

Antônio Carlos da Silva

**O CENÁRIO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS
E DOS MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS NA
ECONOMIA BRASILEIRA E SEU REGIME DE TRIBUTAÇÃO**



Universidade Fernando Pessoa

Porto 2019

Antônio Carlos da Silva

**O CENÁRIO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS
E DOS MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS NA
ECONOMIA BRASILEIRA E SEU REGIME DE TRIBUTAÇÃO**



Universidade Fernando Pessoa

Porto 2019

Antônio Carlos da Silva

**O Cenário das Micro e Pequenas Empresas e dos
Microempreendedores Individuais na Economia Brasileira e seu
Regime de Tributação**

Dissertação apresentada à
Universidade Fernando Pessoa como parte
dos requisitos para obtenção do grau de
Mestre em Ciências Empresariais, sob a
orientação da Professora Doutora Maria
Luísa Ribeiro.

RESUMO

A presente investigação tem como objetivo fornecer subsídios para a discussão sobre a participação das Micro e Pequenas Empresas e dos Microempreendedores Individuais no cenário da economia brasileira no período de 2008 a 2017, bem como o seu regime de tributação exclusiva, o Simples Nacional. O enfoque delinea-se em pesquisas, levantamentos e análises da participação das Micro e Pequenas Empresas e dos Microempreendedores Individuais na economia do país, no Produto Interno Bruto, na organização e gestão empresarial e financeira; planejamento e estudo do comportamento dos empreendedores. Outro ponto importante é o regime de tributação exclusivo das Micro e Pequenas Empresas e do Microempreendedor Individual, que terá estudo, análise e pesquisa da evolução, bem como formalização das leis e fases de implantação. A escolha do tema desta dissertação tem como objetivo colocar em discussão a importância dos pequenos negócios na economia brasileira, atuando como agentes dinamizadores e que visam a descentralização industrial, comercial e prestação de serviços, apresentando mais uma opção na geração de empregos formais, aumentando a massa salarial, abrindo oportunidades de novos investimentos, contribuindo para o crescimento econômico, melhorando a distribuição de renda e assumindo um relevante papel socioeconômico da população. Os principais tópicos que serão analisados e pesquisados são: o cenário das Micro e Pequenas Empresas, a descrição e definição de empreendedor e empreendedorismo na economia brasileira, como co-participação para o desenvolvimento econômico, o processo de legalização e formalização dos pequenos negócios, o planejamento estratégico, a gestão administrativa e financeira, bem como as atualizações das leis que tratam das Micro e Pequenas Empresas e dos Microempreendedores Individuais; melhorias no processo de formalização, a nova forma de tributação simplificada (Simples Nacional) e como tal procedimento impacta na redução das despesas das empresas, contribuindo para o seu resultado financeiro.

Palavras-chave: Micro e Pequenas Empresas; Microempreendedores Individuais; Empreendedorismo; Sistema Tributário Brasileiro (Simples Nacional).

ABSTRACT

The present study aims to provide subsidies for the discussion about the participation of Micro and Small Enterprises and Individual Microentrepreneurs, in the scenario of the Brazilian economy, as well as about their special taxation regime, “Simples Nacional”, covering the period from 2008 to 2017. The focus is on research, surveys and analyses of the participation of Micro and Small Enterprises and Microentrepreneurs in the country's economy and its Gross Domestic Product, and in financial and corporate organization and management; planning and study of the behavior of entrepreneurs. Another important point addressed is the special taxation regime of Micro and Small Enterprises and Microentrepreneurs, whose evolution, legal formalization and implementation phases are studied and analyzed. The subject choice for this dissertation intended to bring into discussion the importance of small businesses in the Brazilian economy, acting as energizing agents towards a decentralization of Industry, Commerce and Services, offering another option to the generation of formal jobs, increasing payroll figures, creating opportunities for new investments, contributing to economic growth, improving income distribution and playing a relevant socio-economic role. The main topics that were researched and analyzed are: the Micro and Small Business scenario, the description and definition of entrepreneur and entrepreneurship in the Brazilian economy, as co-participants of the economic development, the process of legalizing and formalizing small businesses, strategic planning, administrative and financial management, as well as the updates to the laws dealing with Micro and Small Enterprises and Microentrepreneurs, improvements in the formalization process, the new simplified taxation process (Simples Nacional) and the impact of this system in lowering expenditures of these companies, contributing towards better financial results.

Keywords: Micro and Small Enterprises; Microentrepreneurs; Entrepreneurship; Brazilian Tax System (Simples Nacional).

DEDICATÓRIA

Dedico aos meus pais e esposa esta conquista, os quais foram os grandes responsáveis pela minha trajetória até aqui, e pelo apoio incondicional em toda minha vida.

Dedico também a todos que acreditaram e apoiaram mais este desafio e estiveram sempre ao meu lado.

AGRADECIMENTOS

Agradeço à Deus, pelo dom da vida.

A minha família em especialmente minha esposa Ivanir e sobrinha Talita, também aos meus pais João e Ana, que sempre acreditaram no meu sucesso, fornecendo exemplo de vida e acreditando na minha realização.

A todos aqueles que fazem parte de minha vida, Irmãos, sobrinhos e amigos que de alguma forma estiveram comigo nos diferentes momentos.

A Professora e Doutora Maria Luísa Ribeiro, pelo empenho, dedicação na docência e orientação desta dissertação, cuja participação foi de extrema importância na construção deste projeto.

A Universidade Fernando Pessoa, que me acolheu e aos professores que proporcionaram a formação e transmitiram conhecimentos.

A todos, meu muito obrigado.

ÍNDICE

ÍNDICE	i
ÍNDICE DE TABELAS	iii
ÍNDICE DE FIGURAS	iv
ÍNDICE DE GRÁFICOS	v
LISTA DE SIGLAS	vi
CAPÍTULO I – INTRODUÇÃO	1
1.1. Metodologia.....	1
1.2. Estrutura do Trabalho	2
1.3. Relevância do Estudo.....	4
CAPÍTULO II – CENÁRIO DAS MPEs E DOS MEIs NA ECONOMIA BRASILEIRA	6
2.1. Enquadramento das MPEs e do MEIs	6
2.2. Evolução do PIB.....	7
2.3. Evolução do Número de Estabelecimentos de MPEs e de MEIs	10
2.4. Evolução do Número de Empregos Formais nas MPEs e MGEs	12
2.5. Evolução da Massa das Remunerações nas MPEs	16
2.6. Evolução da Massa de Remunerações nas MGEs	18
2.7. Evolução Comparativa da Massa de Remunerações das MPEs e das MGEs ..	21
2.8. Amplitude do Mercado do Trabalho.....	24
CAPÍTULO III – O EMPREENDEDORISMO, AS MPEs E O MEI	26
3.1. Contextualização.....	26
3.2. Motivação Empreendedora	28
3.3. Empreendedorismo por Oportunidade e por Necessidade	29
3.4. Comportamentos e Características dos Empreendedores	32
3.5. A Atividade Empreendedora e as MPEs.....	35
3.6. O Empreendedorismo e o MEI.....	38
3.7. Organizações de apoio às MPEs e ao Empreendedorismo	40
CAPÍTULO IV – O PROCESSO DE LEGALIZAÇÃO E INÍCIO DE ATIVIDADE DA EMPRESA	45
4.1. Formas de Entrar no Mercado	45
4.2. Criação uma Nova Empresa	46

4.3.	Aquisição de uma Empresa Existente.....	46
4.4.	Participação de Fusões e Cisões	48
4.5.	Participação de Franquia ou <i>Franchising</i>	49
4.6.	Empresa Familiar.....	50
4.7.	Participação de Terceirização.....	52
4.8.	Plano de Negócio (<i>Business Plan</i>) e sua Estrutura.....	53
4.9.	Estratégia e Vantagens Competitivas.....	57
4.10.	Administração Financeira.....	63
CAPÍTULO V – TRATAMENTO TRIBUTÁRIO DAS ME, EPP E DOS MEIs		76
5.1.	Breve Histórico da Evolução da Lei das MPes.....	76
5.2.	O Simples Federal.....	77
5.3.	Estatuto da Microempresa e Empresas de Pequeno Porte	77
5.4.	Simples Nacional	77
5.5.	Os MEIs e Aspectos Legais.....	81
5.6.	Enquadramento da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte	82
5.7.	O Tratamento Diferenciado e Favorecido das Microempresas e Pequenas Empresas.....	83
5.8.	Abrangência do Simples Nacional.....	84
5.9.	As condições para Microempresas e Empresas de Pequeno Porte optarem pelo Simples Nacional.....	86
5.10.	O Comitê Gestor de Tributação	86
CAPÍTULO VI – CONCLUSÃO		91
6.1.	Considerações Finais	91
6.2.	Recomendações	94
BIBLIOGRAFIA		95

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 2.1 – Evolução do PIB de 2008 a 2017.....	9
Tabela 2.2 – Evolução do Número dos MEIs e das MPEs de 2008 a 2017	11
Tabela 2.3 – Evolução do Número de Empregos Formais nas MPEs e MGEs de 2008 a 2017.....	14
Tabela 2.4 – Evolução da Massa de Remunerações nas MPEs de 2008 a 2016	17
Tabela 2.5 – Evolução da Massa de Remunerações nas MGEs de 2008 à 2016.....	20
Tabela 2.6 – Evolução da Representatividade da Massa de Remunerações das MPEs e MGEs	22
Tabela 2.7 – Amplitude da Força de Trabalho na Economia do Brasil	24
Tabela 3.1 – Motivações Empreendedoras.....	28
Tabela 3.2 – Características dos Empreendedores.....	34
Tabela 3.3 – Aspectos Favoráveis e Desfavoráveis da Atividade Empreendedora.....	36
Tabela 3.4 – Fatores Externos e Internos	37
Tabela 3.5 – <i>Top 20</i> das Atividades Desenvolvidas pelos MEIs.....	40
Tabela 4.1 – Estrutura do Plano de Negócios.....	54
Tabela 4.2 – Demonstração dos Fluxos de Caixa – Método Direto	66
Tabela 4.3 – Instrumentos de Decisão Gerencial	69
Tabela 4.4 – Níveis de Formação do Resultado Líquido do Período	72
Tabela 4.5 – Cálculo da Receita Operacional Líquida.....	74
Tabela 5.1 – Apuração do Lucro Líquido (Contabilidade)	79

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 3.1 – Pirâmide de Maslow	31
Figura 3.2 – Características dos Empreendedores.....	33
Figura 3.3 – Fatores Influenciadores da Atividade Empreendedora	37
Figura 3.4 – Requisitos de um APL.....	43
Figura 4.1 – Formas de entrada no Mercado.....	46
Figura 4.2 – Modelo de Gestão para Empresas Familiares.....	52
Figura 3.5 – As Cinco Forças Competitivas de Porter.....	58
Figura 4.3 – Receita Operacional Bruta.....	73

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 2.1 – Evolução do PIB de 2008 a 2017	8
Gráfico 2.2 – Evolução do Número de Estabelecimentos de MPEs e de MEIs de 2008 a 2017.....	10
Gráfico 2.3 – Evolução do Número de Empregos Formais nas MPEs e MGEs de 2008 a 2017.....	13
Gráfico 2.4 – Evolução da Massa da Remuneração nas MPEs de 2008 a 2016.....	16
Gráfico 2.5 – Gráfico da Evolução da Massa de Remunerações nas MGEs de 2008 à 2016.....	19
Gráfico 2.6 – Evolução da Representatividade da Massa de Remunerações das MPEs e das MGEs de 2008 a 2016.....	22

LISTA DE SIGLAS

APLs	Arranjos Produtivos Locais
CGSN	Comitê Gestor do Simples Nacional
CNPJ	Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica
COFINS	Contribuição para Financiamento da Seguridade Social
CPP	Código de Processo Penal
CPP	Contribuição Previdenciária Patronal
CRF	Certificação da Regularidade Fiscal
CSLL	Contribuição Social Lucro Líquido
DAS	Documento de Arrecadação Simplificada
ECD	Escrituração Contábil Digital
EPP	Empresas de Pequeno Porte
FGTS	Fundo de Garantia por Tempo de Serviço
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICMS	Imposto Circulação de Mercadoria e Serviços
INSS	Instituto Nacional de Seguridade Social
IOF	Imposto sobre Operações Financeiras
IPEA	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
IPI	Imposto Produto Industrializado
IRPJ	Imposto Renda Pessoa Jurídica
ISS	Imposto sobre Serviço
ISSQN	Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza
ME	Microempresas
MEIs	Microempreendedores Individuais

MGEs	Médias e Grandes Empresas
MPEs	Micro e Pequenas Empresas
PIB	Produto Interno Bruto
PIS	Programa de Integração Social
PMEs	Pequenas e Médias Empresas
PNAD	Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SGC	Sociedades Garantidoras de Créditos
SWOT	<i>Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats</i>

CAPÍTULO I – INTRODUÇÃO

Muito se tem discutido sobre a importância das MGEs e do MEI na economia brasileira, fruto de incansáveis trabalhos de instituições públicas e privadas, de líderes visionários e centros de pesquisa espalhados pelas regiões do País. Os pequenos negócios passaram a ter lugar de destaque nas pautas políticas e econômicas (Costa, 2010).

No Brasil deu-se um passo importante ao instituir um novo Estatuto Nacional da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte com a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, sendo criados mecanismos para melhorar o ambiente institucional para os pequenos negócios. A citada Lei não trata apenas de aspectos tributários, mas também questões como a desburocratização, o acesso a novos mercados, entre outros. Outro aspecto importante reflete sobre o papel dos pequenos negócios, seus desafios e suas conquistas e também a figura do empreendedorismo que, quando está presente, mexe com as pessoas e com a economia do país (Costa, 2010).

1.1. Metodologia

Emergindo da contextualização apresentada, foi formulado o problema de pesquisa seguinte:

*Qual o papel das Micro e Pequenas Empresas e dos Microempreendedores
Individuais na economia brasileira?*

Assim, foi estabelecido como objetivo principal analisar a realidade das referidas entidades, designadamente no que concerne à importância da sua gestão, dos apoios oficiais com vista à desburocratização do processo da sua legalização no início da atividade e do processo tributário.

Tomando como base o objetivo principal atrás descrito, foram complementarmente definidos os seguintes objetivos parciais:

- (1.) Desenvolver uma análise da evolução do PIB de 2008 a 2017, número de estabelecimentos, empregos formais gerados e evolução da massa das

remunerações nas MPEs e MEIs, como consequência do novo regime tributário.

- (2.) Apresentar aspectos caracterizadores de empreendedor e empreendedorismo e demonstrar a importância da aplicação destes nas referidas entidades, bem como identificar organismos que apoiam todos aqueles que querem iniciar a atividade empreendedora,
- (3.) Descrever o processo de legalização e início da atividade de MPEs e MEIs, bem como descrever os passos e as ações conducentes à elaboração do plano de negócios.
- (4.) Caracterizar e descrever o processo tributário das referidas entidades.

Do ponto de vista metodológico, face ao problema em análise e aos objetivos definidos, optou-se por um tipo de estudo de natureza descritiva com recurso a pesquisa bibliográfica utilizando, para o efeito, fontes secundárias.

1.2. Estrutura do Trabalho

Face aos objetivos definidos, esta dissertação encontra-se estruturada em quatro Capítulos, uma Introdução e uma Conclusão.

No Capítulo I é feito o enquadramento do tema, definido o problema de investigação bem como os respectivos objetivos e a metodologia utilizada. É ainda apresentada a estrutura do trabalho e a relevância do tema.

O Capítulo II começa pela apresentação da evolução do PIB ao longo do período de 2018 – 2017, bem como é feita uma análise sobre a evolução de alguns indicadores económicos, para o referido período, relativos às Micros e Pequenas Empresas e MEIs, designadamente do número de estabelecimentos, do número de empregos formais, da massa de remunerações anuais e a comparação desta com a das MGEs. Com este Capítulo pretende-se avaliar a importância destas entidades na economia brasileira.

Associado a pequenos negócios está intimamente ligado o empreendedorismo. Assim, ao longo do Capítulo III é feita uma contextualização do empreendedorismo, das motivações e características dos empreendedores e a sua importância no contexto das MPEs e MEIs. A permanência de uma empresa no mercado exige que esta tenha metas de médio e longo prazo bem definidas, bem como conhecimento das suas forças, fraquezas, oportunidades e ameaças, com vista a definir as suas vantagens competitivas. Assim são passados em revista aspectos importantes relacionados com estratégia, que são de grande relevância para o sucesso de qualquer empresa e, particularmente, das MPEs e MEIs, que são mais vulneráveis ao meio envolvente. São ainda identificados os vários organismos públicos e privados que apoiam os empreendedores nas suas atividades.

O Capítulo IV é dedicado ao processo de legalização e início de atividade das empresas, particularmente das MPEs e MEIs, tendo como pano de fundo o Sistema Simples. Para além dos trâmites legais que passam por ações junto das três esferas de governo – Federal, Estadual e Municipal – e na Previdência Social, o início da atividade de um negócio tem uma série de exigências comerciais e económico-financeiras, as quais devem ser ponderadas. Assim, neste Capítulo passa-se em revista o conteúdo e os requisitos a que deve obedecer um Plano de Negócios, que deve ser elaborado previamente e constantemente atualizado. São ainda abordados aspectos relacionados com a importância do equilíbrio financeiro e da maximização do lucro das empresas.

O sistema tributário das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte e MEIs é abordado no Capítulo V onde é feito um breve historial sobre a legislação aplicável a este tipo de entidades – desde a Lei nº 7.256/84, que estabelecia numa única lei, na esfera federal, benefícios para as Microempresas na área tributária, trabalhista, previdenciária, civil e empresarial, entre outras – passando Constituição de 1988 e pela Lei Complementar nº 123/2006 que regula atualmente a nova disciplina legal para as Microempresas e Empresas de Pequeno Porte. Assim, são abordados os principais aspectos relacionados com esta Lei, nomeadamente os benefícios que esta trouxe (diminuição da carga fiscal e desburocratização do processo tributário, entre outros).

No Capítulo VI são apresentadas as respectivas considerações finais, conclusões e recomendações.

1.3. Relevância do Estudo

Este estudo é de suma importância para nortear os futuros e atuais empreendedores, bem como pequenos empresários, que buscam novas formas de geração de recursos financeiros, com objetivo de atender suas necessidades.

Procura também abordar e informar sobre a evolução das novas leis que tratam esse assunto, seus diferentes aspectos e seu campo de abrangência, bem como o tratamento diferenciado e formas de enquadramento das Microempresas, Pequenas Empresas e MEI.

Apresentar os passos que precisam de ser trilhados para obter a legalização de uma empresa, pontos positivos e outros pontos que ainda podem ultrapassar os caminhos burocráticos junto às repartições públicas e privadas.

Mostrar que a população brasileira passou a ter uma visão mais empreendedora e busca estabelecer seus próprios negócios, já abrindo mão de buscas desenfreadas por empregos formais, devido ao grau de percepção que vem ocorrendo por parte dos governantes e pela sociedade civil (empreendedores) e investidores.

Pode-se perceber que nas grandes cidades do país e até nos pequenos municípios, cujas atividades estão voltadas aos serviços de turismo, as autoridades locais têm procurado apoio no sentido de conseguir investimentos financeiros e qualificações direcionadas aos pequenos negócios, pois são as fontes mais viáveis de geração de renda, emprego e estabilidade econômica.

Entre os vários autores pesquisados, percebe-se que o tema abordado não é tão novo, porém não é conhecido do grande público. Segundo Lemes Júnior e Pisa (2010), existem vários exemplos práticos, que serão descritos a seguir.

Em Emília-Romagna, uma pequena cidade no centro da Itália tinha, até ao século XX (1970), uma economia agrícola e de baixo desenvolvimento e a partir da criação de distritos industriais, a região transformou sua dinâmica apoiada na disseminação de uma forte cultura de cooperação e no fortalecimento de redes de pequenas empresas. Como

resultado, a região hoje apresenta indicadores de renda *per capita*, qualidade de vida e distribuição de renda entre as melhores da Europa.

Por seu lado, Castilla y Leon é uma região espanhola que, até o início da década de 1990, era essencialmente uma área rural com alto nível de desemprego. Em 1994, a região criou um Sistema Regional de Inovação, que visitava áreas isoladas, levando inovações às pequenas empresas. Dessa iniciativa, resultaram projetos que, a partir de sua implantação, alavancaram os níveis de competitividade das empresas com consequente dinamização da economia de toda região e redução do desemprego.

Embora alguns elementos na abordagem dessas histórias de sucesso sejam diferentes – cooperação na Emília-Romagna e inovação em Castillo y Leon – entre elas há um ponto em comum que é o empreendedorismo e as MPEs como elementos no processo de transformação e desenvolvimento. São exemplos que evidenciam o acerto de estratégias que privilegiaram e deram tratamento diferenciado aos pequenos negócios.

CAPÍTULO II – CENÁRIO DAS MPEs E DOS MEIs NA ECONOMIA BRASILEIRA

Ao longo deste Capítulo será feito o enquadramento e a contextualização das MPEs e dos MEIs no cenário da economia brasileira no período de 2008 a 2017. De início, é feita a apresentação e análise dos indicadores relativos ao PIB, em seguida parte-se para o enquadramento legal das referidas entidades com a análise da evolução do número de estabelecimentos, do número dos empregos formais e massa de remunerações dos empregados, comparativamente com os dados das MGEs, por forma a demonstrar a importância daquelas na economia brasileira.

2.1. Enquadramento das MPEs e do MEIs

Muitas economias mundiais vêm desenvolvendo políticas de atenção sobre os pequenos negócios, com investimentos direcionados e crescentes para este setor, pois reconhecem a importância do papel exercido pela MPEs na gestão de empregos e negócios, distribuição de renda e criação de valores relevantes para a economia dos países.

Também no Brasil as MPEs, incluindo os MEIs, desempenham um papel relevante na economia do país, uma vez que são agentes econômicos muito flexíveis, proporcionam dinamismo no mercado e representam significativas vantagens socioeconômicas, atuam em todos os setores de atividades da economia e representam “fôlego” extra na economia nacional (SEBRAE, 2008).

Elas sustentam uma grande fatia das famílias brasileiras e são uma porta de entrada para os jovens no mercado de trabalho, para além de serem uma alternativa de renda para muitos brasileiros que já passaram dos 45 anos. No entanto, as MPEs, por estarem inseridas num cenário altamente competitivo, apresentam uma alta taxa de insucesso, fato atribuído a diversas causas, tais como a falta de planejamento e deficiência na gestão (SEBRAE, 2008).

A atenção sobre as MPEs está crescendo dia após dia e a maioria dos pequenos investidores está direcionando recursos para este setor porque reconhece a importância de seu papel na geração de empregos, gestão de negócios, distribuição de renda e

geração de receitas, funções importantes para o desenvolvimento econômico do país. As MPEs e os MEIs, frente às demais atividades desenvolvidas no país, têm um menor potencial econômico, mas ao mesmo tempo, têm mais flexibilidade ao nível da sua estrutura, o que proporciona uma hierarquia bem menor e um baixo custo produtivo (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

Os MEIs Técnicos que já desenvolviam atividades informais foram legalizados com a Lei Complementar nº 128 de 2008; outros trabalhadores, demitidos das grandes empresas, foram incentivados a trilhar o mesmo caminho (SEBRAE, 2008).

Para o SEBRAE (2008), as MPEs, com exceção do pequeno produtor rural, podem ser divididas em quatro segmentos, por faixa de faturamento. Tal segmentação segue os critérios da Lei Complementar nº 123 de 2006, também chamada de Lei Geral das MPEs.

As faixas de faturamento anual das MPEs e MEIs, conforme a lei supracitada, terá uma abordagem especial no Capítulo V, com seus respectivos valores e definições, bem como o estudo e pesquisa da estrutura administrativa e produtiva das mesmas.

2.2. Evolução do PIB

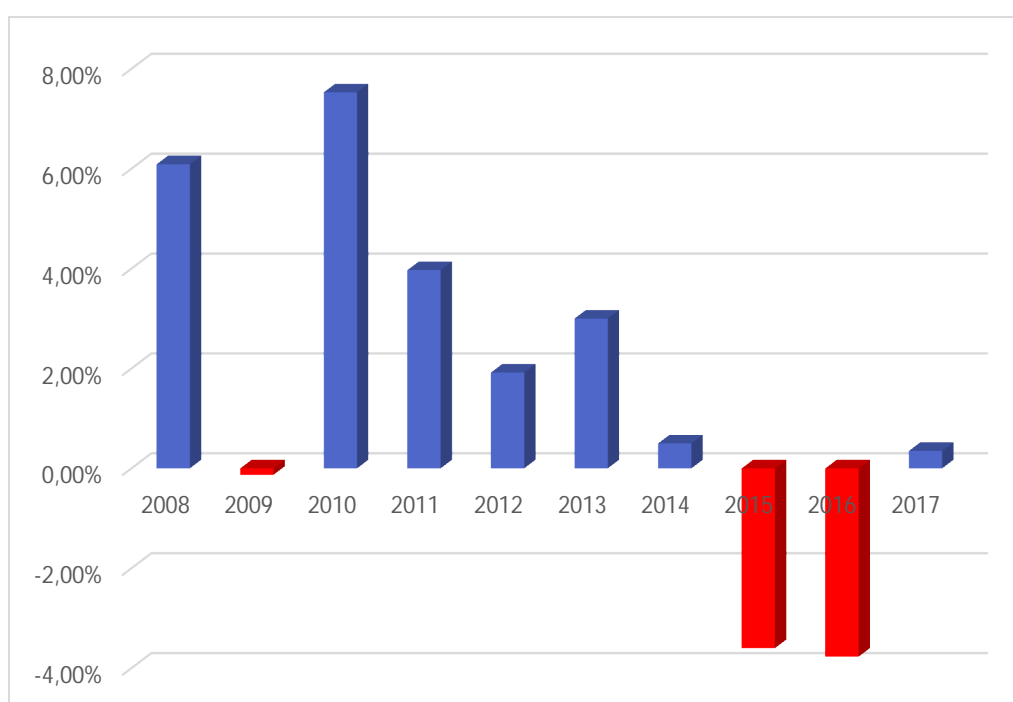
A produção global de bens e serviços de um país pode ser mensurada pelo PIB¹. No cômputo da produção total são descontados os gastos com insumos utilizados no processo produtivo durante o exercício econômico do país que abrange os setores do agropecuário (agricultura, extração vegetal e pecuária), da indústria (extração mineral, transformação, serviços industriais de utilidade pública e construção civil) e dos serviços (comércio, transporte, comunicações e serviços da administração pública, entre outros) (IBGE, 2018).

Tal como se encontra evidenciado no Gráfico 2.1, percebe-se os períodos de expansão e recessão na economia brasileira desde 2008; o PIB apresentou pelo menos três

¹ Desde o ano de 1990 que o PIB do Brasil passou a ser calculado e divulgado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) – Órgão pertencente ao Governo Federal, Ministério do Planejamento.

oscilações significativas (com recessões-índices), em 2009, tendo como pano de fundo a crise mundial e nos anos de 2015 e 2016, em que a economia entrou numa forte e prolongada recessão, que causou uma diminuição no PIB por dois anos consecutivos, atingindo índices negativos de 3,8% em 2015 e 3,6% em 2016 (Tabela 2.1). A crise gerou desemprego tendo atingido o seu auge em março de 2017, com uma taxa de 13,7%, o que representou mais de 14 milhões de brasileiros desempregados (IBGE, 2018).

Gráfico 2.1 – Evolução do PIB de 2008 a 2017



Fonte: IBGE (2018)

Para além dos três momentos referidos, ao longo deste período, verificou-se, como se pode observar na Tabela 2.1, que de seguida se apresenta, a alternância nas flutuações da economia, tendo-se cifrado em 2008 em 5,10%, em 2010 em 7,53%, em 2011 em 4,00% e em 2013 em 3,0%; já em 2012 em 1,92% e 2014 em 0,50% (crescimento abaixo de 2% ao ano). O reflexo destas variações dos índices do PIB impactou o cenário da economia brasileira em seus diversos segmentos produtivos e na geração de renda, com impacto nas empresas e empregados.

Tabela 2.1 – Evolução do PIB de 2008 a 2017

Ano	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
%	5,1	-13	7,53	4,00	1,92	3,00	0,50	-3,5	-3,5	1,00

Fonte: IBGE (2018)

Assim, à imagem das demais economias mundiais, a economia brasileira também sofreu o impacto da crise internacional que reduziu as exportações dos seus produtos, ocasionando retração na produção e serviços internos, ao nível de investimentos no setor das construtoras, indústrias de transformação e automobilística, entre outras. Tal cenário internacional aumentou de forma considerável a competição entre os produtos e serviços ofertados que, juntamente com o processo de globalização, acirrou a luta pela conquista dos mercados consumidores, obrigando a um trabalho mais sistemático com profundas transformações no ambiente de trabalho, buscando redução de custos e produtos melhores a preços cada vez menores.

As empresas investiram em planejamento e controle de seus processos de produção, passando a utilizar ferramentas de redução de custos, como o *Lean*, *Seis Sigma*, *Just in Time*, por exemplo, e vêm ganhando sistematicamente a atenção das empresas para enxugar seus processos industriais e também alguns serviços, como ocorre nos bancos. No caso das instituições bancária ocorreram investimentos em tecnologias, informática, (ampliação de canais eletrônicos e outros), reduzindo empregos diretos. Isto impacta diretamente na redução dos postos de trabalho, principalmente aqueles destinados ao pessoal menos qualificado (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

Este período de retração da economia só voltou a dar algum sinal de recuperação no terceiro trimestre de 2017, quando o PIB voltou a subir um ponto percentual, sendo o seu primeiro aumento após oito trimestres consecutivos de decréscimo (IBGE, 2018).

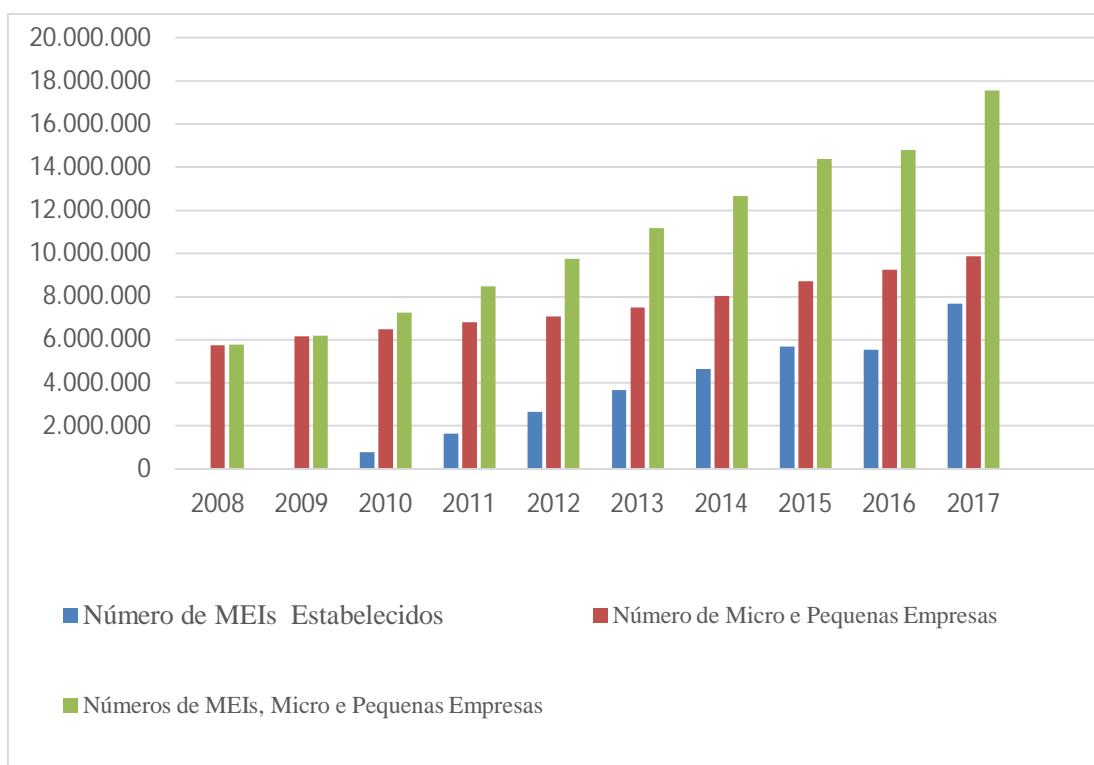
É neste cenário que as MPEs e os MEIs buscaram seus espaços, ganhando uma atenção peculiar junto às políticas de incentivos e qualificações, aplicadas por todas as esferas governamentais na busca de alternativas para o desenvolvimento de novas atividades e negócios, à procura de formas de investimentos, alternâncias de produção, serviços e agronegócios, mais voltados para produção regional, proporcionando novas fontes de

geração de renda, de empregos formais, contribuindo assim para a retomada do crescimento econômico do país (SEBRAE, 2018).

2.3. Evolução do Número de Estabelecimentos de MPEs e de MEIs

Depois de se ter passado em revista a evolução da economia durante os anos de 2008 a 2017, analisa-se neste ponto a evolução do número de MPEs e MEIs formais ao longo deste período.

Gráfico 2.2 – Evolução do Número de Estabelecimentos de MPEs e de MEIs de 2008 a 2017



Fonte: Adaptado de SEBRAE (2017)

Tal como se pode observar no Gráfico 2.2 houve um crescimento considerável no número de estabelecimentos em todos os referidos segmentos durante o período em análise, quer no seu conjunto, quer de *per si*.

**O Cenário das Micro e Pequenas Empresas e dos Microempreendedores Individuais
na Economia Brasileira e seu Regime de Tributação**

Para uma análise mais detalhada apresentam-se na Tabela 2.2 os dados atrás representados graficamente.

Tabela 2.2 – Evolução do Número dos MEIs e das MPEs de 2008 a 2017

ANO	Número de MEIs Estabelecidos	Número de MPEs	Números de MEIs, MPEs
2008	44.456	5.788.751	5.833.207
2009	49.188	5.988.588	6.037.776
2010	771.715	6.151.319	6.923.034
2011	1.656.953	6.365.001	8.021.954
2012	2.665.605	6.441.531	9.107.136
2013	3.659.781	6.629.879	10.289.660
2014	4.653.080	8.020.419	12.673.499
2015	5.680.614	8.702.314	14.382.928
2016	5.549.897	9.262.583	14.812.480
2017	7.678.661	9.882.116	17.560.777

Fonte: Adaptado de SEBRAE (2017)

Como se pode constatar pelos dados expostos, verifica-se que existiu se um crescimento notável no número dos pequenos negócios no Brasil que, em 2008 era de 5.833.207 e que em 2017 se situou em 17.560.777, representando um aumento de 301% no período de dez anos, apesar das ocorrências de três retrações na economia brasileira, nos anos de 2009, 2015 e 2016. Tal desempenho foi fortemente influenciado pelo aumento do número de MEIs (17.271%), que passou de 44.456 em 2008, para 7.678.661 em 2017.

O crescimento acentuado ao nível do número de MEIs (17.271%) teve como pano de fundo o fato da existência de um grande contingente de trabalhadores informais que legalizaram suas atividades, tendo em vista os benefícios da nova Lei Complementar 128/08 e também a situação da dinâmica da economia do país. O processo de modernização das MGEs provocou dispensa de uma grande quantidade de mão de obra,

aumentando a contingência de pessoas que buscaram alternativas de trabalho e, parte deles, migrou para a situação de MEIs. O número das MPEs de 2008 para 2017 também aumentou, passando de 5.788.751 para 9.882.116, o correspondente a 70,71% (SEBRAE, 2017).

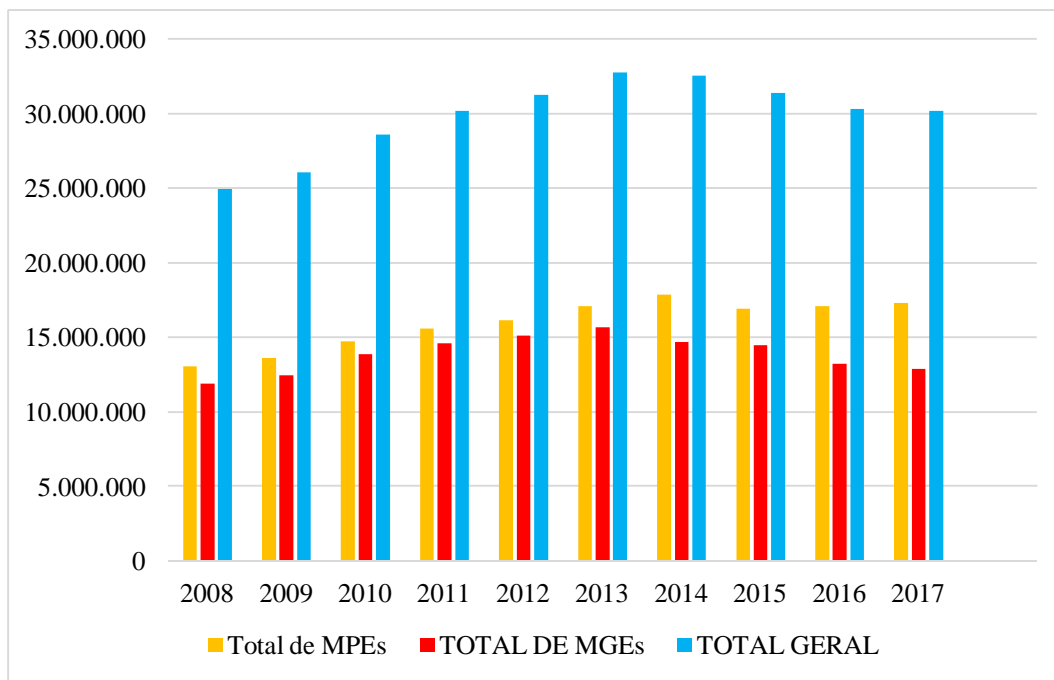
2.4. Evolução do Número de Empregos Formais nas MPEs e MGEs

Depois se ter analisado a evolução do número de estabelecimentos de MPEs e dos MEIs ao longo dos anos 2008 a 2017, ao longo deste ponto vai-se passar em revista o comportamento do número de empregados formais nas referidas entidades, comparativamente com o das MGEs, tendo em vista avaliar o contributo de cada um dos grupos para o emprego nacional.

Assim, o Gráfico 2.3, que se encontra patente na página seguinte, apresenta a evolução, em números médios, dos empregos formais, gerados pelas empresas privadas, durante o período em análise, e também da dispensa de mão de obra, nos diversos segmentos de atividade, principalmente no âmbito das MGEs.

Como se pode verificar destaca-se o crescimento dos números médios dos empregos formais nas MPEs no período de 2008 a 2014 e queda verificada nos mesmos nos anos de 2015, 2016 e 2017. Em relação às MGEs observa-se um crescimento no período de 2008 a 2013 e diminuições nos anos de 2014, 2015, 2016 e 2017.

Gráfico 2.3 – Evolução do Número de Empregos Formais
nas MPEs e MGEs de 2008 a 2017



Fonte: SEBRAE (2018)

O retraimento na geração de empregos formais nas MPEs e MGEs, atrás referido, é reflexo da crise econômica (ver Gráfico 2.1) que impactou a geração de novos empregos.

A retração durante os anos de 2014, 2015, 2016 e 2017 foi tão forte que a empregabilidade retornou próximo do nível de empregos ofertados em 2011 como consequência da crise econômica acima citada. A Tabela 2.3 demonstra, em termos numéricos, que em 2011 o número de emprego formal foi de 30.181.983, e em 2016 e 2017, o número de empregos formais de 30.3222.913 e 30.202.204, respectivamente.

Tabela 2.3 – Evolução do Número de Empregos Formais
nas MPEs e MGEs de 2008 a 2017

ANO	Total de MPEs	Total de MGEs	Total Geral
2008	13.037.233	11.896.466	24.933.699
2009	13.620.039	12.428.453	26.048.492
2010	14.710.631	13.871.281	28.581.912
2011	15.567.885	14.614.098	30.181.983
2012	16.157.382	15.120.595	31.277.977
2013	17.081.291	15.686.208	32.767.499
2014	17.857.130	14.670.847	32.527.977
2015	16.899.289	14.475.459	31.374.748
2016	17.096.128	13.226.785	30.322.913
2017	17.318.219	12.883.985	30.202.204

Fonte: SEBRAE (2018)

Assim, percebe-se que as MPEs, apresentaram um número crescente de empregos formais, tendo passado de 13.037.233, em 2008, para 17.318.219 em 2017, correspondente a um crescimento de 32,84%.

As MGEs tiveram oscilações na geração de novos empregos formais, ao longo do período em análise, sendo que, entre 2008 e 2013, se verificou um crescimento acentuado (31,86%). Assim, no ano de 2008, as MGEs empregavam 11.896.466 pessoas e em 2013 15.686.208. Porém, nos anos seguintes, de 2013 a 2017, o número de empregos formais sofreu um decréscimo de 17,86%, pois passou de 15.686.208, em 2013 para 12.883.985 no ano de 2017.

Em suma, as MGEs oscilaram com aumento na contratação de empregos formais, nos primeiros cinco anos e a partir do ano de 2014, para além de não gerarem novos empregos formais, extinguiram um grande número de postos de trabalho (Tabela 2.3).

No cômputo geral, a evolução do número de empregos formais totais teve crescimento no período de 2008 a 2013, e oscilações negativas no período de 2014 a 2017. Uma análise da Tabela 2.3, aponta retração no número de empregos formais no ano de 2015, nas MPEs e encolhimento número de empregos formais, no período de 2014 a 2017, nas MGEs. A evolução dos empregos formais totais, por porte dos estabelecimentos e em números médios no período, foi de 24.933.699 em 2008, para 30.202.204, em 2017, crescimento percentual de 21,13% no período.

Os estudos dos números apresentados na coluna da somatória, “Total Geral”, apontam crescimento de empregos formais em percentual de 31,42%, entre os anos de 2008 a 2013, um decréscimo de 4,43%, de 2014 para 2015 e também um pequeno decréscimo de 1,24% de 2016 e 2017. Percebe-se que as MPEs, contribuíram neste período, para a diminuição do impacto do número de desempregados, pois na hora de demitirem, demitiram menos pessoas em relação às MGEs.

O período para a retomada de contratação nas MPEs foi bem menor e, nos anos seguintes, voltaram a contratar, contribuindo para a diminuição do desemprego, possibilitando ao cenário da economia brasileira um alento nas ofertas de empregos e geração de renda, na perspectiva de um retorno ao crescimento econômico.

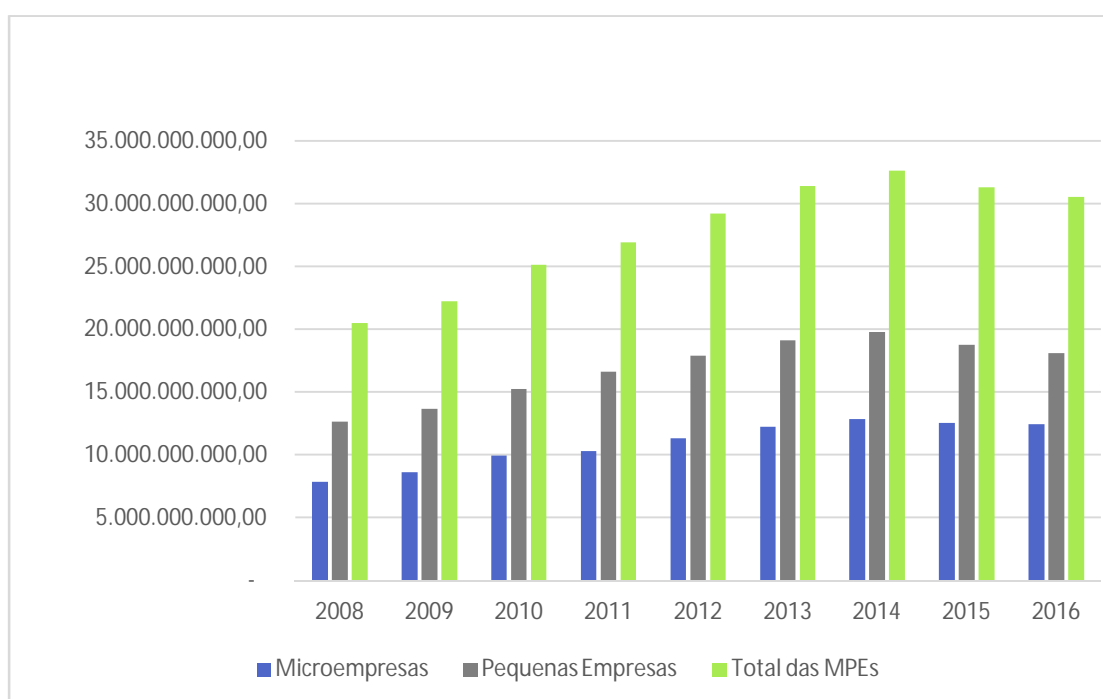
As características específicas das MPEs, tais como a flexibilidade de suas estruturas, que são mais leves e favorecem uma resposta mais rápida e ágil às demandas dos clientes e o fato de estarem mais próximas dos consumidores e terem custos menores produção, são fatores que possibilitam que estas tenham uma reação mais rápida. Portanto, estas contribuíram para que a queda dos empregos formais fosse menor, o que impactou num menor índice de desemprego na economia brasileira, tendo-se tal verificação ao nível dos segmentos das atividades produtivas: indústria, comércio, construção civil e serviços (SEBRAE, 2018).

Conclui-se que, no período de 2008 a 2017, os empregos formais nas MPEs tiveram um crescimento acentuado e constante, exceto em 2015, representando estes 52,29% do total no ano de 2008 e para 57,34% em 2017. As MGEs, alternaram positivamente os números de empregos formais nos anos de 2008 a 2013 e negativamente no período de 2014 a 2017., situando-se o peso destes no total em 47,71% em 2008 e 42,66% em 2017.

2.5. Evolução da Massa das Remunerações nas MPEs

Ao longo deste ponto será analisada a evolução da massa de remuneração dos empregados nas MPEs no período de 2008 a 2016² que se encontra espelhada no Gráfico 2.4.

Gráfico 2.4 – Evolução da Massa da Remuneração nas MPEs de 2008 a 2016



Fonte: SEBRAE (2017)

Com o aumento notável do número de empregos (32,84%) nas MPEs que se verificou entre 2008 e 2017 (ponto 2.4) seria expectável que se observasse uma evolução ao (crescente) idêntica ao nível da massa das remunerações dos empregados formais das mesmas. Assim, com exceção para o ano de 2015, efetivamente verificou-se um aumento continuado quer no conjunto dos dois segmentos, quer em cada um de *per si*, tal como se pode ver através do Gráfico 2.4 e mais detalhadamente através dos dados patentes na Tabela 2.4, que de seguida se apresenta.

² De salientar que o ano de 2017 não foi analisado, uma vez que ainda não existem dados publicados.

**Tabela 2.4 – Evolução da Massa de Remunerações
nas MPEs de 2008 a 2016**

Ano	Microempresas	Pequenas Empresas	Total das MPEs
2008	7.836.697.898,00	12.644.671.027,00	20.481.368.925,00
2009	8.597.622.624,00	13.655.094.256,00	22.252.716.880,00
2010	9.924.452.882,00	15.231.514.535,00	25.155.967.425,00
2011	10.311.784.849,00	16.635.872.576,00	26.947.657.425,00
2012	11.317.853.187,00	17.921.462.052,00	29.239.315.239,00
2013	12.246.593.100,00	19.152.162.269,00	31.398.755.369,00
2014	12.872.172.165,00	19.796.688.412,00	32.668.860.577,00
2015	12.570.504.839,00	18.770.014.836,00	31.340.519.675,00
2016	12.463.005.166,00	18.089.286.876,00	30.552.292.042,00

Fonte: Adaptado de SEBRAE (2017)

Pode-se observar nos dados detalhados na Tabela 2.4, seção das Microempresas, que dimensiona o valor anual acumulado em reais da massa de remunerações dos empregados nas Microempresas, que passou de R\$ 7.836.697.898,00 no ano de 2008 para R\$ 12.463.005.166,00 em 2016, o equivalente a uma taxa de crescimento de 59,03%.

A evolução da massa de remuneração dos empregados nas Pequenas Empresas apresentou um valor acumulado anual de R\$ 12.644.671.027,00 no ano de 2008, atingindo o valor de R\$ 18.089.286.876,00 em 2016, o correspondente uma taxa de crescimento de 43,06%.

Em conjunto, o total da massa de remuneração dos empregados nas Micro e nas Pequenas Empresas, em valores acumulados anuais, cifrou-se em R\$ 20.481.368.925,00 em 2008, tendo aumentado para R\$ 30.552.292.042,00 (49,17%) em 2016.

Analisando a evolução da massa de remuneração dos empregados nas MPEs, em valores acumulados anuais, percebe-se que no período de 2008 a 2014, ocorreu crescimento consistente em valores reais, a qual passou de R\$ 20.481.368.925,00 em 2008, para R\$ 32.668.860.557,00 em 2014, o correspondente a um crescimento de 59,51%.

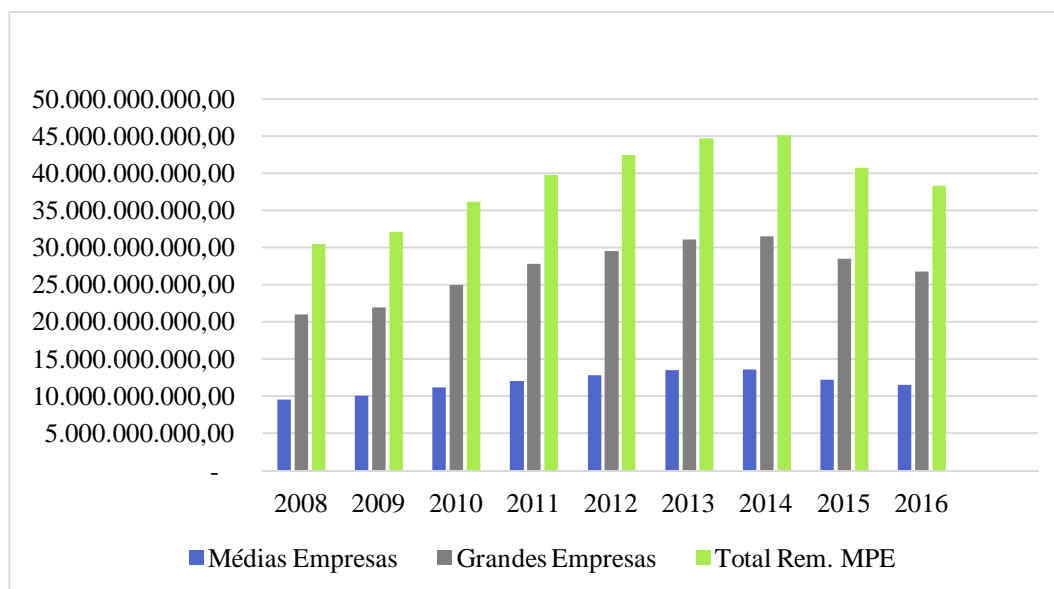
No ano de 2015 e 2016, ocorreu um decréscimo na massa de remuneração dos empregados nas MPEs, a qual se situava em 2014 em R\$ 32.668.860.557,00 e em R\$ 30.552.292.042,00 em 2016, variação negativa percentual de -6,93%.

Portanto, percebe-se que, assim como ocorreu oscilação na geração do número de empregos formais, houve também flutuação na massa de remuneração anual dos empregados na MPEs, no período em pauta, porém com crescimento mais robusto na massa de remuneração.

2.6. Evolução da Massa de Remunerações nas MGEs

Depois de analisada a evolução da massa de remunerações dos empregados nas MPEs ao longo dos anos de 2008 a 2016, procede-se de igual forma, relativamente às MGEs, o que se encontra patente no Gráfico 2.5.

Gráfico 2.5 – Gráfico da Evolução da Massa de Remunerações
nas MGEs de 2008 à 2016



Fonte: SEBRAE (2017)

À imagem da evolução da massa das remunerações dos empregados nas MPEs, durante o período de 2008 a 2016, também ao nível das MGEs, esta apresentou um aumento continuado, com exceção de 2015 e 2016 em que se verificou uma diminuição. Este aumento, representado no Gráfico 2.5, ficou a dever aos dois segmentos de empresas, mas com destaque para o contributo das Grandes Empresas.

Para uma melhor compreensão do comentário anterior apresenta-se na Tabela 2.5 a evolução da massa de remunerações dos empregados nas MGEs, ao longo do período.

Pode-se verificar nos dados da Tabela 2.5, na coluna relativa às Médias Empresas, a massa das remunerações anuais deste tipo de empresas, passou de R\$ 9.521.352.937,00 no ano de 2008 para o valor de R\$ 11.550.159.535,00 em 2016, o que corresponde a uma taxa de crescimento de 21,31%.

Tabela 2.5 – Evolução da Massa de Remunerações nas MGEs de 2008 à 2016

Ano	Médias Empresas	Grandes Empresas	Total das MGEs
2008	9.521.352.937,00	20.975.909.876,00	30.497.262.813,00
2009	10.077.873.093,00	21.984.603.773,00	32.062.476.866,00
2010	11.202.063.516,00	24.941.664.695,00	36.143.728.211,00
2011	12.023.172.563,00	27.760.862.355,00	39.784.034.918,00
2012	12.851.158.388,00	29.553.567.836,00	42.404.726.224,00
2013	13.556.201.982,00	31.079.159.829,00	44.635.361.811,00
2014	13.580.470.404,00	31.515.504.125,00	45.095.974.529,00
2015	12.194.286.915,00	28.471.951.327,00	40.666.238.242,00
2016	11.550.159.535,00	26.786.777.020,00	38.336.936.555,00

Fonte: SEBRAE (2017)

A evolução da massa de remunerações nas Grandes Empresas apresentou valor acumulado anual de R\$ 20.975.909.876,00 em 2008, atingindo o valor de R\$ 26.786.777.020,00 em 2016, o que equivale a uma taxa de crescimento de 27,70%.

Do atrás referido, resulta que o total da massa de remuneração nas Médias e nas Grandes Empresas, em valores acumulados anuais, apresentou um crescimento de 2008 para 2016 de 25,71%, tendo atingido os valores de R\$ 30.497.262.813,00 e R\$ 38.336.936.555,00, respectivamente.

Estudo mais aprofundado da evolução da massa de remuneração anual dos empregados nas MGEs aponta que no período de 2008 a 2014 ocorreu um crescimento consistente em valores reais, tendo aquela passado de R\$ 30.497.262.813,00 em 2008 para R\$ 45.095.974.529,00 em 2014, o equivalente a um crescimento de 47,87%.

Nos anos de 2015 e 2016, a massa de remunerações dos empregados nas MGEs sofreu um decréscimo na ordem de R\$ 40.666.238.242,00 para R\$ 38.336.936.555,00 respectivamente, para variação negativa percentual de 10,89% e 6,08%.

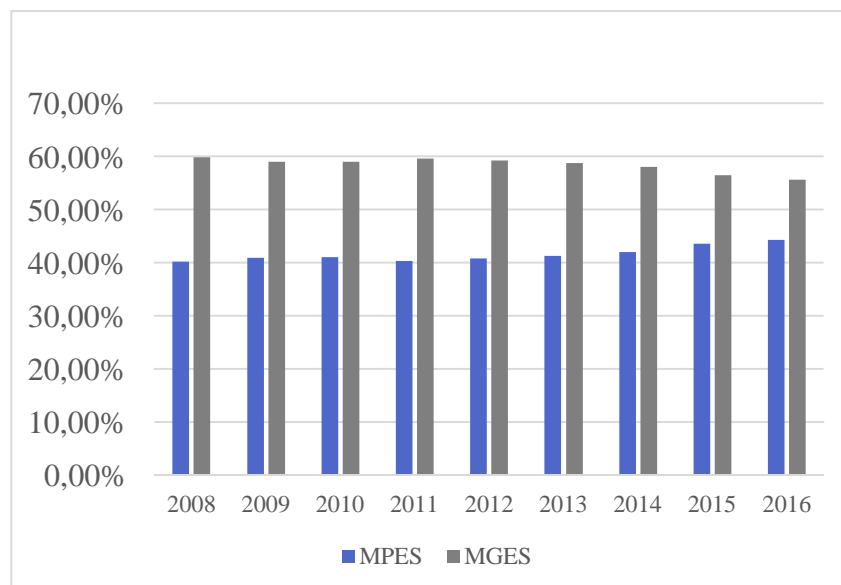
Analisando os dados apresentados ao longo deste Capítulo percebe-se oscilações negativas na economia brasileira nos anos de 2015 e 2016, com decréscimos acentuados na evolução do número das MPEs e diminuição na capacidade produtiva das MGEs, ocasionando diminuição das ofertas de novos empregos e também dispensa de pessoas empregadas, o que ocasionou diminuição na massa de remuneração dos empregados nas MPEs e MGEs.

2.7. Evolução Comparativa da Massa de Remunerações das MPEs e das MGEs

Neste item será feita uma comparação da evolução da representatividade da massa de remunerações das MPEs, e das MGEs durante o período em análise e que se encontra espelhada no Gráfico 2.6.

Por tudo que foi referido nos pontos anteriores sobre esta temática e que vem sendo confirmado pelos dados evidenciados no Gráfico 2.6, a massa de remunerações pagas aos empregados das MGEs foi, em todos os anos, superior aos das MPEs.

Gráfico 2.6 – Evolução da Representatividade da Massa de Remunerações das MPEs e das MGEs de 2008 a 2016



Fonte: SEBRAE (2017)

Os dados na Tabela 2.6 permitem analisar de forma mais refinada, as tendências de elevação em termos percentuais da massa de remunerações pagas aos empregados das MPEs E MGEs, no período de 2008 a 2016.

Tabela 2.6 – Evolução da Representatividade da Massa de Remunerações das MPEs e MGEs de 2008 a 2016

Ano	MPEs	MGEs
2008	40,18%	59,82%
2009	40,97%	59,03%
2010	41,04%	58,96%
2011	40,38%	59,62%
2012	40,81%	59,19%
2013	41,30%	58,70%
2014	42,02%	57,99%
2015	43,52%	56,48%
2016	44,35%	55,65%

Fonte: SEBRAE (2017)

Os dados apresentados na Tabela 2.6 são percentuais que representam a massa de remuneração paga aos empregados das MPEs; em seguida a análise da participação de 40,18%, em 2008, crescimento para 40,97% em 2009, crescimento para 41,04%, em 2010, decréscimo para 40,38%, em 2011, voltando a crescer para 40,81%, em 2012, crescimento; 41,30%, em 2013, 42,02%, em 2014, 43,52% em 2015 e 44,35%, em 2016. Analisando os dados percentuais percebe-se que houve crescimento entre 2008 e 2010, decréscimo em 2011, e crescimento constante de 2012 a 2016.

Percentuais que representam a massa de remuneração nas MGEs, também apontam variações de crescimento e decréscimo, 59,82%, em 2008, decréscimo para 59,03%, em 2009, decréscimo para 58,96%, em 2010, crescimento para 59,62%, em 2011, decréscimo para 59,19%, em 2012, decréscimo para 58,70%, em 2013, decréscimo para 57,99%, em 2014, decréscimo para 56,48% em 2015 e decréscimo para 55,65% em 2016. Decréscimo de 2008 a 2010, crescimento em 2011, e decréscimos constantes no período de 2012 a 2016.

Analisando os percentuais da evolução da massa de remunerações pagas aos empregados no âmbito das MPEs, comparado com os percentuais das MGEs, percebe-se que entre 2008 e 2011 houve alternância nos percentuais entre as partes. Percebe-se pelos dados percentuais que no período de 2012 a 2016, comparando as massas de remuneração das MPEs, versus as MGEs, um crescimento constante da massa de remuneração das MPEs e decréscimo da massa de remuneração das MGEs.

No cômputo geral, o resultado obtido em 2008, as MPEs, representavam 40,18% e as MGEs 59,82%. Já em 2016, as MPEs representam 44,35% e as MGEs 55,65%.

Conclui-se que, mesmo em período de forte recessão, as MPEs tiveram crescimento em suas principais fontes, pesquisadas e analisadas com resultado positivo, o que é um alento para aqueles que buscam alternativas para investir e desenvolver suas atividades. Basta o investidor descobrir o lugar certo e os produtos e serviços que o mercado está disposto a consumir.

2.8. Amplitude do Mercado do Trabalho

Conforme dados extraídos do relatório sobre O Empreendedorismo e o Mercado de Trabalho, o mercado de trabalho brasileiro é bem mais amplo do que o segmento dos empregos formais nas MPEs e MGEs, que representam apenas 32%, do total dos empregos formais da economia brasileira (SEBRAE, 2017).

Na Tabela 2.7 está dimensionado o cenário respeitante ao primeiro semestre de 2017, no qual estão inseridos os segmentos das MPEs e MGEs e todo o mercado de trabalho brasileiro, na geração de emprego, renda e no processo produtivo do país.

Tabela 2.7 – Amplitude da Força de Trabalho na Economia do Brasil

Força de Trabalho	Força de Trabalho (Em Milhões de Pessoas)	Participação Em (%)
Pessoas Ocupadas – 2016	88,9	86%
Empregados com carteira assinada	33,4	32%
Empregados sem carteira assinada	10,2	10%
Empregados Domésticos	6,1	6%
Servidores Públicos	10,9	11%
Empregadores	4,2	4%
Trabalhadores por Conta Própria	22,2	21%
Trabalhadores em Empresa Familiar	2,2	2%
Desempregados	14,2	14%
Total da Força Trabalho e Total em (%)	103,1	100%
Segmento das MPEs e MGEs	MPEs	MGEs
Com carteira assinada	18	15,4
Sem carteira assinada	5,5	4,7

Fonte: SEBRAE (2017)

De acordo com Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) do IBGE, Tabela 2.7, no primeiro trimestre de 2017, havia 103,1 milhões de pessoas com 14 anos ou mais que constituíam a força de trabalho no Brasil. Em termos percentuais (%), estão assim distribuídas: empregados com carteira assinada 32%; empregados sem carteira 10%; empregados domésticos 6%; servidores públicos 11%; empregadores 4% trabalhadores por conta própria 21%; trabalhadores em empresa familiar 2%. Desse total, 14,00%, estão desocupadas, perfazendo o total de 86% pessoas ativas.

De salientar que das 103,1 milhões de pessoas que constituem o mercado de trabalho brasileiro 32% trabalham no mercado formal e 10% pessoas fazem-no informalmente, perfazendo um total de 42%, distribuídos por MPEs e MGES, como se pode verificar na Tabela 2.7 atrás apresentada. Os empregos formais e informais das referidas empresas, representam uma fatia considerável no mercado de trabalho brasileiro.

Assim, dos dados analisados e apresentados ao longo deste Capítulo, nomeadamente os relativos à evolução crescente do número de Microempresas, Empresas de Pequeno Porte e de MEIs, ao número de estabelecimentos formais e ao número de MEIs criados e também formalizados e à evolução crescente da massa de remunerações pagas aos empregados das MPEs, conclui-se sobre importância da participação das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte no cenário da economia brasileira no período de 2008 a 2017, as quais desempenharam um relevante papel nas atividades produtivas, de comércio e serviços, representando assim uma fatia considerável, de aproximadamente 27% do PIB (SEBRAE, 2014).

Vale a pena salientar que a importância das MPEs é observada, não somente nas grandes cidades, mas muito mais se pode dizer, sobre o impacto social e econômico nos pequenos municípios, onde se instalaram setores do comércio, prestação de serviços, de pequenas indústrias, construção civil e agronegócio que são as principais fontes de renda para as economias locais.

CAPÍTULO III– O EMPREENDEDORISMO, AS MPEs E O MEI

Ao longo deste Capítulo será feita a contextualização e o enquadramento de empreendedor, empreendedorismo, ação empreendedora, atividades empreendedoras e principais estratégias para um empreendimento, bem como são analisadas as orientações para o início dos negócios e a influência dos fatores externos e internos sobre as atividades desenvolvidas na empresa.

Em seguida, serão abordadas as opções que o empreendedor tem para iniciar um empreendimento; inicialmente é importante buscar informações sobre o assunto junto às entidades de apoio, que podem ser o SEBRAE e a Junta Comercial e Prefeituras; entre outras, e depois decidir pela opção mais viável *para a criação de uma empresa*, nomeadamente participar de fusões e cisões, franquias ou *franchising*, empresa familiar e terceirizada.

3.1. Contextualização

O Empreendedorismo de forma geral, é o estudo de como sobreviver em situações adversas, inovando e criando meios que levem a fins de sucesso e mostrar que o novo pode se consolidar no velho, mudando de forma visionária o mercado. É enxergar uma ideia inovadora num mundo que se atualiza a cada segundo, é um passo crucial para conquistar a sociedade que segue as mudanças do mundo (Schumpeter, 1982).

Considerando o empreendedor como a vanguarda do processo econômico ao referir-se à “destruição criativa” Schumpeter (1982, p. 64) refere que “(...) tecnologias inovadoras destroem produtos, e, ao mesmo tempo, criam outros. O novo produto ocupa o espaço do velho produto e novas estruturas destroem as antigas”.

Os empresários empreendedores são responsáveis pelo rompimento do fluxo circular da economia para uma economia dinâmica, competitiva e geradora de oportunidades. Esta dinâmica promove um permanente estado de inovação, mudanças, substituição de produtos e criação de hábitos de consumo.

Segundo Schumpeter (1982), o empreendedorismo só acontece através de pessoas versáteis, com habilidades técnicas para produzir, que possuam habilidades para organizar recursos financeiros, operações internas e realizar vendas. Nesse contexto, existe uma relação íntima entre o empreendedorismo e o crescimento econômico regional e mundial, uma vez que, o empreendedor traz consigo a inovação de produtos ainda não criados, aquecendo todo mercado e criando empregos, além de oferecer oportunidades para a sociedade.

Assim sendo, a capacidade de desenvolver um novo produto, diante de tantas outras pessoas e o produto fazer sucesso entre o meio empresarial e o cliente é uma eficiente forma de empreendedorismo (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

Segundo (Hisrich e Peter, 2004, p. 77)

O empreendedorismo é o processo de criar algo diferente e com valor, dedicando o tempo e o esforço necessário, assumindo riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes, recompensas da satisfação econômica e pessoal.

Hoje, o empreendedorismo é essencial nas sociedades, pois é através dele que as empresas buscam a inovação, preocupam-se em transformar o conhecimento em novos produtos e tecnologias.

Nos últimos anos, muito se tem estudado e pesquisado sobre as características e definições de empreendedorismo e empreendedores e é possível notar que vários aspectos relativos a quem segue este caminho estão sempre presentes, tais como iniciativa e paixão pelo negócio, utilização criativa dos recursos disponíveis, aceitação de riscos e possibilidades de fracassar. Empreender é identificar oportunidades e desenvolver meios de aproveitá-las assumindo riscos e desafios (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

Segundo Schumpeter (1982) as oportunidades de negócios encontram-se no ambiente e são visíveis por algumas pessoas capazes de identifica-las e transformá-las em reais. Quem tem essa capacidade é chamado de “empreendedor” e é ele quem vê

oportunidades onde outros nada enxergam, é ele quem leva adiante o projeto e o torna viável e é ele que não mede sacrifícios pessoais para criar e manter seu empreendimento e, mais ainda, faz isso com tal entusiasmo que consegue convencer outras pessoas a ajuda-lo nessa realização. Os empreendedores são considerados seres criativos movidos pelos desafios, capazes de perceber novas possibilidades de negócio e possuidores de determinadas características para aproveitá-las (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

3.2. Motivação Empreendedora

Segundo Lemes Júnior e Pisa (2010), diversas pesquisas são realizadas para se descobrir o que leva alguém a empreender e a se arriscar na criação de um novo negócio. Será que essas características são inatas? Serão adquiridas pelo meio em que os indivíduos se desenvolvem? Ou como escreveu Maslow, serão elas motivadas para atender a algumas das necessidades básicas do homem que poderiam ser de sobrevivência, segurança, status ou realização pessoal? Em geral, as pessoas desejam ter seu próprio negócio porque sonham em ganhar dinheiro, ser donas do seu próprio tempo, ter liberdade para decidir o que e como fazer, ou seja, existe uma necessidade irresistível de independência. De entre motivações de ordem pessoal e material, que levam ao empreendedorismo, da literatura emergem algumas que se encontram descritas na Tabela 3.1, que de seguida se apresenta.

Tabela 3.1 – Motivações Empreendedoras

Motivações Pessoais
• Tradições Familiares
• Colocar conhecimentos adquiridos em prática
• Necessidades de auto - realização profissional
• Necessidades de reconhecimento social (<i>status</i>)
• Contribuir para o desenvolvimento social
• Necessidades de ser o seu próprio chefe

Motivações Materiais
• Ganhar dinheiro (aumentar renda)
• Disponibilidade de recursos
• Visualização de oportunidade inovadora
• Existência de órgão de apoio e financiamento
• Mercado aquecido

Fonte: Adaptado da UNIPEM (2010, p. 15)

Conforme se pode verificar através da Tabela 3.1 muitos empreendem, não porque identificaram uma boa oportunidade no mercado, mas por falta de opção de renda. Portanto, há necessidade de buscar conhecimento antes de se aventurar na abertura de uma empresa. O ideal é iniciar um negócio sobre o qual já se tenha conhecimento e experiência anterior.

O sucesso da empresa depende de se começar bem; é indispensável que a ideia do produto ou serviço seja atraente para o cliente. O empreendedor deve conduzir seu negócio conforme o planejado, inclusive com custos suportáveis (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

3.3. Empreendedorismo por Oportunidade e por Necessidade

Outro ponto importante é a identificação das diferenças entre dois tipos de empreendedorismo: o empreendedorismo por necessidade e o empreendedorismo por oportunidade. Essa diferenciação é relevante para se entender o porquê de o Brasil ser um dos países com maior taxa de empreendedorismo do mundo e também de ser alarmante o índice de insucesso das MPEs até o quinto ano de existência (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

Não se deve concluir, no entanto, que o empreendedor por necessidade não possa ter sucesso, existem muitos casos de pessoas que começaram um negócio por absoluta falta de opção e, hoje, são empresários bem-sucedidos. Contudo, sabe-se que a batalha inicial

destes foi muito mais difícil e certamente eles não representam a realidade da maioria dos que assim empreendem.

Em contrapartida, há muitos exemplos de pessoas que vislumbraram oportunidades promissoras, que possuem conhecimentos e recursos e, apesar disso, faliram. Nada pode ser generalizado (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

Tal como referido anteriormente, o empreendedorismo gerado pela necessidade decorre da necessidade de renda, ou ausência de outras oportunidades de emprego, ou pelo menos oportunidades dignas, direcionando os indivíduos para a criação do próprio negócio, uma vez que não lhes restam alternativas.

Maslow desenvolveu a teoria, “Pirâmide de Maslow”, criou a hierarquia das necessidades humanas, composta por cinco níveis que seriam capazes de justificar o comportamento humano em função da busca da satisfação de cada uma delas.

Essa teoria pode ser esquematizada pela pirâmide de Maslow, cuja base aponta para necessidade de sobrevivência; quando satisfeita essa necessidade, parte em busca da satisfação da seguinte, a necessidade de segurança e, assim sucessivamente até chegar ao topo, a necessidade de auto-realização (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

A Figura 3.1, Pirâmide de Maslow, lembra que as necessidades são reflexos do meio em que a pessoa vive e se desenvolve, ou seja, são moldadas a partir das características sociais, culturais e econômicas.

Figura 3.1 – Pirâmide de Maslow



Fonte: Adaptado de Lemes Júnior e Pisa (2010)

A fim de entender melhor o que caracteriza uma necessidade, podemos então definir empreender por necessidade, como a forma de alguém garantir a sobrevivência, devido à total ausência de outros meios para satisfazer as necessidades fisiológicas ou de segurança própria e da família. Resumindo, os empreendedores por necessidade são aqueles que iniciam seu próprio negócio, geralmente de maneira informal, motivados pela falta de opções satisfatórias de trabalho e renda. Esta realidade tende a ser maior entre os países em desenvolvimento, por causa das dificuldades de inserção no mercado de trabalho formal (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

O que se observa, entretanto, é que a imensa maioria dos negócios criados neste contexto não sobrevive, pois falta ao empreendedor os conhecimentos básicos e até mesmo as características para leva-los adiante (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

Contrariamente ao empreendedorismo por necessidade, o empreendedorismo por oportunidade decorre da oportunidade, pode ser definido como o desejo de aproveitar uma oportunidade de negócio existente no mercado, através da criação de uma empresa por iniciativa própria. Pode-se dizer que este tipo de empreendedorismo reflete o lado positivo da atividade empreendedora (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

O empreendedor, por conta de características e habilidades pessoais e de como ele atua no ambiente, decide pela exploração da oportunidade e parte então para a busca dos recursos necessários, após o que, estabelece a sua estratégia empreendedora, organiza o processo e o executa.

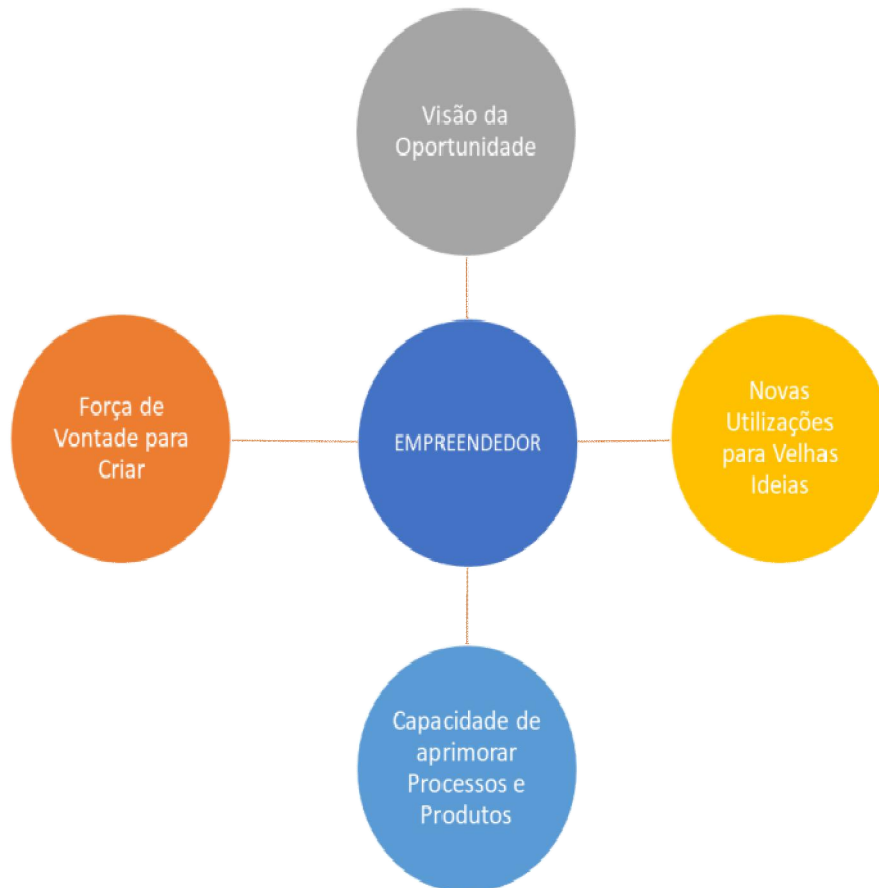
É a partir da identificação da oportunidade que se inicia todo o processo de planejamento e criação da nova empresa. Desse momento em diante, o empreendedor demandará esforço para concretizar sua visão. O empreendedorismo por oportunidade primeiro observa, depois traça a estratégia e parte para inovação, procurando brechas e tem por meta a diferenciação para atrair o público-alvo (Lemes Júnior e Pisa, p. 11).

A visão da oportunidade é característica ímpar, difícil de ocorrer na rotina diária, porém, quem se dispõe a encontrá-la, deverá estar constantemente atualizado em relação nas rápidas mudanças que ocorrem no ambiente. Com perseverança, certamente a encontrará e, se souber aproveitá-la e implementá-la, será um sério candidato ao sucesso (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

3.4. Comportamentos e Características dos Empreendedores

Segundo Lemes Júnior e Pisa (2010), os empreendedores são pessoas que têm uma visão aguçada, que conseguem enxergar oportunidade onde as demais não conseguem, são eles que levam adiante o projeto e o tornam viável, têm força de vontade para criar e iniciar as novas atividades, ou aprimorar as velhas ideias e também capacidade de aprimorar os processos e produtos. A Figura 3.2., apresenta as principais características dos empreendedores:

Figura 3.2 – Características dos Empreendedores



Fonte: Lemes Júnior e Pisa (2010, p. 4)

As características que determinam o comportamento do empreendedor decorrem de sua personalidade, conhecimento, experiências, habilidades, motivação e valores. Estão intimamente ligadas à capacidade de percepção do mundo e aprendizagem e de como as ideias são postas em prática, por meio das atitudes (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

Foi adotado o quadro de descrição das características dos empreendedores desenvolvido pelo SEBRAE (2008), que de seguida se apresenta, por parecer a mais completa e esclarecedora e provir de extenso trabalho desenvolvido em torno do tema empreendedorismo.

Tabela 3.2 – Características dos Empreendedores

1. Busca de oportunidade e iniciativa – Tem capacidade de criar e enxergar novas oportunidades de negócios, desenvolver novos produtos e serviços, propor e implementar soluções inovadoras.
2. Persistência – Enfrentar os obstáculos decididamente, buscando sempre o sucesso, mantendo ou mudando as estratégias, de acordo com as situações.
3. Correr riscos calculados – Analisar as alternativas e dispor-se a assumir desafios ou riscos moderados e responder pessoalmente por eles.
4. Exigência de qualidade e eficiência – Decidir que fará sempre mais e melhor, buscando satisfazer ou superar o que os clientes desejam.
5. Comprometimento – Fazer sacrifícios pessoais; esforçar-se para completar uma tarefa; colaborar com os subordinados e, até mesmo, assumir o lugar deles para terminar um trabalho; fazer força para manter os clientes satisfeitos.
6. Busca de informações – Interessar-se pessoalmente, por obter informações sobre clientes, fornecedores ou concorrentes; investigar, pessoalmente, como fabricar um produto ou prestar um serviço; consultar especialistas para obter assessoria técnica ou comercial.
7. Estabelecimento de metas – assumir metas e objetivos que representam desafios e também significado pessoal; definir, com clareza e objetividade, o que se quer atingir e em que prazo.
8. Planejamento e monitoramento sistemáticos – Planejar, dividindo tarefas de grande porte em tarefas menores com prazos definidos; revisar constantemente seus planos, considerando resultados obtidos e mudanças circunstanciais; manter registros financeiros e utilizá-los para tomar decisões.
9. Persuasão e rede de contatos – Utilizar-se de estratégias para influenciar ou convencer os outros para conseguir melhores no seu negócio; manter boas relações comerciais com clientes e fornecedores.
10. Independência e autoconfiança – Buscar manter seus pontos de vista, mesmo diante de um insucesso temporário. Ter confiança na sua própria capacidade de complementar tarefa difícil ou de enfrentar desafios.
11. Necessidade de realização – Diz respeito à capacidade de se superar, fazendo com que o ego do empreendedor esteja fortemente vinculado ao seu negócio.

Fonte: SEBRAE (2008)

Normalmente, os empreendedores são trabalhadores incansáveis e aprendem com os próprios erros, enquanto outros desanimam; possuem também características quanto às habilidades que demonstram quando negociam com clientes, fornecedores, sócios, empregados e bancos; sabem ouvir, defender suas posições com segurança, sabem

exatamente o que querem e definem objetivos claros, possuem comunicação persuasiva e são considerados excelentes negociadores (SEBRAE, 2008).

O empreendedor não deixa de ser uma pessoa comum, com qualidades e defeitos; o que o distingue é a capacidade de identificar e trabalhar seus pontos fracos, até superá-los. O empreendedor, além de suas capacidades e competências, deve sempre buscar informações e aprendizado constantes. Utilizando técnicas de planejamento sistemático, através dos erros e da busca incessante do conhecimento profundo do negócio escolhido (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

3.5. A Atividade Empreendedora e as MPEs

O empreendedorismo não é uma atividade restrita às novas empresas, pois está presente também nas empresas existentes, de todos os portes. A necessidade de desenvolvimento econômico requer a geração de emprego e renda para a população e a relação entre atividade empreendedora e o crescimento econômico mostra-se evidente, principalmente quando a discussão se concentra na análise da quantidade de novos empreendimentos e empregos.

No Brasil, a partir da Constituição Federal de 1988, o reconhecimento da importância das MPEs passou a merecer atenção por parte dos governantes, inicialmente para garantir-lhes a sobrevivência e reduzir a informalidade.

Posteriormente, a Lei Complementar nº 123/2006, também chamada Lei Geral para MPEs, proporcionou melhorias na área tributária e burocrática (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

O empreendedorismo reflete as características estruturais do país onde se insere, sejam estas condições econômicas ou fatores culturais, políticos, legais e sociais. Quando todos esses fatores se alinham em diretrizes de apoio, a atividade empreendedora ganha força e responde com geração de riquezas a longo prazo (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

Nessa linha de raciocínio, são apresentados de seguida, na Tabela 3.3 os aspectos favoráveis e desfavoráveis da atividade empreendedora.

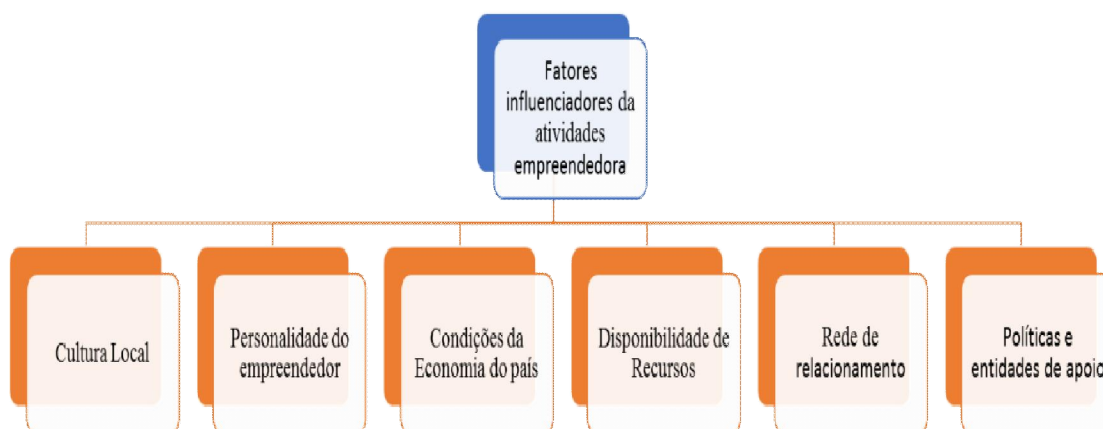
Tabela 3.3 – Aspectos Favoráveis e Desfavoráveis da Atividade Empreendedora

Aspectos Favoráveis da Atividade Empreendedora
<ul style="list-style-type: none">• Infraestrutura comercial e profissional e atuação de organizações de apoio aos empreendedores, como o SEBRAE e os Arranjos Produtivos Locais
<ul style="list-style-type: none">• Diversidade étnica, cultural e religiosa
<ul style="list-style-type: none">• Tamanho da população
<ul style="list-style-type: none">• Inserção no comércio internacional (importação e exportação)
Aspectos Desfavoráveis à Atividade Empreendedora
<ul style="list-style-type: none">• Dificuldades de acesso ao capital devido ao alto custo, à burocracia e as exigências de garantias reais
<ul style="list-style-type: none">• Elevados encargos trabalhistas
<ul style="list-style-type: none">• Elevada carga tributária, burocracia e demora na formalização da empresa
<ul style="list-style-type: none">• Desconsideração das características regionais
<ul style="list-style-type: none">• Precariedade da educação básica e o do ensino do empreendedorismo

Fonte: SEBRAE (2008, p. 20)

Na Figura 3.3 são apresentados os principais fatores influenciadores da atividade empreendedora, observando que alguns deles dependem exclusivamente do ambiente e das características pessoais do empreendedor (personalidade de empreendedor, disponibilidade de recursos e rede de relacionamentos) e outras são decorrentes da estrutura do país (cultura local, condições da economia do país e políticas e entidades de apoio) e podem ser estimuladas por políticas governamentais.

Figura 3.3 – Fatores Influenciadores da Atividade Empreendedora



Fonte: Lemes Júnior e Pisa (2010, p. 21)

Sobre a atividade empreendedora, existem outros dois enfoques de fatores responsáveis pelo sucesso ou não de um negócio, que podem ser externos ou internos, e devem ser analisados criteriosamente por ocasião da definição do melhor momento para se ingressar numa atividade empresarial. Esses fatores são representados na Tabela 3.4.

Tabela 3.4 – Fatores Externos e Internos

Fatores externos
• Características do mercado
• Demanda
• Oferta
• Situação da economia
• Estabilidade, políticas de apoio
• Crises locais ou mundiais
• Investidores dispostos a aplicar capital

Fatores Internos
• Gestão da empresa
• Estratégias financeiras
• Estratégias de marketing e vendas
• Estratégias de custo e produção
• Qualidade do pessoal
• Capacidade de inovação
• Capacidade de negociação com fornecedores e clientes
• Capacidade de gerar lucro e honrar compromissos

Fonte: UNIPEM, (2010, p. 22)

3.6. O Empreendedorismo e o MEI

Os MEIs ou Pequenos Empreendedores são aqueles que exercem por conta própria atividades empresariais, a partir dos seus conhecimentos e habilidades profissionais. O reconhecimento desse segmento pelos governantes, bem como seu processo de legalização tem por objetivo a inserção destes no mercado, pois em sua grande maioria já desenvolviam suas atividades na informalidade e sem nenhuma garantia legal.

A Lei nº 128/08 criada trouxe uma série de benefícios aos MEIs que vai desde a parte tributária, guia única de recolhimento, e burocrática, facilidade para legalização, tendo como consequência diminuir os custos e tempo de legalização do mesmo. O governo brasileiro também deu o seu contributo com a criação das leis que impulsionaram a legalização e/ou eliminação dos entraves burocráticos para o exercício da atividade do MEI.

Portanto, o objetivo foi incentivar os profissionais e empreendedores existentes no mercado desenvolvendo suas atividades na informalidade a buscar a formalização de seus negócios no plano jurídico e tributário; com isso, o governo abre mais um leque de oportunidades para aqueles que buscam alternativas para desenvolver novas atividades de forma legal. Quanto ao perfil e característica desse segmento, pode-se afirmar que são pessoas com bom nível de instrução e informações diversas, que variam desde o nível primário, secundário, nível técnico e terciário.

É neste cenário que foi pensada uma forma estratégica, na busca de alternativas para que as pessoas que estavam na ilegalidade, tivessem uma nova chance de retornarem ao mercado de trabalho ou formalizar as suas atividades empreendedoras.

O campo de atuação dos MEIs é diversificado e amplo e a lista de profissões ou atividades enquadradas nesse regime são 460, que vão desde ambulantes, cabeleireiros, comerciantes, borracheiros, editores de jornais e revistas, mecânicos e outros (SEBRAE, 2017).

A seguir, na Tabela 3.5 que se encontra na página seguinte, serão destacadas as vinte atividades mais procuradas e desenvolvidas pelos Microempreendedores individuais no Brasil.

Como se pode verificar, as atividades desenvolvidas pelos MEIs na economia brasileira distribuem-se da seguinte forma pelos seguintes setores: comércio (37,4%); prestação de serviços (37,2%); indústria (15,3%); construção civil (9,5%) e a agropecuária (0,6%).

Quando se aborda a temática de empreendedorismo no Brasil, as pesquisas apontam um crescimento relevante dos MEIs tanto no âmbito regional e nacional, ficando evidente que quando as autoridades públicas do país apoiam e atualizam as leis, a sociedade civil, por intermédio de seus agentes dão as respostas necessárias a cada estímulo, assim os MEIs, juntamente com as Micros e Pequenas Empresas vêm cumprindo um papel importante no dinamismo da economia brasileira (SEBRAE, 2017).

Tabela 3.5 – Top 20 das Atividades Desenvolvidas pelos MEIs

Posição	Descrição	Setor	% Total
1	Comércio Varejista de Artigos de Vestuário e Acessórios	Comércio	10,4%
2	Cabeleireiro	Serviços	7,6%
3	Obras e Alvenarias	Construção civil	4,1%
4	Lanchonete e Similares	Serviços	2,8%
5	Outras Atividades Tratamento de beleza	Serviços	2,4%
6	Minimercados, Mercenarias e Armazéns	Comércio	2,3%
7	Bares e Similares	Serviços	2,2%
8	Fornecimento de Alimentos Preparados para Consumo domiciliar	Indústria	2,2%
9	Instalação e Manutenção Elétrica	Construção Civil	2,1%
10	Comércio Varejista de Cosméticos Produtos de Perfumaria e Higiene	Comércio	2,0%
11	Serviços de Ambulantes de alimentação	Serviços	1,9%
12	Comércio Varejista de Bebidas	Comércio	1,8%
13	Promoção e Venda	Serviços	1,6%
14	Serviços de Pinturas de Edifícios em geral	Construção Civil	1,6%
15	Serviços de Organizações de Feiras, Congressos e festas	Serviços	1,5%
16	Reparação e Manutenção de Computadores	Serviços	1,4%
17	Confecção sob Medida de Peças do Vestuário, exceto Roupas Íntimas	Indústria	1,3%
18	Confecção de Peças do Vestuário, exceto Roupas e Confecções sob Medida	Indústria	1,2%
19	Comércio Varejista de Produtos Alimentícios, em geral	Comércio	1,2%
20	Serviços de Manutenção e Reparação Mecânica de Veículos Automotores	Serviços	1,2%

Fonte: SEBRAE (2017)

3.7. Organizações de apoio às MPEs e ao Empreendedorismo

No Brasil, existe uma série de organizações orientadas para iniciar atividade empreendedora, que estão mudando as estatísticas, principalmente quanto à taxa de insucesso e da motivação empreendedora, que já coloca o país rumo a patamares dos

grandes centros internacionais. É evidente que ainda existe um longo caminho para atingir um nível de desenvolvimento perto do ideal. As principais organizações governamentais e não governamentais são o SEBRAE – Serviços Brasileiro de Apoio às MPEs³; Arranjos Produtivos Locais (APLs), Incubadoras e Sociedades Garantidoras de Créditos (SGC). De salientar ainda que se conta com os apoios e incentivos a nível estadual, municipal e regional.

O SEBRAE, em sua forma jurídica, é uma entidade privada, sem fins lucrativos, cuja missão é gerar desenvolvimento sustentável dos empreendimentos de MPEs no país, através de suas competências principais de: planejar, coordenar e orientar programas técnicos, projetos e atividades de apoio às MPEs, em conformidade com as políticas nacionais de desenvolvimento. O objetivo principal do SEBRAE é garantir a sobrevivência e o crescimento das MPEs, fornecendo aprendizado específico, por meio de cursos, palestras, consultorias ou dos mais diversos tipos de apoio, pelo patrocínio de eventos, prêmios e publicações que auxiliam a difusão de novas tecnologias ou informações destinadas a melhorar a competitividade, a continuidade e a sustentabilidade dos pequenos negócios (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

O SEBRAE utiliza-se da informática, como canal de transmissão de informações e disseminação dos programas e projetos, tornando-os acessíveis a um maior número de empreendedores e futuros empreendedores. Os cursos oferecidos podem ser também realizados à distância, utilizando modernas tecnologias gráficas no conteúdo, facilitando o entendimento, mesmo aos mais humildes empreendedores. O SEBRAE possui sedes em todas as capitais do país, além de postos de atendimento em inúmeros municípios, cuja função é atender o empreendedor na sua própria região, possibilitando à entidade melhor conhecimento das necessidades específicas de cada uma delas, pois sendo o Brasil um país continental, não se pode utilizar da generalização, sob pena de cometer erros e injustiças (SEBRAE, 2008).

O Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (*cit. in* Lemes Júnior e Pisa 2010), define APLs como

³ Designado a partir daqui apenas como SEBRAE.

(...) um número significativo de empreendimentos e de indivíduos que atuam em torno de uma atividade produtiva predominante, que compartilham formas percebidas de cooperação e alguns mecanismos de governança, e pode incluir pequenas, médias e grandes empresas.

Por seu lado o SEBRAE (*cit in* Lemes Júnior e Pisa 2010), considera que os APLs

(...) são aglomerações de empresas localizadas em um mesmo território, que apresentam especialização produtiva e mantêm vínculos de articulações, interação, cooperação e aprendizagem entre si com outros atores locais, tais como: governo, associações empresariais, instituições de crédito, ensino e pesquisas.

Por conseguinte, para ambas as entidades, o APL passa a ser objeto do apoio das políticas públicas, o local passa a ser tratado como eixo orientador de promoção econômica e social. O principal objetivo dos APLs é o alinhamento dos esforços governamentais para o desenvolvimento através da constatação estratégica de que políticas de fomento a pequenas e médias empresas são mais efetivas quando direcionadas a grupos de empresas e não a empresas individualizadas (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

Assim, o tamanho da empresa deixa de ser relevante, pois o potencial competitivo dela advém não de ganhos de escala individuais, mas sim de ganhos decorrentes da maior cooperação entre várias empresas.

Para reconhecer a existência de um APL é necessário que ele tenha:

1. Um número significativo de empreendimentos no território relevante para o contexto econômico local e regional.
2. Existência de grupos individuais que atuem em torno de uma atividade produtiva predominante, que está relacionada com o setor de referência da APL.

3. Cooperação entre os entes participantes do arranjo, (empreendedores e demais participantes), em busca de maior competitividade.
4. Existência de algum mecanismo de governança, capaz de liderar, organizar e coordenar ações em prol do bem comum, bem como, disseminar o uso dos conhecimentos.

Na Figura 3.4, que de seguida se apresenta, encontram-se evidenciados graficamente os requisitos inerentes aos APL's.

Figura 3.4 – Requisitos de um APL



Fonte: Lemes Júnior e Pisa (2010, p. 27)

A ideia de aglomeração deve ser entendida em sentido amplo, não somente de um agrupamento de empresas que atuam numa determinada atividade, mas todos os envolvidos nessa atividade produtiva, que ocupem esse mesmo local, seja um município ou região e que, de alguma forma, atuem em interação e cooperação e seja possível estabelecer aprendizagem entre eles; tais envolvidos serão, por exemplo, fornecedores, distribuidores, clientes, prestadores de serviços, instituições de apoio, universidades, entidades de classe e governo, entre outros (Lemes Júnior e Pisa, 2010)

A finalidade desses arranjos é também proporcionar desenvolvimento a essa aglomeração, oferecendo benefícios como, laboratórios, bibliotecas, centros de produção de serviços, pesquisas, entre outros. De modo geral, os APLs são constituídos de pequenas empresas que lutam por ampliar suas participações no mercado, principalmente quanto à exportação; quanto à formação de consórcios, estes vêm reduzidos os seus custos e riscos com os quais, enquanto pequenas empresas, não poderiam arcar individualmente (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

Porém, a cooperação não é fácil de ser obtida e é preciso buscar interesses comuns entre as empresas para que APL funcione, como, por exemplo, para conseguir atender ao

pedido de um grande lote de determinado produto para exportação, uma série de pequenas empresas pode se reunir para atender a essa demanda (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

Deve-se deixar claro que a competição também existe nos APLs e que a cooperação deriva dos interesses comuns, sendo que a cooperação mais observada é aquela entre cliente e fornecedor (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

Assim, neste Capítulo depois de se ter feito o enquadramento, caracterização e abordados aspectos relacionados com empreendedorismo – bem como uma série de organizações orientadas para apoiar a atividade empreendedora – analisou-se ainda o papel deste na criação e desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas e MEIs.

Conclui-se assim que as atividades empreendedoras, bem como os organismos que as impulsionam, são de grande importância para a economia do país, principalmente por se tratar de pequenos negócios que estão presentes na totalidade dos municípios, contribuindo para geração de rendas e empregos.

CAPÍTULO IV – O PROCESSO DE LEGALIZAÇÃO E INÍCIO DE ATIVIDADE DA EMPRESA

Ao longo deste Capítulo será abordado o processo de legalização de uma empresa, forma de enquadramento no Simples Nacional. Também serão tratados os aspectos legais, os incentivos e benefícios, a composição dos custos e despesas e o controle administrativo e financeiro da empresa.

É um momento importante e desafiador criar uma empresa legalmente, pois vai exigir do empreendedor muita disposição e força de vontade para enfrentar alguns procedimentos burocráticos exigidos pelos órgãos governamentais.

O intuito é direcioná-lo para agir da forma mais acertada, evitando retrabalho e agilizando o tempo para o registro da empresa. A legislação brasileira sofre constantes atualizações, por isso é importante que se busque informações junto aos órgãos responsáveis para verificar exatamente quais os requisitos legais para a criação da pessoa jurídica e o exercício da atividade econômica almejada (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

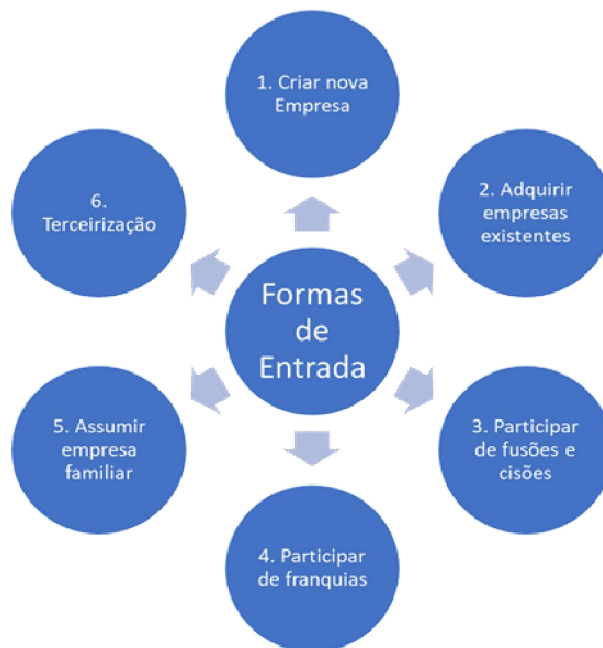
O processo de abertura e legalização das MPEs passa pelo trâmite nas três esferas de governo: Federal, Estadual e Municipal e na Previdência Social. Conforme a atividade, é exigido o registro na entidade de classe, na Secretaria do Meio Ambiente e outros órgãos de fiscalização.

O SEBRAE é um dos órgãos que poderá orientar os Micro e Pequenos Empreendedores, instruindo-os no sentido de conseguirem o melhor caminho para legalizar e/ou formalizar a empresa, pois o processo de formalização exige uma série de providências junto aos diversos órgãos públicos, associações comerciais e instituições, sendo que cada uma delas tem as suas especificidades e exigências burocráticas para cumprir.

4.1. Formas de Entrar no Mercado

Como pode ser observado na Figura 4.1, existem diferentes maneiras de começar um negócio.

Figura 4.1 – Formas de Entrada no Mercado



Fonte: Lemes Júnior e Pisa (2010, p. 63)

Assim, pode-se dar início a novo negócio, adquirir uma empresa já existente ou até mesmo participar de uma rede de franquia. Cada uma dessas modalidades apresenta pontos positivos e negativos que serão definidos pelo Empreendedor.

4.2. Criação uma Nova Empresa

Iniciar um negócio novo exige identificação de uma boa oportunidade, planejamento prévio e estudo do mercado. O planejamento inclui desde a escolha do produto, passando pela escolha do melhor local, do contato com fornecedores, bancos, incluindo também distribuidores e compradores.

4.3. Aquisição de uma Empresa Existente

Muitas pessoas se desmotivam rapidamente da ideia de abrir seu próprio negócio, diante das dificuldades legais associadas à abertura, escassez de financiamento, além da falta de conhecimento para elaborar o plano de negócio ou de uma boa rede de relacionamentos. Para quem apresenta esse perfil, é mais conveniente adquirir um negócio já existente.

Essa opção apresenta aspectos positivos e negativos que se apresentam de seguida.

1. Pontos Positivos:

- Redução de custos iniciais e problemas de se começar do zero.
- Economia de tempo para o início do funcionamento e retorno do capital investido.
- Nome conhecido no mercado, dependendo, é claro, do bom conceito que essa empresa tenha conquistado.
- Ter estabelecido relacionamento com funcionários, bancos, fornecedores, clientes e demais *stakeholders*.
- Existência de fluxo de caixa em operação (contas a receber), devido à carteira de clientes pré-estabelecida.
- Possibilidade de conhecer o histórico de demandas e dos custos, permitindo identificar as sazonalidades (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

2. Pontos Negativos

- Possibilidade de haver problemas graves, ocultos à primeira vista como, por exemplo, de ordem trabalhista, fiscal ou ambiental. Uma forma de minimizar estas situações é não negligenciar a tomada de informações sobre o real motivo da venda da empresa.
- O negócio pode não estar indo tão bem quanto o atual proprietário quer demonstrar. Deve-se proceder a um exame criterioso das informações financeiras, principalmente aquelas relativas a contas a pagar, financiamentos a amortizar, dívidas tributárias, dívidas trabalhistas e dívidas com o Imposto de Renda, entre outras.

- Mesmo que a empresa não seja obrigada a apresentar o balanço, deve-se verificar a existência de demonstrativos financeiros que possam indicar problemas ocultos de falta de caixa ou até mesmo insolvência.

- Existência de problemas crônicos causados pela força da concorrência. Uma boa análise do mercado local é fundamental para determinar as possibilidades futuras de continuidade da empresa, principalmente observar se o preço praticado pela empresa- é competitivo (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

4.4. Participação de Fusões e Cisões

Uma fusão ou cisão de empresas é diferente de uma aquisição ou venda pura e simples. Assim, como está definido no artigo 228º da Lei nº 6404/74, uma fusão é “(...) a operação pela qual se unem duas ou mais sociedades para formar uma nova sociedade, que lhes sucederá em todos os direitos e obrigações”.

A cisão é a operação pela qual a companhia transfere parcelas do seu patrimônio para uma cindida, se houver versão de todo o seu patrimônio, ou dividindo-se o seu capital, se parcial (artigo 229º).

Os pontos positivos e negativos desta opção são muito idênticos aos que foram referidos para uma simples aquisição, contudo existem alguns que estão mais relacionados no caso de fusões e cisões.

De entre os pontos positivos Lemes Júnior e Pisa (2010, p. 67). destacam os seguintes:

Base de clientes preexistente, economia de escala, redução do custo da ociosidade utilização dos mesmos recursos de marketing e vendas para base maior de produto, acréscimo de novos produtos, tecnologia e recursos, no caso das cisões, a experiências da empresa originária auxilia na gestão do novo negócio.

No que concerne aos pontos negativos, Lemes Júnior e Pisa (2010, p.67) apontam as possíveis diferenças ao nível de cultura e de gestão entre as empresas que se cindiram,

insegurança por parte dos funcionários oriundos de cada uma delas, transmissão de problemas estruturais e, pelo menos no princípio da cisão, aumento dos custos fixos.

4.5. Participação de Franquia ou *Franchising*

A franquia pode ser considerada mais uma opção de negócio para os empreendedores que procuram reduzir os riscos e esforços decorrentes da aquisição de uma empresa já existente ou da criação de uma nova empresa.

A franquia não é exatamente um negócio ou uma indústria, mas um método de se conduzir um negócio, que pode ser considerado um sistema de distribuição em que um produtor ou fornecedor outorga a outro o direito de comercializar seus produtos ou serviços, através de contrato prévio nos termos e nas condições estabelecidas, por um período determinado de tempo. Nesse momento, é importante definir as partes envolvidas no sistema:

1. Franqueador: é o produtor ou fornecedor que concede o direito.
2. Franqueado: é o que recebe o direito de comercializar os produtos ou serviços.
3. Sistema de franquias: é rede ou cadeia de unidades varejistas que detém os direitos de comercialização outorgados por contrato pelo franqueador (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

Cabe ressaltar que o franqueador não só fornece o direito à comercialização e uso da marca, mas também seus métodos e *know-how* de instalação e operação. O franqueado, por seu lado, assume a responsabilidade do financiamento total da atividade e ainda deve remunerar o franqueador com uma percentagem, definida em contrato, sobre o volume de negócios. (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

Quem deseja participar de franquia precisa levar em conta que uma das principais análises para a sua decisão deve ser quanto aos aspectos financeiros de negócio, ou seja, quando vai ganhar e qual a evolução desse ganho, qual a necessidade de capital de giro para cobrir a taxa de franquia, o custo do ponto, a contratação de pessoal, a aquisição de

equipamentos e estoque até o negócio começar a gerar lucros (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

O cálculo do prazo de retorno é, na maioria das vezes, realizado pelos franqueadores, que determinam o tempo de retorno do investimento. Este cálculo é feito a partir do faturamento bruto estimado para a nova empresa franqueada, subtraindo-se os custos, taxas, salários e *royalties* (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

4.6. Empresa Familiar

Existem empresas familiares desde as grandes companhias reconhecidas a nível mundial, como os pequenos negócios existentes em diversos municípios brasileiros. Empresas familiares presumem que proprietários e/ou administradores são membros de uma mesma família. É a interação entre dois sistemas separados; família e negócios, que estão conectados. Assim a propriedade, sucessão, gestão e administração, giram no espaço gravitacional da família (SEBRAE, 2017).

O atrás referido vai ter influência na estrutura organizacional da empresa e vai torna-la, muitas vezes, um sistema fechado em relação às práticas administrativas, avesso à adoção de inovações.

De uma forma mais abrangente e incisiva, Gallo (*cit. in* Davantel et al. 2013) defendem que existem três características que ajudam a limitar, na prática, a definição de empresas familiares, sendo eles: a propriedade ou domínio sobre a organização; o poder que a família pratica na empresa, a intenção de o transferir para futuras gerações e executar isso através do envolvimento de membros dessa nova geração na própria empresa.

É muito importante profissionalizar a gestão da empresa para evitar erros e atritos em família. É necessário também separar a vida profissional da pessoal, principalmente no que tange o aspecto financeiro, tendo em vista que é comum a sobreposição do papel do proprietário, administrador e gerente o que, por um lado, facilita a administração e por outro, a torna refém de um único juízo (SEBRAE, 2017).

O pensamento estratégico deve guiar as decisões e sobrepor os desejos individuais, pois o resultado positivo da empresa familiar tem como sua finalidade a lucratividade.

Deixar de adotar as boas práticas gerenciais contribui apenas para enfraquecer os negócios familiares. Davis e Cormier (2000) propõem algumas práticas salutares, designadamente:

- Estimular modos novos de pensar e reciclar entendimentos estratégicos.
- Atrair e manter gestores excedentes que não façam parte da família.
- Criar uma organização flexível e inovadora.
- Criar e conservar capital.
- Preparar sucessores para assumir a liderança.
- Explorar a vantagem exclusiva de possuir uma empresa familiar.

A seguir, Figura 4.2 o mesmo autor sugere um modelo a ser adotado quando à gestão das empresas familiares em busca do sucesso.

Figura 4.2 – Modelo de Gestão para Empresas Familiares



Fonte: Davis e Cormier (2000)

Para garantir a continuidade deve-se adotar os princípios de governança, principalmente com a instituição do Conselho Familiar. Com relação à transferência de propriedade, a questão principal refere-se ao momento da sucessão, quando ocorre a transferência da gestão dos negócios aos herdeiros. O planejamento da sucessão, em termos de quem, quando e como, são assuntos que devem ser discutidos claramente para que a futura gestão tenha o indispensável apoio da família.

4.7. Participação de Terceirização

As terceirizações se iniciaram na década de 80 do século XX e seu princípio básico é o do *core business*, que significa: o coração do negócio. Na prática, o lema é fazer melhor e alavancar o que é o negócio base, o que não for, deve-se terceirizar, como, por exemplo, o restaurante instalado dentro de uma montadora de veículos é uma empresa terceirizada, contratada especialmente para esse fim. O mesmo ocorre com serviços de vigilância e limpeza, entrega de correspondências, cópias, motoristas, recrutamentos e seleção de pessoal, só para apresentar alguns exemplos mais conhecidos, tudo que não

for relativo ao negócio principal da empresa, pode ser terceirizado (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

É aí que pequenas empresas bem estruturadas podem realizar ótimos negócios ao realizarem parcerias com grandes empresas públicas ou privadas. O governo tem criado programas para favorecer pequenas empresas em suas concorrências públicas, mas deve-se ter consciência que, para trabalhar para os órgãos governamentais, por força da Lei nº 8.666/1993, precisa estar legalmente formalizada e com todas as obrigações em dia, o fisco, encargos e demais tributos pertinentes a cada tipo de negócio.

Contratos com grandes empresas nacionais, multinacionais ou com governo podem significar o sucesso duradouro das MPEs no País. O perigo reside no fato de só se fornecer para estes clientes e perder a concorrência ou a licença para períodos futuros, o que pode ser fatal, visto que a dedicação que essas grandes empresas exigem é total por parte do pequeno empreendedor, inclusive com relação às normas técnicas próprias ou estrangeiras, às quais a empresa contratada deve se submeter (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

4.8. Plano de Negócio (*Business Plan*) e sua Estrutura

Existem alguns conhecimentos básicos que o empreendedor deve dominar quanto ao seu futuro negócio, isso pode ser buscado de diversas maneiras, como foi ilustrado nos Capítulos anteriores. A partir desta etapa, dá-se início à descrição do que é necessário para se fazer um plano de negócio. Não existe um conceito definitivo e absoluto para definir o que seja um plano de negócio, no entanto ele representa uma ferramenta indispensável para o sucesso do novo empreendimento. A partir desses conhecimentos, o importante agora é traçar um plano, descrevendo todas as etapas que deverão ser seguidas para que o objetivo final seja alcançado. O plano de negócio vem trazer para o papel todo esse planejamento e serve, principalmente, para nortear as atitudes do empreendedor rumo à concretização do negócio (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

Cada empreendedor deve definir a estrutura do plano que melhor se adapte ao seu negócio; no entanto, os tópicos geralmente contidos num bom plano, sugeridos por Lemes Júnior e Pisa (2010) estão patentes na Tabela 4.1, e explanados de seguida.

Tabela 4.1 – Estrutura do Plano de Negócios

• Sumário executivo
• Descrição da empresa
• Análise estratégica
• Produtos e/ou serviços
• Análise do mercado
• Operação, métodos e processos
• Análise dos recursos utilizados
• Análise financeira
• Apresentação de cenários
• Agenda de atividades
• Anexos

Fonte: Lemes Júnior e Pisa (2010, p. 102)

Sumário Executivo: Consiste na elaboração do resumo das informações mais importantes que estarão descritas no plano. Apesar de este ser a primeira parte a ser lida, ele deve ser elaborado por último, pois só assim será possível filtrar as informações relevantes capazes de sintetizar o plano de negócio como um todo.

Descrição da Empresa: Localização e os contatos (endereço, telefone, e-mail).

Pode-se anexar – parte final do plano de negócios – uma planta ou *layout* das instalações e citá-los neste tópico, caso o avaliador se interesse em conhecer mais detalhes. Descrever o ramo de atividade (indústria, comércio, agronegócio ou prestação de serviços) em que pretende atuar e como se divide esse ramo dentro do segmento que se quer alcançar.

Análise Estratégica: Abrange as informações necessárias à determinação da viabilidade de longo prazo. Para o efeito deve ser efetuada uma análise SWOT, com base no modelo das cinco forças, desenvolvido por Porter (1986), e apresentado no ponto 4.9.

Produtos e ou Serviços: Descrição dos produtos e serviços, designadamente à forma como são produzidos, o seu ciclo de vida, fatores tecnológicos envolvidos e vantagens

comparativas e benefícios. Demonstrar as tecnologias utilizadas na produção e identificar, se existirem, reservas de domínio ou patentes a serem licenciadas.

Análise do Mercado: Envolver informações sobre o ambiente do mercado em que a empresa estará inserida.

Clientes: Identificação das necessidades, desejos, hábitos de compra e perfil dos clientes em potencial, descrição do segmento e tamanho do mercado.

Concorrência: Identificação e avaliação dos concorrentes, classificando-os pela força; conforme sua estratégia.

Atendimento às Demandas dos Clientes: Descrição características do produto ou serviço que atendam às necessidades do mercado-alvo. Também definir diferenciação e qualidade, nível de preço e estratégia de marketing e distribuição.

Operação, Métodos e Processos: Descrição de aspectos relacionados com a produção e produtos vendidos, designadamente as fases de fabricação e da venda, métodos e processos de fabrico utilizados, capacidade máxima de produção ou e comercialização e volume de produção (ou serviço) e comercialização.

Análise dos Recursos: Determinação da quantidade e dos custos dos recursos utilizados para fabricar os produtos ou prestar serviços e envolve, nomeadamente tempo, edificações, equipamentos; materiais e despesas para o funcionamento da empresa. Também é necessário estimar os custos com Pessoal, rubrica muito importante em determinadas atividades.

Análise Financeira do Empreendimento: Consiste na estimativa do capital para começar o negócio, tais como resultados iniciais, geralmente do primeiro ao terceiro ano, com dados projetados, que devem ser os mais realistas possíveis, relativas a:

- Vendas: Tomando como base o histórico de demanda a previsão de vendas futuras.

- Custos Variáveis: Matéria-prima, mercadorias, mão de obra variável, comissões e fretes, entre outros;
- Custos Fixos: Aluguel, telecomunicações, água, luz, seguros, propaganda, suprimentos, juros, tributos, serviços contratados e depreciações;
- Fluxo de caixa dos primeiros anos de funcionamento, apresentando as entradas (recursos dos sócios, vendas e financiamentos) e saídas (fornecedores, salários, tributos, pagamentos dos financiamentos, pró-labores e distribuição de lucros).

Pela sua importância este assunto será retomado no ponto 4.10.

Cenários: Deve constar informações realistas sobre a empresa e sobre o ambiente externo, que podem influenciar os resultados do negócio. Geralmente, trabalha-se com a previsão de três cenários para os resultados: um realista, um otimista e um pessimista. Na construção de cenários é importante evitar excesso de otimismo e análises rápidas e superficiais, bem como levar em conta os problemas normais do dia a dia.

Agenda de Atividades: Descrição das prioridades e das principais tarefas dos sócios e/ou empregados e os prazos críticos que a empresa tem que cumprir, principalmente quanto às obrigações financeiras com funcionários, fornecedores e bancos.

Os documentos que podem dar apoio às informações contidas no plano de negócio são os seguintes:

- Pesquisas de mercado;
- Esquemas e cronogramas da produção;
- Listagem dos potenciais clientes;
- Listagem dos fornecedores;
- Contrato social e registros legais;

- Descrição dos trabalhos;
- Planilhas financeiras (faturamento, custos, despesas e demonstrações do lucro);
- Planos detalhados;
- Normas da empresa (regras e procedimentos) e
- Currículos dos sócios.

Recomenda-se a elaboração de um relatório sucinto, pois se a pessoa interessada precisar de informações a mais, poderá buscar nos anexos. Os planos de negócios não são úteis apenas no início da atividade, devem ser atualizados constantemente, de acordo com as mudanças que sempre ocorrem, no macro e no microambiente empresarial (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

4.9. Estratégia e Vantagens Competitivas

O empreendedor observa o mercado, identifica as oportunidades, seleciona a que lhe parece mais promissora e parte para a ação, mas as dificuldades começam exatamente no momento em que a ideia precisa de deixar de ser um sonho para se tornar realidade, pois há um grande número de providências a serem tomadas e outros tantos afazeres para que um negócio novo comece a funcionar.

Neste contexto, segundo Moreira (2002), então diretor-presidente do SEBRAE referiu em entrevista ao jornal “Folha de São Paulo”, em dezembro em 2002 que, não importa o cenário, com estabilidade ou turbulência, são fundamentais o foco no mercado e capacidade gerencial. Em primeiro lugar, é preciso saber o que é e para quem vender. Antes de montar o próprio negócio é preciso mapear e ter o perfil do comprador, enxergar a clientela e em segundo lugar, saber administrar. Não adianta ter um bom produto se não há controle de custos, assim montar uma logística e fazer um mínimo de marketing são ações importantes. Em terceiro lugar, é necessário ser-se ousado, pois sem criatividade e sem coragem para inovar, a empresa não prospera e, finalmente, atuar em rede, cooperar, associar-se, para adquirir mais competitividade. O pequeno negócio, hoje, não sobrevive isoladamente (Moreira, 2002).

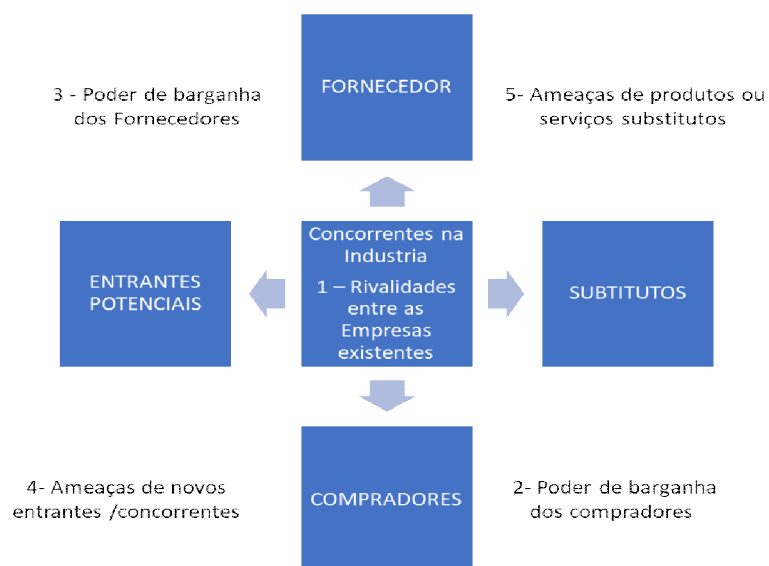
Colocar em prática a máxima de Porter (1989), há que cooperar e competir, competir e cooperar. Tão ou mais importante que o capital humano, isto é, a soma do conhecimento e das competências, é a formação do capital social, a capacidade de cooperação, de confiança e de participação social. Vital é competir, cooperar e competir.

Cabe aqui abordar as definições de estratégia e vantagem competitiva. Da literatura emergem muitas definições de estratégia, de entre elas, a apresentada por Hax e Majluf *cit. in* Nicolau (1988), que consideram que esta é

(...) o conjunto de decisões coerentes, unificadoras e integradoras que determina e revela a vontade da organização em termos de objetivos de longo prazo, programa de ações e prioridade na afetação de recursos.

Por seu lado, entende-se por vantagem competitiva todos os aspetos que permitam tornar uma empresa superior à concorrência, por forma a determinar e sustentar o seu sucesso. Segundo Porter (1986), a concorrência nas indústrias vai além dos concorrentes existentes; pois existem cinco forças que determinam o seu retorno a médio prazo e permitem definir as suas vantagens competitivas e, conseqüentemente, definir a estratégia a adotar e que se encontram evidenciadas na Figura 4.3, que de seguida se apresenta.

Figura 4.3 – As Cinco Forças Competitivas de Porter



Fonte: Porter (1986)

1. Intensidade da Rivalidade – Força dos Concorrentes

Se com a intensidade da concorrência entre as empresas do setor.

As causas das rivalidades podem ser oriundas, por exemplo, de:

- a) Concorrências numerosas: muitas empresas disputando um mercado limitado.
- b) Pouca diferenciação nos produtos: implica em baixo custo de mudança.
- c) Custos fixos ou de armazenagem altos; a existência de custos fixos elevados obriga a utilização da capacidade máxima da empresa e o conseqüente aumento da oferta, provocando redução nos preços de venda.
- d) Mercados que apresentam pouca perspectiva de crescimento; representam os mercados saturados. Exemplo: postos de gasolina, farmácias, lojas de confecções (Porter, 1986).

2. Poder de Barganha dos Compradores

Os consumidores costumam ser mais sensíveis ao preço quando compram produtos poucos diferenciados, que representam uma despesa relativamente alta, e menos sensíveis aos preços quando a qualidade do produto é importante para eles. Os compradores são poderosos se:

- a) Adquirem grandes volumes: isso geralmente ocorre quando se vende para outra empresa que vai utilizar o produto em sua produção ou prestação de serviços.
- b) Os produtos são padronizados: existe pouca diferenciação entre os mesmos.
- c) Os custos de mudança são baixos: é fácil para os compradores mudar de produto.

3. Poder de Barganha dos Fornecedores

O poder de negociação dos fornecedores influencia os custos dos produtos, pois são eles os detentores da matéria-prima e de outros insumos. Os fornecedores são fortes se:

- a) São poucos e concentrados
- b) Não existem produtos substitutivos
- c) Existem clientes mais importantes
- d) São altos os custos de mudanças
- e) Possuem produtos diferenciados
- f) A qualidade é importante pra quem compra (Porter, 1986).

4. Ameaças de Novos Entrantes/Concorrentes

As ameaças de novos entrantes são advindas de novas empresas que vão disputar o mercado onde a empresa atua. Se elas trouxerem inovações e forem capazes de competir no preço, terão como consequência uma queda nas vendas das empresas.

As empresas estabelecidas costumam reagir pelas chamadas “barreiras de entrada”, que são todas as dificuldades e obstáculos impostos à entrada de concorrentes no mercado, como, por exemplo: reduzir os preços de produtos abaixo do custo para dificultar a sobrevivência de novas empresas e dominar o mercado, geralmente os monopólios e oligopólios agem dessa maneira. Outros exemplos de barreiras de entradas são:

- a) Economia de escala: a nova empresa ou é forçada a entrar em larga escala, o que pode ser inviável devido aos altos investimentos iniciais, entradas em pequena escala implicam um custo maior o que tem consequência que a empresa sofra uma acirrada concorrência de preço.

- b) Necessidades financeiras: capital inicial para o começo das atividades ou de investimentos em propagandas e desenvolvimento de produtos.
- c) Custo de mudança: representam os custos que o comprador deve absorver quando muda de fornecedor, por exemplo, mudar de fornecedor de *hardware* pode gerar custos com adaptação dos equipamentos e com a aquisição de programas.
- d) Grau de diferenciação do produto: refere-se ao sentimento de lealdade dos clientes à marca estabelecida e implica em altos investimentos em marketing, por parte da empresa entrante, para romper essa fidelidade.
- e) Dificuldades de acesso aos canais de distribuição: a nova empresa necessita garantir a distribuição e terá que concorrer por esses recursos com as empresas estabelecidas em termos de volumes, preços e prazos de pagamento.
- f) Políticas governamentais: diz respeito às licenças e todas as formalidades para a legislação da empresa, como também subsídios legais utilizados pela concorrência, em termos de acesso a financiamentos e isenções. Qualquer empresa que pretenda se estabelecer no mercado vai sofrer alguma barreira, seja dos concorrentes ou seja de ordem legal (Porter, 1986).

5. Ameaças de Produtos ou Serviços Substitutos

As ameaças de produtos ou serviços substitutos resultam da identificação de produtos que desempenham a mesma função e vai depender de:

- a) Se a qualidade dos produtos substitutos é melhor;
- b) Se o preço dos produtos substitutos é menor;
- c) Das vantagens que o novo produto ofereça;

- d) Dos esforços de promoção desses produtos: grande investimento em marketing e propaganda.

Como exemplo de produtos ou serviços substitutos pode-se apresentar o caso do adoçante em relação ao açúcar; e-mail em relação ao correio tradicional; a televisão em relação ao cinema, teatro; máquina de escrever em relação ao computador.

Mesmo que os conceitos apresentados por Porter (1986) se refiram às indústrias, eles também podem ser adaptados, e muito bem aproveitados pelos demais setores como comércio, serviços e até mesmo no agronegócio.

São úteis também às MPEs e possibilitam orientar a análise que o empreendedor tem de realizar sobre o mercado, para a adoção da melhor estratégia, essencial ao sucesso do novo negócio.

Porter (1989) sugeriu três estratégias para fazer frente às forças competitivas e superar a concorrência.

1. Liderança de custos – oferecer produtos ou serviços com custos inferiores aos praticados pela concorrência, utilizando a eficiência como diferencial competitivo.
2. Diferenciação – oferecer produtos ou serviços diferenciados, de valor superior ao da concorrência, utilizando qualidade, inovação e conhecimento dos clientes, ou um *mix* de todos esses fatores.
3. Nicho ou foco – selecionar um seguimento limitado de clientes, que se consiga conhecer e servir melhor que a concorrência, em diferenciação ou eficiência. Eis aí uma estratégia típica aconselhável para MPEs.

A título de exemplo da estratégia de nicho apresenta-se o caso de uma pequena empresa de confecção de calças jeans, situada num determinado bairro, pode identificar exatamente o que seu público deseja e qual preço ideal para atendê-lo, produzindo peças

da moda a preço menor do que os praticados pelas grandes lojas dos Shoppings Centers do centro da cidade.

Depois de analisados vários aspectos ligados a estratégia, conclui-se pela importância da definição e implementação correta desta em qualquer empresa e, particularmente, nas Micro e Pequenas empresas, devido à sua vulnerabilidade ao seu meio envolvente. Salienta-se que a análise do mercado em que cada uma se insere, bem como os seus pontos fortes, fracos, oportunidades e ameaças são determinantes para a definição das suas vantagens competitivas e, conseqüentemente, o tipo de estratégia a adotar com vista ao seu sucesso.

4.10. Administração Financeira

A administração financeira é um conjunto de ações que envolvem o controle, planejamento e análise de todas as movimentações financeiras (recebimentos, pagamentos, financiamentos e investimentos) de uma empresa, esse processo influencia diretamente na saúde dos pequenos e grandes negócios e contribuem significativamente para o desenvolvimento da economia.

Segundo Barbosa e Jachiu (2010, p.111), a administração financeira “(...) é a área da administração responsável por assegurar a saúde econômica e financeira da empresa, mitigar seus riscos e aumentar seu valor”.

É essencial para qualquer área da administração, o propósito preponderante da administração financeira é a maximização de lucros através de análises críticas geradoras de valor.

O planejamento financeiro é importante para auxiliar no desenvolvimento dos negócios.

Para Zdanowicz (2001), o processo de planejamento financeiro decorre da necessidade da empresa em crescer, de forma ordenada, tendo em vista a implantação e a adequação de padrões, principais métodos através de processos racionais, práticos e competitivos no tempo.

Sintetizando as definições atrás apresentadas e detalhando um pouco mais, Westerfield (2007, p. 587) considera que o planejamento financeiro, para além de determinar as diretrizes de mudanças numa empresa, mostra-se importante

(...) porque inclui a formação de metas da empresa, visando motivar a organização e, estabelece marcos de referência para a avaliação de desempenho, as decisões de financiamento e investimento da empresa não são independentes, e sua interação deve ser identificada e a empresa precisa antecipar-se a quaisquer mudanças de condições e surpresas.

Os autores atrás referidos concordam que o planejamento financeiro estabelece diretrizes de mudanças e crescimento numa empresa, preocupando-se com uma visão global, com os principais elementos de políticas de investimento e financiamento da empresa. Com relação ao crescimento desta, ele está diretamente ligado à política financeira adotada pela mesma.

Não se pode abordar o tema de análise (planeamento) sem previamente se passar em revista conceitos e a importância da contabilidade enquanto fornecedora de informação, para tomada de decisões, uma vez que a primeira utiliza dados emergentes da segunda.

Assim, a contabilidade é um sistema de informações gerenciais e fiscais para tomada de decisão. Não deve ser usada apenas para apuração de tributos a pagar. Nas MPEs, o contador pode ser bom conselheiro.

A contabilidade se ocupa de registrar as atividades e projetos, controlar o patrimônio, apurar tributos, avaliar resultados e elaborar demonstrações financeiras. A análise e interpretação dessas demonstrações é de extrema importância para a gestão das empresas, uma vez que permite avaliar a sua posição financeira (Balanço) e o seu desempenho econômico (Demonstração dos Resultados), em que é possível, por um lado verificar os bens, direitos e obrigações da empresa e, por outro lado, se esta está a dar lucro ou prejuízo em determinado período (Borges et al.,2014).

Para além do Balanço e da Demonstração dos Resultados, uma outra demonstração financeira muito importante é a Demonstração dos Fluxos de Caixa, através da qual é possível analisar a forma como o dinheiro é gerado e é aplicado (Fernandes et al., 2019).

A Demonstração dos Fluxos de Caixa é uma ferramenta de gestão utilizada para o registro de todas as movimentações que ocorrem no dia a dia da empresa, que envolvam movimentação de fundos. Assim, é uma planilha financeira que possibilita o planejamento, gerenciamento e controle das entradas e saídas de caixa, aplicações dos saldos, por exemplo, em *cash flow* operacional, investimentos e diminuição do financiamento e captações de empréstimos e financiamentos.

Assaf e Silva (1997, p.38) definem fluxo de caixa como “(...) um processo pelo qual a empresa gera e aplica seus recursos determinados pelas várias atividades desenvolvidas”. É necessário conhecer o fluxo de caixa, para que o valor gerado, se existente, seja criteriosamente bem aplicado e no caso de falta, torna-se mais fácil identifica-la com antecedência para encontrar a melhor solução.

Tófoli (2008, p. 69) salienta que esta ferramenta “(...) funciona como uma agenda sofisticada, onde são registrados todos os recebimentos esperados e pagamentos programados, num certo período”.

Das definições apresentadas anteriormente pelos diferentes autores pode-se resumir que a demonstração dos fluxos de caixa é um instrumento indispensável para obter todas as informações referentes às movimentações financeiras, auxiliando de forma expressiva o gerenciamento da empresa. Cada empresa deverá elaborar a sua planilha de acordo com suas necessidades de informação.

A Demonstração dos Fluxos de Caixa tem como objetivo apresentar as movimentações de recursos efetuadas pela empresa que corresponde à caixa e equivalentes de caixa. Deve apresentar os fluxos de caixa de período classificados por atividades, a saber:

- a) operacionais;
- b) de investimento;

c) e de financiamento.

O objetivo de segregar nessas três atividades é de permitir ao leitor o quanto cada uma delas influencia o fluxo de caixa da empresa.

Ao proceder à classificação nas atividades uma única transação pode incluir fluxos de caixa classificados em mais de uma atividade (Fabretti, 2012, p.68).

O fluxo de caixa atualizado confirma sua importância como instrumento de gestão e decisão gerencial, como se pode verificar pelo conteúdo da Tabela 4.2, construída pelo método direto.

Tabela 4.2 – Demonstração dos Fluxos de Caixa

<i>Fluxo de Caixa das Operações:</i>	
Recebimento de Clientes	
Pagamento de Fornecedores	
Contas a Pagar de Fornecedores	
Salários e Encargos Sociais	
Tributos e Contribuições	
Outras Despesas Operacionais e Administrativas	
<i>Total das Atividades de Investimentos:</i>	
Depósitos e Garantias	
Aquisição de Imobilizado	
Alienação de Investimentos	

**O Cenário das Micro e Pequenas Empresas e dos Microempreendedores Individuais
na Economia Brasileira e seu Regime de Tributação**

<i>Total das Atividades de Financiamentos:</i>	
Empréstimos	
Financiamentos	
Caixa Líquido do Período	
Saldo Inicial das Disponibilidades	
Saldo Final das Disponibilidades	

Fonte: Fabretti (2012, p. 68)

Neto e Lima (2009) destacam que o fluxo de caixa do período se divide em três níveis, correspondentes às respectivas atividades operacionais, de investimentos e financiamentos e que de seguida se analisam.

- a) Fluxo de Caixa das Operações está relacionado com os fluxos emergentes de atividades ligadas à produção e entrega de bens e serviços. As entradas de caixa incluem o recebimento à vista de bens e serviços das contas a receber, quando existirem, além de outros recebimentos, como juros de aplicações e demais itens que não sejam originários de atividades de investimentos e/ou financiamentos; as saídas de caixa envolvem os pagamentos efetuados a fornecedores, matéria-prima, salários, serviços e impostos, entre outros.
- b) Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento, representa o valor líquido de fluxos referentes a empréstimos e financiamentos. Incluem os recebimentos de empréstimos e demais entradas de recursos financeiros, bem como as saídas para pagamentos de dividendos, reembolsos de empréstimos e pagamento de juros.
- c) Fluxo de Caixa de Investimentos são aqueles que estão relacionados com pagamentos e recebimentos da compra ou alienação de ativos de longo prazo utilizados na produção de bens e serviços.

As operações como depreciação, amortização e exaustão, sendo meras reduções de ativos e não afetam o caixa, não entram no cálculo do fluxo de caixa. Também não entram eventuais estimativas de perdas prováveis com recebimentos de clientes.

Para que a Demonstração dos Fluxos de Caixa seja utilizada com sucesso, as informações de entradas e saídas devem ser constantemente atualizadas, caso contrário, não servirá para amparar tomadas de decisões, principalmente quanto às aplicações e empréstimos ou financiamentos.

De salientar ainda que esta ferramenta pode ser utilizada como uma grande mais-valia, quando são utilizados com dados previsionais, pois para as MPEs, o controle adequado do fluxo de caixa determinará a disciplina econômica e financeira, fundamental para sua sobrevivência e expansão (Lemes Júnior e Pisa, 2010, 113).

Assim, elaborada com um horizonte de tempo anual ou semestral, aberto em meses, semanas e dias, permitirá, entre outras coisas, identificar sazonalidades e impactos de fatores externos sobre o caixa, como crises econômicas, mudanças na tributação, promoções e liquidações realizadas pela concorrência.

A Demonstração dos Fluxos de Caixa atualizada fornece informações que permitem a tomada de decisões pertinentes e atempadas que, algumas delas, se encontram evidenciadas na Tabela 4.3, o que faz com que confirme a sua importância como instrumento de decisão gerencial.

Tabela 4.3 – Instrumentos de Decisão Gerencial

<ul style="list-style-type: none">• Comparar os totais de entradas e saídas de caixa de determinado período
<ul style="list-style-type: none">• Permitir visualização antecipada quando a se haverá escassez ou sobras de dinheiro
<ul style="list-style-type: none">• Identificar antecipadamente falta de capital de giro, permitindo negociação de taxas melhores do que aqueles obtidos em casos de urgência
<ul style="list-style-type: none">• Planejar as aquisições da empresa de tal modo que primeiro se receba dos clientes e depois, se pague aos fornecedores (situação ideal)
<ul style="list-style-type: none">• Possibilitar ou não concessão de prazos menores de pagamento aos clientes
<ul style="list-style-type: none">• Identificar problemas de formação de preço de venda, caso as entradas do período não cubram os pagamentos respectivos
<ul style="list-style-type: none">• Identificar os melhores períodos para realizar as compras, em função dos prazos e capacidade de pagamento
<ul style="list-style-type: none">• Possibilidade de aquisições à vista com melhores preços ou aplicações financeiras do excedente

Fonte: Lemes Júnior e Pisa (2010, p. 117)

De salientar, que na gestão de tesouraria é importante fazer com que os prazos de recebimento das vendas sejam inferiores ao período de giro dos estoques e o de pagamento das contas. Contudo, algumas empresas têm grande dificuldade na primeira quinzena, devido ao pagamento de salário, água, energia, tributos, sobrecarregando o caixa nesse período. Para sanar esta falta de sintonia entre entradas e saídas, é importante que as MPEs tenham uma reserva de segurança (Lemes Júnior e Pisa, 2010).

Muitos empresários de MPEs, não tem o hábito de utilizar esse instrumento, mas possuem uma disciplina financeira que lhes permite controlar seus negócios de modo a evitar déficits de caixa. Porém, esta prática não é suficiente para criar segurança e estabilidade numa eventual ausência do empresário.

Se é importante o equilíbrio financeiro para o sucesso das empresas, este também passa pela sua viabilidade econômica (rentabilidade), ou seja, a capacidade de gerar lucro.

Intimamente associado ao conceito de lucro, e está a de custos, pelo que a sua gestão é o gerenciamento inteligente dos gastos de uma empresa, permitindo ao empreendedor a tomada de decisões estratégicas mais informadas, para além de dar mais segurança no desempenho da empresa.

Cobari e Macedo (2012, p.21) afirmam que custos são: “(...) todos os gastos com bens e serviços utilizados na elaboração de outros bens e serviços.”, como por exemplo, custos com o consumo de matéria-prima e energia elétrica, a depreciação de imobilizados utilizados na atividade da empresa e a remuneração dos empregados, entre outros.

Para Bruni e Famá (2011, p.19), de modo geral, “ (...) custos podem ser definidos como medidas monetárias dos sacrifícios com os quais uma organização tem de atingir seus objetivos”.

Os sistemas e formas de controlo e gestão dos custos podem ser classificados de diferentes formas. Assim, Bruni e Famá (2011, p. 29) destacam. Entre outros, aqueles que o são

(...) em função da forma de associação dos custos aos produtos elaborados (unidade do produto), de acordo com a variação dos custos em relação ao volume de produtos fabricados (comportamento em relação ao volume).

Em relação à primeira classificação (unidade do produto) os custos dividem-se em diretos e indiretos.

Consideram-se custos diretos aqueles que podem ser identificados e diretamente imputados ao produto, tal como a matéria-prima e a mão-de-obra direta usada na fabricação do mesmo. São considerados indiretos todos os custos que não podem ser identificados diretamente com o produto, como o caso de aluguel, depreciação, energia e salários, que não sejam considerados mão-de-obra direta.

No que concerne à segunda classificação (comportamento em relação ao volume) os custos dividem-se em fixos e variáveis.

- Custos fixos: são aqueles cuja variação é, independentemente da quantidade produzida, como exemplo: custos para manter a empresa, água, energia elétrica (não utilizada na produção), telefone e outros.

- Custos variáveis: são aqueles que dependem do volume de produção, porque quando maior a produção maior o custo variável, como por exemplo, horas extras, matéria-prima e embalagens, entre outros.

Dentro desta classificação, Guimarães e Nikbabet (2012) ainda consideram o tipo de custos semifixos e dos semivariáveis.

Os custos semifixos são aqueles que são fixos até determinado patamar, passando a ser variáveis quando este é excedido, como por exemplo, o caso da água e energia elétrica que o consumo é menor que o mínimo exigido pelas concessionárias, quando o consumo mínimo é excedido, este custo passa a ser variável, tendo o custo maior porque foi consumido acima do estabelecido. Os custos semivariáveis são aqueles custos que não acompanham o nível de atividade produtiva, mantendo-se fixos dentro de certos limites.

Neste contexto, importa apresentar o conceito de despesas, as quais são gastos que não se identificam com o processo de transformação ou produção dos bens ou prestação de serviços, sendo exemplo o caso dos salários dos empregados administrativos e referentes à comercialização, venda e publicidade. As despesas podem ser divididas em fixas e variáveis, conforme definições apresentadas de seguida.

- Despesas fixas são gastos não relacionados com a produção, como seguros, salários do pessoal da administração, publicidade e propaganda, manutenção, pagamento de despesas financeiras e IOF, depreciação (desgaste natural sofrido por bem qualquer, pela ação do tempo e do uso).

- Despesas variáveis são aquelas que variam em função do volume de vendas da empresa e a quantidade de clientes que possuem, e dizem respeito principalmente às contribuições, comissões pagas sobre as vendas, tributos incidentes (PIS, COFINS, ICMS, ISSQN), e outros gastos que ocorrem em função do volume de vendas.

Depois de passar em revista alguns conceitos de caráter econômico, designadamente relacionados com custos e despesas, analisa-se de seguida os diferentes níveis de formação do resultado líquido do período, calculado como se encontra evidenciado na Tabela 4.4

Tabela 4.4 – Níveis de Formação do Resultado Líquido do Período

Receita Operacional Bruta (Vendas e Prestação de Serviços)
(-) IPI
(-) Devoluções
(=) Receita Operacional
(-) Custos de Produção
(=) Lucro Bruto
(-) Despesas Operacionais
(=) Resultado Operacional (Lucro ou Prejuízo)
(-) Imposto de Renda
(=) Resultado Líquido do Período

Fonte: Fabretti (2012, p. 68)

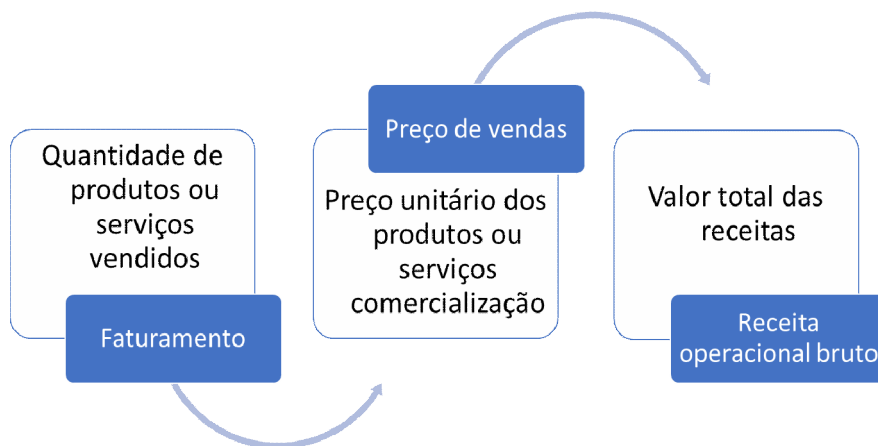
A receita operacional bruta de vendas ou serviços é o total faturado pela empresa em suas operações de vendas ou serviços. Note-se que, caso sobre as vendas incida o IPI, este deverá ser escriturado à parte (passivo circulante-obrigação), excluindo-se, portanto, do total de vendas.

Assim, devem ser demonstrados e deduzidos do total de vendas ou serviços: as seguintes rubricas:

- a) As devoluções de vendas ou vendas canceladas, sinônimos usados indistintamente pela legislação;
- b) Os impostos incidentes sobre as vendas ou serviços, ou seja, ICMS, ISS, COFINS e PIS (Fabretti,2012).

De uma forma sintética pode-se verificar, na Figura 4.3, o processo (faturamento e os principais componentes (quantidades vendidas e preços de vendas unitários) conducente ao cálculo da receita operacional bruta.

Figura 4.4 – Receita Operacional Bruta



Fonte: Lemes Júnior e Pisa (2010, p. 112)

A receita operacional líquida de vendas ou serviços é igual à receita operacional bruta deduzida do montante das devoluções e dos tributos incidentes sobre essas operações (Fabretti, 2012). Apresenta-se de seguida na Tabela 4.5 um exemplo do atrás descrito.

Tabela 4.5 – Cálculo da Receita Operacional Líquida

Receita operacional bruta	33.000,00
(-) IPI faturado	3.000,00
(-) Devoluções.....	1.600,00
(=) Receita operacional líquida	28.400,00

Fonte: Adaptado de SEBRAE (2009)

O custo das mercadorias e das matérias-primas é basicamente o preço de aquisição. O dos produtos é o somatório dos custos de fabricação: matéria-prima consumida, acrescida da mão de obra (despesas com salários, encargos trabalhistas e previdenciários das pessoas empregadas na produção) e das despesas gerais de fabricação (energia elétrica, manutenção, amortizações, entre outros) (Fabretti, 2012).

Outro nível de formação dos resultados do período é o Lucro Bruto (também designado por Margem Bruta), que é apurado deduzindo-se da Receita Operacional Líquida os custos de produção (empresas industriais), das vendas (empresas comerciais) ou dos serviços prestados (empresas de serviços).

Assim:

$$\text{Receita Operacional Líquida} - \text{Custos} = \text{Lucro Bruto}$$

Os custos de produção são iguais ao somatório dos custos de fabricação: matéria-prima consumida, acrescida da mão-de-obra direta (despesas com salários, encargos trabalhistas e previdenciários das pessoas empregadas na produção) e das despesas gerais de fabricação (energia elétrica, manutenção, amortizações, entre outros) (Fabretti, 2012).

Os custos das vendas correspondem ao custo de aquisição das respectivas mercadorias vendidas, entendendo-se este pelo seu preço de compra deduzido de descontos comerciais acrescido de todos os gastos até aquela ser colocada em armazém.

O Resultado (Lucro ou Prejuízo) Operacional, outro nível de formação dos resultados do período, calcula-se deduzindo as despesas operacionais ao Lucro Bruto (Fabretti, 2012).

Assim:

$$\text{Lucro Bruto} - \text{Despesas Operacionais} = \text{Resultado Operacional}$$

De salientar que as Despesas Operacionais são as necessárias para o normal desenvolvimento das operações que constituem o objetivo da empresa. Basicamente são despesas com vendas, financeiras, e administrativas entre outras.

Finalmente, o Resultado Líquido do Período é calculado subtraindo o Imposto de Renda aos Resultados Operacionais.

Por tudo que foi referido, conclui-se pela importância do controle e gestão dos itens que contribuem para a formação do Resultado Líquido do Período, como forma de conduzir a empresa ao sucesso.

De tudo o que foi explanado ao longo deste Capítulo conclui-se que o início de um novo empreendimento (criação de uma empresa nova, aquisição de uma já existente, participação num sistema de cisão ou fusão ou através de redes de *franshising*) exige o cumprimento de algumas etapas essenciais e de decisões chave, as quais devem ser sustentadas em estudos, designadamente sobre o montante do investimento, estratégia a adotar, planeamento financeiro e a atividade que a empresa vai desenvolver, (localização, produtos e/ou serviços, formas de produção, recursos, concorrência, futuros clientes e sua estrutura, entre outros) e que devem fazer parte do Plano de Negócios, o qual deve ser permanentemente atualizado.

Conclui-se também pela importância da definição e correta implementação da estratégia escolhida pela empresa e, particularmente, nas Micro e Pequenas Empresas devido à sua vulnerabilidade ao meio envolvente. Salienta-se ainda que a análise do mercado em que aquela se insere, bem como os seus pontos fortes, fracos, oportunidades e ameaças são

determinantes para a definição das suas vantagens competitivas e, conseqüentemente, o tipo de estratégia a adotar com vista ao seu sucesso.

Se os aspetos atrás referidos são importantes para o sucesso de uma empresa, o seu equilíbrio financeiro e a sua capacidade de gerar lucros é vital.

CAPÍTULO V – TRATAMENTO TRIBUTÁRIO DAS ME, EPP E DOS MEIs

Ao longo deste Capítulo será feito o enquadramento e a contextualização da legislação tributária, aplicado às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte. Em seguida será desenvolvido um breve histórico da legislação aplicada nas mesmas, bem como o tratamento diferenciado e favorecido, o âmbito de sua abrangência nas esferas federal, estadual e municipal, as condições para que as Microempresas e Empresas de Pequeno Porte possam optar pelo cadastro do Simples Nacional. Finaliza-se com análise e descrição das mudanças e alterações da Lei Complementar nº 123/2006, breve descrição da formatação, e a função do Comitê Gestor do Simples Nacional.

5.1. Breve Histórico da Evolução da Lei das MPEs

Ao longo dos últimos anos muito se tem pensado, pesquisado e debatido sobre a importância das Microempresas e Empresas Pequeno Porte no país. Assim, os governantes, entidades de classe, centro de pesquisas e desenvolvimento, também os legisladores buscam formas legais que possam diminuir a carga tributária e conseqüentemente os custos das MPEs, bem como os demais encargos que muito têm prejudicado o andamento das mesmas, até mesmo levando à falência de parte delas, tendo em vista a sua pequena estrutura financeira e administrativa.

As Microempresas tiveram um grande marco em 1984, com o advento da Lei nº 7.256/84 que, estabelecia, numa única lei, na esfera federal, benefícios para as Microempresas na área tributária, trabalhista, previdenciária, civil e empresarial, entre outras. Assim, como única opção, as Microempresas e de Pequeno Porte poderiam gozar de todos benefícios citados acima (Souza,2007).

No final da década de noventa 90 do século XX houve uma espécie de separação entre os aspectos tributários e benefícios não tributários com a publicação da Lei nº 9.317/96, Lei do Simples, e a Lei nº 9.841/99, conhecida como Estatuto da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte, respectivamente. Paralelamente aos benefícios concedidos pela legislação federal, atendendo aos dispositivos da Constituição Federal (artigo 170º, Inciso IX), estados e municípios criaram suas próprias leis, beneficiando as Microempresas e Empresas de Pequeno Porte nas esferas estaduais e municipais, que nem sempre coincidia com as da Legislação Federal.

5.2. O Simples Federal

A lei antiga do Simples (Lei nº 9.317/96) possuía uma série de restrições para as Microempresas e Empresas de Pequeno Porte ingressarem no sistema, especialmente quanto às atividades impeditivas. Seu enquadramento era processado pela Receita Federal. Seus benefícios foram somente na área tributária, onde numa única guia recolhia-se IRPJ, CSLL, PIS, COFINS, IPI e INSS Patronal. Já o ICMS e ISSQN dependiam de benefícios da legislação Estadual e Municipal, respectivamente.

5.3. Estatuto da Microempresa e Empresas de Pequeno Porte

Instituído pela Lei nº 9.841/99, seus benefícios não abrangem a área tributária, mas outras como: trabalhista (dispensa de alguns livros e documentos), civil, (possibilidade de ingressos nos juizados especiais – por exemplo, pequenas causas,) e empresarial, (valores menores de taxas de registros e dispensa de algumas certidões, entre outros).

Praticamente não tinham restrições quanto às atividades impeditivas. Seu enquadramento era processado na Junta Comercial do Estado ou Serviços de Registro Especial.

5.4. Simples Nacional

A Lei Geral da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte, instituída através da Lei Complementar nº 123/2006, regula a nova disciplina para as Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, tanto na área tributária, como nas demais áreas. Ou seja, de certa

forma, substitui os benefícios da antiga Lei do Simples (Lei nº 9.317/96), quanto aos benefícios do Estatuto da Microempresa e Empresas de Pequeno Porte (Lei nº 9.841/99).

Os benefícios tributários entraram em vigor em 01 de julho de 2007 e os demais benefícios já estavam em vigor (artigo 88º da Lei Complementar nº 123/06).

Cabe dizer que no Brasil existem três regimes de tributação, designadamente pelo lucro real, lucro presumido e o simples. A sua escolha depende do enquadramento das Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP) na legislação vigente e suas opções pelo regime (Souza, 2007).

1. Lucro Real: O imposto deverá ser calculado com base no lucro registrado no balanço.
2. Lucro Presumido: O imposto deverá ser calculado com base em uma estimativa de lucro a ser alcançado pela empresa.
3. Simples: Corresponde a um regime especial e unificado de arrecadação de impostos e contribuições aplicado às MEs e EPPS, instituído pela Lei Complementar nº 123/2006 bem como as suas atualizações e alterações.

Apresenta-se de seguida um exemplo elaborado pela (CONSULTORPME, 2018), que mostra a forma de cálculo do Lucro Líquido do Exercício segundo os três regimes anteriormente referidos.

Com base nos dados relativos a uma entidade, cuja atividade se enquadra no anexo VI, ou seja, o anexo mais oneroso da Lei Geral, designadamente:

- Receita mensal de serviços prestados: R\$ 25.000,00, ou seja R\$ 300.000,00 anuais;
- Valor da folha de pagamento mensal: R\$ 3.000,00;

**O Cenário das Micro e Pequenas Empresas e dos Microempreendedores Individuais
na Economia Brasileira e seu Regime de Tributação**

- Valor do pró-labore dos sócios ou proprietário individual: R\$ 8.000,00;
- Valor das outras despesas operacionais: R\$ 5.000,00 mensais.

Evidenciam-se, na Tabela 5.1, os cálculos do Lucro Líquido, utilizando-se as três modalidades acima referidas.

Tabela 5.1 – Apuração do Lucro Líquido (Contabilidade)

Descrição	Lucro Real	Lucro Presumido	Simplex Nacional
Receita Bruta	300.000,00	300.000,00	300.000,00
(-) COFINS	22.800,00	9.000,00	0,00
(-) PIS	4.950,00	1.950,00	0,00
(-) ISS	15.000,00	15.000,00	0,00
(-) Simplex Nacional (Anexo VI)	0,00	0,00	53.160,00
Receita Líquida	257.250,00	274.050,00	246.840,00
(-) Folha de pagamento	42.990,00	42.990,00	42.990,00
(-) Pró-labore	96.000,00	96.000,00	96.000,00
(-) INSS	30.721,32	30.721,32	0,00
(-) FGTS	3.439,20	3.439,20	3.439,20
(-) Outras Despesas Operacionais	60.000,00	60.000,00	60.000,00
Lucro Antes do Imposto de Renda	24.099,48	40.899,48	44.410,80
(-) Provisão para o IRPJ	3.614,92	14.400,00	0,00
(-) Provisão para a CSLL	2.168,95	8.640,00	0,00
Lucro Líquido do Exercício	18.315,60	17.859,48	44.410,80

Fonte: CONSULTORPME (2018)

Com se pode verificar pelos dados da Tabela 5.1 o regime que tem associada uma menor carga tributária é Simplex Nacional.

**O Cenário das Micro e Pequenas Empresas e dos Microempreendedores Individuais
na Economia Brasileira e seu Regime de Tributação**

Também, em relação ao Lucro Disponível, isento de imposto de renda na fonte e na declaração anual do beneficiário, este é calculado de forma diferente conforme o tipo de regime.

Segundo o regime baseado no lucro real, o Lucro Disponível é igual ao lucro apurado pela contabilidade da empresa.

Lucro Líquido do Exercício	R\$ 18.315,60
----------------------------	---------------

Já pelo regime do lucro presumido, o seu cálculo é efetuado da seguinte forma:

Lucro Presumido (32% sobre R\$ 300.000,00)	R\$ 96.000,00
Deduções: Soma do COFINS + PIS + IRPJ + CSLL	(R\$ 33.990,00)
Lucro Distribuível	R\$ 62.010,00

Porém, o valor fica limitado ao lucro apurado pela contabilidade, ou seja, R\$ 17.859,48.

Por seu lado, na presença do regime do Simples Nacional, o cálculo do Lucro Distribuível é efetuado como se apresenta de seguida.

Lucro Presumido (32% sobre R\$ 300.000,00)	R\$ 96.000,00
Deduções: Simples Nacional	(R\$ 53.160,00)
Lucro Distribuível	R\$ 42.840,00

De salientar que a legislação em vigor permite que as empresas integradas nos regimes do lucro presumido e simples nacional distribuam o lucro apurado através da contabilidade. Contudo, para esta situação, as entidades sujeitas ao regime do lucro presumido têm como obrigatoriedade a elaboração e transmissão da contabilidade ao fisco através do sistema de Escrituração Contábil Digital (ECD).

5.5. Os MEIs e Aspectos Legais

As atividades do MEI são asseguradas pela Lei Complementar nº 128/08 com vigência a partir de 01 de julho de 2009. Para enquadrar a atividade de MEI, o valor atual está condicionado ao faturamento anual, de até R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais), o mesmo não pode ter participação como sócio em outra empresa ou ser titular. Pode ter no máximo um empregado, o salário está limitado a um salário mínimo vigente ou piso da categoria, (SEBRAE, 2017). De salientar que na sequência da aprovação da Lei Complementar nº 155/16, o limite de faturamento em 2019 passou para R\$ 81.000,00.

No caso de início de atividades, e com a aprovação da referida lei, o limite da receita deixou de ser R\$ 5.000,00 e passou R\$ 6.750,00 multiplicados pelos números de meses compreendidos entre o início da atividade e o final do ano calendário.

Os MEIs, por ocasião de sua formalização já ficam enquadrados no Simples Nacional e estão isentos dos tributos federais, como: Imposto de Renda (IR), Programa de Integração Social (PIS), Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), Imposto sobre Produtos Industrializado (IPI), Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL). Assim, pagarão apenas parcela única e reduzida, que será distribuída entre a Previdência Social, Imposto sobre a Circulação de Mercadoria e Serviços (ICMS), Estado e Impostos sobre Serviços (ISS) e Município (SEBRAE, 2017).

Para além dos benefícios tributários, anteriormente referidos, os MEIs passam a ter o recolhimento mensal, a ter trabalho de forma regularizada, terá direitos previdenciários com; aposentadoria, auxílio doença e auxílio maternidade, entre outros.

Com a formalização, o MEI também terá direito ao Cadastro Geral de Pessoa Jurídica (CNPJ), e poderá contar com uma série de benefícios tais como uma maior facilidade para abertura de contas bancárias, contratos com órgãos governamentais para prestação de serviços ou vendas de mercadorias, financiamentos e poderá emitir notas fiscais de vendas e prestações de serviços (SEBRAE, 2017).

Desta forma, e pelo atrás descrito, a criação do MEI veio atender um grande contingente de trabalhadores informais que atuavam nas diversas atividades do mercado brasileiro, sem nenhum amparo legal ou segurança jurídica.

5.6. Enquadramento da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte

Segundo o artigo 3º da referida Lei Complementar nº 123/06, consideram-se Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, as sociedades empresariais, as sociedades simples e os empresários individuais a que se refere o artigo 966º da Lei nº 10.406/02 devidamente registrados no registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso e atividade.

A Constituição de 1988, no artigo 179º, definia o tratamento jurídico diferenciado para as microempresas.

A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios dispensam às microempresas e às empresas de pequeno porte, assim definidas em lei, tratamento jurídico diferenciado, visando e incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio da lei.

Porém somente com a edição da Lei nº 9.317/96 foi instituído o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições, o “SIMPLES”, tal legislação começou a delinear-se, no intuito de trazer da informalidade um sem número de empreendedores. Quis o legislador estabelecer normas para enfrentar a desafiadora realidade social e econômica, normas estas nas quais ficasse evidenciado o benefício de opção pela móvel normatização.

Passada uma década, sendo que raro foi o ano que não se alterou a legislação, depara-se o contribuinte brasileiro com o arcabouço jurídico, chamado “SUPERSIMPLES” (Lei Complementar nº 123/06). Se por um lado, pode-se defender que tal legislação foi um significativo avanço para a sociedade brasileira em termos de estruturação de conceitos, por outro lado, resta ainda um longo caminho a ser percorrido. O artigo 3º da referida Lei pode ser um grande baluarte dessa transformação normativa, uma vez que encerra

um rol de disposições tendentes a quantificar e a conceitualizar direitos e garantias de entes privados (Casarin, 2007).

Assim, segundo o artigo 3º da Lei Complementar nº 123/06, são consideradas Microempresas, os empresários, as pessoas jurídicas que auferirem em cada ano-calendário, receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 240.000,00. No caso das Empresas de Pequeno Porte, ou a elas equiparadas, são as empresas que auferirem, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 240.000,00 e igual ou inferior a R\$ 4.800.000.

De qualquer modo, tal normatização representa um marco na história jurídica do Brasil, um estímulo aos empreendedores nacionais, que avistam na nova lei uma uniformização dos parâmetros de faturamento anual bruto e para a conceituação de Microempresa e Pequena Empresa. A nova Lei Complementar nº 123/06, amplia os limites de enquadramento, que passa a ser respeitado pela União, Estados e Municípios. Essa lei complementar unificou o conceito de Microempresas e Empresa de Pequeno Porte, que estava disperso em outros diplomas legais.

As empresas que se enquadrarem nessas condições atrás referidas (MPes), terão a opção de aderir ou não a esse regime de tributação do Simples Nacional. A decisão dessa opção deverá ser tomada após uma consulta detalhada junto ao contador responsável que verificará qual o regime mais vantajoso a ser adotado (Casarin, 2007)).

5.7. O Tratamento Diferenciado e Favorecido das Microempresas e Pequenas Empresas

O artigo 1º da Lei Complementar nº 123/06 chama a atenção também à previsão de dispensa de tratamento "diferenciado" e "favorecido" das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte. Estas expressões não são novas pois aparecem desde a edição do Simples Federal, vinculado pela Lei nº 9.317/96.

Assim, antes do mais, convém esclarecer, o que é o tratamento "diferenciado e favorecido" a ser dispensado às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte. Em primeiro lugar, deve ser destacado o pleonismo contido nesse enunciado, que foi

repetido no artigo 1º da Lei Complementar nº 123/06 – na medida em que, quem recebe um tratamento “favorecido” está por óbvio, tendo um tratamento diferenciado.

Ressalvados essas atecnias, porém, o que parece ficar claro é que a intenção dos legisladores tanto da Constituição Federal, quanto da Lei Complementar nº 123/06 foi conceder um tratamento mais benéfico às pequenas empresas, que têm um estrutura organizacional modesta, não só no que diz respeito à incidência do tributo em si, ou seja, à carga tributária que recai sobre elas, como também ao próprio sistema de apuração dos tributos.

Dai que o objetivo da Lei do Simples Nacional não é somente conferir um tratamento favorável em relação ao fardo tributário, mas, especialmente, como o próprio nome sugere, desburocratizar a apuração de tributos, simplificando os regimes de recolhimento.

No caso da Lei Complementar nº 123/06 está claro, pelo seu artigo 1º, que o objetivo é, realmente, dispensar um tratamento jurídico “favorável” (portanto, diferenciado), às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, pondo em funcionamento o projeto constitucional contido no artigo 179º, de fomentar a economia, tendo sido eleito como critério para se definir o que vem a ser Microempresas e as Empresas de Pequeno Porte, o seu faturamento, como está patente no artigo 3º da referida Lei. Desse modo, em linha de princípio, não há qualquer reprimenda a ser feita no que diz respeito à concessão de um tratamento mais benéfico às pequenas empresas, sobretudo porque esse foi um desejo do constituinte originário e do poder reformador (Loubet, 2007).

5.8. Abrangência do Simples Nacional

Além de todas os aspectos levantados até aqui, o artigo 1º da Lei Complementar nº 123/06 estabelece também que este normativo abrange os poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, especialmente no que refere à apuração e recolhimento dos impostos e contribuições, mediante um regime único de arrecadação, inclusive obrigações acessórias, ao cumprimento de obrigações trabalhistas e previdenciárias, acesso a crédito e mercado, preferência nas aquisições de bens e serviços pelo Poder Público, acesso a novas tecnologias, ao associativismo e outras regras de inclusão.

A abrangência da referida Lei Complementar possibilita a arrecadação direta/conjunta dos tributos e contribuições federais, estaduais (ICMS), e municipais (ISS), em uma única alíquota, por meio do documento de arrecadação do Simples (DAS). Os recursos são passados a um sistema de gerenciamento no Branco do Brasil, que reparte e envia automaticamente cada parcela aos respectivos destinatários. Na verdade, o que ocorrerá doravante é a unificação do cálculo de todos os tributos englobados no Simples Nacional, (IRPJ, IPI, CSLL, PIS, COFINS, Contribuições Previdenciárias, ICMS e o ISS), juntamente com as obrigações uniformes e acessórias.

Para atingir esse resultado, há necessidade de percorrer um longo caminho, que passa pela apuração, recolhimento, preenchimento das respectivas declarações e fiscalização do estrito à legislação, para se chegar na parte da repartição das verbas arrecadadas, entre todos beneficiários.

Já em relação ao Inciso II, que prevê a aplicabilidade da Lei Complementar nº 123/06 igualmente ao cumprimento de obrigações trabalhistas e previdenciárias e suas respectivas obrigações acessórias, cabe apenas salientar que a nova legislação dispensou o empregador, enquadrado na sua sistemática de alguns deveres, nomeadamente afixação de quadro de trabalho em suas dependências, anotações das férias dos empregados nos respectivos livros ou fichas de registro, dentre outros, além de fixar como regra geral uma fiscalização primordialmente orientadora nessas questões, como está patente nos seus artigos 50º a 55º.

Supõe-se que a abrangência desta lei, em seus três poderes de governo (União, Estados e Municípios) pode facilitar a forma de comunicação, tornando-as mais eficientes em seu resultado esperado pela empresa. O processo que envolve a empresa abrange as áreas tributária e burocrática, que será efetuado mediante um registro mais simplificado em todos seus atos constitutivos, pois haverá uma única base compartilhada entre as três esferas. A baixa da empresa será feita de imediato por meio de requerimento acompanhado do ato de dissolução da mesma (Loubet, 2007).

5.9. As condições para Microempresas e Empresas de Pequeno Porte optarem pelo Simples Nacional

As empresas que podem optar pelo Simples Nacional são as Microempresas e Empresas de Pequeno Porte que não incorreram em nenhuma das vedações previstas na Lei Complementar nº 123/06.

Assim, as empresa em atividade podem solicitar a sua opção até último dia útil de janeiro de cada ano. As empresas em início de atividade o prazo para o efeito é de 30 dias a contar do último deferimento de inscrição (municipal ou estadual).

A empresa procederá ao cadastro no sistema de tributação e simplificação dos demais procedimentos burocráticos (Simples Nacional). Esta opção não é obrigatória, mesmo tratando de Microempresas e Empresas de Pequeno Porte.

As Microempresas, Empresas de Pequeno Porte e os MEIs que participam do Simples Nacional são agora enquadradas as suas atividades sujeitas ao estabelecido na Lei Complementar nº 123/06 (lista de atividades, valores faturados e taxas, conforme anexos e tabelas), no que respeita aos anexos das atividades de comércio, indústria e serviços, para efeito de cálculos dos impostos e contribuições (Souza, 2007).

5.10. O Comitê Gestor de Tributação

O Simples Nacional é administrado por um Comitê Gestor (CGSN) composto por oito integrantes, sendo dois representantes da Secretaria da Receita Federal e dois da Secretaria da Receita Previdenciária, como representante da União, dois representantes dos Estados e dois representantes dos Municípios (Loubet, 2006).

Ao longo dos últimos onze anos ocorreram alterações e aperfeiçoamentos na Lei Complementar nº 123/06, por iniciativa do Comitê Gestor, que também contou com a participação e sugestão de Autoridades Estaduais, Municipais e entidades de classe ligadas aos segmentos como o SEBRAE, Associações Comerciais e Industriais e outros.

As principais alterações resultaram nas resoluções e leis complementares, conforme descrito a seguir (SEBRAE, 2017):

- 2006 Lei Complementar nº123: Lei Geral das MPEs ou Estatuto; cria o Simples Nacional; cria o Comitê Gestor do Simples Nacional.

- 2007 Lei Complementar nº127: inclui novas categorias de atividades no Simples Nacional.

- 2007 Decreto nº 6.174: institui o novo Fórum Permanente das ME e EPP.

- 2007 Lei nº 11.598: cria a Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios (REDESIM) e estabelece a simplificação e a integração do processo de registro e a legalização de empresários e de pessoas jurídicas.

- 2008 Lei Complementar nº 128: cria o Microempreendedor Individual (MEI).

- 2009 Lei Complementar 133: inclui o setor cultural no Simples Nacional.

- 2011 Lei Complementar nº 139: corrige os tetos do Simples Nacional; parcela débitos; estimula a exportação.

- 2014 Lei Complementar nº 147: amplia as atividades nos anexos do Simples Nacional.

- 2016 Lei Complementar nº 155: amplia o teto do Simples Nacional; parcela débitos das ME e EPP; reduz o número de anexos e faixas de receitas brutas; inclusão de novas atividades e aprofunda avanços com o investidor-anjo. Essa lei entrou em vigor em 01 de janeiro de 2018 (SEBRAE, 2017).

Quanto às Microempresas, não houve alteração nos limites de faturamento permanecendo, portanto a receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000. O MEI, o limite passou de R\$ 60.000 para R\$ 81.000, na receita bruta anual e, nas Empresas de Pequeno Porte, ocorreu aumento do teto de receita bruta (faturamento), para enquadramento passando de R\$ 3.600.000 para R\$ 4.800.000. Porém, nas Empresas de Pequeno Porte que ultrapassarem o valor de R\$ 3.600.000 de receitas brutas, terão o imposto estadual (ICMS) e o imposto municipal (ISS), calculados fora da tabela do Simples Nacional, será calculado conforme estabelecido na Lei Complementar nº 155/16 (SEBRAE, 2017).

Os anexos do Simples Nacional passaram de seis para cinco, sendo um para o comércio, um para indústria e três para os serviços. O número de faixas das alíquotas aplicadas diretamente no faturamento passou de 20 para 6 (SEBRAE, 2018).

As atividades elencadas nas tabelas, bem como os anexos foram distribuídas por segmentos e alíquotas, conforme se descreve de seguida:

- Anexo I – Empresas de Comércio estão incluídas nesse anexo as lojas em geral.

- Anexo II – Indústrias estão incluídas nesse anexo as Fábricas/Indústrias e Empresas.

- Anexo IV – Empresas de serviços de vigilância, limpeza, obras, construção de imóveis, conforme a lista completa de atividades que está no §5º - C do artigo 18 da Lei Complementar 126/06.

- Anexo V – serviços de auditoria, jornalismo, tecnologia, publicidade, engenharia, entre outros. Que está previsto no §5º - I do artigo 18 da Lei Complementar 126/06.

- Algumas atividades que antes não eram enquadradas no Simples Nacional foram contempladas com a Lei Complementar nº 155/16.

- Indústria ou comércio de bebidas alcoólicas, pequenas cervejarias, pequenas vinícolas, pequenos produtores de licores, entre outras. Porém elas não produzem ou comercializam no atacado.
- Serviços médicos, como a própria atividade de medicina, inclusive laboratorial, e enfermagem, medicina veterinária, odontologia, psicologia, terapia ocupacional, clínica de nutrição e outros.
- Serviços de auditoria, economia, consultoria, gestão, organização, controle e administração.
- Outras atividades do setor serviços, que tenham por finalidade a prestação de serviços em atividades intelectuais, de natureza técnica, científica, desportiva, artística ou cultural, que constituam profissões regulamentadas ou não.

As demais atividades constam dos anexos e tabelas conforme a lei complementar supracitada (SEBRAE, 2017).

A Lei Complementar nº 123/06 é uma lei de cunho nacional, que define a participação direta dos três poderes federativos, quanto à arrecadação e fiscalização dos tributos vinculados ao Simples Nacional que possibilita vantagens, como o recolhimento unificado dos impostos federais, estaduais e municipais e a contribuição patronal da previdência. É um regime tributário diferenciado, favorecido e simplificado, o que possibilita importante redução da tributação e entraves burocráticos (SEBRAE, 2017).

A opção das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, pelo Simples Nacional, traz também outros benefícios, designadamente a obtenção de crédito; o acesso à tecnologia, venda aos entes públicos e às exportações, outro fato importante que ocorreu foi a criação do Comitê Gestor, que tem participação decisiva no estudos, nas mudanças e atualizações da Lei Complementar 123/06.

As diversas esferas de governos, juntamente com os centros de pesquisa e pequenos empresários somam esforços na busca de alternativas. Fazem parte também deste esforço outras entidades privadas, nomeadamente o SEBRAE. Portanto neste período

**O Cenário das Micro e Pequenas Empresas e dos Microempreendedores Individuais
na Economia Brasileira e seu Regime de Tributação**

houve avanço na lei e trouxe benefícios, que resultou na redução da composição dos custos e despesas das empresas (SEBRAE, 2017).

CAPÍTULO VI – CONCLUSÃO

6.1. Considerações Finais

Ao longo desse trabalho, as investigações apontam para que as Microempresas, Pequenas Empresas e os MEIs possuem grande importância em qualquer economia do mundo. Essas empresas são as únicas capazes de levar bens e produzir serviços, em qualquer lugar, e a todos os cidadãos, do mais próximo ao mais longínquo, a fim de atender suas necessidades individuais e coletivas.

No Brasil, as MPEs e os MEIs, existem a milhões e se encontram espalhadas por todo território nacional, cumprindo com a função social de gerar empregos, renda, consumo e pagamento de impostos, constituem-se, portanto, em atores indispensáveis para o crescimento econômico e o desenvolvimento social, na medida em que fazem o dinheiro circular, realizando gastos, contratando pessoas, fazendo investimentos, comprando insumos e muitos outros dispêndios, alimentando todo o circuito econômico nas suas diferentes fases. As MPEs e os MEIs, na economia do país, destacam-se por apresentar, ao nível econômico, estatísticas relevantes. Assim, atualmente existem cerca de 17.560.777 pequenos negócios formais no Brasil, incluindo os MEIs. As MPEs representam atualmente cerca de 98,2% dos estabelecimentos formais e são responsáveis por 57,34% dos empregos formais. Em comparação com as MGEs representavam uma massa de remuneração de 44,35%. Salienta-se que em 2016, esse segmento teve uma participação de 27% no Produto Interno PIB e foi responsável pela dinâmica econômica, contribuindo para a diminuição do impacto da crise econômica que atingiu o país nos últimos três anos.

Assim, pode-se concluir que as MPEs e os MEIs passaram a ter, nos dias de hoje, um lugar de destaque na economia brasileira, com a participação na produção de bens industriais, na construção civil, prestação de serviços, no comércio e agronegócio têm um papel preponderante na geração de renda e empregos formais, contribuindo para o desenvolvimento sustentável do País.

Contudo, pesquisas desenvolvidas junto a MPEs e MEIs apontam para a necessidade de um suporte constante às mesmas, com estudos de suas estruturas administrativas, planejamento e controle (produtivo, comercial e financeiro), uma vez que carecem de

uma estrutura de acompanhamento nas suas diversas facetas. A falta de conhecimento dos investidores e gestores se justifica pela necessidade de uma motivação empreendedora, planejamento, gestão, controle de finanças, responsabilidade socioambiental, princípio de governanças corporativas, entre outros.

Assim, os empreendedores precisam ter como características iniciais, visão da oportunidade, força de vontade para criar, capacidade de aprimorar processos e produtos, novas utilizações para velhas ideias e devem ser acompanhadas por outras qualificações técnicas que complementarão sua capacidade, tais como: formação acadêmica, técnica, cultural, relacionamento humano e ambiental, entre outros.

Sobre o empreendedorismo e o empreendedor conclui-se que empreender é o modo de pensar e agir de forma inovadora, identificando e criando oportunidades, inspirando e liderando processos e pode ser compreendido como a arte de fazer acontecer com criatividade e motivação. Consiste no prazer de realizar com sinergismo e inovação qualquer projeto pessoal ou organizacional, em desafio permanente, às oportunidades e riscos. É assumir um comportamento proativo diante de questões que precisam ser resolvidas.

O empreendedor é o indivíduo que detecta uma oportunidade e cria um negócio para se capitalizar sobre este, assumindo riscos calculados, agrega valor aos produtos e serviços e está permanentemente preocupado com a gestão de recursos e com os conceitos de eficiência e eficácia.

Por tudo que foi referido sobre empreendedorismo e características dos empreendedores, pode-se concluir que tal é fundamental para a gestão das MPEs e Empreendedores Individuais, mais vulneráveis ao meio envolvente.

No Brasil existem potenciais empreendedores espontâneos, estão presentes e onipresentes, porém precisam de estímulos, orientação para despertar e atingir seus objetivos.

Para administrar bem uma empresa é importante saber planejar suas ações, organizar as atividades, coordenar e controlar toda gama de recursos, distribuindo-os da melhor

forma possível. O planejamento estratégico da empresa deve seguir análise de oportunidade e recursos feitos de maneira centrada e realista. Definir metas a médio e longo prazo, quantificando-as para o âmbito temporal de um ano e, preferencialmente, dividi-las em meses.

Um aspecto importante na gestão de qualquer empresa passa pela análise das suas oportunidades, forças, fraquezas e o seu meio envolvente, por forma a identificar vantagens competitivas e, desta forma criar valor. Outro aspecto importante é a análise dos dados emergentes das demonstrações financeiras, com vista ao equilíbrio financeiro da empresa e à maximização da sua rentabilidade. O controle financeiro da empresa é fundamental para manter a competitividade no mercado que garanta o equilíbrio diário do caixa, que por sua vez evitará surpresas e dificuldades de gestão e até mesmo a inviabilidade do negócio.

Ao longo dos últimos anos muito se tem pensado sobre os pequenos negócios no país, levaram a união de pensamento entre sociedade civil e o setor público, com vista a criar situações e alternativas. Com a promulgação da Constituição de 1988, inicia-se um avanço legal neste sentido e a própria Constituição trouxe tratamento legal, diferenciado e favorecido, em seus artigos 170º e 179º para as MPEs e os MEIs. A Lei Geral da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte, instituída através da Lei Complementar nº 123/2006, que regula a nova disciplina para as Microempresas e Empresas de Pequeno Porte veio trazer grandes benefícios às referidas entidades ao nível tributário (menos carga fiscal desburocratização de processos).

Por exemplo, esse novo regime de arrecadação, cobrança e fiscalização aplicável às MPEs e ao MEI, agora regulamentado, abrange todas as instâncias federativas (União, Estados, Distrito Federal e Municípios) e tem como propósito arrecadar oito impostos em uma única guia.

À medida que os empresários e empreendedores passaram a tomar conhecimento da referida Lei pode-se observar uma maior adesão a essa nova alternativa para formalização dos pequenos negócios e, com isso, houve um aumento no investimento do segmento. O reflexo dessa dinâmica na economia brasileira impactou a distribuição de renda e o desenvolvimento econômico.

Apesar das constantes mudanças percebe-se que ainda existe um longo caminho a ser trilhado, pois a burocracia ainda está presente nas repartições públicas, falta uma melhor comunicação entre várias esferas de governo. No Brasil, tendo em vista a grande extensão do território nacional, boa parte dos municípios ainda não contam com capacidade técnica e carece de melhor forma de comunicação entre ambos.

A presente pesquisa teve como objetivo evidenciar a importância das MPEs no cenário da economia brasileira. Apresentar os caminhos que os empreendedores percorrem para atingir seus objetivos. Os avanços que ocorreram por parte do setor público no apoio e atendimento a este segmento. A importância das entidades de orientação e apoio às MPEs, designadamente o SEBRAE, as APLs, Parques Tecnológicos e Universidades.

O Brasil está no caminho certo, porém pode-se e deve avançar mais, é tudo que os empreendedores esperam, para desenvolver suas atividades e dar seu contributo para o desenvolvimento socioeconômico da nação Brasileira.

6.2. Recomendações

Em 2006, o Brasil deu um passo importante ao instituir um novo Estatuto Nacional da Micro e Empresa de Pequeno Porte. Esta legislação criou mecanismos para melhorar o ambiente institucional para os pequenos negócios; o foco da lei visa aspectos tributários, e também questões como desburocratização, acesso a novos mercados, ao crédito e à inovação, entre outros aspectos. Apenas essas mudanças não são suficientes para dar corpo ao movimento em prol do empreendedorismo, pois é primordial que haja qualificação dos futuros empreendedores e empresários das MPEs, pois sozinha, não há legislação capaz de promover transformações.

BIBLIOGRAFIA

Assaf, N. S. e Silva, J. F. (1997). *Administração de Capital de Giro*. Editora Atlas S.A., São Paulo, Brasil.

Barbosa, L. R. J. e Jackiu, B. P. (2010) *Administração Micro e Pequenas Empresas*. Editora Elsevier, Rio de Janeiro, Brasil.

Borges, A., Rodrigues, A. e Rodrigues, R. (2014). *Elementos de Contabilidade Geral*. 26ª Edição, Lisboa, Áreas Editora.

Bruni, A. L. e Famá, R. (2011), *Gestão de Custos e Formação de Preços*. Editora Atlas S.A., São Paulo, Brasil.

Casarin, J. C. M. (2007). *Definição de Microempresas e Empresas de Pequeno Porte*. In: Neto, H. H. (Ed.). *Comentários à Lei do Supersimples LC 123/2006*. São Paulo, Brasil, Editora Quartier Latin.

Cobari, E. C. e Macedo, J. J. (2012). *Administração Estratégica de Custos*. Editora IESDE Brasil S.A., São Paulo, Brasil.

CONSULTORPME (2018). *Tributação nas Micro e Pequenas Empresas*. [Em linha]. Disponível em: <http://www.consultorpme.com.br/2018/02/04/tributacao-nas-micro-e-pequenas-empresas/>. [Consultado em 10/12/2018].

Constituição da República Federativa do Brasil (1988), Diário Oficial da União, 05/10/1988, Institui os Direitos e Deveres Individuais e Coletivos.

Costa A. M. C. (2010) *Apresentação e Prefácio* In: Lemes Júnior, A.B. e Pisa B.J. (ed.) *Administrando Micro e Pequenas Empresas*. Elsevier Editora, Rio de Janeiro, Brasil.

Davantel, L. C., Petri, A. S. e Crepaldi, J. (s.d.). *Empresas Familiares na Contemporaneidade e a Sucessão*. Artigo apresentado no VII ENPPEX, Campo

Mourão, Panamá, Brasil. [Em linha]. Disponível em http://www.fecilcam.br/anais/vii_enppex/PDF/administracao/05-adm.pdf. [Consultado em 15/02/2019].

Davis, J. A. e Cormier, K. (2000). *Challenges Facing Family Companies in the Gulf Region*. Family Business Review, Vol. XIII, Nº. 3, pp. 217-237.

Fabretti, L. C. (2012). *Contabilidade Tributária*. Editora Atlas S.A., São Paulo, Brasil.

Fernandes, C., Peguinho, C., Vieira, E. e Neiva, J. (2019). *Análise Financeira – Teoria e Prática*. 5ª Edição, Lisboa, Edições Sílabo.

Guimarães, A. A. e Nikbahet, E. (2012). *Análise de Custos*. Editora IESDE Brasil S.A., Curitiba, Brasil.

Hisrich, R. D. e Peter, M. P. (2004). *Empreendedorismo*. Editora Bookman, 5ª Edição, Porto Alegre, Brasil.

IBGE (2018). *Indicadores de Volume e Valores Correntes*. [Em linha.] Disponível em: <https://br.advfn.com/indicadores/pib>. [Consultado em 06/06/2019].

Lei Complementar nº 126/06. Diário Oficial da União, 15/12/2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte.

Lei Complementar nº 155/16. Diário Oficial da União, 27/10/2016. Altera a Lei Complementar nº 123/06, reorganizar a metodologia de apuração dos tributos e outras providencias.

Lei nº 6.404/76. Diário Oficial da União, 17/12/1976. Dispõe sobre as Sociedades por Ações.

Lei nº 7.256/84. Diário Oficial da União, 28/11/1984. Estabelece Normas Integrantes do Estatuto da Microempresa.

Lei nº 8.666/93. Diário Oficial da União, 21/07/1993. Institui Normas para Licitações e Contratos da Administração Pública.

Lei nº 9.317/96. Diário Oficial da União, 05/12/1996. Institui o Sistema de Pagamento de Tributos das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte.

Lei nº 9.841/99. Diário Oficial da União, 05/10/1999. Institui o Estatuto da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte.

Lei nº 10.406/02. Diário Oficial da União, 10/01/2002. Institui o Código Civil.

Lemes Júnior, A. B. e Pisa, B. J. (2010). *Administrando Micro e Pequenas Empresas*. Elsevier Editora, Rio de Janeiro, Brasil.

Loubet, L. F. (2007). *Disposições Preliminares*. In: Neto, H. H. (Ed.). *Comentários à Lei do Supersimples LC 123/2006*. São Paulo, Brasil, Editora Quartier Latin.

Neto, A. A. e Lima, F. A. T. (2009). *Curso de Administração Financeira*. Editora Atlas S.A., São Paulo, Brasil.

Nicolau, I. (2001). *O Conceito de Estratégia*. [Em linha.]. Disponível em: <https://sites.google.com/site/janainafmmelo/4.4oconceitodeestrategia.pdf>. [Consultado em 05/05/2019].

Porter, M. E. (1986). *Estratégia Competitiva – Técnica para Análise Industrial e da Concorrência Industrial*. Editora Campus, Rio de Janeiro, Brasil.

Porter, M. E. (1989). *Vantagem Competitiva*. Editora Campus, Rio de Janeiro, Brasil.

Schumpeter, J. A. (1982). *Teoria do Desenvolvimento Econômico*. Editora Abril Cultural, São Paulo, Brasil.

SEBRAE (2008). *Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa 2008*. [Em linha]. Disponível em: https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Anuario%20do%20Trabalho%20Na%20Micro%20e%20Pequena%20Empresa_2008.pdf. [Consultado em 30/08/2017].

SEBRAE (2009). *Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa 2008*. [Em linha]. Disponível em: https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Anuario%20do%20Trabalho%20Na%20Micro%20e%20Pequena%20Empresa_2009.pdf. [Consultado em 30/08/2017].

SEBRAE (2014). *Micro e Pequenas Empresas Geram 27% do PIB do Brasil*. [Em linha]. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/micro-e-pequenas-empresas-geram-27-do-pib-do-brasil,ad0fc70646467410VgnVCM2000003c74010aRCRD>. [Consultado em 22/04/2018].

SEBRAE (2017). *Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa 2015*. [Em linha]. Disponível em: <https://www.dieese.org.br/anuario/2017/anuarioDosTrabalhadoresPequenosNegocios.pdf>. [Consultado em 30/03/2018].

SEBRAE (2017). *O Empreendedorismo e o Mercado de Trabalho*. [Em linha]. Disponível em: [http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/6fd4a23105470a8c7fdf65fbafd21f9a/\\$File/7738.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/6fd4a23105470a8c7fdf65fbafd21f9a/$File/7738.pdf). [Consultado em 10/12/2018].

SEBRAE (2017). *Perfil do Microempreendedor Individual*. [Em linha]. Disponível em: https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2018/03/Perfil-do-Microempreendedor-Individual_2017-v10.pdf [Consultado em 01/09/2017].

SEBRAE (2017). *Simples Nacional: Mudanças para 2018*. [Em linha]. Disponível em: https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/AM/Banner/arquivo_1512481714.pdf. [Consultado em 30/03/2018].

SEBRAE (2018). *Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa 2016*. [Em linha.] Disponível em: <https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2018/07/Anua%CC%81rio-do-Trabalho-nos-Pequenos-Neg%C3%B3cios-2016.pdf>. [Consultado em 30/03/2018].

Souza, M. H. (2007). *Simples Nacional, Nova Forma de Tributação da Micro e Empresas de Pequeno Porte*. Editora Alternativa, Porto Alegre, Brasil.

Tófolli, I. (2008). *Administração Financeira Empresarial: Uma tratativa pratica*. Editora Artes Brasil, Campinas, Brasil.

UNIPEM (1997). *Programa de Formação de Novos Empreendedores e de Criação de Novas Empresas*. Universidade para a Pequena Empresa, Curitiba, Brasil.

Westerfilled, R. J. (2007). *Administração financeira: Corporate Finance*. Editora Atlas S.A., São Paulo, Brasil.

Zdanowicz, J. E. (2001). *Planejamento Financeiro e Orçamento*. Editora Sagra Luzzotto, Porto Alegre, Brasil.