inclusão do nome fantasia, o que também torna o processo de abertura mais fácil.

Outro benefício para os empreendedores que optarem por essa modalidade de empresa é a isenção de impostos pagando valores simbólicos de ICMS (imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços de transporte interestadual, intermunicipal e de comunicação) e ISS (imposto sobre serviços de qualquer natureza). A Tabela 1 destaca os valores fixados para o ano de 2015.

Tabela 1: Valores Mensais pagos pelo MEI através do Documento de Arrecadação do Simples

Comércio/Indústria	Valores	Prestação de Serviços	Valores	Atividade Mista (Comércio/Serviços)	Valores
INSS:	R\$ 44,00	INSS:	R\$ 44,00	INSS:	R\$ 44,00
ICMS :	R\$ 1,00	ISS:	R\$ 5,00	ICMS:	R\$ 1,00
TOTAL:	R\$ 45,00	TOTAL:	R\$ 49,00	ISS:	R\$ 5,00
				TOTAL:	R\$ 50,00

Fonte: Portal do Empreendedor (2016)

A Lei Complementar nº 128, de 19/12/2008, criou condições para que o trabalhador conhecido como informal pudesse se tornar um MEI legalizado através do pagamento do Documento de Arrecadação do Simples (DAS). O Portal é o local para emissão dos boletos a serem pagos, atualização dos valores atrasados, alteração de dados, declaração anual que representa o Imposto de Renda do MEI, assim como o encerramento da empresa, além de outros serviços.

Foram reduzidos a zero todos os custos, inclusive prévios, relativos à abertura, à inscrição, ao registro, ao funcionamento, ao alvará, à licença, ao cadastro, às alterações e procedimentos de baixa e encerramento e aos demais itens relativos ao Microempreendedor Individual, incluindo os valores referentes a taxas, a emolumentos e a demais contribuições relativas aos órgãos de registro, de licenciamento, sindicais, de regulamentação, de anotação de responsabilidade técnica, de vistoria e de fiscalização do exercício de profissões regulamentadas (Lei Complementar 128/2008).

A cobrança associativa ou oferta de serviços privados somente poderá ser efetuada a partir de demanda prévia do próprio MEI, firmado por meio de contrato com assinatura, observando-se que para a emissão de boletos de cobrança, os bancos públicos e privados deverão exigir das instituições sindicais e associativas autorização prévia específica a ser emitida pelo Conselho Gestor do Simples (CGSIM).

Foi vedado às concessionárias de serviço público o aumento das tarifas pagas pelo MEI por conta da modificação da sua condição de pessoa física para pessoa jurídica. O MEI, cujo endereço da empresa for o da sua própria casa terá o Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU) com a menor tarifa, seja residencial ou empresarial (Lei Complementar 128/2008).

O desenvolvimento do negócio e as oportunidades de mercado podem fazer com que o MEI ultrapasse os limites estabelecidos e condições para permanecer como Microempreendedor Individual. Ultrapassar o limite de Receita Bruta Anual, a entrada de sócio ou a contratação de mais de um funcionário, se por um lado revelam a eficiência e eficácia do empresário na condução do negócio, por outro fará com que ocorra alteração do MEI para Microempresa (ME), trazendo dentre as mudanças (Portal do Empreendedor, 2016):

- Obrigatoriedade da escrituração contábil e por consequência da presença do contador;
- Alteração do regime especial de tributação para o Simples Nacional que apresenta alíquotas diferenciadas de cobrança que são definidos a partir da Receita Bruta Anual e outras exigências legais como a Certificação Digital.

Procedimentos metodológicos

Trata-se de um estudo de natureza exploratória, dada a necessidade de se conhecer um tema ainda carente de convergência empírica de dados (GIL, 2012). Ao se explorar o repositório do Google Scholar no dia 29/05/2016 e buscar trabalhos que apresentassem as dificuldades de gestão dos MEIs, não foram encontradas pesquisas com esse teor, ao se filtrar estudos que datassem de 2010 em diante.

Dada essa natureza, a pesquisa possui abordagem qualitativa, sendo esse tipo de abordagem adequada quando se tem estudos com natureza exploratória (MARTINS E THEÓPHILO, 2007; FLICK, 2009). Optou-se por dois diferentes procedimentos para a coleta de dados: levantamento de dados secundários e entrevistas estruturadas, ambos procedimentos sendo destacados por Gil (2012) como adequados no caso de pesquisas com abordagens qualitativas.

Na etapa 1, como fundamento para a pesquisa empírica, buscou-se dados secundários sobre o microempreendedor individual, especialmente no Portal do Empreendedor (2016) e em ambientes correlatos de interesse da temática, dados já apresentados na seção 3 do atual artigo.

Na etapa 2 foram desenhadas entrevistas estruturadas com 50 microempreendedores da região de Campinas, selecionados a partir de sua participação no Centro Público de Apoio ao Trabalhador (CPAT) e, em função da delimitação da pesquisa já mencionada na seção introdutória, que pertencessem ao comércio varejista de vestuário. Foi desenvolvido, à luz dos dados secundários levantados, um questionário com trinta e sete questões que abordavam questões sobre: planejamento, cliente, pessoas, fornecedor, qualidade e produtividade, ponto de venda, estoque, vendas, crédito e caixa. Os questionários foram preenchidos presencialmente, com a participação do pesquisador, entre os meses de fevereiro a maio de 2015.

Para a análise foi utilizada a análise comparativa e descrição dos achados, sem a intenção de quantificar resultados, dada a abordagem qualitativa da pesquisa, mas sim de descrever os achados para posterior análise comparativa teórico-empírico.

Resultados

Com a realização das entrevistas estruturadas com 50 microempresários selecionados por acessibilidade, tem-se que a maioria dos entrevistados alega que iniciaram as atividades sem nenhuma orientação quanto ao planejamento do negócio. Outro ponto de destaque é a ausência de uma equipe de vendas, haja vista que o MEI poderá ser composto pelo empresário e no máximo um funcionário, o que poderá limitar sua capacidade de venda, ou revelar que sua estrutura é de uma microempresa.

Na terceira posição, com 25 votos, metade dos respondentes, ficou o item cliente. O empresário começa as atividades vendendo para as pessoas do trabalho, do seu círculo de amigos, vizinhança, sem possuir uma visão sistêmica do mercado ou até mesmo dependente de poucos clientes que poderá causar sérios contratemplos quanto à continuidade do negócio. Não trabalham com cadastros podendo perder futuras oportunidades.

Qualidade e Produtividade apareceu em quarto lugar, com a votação de 48% dos entrevistados, o que revela que o empresário não trabalha com indicadores de resultado. O cálculo da Produtividade é uma ferramenta que auxilia o empreendedor a avaliar o quão interessante é o seu negócio em termos de ganhos em relação a seus custos. O empresário acaba realizando a gestão de maneira intuitiva e sem controles.

Com um percentual de 46% de votos dos respondentes está o relacionamento com fornecedores, evidenciando que o MEI trabalha com poucos fornecedores, ficando sujeito a condições restritas de pagamento e fornecimento de mercadorias. Os demais resultados financeiros praticamente possuem o mesmo percentual de votos, sendo: Estoque 26%; Vendas 30%; Crédito 30% e Caixa 30%.

Apesar de não se ter percebido nenhum destaque nos itens relacionado à resultados financeiros, tem-se que de todos os MEIs entrevistados, 74% dos empresários possuem pelo menos um dos temas em finanças com resultados insatisfatórios. Como essa categoria não pode ser analisada isoladamente, é preocupante o futuro do setor no que concerne micro empreendimentos da região de Campinas, haja vista que poderá apresentar um cenário de muitas dificuldades no curto e médio prazo quanto à gestão do negócio, em virtude da ausência de controles como fluxo de caixa, por exemplo.

O item ponto de venda apresentou um índice de 11%, pois vários Microempreendedores não possuem um local próprio para venda dos produtos. São representados por sacoleiros e vendedores ambulantes, que preferem uma forma menos onerosa em termos de despesas fixas, ou pela comodidade que oferecem aos seus clientes caracterizando tal questão como um diferencial competitivo.

No Quadro 3 pode-se visualizar um panorama das entrevistas realizadas, nas quais cada microempreendedor assinalava os quatro itens com maiores dificuldades na gestão do seu empreendimento.

Quadro 3: Resultados obtidos com as entrevistas efetuadas

Empresário	Planejamento	Cliente	Pessoas	Fornecedor	Qualidade E Produtividade	Ponto de venda	Estoque	Vendas	Crédito	Caixa
1					X			X	X	X
2				X			X	X		X
3		X			X		X			X
4	X	X	X	X						
5	X			X	X		X			
6	X		X	X				X		
7		X	X		X			X		
8	X	X	X							X
9				X	X			X	X	
10					X	X			X	X
11	X	X	X		X					
12	X	X	X							X
13	X	X						X		
14	X		X					X	X	
15	X	X	X	X						
16			X		X		X			X
17			X		X	X	X			
18			X		X	X	X			
19	X					X		X	X	
20				X		X			X	X
21			X		X			X	X	
22					X	X			X	X
23		X	X		X					X
24				X	X	X			X	
25					X	X	X		X	
26	X	X	X	X						
27		X		X	X			X		
28			X		X			X	X	
29	X	X	X	X						
30	X	X	X	X						
31	X	X	X	X						
32	X	X			X	X				
33	X	X					X	X		
34	X		X	X				X		
35	X	X	X						X	
36	X	X	X	X						
37	X	X			X	X				
38					X		X		X	X
39	X	X	X	X						
40	X	X	X						X	
41	X	X	X	X						
42				X	X		X	X		
43	X		X	X			X			
44			X		X	X	X			
45	X			X	X					X
46	X	X		X						X
47				X					X	X
48		X								
49	X	X		X						X
50	X				X		X	X		
TOTAL	28	25	26	23	24	11	13	15	15	15

Discussão dos resultados e considerações finais

A oportunidade oferecida para milhões de brasileiros formalizarem suas atividades como Microempreendedores Individuais revelou um cenário preocupante e ausência de orientação. Foi percebido que muitos aproveitam a oportunidade de formalização através do MEI para ingressarem na Previdência Social, haja vista que poderão receber benefícios recolhendo apenas 5% do salário mínimo. Esse percentual é menor do que qualquer valor de recolhimento definido para ingresso na Previdência Social, o

que, por um lado formaliza uma atividade que antes estava na informalidade, mas por outro não garante a sua longevidade, dados os problemas de gestão que um negócio movido por tal objetivo pode gerar.

Outro destaque é o alto índice de inadimplência, pois ao se formalizar como MEI é obrigatório o pagamento do Documento de Arrecadação do Simples Microempendedor Individual (DAS-SIMEI), independentemente da venda, ou prestação de serviços não ocorrerem, visto que o fato gerador é a abertura da empresa. Vale ressaltar que os inadimplentes poderão ser incluídos em dívida Ativa da União podendo gerar alguns contratempos e que do total de MEIs no país 51% estão inadimplentes (RECEITA FEDERAL, 2015).

O desconhecimento sobre as principais características do negócio também revelou que funcionários públicos não podem optar pelo MEI, assim como aqueles que compatibilizarem outra atividade com registro em carteira concomitantemente ao Microempendedor Individual, caso sejam demitidos não receberão o seguro desempregado, pois o faturamento do MEI é considerado como renda do novo empresário e essa condição impede o recebimento do seguro.

Destaque para a falta de visão sistêmica do empresário que se comporta como funcionário tendo muita dificuldade em transitar do modelo denominado como CLT que considera as Leis do Trabalho e que prevê folga, décimo terceiro salário, férias, dentre outros benefícios para uma nova condição em que muitas vezes o trabalho é composto por uma jornada superior a doze horas diárias.

A ausência de planejamento revela que o MEI embora elevado à condição de empresário, desconhece ferramentas de gestão para tomada de decisão. É importante ressaltar que muitas empresas foram abertas nessa condição com o objetivo de fragilizarem as relações trabalhistas, pois antigos empregadores identificaram nessa oportunidade uma maneira de reduzirem suas folhas de pagamento, o que vai ao encontro do preconizado por Tachizawa e Faria (2004) para a reestruturação do mercado de trabalho.

A falta de planejamento também demonstra que esse fator está em consonância com pesquisas desenvolvidas pelo SEBRAE (2015) que revelam que a ausência desse item, o desconhecimento de ferramentas de gestão empresarial, estão entre as principais causas da falência dos negócios, além das características do comportamento empreendedor. O empresário age como se fosse funcionário do próprio negócio.

Como destaque final foi constatado que não possuir controles financeiros, dificuldades na formação de preços, controle de estoque, capital de giro, endividamento elevado com a consequente apresentação de restritivos poderão acarretar em dificuldades ou até mesmo no encerramento das atividades.

Deve ser ressaltado que a presença de entidades como o SEBRAE-SP que criou capacitações específicas e programas para esse público com atividades presenciais, cursos à distância e a Semana do Microempreendedor Individual são diferenciais para a continuidade desses negócios, além da importância da Contabilidade Gerencial que, segundo Tachizawa (2013) tem por objetivo facilitar o planejamento, controle, avaliação de desempenho e tomada de decisão, servindo como uma ferramenta empresarial de controle e de fomento de ações inovadoras. Por esse ponto de vista, a Contabilidade Gerencial seria mais um instrumento a ser utilizado pelo MEI e a validar as discussões presentes neste artigo, pois ao prestigiar o planejamento e o controle corrobora para sustentabilidade e desenvolvimento dos negócios.

No desenvolvimento dos estudos com a proposta de responder a questão problema sobre os benefícios e principais dificuldades encontradas pelo MEI na gestão do negócio, pode-se ressaltar que as principais dificuldades levantadas na pesquisa estão em sintonia com os dados apresentados na pesquisa do SEBRAE (2015) que apontam a falta de conhecimento em gestão, a ausência de planejamento, formação de carteira de clientes e a falta de capital/lucros como determinantes para o insucesso de alguns negócios de pequeno porte. Porém, há sinais de mudanças com a conscientização de que o diferencial competitivo, a busca de informações, o estabelecimento de metas e controles, a constituição de reservas, o poder de persuasão, assim como o estabelecimento de redes de contatos, são características do comportamento

empreendedor que podem ser aprendidas e que podem colaborar com a longevidade dos negócios.

As dificuldades apontadas são responsáveis pela falta de estímulo e entusiasmo em continuar. Alguns dos empresários entrevistados estão em busca de uma recolocação no mercado de trabalho, pois descobriram que não possuem o perfil empreendedor.

Percebe-se, pelos resultados alcançados, que o Microempreendedor Individual, mesmo gozando de tantos benefícios em comparação a outros modelos de negócios, sofre dos mesmos males que caracterizam as microempresas e as empresas de pequeno porte, porém há um ambiente favorável, estimulado por políticas públicas, pela inclusão de milhares de pessoas no sistema da Previdência Social, pela utilização de linhas de microcrédito com taxas de juros menores favorecendo o desenvolvimento de novos empreendimentos e com a redução da burocracia, porém sem o planejamento prévio e a ausência de controles muitos desses negócios não irão evoluir.

Limitações metodológicas foram percebidas com o andamento da pesquisa e pode-se citar a não generalização dos dados, ficando os achados restritos ao contexto investigado, a seleção dos entrevistados por acessibilidade e a própria inexistência de artigos prévios, que se por um lado favorece e justifica a realização da pesquisa, por outro, traz limitações no que concerne à pesquisa de dados secundários, restringindo a mesma a portais, legislação e pesquisas do SEBRAE. Tais limitações fazem com que trabalhos futuros possam ser sugeridos: a realização de uma pesquisa quantitativa com microempresários de todos os setores, uma pesquisa comparativa da região investigada com a capital e um acompanhamento longitudinal dos microempresários entrevistados, verificando se as dificuldades persistiram ao longo do tempo.

Acredita-se que o estudo contribui tanto academicamente quanto com a prática, visto ser um tema recente e carente de investigação teórico-empírica, além de contribuir com empreendedores que queiram formalizar sua atividade através de uma MEI.

Referências

BRASIL. Lei Federal de nº. 10.406/2002.

Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406.htm>. Acesso em: 10 de março de 2015.

BRASIL. Lei Complementar nº. 123/2006.

Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm>. Acesso em: 08 de abril de 2015.

BRASIL. Lei Complementar nº. 128/2008.

Disponível em:

<<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/LeisComplementares/2008/leicp128.htm>>. Acesso em: 08 de agosto de 2015.

BRASIL. Receita Federal. Resolução Comitê Gestor do Simples Nacional nº. 94/2011.

Disponível em:

< <http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/resolucao/2011/cgsn/resol94.htm>>.

Acesso em: 15 de junho de 2015.

BRASIL. Lei das Sociedades Anônimas, Lei nº 6.404/76

Disponível em:

< http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/lei/l12470.htm>. Acesso em: 15 de junho de 2015.

BRASIL. Código Civil, lei nº 10.406/02

Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406.htm>. Acesso em: 08 de maio de 2015.

BRASIL. Lei de Recuperação Judicial, Lei nº 11.101/05

Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/lei/l11101.htm>. Acesso em: 08 de maio de 2015.

BRASIL. Escrituração Contábil ITG 2000, resolução CFC nº 1.330/11

Disponível em: <<http://www.normaslegais.com.br/legislacao/resolucao/cfc1330.htm>>.

Acesso em: 08 de maio de 2015.

DOMINGOS, J. N. G.; MOURA, F. V. Fatores que afetam o conhecimento do microempreendedor individual marianense sobre a legislação tributária. Seminários de Administração, São Paulo, 2014. Anais do: XVI SEMEAD, 2014.

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

TAVARES, Maria Augusta. Os Fios (In)Visíveis da Produção Capitalista: informalidade e precarização do trabalho. São Paulo: Cortez, 2004.

GIL, A. C. Métodos e técnicas de pesquisa social. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

MARTINS, Gilberto A.; THEÓPHILO, Carlos R. Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas. São Paulo: Atlas, 2007.

OLIVEIRA, O. V.; SIQUEIRA, W. M. Empreendedorismo Individual: motivos da informalidade. Seminários de Administração, São Paulo, 2013. Anais do: XVI SEMEAD, 2013.

PORTAL DO EMPREENDEDOR. 2016. Disponível em: <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/>>. Acesso em: 30 de maio de 2016.

SEBRAE. 2015. Panorama das MPES Paulistas 2015. Disponível em: http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/biblioteca/EstudosPesquisas/mpes_numeros/book%20de%20pesquisas_mpes%20paulistas_2015_web_v3.pdf Acesso em: 30/05/2016

SILVA, A. B. LOPES, J. E. G.; RIBEIRO FILHO, J. F.; PEDERNEIRAS, M. M. M. Um estudo sobre a percepção dos empreendedores individuais da cidade de Recife quanto à adesão a lei do microempreendedor individual. Revista da Micro e Pequena Empresa, Campo Limpo Paulista, v.4, n.3, p.121-137, 2010.

TACHIZAWA, T.; FARIA, M. S. Criação de novos negócios: gestão de micro e pequenas empresas. 2. ed. Rio Janeiro: FGV, 2004.