**FUNDAÇÃO OSWALDO ARANHA
CENTRO UNIVERSITÁRIO DE VOLTA REDONDA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM ENGENHARIA DE PRODUÇÃO
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**

**ALINE FERREIRA DE PINHO
PÂMELA MIGUEL BARRETO
THIAGO SANTOS ANTUNES**

**ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICA DA
TRANSFORMAÇÃO DE UM MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL
EM MICROEMPRESA**

**VOLTA REDONDA
2017**

**FUNDAÇÃO OSWALDO ARANHA
CENTRO UNIVERSITÁRIO DE VOLTA REDONDA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM ENGENHARIA DE PRODUÇÃO
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**

**ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICA DA
TRANSFORMAÇÃO DE UM MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL
EM MICROEMPRESA**

Monografia apresentada ao Curso de Engenharia de Produção do UniFOA como requisito à obtenção do título de Engenheiro de Produção.

Alunos:

ALINE FERREIRA DE PINHO

PÂMELA MIGUEL BARRETO

THIAGO SANTOS ANTUNES

Orientador:

Prof. MSc. João Adelino de Faria Junior.

**VOLTA REDONDA
2017**

FOLHA DE APROVAÇÃO

Alunos:

Aline Ferreira de Pinho

Pâmela Miguel Barreto

Thiago Santos Antunes

Título de Monografia:

**Estudo Da Viabilidade Econômica Da Transformação De Um
Microempreendedor Individual Em Microempresa**

Orientador:

Prof. MSc. João Adelino de Faria Junior

Banca Examinadora:

Prof.MSc. João Adelino de Faria Junior

Prof. Byanca Porto de Lima

Dr. Daniel Leão Bandeira de Melo

DEDICATÓRIA

Nessa etapa muito importante, dedicamos a todos que colaboraram e nos incentivaram de alguma forma para que concluíssemos essa Monografia.

AGRADECIMENTO

Primeiramente agradecemos à Deus, que nos deu a oportunidade de estarmos aqui e lutarmos pelo o que acreditamos, por nos proteger e nos guiar em todos os obstáculos que enfrentamos em nossas vidas.

Aos amigos e familiares, que, conosco vivenciaram etapas, nos deram suporte, estiveram do nosso lado ao longo desses anos, para realização do sonho de nos formar.

À UniFOA, seu corpo docente, direção e administração pelo suporte que nos foi dado, com ética nos transmitiu confiança.

Aos professores, com todo o conhecimento contribuíram para nossa formação, e, em especial, ao nosso professor orientador, pela paciência e entrega nos ajudando a concluir este trabalho.

.

RESUMO

Com a formalização do microempreendedor, faz-se ampliar a quantidade de pessoas que buscam entrar nesse mercado. Com a ascensão dessas Micro e pequenas empresas a economia do país recebeu uma contribuição para formalização dos negócios informais. O tema presente tem como propósito analisar a viabilidade econômico-financeira da transformação da loja, que, hoje, atua como microempreendedor individual (MEI), para microempresa (ME). Para nos auxiliar qualitativamente e quantitativamente, utilizamos métodos de avaliação como, pesquisas, avaliação de investimento o VPL (Valor Presente Líquido) e o DRE (Demonstração do Resultado do Exercícios). Com base nos dados obtidos, foi realizada uma projeção do fluxo de caixa a partir do investimento adicional (aporte de capital) que a proprietária deseja investir, para aumentar as vendas e, conseqüentemente, aumentar o faturamento e o lucro líquido. No entanto, com este aumento do faturamento a empresa terá que deixar de ser MEI e se transformar em ME. Ou seja, terá que abrir mão dos benefícios tributários do MEI e passar a pagar os tributos como ME, o que aumentará carga tributária da empresa.

Palavras chave: Microempreendedor individual, microempresa, Viabilidade financeira e investimentos.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	13
1.2 Hipótese do Estudo.....	15
1.3 Objetivos	16
1.3.1 Objetivo Geral.....	16
1.3.2 Objetivos Específicos.....	16
1.4 Justificativa	16
1.5 Metodologia	17
2 REFERENCIAL TEÓRICO	18
2.1 Microempreendedor individual	18
2.1.1 Definição do Microempresário Individual (MEI)	19
2.1.2 Atividades Abrangidas pelo Programa.....	20
2.1.3 Tributações no MEI.....	20
2.1.4 Custo do MEI com empregado	20
2.1.5 Prazos de recolhimento	21
2.1.6 Benefícios do MEI.....	21
2.1.7 Vantagens do MEI	23
2.1.8 Desvantagens do MEI.....	24
2.1.9 Obrigações	25
2.2 Microempresa/Empresa de Pequeno Porte	26
2.2.1 Da instituição do Simples Nacional.....	26
2.2.2 Cronologia legal da microempresa	28
2.2.3 O Simples Nacional	30
2.2.4 Obrigações trabalhistas	30
2.3 Empreendedorismo.....	31
2.3.1 Empreendedorismo no Brasil.....	32
2.3.2 História do empreendedorismo	33
2.3.3 A pequena empresa e as dificuldades para empreender.....	35
2.3.4 Conceito geral de planejamento aplicado e a importância de instruir o empreendedor	36
2.3.5 A diferença entre empreendedorismo e administração.....	38
2.3.6 Plano de negócio	39

2.4 O espírito empreendedor	41
2.4.1 Características do espírito empreendedor	42
2.4.2 Quem é o empreendedor	42
2.4.3 Quem é o empreendedor	45
2.4.4 Tipos de empreendedores	45
2.4.5 A utilidade dos empreendedores	46
2.4.6 Como o empreendedor deve enfrentar os obstáculos pelo caminho	47
2.5 Valor Presente Líquido (VPL)	48
2.6 Demonstração do Resultado de Exercícios (DRE)	49
2.6.1 Elementos da DRE	50
2.6.2 Lucro Bruto	52
2.6.3 Receita Bruta	52
2.6.4 Lucro Operacional	52
2.6.5 Lucro antes do Imposto de Renda	53
2.6.6 Lucro depois do Imposto de Renda	54
2.6.7 Lucro líquido	55
2.6.8 Representação da Demonstração do Resultado de Exercícios	55
3 ESTUDO DE CASO	58
3.1 Elaboração da Pesquisa de Mercado	58
3.2 Elaboração do Fluxo de Caixa Projetado	65
3.2.1 Comparação Ativo Permanente imobilizado	65
3.2.2 Comparação dos Componentes de Investimento	67
3.2.3 Demonstração das despesas, fluxo de caixa e receita do MEI e ME nas hipóteses de mais provável, pessimista e otimista	68
3.2.3.1 MEI	68
3.2.3.2 ME nas hipóteses de mais provável, pessimista e otimista	69
3.3 Aplicação dos Métodos de Avaliação	76
3.3.1 MEI	76
3.3.2 ME	Error! Bookmark not defined.
4 REFERENCIAL TEÓRICO	79
5 CONCLUSÃO	80
6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	81

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Contribuições para o entendimento do Empreendedorismo.....	34
Quadro 2: As causas mais comuns de falhas de negociação	36
Quadro 3: Principais empecilhos destacados pelos empreendedores, para manterem seus empreendimentos ativos no mercado	40
Quadro 4: Principais características empreendedoras por vários autores	43

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Roteiro esquematizado para o projeto do negócio: Plano de negócio.....	37
Tabela 2: Descrição Atual dos Componentes do Ativo Permanente Imobilizado (MEI)	64
Tabela 3: Descrição Atual dos Componentes do Ativo Permanente Imobilizado (ME)	65
Tabela 4: Componentes investimento atual	66
Tabela 5: Componentes necessários para o investimento	66
Tabela 6: Despesas (MEI)	68
Tabela 7: Fluxo de Caixa (MEI)	69
Tabela 8: Receita (MEI)	69
Tabela 9: Despesas (ME mais provável)	71
Tabela 10: Fluxo de caixa projetado (ME mais provável)	71
Tabela 11: Receita mensal (ME mais provável)	72
Tabela 12: Despesas (ME pessimista)	73
Tabela 13: Fluxo de caixa projetado (Me pessimista)	73
Tabela 14: Receita mensal (ME pessimista)	74
Tabela 15: Despesas (ME otimista)	75
Tabela 16: Fluxo de caixa projetado (Me otimista)	75
Tabela 17: Receita mensal (ME otimista)	76
Tabela 18: Aplicação dos métodos de avaliação (MEI)	76
Tabela 19: Aplicação dos métodos de avaliação (ME mais provável)	77
Tabela 20: Aplicação dos métodos de avaliação (ME pessimista)	77
Tabela 21: Aplicação dos métodos de avaliação (ME otimista)	78

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Características dos empreendedores mais citados pelos pesquisadores ..	44
Figura 2: Fórmula VPL	48
Figura 3: Fórmula da Receita	52
Figura 4: Lucro Operacional	53
Figura 5: Lucro antes do imposto de renda	53
Figura 6: Lucro depois do imposto de renda	54

LISTA DE SIGLAS

MPEs: Micro e Pequenas Empresas

SEBRAE: Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

MEI: Microempreendedor Individual

ME: Microempreendedor

VPL: Valor Líquido Presente

ABREPRO: Associação Brasileira de Engenharia de Produção

CNAE: Classificação Nacional de Atividades Econômicas

ICMS: Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços

ISS: Imposto para o município fixo por mês sobre serviço

DAS: Documento de Arrecadação Simplificada

FGTS: Fundo de Garantia do Tempo de Serviço

GFIP: Guia de Recolhimento do FGTS e de Informações à Previdência Social

INSS: Instituto Nacional do Seguro Social

CNPJ: Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica

PIS: Programa de Integração Social

Cofins: Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social

IPI: Imposto sobre Produtos Industrializados

CSLL: Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido

SIMEI: Sistema de recolhimento em valores fixos mensais dos tributos abrangidos pelo Simples Nacional

DASN – SIMEI: Declaração Anual do Simples Nacional - Microempreendedor Individual

IRPJ: Imposto de Renda - Pessoa Jurídica

CTPS: Carteira de Trabalho e Previdência Social

RAIS: Relação Anual de Informações Sociais

CAGED: Cadastro Geral de Empregados e Desempregados

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Porcentagens referentes às respostas da primeira pergunta do questionário	58
Gráfico 2: Porcentagens referentes às respostas da segunda pergunta do questionário	59
Gráfico 3: Valores referentes às respostas da segunda pergunta do questionário ...	60
Gráfico 4: Porcentagens referentes às respostas da quarta pergunta do questionário	61
Gráfico 5: Porcentagens referentes às respostas da quinta pergunta do questionário	62
Gráfico 6: Porcentagens referentes às respostas da sexta pergunta do questionário	63

1 INTRODUÇÃO

Ao passar do tempo, o mundo do trabalho sofre, naturalmente, mudanças que comprometem a segurança e a estabilidade dos empregos. O surgimento constante de novas tecnologias, com a vontade constante do ser humano de criar, inovar e enfrentar novos desafios traz consigo razões que obrigam o homem a buscar alternativas adequadas para sobreviver diante de tantas transformações, fazendo surgir, assim, o Empreendedorismo como forma alternativa da realização profissional.

As pessoas entram no mundo empreendedor por vários motivos aleatórios, seja por não conseguir se posicionar no mercado de trabalho, alcançar o “emprego dos sonhos”, ou simplesmente se frustrarem com patrões e líderes, entre outros motivos. E, quanto maior essa vontade de empreender, maiores serão as possíveis chances de que isso aconteça. As definições de empreendedor evoluíram ao longo dos anos, devido a mudanças na estrutura econômica cada vez mais complexa. E inovação é parte fundamental no processo de empreender, o ato de lançar ao novo. Não é apenas criar e colocar em prática uma ideia, mas envolve a capacidade de entender todas as formas em funcionamento no ambiente.

Empreendedorismo é o processo de criar algo diferente com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes, e recebendo as consequentes recompensas da satisfação e da independência financeira e pessoal. Este desafio, chamado de empreendedorismo, modifica a forma de trabalhar e viver, onde predomina a força das ideias e inovações e explica, por diferentes razões, a necessidade das pessoas de se prepararem melhor ao seu novo papel social e a formação empresarial, já que, o número de empresas que sobrevivem nos seus primeiros anos de existência é muito pequeno, em comparação ao total de empresas criadas.

O Crescimento do empreendedorismo no Brasil tem contribuído não só para a saída da informalidade, mas também tem contribuído muito para fomentar a economia

brasileira promovendo cada vez mais a criação dos Microempreendedores Individuais e das Micro e Pequenas Empresas.

Micro e Pequenas Empresas (MPEs) ganham todos os dias fortes participações no cenário econômico brasileiro. Segundo o SEBRAE (2009), essas empresas são geradoras de empregos, distribuição de renda. Porém, muitos empreendedores começam seu negócio e vão à falência depois de um ano, por não terem conhecimento específico sobre marketing e empreendedorismo.

Com o aumento nos números de micro e pequenas empresas que são iniciadas no Brasil todos os dias e acabam na falência no segundo ano de empreendimento, surgiu o interesse em pesquisar métodos de estudo para evitar a falência destas empresas; identificando e evitando gastos desnecessários na hora de investir, descontrole do fluxo de caixa, não conhecer o mercado do produto, falta de planejamento de negócios, etc. Apesar de um grande número continuar atuando na informalidade, a maioria que dos que conquistaram a formalização veem como benefício maior a expansão do negócio e o acesso ao crédito.

O presente trabalho pretende analisar a viabilidade de um investimento adicional para uma empresa que, atualmente, se enquadra como MEI, e que terá que migrar para o enquadramento de ME. O objetivo deste investimento adicional é aumentar a disponibilidade de produtos para os clientes, o que proporcionará uma maior diversidade e quantidade de produtos à venda. Consequentemente, aumentará as vendas e o faturamento da empresa, o que elevará o seu lucro líquido. A questão que precisa ser avaliada é se o aumento do lucro líquido será suficiente para remunerar o capital adicional investido, tendo em vista que a empresa terá que abrir mão dos benefícios tributários do MEI e se enquadrar na carga tributária da ME.

1.1 Problema Abordado

O trabalho proposto, refere-se a uma empresa do segmento de moda (roupas e acessórios) que atua no mercado e busca meios de crescer nesse mesmo segmento.

É importante fazer uma análise do investimento, ou qualquer mudança de um outro projeto que irá realizar, principalmente quando se trata de investimentos financeiros. Nesse caso, é essencial fazer uma análise dos riscos e as projeções dos retornos (fluxo de caixa) que podem ocorrer de acordo com a atual situação do mercado.

Muitas empresas deixam para fazer essas análises e projeções quando o projeto já está implantado, deixando para avaliar o projeto apenas no final, e aí percebem falhas que muitas das vezes não conseguem retroceder, como um investimento errado gerando prejuízos.

A análise da viabilidade econômico-financeira de um projeto de investimento engloba diversos métodos para auxiliar a tomada de decisão, o presente trabalho irá utilizar o Valor Presente Líquido – VPL.

A partir do exposto tem-se o seguinte questionamento: É viável econômica e financeiramente o investimento adicional, tendo em vista que a empresa terá que se transformar em ME?

1.2 Hipótese do Estudo

O que se pretende demonstrar é que, a partir dos dados coletados e pesquisados, foi possível realizar os cálculos necessários para se analisar a viabilidade do investimento adicional, qual seja, o aumento do investimento em estoque para, assim, aumentar a variedade e a diversidade de produtos a disposição para as vendas. O que proporcionará uma ampliação do faturamento e no lucro líquido da empresa.

Diante do questionamento abordado na problemática, tem-se a hipótese positiva de que será, sim, viável o investimento adicional em estoque.

Esta hipótese é considerada viável, uma vez que, não acreditando na sua viabilidade, não existiria motivo para realizar tal análise.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo Geral

Têm-se como objetivo principal no desenvolvimento deste trabalho, aumentar os resultados financeiro da loja e sua competitividade no mercado em que atua.

O objetivo geral deste trabalho é analisar a viabilidade econômica e financeiramente do investimento adicional em estoque, tendo em vista que a empresa terá que se transformar em ME?

1.3.2 Objetivos Específicos

- Fazer pesquisa de mercado para o investimento proposto;
- Apurar despesas, custos e investimentos da loja;
- Elaborar o fluxo de caixa para o MEI (sem investimento adicional);
- Elaborar o fluxo de caixa para o ME (com o investimento adicional);
- Utilizar técnicas de avaliação de investimento; valor presente líquido (VPL);
- Avaliar os resultados atingidos e analisar a viabilidade do investimento adicional em estoque.

1.4 Justificativa

A atual situação econômica do mercado, fez com que as instituições de ensino superior percebessem a necessidade de ampliar a compreensão no segmento de Gestão Econômica e Financeira do país.

O tema é referenciado pela ABEPRO (Associação Brasileira de Engenharia de Produção) e o Curso de Engenharia de Produção da instituição do UniFOA, relaciona-se a essa tendência, tendo como base referencial em suas três linhas de entendimento, como a gestão de custos, contabilidade, engenharia econômica e finanças.

Com tudo, evidencia-se ao realizar este trabalho de conclusão de curso, o valor deste conhecimento, no campo de execução do profissional de engenharia de produção, com base no estudo aplicado durante o curso e reconhecida pela aludida associação.

Evidenciando o tema e sua relevância que as prévias análises possuem a qualquer investimento.

É notório (inegável) a importâncias que as microempresas têm para a economia de uma país, pois geram emprego, facilitam a circulação de produtos, estreitando o desequilíbrio regional. Ademais, contribuem para uma melhor distribuição de renda, já que através da mesma é possível atingir todas as classes econômicas.

Este trabalho tem por finalidade avaliar a viabilidade de uma Microempresa, para aumentar os resultados financeiros da mesma e a sua transformação de MEI para ME, por meio de melhorias para atender e atrair mais clientes.

O objetivo, é buscar soluções junto a empreendedora, enfatizando a importância de estar sempre acompanhando o que o mercado nos oferece, para agregar valores para a empresa.

1.5 Metodologia

A metodologia a ser utilizada neste trabalho será realizada por livros, pesquisas bibliográficas e sites que se refere ao assunto de como o estudo de viabilidade econômica pode acarretar retornos positivos para a empresa.

O estudo de caso realizado da loja que segue suas atividades no ramo da moda e acessórios, refere-se ao desejo da proprietária mudar de categoria passando atuar na categoria de microempresa.

Foi feita uma abordagem qualitativa que considera a relação de como será feita essa transformação de um microempreendedor individual para uma microempresa.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Neste conteúdo buscou-se mostrar um referencial teórico com alguns assuntos tratados e estudados no decorrer do curso de Engenharia de Produção, para tratar de modo conceitual o assunto deste trabalho. Com isso, utilizou-se através de pesquisa e estudo com vários autores sobre o tema apresentado.

De modo abrangente, foram tratadas as áreas de interesse a serem desenvolvidas neste trabalho, como: conhecer os processos de análise e ter conhecimento dos dados necessários para elaborar o fluxo de caixa e calcular a análise da viabilidade econômico-financeira, e assim analisar a viabilidade da transformação de Microempreendedor individual para Microempresa, com o propósito de alcançar o sucesso em meio a concorrência crescente.

2.1 Microempreendedor individual

A situação de informalidade de pessoas que exerciam suas atividades em um trabalho autônomo parecia um problema sem solução.

Para tirar mais de 10 milhões de brasileiros da informalidade, o governo criou uma nova figura jurídica, o Empreendedor Individual ou Microempreendedor Individual (MEI). A criação do MEI foi estabelecida pela Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008. Até pouco tempo, os empreendedores brasileiros não eram contemplados pela legislação. Não existia uma lei específica que estimulasse ou trouxesse benefícios individuais, além dos micros e pequenos empresários. De acordo com Pimentel (2012), tudo começou a mudar em 2006, com a aprovação do novo Estatuto das Micro e Pequenas Empresas, que instituiu uma série de estímulos ao empreendedorismo.

2.1.1 Definição do Microempresário Individual (MEI)

Considera-se MEI o empresário individual a que se refere o art. 966 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (adiante reproduzido) - Código Civil, que tenha auferido receita bruta, no ano-calendário anterior, de até R\$ 81.000,00* (oitenta e um mil reais), optante pelo Simples Nacional:

Art. 966. Considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços. Parágrafo único. Não se considera empresário quem exerce profissão intelectual, de natureza científica, literária ou artística, ainda com o concurso de auxiliares ou colaboradores, salvo se o exercício da profissão constituir elemento de empresa.

Desde dois mil e seis (2006) com a lei geral da micro e pequena empresa o país conta com uma série de políticas públicas para às micros e pequenas empresas com a iniciativa de fomentar o grande universo de pequenos negócios que o Brasil tem.

O Microempreendedor Individual é a pessoa que trabalha por conta própria e que se legaliza. É aquele que fatura até R\$ 81.000,00 por ano, não participa em outra empresa como sócio ou titular e poderá ter apenas um empregado contratado que receba o salário mínimo ou o piso da categoria.

Diante desse exposto, microempreendedor individual demarca de acordo com condições pré-estabelecidas pelo SEBRAE, onde para se encaixar é preciso além de ter um faturamento que se encaixa no limite anual, ter um único colaborador onde seu salário não ultrapasse ao valor mínimo e que não se associar a uma outra empresa (SEBRAE, 2017).

Existe uma série de dificuldades para se enquadrar na categoria. É mais fácil quando falamos de comércio, mas quando falamos em indústria é mais difícil de enquadrá-la para um empreendimento desse porte. No entanto, podemos lembrar que existem confecções, artesanatos que dependendo do seu modo de produção, tem uma linha muito similar com indústria (SEBRAE, 2017).

Com o crescimento dessa categoria, premente buscar uma política pública para trazer essas pessoas para a formalidade e associando-se vantagens competitivas.

2.1.2 Atividades Abrangidas pelo Programa

Conforme o Portal do Empreendedor são mais de 450 atividades permitidas ao MEI, essa lista pode ser conferida no Portal do Empreendedor, ou no site do SEBRAE. São atividades que se encaixam no comércio e indústrias em geral, e serviço de natureza não intelectual como por exemplo: salão de beleza, lavanderia e etc., e escritório de serviços contábeis.

O MEI também pode além de ter uma atividade principal pode registrar até quinze atividades secundárias. A atividade registrada terá um código de Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), as atividades secundárias têm que estar relacionadas com a principal (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2017).

2.1.3 Tributações no MEI

Conforme o SEBRAE o MEI paga uma taxa de 5%, R\$ 44,00 mensalmente do salário mínimo vigente, a título de contribuição previdenciária (reajustada a cada ano).

Paga mais R\$ 1,00 fixo por mês de imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) para o Estado se a atividade for comércio ou indústria. E R\$ 5,00 de Imposto para o município fixo por mês sobre serviço (ISS), se a atividade for prestação de serviços (SEBRAE, 2017).

O pagamento dessa taxa é feito pelo Documento de Arrecadação Simplificada (DAS), ajustado de acordo com o salário mínimo vigente, sendo o valor fixo mensal a partir de fevereiro de 2016, R\$ 45 para Comércio ou Indústria, R\$ 49 para prestação de Serviços e R\$ 50 Comércio e Serviços (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2017).

2.1.4 Custo do MEI com empregado

Conforme o Portal do Empreendedor, o MEI pode ter apenas um empregado com a remuneração de um salário mínimo, ou piso salarial da categoria, que também pode ser consultada no Portal do Empreendedor. Deve ser preenchido a Guia do

FGTS e informações à Previdência Social, onde será entregue até o dia 7 de cada mês.

O Microempreendedor deve depositar o FGTS, com alíquota de 8% sobre o salário do empregado (R\$880,00), além de recolher 3% desse salário para a Guia de Recolhimento do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço, e Informações à Previdência Social (GFIP), no total de R\$96,80. Com esse recolhimento o microempreendedor individual se protege contra as leis trabalhistas e o empregado tem direito a todos os benefícios trabalhistas. O funcionário contribui também com 8% do seu salário (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2017).

Se o microempreendedor não possui, ou não contratou funcionário não é obrigado elaborar e entregar mensalmente a GFIP (Guia de Recolhimento do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço e Informações à Previdência Social), e mesmo assim poderá obter a Certidão de Regularidade Fiscal junto ao FGTS Guia de Recolhimento do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço e Informações à Previdência Social pela Caixa Econômica Federal (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2017).

2.1.5 Prazos de recolhimento

O MEI formalizado, as guias de pagamento (DAS) são geradas no próprio portal da formalização (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2017).

No valor total de cada guia já está incluso 5% sobre o salário mínimo corrente a título de contribuição para o INSS, o vencimento será até o dia 20 de cada mês (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2017).

Se o pagamento não for feito até a data de vencimento será possível emitir uma nova guia no portal com o juro já calculado (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2017).

2.1.6 Benefícios do MEI

Conforme o SEBRAE, o microempreendedor (MEI) ao se formalizar adquire os mesmos direitos como qualquer outro trabalhador que tenha registro na carteira de trabalho.

Pertencente à categoria de Contribuinte Individual do INSS, formalizando e pagando sua contribuição em dia, fica coberto por uma série de benefícios. Dentre eles podemos citar o auxílio doença, a aposentadoria por idade ou por invalidez, o salário maternidade após carência, pensão e auxílio reclusão, e no caso do MEI todos os benefícios são pagos com base no salário mínimo, benefícios na qual os ampara diante de situações planejada ou não (SEBRAE, 2017).

a) Aposentadoria: A aposentadoria por idade para o MEI se faz com 60 anos para as mulheres e 65 anos para os homens. Para o contribuinte ter direito reconhecido é necessário ter contribuído no mínimo 180 meses (15 anos). Para a aposentadoria por invalidez existem dois casos: caso a invalidez não seja por acidente de trabalho, há uma carência de 12 meses, mas caso seja por acidente de trabalho não há prazo (CENTRAL DO MEI, 2017).

b) Auxílio Doença: Conforme o site Central do MEI é um benefício concedido ao trabalhador que por motivo de doença precisa ficar afastado por um tempo, na qual esse benefício não é remunerado pela empresa, precisa fazer o requerimento à previdência, o valor é de um salário mínimo. Para receber esse auxílio além de solicitar, o trabalhador passa pela perícia médica do INSS para a constatação de tal necessidade. Para ter direito ao auxílio doença é necessário que o trabalhador tenha contribuído durante 1 ano (CENTRAL DO MEI, 2017).

c) Salário Maternidade: É um benefício pago à trabalhadora com o afastamento de suas atividades por motivo de parto, adoção ou guarda judicial para fins de adoção e aborto não criminoso. O pagamento é feito pelo INSS se for adoção, nos demais casos o pagamento é realizado pela empresa que é ressarcida pela Previdência Social. Se a MEI tiver outra ocupação poderá solicitar o benefício para cada uma das atividades. O MEI do sexo masculino também tem direito ao auxílio maternidades nos casos de guarda para fins de adoção ocorrido a partir de 25/10/2013

da Lei nº12.873/2013 (CENTRAL DO MEI, 2017).

d) Auxílio Reclusão: Benefício pago à família do MEI ou do trabalhador enquanto permanecer na prisão, regime semiaberto ou fechado, ainda que a condenação não tenha saído. Para ter direito a esse benefício basta o trabalhador ter o pagamento das contribuições em dia. (CENTRAL DO MEI, 2017).

e) Pensão por Morte: Benefício pago ao trabalhador ou à família em caso de morte do segurado. Para ter direito a este benefício basta estar com os pagamentos das (Central do MEI, 2017) contribuições em dia.

2.1.7 Vantagens do MEI

As vantagens oferecidas conforme o Portal do Empreendedor são:

- Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ) podendo emitir nota fiscal
- Enquadrado no Simples Nacional, onde ficará isento de tributos federais (Imposto de Renda, PIS, COFINS, IPI e CSLL). Dessa forma pagará somente um valor mensal fixo já dito acima.
- Aposentadoria e seus benefícios como ditos a cima.
- Abertura de conta bancária, condições de obter crédito para empréstimos principalmente em bancos públicos, como: Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal e Banco do Nordeste com redução de tarifas e taxa de juros adequado.
- A ausência de burocracia para se manter formal, faz uma única declaração por ano sobre seu faturamento.
- Formalização rápida e fácil pelo site.

- Emissão de alvará ou licença de graça pela internet.
- Auxílio gratuito de contadores do "Programa Contadores do Bem".
- Acesso a assessoria contábil gratuita para a realização da inscrição e da opção ao SIMEI e à primeira declaração anual simplificada da microempresa individual (DASN - SIMEI).
- Apoio técnico dado pelo SEBRAE com cursos e planejamentos de negócios.
- Segurança Jurídica - formalização está amparada em Lei Complementar que impede alterações por Medida Provisória e exige quórum qualificado no Congresso Nacional. Lei complementar 128/08.

2.1.8 Desvantagens do MEI

Dentre as vantagens existem desvantagens que vale a pena ressaltar, que são (VAGO CONTABILIDADE, RAMON VAGO, 2015):

- Dificuldade de acesso ao crédito. Com o limite de faturamento anual R\$60.000,00 com isso qualquer excedente de faturamento que apresentar ao banco como extratos ou documentos será informal, não observando dentro a lei, com isso o banco fica sem segurança para cobrança a dívida, o que diminuiu o crédito em cheque especial, cartão de crédito e financiamentos.
- A dificuldade também em pegar empréstimos, hoje por essa formalização ser simples e acessível para qualquer um aumentou o número de MEIs devedores em bancos dificultando empréstimos para os que tentam pegar para alavancar seus negócios.
- Não pode possuir nenhuma outra empresa.

- Risco de ter mercadorias apreendidas para vendas fora do estado por não possuir nota fiscal eletrônica.
- Pode ter apenas um funcionário, se quiser contrata mais, corre o risco de multa do Ministério do Trabalho e até processos por não pode assinar a carteira.

2.1.9 Obrigações

Conforme o Portal do empreendedor as obrigações e responsabilidades do MEI como a obtenção do alvará depende da observância das normas dos Códigos de Zoneamento Urbano e de Posturas Municipais. A grande maioria dos municípios mantém o serviço de consulta prévia para o MEI saber o local escolhido para estabelecer a sua empresa dentro dessas normas. Além dessas há outras normas a serem seguidas como as sanitárias. Antes de tudo o MEI deve consultar as normas Municipais para verificar se existe ou não restrições para poder praticar sua atividade no local.

No ato da inscrição o interessado declara que cumprirá e entende a legislação municipal e que irá obedecer, o alvará provisório de 180 dias poderá ser cancelado caso haja alguma ilegalidade na declaração, o registro da empresa pode ser assim cancelado (PORTAL DO EMPREENDEDOR,2017).

- Relatório Mensal das Receitas Brutas: todo mês, até o dia 20 o MEI deve preencher o Relatório Mensal das Receitas referente ao que obteve do mês anterior. Deverá anexar ao Relatório as notas fiscais de compras de produtos e de serviços, bem como das notas fiscais que emitir (PORTAL DO EMPREENDEDOR,2017).
- Declaração anual simplificada: todo ano o MEI deve declarar o valor do faturamento do ano anterior. A primeira pode ser preenchida pelo MEI ou pelo contador pelo Simples (PORTAL DO EMPREENDEDOR,2017).

2.2 Microempresa/Empresa de Pequeno Porte

Em 2006 foi criada a Lei Complementar nº 123 de 2006, foi instituído o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, com o intuito de favorecer a classe empresarial. Na qual estabelece que:

Microempresa é a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário, devidamente registrados nos órgãos competentes, que tenha um faturamento anual (receita bruta) igual ou inferior a R\$ 360.000,00. Por outro lado, a empresa de pequeno porte são as que possuem um faturamento anual superior a R\$ 360.000,00 e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (BRASIL, 2006).

De maneira geral o que se dá a caracterização de microempresa e empresa de pequeno porte é sua receita bruta e o quadro de funcionários, caracterizado pelo SEBRAE (2017) como: microempresa pode possuir no máximo nove pessoas, e empresa de pequeno porte de 10 a 49 pessoas.

Melhorando a cada dia, as microempresas vêm fazendo um papel importante na economia, gerando empregos, fortalecendo a economia e acima de tudo reduzindo a informalidade. Mas independente do setor e porte os projetos de investimentos, a organização e administração financeira são importantes senão cruciais para o sucesso ou o fracasso.

A Lei Complementar nº123, de 14 de dezembro de 2006 estabeleceu um regime tributário facilitado com a redução da carga de impostos, simplificação dos processos de cálculo e recolhimento de tributos, o simples nacional (SEBRAE, 2017).

2.2.1 Da instituição do Simples Nacional

Felizmente com as reivindicações das empresas de pequeno porte e microempresas o Governo Federal e o Congresso Nacional criaram o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte as favorecendo. Almeida; Cortez; Silva (2009).

Todos sabem como a legislação tributária é labiríntica e excessivamente burocrática, prejudicando negativamente a atividade empresarial e sua competitividade de microempresas e empresas de pequeno porte. Sendo assim a legislação que tratava do Estatuto das microempresas e das empresas de pequeno porte foi aprovada favorecendo com benefícios tributários e com outros benefícios. Almeida; Cortez; Silva (2009). Conforme o disposto no art. 12 da referida Lei Complementar:

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

Com a aprovação da lei tentou estabelecer um regime que contemplasse grande parte das microempresas e empresas de pequeno porte em suas diversas partes no mercado, ativos no mercado de comércio, na indústria e alguns setores da prestação de serviço. Mas notadamente uma boa parte das microempresas e empresas de pequeno porte e especialmente as que estão no segmento da prestação de serviços não foram contempladas. Almeida; Santos; Cortez; Silva (2009).

O cálculo e o recolhimento dos tributos são muito complicados dando grande variedade e quantidade das guias de recolhimento distinto de cada tributo sendo obrigatório seu preenchimento e recolhimento mensalmente. O custo de pessoas qualificadas para calcular e preencher é alto dificultando a atuação das pequenas pessoas jurídicas. O problema é que as empresas infelizmente acabam gastando muito dinheiro com departamentos para preencher e calcular as guias, na qual esse dinheiro poderia ser gasto em aplicações na produção ou até melhorias gerias do negócio e emprego. Almeida; Santos; Cortez; Silva (2009).

Unificando-se e assim reduzindo a quantidade de guias de recolhimento em uma é talvez a melhor forma de simplificar o recolhimento de impostos. Seria ótimo simplificar e diminuir significativamente a carga tributária do sujeito passivo oferecendo melhor ambiente econômico, pois a carga tributária percorre níveis insustentáveis para um país em desenvolvimento como o Brasil. Almeida; Santos; Cortez; Silva (2009).

2.2.2 Cronologia legal da microempresa

O tratamento distinguido favorecido oferecido as microempresas e empresas de pequeno porte com sede e administração no Brasil está alicerçada no artigo 170 incisos IX e artigo 179 da constituição Federal de 1988 e seus conceitos no artigo 1º e 2º da lei complementar n. 123/06 e Decreto n. 6038/07 (JUSBRASIL, 2017).

É imperativo constitucional que a regra econômica formada na valorização do trabalho humano e na iniciativa livre, tenha afinal garantias a todos vida digna, conforme as regras da justiça social, observando os seguintes fundamentos: soberania nacional, função social da propriedade, propriedade privada, livre concorrência, defesa do meio ambiente, defesa do consumidor, busca do pleno emprego, diminuição das desigualdades regionais e sociais. Almeida; Santos; Cortez; Silva (2009).

O sistema financeiro e tributário rodeia a gestão da Ordem Econômica e possibilita o incentivo do Estado para incentivar a geração de empregos persuadindo a criação a permanência de micro negócios no mercado. A constituição Federal dispõe de regras gerais, mas restringe seus benefícios para casos específicos possibilitando tratar de assuntos da sociedade no que encosta suas obrigações e direitos. Princípios e regras esparsas de assuntos simplificam um atendimento equilibrado de justiça perante os desiguais e iguala suas respectivas parcelas a vida social mais favorável, assim o Estado ao providenciar tais atitudes que beneficia e regulamentam as microempresas e empresas de pequeno porte chega mais perto possível de igualdade e justiça social. São enumeradas em ordem cronológicas os diplomas legais básicos sobre o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte a seguir: Almeida; Santos; Cortez; Silva (2009).

a) Lei n. 73256, de 27 de novembro de 1984 (DOU, 28-11-1984) - Determina normas constituintes do Estatuto da Microempresa relacionados ao tratamento diferenciado, favorecendo e simplificando nas áreas administrativas, tributaria trabalhista, crédito, previdenciária e desenvolvimento empresarial;

b) Lei n. 8.864, de 28 de março de 1994 (DOU, 29-3-1994) – Determina normas para microempresas – ME e empresas de pequeno porte – EPP, referentes ao tratamento distinto e simplificado, nas áreas fiscal, administrativo, trabalhista, de desenvolvimento empresarial, previdenciário e creditício (art. 179 da Constituição Federal);

c) Lei n. 9.841, de 5 de dezembro de 1996 (DOU, 6-12-1996), com emenda em 30-12-1996) – Dispõe sobre o regulamento tributário das microempresas e das empresas de pequeno porte, determina o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte – SIMPLES;

d) Lei n. 9.841, de 5 de outubro de 1999 (DOU, 6-10-1999) – Determina o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispondo sobre o tratamento jurídico diferenciado, resumindo e favorecido predito nos arts. 170 e 179 da Constituição Federal;

e) Lei Complementar n. 123 de 14 de dezembro de 2006 (dou, 15-12-2006) – Determina o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; modifica dispositivos das Leis n. 8.212 e 8.213, as duas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho – CLT, admitida pelo Decreto-Lei n. 5.452, de 1º de maio de 1943, da Lei n. 10+189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar n. 63, de 11 de janeiro de 1990; e encerra as Leis n. 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de outubro de 1999.

A Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, diz que o Simples nacional é um regimento tributário justo e simplificado com arrecadação única, ou seja, um único documento é recolhido todos os impostos. (RECEITA FEDERAL DO BRASIL, 2017).

Favorecendo as empresas que funcionam no território nacional como: União, Estados, Municípios e Distrito Federal. A administração é feita por um Comitê Gestor formada por oito pessoas: quatro da Secretaria da Receita Federal do Brasil(RFB),

dois dos estados e dos Municípios e dois do Distrito Federal (RECEITA FEDERAL DO BRASIL, 2017).

2.2.3 O Simples Nacional

O Simples Nacional é um regime de arrecadação única (DAS) de contribuições e tributos em geral na qual irá recolher: COFINS, PIS, IRPJ, CSLL, IPI, contribuição previdenciária, ICMS E ISS em apenas um documento (RECEITA FEDERAL DO BRASIL, 2017).

Conforme a Receita Federal do Brasil para fazer parte do Simples Nacional se faz necessário os seguintes requisitos:

- Está dentro da definição estabelecida de microempresa ou empresa de pequeno porte;
- Exercer os requisitos presumidos na legislação;
- Optar pela formalização do Simples Nacional;

2.2.4 Obrigações trabalhistas

O novo Estatuto (LC n.123 123/2006) estabelece que as microempresas e as empresas de pequeno porte estão livres da fixação de quadro de horário de trabalho em suas dependências, mas não da realização das obrigações acessórias do art. 74 da CLT, como impunha a lei revogada, sendo que essas obrigações estão mencionadas no art. 74 e contem: registro do horário de trabalho no registro de empregados (livro ou ficha); necessidade de anotação manuscrita da hora de entrada e saída. Almeida; Santos; Cortez; Silva (2009).

No art. 52 desta Lei Complementar não dá permissão as microempresas e as empresas de pequeno porte das seguintes práticas: Almeida; Santos; Cortez; Silva (2009).

I - Anotações na Carteira de Trabalho e Previdência Social – CTPS;

II – Arquivamento dos documentos confirmativos de cumprimento das obrigações trabalhistas e previdenciárias, enquanto não determinarem essas obrigações;

III - Apresentação da Guia de Recolhimento do Fundo de Garantia do Termo de Serviço e Informação à Previdência – GFIP;

IV – Apresentação das Relações Anuais de Empregados e da Relação Anual de Informações Sociais – RAIS e do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados – CAGED;

2.3 Empreendedorismo

Não existe uma receita para ser um empreendedor, como também não existe essa ou aquela pessoa que pode entrar ou não nesse meio. Existem hoje no mercado diferentes tipos de empreendedores, o que nos leva a reconhecer que para trilhar nesse ramo o mais importante é ter o espírito de empreender. Segundo José Dornellas (2005, p. 18) “um primeiro exemplo de definição de empreendedorismo pode ser creditado a Marco Pólo, que tentou estabelecer uma rota comercial para o Oriente”.

Uma característica semelhante de muitos, um olhar diferenciado que torna uma ideia em realidade. “O empreendedor é a pessoa que inicia e/ou opera um negócio para realizar uma ideia ou projeto pessoal assumindo riscos e responsabilidades e inovando continuamente”. (CHIAVENATO, 2012, p.24).

“O empreendedor é um trabalhador incansável. Como gosta do que faz, trabalha a noite, em finais de semana. Mas ele tem consciência da qualidade que deve impor às suas tarefas, ou seja, visa sempre os resultados, e não ao trabalho em si.” (DOLABELA, 1999, p.61)

Adquirir independência e assumir responsabilidades são desafios encontrados pelo empreendedor, mas o que os diferenciam é que diante desses obstáculos sugerem sempre ideias criativas movidas logo pela ação e para se alcançar o sucesso

é preciso reunir determinação, imaginação, ter liderança e conhecer etapas e processos.

2.3.1 Empreendedorismo no Brasil

Um bom emprego, com bons salários, possibilidades de crescimento na empresa, eram o que muitos jovens recém-formados buscavam e encontravam após se formarem. Grandes empresas multinacionais e nacionais, repartições públicas os possibilitavam crescer oferecendo planos de carreira. Os jovens estudavam para assumir grandes empresas, o foco era cada vez mais capacitá-los para administrar. O mercado começou a mudar por volta de 1970 e aqueles que foram preparados para gerenciar grandes empresas começaram a entender que poderiam criá-las.

No Brasil não foi diferente, mas faltavam informações que auxiliassem e estimulasse essas pessoas abrirem seus próprios negócios. Foi na década de 90 que a empresa SEBRAE que já estava no mercado como CEBRAE deixa de ser representada por repartição pública e passa a se tornar uma empresa privada sem fins lucrativos, ganhando forças passando a contribuir ainda mais aos empreendedores.

O SEBRAE existe como instituição desde 1972, mas sua história começa quase uma década antes. Em 1964, o então Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE), atual Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), criou o Programa de Financiamento à Pequena e Média Empresa (Fipeme) e o Fundo de Desenvolvimento Técnico-Científico (Funtec), atual Financiadora de Estudos E projetos (Finep) (SEBRAE, 2007).

José Dornellas (2008, p. 14) “antes disso praticamente não se falava em empreendedorismo e em criação de pequenas empresas”.

Nesta mesma década surgiu a SOFTEX que foi criada com o intuito de expandir para o mercado externo as empresas de software do país proporcionado capacitação em gestão e tecnologia.

A Associação para Promoção da Excelência do Software Brasileiro – Softex – é uma Organização Social Civil de Interesse Público (OSCIP) que desenvolve ações para promover a melhoria da competitividade da Indústria Brasileira de Software e Serviços de TI (IBSS), bem como a disponibilidade de recursos humanos qualificados, tanto em tecnologias como em negócios. Gestora do Programa para Promoção da Excelência do Software Brasileiro – Programa Softex, considerado prioritário pelo Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações (MCTIC), a entidade atua, desde 1996, em prol do desenvolvimento do setor (SOFTEX 2017).

O que era desconhecido passou a despertar interesses e o mercado foi ganhando força fazendo com que outras pessoas entrassem para esse meio. Várias ações foram desenvolvidas para dar apoio aos empreendedores do país. Com o avanço, estimulando a atividade empreendedora não só no Brasil como em outros países, despertou o interesse de um grupo de pesquisadores no ano de 1997 a criarem o Global Entrepreneurship Monitor (GEM) com o propósito de avaliar as a atividade empreendedora e sua relação com o crescimento econômico.

2.3.2 História do empreendedorismo

Assumir riscos, assim o economista Richard Cantillon 1725 definiu pela primeira vez um empreendedor, aquele que busca o novo na perspectiva de atender as expectativas de uma clientela num futuro não tão distante.

Dentre vários outros economistas Joseph Schumpeter (1950) destaca em sua obra Capitalismo, Socialismo e Democracia o empreendedorismo como “destruição criativa” destruição na qual tem se a necessidade de estar criando cada vez mais produtos ou serviços diferentes para estar se mantendo e se destacando no mercado, fazendo assim também não só o giro na economia do país como também o crescimento do mesmo.

Quadro 1: Contribuições para o entendimento do Empreendedorismo

Ano	Autor	Contribuição
1961	Mc Clelland	Identifica três necessidades do empreendedor: poder,

		afiliação e sucesso (sentir que se é reconhecido). Afirma que: “o empreendedor manifesta necessidade de sucesso”
1966	Rotter	Identifica o locus de controle interno e externo: “o empreendedor manifesta locus de controle interno”
1970	Drucker	O comportamento do empreendedor reflete uma espécie de desejo de colocar sua carreira e sua segurança financeira na linha de frente e correr riscos em nome de uma ideia, investindo muito tempo e capital em algo incerto
1973	Kirsner	“Empresário é alguém que identifica e explora desequilíbrios existentes na economia e está atento ao aparecimento de oportunidades”
1982	Casson	“O empreendedor toma decisões criteriosas e coordena recursos escassos”
1985	Sexton e Bowman	“O empreendedor consegue ter uma grande tolerância à ambiguidade”
1986	Bandura	

		“O empreendedor procura a autoeficácia: controle da ação humana através de convicções que cada indivíduo tem para prosseguir autonomamente na procura de influenciar a sua envolvente para produzir os resultados desejados”
2002	William Baumol	“O empreendedor é a máquina de inovação do livre mercado”

FONTE: Chiavenato (2012), releitura dos autores.

A incerteza é constante, mas o desejo de colocar sua ideia em prática sempre fala mais alta para essas pessoas que pulsam pelo desejo de buscar algo novo. Eles saem da zona de conforto, dedicam-se intensamente na busca pelo sucesso.

2.3.3 A pequena empresa e as dificuldades para empreender

Quando uma pessoa decide iniciar sua jornada como empreendedor, é sempre bom se precaver, pois existem inúmeras dificuldades, barreiras que podem surgir no caminho ou até mesmo no começo fazendo com que todo o seu sonho de montar seu próprio negócio vá a ralo a baixo.

Segundo Dornelas (2016) é importante que se faça uma criteriosa análise das reais possibilidades de retorno econômico do empreendimento, pois não adianta simplesmente ser líder de mercado se o retorno financeiro não compensar o esforço empreendido.

Fazer uma análise das causas de insucesso, das possíveis situações que podem vir a ocorrer-lhe da possibilidade de evitá-las ou quando ocorrê-las saber que

medidas tomar na situação presente. Fator econômico, as inexperiências são grandes fatores que levam muito de os empreendimentos irem ao fracasso tendo mortalidades até prematuras.

Quadro 2: As causas mais comuns de falhas no negócio

Inexperiência- 72 %	Incompetência do empreendedor; Falta de Experiência de campo; Falta de experiência profissional; Experiência desequilibrada;
Fatores econômicos - 20 %	Lucros insuficientes; Lucros elevados; Perda de mercado; Mercado consumidor restrito; Nenhuma viabilidade futura;
Vendas Insuficientes - 11 %	Fraça competitividade; Recessão econômica; Vendas Insuficientes; Dificuldade de estoques;
Despesas excessivas - 8 %	Dividas e cargas demasiadas; Despesas operacionais;
Outras causas - 3 %	Negligencia; Capital insuficiente; Clientes insatisfeitos; Fraudes; Ativos insuficientes;

Fonte: Chiavenato (2008), releitura dos autores.

2.3.4 Conceito geral de planejamento aplicado e a importância de instruir o empreendedor

Identificar qual ou quais objetivos pretende alcançar é um dos primeiros e principais meios que os empreendedores precisam frisar. Um bom planejamento lhe possibilita projetar e se antecipar ao futuro, dando uma visão quais caminhos seguir sem que seja surpreendido por situações tão adversas.

Segundo (CHIAVENATO, 2012, p.149) “um plano é um curso predeterminado de ação sobre um período especificado de tempo e proporciona respostas às seguintes questões: o que, quando, como, onde, e por quem”. O que os possibilitam

se projetar num futuro analisando ações necessárias para desenvolver seus negócios e o tempo disponível que tem para desempenhar cada atividade para que se dê certo.

O mercado hoje está cheio de informações soltas que podem orientar muitos empreendedores, mas existem entidades como o SEBRAE que trabalha diretamente com aqueles que querem começar seu próprio negócio e auxiliar também, quem já está no mercado, através de planos de negócio - business plano de informações que poderá auxiliá-los e dar-lhe a possibilidade de identificar a viabilidade na gestão da empresa.

Tabela 1 - Roteiro esquematizado para o projeto do negócio: Plano de negócio

1.Ramo de atividade:	Por que escolheu este negócio?
2. Mercado consumidor:	Quem são os clientes? O que tem valor para os clientes?
3. Mercado fornecedor:	Quem são os fornecedores de insumos e serviços?
4. Mercado concorrente:	Quem são os concorrentes?
5. Produtos/serviços a serem ofertados:	Quais são as características dos produtos/serviços? Quais são os seus usos menos evidentes? Quais são as suas vantagens e desvantagens diante dos concorrentes? Como criar valor para o cliente por meio dos produtos/serviços?
6. Localização:	Quais são os critérios para a avaliação do local ou do "ponto"? Qual é a importância da localização para o seu negócio?
	Como sua empresa vai operar etapa por etapa?

7. Processo operacional:	(Como fazer?) Como fabricar? Como vender? Como fazer o serviço? Qual trabalho será feito? Quem o fará? Com que material? Com que equipamento? Quem tem conhecimento e experiência no ramo? Como fazem os concorrentes?
8. Previsão de produção, previsão de vendas ou previsão de serviços:	Qual é a necessidade e a procura do mercado? Qual é a sua provável capacidade de produção? Qual é a disponibilidade de matérias-primas e de insumos básicos? Qual é o volume de produção/vendas/serviços que você planeja para seu negócio?
9. Análise financeira:	Qual é a estimativa da receita da empresa? Qual é o capital inicial necessário? Quais são os gastos com materiais? Quais são os gastos com pessoal de produção? Quais são os gastos gerais de produção? Quais são as despesas administrativas? Quais são as despesas de vendas? Qual é a margem de lucro desejada?

Fonte: SEBRAE, releitura dos autores.

Essas informações permitem analisar possíveis riscos, traçar estratégias e analisando se seu empreendimento é viável ou não.

2.3.5 A diferença entre empreendedorismo e administração

No início do século XX Henry Fayd em sua obra (Administração industrial e geral) destacava administrar como ato de planejar, organizar, dirigir e controlar. Muitas são as dúvidas sobre administração e empreendedorismo, qual o papel que cada um desempenha.

Segundo José Dornellas (2016) um empreendedor de sucesso tem uma característica singular onde conhecer como poucos o negócio em que atua, o que requer tempo e experiência. O trabalho arduo e dedicação dos empreendedores transformam situações do dia a dia em habilidades potencializando ao sucesso. Empreendedores e administradores têm teoricamente suas semelhanças, a quem diz que um empreendedor é um administrador.

Existem características que os diferenciam principalmente na prática, como a hierarquia que um administrador pode ocupar em uma organização, pois são especializados e buscam pelo poder. Os empreendedores são visionários, sabem explorar as oportunidades e se destacam bem como líderes.

2.3.6 Plano de negócio

Ser dono do seu próprio negócio desejo de muitas pessoas que anseiam por sua independência financeira. Enfrentando riscos, encontrando vantagens e desvantagens ao assumirem as complexidades de empreender, essas pessoas estão dispostas a oferecer produtos ou serviços que satisfazem as expectativas ou a necessidade de seus clientes.

Para entrar nesse meio, é preciso traçar planos e metas, não simplesmente saltar no escuro e aguardar resultados.

Segundo Chiavenato (2012) o planejamento proporciona ao empreendedor uma visão de onde ele deseja chegar, traçar os melhores caminhos para o alcance de seus objetivos através de um estudo antecipado.

Segundo Dornelas (2016, p.89) “Empreendedores precisam saber planejar suas ações e delinear as estratégias da empresa a ser criada ou em crescimento”.

Através de uma pesquisa realizada pelo SEBRAE (2016) categoriza os principais empecilhos destacados pelos empreendedores, para manterem seus empreendimentos ativos no mercado.

Quadro 3: Principais empecilhos destacados pelos empreendedores, para manterem seus empreendimentos ativos no mercado

	Fatores contribuintes	Empresas Ativas	Empresas Inativas
SITUAÇÃO ANTES DA ABERTURA	CONDIÇÃO ANTERIOR DO EMPRESÁRIO	MENOR proporção de desempregados (21%)	MAIOR proporção de desempregados (30%)
	EXPERIÊNCIA ANTERIOR DO EMPRESÁRIO	MAIOR proporção de pessoas com experiência anterior no mesmo ramo (71%)	MENOR proporção de pessoas com experiência anterior no mesmo ramo (64%)
	MOTIVAÇÃO PARA ABRIR O NEGÓCIO *	MENOR proporção dos que abriram por exigência de cliente/fornecedor (12%)	MAIOR proporção dos que abriram por exigência de cliente/fornecedor (23%)
		MAIOR proporção dos que abriram porque identificaram oportunidade ou porque desejavam ter o próprio negócio (59%)	MENOR proporção dos que abriram porque identificaram oportunidade ou porque desejavam ter o próprio negócio (49%)
PLANEJAMENTO	TEMPO MÉDIO DE PLANEJAMENTO ANTES DE ABRIR A EMPRESA	11 meses	8 meses
	RECURSOS *	MAIOR proporção que negociou prazos com fornecedores ou obteve empréstimo em bancos (39%)	MENOR proporção que negociou prazos com fornecedores ou obteve empréstimo em bancos (23%)
GESTÃO DO NEGÓCIO	A EMPRESA COSTUMAVA COM MUITA FREQUENCIA	Aperfeiçoar sistematicamente seus produtos e serviços às necessidades dos clientes (95%)	Aperfeiçoar sistematicamente seus produtos e serviços às necessidades dos clientes (84%)
		Investir na capacitação da mão de obra e dos sócios (69%)	Investir na capacitação da mão de obra e dos sócios (52%)
		Estar sempre atualizado com respeito às novas tecnologias do seu setor (89%)	Estar sempre atualizado com respeito às novas tecnologias do seu setor (78%)
		Realizar um acompanhamento rigoroso da evolução das receitas	Realizar um acompanhamento rigoroso da evolução das

		e das despesas ao longo do tempo (74%)	receitas e das despesas ao longo do tempo (65%)
		Diferenciar produtos e serviços (31%)	Diferenciar produtos e serviços (24%)
	CAPACITAÇÃO EM GESTÃO EMPRESARIAL	MAIOR proporção que fez algum curso para melhorar o conhecimento sobre como administrar um negócio, enquanto tinha a empresa (51%)	MENOR proporção que fez algum curso para melhorar o conhecimento sobre como administrar um negócio, enquanto tinha a empresa (34%)

Fonte: SEBRAE (2016), releitura dos autores

Diante disso as informações apresentadas no quadro acima nos mostram que existe uma combinação de fatores que podem levar uma empresa a se manter no mercado destacando a importância de se planejar para alcançar o sucesso.

2.4 O espírito empreendedor

Um empreendedor não é apenas um gerador de novas empresas ou um construtor de novos negócios. Ele é além disso, pois ele gera novos empregos, descobre novos talentos, impulsiona novas mudanças e transformações, ele concede a energia que move toda a economia. Também, é ele quem descobre e encontra e rapidamente aproveita as oportunidades fortuitas que aparecem sem menos esperar. O termo “empreendedor” - do francês entrepreneur - significa aquele que assume riscos e começa algo inteiramente novo (CHIAVENATO, 2012).

O empreendedor é a pessoa que inicia e/ou dinamiza um negócio para realizar uma ideia ou projeto pessoal assumindo riscos e responsabilidades e inovando continuamente (CHIAVENATO, 2012).

Ser um empreendedor significa ser um realizador de novas ideias ou projeto pessoal assumindo riscos e responsabilidades, e sempre continuar inovando. Essa definição não envolve apenas os fundadores das empresas, mas também os membros da segunda ou terceira geração de empresas familiares, ou gerentes-proprietários que compraram empresas já existentes. Mas o espírito empreendedor está presente nas

vidas das pessoas que mesmo sem ter seu próprio negócio estão preocupadas e focadas em encarregar-se de novos riscos e inovações.

Segundo CHAVIENATO (2012) o espírito empreendedor é idêntico: dedicar-se de corpo e alma ao negócio da empresa, seja ela própria ou alheia.

2.4.1 Características do espírito empreendedor

- **Sonho e visão:** Tipo de pessoa que sempre tem um plano a ser executado, está por dentro do assunto em questão a qualquer hora, pois tem uma visão ampliada sobre, além, sempre planeja o que deseja realizar.
- **Decisão e atitude:** Sempre está determinado a atingir um objetivo, com isso não permite por perto pessoas que são negativas, que possam desestimular ou atrapalhar o trabalho. Sempre busca realizar seus sonhos, acreditando que é capaz.
- **Foco e pensamento positivo:** O empreendedor crer naquilo que ele almeja alcançar. Sabe que, se fizer seu propósito alcançará seu objetivo. Seu foco é o principal, assim termina tudo o que começa.
- **Confiança e coragem:** Afasta o medo de todas as formas, tudo aquilo que possa vir atrapalhar seu trabalho. Faz do seu objetivo final, a motivação para continuar sempre buscando a realização.

2.4.2 Quem é o empreendedor

De acordo com o professor de empreendedorismo “Willian Gartner”, sua tese era de que o empreendedor criava organizações e as levava ao sucesso e por isso seu perfil não tinha muita relação com características psicológicas, mas com o ato de agir na gestão de uma empresa e seu envolvimento com o ambiente corporativo. O próprio professor fez tentativas de poder entender quem é o empreendedor, não só ele mais como outros pesquisadores fizeram um estudo para poder entenderem também.

O quadro a seguir procura representar as revisões feitas pelos pesquisadores. Há uma simetria nos resultados obtidos pelos mesmos, as características empreendedoras são mencionadas na maioria deles.

Quadro 4: Principais características empreendedoras por vários autores

Ano	Autores	Principais características empreendedoras encontradas
1848	Mill	Assumir riscos
1917	Weber	Autoridade formal
1934	Schumpeter	Inovação, iniciativa
1954	Sutton	Desejo de responsabilidade
1959	Hartman	Autoridade formal
1961	McClelland	Assumir riscos, necessidade de realização, otimismo, relacionamento (afiliação), poder, autoconsciência
1963	Davids	Ambição, desejo de independência, responsabilidade, autoconfiança
1964	Pickle	Foco, relacionamento, habilidade de comunicação, conhecimento técnico
1969	Gould	Percepção de oportunidade, motivado pela realização
1969	Wainer & Rubin	Realização, poder e afiliação
1970	Collins & Moore	Satisfação e prazer pelo que faz
1971	Palmer	Mensuração do risco
1971	Hornaday & Bunker	Necessidade de realização, inteligência, criatividade, iniciativa, liderança, desejo de ganhar dinheiro, desejo de reconhecimento, orientado à realização, poder, tolerância, às incertezas.
1972	Draheim	Experiência, credibilidade
1972	Howell	Influências (modelos de referências)
1973	Winter	Necessidade de poder
1974	Borland	Autocontrole
1974	Liles	Necessidade de realização
1977	Gasse	Orientado a valores pessoais
1978	Timmons	Foco/centrado, autoconfiança, orientado a meta, risco calculado, autocontrole, criatividade, inovação
1979	DeCarlo & Lyons	Realização, independência e liderança
1980	Brockhaus	Propensão a assumir riscos
1980	Sexton	Energia/ambição, reação positiva ao fracasso (superação)
1980	Hull, Bosley & Udell	Interesse em fama e dinheiro, autocontrole, propensão a assumir riscos, criatividade, realização
1981	Hisrich & O'Brien	Autodisciplina, perseverança, desejo de sucesso, orientado pela ação, orientado a metas
1981	Mescon & Montanari	Realização, autonomia, dominância, controle, organização
1981	Welsch & White	Necessidade de controlar, busca por responsabilidade, autoconfiança, assume desafios, risco calculado

1982	Dunkelberg & Cooper	Orientado ao crescimento, senso de independência, especialização
1982	Welsch e Young	Autocontrole, maquiavelismo, autoestima, assume riscos, aberto à inovação, otimismo

Fonte: DORNELAS (2015), releitura dos autores

Com um estudo posterior feito, pode identificar o que os pesquisadores e professores como apontavam características dos empreendedores. A figura abaixo representa a seleção das características mais citadas.

Figura 1: Características dos empreendedores mais citadas pelos pesquisadores

Fonte: DORNELAS, (2015)

Com a figura pode-se verificar que não há diferença entre o que os professores e pesquisadores pensam a respeito das características do empreendedor, pesar de algumas serem mais citadas do que as outras. Em razão disso, existe várias definições do que é ser empreendedor, assim dificultando criar rótulos de identificação.

2.4.3 Quem é o empreendedor

Ser um empreendedor é aquele que almeja ter seu negócio próprio, e que toma a iniciativa de empreender. Ser aquela pessoa que saiba aproveitar as oportunidades que aparecem e tornando-as em uma organização lucrativa.

O empreendedor é aquela pessoa criadora, inovadora, inventiva, que determina estratégias para seu futuro. É a pessoa que conhece bem o mercado sabendo quais os produtos poderão ser colocados e ter uma boa aceitação. Aquela que principia projeto, estabelece metas, que acompanha os resultados obtidos, assim, sempre buscando o sucesso para seu empreendimento.

A jornada de ser um empreendedor é atrativa, mas é repleta de imprevistos. A pessoa quando passa a ser um empreendedor aparentam ter o domínio da situação, mais em muitos casos não é realmente isso que acontece, trata-se apenas de aparência.

O empreendedor acaba por se tornar uma pessoa solitária, com muita responsabilidade, que só aumenta quando a empresa cresce (DORNELAS, 2015).

Mesmo com independência, ter a sensação de ser o dono da decisão tendo seus horários da forma que quer, o empreendedor acaba fazendo parte de um trabalho escravo, sendo aquela pessoa que quase não tem tempo para sua vida pessoa.

Mas, o papel principal de um empreendedor é poder contribuir de alguma forma no progresso das pessoas, sendo em sua família, ou em um ambiente em que vive.

2.4.4 Tipos de empreendedores

Segundo Dornelas (2015), se tornar um empreendedor pode acontecer a qualquer pessoa, portanto há vários tipos de empreendedores. Abaixo está presente alguns exemplos, que com o passar dos anos as denominações podem sofrer alterações devido ao crescimento de empreendedores.

- Informal: “O informal está muito ligado a necessidades. A pessoa não tem visão de longo prazo, quer atender necessidade de agora”.
- O cooperado: “Empreende de maneira muito intuitiva”.
- O individual: “Por mais que esteja formalizado, ele não está pensando em crescer muito”.
- O franqueado e o franqueador: “Costumam ser exemplos de empreendedorismo”.
- O social: “Este tipo tem crescido muito, principalmente entre os jovens que, ainda na faculdade, têm aberto o próprio negócio para resolver problemas que a área pública não consegue”.
- O corporativo: “O dilema das empresas hoje é aumentar a quantidade de pessoas com esse perfil.
- O público: Para Dornelas, ainda existem muitos funcionários públicos preocupados em utilizar melhor recursos e inovar nos serviços básicos. Sua motivação está ligada ao fato de conseguir provar que seu trabalho é nobre e tem valor para a sociedade.
- O do conhecimento: “Eles sabem capitalizar para empreender e fazer acontecer, como escritores e artistas”.
- O do negócio próprio: “Este é o mais se aproxima do visionário”.

2.4.5 A utilidade dos empreendedores

Segundo Mendes (2015), entender a utilidade dos empreendedores, é uma tarefa que depende da concentração de iniciativas públicas e privadas, para dar

estímulos aos empreendedores. Por sua vez, para poder criar um ambiente adequado para a formação de conhecimentos empreendedores.

No caso específico do Brasil, a utilidade dos empreendedores passou a ser reconhecida somente a partir da década de 1990, com a criação de entidades voltadas para o acompanhamento e o fortalecimento do fenômeno do empreendedorismo, tais como o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e a SOFTEX (Sociedade Brasileira para a Exportação de Software). (Mendes, Atlas 2015)

A utilidade dos empreendedores, não é apenas o resumo de bens matérias, fama e glória, ela ultrapassa os limites de descobertas pela história de algo novo.

Segundo Mendes (Atlas, 2015) sua utilidade está na mudança de hábitos e de comportamentos, no legado e no exercício da vocação a serviço da humanidade.

2.4.6 Como o empreendedor deve enfrentar os obstáculos pelo caminho

Para Lenzi (Atlas,2009), se tornar um empreendedor é caracterizar como um principal fator econômico e financeiro e um país, pois a partir disso, iniciativas apartada ou aglomerada poderão mudar a economia do país, como também algumas pessoas.

Para poder haver um mercado mais dinâmico, novas pessoas empreendedoras devem ter mais iniciativas, com a cabeça aberta para novos negócios de uma geração atual. Ou seja, ter entendimento do que fez parte dos empreendedores antigos e o que faz da nova geração de profissionais empreendedores no mercado.

Nos dias atuais o mercado de trabalho anda bastante competitivo. Com a insegurança que o mercado está apresentando, o profissional deve estar preparado para poder saber lidar com os ambientes instáveis. Os novos empreendedores devem estar preparados para poder sabe lidar com as novas mudanças que vão acontecer de forma cada vez mais rápidas.

Nessa nova fase de empreendedores, as empresas devem ter uma visão maior nas futuras ações do mercado. Essa visão está associada a maneiras que os novos empreendedores vão aproveitar as experiências passadas, e as novas fases de acontecimentos em suas vidas profissionais, pessoais e organizacionais.

2.5 Valor Presente Líquido (VPL)

É conhecido como um dispositivo completo, que auxilia na análise de investimento das empresas.

Segundo Bordeaux (2010) de acordo com os resultados obtidos, ao encontrar divergências é possível através do VPL encontrar o melhor caminho a seguir.

O método de cálculo do valor presente líquido (VPL) apura, em valores atuais, o ganho financeiro previsto para o projeto. Para tanto, é necessário descapitalizar todos os valores constantes no fluxo de caixa e diminuir este resultado pelo investimento inicial. (CAMLOFFSKI, 2014, p.75)

$$VPL = -I + \sum_{t=1}^n \frac{FC_t}{(1+r)^t} + \frac{VR}{(1+r)^n}$$

Figura 2: Fórmula VPL

Fonte: BORDEAUX, PEREIRA, SPRITZER e ZOTES (2010)

Diante da soma acima podemos agrupá-las, onde obteremos o VPL total representando-o:

Segundo Bordeaux (2010) o VPL atribui-se também ao método do valor descontado do fluxo de caixa.

Onde:

- I é o investimento inicial;
- F_{ct} é o fluxo de caixa líquido na data " t ";
- k é o custo de capital definido pela empresa;
- VR é o valor residual do projeto ao final do período de análise.

Segundo Camloffski (2014) sendo o resultado obtido do VPL for acima de zero, entende-se que deve dar continuidade ao projeto, porém sempre acompanhando e analisando, por outro lado se o resultado obtido for inferior a zero, entende-se que o projeto deve ser descartado.

O investimento de qualquer projeto deve-se seguir algumas variáveis como:

- A quantidade de investimento;
- Quanto ele irá gerar de fluxo de caixa movimentação;
- Quando deve ocorrer a movimentação;
- Risco associado a movimentação.

2.6 Demonstração do Resultado de Exercícios (DRE)

Antes de tudo, tem-se que ressaltar que a "Demonstração de Resultados do Exercício" é, de acordo com o Conselho Federal de Contabilidade citada por Marion (2003) "... a demonstração contábil destinada a evidenciar a composição do resultado formado num determinado período de operações da Entidade."

Demonstração contábil e relatório contábil, ambos estão interligados, (uma apresentação resumida e organizada de dados colhidos na escrituração contábil, que

tem por objetivo relatar aos usuários que utilizam os dados contábeis, os principais registros feitos por um setor em um determinado tempo, demonstrando a situação patrimonial as soluções obtidas pela entidade) exigido por lei.

Evidenciando, através da escrituração contábil, os principais atos negociais da entidade (pessoa jurídica ou física que possui um patrimônio), são anotados em livros correspondentes a cada um, sendo que, para facilitar o acesso aos usuários que tenham conhecimento das informações contábeis da entidade, são feitos “relatórios contábeis”, também nomeados de “informes contábeis”. E, por fim, os “relatórios contábeis” determinados por lei recebem como nome “demonstrações contábeis”.

Assaf Neto (2012, p.76) destaca:

“A demonstração de resultado do exercício (DRE) visa fornecer, de maneira esquematizada, os resultados (lucro ou prejuízo) auferidos pela empresa em determinado exercício social, os quais são transferidos para contas do patrimônio líquido. O lucro (ou prejuízo) é resultante de receitas, custos e despesas incorridos pela empresa no período e apropriados segundo o regime de competência, ou seja, independentemente de que tenham sido esses valores pagos ou recebidos” (NETO, 2012, p. 76).”

De acordo com Neto (2012), podemos concluir que a “Demonstração de Resultado do Exercício” é a demonstração contábil que determina apresentar o resultado de determinada entidade num certo período.

2.6.1 Elementos da DRE

A “Demonstração do resultado de exercícios” tem por finalidade mostrar de uma forma resumida o resultado apurado em relação ao conjunto de operações efetuadas num determinado período, normalmente, de doze meses.

De acordo com o artigo 187 da Lei nº 6.404 no dia 15 de dezembro de 1976 (Lei das Sociedades por Ações), as empresas precisarão na Demonstração do Resultado do Exercício distinguir:

I - A receita bruta de serviços e vendas, as deduções das vendas, os abatimentos e os impostos;

II - A receita líquida dos serviços e das vendas, os serviços vendidos, o custo dos produtos e o lucro bruto;

III - despesas com as vendas, despesas financeiras, deduzidas das receitas, as despesas administrativas e gerais, e além de outras despesas operacionais;

IV – O prejuízo ou lucro operacional, as outras despesas e receitas; (Redação dada pela Lei nº 11.941, de 2009)

V - O resultado do exercício antes do Imposto sobre a provisão para o imposto e a renda;

VI - As comunicações de debêntures, empregados, administradores e partes beneficiadas, mesmo no estado de instrumentos financeiros, e de criações ou fundos de auxílios ou previdência de funcionários, que não se corresponde como despesa; (Redação dada pela Lei nº 11.941, de 2009)

VII - o lucro ou prejuízo líquido da atividade e o seu total por ação do capital social.

§ 1º Na resolução do resultado serão computados:

a) Receitas e a produtividade de ganhos no período, independentemente da sua realização em moeda;

b) os custos, despesas, encargos e perdas, pagos ou incorridos, correspondentes a esses rendimentos e receitas.

Isto é, com o objetivo de marcar como foi o resultado e a maneira de como foi alcançado, a “Demonstração do resultado de exercícios” é formada pelo resumo ordenado de receitas e despesas da entidade em determinado período, de forma

dedutiva, ou seja, das receitas subtraem-se as despesas e, em seguida, indica-se o resultado (lucro ou prejuízo).

2.6.2 Lucro Bruto

De acordo com Marion (2008) lucro bruto “é a Receita Líquida deduzida dos custos de produção, ou seja, o valor para de produzir o produto ou para realizar um serviço.” Dessa forma, seu objetivo é distinguir a lucratividade das operações da empresa, sem considerar as despesas operacionais, administrativas e comerciais. Contudo, a Receita a ser aceita é representada pela fórmula a seguir:

RECEITA BRUTA
Vendas
Serviços Prestados
(-) DEDUÇÕES
Abatimentos e Devoluções
<u>Impostos</u>
= Receita Líquida

Figura 3: Fórmula da Receita
Fonte: (MARION,2008)

2.6.3 Receita Bruta

Nada mais é que a venda de produtos na indústria, de mercadorias no comércio e prestação de serviço de empresas, na qual, está incluído todos os impostos cobrados do comprador e não excluindo as devoluções de mercadorias e os abatimentos conceituais pela mercadoria em desacordo com o pedido.

Segundo Fernandes e Stefanello (2012, p.73) a Receita Bruta “... evidencia o valor das receitas decorrentes da atividade principal da empresa”.

2.6.4 Lucro Operacional

Segundo Marion (2008, p.117) “É o lucro resultante da atividade operacional da empresa”.

De acordo com Fernandes e Stefanello (2012) é “a diferença entre o Lucro Bruto e as despesas e receitas operacionais.”.

Ou seja, é a maneira de produzir riqueza a partir do resultado de suas características operacionais, sendo qual for à sua maneira de financiamento.

Segundo Marion (2008), é adquirido “... pela diferença entre o lucro bruto e as despesas operacionais”, assim sendo:

Figura 4: Lucro Operacional
Fonte: (MARION, 2008)

As despesas operacionais são aquelas consideradas em deixar as atividades operacionais de uma empresa em progresso, ou seja, são as despesas de vendas, (comercialização e distribuição), administrativa (dirigir) e as financeiras (remunerações aos capitais terceiros).

Existem diferentes tipos de despesas e receitas operacionais, nos quais as mesmas apresentam resultados decorrentes de participação em outras sociedades. Ex.: dividendos recebidos, respostas da equivalência patrimonial, despesas tributárias, etc.

2.6.5 Lucro antes do Imposto de Renda

O Lucro antes do imposto de renda (LAIR) é o resultado da diferença entre o “lucro operacional” e as “despesas e receitas não operacionais”. Ilustremos:

Lucro Operacional (-) Despesas não Operacionais <u>(+) Receitas não Operacionais</u> = Lucro Antes do Imposto de Renda (Lair)
--

Figura 5: Lucro antes do imposto de renda
Fonte: (MARION, 2008)

O “não operacional” é considerado as receitas e as despesas que não tem relação direta com o objetivo do negócio da empresa. Elas podem ser perdas ou ganhos de capitais (que são os lucros e prejuízo por uma pessoa constante) ou perdas e ganhos (que são a partir da força da natureza).

2.6.6 Lucro depois do Imposto de Renda

É considerado o resultado da diferença entre o “lucro antes do imposto de renda” e o valor da taxa do imposto da renda e do reforço social sobre o lucro. Exemplificando:

Lucro Antes do Imposto de Renda <u>(-) Imposto de Renda e Contribuição Social</u> = Lucro Depois do Imposto de Renda
--

Figura 6: Lucro Depois do Imposto de Renda
Fonte: (MARION, 2008)

Evidencia-se que junto com o imposto de renda é cobrado uma contribuição, a CSSL (Contribuição Social sobre o Lucro).

É importante ressaltar que o “imposto de renda” não atingirá necessariamente sobre o valor do “lucro antes do imposto de renda”, sendo que o “lucro contábil”, para poder ter efeito de imposto de renda, sofre algumas alterações, passando a ser denominado “lucro fiscal” ou “lucro tributário”.

Para poder obter melhores resultados, é calculado pelo valor que se irá pagar o imposto de renda e assim podemos obter o lucro antes do imposto de renda.

2.6.7 Lucro líquido

O “lucro líquido” é considerado a dissemelhança entre o “lucro depois do imposto de renda” e a “participação de terceiros sobre o lucro”.

A definição de “Participações de terceiros sobre o lucro” quer dizer que: “o valor a ser determinado a alguns membros que são considerados estranhos em relação ao quadro societário da empresa, porém detém o direito a receber parte dos lucros. ” Alguns exemplos:

- Pagamento de debêntures;
- Pagamento de partes beneficiárias;
- Participação nos lucros de empregados e administradores;
- Reforços para criações ou Fundos de Auxílio ou Previdência de Empregados;

O lucro líquido é o resto líquido que fica na dependência dos sócios ou acionistas, podendo ser distribuído aos sócios (ou acionistas) sob a forma de dividendos, ou ficar na empresa (MARION, 2008).

Quer dizer, o Lucro líquido é o restante, é a demonstração da última linha de resultados.

2.6.8 Representação da Demonstração do Resultado de Exercícios

Para Marion (2008, p.112) “Em cada final de período, todas as despesas e receitas são transferidas para a Demonstração do resultado do exercício, e no próximo período, apurar-se-á despesa e receitas começando-se do zero. ” Sendo considerado que os exercícios sociais têm duração em média de um ano, a DRE aponta, que através do confronto das receitas, resultados apurados e despesas, gera informações importantes para tomada de decisão.

Para Ludícibus (2004, p.194) “a demonstração do resultado do exercício é um resumo ordenado das receitas e despesas da empresa em determinado período. É apresentada de forma dedutiva (vertical), ou seja, das receitas subtraem-se as despesas e em seguida, indica-se o resultado (lucro ou prejuízo)”.

Com finalidade de deixar de forma bem clara sobre as definições de lucros, mostraremos a seguir apresentação da Demonstração de Resultado, segundo Marion (2008).

De acordo com Assaf Neto, (2012, p.77), representação da demonstração do resultado de acordo com a lei das S.A.:

	RECEITA BRUTA DE VENDAS E/OU SERVIÇOS
(-)	Descontos concedidos e devoluções
(-)	Impostos sobre vendas
=	RECEITA LÍQUIDA
(-)	Custo dos Produtos Vendidos e/ou Serviços Prestados
=	RESULTADO BRUTO
(-)	Despesas / Receitas Operacionais
(-)	Despesas Gerais e Administrativas
(-)	Despesas de Vendas
(+)	Receitas Financeiras
(-)	Despesas Financeiras
(-)	Juros sobre Capital Próprio
(-)	Outras Receitas Operacionais
(-)	Outras Despesas Operacionais
=	RESULTADO OPERACIONAL
(-)	Provisão para IR e Contribuição Social
=	RESULTADO LÍQUIDO ANTES DE PARTICIPAÇÕES E CONTRIBUIÇÕES
(-)	Participações
(-)	Contribuições
(+)	Reversão dos Juros sobre o Capital Próprio
=	RESULTADO (LUCRO/PREJUÍZO) LÍQUIDO DO EXERCÍCIO
	LUCRO POR AÇÃO

3 ESTUDO DE CASO

Essa empresa que estamos trabalhando em cima do nosso trabalho de conclusão de curso atua no segmento de moda no ramo de roupas masculinas, femininas e infantis, presente no mercado há 05 anos na região onde se localiza Barra do Piraí, Rio de Janeiro. A empresa, atualmente, conta com uma loja física, além de divulgação dos produtos nas redes sociais.

Inicialmente, atendia um público bem menor e o serviço prestado era de porta em porta. Com o aumento da demanda de clientes, foi possível concentrar as atividades e os serviços prestados no bairro onde ainda presta serviços, estando hoje localizada no bairro Califórnia.

A proprietária recebeu uma herança no valor de R\$27.500,00 na qual deseja analisar qual o melhor investimento para sua loja, diante dos desafios encontrados, buscaremos assim, juntamente com ela, meios de ajudar a compreender uma melhor opção para a empresa. Pois a loja se encontra como MEI, analisaremos se é viável tal investimento, posto que se o investimento for realizado, a empresa terá que deixar de ser MEI e se transformar em ME.

Para melhor compreensão do estudo de caso e implementar a análise de viabilidade deste investimento, é preciso definir o projeto.

3.1 Elaboração da Pesquisa de Mercado

Com o objetivo de avaliar a satisfação dos clientes quanto ao estilo de roupas fornecidos pela empresa, qualidade, quantidade e atendimento, foi realizado uma pesquisa na própria loja, assim podendo fazer as mudanças necessárias, o público nos conduzirá a enxergar o melhor caminho a traçar para melhor atendê-los.

A pesquisa foi realizada durante o mês de julho de 2017, nos dias de funcionamento da loja, de segunda a sábado, entre os horários de 9h às 18h. Foi feita

por meio de seis perguntas, apresentadas nos gráficos, que foram estimuladas a responder.

Por ser realizado na própria loja, foi possível também acompanhar e ouvir as críticas construtivas e ideias dos clientes. Depois de encerrada a pesquisa, criamos um gráfico com os resultados obtidos para cada pergunta.

As respostas serão explanadas nas tabelas a seguir com seus respectivos resultados.

Gráfico 1: Porcentagens referentes às respostas da primeira pergunta do questionário

Fonte: Elaborado pelos autores

O gráfico 1 mostra se as pessoas são clientes da loja, portanto, pode-se observar que maioria delas se consideram clientes, que compõe quase 80%. Isso demonstra que a loja tem uma clientela que sempre está à procura de algo novo.

Gráfico 2: Porcentagens referentes às respostas da segunda pergunta do questionário

Fonte: Elaborado pelos autores

O gráfico 2 mostra a distribuição de idades sobre os pesquisados, a idade que mais ressalta é o público com a faixa etária entre os 25-35 anos, sendo representado por 33,1%. Fica evidente que o público de 40-45 anos é o que menos frequenta.

Gráfico 3: Valores referentes às respostas da terceira pergunta do questionário
Fonte: Elaborado pelos autores

Os dados referentes ao gráfico 3 estão relacionados aos estilos de roupas que os entrevistados preferem. Pode-se observar que o estilo esportivo é o menos procurado entre todos, e o estilo elegante foi o que apresentou uma procura maior. Sendo assim, fica evidente que a loja deve sempre manter em alta o estoque de peças elegantes.

Gráfico 4: Porcentagens referentes às respostas da segunda pergunta do questionário

Fonte: Elaborado pelos autores

Analisando o gráfico 4, apresenta-se que 28,6% dos clientes afirmaram que, o que fazem se sentir bem em uma loja é o atendimento, mas com 34,1% fica claro que a diversidade de produtos que faz a diferença, mostrando que a empresa precisa realmente melhorar seu estoque com diversidades. Com 18,1% a climatização, e 19,2% a limpeza e organização.

O que acha das coleções que colocamos em destaque seguida das estações? (182 respostas)

Gráfico 5: Porcentagens referentes às respostas da segunda pergunta do questionário

Fonte: Elaborado pelos autores

Conforme o gráfico 5, 14,8% não concordam com a coleção que a mesma colocou em destaque, com 25,3% acharam regular, com 39,0% acharam as coleções em destaque são boas, mostrando um grau de insatisfação, pois com 20,9% acham excelente, são 5% a mais de regular. Acreditamos que com um estoque melhor esse gráfico poderá ser diferente.

Gráfico 6: Porcentagens referentes às respostas da segunda pergunta do questionário

Fonte: Elaborado pelos autores

No gráfico 6 mostra que a maioria dos respondentes acham o atendimento excelente, e 42,3% acham bom, mas teve aparecimento de que pequenas quantidades ainda acham regular e ruim.

Explorando as respostas obtidas, é possível observar que a maioria dos clientes são mulheres e que correspondem à faixa etária entre 25 e 35 anos, apreciando um estilo de roupa moderno e elegante.

Uma porcentagem considerável das pessoas entrevistadas conhece a loja, já compraram e acompanham as tendências proposta pela loja nas vitrines. Onde podemos avaliar pontos muito positivos, enfatizando que a loja vem buscando inovar e é voltada para um público mais adulto/atual e jovem.

Observamos pontos negativos onde a diversidade se mostra importante nesse ramo e negócio, ter uma variedade do produto, no caso, peças com tamanhos

variados e com um leque de variedades, mostrando que um investimento de estoque é algo importante a ser feito, tornando desta forma a pesquisa eficaz e eficiente.

3.2 Elaboração do Fluxo de Caixa Projetado

Para elaboração do fluxo de caixa projetado, que é uma ferramenta que auxilia o controle financeiro, realizamos uma coleta de dados, com consultas ao sistema da empresa e logo realizou-se a interpretação das despesas, gastos, custos, impostos, e dos ativos permanentes que faz necessário para a projeção do investimento, analisando a viabilidade econômica que tem como objetivo a ser realizado. Faremos também a demonstração da empresa como MEI, e a empresa com o proposto investimento se tornando ME em três hipóteses sendo pessimista, mais provável e otimista no componente do fluxo de caixa, na receita mensal e anual, despesas administrativas, comerciais e gerais, para analisarmos, e assim, verificarmos se é viável o investimento pretendido.

3.2.1 Comparação Ativo Permanente imobilizado

A tabela 2 descreve os componentes e os respectivos valores do ativo permanente imobilizado que se refere na atividade da empresa.

Tabela 2 - Descrição Atual dos Componentes do Ativo Permanente Imobilizado (MEI)

BALCÕES	R\$ 800,00
COLMEIAS	R\$ 500,00
MANEQUINS	R\$ 800,00
ETIQUETADORAS	R\$ 40,00
ARARAS	R\$ 800,00
CABIDES	R\$ 200,00
PROVADOR	R\$ 150,00
ESPELHOS	R\$ 500,00
UTENSÍLIOS	R\$ 110,00

ARMÁRIO	R\$ 500,00
PAINEL FRENTE DA LOJA	R\$ 1.100,00
VIDRO PRATELEIRA	R\$ 200,00
FRIGOBAR	R\$ 300,00
ILUMINAÇÃO	R\$ 400,00
AR CONDICIONADO	R\$ 1.500,00
COMPUTADOR	R\$ 1.500,00
MESA DE COMPUTADOR	R\$ 200,00
OUTROS	R\$ 400,00
Total do Ativo Permanente	R\$10.000,00

Fonte: Elaborado pelos autores

Com o investimento, a empresa terá que aumentar o seu ativo permanente imobilizado em R\$5.000,00 conforme a tabela 3, assim, melhorando o interior da loja, seus produtos e atendimento para não ter apenas um aumento da variedade dos produtos, mas um melhoramento como um todo.

Tabela 3 - Descrição dos Componentes do Ativo Permanente Imobilizado com investimento (ME)

BALCÕES	R\$ 1.200,00
COLMEIAS	R\$ 1.000,00
MANEQUINS	R\$ 1.200,00
ETIQUETADORAS	R\$ 40,00
ARARAS	R\$ 1.200,00
CABIDES	R\$ 300,00
PROVADOR	R\$ 300,00
ESPELHOS	R\$ 1.000,00
UTENSÍLIOS	R\$ 220,00
ARMÁRIO	R\$ 500,00
PAINEL FRENTE DA LOJA	R\$ 1.100,00
VIDRO PRATELEIRA	R\$ 400,00
FRIGOBAR	R\$ 300,00

ILUMINAÇÃO	R\$ 600,00
AR CONDICIONADO	R\$ 2.240,00
COMPUTADOR	R\$ 2.000,00
MESA DE COMPUTADOR	R\$ 600,00
OUTROS	R\$ 800,00
Total do Ativo Permanente	R\$15.000,00

Fonte: Elaborado pelos autores

3.2.2 Comparação dos componentes de investimento

A tabela a seguir mostra os valores dos componentes que a loja possui atualmente. O capital de giro (dinheiro, créditos, estoques, etc.) seu ativo circulante está em torno de R\$5.000,00, seu estoque médio, que é a quantidade determinada da empresa, e seu ativo permanente no valor de R\$10.000,00, que são os bens e direitos não determinados à transformação direta em meios de pagamento.

Tabela 4 - Componentes do investimento atual

CAPITAL DE GIRO	5.000,00
ESTOQUE MÉDIO-	7.500,00
ATIVO PERMANENTE	10.000,00
TOTAL DO INVESTIMENTO	22.500,00

Fonte: Elaborado pelos Autores

Tabela 5 - Componentes necessários para o investimento

CAPITAL DE GIRO	10.000,00
ESTOQUE MÉDIO	25.000,00
ATIVO PERMANENTE	15.000,00
TOTAL DO INVESTIMENTO	50.000,00

Fonte: Elaborado pelos Autores

O valor total do investimento adicional é de R\$ 27.500,00 com esse investimento, comparando-se as duas tabelas, o capital de giro tem um aumento de R\$5.000,00, o estoque médio tem crescimento de 17.500,00, o ativo permanente com um crescimento de R\$5.000,00. Assim, o valor total do investimento atual é de R\$22.500,00, e do investimento pretendido é de R\$50.000,00.

3.2.3 Demonstração das despesas, fluxo de caixa e receita do MEI e ME nas hipóteses de mais provável, pessimista e otimista

3.2.3.1 MEI

A tabela 6 abaixo mostra as despesas administrativas sendo: aluguel, energia, água, telefone e internet, que somadas ficam no total anual de R\$9.480,00 da empresa como MEI.

As despesas comerciais, ditas como outras, que são despesas referentes a matérias de uso interno da loja, divulgação e etc., que faz o uso de 0,03% da Receita no total de R\$2.340,00. A despesa dita como viagens, são viagens feitas duas vezes no mês para compra de matérias no valor de R\$150,00 cada viagem, no valor/mês de R\$300,00 e anual no valor de R\$3.900,00. As despesas comerciais ficam no valor total anual de R\$6.240,00.

Tabela 6 - Despesas (MEI)

Despesas Adm	R\$ 9.480	R\$ 9.480	R\$ 9.480	R\$ 9.480	R\$ 9.480	R\$ 9.480
Aluguel	R\$ 6.000	R\$ 6.000	R\$ 6.000	R\$ 6.000	R\$ 6.000	R\$ 6.000
Energia	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200
Água	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 600
Telefone	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840
Internet	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840
Despesas comerciais	R\$ 6.240	R\$ 6.240	R\$ 6.240	R\$ 6.240	R\$ 6.240	R\$ 6.240
outras	R\$ 2.340	R\$ 2.340	R\$ 2.340	R\$ 2.340	R\$ 2.340	R\$ 2.340
Viagens	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900
Despesas Gerais	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900

Fonte: Elaborado pelos Autores

A tabela a seguir representa o fluxo de caixa projetado do Microempreendedor Individual (sem investimento adicional), de acordo com os componentes citados na tabela 2 deste trabalho. Lembrando que o MEI é um imposto fixo de R\$47,58, conforme explicado no item 2.1.3. Os custos dos produtos vendidos representam 50% da receita, as despesas estão demonstradas na tabela 6.

Tabela 7 - Fluxo de Caixa (MEI)

Componente do fluxo de caixa	2018	2019	2020	2021	2022	2022
(+) Receita	R\$ 78.000	R\$ 78.000	R\$ 78.000	R\$ 78.000	R\$ 78.000	R\$ 78.000
(-) Imposto Fixo para MEI	R\$ 47,58	R\$ 47,58	R\$ 47,58	R\$ 47,58	R\$ 47,58	R\$ 47,58
(=) Receitas líquidas	R\$ 77.952	R\$ 77.952	R\$ 77.952	R\$ 77.952	R\$ 77.952	R\$ 77.952
(-) Custos dos produtos vendidos	R\$ 39.000	R\$ 39.000	R\$ 39.000	R\$ 39.000	R\$ 39.000	R\$ 39.000
(=) Lucro operacional bruto	R\$ 38.952	R\$ 38.952	R\$ 38.952	R\$ 38.952	R\$ 38.952	R\$ 38.952
(-) Despesas administrativas	R\$ 9.480	R\$ 9.480	R\$ 9.480	R\$ 9.480	R\$ 9.480	R\$ 9.480
(-) Despesas comerciais	R\$ 6.240	R\$ 6.240	R\$ 6.240	R\$ 6.240	R\$ 6.240	R\$ 6.240
(-) Despesas gerais	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900
(=) Lucro líquido	R\$ 19.332	R\$ 19.332	R\$ 19.332	R\$ 19.332	R\$ 19.332	R\$ 19.332
(=) Fluxo de caixa operacional	R\$ 19.332	R\$ 19.332	R\$ 19.332	R\$ 19.332	R\$ 19.332	R\$ 19.332
(+/-) Investimento						
(=) Fluxo de caixa para a proprietária	R\$ 19.332	R\$ 19.332	R\$ 19.332	R\$ 19.332	R\$ 19.332	R\$ 19.332

Fonte: Elaborado pelos Autores

A empresa como MEI tem a receita mensal de R\$6.000,00 e anual de R\$78.000,00, observado na tabela a seguir. Também tem que ser observado que está dito como 13 meses pois apesar do ano ter 12 meses, precisamos lembrar que no fim de ano temos o Natal onde o comércio dobra suas vendas, considerando assim o ano como 13 meses com esse lucro presente.

Tabela 8 - Receita (MEI)

Receita mensal	R\$ 6.000	R\$ 6.000	R\$ 6.000	R\$ 6.000	R\$ 6.000	R\$ 6.000
Quantidade de meses	R\$ 13	R\$ 13	R\$ 13	R\$ 13	R\$ 13	R\$ 13
	R\$ 78.000	R\$ 78.000	R\$ 78.000	R\$ 78.000	R\$ 78.000	R\$ 78.000

Fonte: Elaborado pelos Autores

3.2.3.2 ME nas hipóteses de mais provável, pessimista e otimista

Para essas hipóteses a tabela 3: componentes necessárias para o investimento precisarão ser observadas, pois essas hipóteses farão uso do proposto investimento de R\$27.500,00. Observando essa tabela o estoque médio tem um aumento de R\$17.500,00 somando no total de R\$25.000,00, sendo que cada hipótese terá a observação de respectivos 75%, 60% e 90% de incremento nas vendas que será discutido no item “3.3 Aplicação dos Métodos de Avaliação”, assim cada hipótese terá valores diferentes em sua receita e despesas.

- **Hipótese ME mais provável**

A tabela abaixo mostra as despesas administrativas sendo: aluguel, energia, água, telefone e internet e uma vendedora que com todos os impostos arredondado tem o valor total de R\$1500,00 e anual no valor de R\$19.500,00, na qual somadas no valor das despesas administrativas ficam no total anual de R\$28.980,00 da empresa como ME na hipótese mais provável.

As despesas comerciais, ditas como outras, que são despesas referentes a matérias de uso interno da loja, divulgação e etc., que faz o uso de 0,03% da Receita no total de R\$6.435,00. A despesa dita como viagens, são viagens feitas três vezes no mês para compra de matérias no valor de R\$300,00 cada viagem com duas pessoas já que com o aumento de estoque precisará ir mais uma pessoa para ajuda na compra e transporte dos matérias, fica no valor total/mês de R\$900,00 e anual no valor de R\$11.700,00. As despesas comerciais ficam no valor total/anual de R\$18.135,00.

Tabela 9 - Despesas (ME mais provável)

Despesas Adm	R\$ 28.980	R\$ 28.980	R\$ 28.980	R\$ 28.980	R\$ 28.980	R\$ 28.980
1 Vendedora	R\$ 19.500	R\$ 19.500	R\$ 19.500	R\$ 19.500	R\$ 19.500	R\$ 19.500
Aluguel	R\$ 6.000	R\$ 6.000	R\$ 6.000	R\$ 6.000	R\$ 6.000	R\$ 6.000
Energia	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200
Água	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 600
Telefone	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840
Internet	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840
Despesas comer	R\$ 18.135	R\$ 18.135	R\$ 18.135	R\$ 18.135	R\$ 18.135	R\$ 18.135
outras	R\$ 6.435	R\$ 6.435	R\$ 6.435	R\$ 6.435	R\$ 6.435	R\$ 6.435
Viagens	R\$ 11.700	R\$ 11.700	R\$ 11.700	R\$ 11.700	R\$ 11.700	R\$ 11.700
Despesas Gerais	R\$ 10.725	R\$ 10.725	R\$ 10.725	R\$ 10.725	R\$ 10.725	R\$ 10.725

Fonte: Elaborado pelos Autores

A tabela a seguir representa o fluxo de caixa projetado do Microempresa (sem investimento adicional), de acordo com os componentes citados na tabela 5 deste trabalho, lembrando que o ME o imposto é variável conforme a receita. Os custos dos produtos vendidos representam 50% da receita, as despesas estão demonstradas na tabela 9.

Tabela 10 - Fluxo de caixa projetado (ME mais provável)

Componente do fluxo de caixa	INVESTIMENTO	2018	2019	2020	2021	2022	2022
(+) Receita		R\$ 214.500	R\$ 214.500	R\$ 214.500	R\$ 214.500	R\$ 214.500	R\$ 214.500
(-) Impostos sobre as receitas		R\$ 11.798	R\$ 11.798	R\$ 11.798	R\$ 11.798	R\$ 11.798	R\$ 11.798
(=) Receitas líquidas		R\$ 202.703	R\$ 202.703	R\$ 202.703	R\$ 202.703	R\$ 202.703	R\$ 202.703
(-) Custos dos produtos vendidos		R\$ 107.250	R\$ 107.250	R\$ 107.250	R\$ 107.250	R\$ 107.250	R\$ 107.250
(=) Lucro operacional bruto		R\$ 95.453	R\$ 95.453	R\$ 95.453	R\$ 95.453	R\$ 95.453	R\$ 95.453
(-) Despesas administrativas		R\$ 28.980	R\$ 28.980	R\$ 28.980	R\$ 28.980	R\$ 28.980	R\$ 28.980
(-) Despesas comerciais		R\$ 18.135	R\$ 18.135	R\$ 18.135	R\$ 18.135	R\$ 18.135	R\$ 18.135
(-) Despesas gerais		R\$ 10.725	R\$ 10.725	R\$ 10.725	R\$ 10.725	R\$ 10.725	R\$ 10.725
(=) Lucro líquido		R\$ 37.613	R\$ 37.613	R\$ 37.613	R\$ 37.613	R\$ 37.613	R\$ 37.613
(=) Fluxo de caixa operacional		R\$ 37.613	R\$ 37.613	R\$ 37.613	R\$ 37.613	R\$ 37.613	R\$ 37.613
(+/-) Investimento	R\$ 27.500,00						
(=) Fluxo de caixa para os sócios	-R\$ 27.500,00	R\$ 37.613	R\$ 37.613	R\$ 37.613	R\$ 37.613	R\$ 37.613	R\$ 37.613

Fonte: Elaborado pelos Autores

A empresa como ME na hipótese mais provável tem a receita mensal de R\$16.500,00 e anual de R\$214.500,00, observado na tabela a seguir. Também tem que ser observado que está dito como 13 meses pois apesar do ano ter 12 meses, precisamos lembrar que no fim de ano temos o Natal onde o comércio dobra suas vendas, considerando assim o ano como 13 meses com esse lucro presente.

Tabela 11 - Receita mensal (ME mais provável)

Receita mensal	R\$ 16.500	R\$ 16.500	R\$ 16.500	R\$ 16.500	R\$ 16.500	R\$ 16.500
Quantidade de meses	R\$ 13	R\$ 13	R\$ 13	R\$ 13	R\$ 13	R\$ 13
	R\$ 214.500	R\$ 214.500	R\$ 214.500	R\$ 214.500	R\$ 214.500	R\$ 214.500

Fonte: Elaborado pelos Autores

- **Hipótese ME pessimista**

A tabela 12 abaixo mostra as despesas administrativas sendo: aluguel, energia, água, telefone e internet e uma vendedora que com todos os impostos arredondado tem o valor total de R\$1500,00 e anual no valor de R\$19.500,00, na qual somadas no valor das despesas administrativas ficam no total anual de R\$28.980,00 da empresa como ME na hipótese pessimista.

As despesas comerciais, ditas como outras, que são despesas referentes a matérias de uso interno da loja, divulgação e etc., que faz o uso de 0,03% da Receita no total de R\$5.616,00. A despesa dita como viagens, são viagens feitas três vezes no mês para compra de matérias no valor de R\$300,00 cada viagem com duas pessoas já que com o aumento de estoque precisará ir mais uma pessoa para ajuda na compra e transporte dos matérias, fica no valor total/mês de R\$900,00 e anual no valor de R\$11.700,00. As despesas comerciais ficam no valor total/anual de R\$17.316,00.

Tabela 12 - Despesas (ME pessimista)

Despesas Adm	R\$ 28.980	R\$ 28.980	R\$ 28.980	R\$ 28.980	R\$ 28.980	R\$ 28.980
1 Vendedora	R\$ 19.500	R\$ 19.500	R\$ 19.500	R\$ 19.500	R\$ 19.500	R\$ 19.500
Aluguel	R\$ 6.000	R\$ 6.000	R\$ 6.000	R\$ 6.000	R\$ 6.000	R\$ 6.000
Energia	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200
Água	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 600
Telefone	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840
Internet	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840
Despesas comer	R\$ 17.316	R\$ 17.316	R\$ 17.316	R\$ 17.316	R\$ 17.316	R\$ 17.316
outras	R\$ 5.616	R\$ 5.616	R\$ 5.616	R\$ 5.616	R\$ 5.616	R\$ 5.616
Viagens	R\$ 11.700	R\$ 11.700	R\$ 11.700	R\$ 11.700	R\$ 11.700	R\$ 11.700
Despesas Geral	R\$ 9.360	R\$ 9.360	R\$ 9.360	R\$ 9.360	R\$ 9.360	R\$ 9.360

Fonte: Elaborado pelos Autores

A tabela a seguir representa o fluxo de caixa projetado do Microempresa (sem investimento adicional). Os custos dos produtos vendidos representam 50% da receita, as despesas estão demonstradas na tabela 12.

Tabela 13 - Fluxo de caixa projetado (ME pessimista)

Componente do fluxo de caixa	INVESTIMENTO	2018	2019	2020	2021	2022	2022
(+) Receita		R\$ 187.200	R\$ 187.200	R\$ 187.200	R\$ 187.200	R\$ 187.200	R\$ 187.200
(-) Imostos sobre as receitas		R\$ 10.296	R\$ 10.296	R\$ 10.296	R\$ 10.296	R\$ 10.296	R\$ 10.296
(=) Receitas líquidas		R\$ 176.904	R\$ 176.904	R\$ 176.904	R\$ 176.904	R\$ 176.904	R\$ 176.904
(-) Custos dos produtos vendidos		R\$ 93.600	R\$ 93.600	R\$ 93.600	R\$ 93.600	R\$ 93.600	R\$ 93.600
(=) Lucro operacional bruto		R\$ 83.304	R\$ 83.304	R\$ 83.304	R\$ 83.304	R\$ 83.304	R\$ 83.304
(-) Despesas administrativas		R\$ 28.980	R\$ 28.980	R\$ 28.980	R\$ 28.980	R\$ 28.980	R\$ 28.980
(-) Despesas comerciais		R\$ 17.316	R\$ 17.316	R\$ 17.316	R\$ 17.316	R\$ 17.316	R\$ 17.316
(-) Despesas gerais		R\$ 9.360	R\$ 9.360	R\$ 9.360	R\$ 9.360	R\$ 9.360	R\$ 9.360
(=) Lucro líquido		R\$ 27.648	R\$ 27.648	R\$ 27.648	R\$ 27.648	R\$ 27.648	R\$ 27.648
(=) Fluxo de caixa operacional		R\$ 27.648	R\$ 27.648	R\$ 27.648	R\$ 27.648	R\$ 27.648	R\$ 27.648
(+/-) Investimento	R\$ 27.500,00						
(=) Fluxo de caixa para os socios	-R\$ 27.500,00	R\$ 27.648	R\$ 27.648	R\$ 27.648	R\$ 27.648	R\$ 27.648	R\$ 27.648

Fonte: Elaborado pelos Autores

A empresa como ME na hipótese pessimista tem a receita mensal de R\$14.400,00 e anual de R\$187.200,00, observado na tabela a seguir. Também tem

que ser observado que está dito como 13 meses pois apesar do ano ter 12 meses, precisamos lembrar que no fim de ano temos o Natal onde o comércio dobra suas vendas, considerando assim o ano como 13 meses com esse lucro presente.

Tabela 14 - Receita mensal (ME pessimista)

Receita mensal	R\$ 14.400	R\$ 14.400	R\$ 14.400	R\$ 14.400	R\$ 14.400	R\$ 14.400
Quantidade de meses	R\$ 13	R\$ 13	R\$ 13	R\$ 13	R\$ 13	R\$ 13
	R\$ 187.200	R\$ 187.200	R\$ 187.200	R\$ 187.200	R\$ 187.200	R\$ 187.200

Fonte: Elaborado pelos Autores

- **Hipótese ME otimista**

A tabela 15 abaixo mostra as despesas administrativas sendo: aluguel, energia, água, telefone e internet e uma vendedora que com todos os impostos arredondado tem o valor total de R\$1500,00 e anual no valor de R\$19.500,00, na qual somadas no valor das despesas administrativas ficam no total anual de R\$28.980,00 da empresa como ME na hipótese otimista.

As despesas comerciais, ditas como outras, que são despesas referentes a matérias de uso interno da loja, divulgação e etc., que faz o uso de 0,03% da Receita no total de R\$7.254,00. A despesa dita como viagens, são viagens feitas três vezes no mês para compra de matérias no valor de R\$300,00 cada viagem com duas pessoas já que com o aumento de estoque precisará ir mais uma pessoa para ajuda na compra e transporte dos materiais, fica no valor total/mês de R\$900,00 e anual no valor de R\$11.700,00. As despesas comerciais ficam no valor total/anual de R\$18.954,00.

Tabela 15 - Despesas (ME otimista)

Despesas Adm	R\$ 28.980	R\$ 28.980	R\$ 28.980	R\$ 28.980	R\$ 28.980	R\$ 28.980
1 Vendedora	R\$ 19.500	R\$ 19.500	R\$ 19.500	R\$ 19.500	R\$ 19.500	R\$ 19.500
Aluguel	R\$ 6.000	R\$ 6.000	R\$ 6.000	R\$ 6.000	R\$ 6.000	R\$ 6.000
Energia	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200
Água	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 600
Telefone	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840
Internet	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840
Despesas comer	R\$ 18.954	R\$ 18.954	R\$ 18.954	R\$ 18.954	R\$ 18.954	R\$ 18.954
outras	R\$ 7.254	R\$ 7.254	R\$ 7.254	R\$ 7.254	R\$ 7.254	R\$ 7.254
Viagens	R\$ 11.700	R\$ 11.700	R\$ 11.700	R\$ 11.700	R\$ 11.700	R\$ 11.700
Despesas Gerais	R\$ 12.090	R\$ 12.090	R\$ 12.090	R\$ 12.090	R\$ 12.090	R\$ 12.090

Fonte: Elaborado pelos Autores

A tabela a seguir representa o fluxo de caixa projetado do Microempresa (sem investimento adicional). Os custos dos produtos vendidos representam 50% da receita, as despesas estão demonstradas na tabela 15.

Tabela 16 - Fluxo de caixa projetado (ME otimista)

Componente do fluxo de caixa	INVESTIMENTO	2018	2019	2020	2021	2022	2022
(+) Receita		R\$ 241.800	R\$ 241.800	R\$ 241.800	R\$ 241.800	R\$ 241.800	R\$ 241.800
(-) Impostos sobre as receitas		R\$ 13.299	R\$ 13.299	R\$ 13.299	R\$ 13.299	R\$ 13.299	R\$ 13.299
(=) Receitas líquidas		R\$ 228.501	R\$ 228.501	R\$ 228.501	R\$ 228.501	R\$ 228.501	R\$ 228.501
(-) Custos dos produtos vendidos		R\$ 120.900	R\$ 120.900	R\$ 120.900	R\$ 120.900	R\$ 120.900	R\$ 120.900
(=) Lucro operacional bruto		R\$ 107.601	R\$ 107.601	R\$ 107.601	R\$ 107.601	R\$ 107.601	R\$ 107.601
(-) Despesas administrativas		R\$ 28.980	R\$ 28.980	R\$ 28.980	R\$ 28.980	R\$ 28.980	R\$ 28.980
(-) Despesas comerciais		R\$ 18.954	R\$ 18.954	R\$ 18.954	R\$ 18.954	R\$ 18.954	R\$ 18.954
(-) Despesas gerais		R\$ 12.090	R\$ 12.090	R\$ 12.090	R\$ 12.090	R\$ 12.090	R\$ 12.090
(=) Lucro líquido		R\$ 47.577	R\$ 47.577	R\$ 47.577	R\$ 47.577	R\$ 47.577	R\$ 47.577
(=) Fluxo de caixa operacional		R\$ 47.577	R\$ 47.577	R\$ 47.577	R\$ 47.577	R\$ 47.577	R\$ 47.577
(+/-) Investimento	R\$ 27.500,00						
(=) Fluxo de caixa para os socios	-R\$ 27.500,00	R\$ 47.577	R\$ 47.577	R\$ 47.577	R\$ 47.577	R\$ 47.577	R\$ 47.577

Fonte: Elaborado pelos Autores.

A empresa como ME na hipótese otimista tem a receita mensal de R\$18.600,00 e anual de R\$241.800,00, observado na tabela a seguir. Também tem que ser observado que está dito como 13 meses pois apesar do ano ter 12 meses, precisamos

lembrar que no fim de ano temos o Natal onde o comércio dobra suas vendas, considerando assim o ano como 13 meses com esse lucro presente.

Tabela 17 - Receita mensal (ME otimista)

Receita mensal	R\$ 18.600	R\$ 18.600	R\$ 18.600	R\$ 18.600	R\$ 18.600	R\$ 18.600
Quantidade de meses	R\$ 13	R\$ 13	R\$ 13	R\$ 13	R\$ 13	R\$ 13
	R\$ 241.800	R\$ 241.800	R\$ 241.800	R\$ 241.800	R\$ 241.800	R\$ 241.800

Fonte: Elaborado pelos Autores

3.3 Aplicação dos Métodos de Avaliação

Para analisar a viabilidade do projeto de investimento, foram aplicados os métodos do Valor Presente Líquido, utilizando as fórmulas explanadas no item XX deste trabalho, e o EXCEL como ferramenta para os cálculos. A coluna “FL.de Caixa” mostra o Fluxo de caixa para a proprietária obtido a partir dos cálculos da tabela Componente do Fluxo de Caixa. Valores conduzidos a valores presentes considerando uma Taxa Mínima atrativa de 20% (Taxa definida pela proprietária como a mínima para o investimento ser considerado como viável).

3.3.1 MEI

O MEI está sem o valor de investimento adicional de R\$27.500,00, mostrado na tabela a seguir com os resultados obtidos.

Tabela 18 - Aplicação dos Métodos de avaliação (MEI)

	Fl. Caixa	Val. pres (FC)
1	R\$19.332,42	R\$16.110,35
2	R\$19.332,42	R\$13.425,29
3	R\$19.332,42	R\$11.187,74
4	R\$19.332,42	R\$9.323,12
5	R\$19.332,42	R\$7.769,27
6	R\$19.332,42	R\$6.474,39
	Valor Presente	
	=	R\$64.290,16

Fonte: Elaborado pelos Autores

3.3.2 ME

Para analisarmos e assim verificarmos se é viável o investimento pretendido de R\$27.500,00 tratamos com três possibilidades o investimento proposto afim que a empresa também se torne ME como: pessimista, mais provável e o otimista. Os cálculos realizados com as hipóteses de mais provável com um incremento de 75%, pessimista mostraram um incremento de 60% nas vendas, e o otimista com 90% de incremento. A seguir usaremos a tabela 19 com os resultados obtidos.

- ME Mais Provável

Tabela 19 - Aplicação dos Métodos de avaliação (ME mais provável)

	Fl. Caixa	Val. pres (FC)
0	-R\$27.500,00	-R\$27.500,00
1	R\$37.612,50	R\$31.343,75
2	R\$37.612,50	R\$26.119,79
3	R\$37.612,50	R\$21.766,49
4	R\$37.612,50	R\$18.138,74
5	R\$37.612,50	R\$15.115,62
6	R\$37.612,50	R\$12.596,35
	Valor Presente	R\$97.580,75

Fonte: Elaborado pelos Autores

- ME Pessimista

Tabela 20 - Aplicação dos Métodos de avaliação (ME pessimista)

	Fl. Caixa	Val. pres (FC)
0	-R\$27.500,00	-R\$27.500,00
1	R\$27.648,00	R\$23.040,00
2	R\$27.648,00	R\$19.200,00
3	R\$27.648,00	R\$16.000,00
4	R\$27.648,00	R\$ 13.333,33
5	R\$27.648,00	R\$11.111,11
6	R\$27.648,00	R\$9.259,26
	Valor Presente	R\$64.443,70

Fonte: Elaborado pelos Autores

- ME Otimista

Tabela 21 - Aplicação dos Métodos de avaliação (ME otimista)

	Fl. Caixa	Val. pres (FC)
0	-R\$27.500,00	-R\$27.500,00
1	R\$27.648,00	R\$39.647,50
2	R\$27.648,00	R\$33.039,58
3	R\$27.648,00	R\$27.532,99
4	R\$27.648,00	R\$ 22.944,16
5	R\$27.648,00	R\$19.120,13
6	R\$27.648,00	R\$15.933,79
	Valor Presente	R\$130.717,79

Fonte: Elaborado pelos Autores

4 REFERENCIAL TEÓRICO

Pretendemos neste capítulo apresentar os resultados atingidos com a análise aplicada para a avaliação do investimento, indicando se será viável ou não tal investimento.

4.1 Compreensão do Resultado do VPL

Calculado a partir da projeção do fluxo de caixa da empresa o VPL através da fórmula apresentada no item 2.5 deste trabalho. Sendo seu resultado maior que zero, isto é, positivo, significa que produzirá lucro econômico (FERREIRA, 2009). Significa que o investimento em análise é viável e, assim, poderá ser feito.

O resultado observado do Valor Presente Líquido para a hipótese mais provável R\$97.580,75, pessimista de R\$64.443,70, e otimista R\$130.717,79, todos sendo positivos.

5 CONCLUSÃO

Nosso trabalho de conclusão de curso, expressa um assunto de grande relevância para o período na qual vivemos, onde o setor econômico do país passa por várias transformações financeiras. O que nos evidencia, a necessidade dos empreendedores sobre a realização da elaboração de análise financeira de seu empreendimento. Esta ação é muito importante, pois traz resultados que podem os auxiliarem na tomada de decisões quanto aos investimentos de seu empreendimento. Para elaborar este trabalho, contamos com o auxílio bibliográfico que engloba conceitos importantes sobre análise de investimentos, como: DRE, fluxo de caixa entre outros.

Através de apurações realizadas, foi possível chegar à conclusão de que fazer essa passagem de microempreendedor individual (MEI) para microempreendedor (ME) é satisfatória economicamente para a proprietária, onde os métodos de avaliações utilizados demonstram resultados positivos.

Diante deste tema escolhido para defendermos nosso trabalho, podemos concluir que o tema é de extrema importância para ser discutido devido a realidade financeira do país, como também nos possibilita a colocarmos em prática assuntos abordados no decorrer do curso de Engenharia de Produção.

6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASSAF NETO, Alexandre. **Mercado Financeiro**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

ANTUNES, Maria Thereza Pompa; FORMIGONI, Henrique; PEREIRA, Carlos Alberto; PAULO, Edilson. **Estudo sobre os incentivos tributários para o gerenciamento de resultados contábeis nas companhias abertas brasileiras**. Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos. p.41-52, janeiro/março 2012.

Microempreendedor, **benefícios**. Disponível em <https://www.portaldoempreendedor.adm.br/>.

Central do MEI, **como funciona a previdência social**. Disponível em <https://centraldomei.com/mei-como-funciona-a-previdencia-social/>

Código Tributário Nacional, Receita Federal, disponível no site <http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/CodTributNaci/ctn.html>, acessado em 08 de setembro de 2017

Almeida; Santos; Cortez; Silva. **Comentários ao estatuto da microempresa e da empresa de pequeno porte**. Saraiva, 2009

Vago contabilidade, **Desvantagens do MEI**. Disponível em <http://vagocontabilidade.com.br/desvantagens-do-mei/> >

SEBRAE, **Diferenças entre Microempresa e Pequena Empresa** <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-as-diferencas-entre-microempresa-pequena-empresa-e-mei/>

SAIA DO LUGAR, **Definições Microempresa** <http://saiadolugar.com.br/microempresa/>

BRASIL. Lei n. 6.404 de 15 de dezembro de 1976. **Dispõe sobre as sociedades por ações.**

A Nova Geração de Empreendedores: guia para elaboração de um plano de negócios / Fernando César Lenzi. – São Paulo: Atlas, 2009.

SEBRAE, **Formalização como MEI garante a aposentadoria**
<<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/formalizacao-como-mei-garante-aposentadoria-por-idade-ou-invalidade/>>

Gestão Contábil Financeira de Micro e Pequenas Empresas/**Sobrevivência e Sustentabilidade**/ 2ª Edição Atlas - Ferronato, Airto João.

FERNADES, Alexandre Machado; STEFANELLO, Paulinho Rene. Contabilidade Empresarial. 1 ed. Curitiba: Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Paraná, 2012.

FERREIRA, Roberto G..**Engenharia Econômica e Avaliação de Projetos de Investimento**. 6 ed. São Paulo. Atlas S.A, 2009.

G. FERREIRA, Roberto. **Engenharia Econômica e Avaliação de Projetos de Investimento**. 6ª Edição. São Paulo. Atlas S.A., 2009.

Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor/Idalberto Chiavenato. – 4. ed. – Barueri, SP: Manole, 2012.

Previdência social, **informações gerais**. Disponível em
<http://www.previdencia.gov.br/servicos-ao-cidadao/informacoes-gerais/microempreendedor-individual/>

Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso / José Dornelas. - 3. ed. - Rio de Janeiro: LTC, 2015.

Manual do Empreendedor: Como Construir um Empreendimento de Sucesso, 2ª edição / Jerônimo Mendes. – São Paulo: Atlas, 2015.

Empreendedorismo/**Transformando ideias em negócios** - José Carlos Assis Dornelas

Empreendedorismo/**Transformando ideias em negócios** - José Carlos Assis Dornelas.

LAPPONI, Juan Carlos. **Projetos de Investimento – Construção e Avaliação do Fluxo de Caixa**. São Paulo. LapponiLtda, 2000.

PORTAL TRIBUTÁRIO, **Legislação, Normas, Procedimentos do MEI**
<<http://www.portaltributario.com.br/guia/mei.html/>>

LAPPONI, Juan Carlos. **Projetos de Investimento – Construção e Avaliação do Fluxo de Caixa**. São Paulo. LapponiLtda, 2000.

MARION, José Carlos, Contabilidade Empresarial. 10 ed. São Paulo: Atlas, 2003.

_____. José Carlos, Contabilidade Empresarial. 13 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

Ministério do trabalho, cresce a formalização de trabalhadores por conta própria no Brasil. Disponível em
<<http://trabalho.gov.br/busca?searchword=micro%20empreendedor%20individual&searchphrase=all>>

RECEITA FEDERAL DO BRASIL, **O que é o Simples Nacional**. Disponível em
<<https://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>> Acesso em: 13 de jul. de 2017.

Portal do empreendedor individual, **Tributações do MEI**. Disponível em
<<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/mei-microempreendedor-individual/beneficios>>