



**UNIVERSIDADE DO ESTADO DA BAHIA- UNEB
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS HUMANAS – CAMPUS IX
COLEGIADO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

MARCELA SANTIAGO DE JESUS

**A GESTÃO CONTÁBIL:
UM DIFERENCIAL PARA POTENCIALIZAR O CRESCIMENTO DO
MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL**

BARREIRAS-BA

2020

MARCELA SANTIAGO DE JESUS

**A GESTÃO CONTÁBIL:
UM DIFERENCIAL PARA POTENCIALIZAR O CRESCIMENTO DO
MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL**

Trabalho de Conclusão de Curso (TCC),
apresentado ao Colegiado de Ciências
Contábeis da Universidade do Estado da
Bahia- UNEB, como requisito parcial para a
obtenção do título de Bacharel em Ciências
Contábeis.

Orientador: Prof. Eduardo Espinheira

BARREIRAS-BA

2020

FICHA CATALOGRÁFICA
Sistema de Bibliotecas da UNEB
Dados fornecidos pelo autor

J58a

Jesus, Marcela Santiago de

A gestão contábil : um diferencial para potencializar o crescimento do microempreendedor individual / Marcela Santiago de Jesus.-- Barreiras, 2020.

51 fls.

Orientador(a): Eduardo Espinheira.

Inclui Referências

TCC (Graduação - Ciências Contábeis) - Universidade do Estado da Bahia. Departamento de Ciências Humanas.

1. Empreendedorismo. 2. Microempreendedor. 3. Gestão Contábil.

CDD: 657

MARCELA SANTIAGO DE JESUS

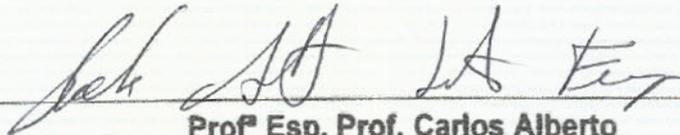
A GESTÃO CONTÁBIL:

**Um diferencial para potencializar o crescimento do Microempreendedor
Individual**

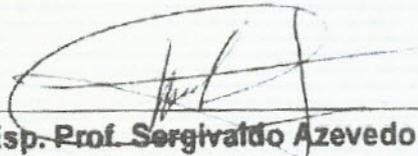
**Monografia avaliada e aprovada em 29/12/2020 pela comissão formada pelos
seguintes professores:**



**Prof^o Esp. Prof. Eduardo Espinheira (orientador)
Universidade do Estado da Bahia – UNEB**



**Prof^o Esp. Prof. Carlos Alberto
Universidade do Estado da Bahia – UNEB**



**Prof^o Esp. Prof. Sergiovaldo Azevedo
Universidade do Estado da Bahia - UNEB**

BARREIRAS- BA

2020

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus por ter abençoado a minha escolha e toda minha trajetória enquanto acadêmica no curso de Ciências Contábeis. Uma escolha que abriu muitas portas para experiências profissionais únicas em que pude desenvolver habilidades e descobrir a profissional que sou e que posso ser.

Sou muito grata a minha família por celebrar comigo cada conquista e está sempre presente em todos momentos. A minha irmã caçula, Hana, que me inspira a ser melhor a cada dia, que me ajudou e incentivou no desenvolvimento deste trabalho. Ao meu irmão Márcio que foi meu colega nessa jornada vitoriosa e meu companheiro nas idas e vindas da faculdade, bem como minha prima querida, a Fernanda Nogueira que também escolheu o curso de Ciências Contábeis para ingressar e foi minha parceira e companheira também na UNEB.

Sou feliz por ter tido colegas tão especiais como a Bruna Tosta, Nayara Vieira e Misael Marçal que se tornaram amigos, cuja companhia trouxe ânimo extra as noites de estudos, muito obrigada. Destaco também meus amigos de longa data Daniel, Naty, Cléia e Ane que celebraram comigo o ingresso na faculdade e que mesmo de longe me impulsionaram a fazer o melhor durante a pesquisa.

Agradeço a Cintia Meireles, minha cunhada, amiga e profissional ímpar da área de letras que contribuiu na revisão desta pesquisa, e a minha querida e excepcional professora Tânia na tradução do meu resumo em espanhol.

Ao olhar ao meu redor percebo o quanto estou bem acompanhada e como foi compensador esse período de estudos que me impulsionou na construção da minha jornada profissional e na rede de pessoas incríveis que já fazem parte da minha vida.

A todos que de alguma forma contribuíram para a conclusão deste trabalho minha sincera gratidão.

RESUMO

O empreendedor é aquele que aproveita as oportunidades e propõe algo novo, trazendo inovações aos produtos e serviços. Os empreendedores proporcionaram uma revolução na forma de consumir, vender e na geração de trabalho e renda. Muitos se arriscam no trabalho informal por enxergarem a formalização burocrática e com tributação alta. Afim de apoiar e incentivar o empreendedorismo o governo passou a investir em políticas públicas voltadas ao pequeno negócio e a sua formalização. A criação da figura do Microempreendedor individual - MEI é revolucionária pois alcança muitos potenciais empresários informais que se identificam com o MEI e enxergam a possibilidade de regularizar suas atividades empresariais de forma desburocratizada e com baixo custo mensal. A formalização como MEI amplia as possibilidades empresariais do empreendedor e também traz importantes responsabilidades financeiras e tributárias. Os Microempreendedores Individuais, em sua maioria, são pessoas que não tem experiência anterior no ramo empresarial, com pouco ou nenhum conhecimento na área gerencial, financeira ou tributária. Essa realidade traz riscos para a sobrevivência da empresa pois em decorrência da tomada de decisão errada pode sofrer sérios prejuízos e resultar até na falência do seu negócio. Diante desses fatos, como objetivo geral desta pesquisa, buscou-se apresentar o papel da gestão contábil como destaque no processo de formalização e no desenvolvimento das atividades do MEI, com o papel de orientação e utilização de ferramentas contábeis que permitem o controle das atividades financeiras, os atendimentos das obrigações financeiras e fiscais afim de ter um crescimento e amadurecimento do empreendimento. Neste intuito a metodologia aplicada foi a pesquisa bibliográfica como instrumento para coleta de dados, através de diálogo entre diversos autores que tratam do empreendedorismo, informalidade, mortalidade das empresas, microempreendedorismo Individual e sobre o papel da gestão contábil dentro das empresas. Utilizando o método descritivo é realizado a investigação de uma série de informações sobre o tema e é descrito as características e comportamentos de modo a apresentar a relação entre elas. Após análise dos dados obtidos, ficou evidenciado que o contador é indispensável também ao Microempreendedor individual, em todos os processos da empresa tanto ao decidir formalizar para receber as informações dos seus direitos e obrigações quanto durante todo o processo da sua empresa auxiliando sobre qual o melhor caminho afim de se manter no mercado e possa avançar com segurança.

Palavras-chave: Empreendedorismo, Microempreendedor Individual, formalização, Gestão Contábil, Gestão de Negócios.

RESUMEN

El emprendedor es aquel que saca provecho de oportunidades y propone algo nuevo, promoviendo innovaciones a los productos y servicios. Los emprendedores proporcionaron una revolución en la forma de consumir, vender y en la generación de trabajo y renta. Muchos se arriesgan en el trabajo informal por consideraren la formalización burocrática y con alta tributación. A fin de apoyar e incentivar que la gente emprenda, el gobierno empezó a invertir en políticas públicas direccionadas al y negocio y su formalización. La creación del Microempendedor Individual – MEI – é revolucionaria pues alcanza muchos potenciales empresarios informales que se identifican con el MEI consideran la posibilidad de regularizar sus actividades empresariales sin burocracia y con bajo coste mensual. La formalización como MEI amplía las posibilidades empresariales del emprendedor y también trae importantes responsabilidades financieras y tributarias. Los Microempendedores Individuales, en su mayoría, son personas que no tienen experiencia anterior en el ramo empresarial, con poco o ninguno conocimiento en el campo gerencial, financiero o tributario. Esa realidad trae riesgos para la supervivencia de la empresa, pues en consecuencia de decisiones equivocadas, puede sufrir serios perjuicios y resultar incluso en la quiebra de su negocio. A partir de esos hechos, como objetivo general de esta investigación, se buscó presentar la gestión contable como punto fuerte en el proceso de formalización y en el desarrollo de las actividades del MEI, actuando como orientación y utilización de herramientas contables que permiten el control de las actividades financieras y fiscales, a fin de tener un crecimiento y perfeccionamiento del emprendimiento. La metodología aplicada fue la investigación bibliográfica como instrumento de recogida de datos, a través del diálogo entre diferentes autores que abordan el emprendimiento, la informalidad, la mortalidad empresarial, el microempesario individual y el papel de la gestión contable en las empresas. Mediante el método descriptivo se investiga una serie de información sobre el tema y se describen las características y comportamientos con el fin de presentar la relación entre ellos. Tras el análisis de los datos obtenidos, quedó evidente que el contador es indispensable también al Microempendedor Individual en todos los procesos de la empresa, tanto al decidir formalizar para recibir las informaciones de sus derechos y obligaciones, cuanto durante todo el proceso de su empresa, auxiliando sobre cuál sería el mejor camino, a fin de mantenerse en el mercado y pueda avanzar con seguridad.

Palabras clave: Emprendimiento. Microempendedor Individual. Formalización. Gestión Contable. Gestión de Negocios.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	5
2. A REVOLUÇÃO DO EMPREENDEDORISMO.....	7
2.1 Análise histórica do surgimento do Empreendedorismo	10
2.2 O Processo Empreendedor.....	11
3. TRABALHO INFORMAL NOS PEQUENOS NEGÓCIOS: EVOLUÇÃO E MUDANÇAS.....	17
3.1 Recuperação econômica e evolução da informalidade do trabalho no segmento de Pequenos Negócios	19
4. SOBREVIVÊNCIA DAS EMPRESAS NO BRASIL	21
5. SURGIMENTO DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL.....	26
5.1 Registro e legalização do Microempreendedor Individual	29
5.2 Benefício do Microempreendedor Individual	32
5.3 Tributação do Microempreendedor Individual	34
5.4 Receita Bruta do Microempreendedor Individual	35
6. O PROFISSIONAL CONTÁBIL E O MICRO EMPREENDEDOR INDIVIDUAL ..	38
7. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	43
REFERÊNCIAS.....	45

1. INTRODUÇÃO

A figura do Microempreendedor individual - MEI surge com a lei nº 128 no ano de 2008. Através dessa lei, o empreendedor até então informal, encontra condições especiais que lhe garante a possibilidade de ter acesso a todos os benefícios empresariais, concedido através do Cadastro nacional da Pessoa Jurídica- CNPJ. Sendo assim, o interesse pelo tema “A Gestão Contábil: um diferencial para potencializar o crescimento do Microempreendedor individual”, surge a partir da constatação da necessidade de apoio em Gestão Contábil ao MEI.

Desse modo, a presente pesquisa buscou reforçar novos conhecimentos referentes à valorização do Microempreendedor individual, que ainda que tenha seu faturamento reduzido o conglomerado de ações vinculadas a esse modelo de tributação da mais liberdade para inovar no mercado, trazer seus serviços e produtos para a sociedade. O incentivo ao Microempreendedor Individual é uma ação que diminui o desemprego, pois além de manter seu próprio sustento e de sua família, poderá também ser capaz de contratar outra pessoa gerando emprego e desta forma movimentando a economia.

O problema norteador dessa pesquisa partiu da reflexão sobre as formas que o contador pode assessorar o MEI afim de tornar o seu crescimento possível e assim diminuir os índices de falências dos pequenos negócios.

As hipóteses foram levantadas a partir das diversas perspectivas sobre o profissional contábil, pois ele é peça fundamental para o crescimento sustentável do Microempreendedor individual. Pois para muitos empreendedores é através do MEI que se dá o primeiro contato com o mundo dos negócios, necessitando de apoio nas questões fiscais, tributárias e trabalhistas. Serviços estes que o profissional contábil irá executar junto ao Microempreendedor individual de forma consultiva e educativa, para lhe garantir uma saúde financeira e novas oportunidades empresariais.

Por essa razão, este trabalho teve como base identificar o histórico do MEI, contribuições que o assessoramento contábil pode trazer para o Microempreendedor individual. Além disso, apresentar algumas obrigações que na maioria dos casos o potencial empresário desconhece, enfatizar a necessidade de uma recuperação econômica a partir de informalidades do trabalho com pequenos segmentos de negócios e traçar um panorama histórico sobre o surgimento do Empreendedorismo.

A relevância desse trabalho foca em mostrar o quanto a contabilidade pode ser útil em todas as áreas da organização, pois através dela são fornecidos relatórios que confirmam se a empresa está em uma situação econômica positiva ou não. Nesse ínterim, incentivando em um crescimento saudável da empresa, além de lhe garantir uma vida empresarial longa, diminuindo os riscos de falências. Visto que, com uma orientação correta o MEI terá uma segurança e confiabilidade para a tomada de decisão precisa e eficaz.

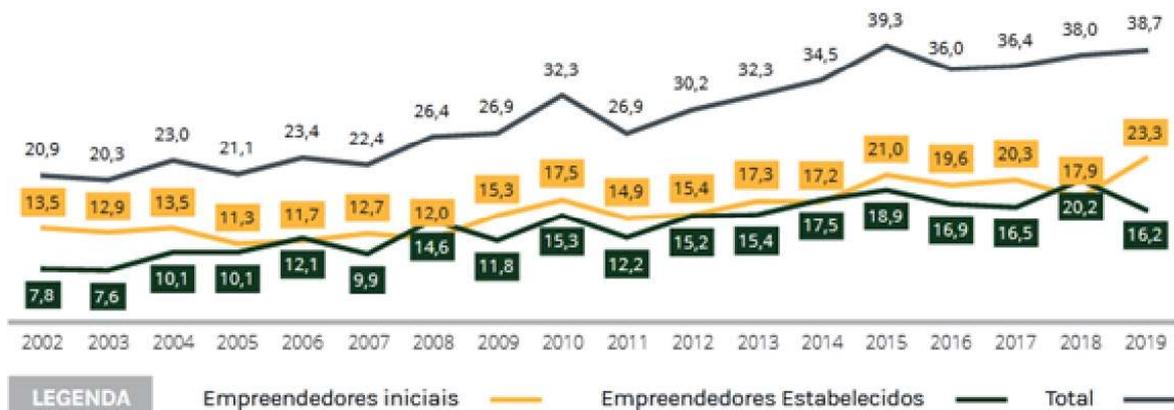
Assim, este estudo fundamenta-se em uma pesquisa bibliográfica a partir da análise dialogada entre diferentes autores. Neste intuito a metodologia aplicada, buscou através de a pesquisa bibliográfica apresentar instrumentos pra coleta de dados, através de posicionamento de diversos autores que tratam do empreendedorismo, informalidade, mortalidade das empresas, Microempreendedor Individual e sobre o papel da gestão contábil dentro das empresas. Portanto, se valer desses métodos descritivos foi primordial para investigação de uma série de informações sobre essa temática.

2. A REVOLUÇÃO DO EMPREENDEDORISMO

O mundo mudou, a maneira de se relacionar, o entretenimento, o trabalho se transformaram como reflexo das inovações que vem surgindo dia após dia globalmente. Os carros, aviões, computadores, celulares, as conexões via rede tornaram possível o maior aproveitamento do tempo, em segundos conseguimos nos comunicar com dezenas de pessoas, em poucas horas conseguimos atravessar o continente, as pessoas e empresas conseguem desempenhar várias tarefas simultaneamente, em tempo recorde quando comparado há anos atrás. Essas transformações abriram portas para o surgimento de novas oportunidades. Pessoas, equipes em busca de construir seu negócio buscam e encontram novos produtos e serviços para alcançar clientes e assim se diferenciar no mercado.

Eles sabem que para se destacar no mundo dos negócios devem oferecer algo novo, a sua proposta, o seu plano de negócio deve atrair e atender de maneira inovadora seu cliente e que seja capaz de atrair novos. Eles são os empreendedores, como diz Dornelas (2001) pessoas diferenciadas, que possuem motivação singular, apaixonados pelo que fazem não se contentam em ser mais um na multidão, querem ser reconhecidas e admiradas, referenciadas e imitadas, querem deixar um legado. Conforme aponta pesquisa do GEM (2019) estima-se que haja 53,5 milhões de empreendedores ativos no Brasil, uma trajetória de crescimento crescente conforme demonstra o gráfico 01:

Gráfico 01 - Taxas¹ (em %) de empreendedorismo segundo estágio do empreendimento TEA, TEE, TTE - Brasil - 2002:2019.



Fonte: GEM Brasil 2019

¹ Percentual da população de 18 a 64 anos

O crescimento dos empreendedores no país resulta em fortes transformações no mercado, como o aumento da concorrência, novos produtos e serviços são oferecidas, a propaganda a cada momento traz uma nova proposta e novos meios para atrair os clientes, a entrega dos produtos e serviços também é inovada e conseqüentemente o consumo também se altera.

Dornelas (2001) afirma que o momento atual pode ser chamado de a era do empreendedorismo, pois os empreendedores através de suas atividades vêm proporcionando a quebra de barreiras tanto comerciais como culturais, trazendo inovações na econômica, abrindo portas para novas relações de trabalho, novos empregos, novos produtos e serviços. Diante disso, percebe-se que empreendedores tem se destacado na nova economia, utilizando de ingredientes poderosos para o surgimento de negócios grandiosos em um curto espaço de tempo. É perceptível, que idéias inovadoras, geram motivação, por isso, um bom planejamento aplicado no momento certo, junto ao capital geram ótimos resultados para o empreendedor e para toda economia.

Para lidar com esses ingredientes, são necessários estudo e técnicas que podem ser desenvolvidas com tempo e a prática, mas principalmente com o apoio de profissionais que vão garantir a aplicação correta e assim um crescimento saudável do negócio. Conforme avalia Dornelas (2001), há anos atrás era inconcebível um jovem se aventurar na criação de um negócio próprio, pois a sociedade prega que empregos oferecidos nas empresas nacionais e multinacionais era o estopim para uma vida promissora, bem como, a estabilidade conquistada em serviços públicos a partir de concursos.

Por anos, o ensino nas instituições superiores e técnicas eram voltados para esse tipo de discurso. Mas, com o passar dos anos, percebe-se que esse cenário tem mudado. Infelizmente, as oportunidades de emprego nas instituições públicas e privadas se tornaram desproporcionais para quem estava em busca de oportunidade no mercado de trabalho. Assim toda a estrutura teve que se reinventar para atender essa nova realidade, tanto os profissionais experientes, as instituições de ensino e o governo tiveram que redirecionar ações e repensar conceitos que levam tempo para perceber efeitos práticos.

A partir disso, o empreendedorismo passa a ser reconhecido no Brasil, pois a sociedade percebera que são eles, os empreendedores, os propulsores da economia no país e mundialmente. Seguindo o exemplo de países desenvolvidos, o Brasil começa investir em políticas públicas visando o apoio e incentivo ao empreendedorismo. Além dos incentivos do governo as organizações multinacionais também passaram a investir nas inovações apresentadas pelos empreendedores, pois reconheceram ali um potencial caso de sucesso. Como conclui Dornelas (2001), O empreendedorismo é o combustível para o crescimento econômico, criando emprego e prosperidade.

Traçando uma linha do tempo, em 1990 foram criadas entidades como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE). Através dele informações e apoio agora estão disponíveis para empreendedores e potenciais empreendedores, consultorias, treinamentos e incentivos para a criação de novos negócios bem como incentivo ao seu crescimento.

Por conseguinte, no ano de 2000 o Brasil já aparecia em destaque internacional na criação de novos negócios, conforme apresenta dados do GEM (2000), destacando que 01 em cada 08 adultos começou um novo negócio, enquanto em outros países como os Estados Unidos, essa relação estava 1 para cada 10 adultos iniciavam um novo negócio. Demonstrando assim como muitos Brasileiros desde 20 anos atrás já se destacavam no empreendedorismo em busca de novas soluções para o mercado e também com o intuito de conseguir rendimentos através de seus dons e habilidades que encontravam demanda.

Os estudos e valorização do empreendedor começaram tardiamente no Brasil, mas os resultados nos relatórios indicam um grande número de empreendedores que já vinham transformando a economia mesmo sem instrução, experiência no ramo empresarial e sem o apoio do governo. Um contexto delicado e arriscado para o empreendedor, pois abrir e manter um negócio requer atenção pois empreender é uma atividade complexa que demanda o apoio de profissionais que orientem as atividades empresariais de forma a alcançar resultados positivos para o empreendedor e para o país.

2.1 Análise histórica do surgimento do Empreendedorismo

Segundo Dornelas (2001), a palavra empreendedora tem origem francesa, *entrepreneur*, e se refere aquele que assume riscos e começa algo novo. Marco Polo (1254-1324) assumiu riscos ao tentar estabelecer rota comercial para o Oriente, assim o primeiro uso do termo empreendedorismo é creditado a ele, que assina contrato com um homem para vender suas mercadorias. Criando novas relações comerciais visando lucro e assumindo riscos.

Na idade Média, recebia o título de empreendedor aquele que gerenciava projetos de produção grandes, mesmo sem assumir grandes riscos, já que utilizava recursos já disponíveis pelo governo. A partir disso, esses empreendedores estabeleciam vínculos contratuais com o governo para realizar algum serviço ou fornecer produtos. É válido enfatizar, que caso o empreendedor viesse a sofrer prejuízo ou ganhar lucro era responsabilidade dele. Para que não houvesse prejuízos para o empreendedor, ele deveria criar estratégias e tomar decisões que garantissem o ganho para o empreendedor, bem como a inovação no seu serviço ou produto para garantir seus contratos.

Diante desses feitos, foi no século XVIII que se destacou o Richard Cartillon, importante escritor e economista que diferenciou o empreendedor que é aquele que assumi riscos, do capitalista aquele que fornece o capital (HASHIMOTO, 2008). No século seguinte essas definições tornaram-se visíveis, devido à industrialização que acontecia no mundo. Como exemplo, as pesquisas de Thomas Edison (1879) na área de eletricidade e química, que por seu potencial inovador contou com importantes investidores que financiaram os experimentos.

Assim, ao longo do século fomos privilegiados com inovações que vem tornando o que um dia foi utopias em realidade. O empreendedor enxerga a necessidade e desenvolve soluções que o diferencia, com as possibilidades oferecidas pela internet, não se limita a espaço geográfico, mas busca alcançar novos clientes independente de suas localizações no globo. Com a internet somos capazes de nos conectar com pessoas de todo mundo desde que conectados nessa rede global. Os empreendedores não se limitam, são visionários, não se contentam com o que já foi criado, mas aproveitam as oportunidades criadas por essas

transformações e apresentam novas soluções, novos produtos que enchem os olhos dos consumidores e investidores.

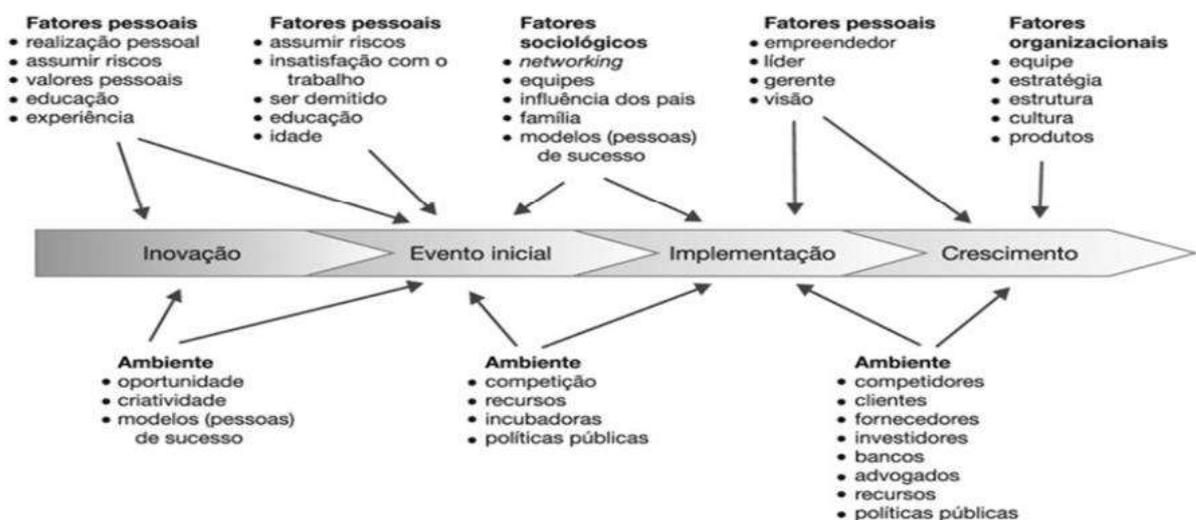
Assim, o empreendedor de sucesso se destaca por conhecer como poucos o negócio em que atuam o que leva preparo e tempo, conforme observa Dornelas (2001). Por isso muitos negócios criados por alguns jovens entusiasmados vão a falência em curto tempo.

2.2 O Processo Empreendedor

Muitos empreendedores não sabem explicar o que o levou a criar sua empresa. Isso se dá porque não é apenas um fator que é responsável pelo incentivo, por essa vontade de criar algo novo. Mas sim vários fatores que influenciam durante toda a jornada do empreendedor, fatores externos, pessoais ambientais, sociais e organizacionais que são fundamentais para o processo empreendedor, a criação e o crescimento.

Moore (1986) *apud* Dornelas (2001) propõe 4 fases bem definidas no processo empreendedor. Na fase 1 acontece a Identificação de oportunidade para inovação, na fase 2 o gatilho para abertura da empresa – evento inicial, na fase 3 a criação da empresa e implementação e na fase 4 a administração do negócio, o crescimento. No processo, Moore analisa fatores críticos, as variáveis pessoais, sociais, do ambiente e organizacionais, que mais influenciam direta ou indiretamente em cada fase da caminhada do empreendedor, conforme demonstra a figura 01.

Figura 01 - Fatores que influenciam no processo empreendedor



Fonte: Adaptado de Moore 1986

Na primeira fase, tanto fatores pessoais como do ambiente influenciam na visão positiva para inovar, o potencial empreendedor enxerga possibilidades para fazer algo novo. A sua educação, somados com sua experiência e o desejo de alcançar a realização profissional, pois acredita piamente no sucesso, são fatores que o enche de coragem para assumir riscos. Nessa fase o empreendedor enxerga bons casos de sucesso que lhe motiva a perceber que tem sim oportunidade para empreender.

Na fase dois, vários fatores influenciam para o evento inicial, a abertura da empresa. Aqui podemos destacar o fator insatisfação com o trabalho, pois muitas pessoas antes de iniciar o processo para empreender se sentem insatisfeitos e limitados como funcionários em empresas ou na situação de desempregados, desta forma iniciar seu próprio negócio se torna uma estratégia de sobrevivência. Carregam o desejo de inovar criar coisas novas para o mercado, sonham oferecendo seus serviços e alcançando novos clientes. Antes de iniciar o processo de empreender se vêem limitados dentro de uma empresa então por terem experiência em uma área percebem que atuando por conta própria, abrindo sua própria empresa, empreendendo, terão mais liberdade para criar coisas novas e alcançarem melhores resultados, conquistando assim a tão almejada realização profissional.

A pesquisa GEM (2019) traz alguns resultados quanto às principais motivações para abertura de um novo negócio, conforme tabela 01 abaixo. Demonstrando que quase 90% dos empreendedores iniciam seus negócios devido a situação no mercado que apresenta poucas oportunidades de empregos.

Tabela 01 - Percentual dos empreendedores iniciais segundo as motivações para iniciar um novo negócio- Brasil 2019

Motivação	Taxas
Para ganhar a vida porque os empregos são escassos	88,4
Para fazer diferença no mundo	51,4
Para construir uma grande riqueza ou uma renda muito alta	36,9
Para continuar uma tradição familiar	26,6

Fonte - GEM Brasil 2019

Os fatores sociais também influenciam nessa fase, pois o potencial empreendedor percebe que tem uma rede de contatos que são potenciais clientes,

eles se vêm motivados por familiares e amigos e seguindo outros modelos de sucesso na hora de abrir sua empresa. O potencial empreendedor se sente improdutivo onde está, em compensação pensar em novas idéias, na criação e no futuro do seu negócio isso o preenche e faria mais de 10 horas por dia sem reclamar. Ele se sente motivado em empreender e por isso, então caminha para segunda fase, a fim de abrir sua empresa. Nesse período há o maior número de fatores que influenciam para abertura da empresa. Como por exemplo, a existência de políticas públicas ao apoio e incentivo de novas empresas bem como o acesso ao capital, são alavancadores para que novas empresas sejam abertas.

Na terceira fase, de implementação da empresa, muitos fatores que influenciaram na fase anterior continuaram contribuindo para o caminhar da empresa. Conforme afirma Moore (1986) *apud* Dornelas (2001), para que essa fase de implementação aconteça é necessário um enorme empenho do empreendedor.

Aqui o empreendedor deverá ir atrás desses fatores para que o processo seja gradual e aconteça. Nesta fase de implementação da empresa ele deverá alcançar clientes, encontrar fornecedores, estudar o mercado para se garantir em meio à concorrência com um produto que tenha diferencial e que lhe gere lucro, bem como o apoio de profissionais especialistas que o ajude a trabalhar todos esses pontos em sua empresa. Nessa fase algumas características pessoais do empreendedor serão cruciais para saber lidar com todas as demandas dessa nova fase, como o espírito de líder e a visão estratégica de aliar todos esses fatores ambientais, a fim de estruturar sua empresa e avançar para próxima fase.

Formar o preço do produto, realizar o planejamento financeiro, acompanhar seu fluxo de caixa, atender as demandas trabalhistas, bem como as obrigações tributárias da empresa, são algumas questões que precisam de um profissional especialista para ter resultados positivos e assim ficar longe de uma falência empresarial precoce.

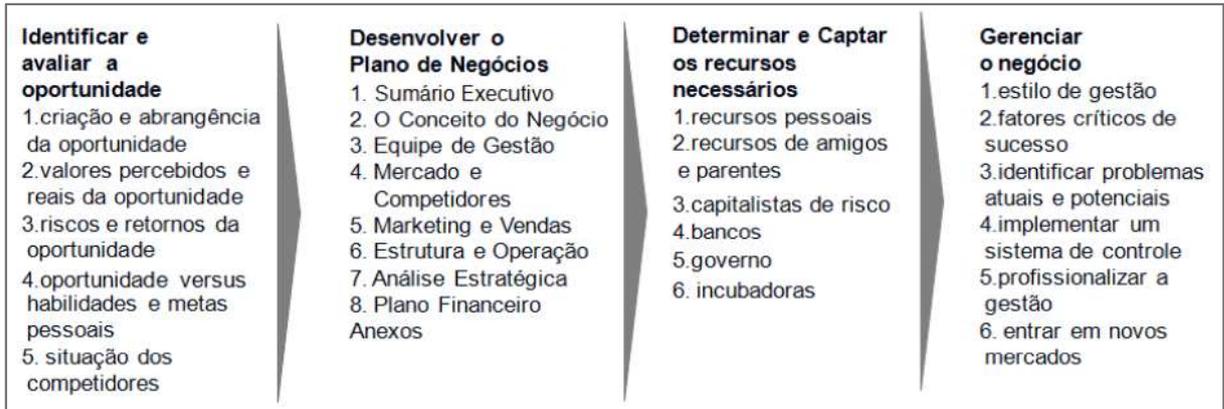
Ser empreendedor é sempre buscar novos conhecimentos e enxergar as oportunidades em aplicar os fatores que estão a sua volta em favor do seu negócio. Entender que o processo é gradativo e que precisará de apoio, de assessoramento, para lidar com situações que são típicas do mundo empresarial e são decisivas para o sucesso da empresa é crucial para seu sucesso.

Uma boa implantação da empresa resultará no seu crescimento conforme demonstra o modelo proposto por Moore(1986), e assim o avanço para mais um fase no processo de empreender. A fase quatro é uma fase madura do empreendedor, em que já conseguiu aproveitar todos os fatores nos processos anteriores e agora visa o crescimento. Aqui surge as influências organizacionais onde o espaço empresarial considerando sua estrutura, produtos já bem consolidado entre seus clientes, uma equipe empenhada e preparada bem como uma visão estratégica para continuar aliando os fatores ao seu favor para expandir seus negócios, são fatores que garantirão o sucesso dessa fase. Estudo de mercado, ter um plano de crescimento para que os riscos sejam calculados e o crescimento seja saudável são alguns das assessorias necessárias para essa fase.

Como afirma Dornelas (2001), cada fase do processo empreendedor tem seus desafios e aprendizados. Durante cada fase o empreendedor deve colocar seu estilo de gestão na prática, recrutando profissionais a fim de ajudá-lo a gerenciar as diferentes vertentes da empresa, implementando ações que visem minimizar problemas, identificar quais ações são prioridades o que são críticos para o sucesso do empreendimento.

No processo empreendedor de Hisrich e Peters(1998), prevê quatro etapas bem definidas e que se complementam, como demonstra a quadro 01. Por isso nenhuma delas é tratada isoladamente, pois para considerar completa uma fase deve ser considerada os fatores nas demais fases, pois são complementares e uma será referência para a construção da próxima e para a validação da anterior. O processo acontece de maneira progressiva e a cada fase o empreendedor está mais maduro e equipado para próxima fase.

Quadro 01 - O processo empreendedor na visão de Hisrich



Fonte - Adaptado de Hisrich (1998) *apud* Dornelas (2012)

Na primeira fase o empreendedor está alerta para avaliação de novas oportunidades, avaliando os sinais que variam de acordo com o tempo, como as necessidades emergentes, as oportunidades tecnológicas, as mudanças políticas, financeira e social. Uma análise de forma natural ou com a utilização de mecanismos, profissionais especialistas, que o auxiliem nesse estudo. Em seguida a próxima atividade do empreendedor é avaliar a oportunidade de maneira crítica, avaliando os riscos e retornos, se é viável a aplicação daquela oportunidade diante da cultura, do ambiente de mercado empresarial, se ele terá retornos financeiros. É importante que realize também uma auto análise, para verificar se tem habilidades para sustentar um produto ou serviço de qualidade para seus clientes, e diante dos resultados dessas análises, colocarem na balança se suas metas serão alcançadas aplicando essas oportunidades. Conforme analisa (Hisrich *et al*, 2005).

Na segunda fase, de desenvolvimento do plano de negócio. O desafio do empreendedor é elaborar um plano que irá apresentar de maneira sucinta a estratégia do seu negócio, prevendo seus concorrentes, captação de clientes, previsão de despesas, custos, receitas e todas as demandas que cada ponto irá gerar. É um documento pequeno, mas complexo que requer o conhecimento de alguns termos específicos e para pessoas iniciantes o ideal é o auxílio de profissionais que possam orientar na elaboração do seu plano de negócio, criando estratégias para tomar as melhores decisões. Desta forma prevendo riscos e assim preparar uma base empresarial para evitar adversidades e está preparado quando alguma dificuldade aparecer.

Para tanto, surge às seguintes indagações: Qual será os recursos necessários para a criação do negócio? Quanto será necessário investir? Essas perguntas são respondidas na fase 3. Através do projeto, metas e objetivos para seu negócio desenhados no seu plano de negócio o empreendedor saberá quanto de recurso o irá precisar investir, captar para colocar o seu plano de negócio em ação. Nesta fase o empreendedor irá verificar quanto ele tem disponível de capital e se não for o suficiente pesquisar, estudar a melhor forma de captar esses recursos e fornecedores.

A quarta etapa do processo de empreender é a gestão da empresa, assim como na fase de Moore (1986), HISRICH *et al* (2005) ressalta a necessidade da especialização e profissionalização da gestão. No processo dos dois autores essa é uma fase de trabalho contínuo, pois é isso que garantirá a produtividade e o crescimento da empresa. Ciente dos requisitos para se ter sucesso na gestão, no crescimento do seu negócio, o empreendedor deve além de se especializar no processo de gestão deve contar com profissionais da área de gestão contábil que irá garantir o sucesso dessa e das demais fases, pois o auxiliará na tomada de decisões através de análises específicas que preveem problemas bem como oportunidades.

3. TRABALHO INFORMAL NOS PEQUENOS NEGÓCIOS: EVOLUÇÃO E MUDANÇAS

O início do ano 2000 foi marcado por um grande número de informalidade no segmento dos pequenos negócios. Resultado da estagnação relativa da economia do país, bem como as fortes mudanças que aconteceram no mundo a partir de 1990 que resultaram em um novo cenário no mundo do trabalho e para o segmento de pequenos negócios. Além das reduzidas taxas médias do crescimento econômico o país sofreu mudanças estruturais com o processo de abertura comercial com valorização cambial (1994-1999), que intensificou o avanço nas diversas formas de reorganização econômica e reestruturação produtiva. (Santos, 2006a).

O ano foi marcado por recorde nos índices de desemprego, como reflexo de importantes movimentos no período de 1980-2004. Como as relações entre empresas de portes diferentes, o avanço do processo de terceirização, na contratação de "pessoas jurídicas", de cooperativa e de trabalho autônomo na prestação de serviços às empresas como afirma Santos (2006). O que impulsionou o crescimento de pequenos negócios, trabalho autônomo e a prestação de serviços para empresas, a abertura de "firmas individuais" e cooperativas, em função das novas "estratégias" das empresas para contratar "pessoas jurídicas" em vez de assalariados aponta Baltar *et al.* (2010).

Essa parceria e contratação de "pessoas jurídicas" incentivou a criação de novos empreendimentos que atendessem ou criassem novas necessidades das empresas, bem como na expansão dos pequenos negócios ao atender essa nova demanda das médias e grandes empresas indica Souza(1980). Muitos ex-empregados que já tinham experiência na área, em alguns casos com alta especialização/qualificação, de classe social média e alta, privilegiados por sua experiência no ramo e por ter boas relações sociais e empresariais, aproveitaram essa nova tendência para abrir seu próprio negócio e retornar a sua antiga empresa como empreendedor, como parceiro.

Por outro lado, também como estratégia de sobrevivência, mas com menos vantagens em comparação ao seu nível de preparo para gestão e sem capital, no meio urbano muitas pessoas que estavam no índice do desemprego buscaram no empreendedorismo um meio de renda, no comércio de mercadorias e em diversas

atividades da prestação de serviços. o que resultou na expansão expressiva desse segmento.

Foi um período de fortes mudanças nas estruturas produtiva e social. Os avanços da tecnologia, os crescimentos da população, junto às diferentes formas de socialização e dos padrões de consumo abriram portas para o mundo do empreendedorismo, dos pequenos negócios. As pessoas viram novas oportunidades para inovar bem como uma chance de mudar de vida, de elevar a sua renda e transformar o mercado.

O ingresso de novos empreendimentos em um curto período de tempo alterou o formato do mundo dos negócios e trouxe novos índices. Ainda que nesse período também tenham sido abertas oportunidades econômicas produtivas e lucrativas para a expansão de empreendimentos eficientes em alguns segmentos, por outro lado a falta de incentivo, capacitação e apoio resultaram em empreendimentos com pouca eficiência e produtividade. Aumentou o descumprimento da legislação tributária, trabalhista, previdenciária e outras, pois muitos empreendedores que abriram seus negócios não possuíam conhecimento das obrigações empresariais e mantinham seu empreendimento de maneira informal.

O potencial empresário que desenvolve seu negócio sem a formalização é definido pelo IPEA como:

Aquele não assalariado, desenvolvido em atividades de pequena escala, fortemente marcadas por reduzido grau de organização, eficiência e produtividade, pela geração de baixos rendimentos e pela ausência de proteção trabalhista, social e previdenciária dos trabalhadores (IPEA, 2012).

Trabalham com atividades de pequena escala, sem contribuição previdenciária, sem CNPJ e sem atender as exigências legais. Em muitos casos mantêm tanto seu empreendimento em condições de informalidade como seus empregados, ou seja, desprotegidos tanto na questão social e previdenciária e trabalhando de forma precária e ilegal.

Por outro lado, uma pequena parcela de trabalhadores por conta própria, ainda que reduzida, conseguem desempenhar suas atividades com melhores rendimentos, muitas vezes adequadas em comparação a todos os aspectos apresentados acima.

3.1 Recuperação econômica e evolução da informalidade do trabalho no segmento de Pequenos Negócios

No período de 2004 a 2009 o cenário econômico do Brasil começa a melhorar, elevando seu nível de crescimento com clara tendência para o aumento do emprego formal como avalia Santos (2006) e Moretto (2006). Um período de grande visibilidade para os empreendimentos e os potenciais empreendedores. Para incentivar a sobrevivência, o crescimento das empresas bem como a criação de novas, visando diminuir a informalidade e a melhoria nos resultados do mercado, foram realizadas mudanças na legislação e criação de políticas públicas. Em destaque as legislações que criaram o Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas- MEs e Empresas de Pequeno Porte- EPPs, o Super simples ou Simples Nacional e o Microempreendedor Individual (MEI) conforme afirma Baltar *et al.* (2010).

Em dezembro de 2008, a Lei Complementar nº 128 cria a figura jurídica do Microempreendedor individual- MEI, visando a desburocratização na formalização dos pequenos empreendedores que tenham o faturamento até R\$ 81 mil de receita bruta no exercício. O processo de formalização como MEI é realizado através de um processo simplificado pela internet e em poucos minutos o empreendedor obtém seu registro no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica - CNPJ e um conjunto de benefícios.

Um processo de incentivo à formalização que alterou a situação do trabalho informal no segmento de pequenos negócios. Trazendo melhores resultados para os pequenos negócios, pois nas unidades produtivas de pequena escala, entre os empreendedores individuais (EIs), as nano e MPEs, concentravam o maior número de informalidade. Segundo a pesquisa realizada pelo IPEA em 2012 o trabalho informal do segmento de pequenos negócios apresentou uma redução de 4,3%, antes eram 35,7 milhões de negócios informais passando para 34,2 milhões no período 2004-2009.

Os diferentes movimentos em pró da formalização proporcionou um crescimento na economia e contribuição para criação de novas oportunidades para o empreendedorismo com a implementação de políticas públicas para o segmento de pequenos negócios incentivando e facilitando a formalização de novas empresas.

Mudanças que contribuíram no conjunto da estrutura ocupacional favorecendo os empreendedores que não viam meios para formalização seja pelo alto nível de burocratização, ou por considerar a tributação acima do seu orçamento ou mesmo por falta de acesso à informação, instrução, de como funcionava esse processo de formalização empresarial. As novas legislações voltadas para às Micro e pequenas empresas bem como a criação da figura do Microempreendedor foram criadas com o intuito de facilitar o ingresso dos potenciais empresariais no mercado, apresentando menos burocratização e maior facilidade e apoio para abrir, manter e desenvolver uma empresa.

Em dois anos do lançamento da lei que cria a figura do Microempreendedor individual, de 2009 até agosto de 2011, quase 1,4 milhão de trabalhadores por conta própria e empregadores informais haviam se formalizado como MEI, número que só aumenta, como destaca (Santos, 2011). Em março de 2018 o número de MEI's ultrapassou a marca de 8 milhões de registros, como revela dados do IBGE(2019), demonstrando um crescimento de mais de 120% desde que o país entrou em recessão. Números que demonstram o potencial positivo de formalização dos trabalhos do país, que até então atuavam na informalidade, e o sucesso desse programa.

O incentivo do governo à formalização de pequenos negócios significa o reconhecimento do grande potencial de crescimento desse segmento. As perspectivas abertas por meio da formalização estimulada pelo MEI abriram portas para que muitos empresários possam ingressar futuramente no Super simples e, portanto, aumentar seu faturamento, aumentar seu quadro de funcionário e assim ter um retorno positivo para o empresário, pois desfrutará do sucesso da sua empresa, reflexo positivo para todo o país.

4. SOBREVIVÊNCIA DAS EMPRESAS NO BRASIL

Um estudo realizado pelo SEBRAE em 2016 mostra que a sobrevivência ou a mortalidade das empresas é resultado de um conjunto de fatores que quando combinados atingem diretamente a vida da empresa, esses fatores podem ser tanto internos ou externos.

Os fatores internos se referem às próprias ações do empreendedor que afetam positivamente ou negativamente a vida do seu negócio. O planejamento prévio à abertura, a gestão do negócio, a atitude empreendedora, buscar apoio de profissionais qualificados para conquistar ações estratégicas a fim de se manter no mercado são umas das atitudes decisivas para ter uma vida empresarial longa.

Por outro lado, os fatores do ambiente também influenciam nos resultados da empresa, aqui podemos destacar as influências estruturais, econômicas e políticas do local onde a empresa irá funcionar, facilitando ou dificultando a manutenção do seu negócio. O custo das tarifas públicas, existência de Lei Geral Municipal, a qualidade dos serviços públicos entre outros fatores que com estudos prévios é possível identificar a viabilidade da abertura da empresa naquele local. Analisar o mercado, verificar se há "sobre oferta" do produto ou serviço que pretende ofertar, são alguns dos indicadores importantes para garantir um futuro promissor para empresa.

Identificar fatores externos que dificultem o funcionamento da empresa não torna a oportunidade empreendedora descartável, mas abrem novas formas para ação, como a implantação do negócio em outro local com ambiente mais favorável para o produto ou serviço que irá oferecer ou então, caso opte em permanecer no mesmo local, preparar a empresa de maneira estratégica para vencer as barreiras verificadas.

Um bom planejamento não elimina os riscos, mas reconhece-los com antecedência permite uma visão ampliada que possibilita a criação de estratégias para evitar e se preparar para tomar as melhores decisões ao enfrentá-los.

Através da pesquisa realizada em 2016 o SEBRAE identifica os fatores que mais influenciam na sobrevivência/mortalidade do negócio. É demonstrado que não é apenas um fator que define o futuro da empresa, mas a combinação de um

conjunto de fatores chamados de "fatores contribuintes" que podem ser agrupados em quatro grandes conjuntos, como demonstra o quadro 02.

Quadro 02 – Fatores Contribuintes Para A Sobrevivência/Mortalidade De Empresas

- Situação antes da abertura:
 - Tipo de ocupação do empresário;
 - Experiência no ramo;
 - Motivação para abrir o negócio.
- Planejamento do negócio;
- Gestão do negócio;
- Capacitação dos donos em gestão empresarial

Fonte - Sebrae (2016) adaptado pela autora.

Demonstrando que o planejamento gerencial da empresa antes e durante o funcionamento são fundamentais para obter bons resultados a longo prazo.

O quadro 03 apresenta com mais detalhes algumas das principais variáveis dentro dos fatores contribuintes que influenciam para a sobrevivência ou mortalidade das empresas.

Quadro 03 - Resultados comparativos selecionados da pesquisa

FATORES CONTRIBUINTES		EMPRESAS ATIVAS	EMPRESAS INATIVAS
Situação antes da abertura	Condição anterior do empresário	MENOR proporção de desempregados (21%)	MAIOR proporção de desempregados (30%)
	Experiência anterior do empresário	MAIOR proporção de pessoas com experiência anterior no mesmo ramo (71%)	MENOR proporção de pessoas com experiência anterior no mesmo ramo (64%)
	Motivação para abrir o negócio	MENOR proporção dos que abriram por exigência de cliente/fornecedor (12%)	MAIOR proporção dos que abriram por exigência de cliente/fornecedor (23%)
		MAIOR proporção dos que abriram porque identificaram oportunidade	MENOR proporção dos que abriram porque identificaram oportunidade

		ou porque desejavam ter o próprio negócio (59%)	ou porque desejavam ter o próprio negócio (49%)
Planejamento	Tempo médio de planejamento antes de abrir a empresa	11 meses	08 meses
	Recursos	MAIOR proporção que negociou prazos com fornecedores ou obteve empréstimo em bancos (39%)	MENOR proporção que negociou prazos com fornecedores ou obteve empréstimo em bancos (23%)

Fonte - SEBRAE (2016) adaptado pela autora.

Percebemos que entre o grupo que mantiveram as empresas ativas havia menor proporção de empresários que estavam desempregados antes de abrirem o negócio. São pessoas que já tinham experiência anterior no mesmo ramo e optou empreender pela oportunidade, pois percebem essa nova tendência de sucesso e tem um diferencial que irá facilitar o ingresso no mercado, o capital financeiro e intelectual. Por estar empregado, ter uma renda que o mantém, eles têm mais tempo para realizar o planejamento do seu negócio, o que garante maior segurança para abertura da empresa e assim conseguem alcançar investidores, melhores condições nos bancos e junto aos fornecedores.

Avaliando essa mesma variável, a situação antes da abertura, tem o grupo das empresas inativas que não conseguiram alavancar seu negócio. Grande parte desse público eram pessoas que estavam desempregadas antes de abrir seu negócio. São trabalhadores que empreendem como estratégia de obter renda e para alcançar seu objetivo pessoal arriscam-se no empreendedorismo, tendo um menor tempo de planejamento do seu plano de negócio bem como de negociação com fornecedores e bancos para obtenção de recurso para investimento. São pessoas que por não terem experiência no ramo que optaram e por não conhecerem de fato seus clientes, fornecedores e exigências legais para manter a empresa acabam enfrentando maiores dificuldades ao se depararem com as barreiras que existem no mundo empresarial, e assim aumentando as chances de falência do seu negócio.

As empresas que se mantiveram ativas comparadas com as que não tiveram o mesmo sucesso demonstram grande diferencial na parte de gestão do seu negócio. Investir na capacitação própria enquanto empresário, bem como dos colaboradores e sócios mantém uma equipe preparada e empenhada no

crescimento da empresa. Ter uma iniciativa empreendedora de estar sempre buscando melhorias para o cliente, trazendo inovação aos produtos e serviços, está sempre atualizado sobre as novas tecnologias disponíveis a sua área de atuação o mantêm em constante crescimento no mercado. E claro, realizar um acompanhamento rigoroso da evolução das receitas e despesas do seu negócio lhe permite atuar com mais segurança conhecendo a realidade financeira da sua empresa e permite ao empresário tomar as melhores decisões para o seu negócio a curto e longo prazo para seu negócio.

Quadro 04 - Resultados comparativos selecionados da pesquisa

FATORES CONTRIBUINTES	EMPRESAS ATIVAS	EMPRESAS INATIVAS
Gestão do negócio	Investir na capacitação da mão de obra e dos sócios (69%)	Investir na capacitação da mão de obra e dos sócios (52%)
	Aperfeiçoar sistematicamente seus produtos e serviços às necessidades dos clientes (95%)	Aperfeiçoar sistematicamente seus produtos e serviços às necessidades dos clientes (84%)
	Estar sempre atualizado com respeito às novas tecnologias do seu setor (89%)	Estar sempre atualizado com respeito às novas tecnologias do seu setor (78%)
	Realizar um acompanhamento rigoroso da evolução das receitas e das despesas ao longo do tempo (74%)	Realizar um acompanhamento rigoroso da evolução das receitas e das despesas ao longo do tempo (65%)
	Diferenciar produtos e serviços (31%)	Diferenciar produtos e serviços (24%)
Capacitação em gestão empresarial	MAIOR proporção que fez algum curso para melhorar o conhecimento sobre como administrar um negócio, enquanto tinha a empresa (51%)	MENOR proporção que fez algum curso para melhorar o conhecimento sobre como administrar um negócio, enquanto tinha a empresa (34%)

Fonte - SEBRAE (2016) adaptado pela autora.

Através dos dados apresentados no quadro 04, é demonstrado que a capacitação em gestão empresarial é uma das variáveis que mais diferenciaram os dois grupos de empresas, os que mantiveram as empresas ativas e as que tiveram as empresas inativas. Como demonstra o quadro acima, melhorar o conhecimento sobre as diferentes vertentes que contribuem para a administração da empresa é um forte aliado para se ter uma progressão da empresa. As capacitações, cursos, especializações permitem ao empresário perceberem novas possibilidades para seu negócio, renova suas forças e o permite está sempre atento para atualizar sua empresa em todas as áreas.

É importante perceber que para manter uma empresa é necessário o investimento em vários setores decisivos, como a parte do pessoal, estoque, financeiro, gestão, marketing, publicidade entre outros. Ter atitude empreendedora é saber aliar bons profissionais que irão desempenhar essas atividades, afinal o empreendedor não precisa saber de tudo mas precisa se aliar a especialistas que irão suprir essas necessidades empresariais que fazem toda a diferença para um bom negócio, para seu crescimento.

O SEBRAE (2016) apresenta um aumento na taxa de sobrevivência das empresas, passando de 54,2% para 76,6%. Esses índices mostram que a expansão do Microempreendedor individual e a melhoria da legislação em favor dos pequenos negócios foram uns dos principais fatores que refletiram positivamente para o avanço dos resultados das empresas. No período em que foi realizada a pesquisa os empresários já estavam em uma fase de valorização e incentivo ao empreendedorismo. Orientações e informações de como abrir seu negócio, capacitações de gerenciamento empresarial, bons exemplos de casos de sucesso, passaram a ser mais acessível, o que influenciou os melhores resultados para empresas que buscaram a formalização e inovação para seu negócio.

5. SURGIMENTO DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Em 2006 o governo Federal inicia o incentivo a formalização das empresas através da Lei complementar nº123, que cria um novo regime de tributação para as microempresas e as empresas de pequeno porte, o Simples Nacional ou Super Simples, com o objetivo de unificar a arrecadação dos tributos e contribuições tanto no âmbito federal, estadual e municipal. A Lei Complementar nº 123 também é chamada de Estatuto Nacional da Microempresa (ME) e da Empresa de Pequeno Porte (EPP), pois diferencia juridicamente a ME da EPP, já que não tinha uma diferenciação clara entre as duas.

A Lei diferencia uma Microempresa de uma Empresa de Pequeno Porte através da sua receita bruta anual, fixando um patamar de R\$ 360.000 (Trezentos e sessenta mil reais), conforme é especificado na Lei no Artigo 3º mostrado abaixo:

Art.3 o Para os efeitos desta Lei Complementar, consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei no 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que:

I - no caso da microempresa aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00(trezentos e sessenta mil reais); e

II - no caso da empresa de pequeno porte aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00(três milhões e seiscentos mil reais).

Assim, uma empresa que obtiver no final do ano uma receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 será considerada uma microempresa, caso a receita bruta seja superior a esse valor será considerada como empresa de pequeno porte.

Já o Simples Nacional é um sistema de tributação que permite as empresas associadas pagar oito tributos em uma única guia de recolhimento, conforme demonstra o Art. 12 da Lei:

Art. 12. Fica instituído o Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte - Simples Nacional.

Art. 13. O Simples Nacional implica o recolhimento mensal, mediante documento único de arrecadação, dos seguintes impostos e contribuições:

I - Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica -IRPJ;

II- Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI, observado o disposto no inciso XII do § 1o deste artigo;

III - Contribuição Social sobre o Lucro Líquido -CSLL;

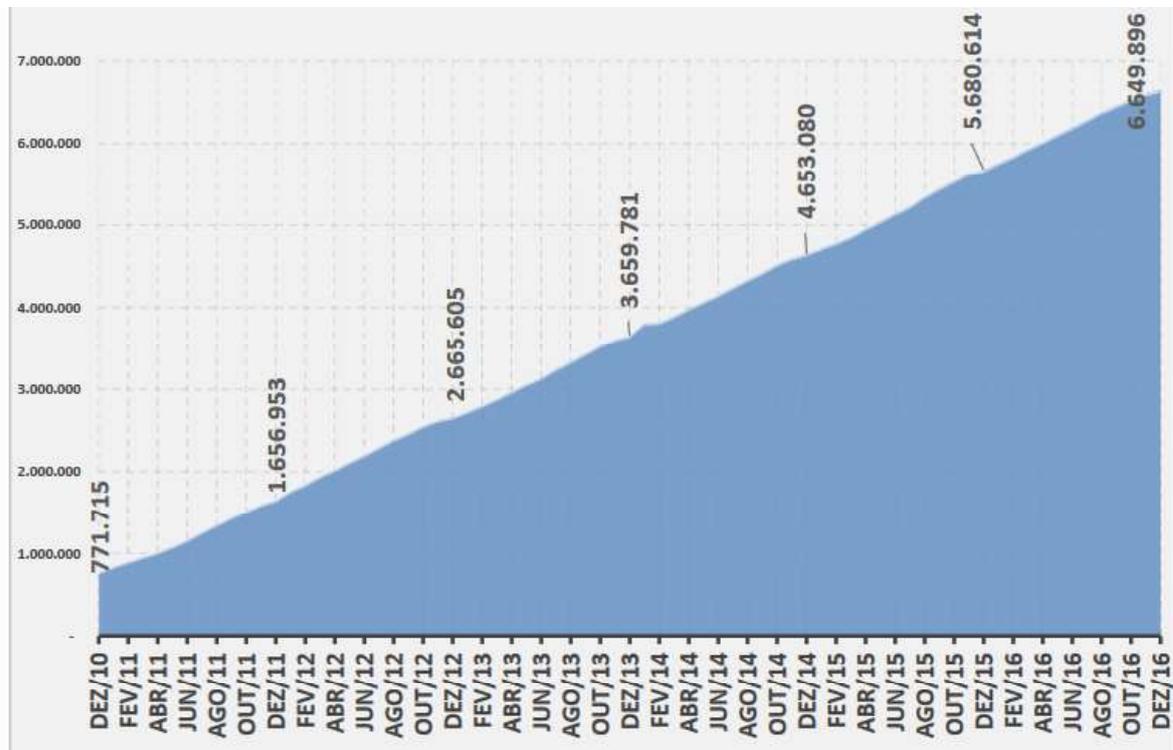
- IV- Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social-COFINS, observado o disposto no inciso XII do § 1o deste artigo;
- V- Contribuição para o PIS/PASEP, observado o disposto no inciso XII do § 1o deste artigo;
- VI - Contribuição Patronal Previdenciária –CPP para a Seguridade Social, a cargo da pessoa jurídica, de que trata o art.22 da Lei nº 8.212, de 24 de julho de 1991,exceto no caso da microempresa e da empresa de pequeno porte que se dediquem às atividades de prestação de serviços referidas no § 5º-C do art.18 desta Lei Complementar;
- VII - Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação -ICMS;
- VIII - Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza –ISS

Ainda com as facilidades que a Lei Complementar nº 123/06 proporcionou a maioria dos trabalhadores que estavam na informalidade, por não ter experiência empresarial anterior, não conseguirem acompanhar as constantes mudanças da legislação e os cálculos dos tributos, desta forma a maioria mantiveram na informalidade, com isso a Lei não alcançou a expectativa de formalizações que almejava. Zanluca (2017) confirma esse comportamento do empreendedor ao destacar que no Brasil são diversas obrigações com o fisco, a burocracia é grande além da carga tributária pesar sobre as atividades empresariais o que faz com que os empreendedores permaneçam na informalidade.

Essa primeira experiência mostrou que para alcançar o objetivo de regularização de empreendimentos informais no Brasil deveria ser criado um método ainda mais simplificado, com o mínimo de burocracia e baixo custo. Desta forma foi criada a Lei Complementar 128/2008, que entrou em vigor em julho de 2009, e institui a figura jurídica do Microempreendedor Individual- MEI o qual muitos empreendedores informais se identificaram e foram impulsionados a formalização. Dessa forma a Lei alcança seu objetivo de formalização de um grande número de empresas que estavam na informalidade.

Desde então, o Brasil acompanha um intenso movimento de novos empreendedores registrados, conforme estudo do SEBRAE de julho de 2009 a 31 de dezembro de 2016, foram registrados no Brasil, 6.649.896 Microempreendedores Individuais conforme demonstra o gráfico 01.

Gráfico 01 - Total de Microempreendedores Individuais (acumulado) - dezembro de 2010 a dezembro de 2016



Fonte - Sebrae (2016) a partir de dados da Receita Federal.

Como analisa Perry *et al.*(2007) a formalização cresce rapidamente pois com o tempo o trabalhador informal tem a necessidade de acessar recursos e serviços que só é permitido formalizado, com CNPJ. Souza (2010) em seu estudo verifica os principais motivos que levam os trabalhadores informais a se formalizarem como Microempreendedores Individuais, que são: a possibilidade de emissão nota fiscal, a baixa burocracia, as facilidades de formalização, os direitos previdenciários, a redução dos impostos e a redução nas obrigações acessórias exigidas.

Já para os que permanecem na informalidade por muito tempo e não buscam a formalização tem reflexo sobre seu empreendimento, sem aumento nos rendimentos, pois sem formalidade não são incentivados a crescer, a inovar o que gera prejuízo para o país pois pode resultar em uma desaceleração da produtividade e o aumento da desigualdade e da pobreza conforme afirma Echevin e Murtin(2009).

A pesquisa realizada pelo SEBRAE no início de 2012, 87% dos Microempreendedores Individuais intencionava mudar de categoria e se tornarem

Microempreendedores, pois viam com otimismo o desenvolvimento das suas atividades com expectativas de aumentar o seu faturamento anual e ampliar suas possibilidades trabalhistas e de negociações empresarial. Pereira (2010) comparou o regime tributário do Simples Nacional e a figura jurídica do MEI, mostrando que o Microempreendedor Individual tem uma economia de 52% em pagamentos tributários e desburocratização na abertura do negócio, mas uma limitação quanto a contratação de funcionários e benefícios limitados no âmbito da previdência, quando comparado ao Simples Nacional.

5.1 Registro e legalização do Microempreendedor Individual

Conforme Art. 966 da Lei Complementar 128/2008:

Considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços. Parágrafo único. Não se considera empresário quem exerce profissão intelectual, de natureza científica, literária ou artística, ainda com o concurso e auxiliares ou colaboradores, salvo se o exercício da profissão constituir elemento de empresa.

O procedimento especial para o registro e legalização do Microempreendedor Individual é regulamentado pela Resolução nº2 do Comitê Gestor do Simples Nacional o CGSIM 16/2009, com alterações promovidas pela Resolução CGSIM 26/2011, conforme dispõe abaixo:

O registro e a legalização do Microempreendedor Individual poderão ser efetuados por intermédio de escritórios de serviços contábeis optantes pelo Simples Nacional, individualmente ou por meio de suas entidades representativas de classe, por órgãos e entidades dos entes federados, Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE, por outras entidades, outros prepostos ou pelo próprio Microempreendedor, observados o processo e as normas estabelecidas nesta Resolução e mediante a utilização dos instrumentos disponibilizados no Portal do Empreendedor para essa finalidade.

O processo de formalização do MEI foi elaborado de forma desburocratizada para que o próprio empreendedor consiga se formalizar através do site <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor/quero-ser-MEI> e também pode ser feito com o apoio de escritórios de serviços contábeis optantes pelo Simples Nacional, pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas empresas– SEBRAE ou por outras entidades de forma gratuita.

Se formalizar, regulamentar juridicamente seu negócio empresarial é assumir um novo papel de responsabilidade, é entender que a partir de então terá

obrigações e direitos, por isso deve acompanhar com afinco as alterações legislativas do porte que irá se enquadrar, um processo que deve se iniciar antes da abertura.

O empreendedor precisa, antes de se formalizar como MEI, fazer um estudo sobre essa forma de regularização empresarial. Deve iniciar verificando se a atividade empreendedora que desenvolve está entre as opções permitidas para se formalizar como Microempreendedor Individual, a lista contém 466 atividades, das quais o Microempreendedor Individual pode escolher até 16 atividades diferentes cadastradas em seu CNPJ, uma como principal e outras 15 atividades secundárias.

Todo ano o CGSIM revisa as atividades permitidas para o enquadramento do MEI, por isso tanto o empreendedor interessado em se formalizar como o próprio Microempreendedor Individual deve ficar atento para as possíveis alterações ou exclusão das ocupações que exerce.

O SEBRAE orienta ao empreendedor que esteja atuando em uma das atividades suspensas que busque entre as opções disponíveis outra atividade permitida para atualizar seu registro, caso não localize desenquadrar-se como MEI e se torne uma Microempresa ou, em último caso, encerrar suas atividades e dar baixa no seu registro. Caso contrário ficará irregular com a receita, pois o MEI que teve sua atividade suspensa poderá automaticamente ser enquadrado como ME e os tributos são diferentes.

Outro passo importante que deve ser realizado preliminarmente ao processo de inscrição do MEI é obrigatoriamente realizar uma pesquisa junta a Prefeitura Municipal e Junta Comercial, para verificar a possibilidade de exercer a atividade desejada no endereço em que pretende atuar, e se a autorização para utilizar o nome de empresário individual ou de sociedade empresária, conforme aponta o VI, Art. 2º da Resolução CGSIM nº 22/2010:

- VI - pesquisa prévia: o ato pelo qual o interessado submete consultas à:
- a) Prefeitura Municipal sobre a possibilidade de exercício da atividade econômica desejada, no local escolhido de acordo com a descrição do endereço, devendo a resposta ser dada em um único atendimento; e
 - b) Junta Comercial sobre a possibilidade de uso do nome de empresário individual ou de sociedade empresária, podendo a consulta ser feita via internet ou na própria Junta Comercial, neste último caso devendo a resposta ser dada em apenas um único atendimento;

Como o próprio nome indica MEI, Microempreendedor individual, é um profissional autônomo como define o SEBRAE. O MEI foi criado para atender empreendedores que não tenha participação em outra empresa como sócio ou titular, que fature até R\$ 81.000,00 por ano ou R\$ 6.750,00 por mês e pode contratar até um empregado que receba o salário-mínimo ou o piso da categoria. Conforme Lei Complementar n° 128/2008, § 4° do Art. 18-A:

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

- I – Cujas atividades sejam tributadas pelos Anexos IV ou V desta Lei Complementar, salvo autorização relativa a exercício de atividade isolada na forma regulamentada pelo Comitê Gestor;
- II – Que possua mais de um estabelecimento;
- III – que participe de outra empresa como titular, sócio ou administrador; ou
- IV – que contrate mais de um empregado.

Optar em se tornar MEI requer uma análise prévia, o empreendedor deve verificar se esse porte irá atender as suas demandas empresariais. O MEI foi criado para impulsionar negócios informais a crescer e não limita-los, mas sim impulsiona-los para que tenham maiores resultados. Então se o empreendedor verifica que seu faturamento mensal ou anual é maior que o limite estipulado pelo MEI, se perceber que sua empresa necessitará de mais de um empregado e de sócios, então esse empreendedor não cabe no Microempreendedor Individual, deve realizar uma pesquisa junto com o profissional contábil para verificar qual porte e em qual regime tributário melhor se enquadra.

Após o preenchimento dos dados no portal do empreendedor e concordar com os termos o processo de formalização como Microempreendedor Individual será concluído. Ao finalizar o processo será apresentado o Certificado de Condição de Microempreendedor Individual, nele contém o CNPJ da empresa, registro da Junta Comercial, no INSS e o Alvará provisório de funcionamento para atividades de baixo risco.

Antes de formalizar como MEI o empreendedor deve conhecer a legislação municipal sobre a possibilidade do exercício da atividade econômica desejada no endereço indicado, pois sendo ela relacionada na Resolução 22 do Comitê Gestor do Simples Nacional será considerada de Alto Grau de Risco e requer uma vistoria prévia antes do início efetivo das atividades. Caso O MEI não cumpra as exigências estará sujeito a apreensões, multas e até mesmo o fechamento da empresa.

5.2 Benefício do Microempreendedor Individual

Como forma de incentivo aos empreendedores informais legalizarem seus negócios, a Lei Complementar nº 128/2008 oferece ao MEI vários benefícios. Ao se formalizar como MEI o empreendedor passa a ter direito aos benefícios previdenciários como aposentaria por idade e invalidez, auxílio-doença, salário maternidade e seus dependentes também possuem direito aos benefícios de pensão por auxílio reclusão e por morte. No entanto para ter direito aos benefícios previdenciários o MEI deverá ter uma contribuição mínima, conforme mostra o quadro 05:

Quadro 05 - Benefícios Previdenciários e carências

Benefício Previdenciário	Carência
Aposentadoria por idade	15 anos
Aposentadoria por invalidez	12 meses
Auxílio-doença	12 meses
Auxílio-reclusão	Sem carência
Pensão por morte	Sem carência
Salário Maternidade	10 meses

Fonte: Elaborado pela autora

Outra vantagem ao MEI é a possibilidade de emissão da Nota Fiscal de seu produto ou serviço, o que facilitará a negociação com clientes que compram apenas com notas fiscais e órgãos públicos. Além de ser um documento fiscal que comprova a origem da sua renda e assim aumentar suas possibilidades de negociação ao adquirir bens, alugar imóveis e créditos bancários. O Inciso II Art.97da Resolução CGSN nº 94/2011 apresenta as situações em que o MEI está dispensado da emissão de Nota Fiscal:

- Art. 97. O MEI: II em relação ao documento fiscal previsto no art. 57, ficará:
- a) dispensado da emissão:
 1. nas operações com venda de mercadorias ou prestações de serviços para consumidor final pessoa física;
 2. nas operações com mercadorias para destinatário inscrito no CNPJ, quando o destinatário emitir nota fiscal de entrada;

O MEI por ter uma empresa formalizada passa a ter um tratamento diferenciado pelos bancos, pois com a inscrição no CNPJ tem a possibilidade de abrir uma conta jurídica e ter acesso a todos os benefícios oferecidos para empresas, como cartão de crédito empresarial, cheque empresarial e linhas de crédito.

Conforme consta o § 1º do Art. 97 da Resolução CGSN nº 94/2011 o MEI está dispensado da escrituração dos livros fiscais e contábeis:

§ 1º O MEI fica dispensado da escrituração dos livros fiscais e contábeis, da Declaração Eletrônica de Serviços e da emissão da Nota Fiscal Eletrônica (NFe),ressalvada a possibilidade de emissão facultativa disponibilizada pelo ente federado.

O que não anula a necessidade do MEI manter o controle financeiro empresarial que o possibilitará acompanhar a situação financeira e patrimonial da sua empresa, dados que são de suma importância para a tomada de decisões assertivas que resultarão na sobrevivência e crescimento do seu negócio.

Para estreitar a relação do MEI com o Contador o §22B e §22C do Art.18 da Lei Complementar nº 128/2008 garante a gratuidade na inscrição do MEI bem como ao realizar a primeira declaração anual simplificada junto ao profissional contábil. Caso não atenda essa exigência o escritório contábil será excluído do Simples Nacional, conforme descreve a Lei citada:

§ 22B. Os escritórios de serviços contábeis, individualmente ou por meio de suas entidades representativas de classe, deverão:

I – promover atendimento gratuito relativo à inscrição, à opção de que trata o art. 18º desta Lei Complementar e à primeira declaração anual simplificada da microempresa individual, podendo, para tanto, por meio de suas entidades representativas de classe, firmar convênios e acordos com a União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios, por intermédio dos seus órgãos vinculados;

II–Fornecer, na forma estabelecida pelo Comitê Gestor, resultados de pesquisas quantitativas e qualitativas relativas às microempresas e empresas de pequeno porte optantes pelo Simples Nacional por eles atendidas;

III–promover eventos de orientação fiscal, contábil e tributária para as microempresas e empresas de pequeno porte optantes pelo Simples Nacional por eles atendidas. §22C. Na hipótese de descumprimento das obrigações de que trata o § 22B deste artigo, o escritório será excluído do Simples Nacional, com efeitos a partir do mês subsequente ao do descumprimento, na forma regulamentada pelo Comitê Gestor.

Nos contatos com o Microempreendedor Individual o Contador deverá mostrar a importância dos controles contábeis e demonstrar como o assessoramento do

Contador trará o diferencial para o MEI se destacar no mercado empresarial e promover seu crescimento.

Conforme apresentado, a Legislação apresenta ao MEI diversas possibilidades empresariais que se bem aproveitadas permitirão ao empreendedor trabalhar e se destacar no mundo empresarial, alcançando resultados importantes para sua empresa. Mas caso contrário, uma escolha mal sucedida, sem estudo prévio, poderá acarretar em grandes prejuízos para o MEI, por isso a importância de tratar e promover o planejamento financeiro empresarial.

5.3 Tributação do Microempreendedor Individual

O MEI optante pelo Simples Nacional- SIMEI não estará sujeito à incidência dos tributos federais (Imposto de Renda, PIS, COFINS, IPI e CSLL), a contribuição fixa mensal será por meio do Documento de Arrecadação do Simples Nacional- DAS que corresponde à contribuição para a Seguridade Social, ICMS e ISS. São os códigos das atividades econômicas que o MEI irá desenvolver, previstos na Classificação Nacional de Atividades Econômicas- CNAE, que irão determinar quais impostos serão recolhidos, se ICMS, ISS ou ambos.

O DAS poderá ser impresso no Portal do Empreendedor e será composto pelos seguintes valores:

- 5% do salário mínimo para Previdência Social (INSS);
- R\$ 5,00 para o município (ISS), para prestação de serviço;
- R\$ 1,00 para estado (ICMS), se vender ou fabricar produtos.

Os valores poderão aumentar em função do salário mínimo, conforme reajuste anual.

Outra obrigação do MEI surge ao contratar um funcionário, a Lei Complementar 128/2008, Art. 18-C apresenta as contribuições previdenciárias que o MEI deve reter e recolher ao registrar um funcionário:

Art.18C. Observado o disposto no art.18A, e seus parágrafos, desta Lei Complementar, poderá se enquadrar como MEI o empresário individual que possuaumúnicoempregadoquerecebaexclusivamente1(um)salário mínimo

ou o piso salarial da categoria profissional. Parágrafo único. Na hipótese referida no caput deste artigo, o MEI:

I – Deverá reter e recolher a contribuição previdenciária relativa ao segurado a seu serviço na forma da lei, observados prazo e condições estabelecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil;

II – Fica obrigado a prestar informações relativas ao segurado a seu serviço, na forma estabelecida pelo Comitê Gestor;

III – está sujeito ao recolhimento da contribuição de que trata o inciso VI do caput do art.13 desta Lei Complementar, calculada à alíquota de 3% (três por cento) sobre o salário de contribuição previsto no caput.

5.4 Receita Bruta do Microempreendedor Individual

O empreendedor deverá acompanhar seu faturamento para verificar a validade do seu enquadramento como MEI, conforme indica § 1º do Art. 3º da Lei 123/2006:

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

Para permanecer enquadrado como MEI, o empresário deve faturar até R\$ 81.000,00 no ano. Para o Microempreendedor Individual que se formalizar durante o ano em curso, tem seu limite de faturamento proporcional a R\$ 6.750,00 por mês até 31 de dezembro do mesmo ano, conforme disposto no § 2º do Art. 3º da Lei 123/2006:

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

A receita bruta do MEI é comprovada através da Declaração Anual do Simples Nacional- DASN-MEI. De janeiro a maio o MEI deve declarar o valor do seu faturamento bruto do ano anterior por meio da Declaração Anual.

Conforme consta no Art. 100 da Resolução CGSN nº 94/2011:

Na hipótese de o empresário individual ser optante pelo SIMEI no ano calendário anterior, deverá apresentar, até o último dia de maio de cada ano, à RFB, a Declaração Anual Simplificada para o Microempreendedor Individual (DASNSIMEI) que conterà tão somente: (Lei Complementar nº 123, de 2006, art. 25, caput e § 4º)

I a receita bruta total auferida relativa ao ano calendário anterior;

II a receita bruta total auferida relativa ao ano calendário anterior, referente às atividades sujeitas ao ICMS;

III informação referente à contratação de empregado, quando houver.

Caso o faturamento ultrapasse a receita bruta limite prevista para o enquadramento no MEI, será pago o imposto devido sobre a receita ultrapassada. Para saber como proceder no cálculo é necessário verificar se o excedente do faturamento foi superior ou inferior a 20% do limite previsto em lei, conforme indica o § 7º, inciso III e IV, Art.18-A da Lei nº 123 de 2006:

O desenquadramento mediante comunicação do MEI à Secretaria da Receita Federal do Brasil RFB dar se á:

III obrigatoriamente, quando o MEI exceder, no ano calendário, o limite de receita bruta previsto no § 1º deste artigo, devendo a comunicação ser efetuada até o último dia útil do mês subsequente àquele em que ocorrido o excesso, produzindo efeitos:

- a) a partir de 1º de janeiro do ano calendário subsequente ao da ocorrência do excesso, na hipótese de não ter ultrapassado o referido limite em mais de 20% (vinte por cento);
- b) retroativamente a 1º de janeiro do ano calendário da ocorrência do excesso, na hipótese de ter ultrapassado o referido limite em mais de 20% (vinte por cento);

Se o faturamento anual do MEI foi menor que R\$ 97,2 mil, ou seja, não ultrapassar 20% do limite previsto, o empreendedor deverá, conforme indica o Sebrae (2020):

Recolher os DAS na condição de MEI até o mês de dezembro e recolher um DAS complementar, pelo excesso de faturamento, no vencimento estipulado para o pagamento dos tributos abrangidos no Supersimples relativos ao mês de janeiro do ano-calendário subsequente. Como regra geral é no dia 20 de fevereiro, sendo que esse DAS será gerado quando da transmissão da Declaração Anual do MEI (DASN-SIMEI).

Neste caso a partir de janeiro passará a recolher os impostos como microempresa, pelo sistema do Super simples.

Se o faturamento ultrapassar 20% do limite do faturamento do MEI durante o próprio ano calendário, mas não ultrapassou o limite de do Simples Nacional (R\$4,8 milhões) o MEI passará à condição de Microempresa ou de Empresa de Pequeno Porte de acordo com o seu faturamento. Nesse caso passa a recolher os impostos devidos pelo sistema Super simples retroativo ao mês de janeiro ou ao mês da formalização.

Ao migrar para outro porte o empreendedor perderá o tratamento diferenciado do MEI assumindo novas obrigações acessórias do novo porte da sua empresa,

produzindo efeitos a contar da data da exclusão, conforme informa o§ 4ºA do Art. 105 da Resolução CGSN nº 94/2011:

Na hipótese de exclusão do Simples Nacional, o desenquadramento do SIMEI:

I será promovido automaticamente, quando da apresentação, pelo contribuinte, da comunicação obrigatória de exclusão do Simples Nacional ou do registro, no sistema, pelo ente federado, da exclusão de ofício; II produzirá efeitos a contar da data de efeitos da exclusão do Simples Nacional.

Fazendo o acompanhamento do seu faturamento o Microempreendedor Individual poderá prevê ou perceber imediatamente a necessidade do desenquadramento como MEI. Neste caso deverá solicitar, obrigatoriamente, o desenquadramento no Portal do Simples Nacional, no site da Receita Federal do Brasil. Caso o MEI esteja em alguma situação irregular com a Legislação do MEI e não a regularize o desenquadramento pode acontecer de forma automática pela Receita Federal do Brasil.

Acompanhar se suas atividades e faturamento estão de acordo com a forma de tributação que está regularizado é uma forma de proteger sua empresa de encargos e multas que pode vir a pagar no futuro caso não acompanhe tanto as mudanças legislativas quanto o fluxo de caixa da sua empresa. Ter o acompanhamento e controle contábil é essencial para evitar esses riscos que muitas vezes o MEI não consegue acompanhar sozinho, seja por falta de experiência e conhecimento ou dificuldade para interpretar as exigências expostas na Lei.

6. O PROFISSIONAL CONTÁBIL E O MICRO EMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Ao se formalizar como MEI o empreendedor ingressa no mundo empresarial que requer uma atenção redobrada para lidar com as demandas do mundo dos negócios. Para formalização, funcionamento e crescimento da empresa requer estudos que mostrem os caminhos para o sucesso, muitos não são identificados pelo Microempreendedor sozinho, o que requer uma assessoria especializada para o ajudar a seguir e se fortalecer no desafio empresarial. O contador é o profissional responsável por esse acompanhamento, que trará informações e estratégias para ampliar os resultados do MEI, como apresenta Marion(2009):

A contabilidade surgiu basicamente da necessidade de donos de patrimônio que desejavam mensurar, acompanhar a variação e controlar suas riquezas. Daí, poder-se afirmar que a Contabilidade surgiu em função de um usuário específico, o homem proprietário de patrimônio, que, de posse das informações contábeis, passa a conhecer melhor sua “saúde” econômico financeira, tendo dados para propiciar tomada de decisões mais adequadas.

A contabilidade é indispensável para o acompanhamento e crescimento saudável de qualquer empresa, seja de grande porte ao de menor porte, como o Microempreendedor Individual.

É o profissional Contábil que irá acompanhar os dados econômicos da empresa e irá orientar o empresário na tomada de decisões, pois transformará as informações que passam despercebidas para o empresário em uma linguagem acessível, tornando a situação financeira, fiscal e econômica da empresa mais transparente de forma que o empreendedor seja capaz de conhecer de fato sua empresa, Marion(2009) destaca:

A Contabilidade é o grande instrumento que auxilia a administração a tomar decisões. Na verdade, ela coleta todos os dados econômicos, mensurando-os monetariamente, registrando-os e sumarizando-os em forma de relatórios ou de comunicados, que contribuem sobremaneira para a tomada de decisões.

O profissional Contábil proporcionará uma visão crítica dos resultados da empresa, sempre avaliando novos meios que possam alavancar o desempenho empresarial, bem como acompanhando as mudanças e exigências do mercado, financeira, econômica, fiscal para garantir a atualização da empresa, Pizzolato (2000) argumenta que:

A Contabilidade costuma ser chamada de linguagem da empresa. Trata-se de um sistema de coletar, sintetizar, interpretar e divulgar, em termos monetários, informações sobre uma organização. Como qualquer outro sistema de informação, a Contabilidade passa por contínua evolução na busca de aperfeiçoamento de seus métodos e processos.

Para o Microempreendedor Individual o auxílio do profissional contábil irá trazer segurança para seguir e inovar em suas atividades, na certeza que está apresentando as informações e declarações fiscais da maneira correta bem como conhecendo novos procedimentos estratégicos para desenvolver da melhor forma sua empresa.

Estudos sobre o perfil do Microempreendedor Individual realizado pelo SEBRAE em 2018, apresenta a proporção de MEI que já fez algum curso ou treinamento na área de administração financeira, indicando que 77% dos MEI's nunca fizeram algum curso ou treinamento na área de administração financeira.

Essa relação demonstra a carência de conhecimento gerencial e financeiro do MEI para lidar com o mundo empresarial que apresenta várias obrigações e requer estratégias para se destacar e crescer. A falta de experiência e conhecimento no ramo empresarial pode acarretar em sérias consequências para o MEI, até a falência do seu negócio e dívidas altas na ausência de um planejamento adequado. Crepaldi (2004) argumenta:

A contabilidade é uma atividade fundamental na vida econômica. Mesmo nas economias mais simples, é necessário manter a documentação dos ativos, das dívidas e das negociações com terceiros. O papel da contabilidade torna-se ainda mais importante nas complexas economias modernas. Uma vez que os recursos são escassos, temos de escolher entre as melhores alternativas, e para identificá-las são necessários os dados contábeis.

Pesquisa realizada pelo SEBRAE em 2019 indica que 76% dos MEI's tem na sua atividade a única fonte de renda, ou seja 4.6 milhões de pessoas dependem exclusivamente da sua atividade empreendedora. Esses índices demonstram como a tomada de decisão assertiva para o MEI é de suma importância, pois por possuir poucos recursos, uma escolha errada pode resultar em grandes efeitos financeiros negativos para o empreendedor. Por isso, a necessidade do Microempreendedor contar com o apoio do assessoramento contábil que irá apresentar as melhores decisões garantindo um crescimento saudável para sua empresa.

Conforme apresenta Santos (2003):

A preocupação do contabilista não está apenas em apreender, quantificar, registrar e informar os fatos contábeis da entidade, mas também em analisar e revisar esses fatos, demonstrando suas causas determinantes e consecutivas.

O acompanhamento do contador vai além da escrituração de documentos fiscais, mas atua também no gerenciamento dos processos que orientarão o empresário na tomada de decisão rumo ao crescimento do seu negócio. Através do uso do conjunto de técnicas para controlar o patrimônio da empresa, aplicação de um grupo de técnicas, princípios, normas e procedimentos para interpretar medir e informar os fatos contábeis para o empresário. O qual poderá desenvolver um melhor planejamento a fim de definir qual o melhor caminho a seguir e estipular cada vez maiores metas e assim direcionar suas ações empresariais para alcançá-las de maneira segura e saudável.

Schvenger, (2014) informa que:

Os profissionais da contabilidade são capazes de estimular os empresários, com os quais trabalham e de quem obtém uma estreita relação de confiança, os melhores comportamentos empreendedores, pois desenvolvem as suas habilidades gerenciais em favor da gestão adequada da sua empresa.

Mostrando que o contador tem um papel importante na elaboração de análises e projeções para empresa. Procedimentos de suma importância tanto na abertura da empresa como durante todo o seu funcionamento e crescimento, tornando possível o desenvolvimento da empresa e amadurecimento para alcançar novas fases empresariais mais desafiadoras que aumentem seus resultados, conforme apresenta Cavalcante e Schneider(2008):

As pequenas empresas vêm evoluindo e conquistando seu espaço, demonstrando seu papel no mercado de trabalho. E sendo assim necessita do auxílio das informações que são geradas pela contabilidade.

Pesquisa do SEBRAE (2019) mostra que antes da formalização a ocupação da maioria dos MEI's era de empregado formal, representando uma taxa de 51%, seguido de empreendedor informal, 21%. Demonstrando que a maioria dos Microempreendedores Individuais possui pouca ou nenhuma experiência empresarial e com as responsabilidades decorrentes da regularização empresarial.

Contar com o contador para acompanhar suas atividades se torna uma necessidade para o MEI, pois irá oferecer ao Microempreendedor Individual uma maior segurança no desenvolvimento das suas atividades, proporcionando maior chance de crescimento já que além de conhecer novas estratégias empresariais para lidar com o mundo dos negócios aumentará sua confiança para aplicar inovações e parcerias que trarão resultados positivos para empresa, afinal conhecerá o comportamento da sua empresa. Conforme afirma Schvenger (2014):

Por mais que a legislação dispense o MEI – Microempreendedor Individual de manter a sua escrituração contábil, por ser simplificada, o contador tem um papel de extrema importância para o sucesso da sua empresa, pois é no momento que o MEI precisa registrar um funcionário, participar de uma licitação ou mudar de porte por excesso de faturamento que o contador é a assessoria ideal para o empresário.

Para acessar algumas possibilidades do MEI como a contratação de um funcionário, migrar para outro porte ou participar de uma licitação é o contador que irá garantir o sucesso dessas atividades, pois irá garantir o cumprimento das legislações, recolhimento dos impostos devidos e cumprimento dos prazos. Desta forma ampliando as possibilidades do MEI de maneira segura, sem riscos e prejuízos. Além disso, terá relatórios e informações que o permitirá entender cada processo.

O contador terá o papel de consultor empresarial para o empreendedor, pois será através do profissional contábil que o MEI tirará dúvidas, receberão instruções, demonstrações e análises que o possibilitará crescer enquanto empresário e conhecer tanto sua empresa como o comportamento do mundo empresarial, Junior in Filho, (2005) destaca:

É imprescindível que o profissional contábil desse novo milênio seja detentor de uma visão sistêmica, o que permite uma nova performance frente às pequenas empresas que é a de gestor do sistema de informações e criador de conhecimento.

O desafio para o contador é estreitar a relação com o Microempreendedor Individual para apresentar as diversas possibilidades ao se formalizar, através de um planejamento estratégico conseguirá alcançar excelentes resultados. Além de explorar as possibilidades como MEI o contador irá proporcionar a possibilidade de crescimento e ampliar a capacidade empresarial do empreendedor, como

contratação de mais de um funcionário, abertura de filiais, ter sócios e claro aumentar seu faturamento. Sobre esse tema Figueiredo (1997), contribui:

O propósito básico da informação é habilitar a organização seus objetivos pelo uso eficiente dos recursos disponíveis nos quais se inserem: pessoas, materiais, equipamentos, tecnologias, dinheiro, além da própria informação. A informação tem como objetivo principal a adequação do sistema de informação ao processo decisório, fornecendo informação cujas tendências sejam levar a decisões ótimas com relação ao resultado econômico, fazendo com os gestores, entre as várias alternativas, selecionem aquela que aperfeiçoará o resultado: reduzindo custos aumentando receitas, aumentando lucro, aumentando eficiência, aumentando eficácia.

Desta forma são apresentadas a importância e responsabilidade profissional e social do contador no atendimento ao Microempreendedor Individual. Pois além de incentivar a formalização promoverá maiores resultados para o MEI, desta forma contribuindo para o desenvolvimento do empreendedor enquanto gestor, refletindo positivamente no faturamento da empresa e assim melhorando o rendimento do empresário e de todo o país elevando os números de sucesso.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conhecer o processo empreendedor é necessário para identificar e entender as fases e as influências que levam o sucesso do negócio. Pesquisas e autores importantes destacam a relevância na elaboração de um plano de gerenciamento da empresa antes mesmo da abertura. Se preparar estrategicamente para lidar com as demandas empresariais são de suma importância para alcançar bons resultados a curta e em longo prazo, tanto para empresa como para o empreendedor que se experientializa nesse processo, a cada fase mais maduro para inovar e crescer.

O empreendedor contribui para o país, pois permite a criação de novas ideias para o mercado empresarial, tornando a competitividade mais justa e oferecendo produtos e serviços cada vez mais inovadores. Empreender é aproveitar os recursos que estão a sua volta e usar a seu favor, conquistando seus objetivos de novos clientes e melhores resultados.

Os avanços tecnológicos, abertura da economia bem como o aumento do desemprego no início dos anos 2000 incentivaram muitos empreendedores a ingressarem no trabalho informal, pois enxergaram a possibilidade de abrirem seu próprio negócio e conquistarem uma nova fonte de renda. Foi um período de pouca informação para o empreendedor, então não acessavam cursos específicos na área de gestão empresarial ou finanças e também não tinham instruções sobre a formalização do seu negócio.

Para inverter esse cenário o governo passa a investir em políticas públicas que incentivam o empreendedor, em especial o pequeno negócio, a darem o primeiro passo formalmente no mundo empresarial. A criação da figura jurídica do Microempreendedor Individual- MEI alcança muitos empreendedores que estavam na informalidade que percebem no MEI a possibilidade de competir como empresa e alcançar serviços próprios oferecidos a esse sistema de tributação que trará facilidades e incentivo para alcançar resultados maiores.

Então temos um grande público de pessoas ingressando no mercado como Microempreendedores Individuais sem preparo financeiro, gerencial ou tributário e com o mínimo de conhecimento sobre as responsabilidades ao se formalizar. Essa situação resulta em uma vida empresarial curta pois uma decisão errada pode

resultar em descumprimento da lei, juros, multas, dividas e até a falência do empreendimento. O empreendedor é aquele que além de buscar novos conhecimentos ele se cerca de profissionais que irão o assegurar que está no caminho certo e aproveitando todas as vantagens legais e empresariais oferecidas ao MEI para que logo, com seu crescimento, avance para outro porte, maior, que o permita alcançar maiores resultados. O contador permitirá essas possibilidades ao MEI, trazendo maior segurança para inovar em seu negócio e além de ter uma vida empresarial longa, alcançará o crescimento e se destacará no mundo dos negócios.

O gerenciamento contábil irá oferecer ao MEI ferramentas, relatórios e indicadores que o possibilitará ter controle e consciência do seu negócio, possibilitando a tomada de decisões assertivas e cada vez mais ousadas, pois com o assessoramento contábil diminuirá seus riscos e ampliará suas possibilidades.

Desta forma conclui-se a necessidade de conscientização do MEI e potenciais empresários sobre a necessidade do acompanhando contábil para ter controle das suas atividades financeiras, tributárias, fiscais e gerenciais a fim de diminuir a falência das empresas e ter um crescimento saudável.

REFERÊNCIAS

- ATIVIDADE DO MEI. **Agência Sebrae**, 2019. Disponível em: <http://www.agenciasebrae.com.br/sites/asn/uf/NA/atividade-do-mei-e-a-unica-fonte-de-renda-de-quase-46-milhoes>. Acesso em: 20 nov. 2020.
- BALTAR, P. E. A. Estagnação da economia, abertura e crise do emprego urbano no Brasil. **Economia e sociedade**, n.6, jun. 1996.
- BALTAR, P. *et al.* **Trabalho no governo Lula**: uma reflexão sobre a recente experiência brasileira. Global LabourUniversity, May 2010 (WorkingPapers, n. 9).
- BRASIL. **Lei Complementar nº 123**, de 14 de dezembro de 2006. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/LeisComplementares/2006/leicp123.htm>. Acesso em: 15out. 2020.
- BRASIL. **Resolução CGSIM nº 94, de 29 de novembro de 2011**. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=36833&visao=a> notado Acesso em: 16 nov. 2020.
- BRASIL. **Resolução nº 16, de 17 de dezembro de 2009**. Disponível em: http://www.portaldoempreendedor.gov.br/legislacao/resolucoes/arquivos/Resolucao%20n_%2016-%20de%2017.12.2009%20alterada%20pela%2017%20e%2026.pdf Acesso em: 21 nov. 2020.
- Comissão de Valores Mobiliários. Diário Oficial da União**, DF, 13fev. 1986.
- CREPALDI, A. S. **Contabilidade Gerencial**. 3ª Edição. São Paulo: Editora Atlas. 2004.
- DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001.
- ECHEVIN, Damien; MURTIN, Fabrice. **Identification of the Productivity Gap Between Formal and Informal Sectors in Three Western African Countries**. Artigo apresentado na CSAE conference, StCatherine'scollege, Oxford, 2009.
- FIGUEIREDO, S., CAGGIANO, P. C. **Controladoria Teoria e Prática**. 2. Ed São Paulo: Atlas, 1997.
- GEM BRASIL. (2019). **Empreendedorismo no Brasil**. GEM. Disponível em: <https://ibqp.org.br/PDF%20GEM/Relat%C3%B3rio%20Executivo%20Empreendedor>

smo%20no%20Brasil%202019.pdf. Acesso: 03 de Dezembro de 2020.

GEM. (2000). **GEM Internacional**. Disponível em: <https://ibqp.org.br/wp-content/uploads/2016/09/Empreendedorismo-no-Brasil-2000.pdf>. Acesso: 26 de novembro de 2020.

HASHIMOTO, Marcos. **Espírito empreendedor nas organizações: aumentando a competitividade através do intra-empendedorismo**. São Paulo: Saraiva, 2008.

HISRICH, R.D.e PETER, M.P. **Entrepreneurship**. Boston: Irwin McGraw-Hill, 4ª Ed., 1998.

HISRICH. R.D. PETERS. M.P. & SHEPHERD. D.A. (2005). **Entrepreneurship**. 6th edn. Boston: McGraw-Hill.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Pesquisa nacional por amostra de domicílios – PNAD**. Rio de Janeiro, 2019.

IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARTINS, Elizeu; GELBCKE, Ernesto Rubens. **Manual de Contabilidade da Sociedade por Ações: Aplicável às demais sociedades**. FINECAFI. 6. Ed. São Paulo: Atlas, 2006.

KREIN, José Dari . *et. Al.* **Micro e pequenas** empresas: mercado de trabalho e implicação para o desenvolvimento. Rio de Janeiro: Ipea, 2012.

Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp128.htm. Acesso em: 18nov 2020.

MARION, José Carlos. **Contabilidade empresarial**. 15 ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MOORE, C. **Understanding Entrepreneurial Behavior**. In: PEARCE II, J.A. e ROBINSON JR., R.B., Academy of management best papers proceedings, Forty-sixty, Annual Meeting of the Academy of Management: Chicago, 1986.

MORETO, A.; KREIN, J. D. O emprego formal no Brasil: início do século XXI. In: KREIN, J. D. *et al.* **As transformações no mundo do trabalho e os direitos dos trabalhadores**. São Paulo: LTr, 2006.

PEREIRA, Vilma Maria. **Um Estudo Comparativo Entre A Pessoa Jurídica Do Microempreendedor Individual E O Regime Tributário Do Simples Nacional**. 1. ed. Florianópolis: 2010.

PERFIL DO MEI. **Data Sebrae**, 2019. Disponível em: <https://datasebrae.com.br/perfil-do-microempreendedor-individual/> Acesso em: 18 nov. 2020.

PERRY, Guillermo E. *et. al.* **Informalidade**: saída e exclusão. Estudos do Banco Mundial sobre a América Latina e o Caribe. Banco Mundial, Washington D.C., 2007.

PIZZOLATO, N. D. **Introdução à Contabilidade Gerencial**. 2.ed. São Paulo: Pearson Makron Books, 2000.

SANTOS, A. L. **Trabalho em pequenos negócios no Brasil**: impactos da crise do final do século XIX. 2006. Tese (Doutorado) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2006.

SANTOS, A. L.; NUNES, B. **Balanco da regulação do trabalho**: avanços e contradições. In: ENCONTRO NACIONAL DA ABET, 12., 2011. Anais... 2011. Disponível em: <http://www.abet-trabalho.org.br/docs/anencabet2011.pdf>.

SCHVENGER, Juliana Marina. **A importância da contabilidade para pequenos negócios**. Blog SEBRAE. Disponível em: <http://blog.pr.sebrae.com.br/empreendedorismo/a-importancia-da-contabilidade-para-os-pequenos-negocios> Acesso em 29 Mar.2016.

SEBRAE. **Estudo dos Microempreendedores Individuais do Nordeste**. Paraíba-PB: SEBRAE-2013. Disponível em: https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/estudo_dos_microemp_reendedores_individuais_nordeste.pdf. Acesso em 10 nov. 2020.

SEBRAE. **Educação Financeira do MEI. Relatório de pesquisa Sebrae**, maio/2018. Disponível em: http://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2018/08/Educa%C3%A7%C3%A3o_Financeira_MEI_2018_FINAL_FINAL-1.pdf Acesso em 02 nov. 2020.

SEBRAE. **Perfil do Microempreendedor Individual 2017**. Brasília - DF: SEBRAE,2017. Disponível em: https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos_pesquisas/estudos-apresentam-perfil-do-microempreendedor-individualdetalhe6,6a1713074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD Acesso em: 21 nov. 2020.

Sobrevivência das empresas no Brasil. / Marco Aurélio Bedê (Coord.) – Brasília : Sebrae, 2016.

SOUZA, P. R. **Emprego, salários e pobreza**. Hucitec, 1980.

ZANLUCA, Júlio César. MEI – Microempreendedor Individual. **Distribuição exclusiva Portal Tributário Publicações**. Disponível em: www.portaldecontabilidade.com.br/downloads Acesso/download em: 04 dez. 2020.