

EMPREENDEDOR E MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL E OS DESAFIOS DE AMBULANTE DA ASA SUL NA ABERTURA DO NEGÓCIO.

ENTREPRENEURSHIP AND INDIVIDUAL MICRO ENTREPRENEUR AND THE CHALLENGES OF THE SOUTHERN ASA HAPPINESS AT THE OPENING OF THE

Priscila Kesia Alves dos Santos¹, Rafael de Matos Oliveira², Tatiana Lima Rodrigues³, Thiago de Sousa Silva⁴

¹ Centro Universitário do Distrito Federal UDF, Brasília, DF

RESUMO:

O presente trabalho tem o objetivo de elucidar o cotidiano do Empreendedor e do Microempreendedor individual (EI,MEI), com foco nos ambulantes das faculdades da Asa Sul. Descrever a história do empreendedorismo, e os principais tipos de empreendedores, principais características do microempreendedor individual, e sua forma de enquadramento. Os riscos assumidos ao iniciar o seu próprio negócio e as ferramentas utilizadas para controle, variando conforme as necessidades e dificuldades enfrentadas pelos empreendedores para propor e alcançar seus objetivos. Esclarecendo o processo para regularização e as inúmeras vantagens em relação à pessoa que trabalha na irregularidade. Com base em uma pesquisa de campo, visando aprofundar o conhecimento nas diversas características e as particularidades foram aplicados questionários para adquirir o máximo de informações sobre os entrevistados, faixa etária, sexo, grau de escolaridade, as adversidades e o grau de satisfação vinculado a formalização do empreendimento.

Palavras-chave: Empreendedorismo, microempreendedor, empreendedor individual, características, riscos assumidos, dificuldades enfrentadas, regularização e formalização.

ABSTRACT:

The present work has the objective of elucidating the everyday life of the Entrepreneur and of the individual Entrepreneur (EI, MEI), in focus at the college street of the south wing. Describe the history of the entrepreneurship and the main types of entrepreneurs, main features of individual entrepreneur and your way of framing. The risks taken when you start your own business, and the tools is used to control, varying according to the needs and difficulties faced by entrepreneurs to propose and achieve your goals. Clarifying the process for regularization and the many advantages in relation to the person who works based on an irregularity. Based on a field research, aiming at to deep the knowledge the various features and characteristics education degree and the questionnaires were applied to purchase the maximum of information on respondents, age group, sex, the odds and the degree of satisfaction linked to formalization of the enterprise.,

Keywords: entrepreneurship, microentrepreneur, individual entrepreneur, features, assumed risks, difficulties faced, regularization and formalization.

INTRODUÇÃO

O Brasil vem sofrendo várias mudanças significativas na economia mercadológica e social. A classe trabalhadora vem se modificando evolutivamente diante da crise econômica e social que percorre todo o nosso país. Com isso os empresários individuais (empreendedores) e microempresários, estão ganhando cada vez mais espaço no cenário nacional, bem como oportunidades no mercado. Porém existe uma série de fatores que tornam esta ação complicada, difícil e às vezes inviáveis para o empresário abrir o seu negócio (BES, 2009).

Mesmo com o crescente aumento dos empreendedores individuais o que se percebe é que ainda há poucos estudos voltados para essa categoria, que representa uma parcela considerável para o desenvolvimento econômico da sociedade (CHIAVENATO, 2007).

Existe uma diferença entre tipos de empreendedores, no Brasil temos empreendedores por necessidade, que abrem negócios para sobreviver, manter família e empreendedores por oportunidade, que são aqueles que percebem falhas em alguns serviços prestados e veem a chance de atender determinado tipo de cliente. Assim como existe uma diferença entre empreendedor e microempreendedor individual, os nomes são bastante semelhantes existe, porém, uma gigantesca diferença em ser EI e MEI. Existem previsões diversas tanto em questões de faturamento quanto das

atividades desenvolvidas para cada tipo de empreendedor. O EI exerce sua atividade profissional como PF - Pessoa Física, colocando seu patrimônio à disposição do negócio. O MEI, é um dos meios mais práticos, ágeis e simples de formalizar o negócio próprio.

O empreendedorismo tem relação com aquele que transfere, recursos econômicos de um setor de produtividade menor para um setor de produtividade mais elevada e de maior rendimento (HASHIMOTO, 2006).

De um lado, está a economia empurrando para que o indivíduo possa ter a sua própria empresa e que não precise depender mais de “chefes” e, do outro lado estão os gastos, responsabilidades, desafios e instabilidades do mercado para manter uma empresa rentável. Afinal, o que motiva ao microempreendedor a formalizar a abertura do seu negócio? Veremos no decorrer do trabalho estes motivos.

O presente estudo tem o objetivo de aprofundar a discussão sobre o tema Empreendedorismo, elencar os principais obstáculos e desafios enfrentados pelos microempreendedores e empreendedores individuais ao buscarem adequar-se ao processo de abertura e formalização do negócio. Para isso são apresentados os seguintes objetivos específicos:

- Realizar um retrospecto sobre a história do empreendedorismo, e principais tipos de empreendedores;
- Relatar as principais características do microempreendedor individual, e sua forma de enquadramento;

- Verificar as características comuns entre os ambulantes por amostragem.

E foi feito um levantamento de referencial bibliográfico acerca da temática e uma pesquisa por amostragem, para obtenção de dados com ambulantes de Universidades da Asa Sul, bairro nobre de Brasília, para confecção de gráficos para melhor entendimento da situação empreendedora em Brasília-DF.

O empreendedor pode assumir vários riscos ao iniciar o seu próprio negócio, várias são as ferramentas e indicadores utilizados para controle, variando conforme as necessidades e dificuldades enfrentadas pelos empreendedores para propor e alcançar seus objetivos. Identificar as causas dos problemas e propor possíveis soluções é relevante para o sucesso do negócio e para o desenvolvimento econômico do País.

REFERENCIAL TEÓRICO

Empreendedorismo

O termo Empreendedor tem sua origem no século XV na França. O impacto do empreendedorismo no mundo inteiro foi estrondoso, principalmente no que se refere às mudanças no mercado, que se tornou muito mais competitiva e ampla, a partir da influência representada pelo empreendedor. A primeira noção que tivemos de empreendedorismo surgiu para diferenciar um empreendedor de um capitalista. Assim diferenciados, o

empreendedor que se confundia levemente com um administrador, a partir do ponto de vista econômico. Empreendedorismo, nos dias atuais, vem sendo utilizado de forma abrangente, referindo-se a ações inovadoras e dinâmicas em busca de resultados concretos em empresas em geral. O presente trabalho tem como objetivo abordar o tema Empreendedor Individual e descrever quais são os impactos nas empresas após a formalização. Pretende-se responder o seguinte problema: Quais os desafios do EI e MEI para abertura de seus negócios? A metodologia utilizada foi quantitativa (Survey), através de uma pesquisa feita sobre dados disponibilizados pelo SEBRAE e alguns entrevistados.

Segundo pesquisa SEBRAE (2004), a capacidade empreendedora é formada por atributos como criatividade, perseverança e coragem de assumir riscos nos negócios. Com base em estudos realizados, a pesquisa SEBRAE afirma que “a alta mortalidade das empresas no Brasil está fortemente relacionada, em primeiro lugar as falhas gerenciais na condução dos negócios, seguida de causas econômicas conjunturais e tributárias” (SEBRAE, 2004, p. 16).

Levando em consideração que um bom planejamento e capital são fatores essenciais para alavancar e se manter no mercado, há fatores que podem ser determinantes e influenciam direta e indiretamente no negócio como: dependência de políticas governamentais, educação e treinamento, pesquisa e desenvolvimento, normas culturais e

sociais, clima econômico e o contexto político, estas são as características que são relevantes para o empreendedorismo em um país. Embora o Brasil seja um país rico, composto por uma população criativa e muito trabalhadora falta apoio e políticas públicas. Há pouco tempo, foram criadas leis que regulam, legalizam e dão suporte ao microempreendedor individual-MEI, contudo, é necessária atualização e um estudo mais aprofundado e divulgação dos benefícios que a Lei complementar nº 128/2008, possa alcançar a todos que pretendem empreender (Gerber Michael, 2011).

Há uma grande parcela de empreendedores que estão na informalidade por falta de conhecimento e principalmente porque, empreender tornou-se não uma escolha e sim necessidade, em muitos casos estão desempregados e a única forma de sobrevivência é empreender. Essas premissas podem ser reforçadas ao considerar as seguintes palavras:

A cultura no Brasil é a do empreendedor espontâneo. Este está onipresente. Ele só precisa de estímulo, como uma flor precisa do sol e de um pouco de água para brotar na primavera. O Brasil está sentado em cima de uma das maiores riquezas naturais do mundo, ainda relativamente pouco explorado: o potencial empreendedor dos brasileiros. Creio que o Brasil é atualmente um dos países que poderia haver uma grande explosão empreendedora. Filion (2000, p. 33)

Empreendedorismo no Brasil

O Brasil havia ficado em primeiro lugar em empreendedorismo por necessidade entre os países pesquisados. Estima-se que, em 2002, havia cerca de 14 milhões de empreendedores nos países, e que, destes, 56% eram empreendedores por necessidade, motivados pela perda do emprego formal e pelo subemprego (Lourenço, 2004; RELATÓRIO GEM, 2004).

Segundo Marcos Hashimoto (2006), “o papel do empreendedor não está limitado apenas a criação de negócios, ele abrange também a criação de um método de produção, a abertura de um novo mercado, a busca de alternativas de materiais e a promoção de mudanças estruturais na organização”.

Concorda Chiavenato (2012, p. 3) [...] “ele não é somente um fundador de novas empresas, o construtor de novos negócios ou consolidado e impulsionado negócios atuais”.

Ainda acrescenta:

Ele é muito mais do que isso, proporciona a energia que move toda a economia, inova as ideias, cria empregos e impulsiona talentos e competências, procura e rapidamente aproveita oportunidades, antes que outros aventureiros o façam. (Chiavenato, 2012).

Em relação a empreendedorismo de oportunidade, afirma Dornelas (2008, p.13) em que o empreendedor visionário sabe aonde quer chegar, uma empresa com planejamento prévio, tem em mente o crescimento que quer buscar para a empresa e visa à geração de lucros, empregos e riqueza.

Para Barreto (1998, p. 190),

“Empreendedorismo é habilidade de criar e constituir algo a partir de muito pouco ou de quase nada”. É o desenvolver de uma organização em oposição a observá-la, analisá-la ou descrevê-la.

Segundo Dornelas (2008), empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados. Em qualquer definição de empreendedorismo encontram-se, pelo menos, os seguintes aspectos referentes ao empreendedor:

1) tem iniciativa para criar um novo negócio e paixão pelo que faz;

2) utiliza os recursos disponíveis de forma criativa, transformando o ambiente social e econômico onde vive;

3) aceita assumir os riscos calculados e a possibilidade de fracassar.

“Pode-se dizer que os empreendedores se dividem igualmente em dois times: aqueles para os quais o sucesso é definido pela sociedade e aqueles que têm uma noção interna de sucesso” (Dolabela, 2010, p. 44).

“O empreendedor é alguém que sonha e busca transformar seu sonho em realidade” (Dolabela, 2010, p. 25). Com base nos autores, existem inúmeras vantagens ao abrir seu próprio negócio e formalizar a empresa, e que essa investida representa hoje uma grande oportunidade para que os pequenos empreendimentos passem para a formalidade e com isso terão um espaço na economia, que antes somente as grandes empresas possuíam. Nessa linha podemos observar que houve

evolução a partir da criação da legislação que dá um norte aos empreendedores, proporcionando desenvolvimento e competências empreendedoras mostrando a grande oportunidade de investimento. No Brasil o número de novos e pequenos empreendedores é significativo, se comparado a outros países. Segundo dados do IBGE, em 2002, as micros e pequenas empresas representam 99,2% do total de 4.918 milhões de empresas no Brasil. Esse fato indica que o interesse por abrir um negócio, seja ele por qual motivo for, é grande no país.

Dolabela (1999, p.35) deixa claro que o conhecimento sobre empreendedor ainda está em “fase pré-paradigmática”. Há pouco investimento em pesquisas sobre a possibilidade de se ensinar a ser empreendedor e sobre as características determinantes de sucesso, embora haja muitas publicações em eventos acadêmicos e criação de grande quantidade de periódicos especializados.

Apesar disso, esse mesmo autor apresenta suas definições e as características que acredita serem definidoras do empreendedor. Dentre essas características, estão: ter iniciativa, autonomia, autoconfiança, otimismo, necessidade de realização; saber trabalhar sozinho; ter perseverança e tenacidade para vencer obstáculos; saber fixa metas e alcançá-la; saber buscar, utilizar e controlar recursos; ser um sonhador realista Dolabela (1999, p.71).

Filion (1991, p. 64) define o empreendedor como uma pessoa criativa, marcada pela capacidade de estabelecer e

atingir objetivos e que mantém um alto nível de consciência do ambiente em que vive, usando-o para detectar oportunidades de negócio; uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões.

As noções de criatividade, iniciativa e inovação parecem ser centrais na caracterização do empreendedor. Os autores desse tema consideram que habilidades empreendedoras possam ser aprendidas e desenvolvidas e sugerem, como estratégia eficaz, identificar características de pessoas consideradas empreendedoras e compará-las às próprias características. Ou seja, o conhecimento empírico é muito importante para quem pretende empreender, saber observar e absorver a partir de exemplos reais. Além de tudo, há a possibilidade de melhorar e otimizar o conhecimento que adquiriu. Carvalho e Ramiro (2002) sugerem, a partir de relatos de empreendedores, que se reconheçam as tendências do mercado em que se pretende atuar, que se planeje gastos e estratégias de marketing, que se conheça o perfil do cliente, que haja investimento constante no negócio.

Processos de Treinamento, Desenvolvimento e Educação (TD&E) são ações sistematizadas, que promovem a aquisição de Competências, Habilidades e Atitudes (CHAs); portanto mudanças em comportamento individual. Na visão de Abbad et AL. (2003) sobre avaliação de treinamento, são apresentadas características metodológicas das pesquisas recentes, nacionais e internacionais, utilizando como critério variável o impacto do treinamento no

trabalho ou a transferência de aprendizagem.

Tipos de Empreendedorismo

Existem alguns tipos de empreendedorismo informal, que geralmente está ligado a necessidade, que precisa ganhar dinheiro para sobreviver, e o formal, que terá alvará de funcionamento, benefícios fiscais, cobertura previdenciária e vender para o governo.

Alvará de Funcionamento: Toda empresa precisa de alvará para o seu funcionamento. As empresas formais têm direito a alvará e as empresas informais não podem ter alvará de funcionamento.

Benefícios fiscais: Os empreendedores individuais pagam menos taxas e impostos do que uma empresa convencional e não precisa de contador. As empresas informais não pagam impostos, logo não recebem benefícios fiscais, está sujeita a receber multas.

Cobertura previdenciária: A empresa formal conta com o auxílio financeiro da previdência em caso de doença, acidente, aposentadoria ou morte. A empresa informal corre o risco dos mesmos, porém não tem direito a cobertura previdenciária.

Vender para o governo: Processo feito por licitação. A empresa formal basta obter os documentos exigidos durante o registro cadastral na entidade que pretender fazer negócio. As empresas informais não podem vender para o governo.

Como foi dito anteriormente, não existe um único tipo de empreendedor ou um modelo-padrão que possa ser identificado. Por outro lado, esse fato mostra que tornar-se empreendedor é algo que pode acontecer a qualquer um. É bastante comum uma pessoa, ao ser solicitado a dar um exemplo de empreendedor, lembrar-se daqueles mais famosos, que têm exposição na mídia, que lideram grandes empresas e que geralmente são bem-sucedidos financeiramente. Exemplos como Sílvio Santos, Abílio Diniz, Samuel Klein são recorrentes. Suas histórias são brilhantes e, muitas vezes, começaram do nada e criam grandes impérios. Começam a trabalhar muito jovens e adquirem habilidades enormes de empreendedorismo na prática de negociação e de vendas.

O empreendedor que aprende o inesperado tem sido muito comum. É normalmente uma pessoa que, quando menos esperava, se deparou com uma oportunidade de negócio e tomou a decisão de mudar o que fazia na vida para se dedicar ao negócio próprio.

O empreendedor serial (cria novos negócios), é aquele apaixonado não apenas pelas empresas que cria, mas principalmente pelo ato de empreender. É uma pessoa que não se contenta em criar um negócio e ficar à frente dele até que se torne uma grande corporação.

O empreendedor corporativo tem ficado mais em evidência nos últimos anos, devido à necessidade das grandes organizações de se renovar, inovar e criar

novos negócios. São geralmente executivos muito competentes, com capacidade gerencial e conhecimento de ferramentas administrativas. Trabalham de olho nos resultados para crescer no mundo corporativo.

O empreendedor social tem como missão de vida construir um mundo melhor para as pessoas. Envolve-se em causas humanitárias com comprometimento singular.

O empreendedor por necessidade cria o próprio negócio porque não tem alternativa. Geralmente não tem acesso ao mercado de trabalho ou foi demitido. Não resta outra opção a não ser trabalhar por conta própria. Geralmente se envolve em negócios informais, desenvolvendo tarefas simples, prestando serviços e conseguindo como resultado pouco retorno financeiro.

O empreendedor herdeiro recebe logo cedo a missão de levar à frente o legado de sua família. Empresas familiares fazem parte da estrutura empresarial de todos os países, e muitos impérios foram construídos nos últimos anos por famílias empreendedoras.

O “Normal”, toda teoria sobre o empreendedor de sucesso sempre apresenta o planejamento como uma das mais importantes atividades desenvolvidas pelos empreendedores. E isso tem sido comprovado nos últimos anos, já que o planejamento aumenta a probabilidade de um negócio ser bem-sucedido e, em consequência, leva mais empreendedor a usarem essa técnica para garantir melhores resultados.

Microempreendedor Individual (MEI)

O empreendedor individual, ou empresário individual, não é o mesmo que microempreendedor individual (MEI). A principal diferença está na restrição de atividades e no faturamento anual. O empresário individual, assim como o MEI, é um profissional que trabalha sozinho, porém, seu faturamento anual pode ser de até 360 mil reais, situação em que será considerada uma Microempresa – ME. Sendo o faturamento maior que isto, e até 3,6 milhões de reais, será considerado uma Empresa de Pequeno Porte – EPP.

O microempreendedor individual (MEI), geralmente é a pessoa que trabalha sozinha e que está legalizando sua atividade. Alguns bons exemplos são pintores, serralheiros, jardineiros, cabeleireiros, mecânicos etc.

Geralmente são pessoas com ótimo conhecimento técnico que começam a prestar serviços para conhecidos e acabam transformando isso em um negócio. Como não têm sócios, ficavam na ilegalidade até a lei do microempreendedor individual entrar em vigor, possibilitando a abertura de empresas com CNPJ contendo apenas um sócio, o microempreendedor individual (MEI).

Algumas vezes o pequeno empresário inicia como sacoleiro e posteriormente abre sua loja, começando inclusive a contratar colaboradores para seu pequeno negócio.

Empreender é cada vez mais a palavra de ordem na vida de muitos brasileiros. O que é seu negócio, qual é

seu perfil como empreendedor e a missão a ser cumprida por meio de seus produtos ou serviços, conhecendo a fundo seus concorrentes e o que de diferente você vai oferecer no mercado. É preciso definir pelo que seus clientes conhecerão sua marca. Pela agilidade de entrega? A qualidade e a personalização do atendimento? Preços mais competitivos? Preocupação em ouvir os clientes? A partir daí será possível fazer a estratégia de marketing, a fim de que esses valores sejam transmitidos por meio dele.

Esse reconhecimento de marca também deve ser levado em consideração no momento de criar campanhas promocionais e até no de investir em determinadas áreas para atingir os objetivos traçados lá no começo.

Crie um resumo do seu negócio com informações e detalhes que fazem o leitor avaliar de maneira rápida sua empresa, os planos financeiros e os futuros.

Na análise de mercado, o panorama do mercado em que sua empresa vai atuar, para que se conheça de perto o ambiente onde seu serviço ou produto estarão. Aqui você deve entender quem são seus clientes e seus concorrentes.

Empreendedor Individual (EI)

Resumindo as características do empresário individual, o empresário poderá responder com seu patrimônio pessoal pelas obrigações contraídas por sua empresa.

Para abrir sua empresa, a pessoa deverá ter mais de 18 anos ou ser emancipada, a empresa não poderá ser transferida para outro titular, a não ser o caso de falecimento ou autorização judicial.

A empresa poderá ser aberta com qualquer capital social. Tem um limite de faturamento de R\$ 360 mil como ME (microempresa) ou até 3,5 milhões sendo EPP (empresa de pequeno porte), isso se enquadrando no regime do simples nacional.

Ainda há a possibilidade de saraar no lucro presumido, e o limite sobe milhões para R\$ 78 milhões, não tem limite de contratação de funcionários.

METODOLOGIA DE PESQUISA

De acordo com Vergara (2007), para a classificação do processo metodológico, pode ser definido dois critérios: quanto aos fins e quanto aos meios. Sendo assim, o presente estudo classifica-se: quanto aos fins a pesquisa é de caráter descritivo, e quanto aos meios foi feito estudos de campo, o objetivo é pesquisar e analisar quais os desafios após a formalização da empresa, a população entrevistada foram os ambulantes que trabalham no entorno das faculdades da asa sul, cerca de 20 questionários. As pesquisas foram feitas pessoalmente através de um questionário bem elaborado e feito anteriormente, uma pesquisa rápida com perguntas diretas, a análise dos dados será feita posteriormente. Partir desta pesquisa pretende-se aprofundar o conhecimento, a metodologia adotada foi a

pesquisa bibliográfica, visando identificar as diversas características e as particularidades de cada autor.

Tipo e Descrição Geral da Pesquisa

O estudo tem caráter informativo, com o objetivo de demonstrar as dificuldades em que o MEI tem para se manter no mercado. Para isso será utilizada uma busca e compreensão sobre a natureza dos fatos possibilitando alcançar maior entendimento gerando espaço para interpretação e percepção do leitor que irá avaliar o estudo elaborado. O tipo de pesquisa escolhida foi a descritiva e qualitativa, e conseguimos através dos questionários chegar ao objetivo. A pesquisa descritiva tem como finalidade observar, descrever e analisar os fenômenos sem necessariamente apontar os fatos no qual acarretou determinada ocorrência. Levamos como base os nossos questionários padronizados para a obtenção do conhecimento e dos resultados alcançados.

As pesquisas realizadas pelos alunos, estatísticas para apontar o nível de MEI (microempreendedores) que são formalizados e quais não são, e o que levam eles a se formalizar e quais os problemas enfrentando neste momento de transição entre formalidade e informalidade e a pesquisa teve por objetivo essa resposta.

Caracterização da Organização

As empresas entrevistadas foram exclusivamente ambulantes, alguns formalizados e outros não, as características destes empresários são bem parecidas, possuem seus quiosques onde vendem seus lanches e fazem a comercialização de seus produtos nos locais onde se estabelecem, uma estrutura montada por eles em questão de minutos, geralmente com poucos funcionários.

Caracterização dos Instrumentos de Pesquisa

Primeiramente foi feito um levantamento de referencial bibliográfico acerca da temática em discussão, com o intuito de fundamentar o estudo a ser desenvolvido. O instrumento de pesquisa é de natureza quantitativa, e o método a ser utilizado para a obtenção de dados é o método Survey. A amostra foi composta pelos ambulantes de Universidades da Asa Sul, bairro nobre de Brasília, no qual houve 9 pesquisados na UDF, 4 pesquisados na UPIS e 7 pesquisados na UNIP. Questionários contaram com um total de 18 perguntas objetivas e diretas, sendo 16 perguntas fechadas, buscando características gerais como sexo, faixa etária e grau de escolaridade. Essas perguntas envolveram a coleta dos dados referente a abertura do negócio, formalização, após a formalização.

População e Amostra

Quanto à abordagem, este estudo é quantitativo (Survey) por se tratar de um estudo descritivo-estatístico. Considerando a imprevisibilidade das informações coletadas, que pouco a pouco foram sendo encontradas e reavaliadas, foram 20 ambulantes entrevistados, a grande parte com características similares, definimos o questionário com base em outros questionários e estudos em cima do mesmo assunto.

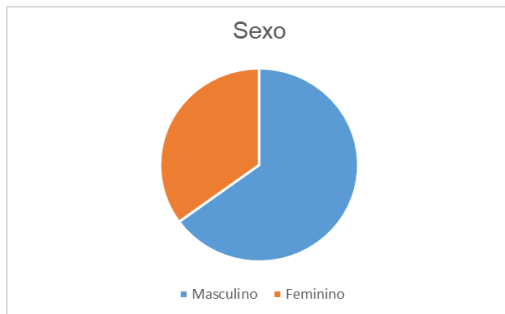
Procedimentos de Coleta e Análise de Dados

A coleta aconteceu ao longo do mês de outubro, todos os alunos ficaram responsáveis por esta etapa e cada um fez alguns questionários e o meio utilizado para concretização dos dados foram pesquisas presenciais, com anotações feitas durante a entrevista. O processo de coleta de dados seu deu por meio de aplicação dos questionários juntos aos ambulantes das faculdades da asa sul em um prazo de 3 semanas, foi explicado que a finalidade do trabalho seria para o trabalho de conclusão de curso. Acabado o processo de coleta de dados, pretende-se identificar os desafios para os empreendedores, bem como as suas vantagens e desvantagens, foi feito o levantamento através de uma planilha de dados (Excel) para criação das planilhas para melhor visualização e explicação dos fatos.

RESULTADOS

O estudo foi fundamentado em entrevistas aplicadas aos ambulantes das faculdades da Asa Sul. Através de questionários aplicados, obteve-se dados referentes a diversas características grau de escolaridade, média de idade, sexo e o grau de satisfação com a formalização do empreendimento. Os questionários foram analisados, e serão apresentados em gráficos a seguir, para melhor assimilação.

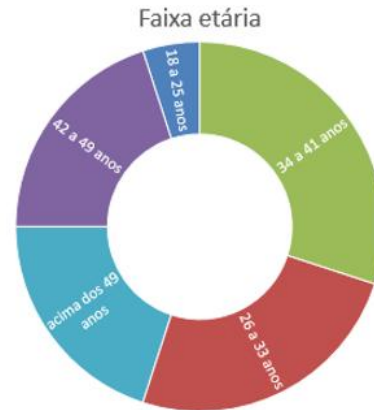
Gráfico 1 – Sexo dos Entrevistados



Fonte: Elaborado pelos autores.

No gráfico um, podemos observar que dentre os ambulantes das faculdades da Asa Sul a maioria é de pessoas do sexo masculino, contrariando as estatísticas nacionais que demonstram ascensão feminina na categoria de Empreendedor e Microempreendedor individual.

Gráfico 2 – Faixa Etária dos Entrevistados



Fonte: Elaborado pelos autores.

No gráfico dois, fica evidente a discrepância de idade entre os ambulantes que empreendem nas faculdades da Asa Sul, demonstrando que jovens até 25 anos ainda empreendem pouco considerando as outras faixas de idade mais avançadas.

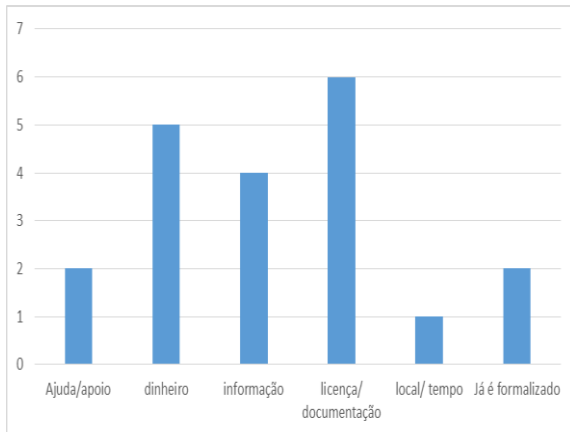
Gráfico 3 – Grau de Escolaridade



Fonte: Elaborado pelos autores.

No gráfico três, vemos que 70 % dos empreendedores entrevistados possuem ensino médio ou superior, indicando o grau de instrução da maioria absoluta.

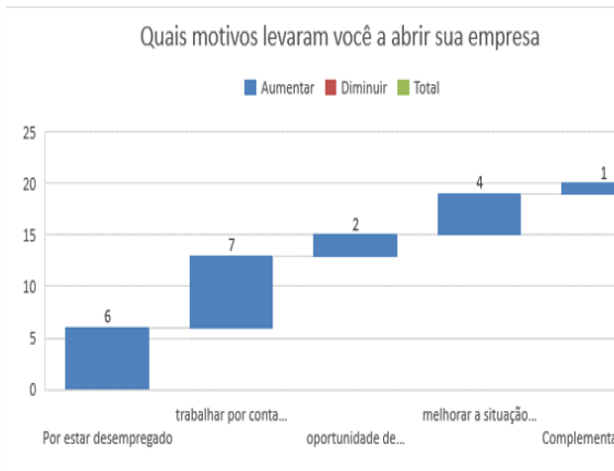
Gráfico 4 – Justificativa para Informalidade



Fonte: Elaborado pelos autores.

O gráfico quatro destaca o que falta para os entrevistados formalizarem sua empresa.

Gráfico 5 – Motivos para Abertura da Empresa

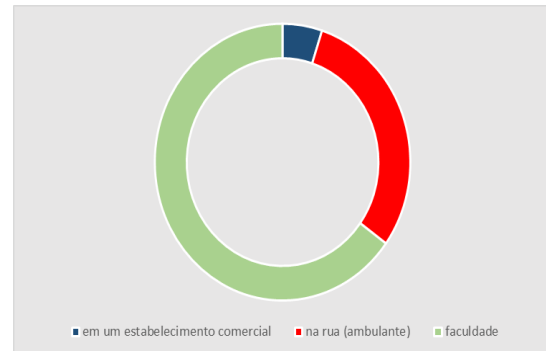


Fonte: Elaborado pelos autores.

No gráfico cinco, temos em escala os principais motivos que levaram o MEI à abertura do negócio. Comprovando que quanto maior o grau de escolaridade do empreendedor, há a tendência de iniciar

sua empresa mais por independência e oportunidade do que por necessidade.

Gráfico 6 – Localização dos Ambulantes



Fonte: Elaborado pelos autores.

A gráfico seis expõe que a maioria dos entrevistados não possui local fixo para vender os seus produtos. Geralmente os ambulantes trabalham em “Food Trucks” tendo possibilidades de locomoção.

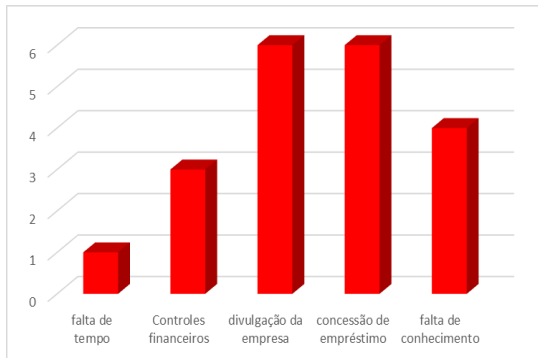
Gráfico 7 – Tempo do Empreendimento



Fonte: Elaborado pelos autores.

No gráfico sete, vemos que a maioria dos negócios são recentes com uma média de dois anos de trajetória. Apenas 25% dos empreendimentos com cinco anos ou mais no mercado.

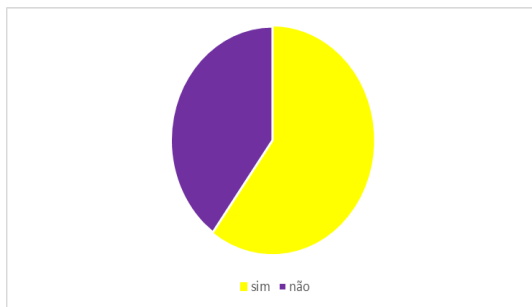
Gráfico 8 – Principais Dificuldades na Abertura



Fonte: Elaborado pelos autores.

No gráfico oito, vemos as principais dificuldades do empreendedor nos primeiros meses ao abrir e formalizar o seu negócio. Apesar de haver incentivos do Estado, é evidente que algumas pessoas têm dificuldades com instituições financeiras e no início para tocar o negócio.

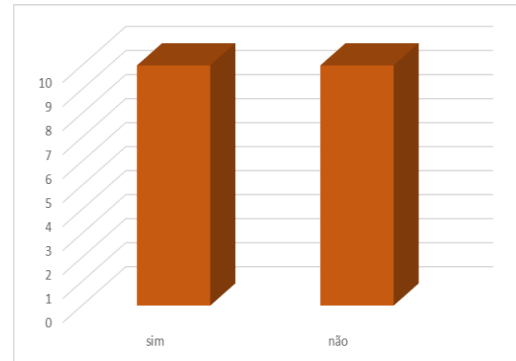
Gráfico 9 - CNPJ



Fonte: Elaborado pelos autores.

No gráfico nove, é possível notar: a maioria dos entrevistados acredita que ter um CNPJ traz melhores condições para negociar com fornecedores e ter preço competitivo para conquistar a clientela.

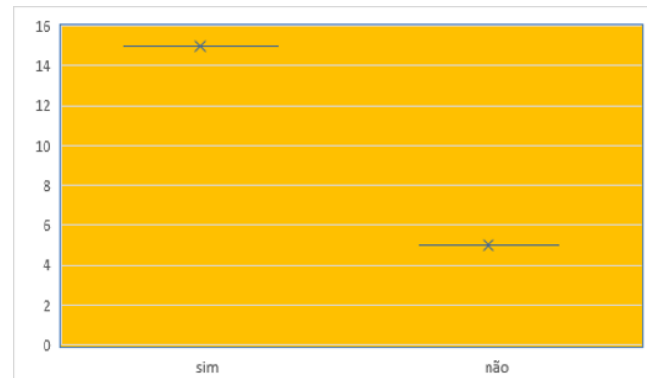
Gráfico 10 – Opiniões sobre a Formalização



Fonte: Elaborado pelos autores.

No gráfico dez, temos um equilíbrio porque para alguns a formalização trouxe benefícios e para outra nenhuma melhoria. A formalização do negócio traz uma série de vantagens como benefícios previdenciários e fiscais, porém não é sinônimo de progresso além dos impostos cobrados.

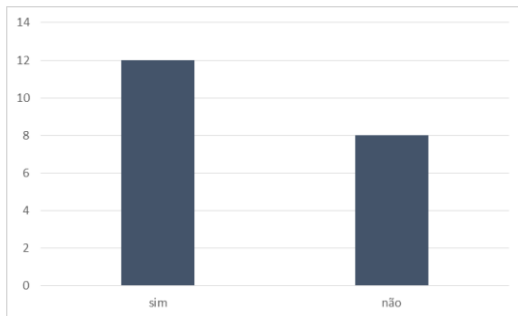
Gráfico 11 – Tem Funcionários?



Fonte: Elaborado pelos autores.

Tabela onze, grande parte dos microempreendedores possuem funcionários para dar um “upgrade” nas vendas e suporte necessário. A divisão de tarefas é fator essencial para o sucesso do empreendimento, desta forma o MEI pode otimizar o todo o trabalho que seria efetuado por uma só pessoa.

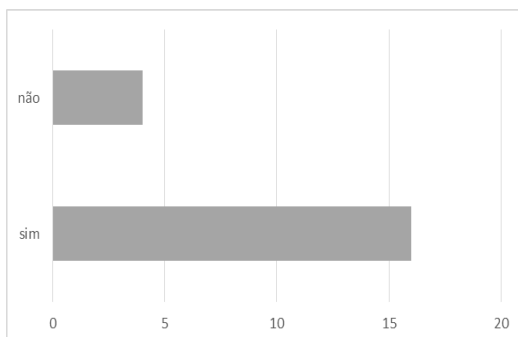
Gráfico 12 – É Formalizado?



Fonte: Elaborado pelos autores.

Gráfico doze, a formalização foi aderida por maioria dos entrevistados devido aos benefícios que ela traz, além do suporte oferecido pelo Estado, a concessão de empréstimos bancários é mais uma das vantagens que a formalização pode trazer.

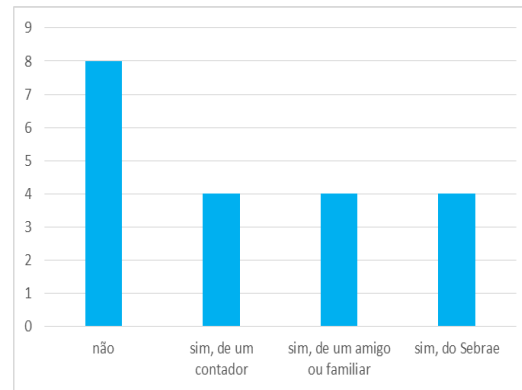
Gráfico 13 – Obstáculos com a Informalidade



Fonte: Elaborado pelos autores.

No gráfico treze elucidada que, grande parte dos entrevistados sofreram com alguma barreira imposta por não ser formalizado: não poderem emitir notas fiscais e o risco de perder as mercadorias em fiscalizações, são alguns dos problemas enfrentados.

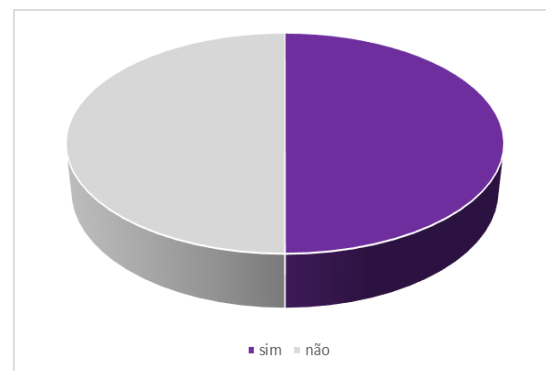
Gráfico 14 – Suporte na Formalização



Fonte: Elaborado pelos autores.

Gráfico quatorze, muitos empreendedores buscaram por conta própria a formalização e não tiveram ajuda para este processo. O sistema atualmente está menos burocrático tonando assim mais fácil o acesso para legalizar e obter um CNPJ.

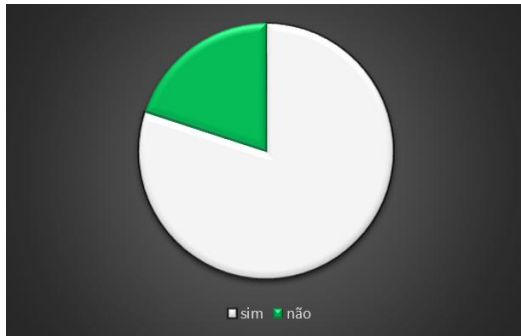
Gráfico 15 - Tem dificuldade para se manter no mercado?



Fonte: Elaborado pelos autores.

No gráfico quinze, algumas dificuldades são enfrentadas pelos empreendedores na manutenção da empresa, além do custo para se manter no mercado ser alto, o faturamento é limitado para o MEI e EI.

Gráfico 16 - Você recomendaria a formalização de um empreendedor?



Fonte: Elaborado pelos autores.

Gráfico dezesseis, a formalização é indicada pelos empreendedores, pois ajuda muito o MEI e o EI, a ter uma boa negociação com fornecedores, os benefícios, a emissão de notas fiscais e a segurança de trabalhar respaldados pela lei sem precisar se preocupar com a fiscalização.

CONCLUSÃO

Procuramos explorar de forma bibliográfica, com o método de pesquisa descritivo e com estudo de campo, as dificuldades que os EI e MEI enfrentam no decorrer do seu negócio. Escolhemos esse tema pois o Brasil está com a economia em risco, a taxa de desemprego de acordo com IBGE está em 12,7%, e isso faz com que muitos recorram a ter seu próprio negócio para se sustentar. Focamos no ramo de ambulantes de faculdades da Asa Sul, bairro em Brasília no Distrito Federal, no qual por amostragem coletamos 20 entrevistas e ao fim do trabalho conseguimos concluir e responder nosso problema de pesquisa que é relatar os

desafios do EI e MEI na abertura de seus negócios.

Ao abrir um negócio o empreendedor assume vários riscos, faz investimentos que caso não sejam planejados certamente irá fracassar. Mesmo que não seja um processo complexo, abrir um negócio pode se tornar uma dor de cabeça para o leigo que pretende empreender trabalhar com finanças, logística e principalmente lidar com as pessoas além do colaborador que é preciso ter uma boa relação e conquistar os clientes, é um fator essencial para o sucesso do negócio.

No princípio do trabalho abordamos de forma sucinta sobre a história do empreendedorismo. Vimos que nos tempos atuais, quando fala sobre empreendedor nas empresas, então logo se imagina alguém inovador, dinâmico, que está sempre à procura de resultados concretos.

Tanto na exploração bibliográfica, quanto nos dados adquiridos nas entrevistas, conseguimos extrair que podem optar por ser empreendedor por necessidade, oportunidade, por ter tido experiência naquela área no emprego anterior, empreendedor serial (o criativo), empreendedor corporativo, empreendedor social, empreendedor herdeiro. O que realmente importa para o sucesso, independentemente do tipo de empreendedor, é ter planejamento. Segundo o gestor nacional de MEI no Sebrae Celso Silveira “ ser um microempreendedor individual tem se mostrado cada vez mais atraente para o brasileiro. Antes por oportunidade, agora

por necessidade. Num contexto de desemprego, é a alternativa mais rápida para o trabalhador não sair da economia”.

No que tange a formalização, os empreendedores por diversos motivos não são formalizados, não tem CNPJ. O empreendedor individual formal recebe benefícios fiscais, enquanto o informal pode vir a ser multado por não estar de acordo com a lei.

Verificamos também com a pesquisa que a diferença entre empreendedor individual e microempreendedor individual está na restrição de atividades e no faturamento anual.

Após a finalização das pesquisas e principalmente com a aplicação dos 20 questionários para os ambulantes nas faculdades, podemos afirmar que nossa pesquisa tem grande relevância para o ramo científico, pois podemos notar com a pesquisa alguns pontos:

- Há mais pessoas do sexo masculino usando o ramo como ambulante para empreender;
- A maioria tem idade a partir de 34 anos;
- O maior fator para não formalização é o excesso de burocratização para o fazer;
- Poucos tem auxílio do Sebrae, alguns até por não saber da existência;

- 80% dos formalizados indicam a formalização para quem ainda não o fez.

O Estado vem trabalhando de forma significativa incentivando os empreendedores a saírem da informalidade e oferecendo suporte técnico através do SEBRAE, que faz o trabalho de orientação e acompanhamento, além de proporcionar vantagens fiscais como emissão de nota e os benefícios previdenciários que dão suporte ao EI e MEI nos momentos que precisarem. Porém, as limitações de faturamento impostas a categoria não são bem vistas e trazem certas incertezas se ter um CNPJ é a melhor opção para manter um empreendimento, vale ressaltar que a formalização traz segurança jurídica aos empreendedores legalizados para trabalharem tranquilamente sem se preocupar com a fiscalização dos órgãos competentes.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ÂNGELO, Eduardo Bom. **Introdução**, in: BRITO Francisco; WEBER, Luiz. Empreendedores.

ANSOFF, H. Igor. **A nova estratégia empresarial**. Tradução Antônio Zarotto Sanvicente. – São Paulo: Atlas, 1990.

BRASIL. Lei Complementar nº. 128/08, de 19 de dezembro de 2008. Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, altera as Leis nos 8.212, de 24 de julho de 1991, 8.213, de 24 de julho de

1991, 10.406, de 10 de janeiro de 2002 –
Código Civil.

CHIAVENATO, Idalberto.

**Empreendedorismo: dando asas ao
espírito empreendedor.** São Paulo:
Saraiva, 2005, 278 p.

DOLABELA, Fernando. **Oficina do
empreendedor.** 5 ed. São Paulo: Cultura,
2003.

DOLABELA, Fernando. **O Segredo de
Luísa.** 7. ed. São Paulo: Cultura, 2004.

DORNELAS, José Carlos de Assis.
**Empreendedorismo: transformando
ideias em negócios.** - 5. ed. - Rio de
Janeiro: Empreende / LTC, 2014.

EMPREENDEDOR INDIVIDUAL.

Disponível em

<www.portaldoempreendedor.gov.br>.

Acesso em 18/05/2018

www.sebrae.com.br . Acesso em
18/05/2018

HASHIMOTO, Marcos. **Espírito
empreendedor nas organizações:
aumentando a competitividade através
do intra-empresariamento** – São Paulo:
Saraiva, 2006.

Procedimentos básicos, pesquisa
bibliográfica, projeto e relatório publicações
e trabalhos científicos. 6 ed. São Paulo:
Atlas, 2001. 219p.

Oliveira, Edson Marques. Artigo
científico. **Empreendedorismo social no
Brasil: atual configuração, perspectivas
e desafios – notas introdutórias -**
Curitiba, v.7, n.2, p.9-18, jul./dez. 2004

Silveira, Jane Paula. Artigo
científico. **Empreendedor individual e os
impactos pós-formalização.** Patos de
Minas. n. 8, vol. 1, jul. 2011.

Bueno, Ana Maria; Leite, Magda; Pilatti,
Luiz Alberto. Artigo científico.
**Empreendedorismo e comportamento
empreendedor: como transformar
gestores em profissionais
empreendedores.** Florianópolis, SC, 2004.

Prado, Maria de Lourdes; Machado,
Elizandra; Cândido, Marcondes da Silva;
Delfino, Nelson. Artigo
científico. **Empreendedor Individual: Uma
Modalidade De Empreendedorismo
Emergente.** Campinas, SP, set/dez. 2014.

Apêndice A - Questionário

Foram feitos 20 questionários e fazendo a consolidação, chegamos aos seguintes resultados.

1- Sexo:

Feminino- 7

Masculino-13

2- Faixa etária

18 a 25 anos- 1

26 a 33 anos- 5

34 a 41 anos- 6

42 a 49 anos- 4

Acima dos 49 anos- 4

3- Grau de escolaridade

Educação básica- 2

Ensino Fundamental- 4

Ensino Médio- 8

Ensino Superior- 6

4-O que falta para formalizar suas atividades?

Ajuda/apoio- 2

Dinheiro- 5

Informação- 4

Licença/documentação- 6

Local/tempo- 1

Já é formalizado- 2

5- Quais motivos levaram você a abrir sua empresa?

Por estar desempregado- 6

Trabalhar por conta própria- 7

Oportunidade de mercado- 2

Melhorar a situação financeira- 4

Para complementar a renda- 1

6- Onde funciona o seu negócio?

Em um estabelecimento comercial-1

Na rua (ambulantes) - 6

Faculdade- 13

7- Por quanto tempo você tem seu empreendimento?

Menos de 2 anos- 6

Entre 2 e 4 anos e 11 meses- 9

Entre 5 anos e 9 anos e 11 meses- 3

Por 10 anos ou mais- 2

8- Qual foi a principal dificuldade na hora de abrir o seu negócio?

Falta de tempo- 1

Dificuldades em controles financeiros- 3

Dificuldades na divulgação da empresa- 6

Concessão de empréstimo- 6

Falta de conhecimento- 4

9- Você acredita que ter um CNPJ te deu melhores condições para comprar de seus fornecedores?

Sim- 12

Não- 8

10- Na sua visão, a formalização como microempreendedor individual ajudou você a vender mais?

Sim- 10

Não- 10

11- Tem funcionários?

Sim- 15

Não- 5

12- Você formalizou a sua empresa?

Sim- 12

Não- 8

13- Você enfrentou algum obstáculo por não ser formalizado?

Sim- 16

Não- 4

14- Qual ajuda você teve para formalizar seu negócio?

Não teve ajuda- 8

Sim, de um contador-4

Sim, de um amigo ou familiar- 4

Sim, do SEBRAE- 4

15- Tem dificuldade para se manter no mercado?

Sim- 10

Não- 10

16- Você recomendaria a formalização de um empreendedor?

Sim- 16

Não- 4