

PERFIL ECONÔMICO-FINANCEIRO DOS MICROEMPREENDEDORES DE UM SHOPPING POPULAR

MEDEIROS, David Nunes¹.

ARAÚJO, Valdineide dos Santos².

CCSA/DFC/PROBEX.

RESUMO

Este artigo tem como objetivo analisar o perfil econômico-financeiro dos microempreendedores que trabalham no Shopping Popular 4400 em João Pessoa. Trata-se de uma pesquisa descritiva com natureza exploratória, a fundamentação foi teórica-empírica, sustentada pela análise dos resultados dos questionários aplicados no shopping popular alvo da pesquisa. Por meio da coleta dos dados constatou-se que a maioria dos empreendedores são mulheres, não são registrados no MEI e tem a cobertura previdenciária como o melhor motivo para se regularizar na atividade em que exerce. A pesquisa esclarece que a maioria de empreendedores do 4400 não é legalizada, mas mesmo assim praticam controles de gestão financeira.

INTRODUÇÃO

O micro empreendedorismo tem a característica de alta capacidade de inovação de negócios, não exatamente criação de linhas de produção ou vendas, mas diferenciais que estimulam a economia local. Os resultados obtidos regionalmente influenciam diretamente no Produto Interno Bruto (PIB), que mede a renda total obtida por todos os membros da economia em um determinado período de tempo. Contudo, apenas podem ser incluídas como riquezas produzidas em um país as atividades concluídas regularmente, ou seja, o estabelecimento deve estar cadastrado na junta comercial da região e prestar todos os requisitos para transações de bens ou serviços.

Segundo pesquisas feitas pelo SEBRAE (2013), na Paraíba, 80% dos negócios abertos superam as dificuldades iniciais e mantêm-se no mercado. No país a taxa registrada ficou em 76% e na região Nordeste, 71%. O estado paraibano é o segundo maior índice de sobrevivência, ficando atrás apenas de Minas Gerais (81%). Entre as capitais, João Pessoa obteve a segunda melhor colocação, com 79%.

A pesquisa mostra o melhor preparo dos empreendedores na condução de seus negócios, associado a um ambiente legal mais propício, com diminuição da carga tributária. A busca por capacitação é uma das justificativas, só no primeiro semestre de 2013, o SEBRAE, na Paraíba, atendeu a mais de 17 mil pessoas entre capacitações e orientações técnicas presenciais.

(1) ALUNO BOLSISTA

(2) COORDENADOR

O setor de Comércio foi o que apresentou maior índice (83,8%) de sobrevivência na Paraíba, onde nacionalmente a maior taxa de sobrevivência é a das indústrias com quase 80%. Outro destaque ainda na Paraíba, foi a cidade de Campina Grande, que apresentou a taxa de sobrevivência de 84%, superior à média do estado e da capital.

Diante dos fatos surge a problemática: Qual o perfil econômico-financeiro dos Microempreendedores localizados no Shopping Popular 4.400 de João Pessoa- PB e como é realizado o controle financeiro do empreendimento?

O objetivo desse trabalho foi descrever o perfil econômico-financeiro dos microempreendedores que trabalham no Shopping Popular 4.400 na cidade de João Pessoa e o controle financeiro do seu empreendimento. A amostra escolhida aleatoriamente com 50 microempreendedores que fez parte de uma roda de conversa sobre os Benefícios do Microempreendedor Individual-MEI, como atividade de extensão ocorrida no período de novembro/2012, Probex Balcão Universitário de informações contábeis e tributárias aberto à comunidade.

Para fundamentar com dados a problemática, os conhecimentos sobre Gestão Financeira foram utilizados para embasar o atual perfil do empreendedor desse shopping popular, os quais foram alvo da análise de dados coletados. Com isso alharemos o sucesso do negócio com o perfil dos empreendedores.

GESTÃO FINANCEIRA

Segundo o Portal do Empreendedor, em 31 de dezembro de 2012 havia 11.054 empresas optantes pelo SIMEI (Sistema de Recolhimento em Valores Fixos Mensais dos tributos abrangidos pelo Simples Nacional, devidos pelo microempreendedor individual), devidamente cadastradas em João Pessoa-PB. Esses empreendimentos geram emprego e renda para famílias, aumentando o poder aquisitivo, incentivando o consumo e estimulando a economia local.

Segundo o Portal do Empreendedor(2012), existem benefícios para quem se cadastra como microempreendedor, tais como cobertura previdenciária, contratação de um funcionário com menor custo, isenção de taxas para o registro da empresa, ausência de burocracia, acesso a serviços bancários (inclusive crédito, compras e vendas em conjunto), redução da carga tributária, controles simplificados, emissão de alvará pela internet, facilidade para vender para o governo, serviços gratuitos, apoio técnico no SEBRAE na organização do negócio, possibilidade de crescimento como empreendedor e segurança jurídica entre outros.

O banco de dados do SEBRAE (2012) aponta os maiores erros de quem vai à falência, aqui destacamos 5 deles:

1. **Falta de planejamento:** para iniciar um negócio é preciso estudar todos os aspectos que envolvem o negócio. Deve-se pesquisar quem será o público-alvo, fornecedores, custos fixos e variáveis, concorrência e localização adequada.
2. **Copiar modelos existentes:** é um equívoco reproduzir integralmente um modelo de negócio que já existe no mercado sem fazer inovações. No curto prazo, a cópia pode até trazer lucro, mas no médio prazo tende a não funcionar. Para ter sucesso, é necessário haver alguma inovação em relação ao produto ou serviço oferecido pela concorrência.
3. **Não acompanhar a rotina da empresa:** a dedicação é uma das principais qualidades de um empreendedor. Ele deve separar um determinado período do seu dia para verificar de perto a rotina de cada área da empresa. Se ele não tiver condições de fazê-lo, uma alternativa é trazer pessoas qualificadas para supervisionar cada setor. Porém, o empresário deve estar presente na empresa para fiscalizar o trabalho e para resolver problemas.
4. **Descontrole do fluxo de caixa:** muitos empresários se perdem quando o assunto é administração. A empresa deve adotar um sistema de controle da entrada e saída de dinheiro. Em empresas menores, uma simples planilha consegue resolver o problema. Já empresas maiores podem optar por aplicativos mais elaborados para fazer este controle. Além disso, é preciso ter o hábito de checar as contas, de preferência todos os dias, e saber planejar o pagamento e recebimento dos recursos.
5. **Não se adaptar às necessidades do mercado:** Aquele empresário resistente às mudanças e é fechado às novidades tende a ficar para trás. É importante que o empreendedor sempre se mantenha antenado às tendências do seu ramo de atividade. Ler matérias em jornais, sites e revistas ou conversar com clientes e fornecedores é de grande ajuda para conseguir mais informações sobre o mercado. O consumidor quer novidade e quem não se adapta tende a perder espaço.

Nesse cenário os principais desafios para obtenção de sucesso, mesmo que a longo prazo, são: Saber se a atividade é rentável, tanto para pequenos empreendedores quanto para autônomos; Separar o caixa da empresa, a fim de poder mensurar os resultados do negócio separado de outras atividades, para saber se é melhor continuar investindo ou tentar arrumar um emprego; Planejar o orçamento anual, tentando identificar os custos e receitas para o exercício que ocorrerá.

Além de todas as premissas acima expostas, o Microempreendedor individual- MEI tem como despesas legalmente estabelecidas pela lei nº 128/2008, apenas, o pagamento mensal de R\$ 33,90 de INSS, acrescido de R\$ 5,00 de Prestadores de Serviço ou R\$ 1,00 para Comercio ou Indústria por meio de carnê emitido através do Portal do Empreendedor, além de taxas estaduais/municipais que devem ser pagas dependendo do estado/município e da atividade exercida.

O planejamento do negócio ao menos anual se faz importante, uma vez que é necessário estimar o quanto de custos poderá pagar, quanto de estoque deverá comprar a fim de não haver obsolescência, qual o preço praticar, quanto de desconto aplicar, qual a hora de vender a baixo do custo, etc. Essas práticas podem ser adquiridas com o SEBRAE em suas diversas oficinas a custo zero. Basta aos novos empresários a ambição de agregar conhecimento ao seu dia-a-dia, fazendo com que torne positiva o ramo dos negócios.

ANÁLISE DOS RESULTADOS

O objetivo desse trabalho foi analisar o perfil econômico-financeiro dos microempreendedores que trabalham no Shopping Popular 4400 em João Pessoa.

A análise demonstra a distribuição por gênero dos microempreendedores dos shopping popular 4400. Na população, 50 pessoas responderam e dentre esses, 64% dos empreendedores são mulheres e 36% são homens, fazendo-se perceber que os resultados obtidos são trazidos por iniciativas, na maioria das vezes, femininas.

Em relação a faixa etária dos negociantes dos shoppings, há destaque para a faixa de 40 a 49 anos que representa 42% do universo pesquisado, mostrando assim que se o mercado não absorve essa parte da população o micro empreendedorismo torna-se uma alternativa viável.

Contudo o fato de muitas empresas fecharem suas portas precocemente vem inúmeras das vezes ainda da falta de informação. A tabela 2 apresenta que 30% dos empreendedores dos shoppings populares tem apenas o ensino fundamental incompleto como formação, o que torna forte a chance do investimento no negócio se tornar em frustração. Contudo é possível ver fato positivo, pois da população em análise 32% tem ensino médio completo, o que pode ajudar na gestão das finanças e no dia-a-dia do negócio.

Como principal motivo para a entrada no ramo dos negócios legalizados destaca-se a busca pela cobertura previdenciária, ou seja, a chance de aliar renda no momento atual e segurança no futuro é um dos principais motivos de empreender em João pessoa. Entre outros motivos destaca-se a questão de acesso ao crédito e a possibilidade de crescimento como empreendedor.

A grande maioria, 68% dos entrevistados desenvolvem suas atividades no comércio a mais de 5 anos, e o ramo de atividade desenvolvida por 100% deles é o comércio. Contudo, quando perguntado se são cadastrados no MEI apenas 16% responderam positivamente, revelando que no 4400 a grande maioria ainda não tem atividade legalizada.

O faturamento tem concentração na faixa de valor entre R\$ 1.000,00 e R\$ 2.000,00, atingindo 66% do total de entrevistados. A pesquisa mostra que 86% dos empreendimentos entrevistados não possuem funcionários e apenas 28% fazem planejamento de receitas e despesas. Para completar esse círculo a contabilidade é preparada pelo próprio gestor na grande maioria das vezes, onde em 98% dos casos, o proprietário é o responsável por todos os registros referentes a documentos no negócio. Desses documentos, apenas pode-se considerar como sendo de controle de estoques, mesmo que improvisado, 28% representa os empreendedores que praticam esse tipo de controle, apenas um empreendimento usa serviços de um contador.

A informalidade ainda é um fato presente, pois 76% dos empreendedores não prestam contas com órgãos fiscalizadores como a Receita Federal. Com relação aos controles das entidades é posto à prova, uma vez que 50% dos negociantes do Shopping 4400 não realizam ao menos uma simples comparação entre gastos e recebimentos nos períodos do ano. Com isso a chance de apuração transparente dos resultados das operações relativas ao empreendimento são mais escassas. Mesmo sem realizar prestação de contas, analisar as entradas e saídas de caixa do empreendimento todos os negociantes entrevistados fornecem descontos.

Ao perguntar qual o valor mensal dos gastos do empreendimento, grande parte dos entrevistados gastam mensalmente de R\$ 400,00 a R\$ 600,00 com suas atividades no empreendimento. Quanto aos meios de financiamento é nos empréstimos bancários que a maioria, com 42%, busca o auxílio do capital de giro, 18% usam cartão de crédito, 16% usam o capital próprio e apenas 6% fizeram uso do empreender JP, que é uma modalidade de empréstimos para pequenos empreendedores de João Pessoa.

Por fim, quando perguntado quais os custos mais importantes, 55% dos entrevistados respondeu que as mercadorias agregam mais valor a seus respectivos negócios, uma vez que julgam este custo ser o grande gerador de renda para o próprio negócio.

REFERÊNCIAS

MEI - MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL: Estatísticas do MEI. **Portal do Empreendedor**. Disponível em: <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/mei-microempreendedor-individual/lista-dos-relatorios-estatisticos-do-mei>>. Acesso em 16 out. 2013.

LUQUET, Mara. Novas empresas têm dificuldades para permanecerem abertas. **Jornal da Globo**. Disponível em: <<http://g1.globo.com/jornal-da-globo/noticia/2012/08/empresas-novas-tem-dificuldades-para-permanecerem-abertas.html>>. Acesso em: 16 set.2013.

FERREIRA, Afonso. Sebrae lista os 6 maiores erros de quem vai à falência: saiba como evitá-los. **UOL NOTÍCIAS, ECONOMIA, Empreendedorismo**. Disponível em: <<http://economia.uol.com.br/ultimas-noticias/redacao/2012/04/04/sebrae-lista-os-6-maiores-erros-de-quem-vai-a-falencia-saiba-como-evita-los.jhtm>>. Acesso em: 17 set. 2013.

BENEFÍCIOS. PORTAL DO EMPREENDEDOR. DISPONÍVEL EM: <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/mei-microempreendedor-individual/beneficios>>. Acesso em 17 set. 2013.

GOMES, Priscila. Perfil do Microempreendedor Individual 2012. **Sebrae**. Disponível em: <[http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/a7151751f28145b2dfddcb2cb8833d4f/\\$File/4304.pdf](http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/a7151751f28145b2dfddcb2cb8833d4f/$File/4304.pdf)>. Acesso em: 17 set. 2013.

QUANTO CUSTA. **Portal do Empreendedor**. Disponível em: <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/mei-microempreendedor-individual/quanto-custa>>. Acesso em: 18 set. 2013.

OLIVEIRA, Luciana. Empresas Paraibanas tem a segunda maior taxa de sobrevivência. **ASN – Agência Sebrae de Notícias**. Disponível em: <<http://www.agenciasebrae.com.br/noticia/21016702/ultimas-noticias/empresas-paraibanas-tem-segunda-maior-taxa-de-sobrevivencia/>>. Acesso em 02 out. 2013.