

UNIVERSIDADE CANDIDO MENDES

**O EFEITO SEBRAE NA ECONOMIA DAS COMUNIDADES PACIFICADAS DO
RIO DE JANEIRO PÓS-LEI COMPLEMENTAR 128/2008**

NORBERTO MARTINS FERREIRA

Rio de Janeiro-RJ

12/2017



UNIVERSIDADE
CANDIDO MENDES

Pró-Reitoria de Pós-Graduação e Pesquisa
Mestrado em Economia Empresarial

**“O efeito SEBRAE na economia das Comunidades Pacificadas do Rio de Janeiro pós-
Lei Complementar 128/2008”**

Norberto Martins Ferreira

Dissertação apresentada ao curso de Mestrado em Economia Empresarial da UCAM, como parte dos requisitos para a obtenção do título de Mestre.

Orientador: Prof. Dr. Gilberto Gama Salgado

Rio de Janeiro – RJ

12/2017

Norberto Martins Ferreira

O EFEITO SEBRAE NA ECONOMIA DAS COMUNIDADES PACIFICADAS DO RIO DE
JANEIRO PÓS-LEI COMPLEMENTAR 128/2008

Dissertação apresentada ao curso de Mestrado
em Economia Empresarial da UCAM, como
parte dos requisitos para a obtenção do título de
Mestre.

Aprovado pela Banca Examinadora em: ____ / ____ / ____

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Gilberto Gama Salgado / MEGE / UCAM / RJ

Orientador

Prof. Dr. Jorge Ribeiro dos Passos Rosa / L.D. / UFF/ RJ

Prof. Dr. Beniamin Achilles Bondarczuk / UNIRIO

MEGE / UCAM / RJ

Prof. Dr. Natan Szuster/USP/SP

Rio de Janeiro – RJ

12/2017

Este exemplar corresponde ao
original da tese defendida por Norberto
Martins Ferreira em 15/12/2017 e orientado
Pelo Prof. Dr. Gilberto Gama Salgado.
RIO, 12 / 2017

Ficha catalográfica elaborada pela biblioteca da
Universidade Candido Mendes

Ferreira, Norberto Martins.

Trabalho O efeito SEBRAE na economia das comunidades pacificadas
favelas do Rio de Janeiro pós-Lei Complementar 128/2008 / Norberto
Martins Ferreira. – Rio de Janeiro, RJ: (s.n.), 2017.

Orientador: Gilberto Gama Salgado.

Tese (mestrado) – Universidade Candido Mendes, Mestrado em
Economia Empresarial.

Título em Inglês: “The effect SEBRAE in the economy of the Rio de Janeiro slum post-complementary Law 128/2008”.

Área de Concentração: Ferramentas de Gestão aplicada as Microempresas

Titulação: Mestre em Economia Empresarial

Banca Examinadora: Professor Dr. Gilberto Gama Salgado, Professor Dr. Jorge Ribeiro dos Passos Rosa, Beniamin Achilles Bondarczuk e Professor Dr. Natan Oliveira Szuster.

Data da defesa: 15/12/2017.

DEDICATÓRIA

Dedico a minha mãe, Dona Lilia Martins Ferreira (em memória) que partiu durante esta caminhada, mas que se desdobrou para que os filhos fossem honestos e pautassem pela ética. Dedico também às pessoas que me amam e tive-lhes de tirar horas de minha presença e atenção devido ao grande número de horas dedicadas a presente pesquisa.

Ao meu filho, Lucas Gonçalves Martins Ferreira, que ensino o caminho da honra pela dedicação ao trabalho.

Uma homenagem as nossas vidas...

“Talvez não ser de nada possuinte, apenas locatário provisório...”

PACHECO, Álvaro. A geometria dos ventos. Rio de Janeiro: Record, 1992.

“Em todas as turmas que leciono e forneço capacitação deixo uma mensagem, agora não poderia ser diferente: A única coisa que sei que não vai mudar e posso lhes afirmar com a minha mais profunda certeza; é que mudanças continuarão acontecendo, e em uma velocidade cada vez maior.”

MARTINS, Norberto. Oportunidades e Sucesso. Rio de Janeiro: Sem Editora, 12/2017.

AGRADECIMENTOS

Ao Diretor do Mestrado Prof. Dr. José Cláudio Ferreira da Silva por ter dado a oportunidade, aos mestres pelos exemplos, colegas de trabalho e amigos forjados nesta labuta. Minha profunda gratidão por todo o apoio nessa tarefa, ao meu orientador Prof. Gilberto Salgado que não minimizou horas para aconselhamento, ao Prof. Jorge Ribeiro dos Passos Rosa por me agradecer com sua presença e seus conselhos, ao Prof. Beniamin Bondarczuk que me honrou neste desafio, e ao Prof. Natan Szuster, meu professor do Bacharelado de Ciências Contábeis na UFRJ do qual fui monitor na cadeira de contabilidade comercial na referida Universidade pela honra e carinho.

Aos professores e pesquisadores, colegas do grupo de trabalho de pesquisa na coleta de dados nas comunidades e do SEBRAE-RJ, Ghislaine Dalcin, Eduardo Magalhães Sipaúba Melo, Carla Geraldo de Moraes Teixeira, cuja disponibilidade sempre existiu em ajudar a construir este trabalho.

Aos colegas de Mestrado da UCAM, Marina Mizrahi Goichman, Patrícia Couto Oliveira e Viviane Silva que estiveram sempre nos momentos de ardor deste trabalho dando um conselho amigo e restaurador.

Ao corpo administrativo do MEE da UCAM, À Dona Maria do Carmo, Jadiel, Artur e Caio da secretaria do mestrado, gratidão pelo eterno apoio e carinho que sempre me deram e pela ajuda prestada, saudades sempre.

**“Não se gerencia o que não se mede,
não se mede o que não se define,
não se define o que não se entende,
e não há sucesso no que não se gerencia”**

William Edwards Deming

RESUMO

A presente pesquisa resulta em um trabalho de mestrado em Economia Empresarial defendida na Universidade Candido Mendes no Rio de Janeiro, em dezembro de 2017, que contemplou uma pesquisa de campo com diversas comunidades na cidade do Rio de Janeiro realizada em janeiro de 2017. Nestes locais onde consultores e instrutores do SEBRAE executam o trabalho de desenvolvimento econômico dos empreendedores com serviços de formalização e atendimento de consultoria em gestão de negócios, bem como a realização de cursos, palestras, seminários, feiras e eventos. Assim uma pesquisa de campo foi desenvolvida por mim para obter dados das favelas que fosse possível comparar com dados já existentes e catalogados. A principal fonte de comparação foi à pesquisa GEM-2016-Global Entrepreneurship Monitor, junto com outras pesquisas e dados secundários. O SEBRAE sendo o serviço de apoio às micro e pequenas empresas busca o desenvolvimento e este embasamento tem como um dos norteadores a pesquisa com diversos empreendedores de sucesso encomendada pela ONU. A pesquisa foi realizada no final da década de 60 com duzentos empreendedores em três continentes por um período de dois anos e apresentou que existiam 30 traços e atitudes que estes empreendedores repetiam com constância. O consultor encarregado da descoberta foi o pesquisador americano da Universidade de Harvard, Dr. David McClelland, que aglutinou estas atitudes em 10 características do comportamento empreendedor. Assim declaro a importância de entender os comportamentos destes empreendedores de comunidades e seus moradores, que representam mais de 23% da população do Município do Rio de Janeiro para ajudar na melhoria dos trabalhos de atendimentos executados pelo SEBRAE. Algumas de nossas perguntas da pesquisa de campo visam descobrir se o SEBRAE vem acrescentando conhecimento a estes empreendedores e o que pode ser realizado no desenvolvimento destas regiões tão carentes. A ajuda e comprometimento devem começar antes da formalização destes negócios, onde o planejamento normalmente é esquecido. No Brasil em 01/07/2009 começa a vigência da Lei Complementar 128/2008, que efetivou a criação da figura do microempreendedor individual, um marco histórico. São mais de sete milhões de empreendimentos que saem da informalidade. Este número por si só evidencia a importância do estudo. A proposta é identificar comportamentos dos microempreendedores individuais destas comunidades e do entorno e o que se pode fazer para melhorar o desenvolvimento econômico nas favelas.

Palavras-chave: Comparação Nacional. Comunidades Pacificadas. GEM. Desenvolvimento econômico e social. Pesquisas.

ABSTRACT

The present study is result of a research for a Master's degree in Business Economics defended at Candido Mendes University in Rio de Janeiro in October 2017. The research conducted in January 2017 included several Pacified Communities in Rio de Janeiro City. It is in these places where SEBRAE-RJ's consultants and instructors carry out the economic development work of entrepreneurs with formalization and business management consulting services, as well as courses, lectures, seminars, fairs and events, the work can be done to get to know more specifically the individuals and their entrepreneurial skills. So a field survey was developed by me to obtain data from these sites, which we could compare with existing and cataloged data. Our main source of comparison was the GEM-2016-Global Entrepreneurship Monitor survey. SEBRAE - Micro and Small Business Support Service-, seeks entrepreneurial development because it believes in this possibility. One of the guiding principles for this basis is the research done with many successful entrepreneurs commissioned by the UN. The survey conducted in the late 1960s with 200 entrepreneurs on three continents for a period of 2 years and, it was observed that there were 30 attitudes that these successful entrepreneurs did with constancy. The Consultant in charge of the discovery was Dr. David McClelland, a Harvard University's American researcher who brought together these attitudes in 10 characteristics of entrepreneurial behavior. Thus, I declare the importance of understanding the behaviors of these community entrepreneurs, who represent more than 23% of Rio de Janeiro City's population to help improve the work performed by SEBRAE. Some of our field research questions seek to find out if SEBRAE-RJ has been adding knowledge to these entrepreneurs and what can be done to help develop these needy regions. The help and commitment must begin before the formalization of these businesses, where planning is usually forgotten. In Brazil, on July 1, 2009, Complementary Law 128/2008 began to come into force, which made possible the creation of the individual micro entrepreneur, a historic milestone. Today there are more than seven million enterprises that left the informal sector. This number alone highlights the importance of the study. The proposal is to identify the individual micro entrepreneurs' behaviors from these communities and the surroundings, and compare with secondary data.

Keywords: National comparison. Pacified communities. GEM. Economic and social development. Researches.

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

CAGED -	Cadastro Geral de Empregados e Desempregados
CATI -	Entrevista Telefônica Assistida por Computador
CEBRI -	Centro Brasileiro de Relações Internacionais
CICOOP -	Centro Internacional para a Conservação do Patrimônio
CLT -	Consolidação das Leis de Trabalho
CNAE -	Classificação Nacional de Atividades Econômicas
CNPJ -	Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica
COFINS -	Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
CONAJE -	Confederação Nacional dos Jovens Empresários
CPF -	Cadastro de Pessoas Físicas
CSSL -	Contribuição Social Sobre o Lucro
CTPS -	Carteira de trabalho e Previdência Social
DAS -	Documento de Arrecadação Simplificada
DASN -	Declaração Anual do Simples Nacional
DRE -	Demonstração do Resultado de Exercício
EIDI -	Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial
FENACON -	Federação Nacional das Empresas de Serviços Contábeis e das Empresas de Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas
FGV CENN -	Centro de Empreendedorismo e Novos Negócios da Fundação Getúlio Vargas
FGV EAESP -	Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas
GEM -	Gestão Empreendedorismo e Marketing
IBGE -	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IBPT -	Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação
IBQP -	Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade
ICMS -	Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
IDH -	Índice de Desenvolvimento Humano
INSS -	Instituto Nacional do Seguro Social
IPEA -	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
IPGN -	Iniciando um Pequeno Grande Negócio
IPI -	Imposto sobre Produtos Industrializados

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Empresas Ativas-RJ-agosto-2017	33
Gráfico 2 - Empresa Formalizada?.....	36
Gráfico 3 - Por que não me legalizei?	37
Gráfico 4 - Distribuição dos empreendedores por gênero - 2016.....	42
Gráfico 5 - Distribuição de MEI por gênero – 2011-2012- 2013	44
Gráfico 6 - Distribuição dos empreendedores iniciais (TEA) - Gênero - Brasil - 2007-2016 .	45
Gráfico 7 - Distribuição de empreendedores estabelecidos (TEE) Gênero-Brasil-2007-2016	46
Gráfico 8 - (TEA) e (TEE) Gênero-Brasil X Comunidades.....	47
Gráfico 9 - Distribuição de MEI por gênero e setor–agosto/13	48
Gráfico 10 - Distribuição de MEI por setor e gênero – agosto/13	49
Gráfico 11 - Empreendedores comunidades por faixa etária	50
Gráfico 12 - (TEA) e (TEE) F. Etária-Brasil X Comunidades.....	52
Gráfico 13 - Empreendedores iniciais (TEA) estabelecidos (TEE) faixa etária - Brasil - 2016	52
Gráfico 14 - Número de MEI'S Município Rio de Janeiro.....	53
Gráfico 15 - Atividades nas comunidades.....	54
Gráfico 16 - Atividades Comunidades X Brasil.....	60
Gráfico 17 - Distribuição MEI atividades de 2011 a 2015.....	61
Gráfico 18 - Distribuição de MEI e de MPE* por setores.....	62
Gráfico 19 - Numero de MEI's Brasil.....	64
Gráfico 20 - Número de aberturas de MEI's.....	66
Gráfico 21 - Tempo de formalizado?	67
Gráfico 22 - Você conhece seus benefícios?.....	70
Gráfico 23 - Como e onde descobriu?	71
Gráfico 24 - Ao se formalizar percebeu algum benefício?.....	72
Gráfico 25 - Qual o benefício percebido?	73
Gráfico 26 - Empreendedores atendidos SEBRAE-RJ-2016	77
Gráfico 27 - Atendido pelo SEBRAE-RJ em 2016?	78
Gráfico 28 - Frequência de atendimentos SEBRAE em 2016?.....	78
Gráfico 29 - Taxa sobrevivência de empresas com/sem MEI.....	80
Gráfico 30 - Atendimentos realizados nas Favelas-SEBRAE-RJ	81

Gráfico 31 - Taxa de mortalidade das empresas por porte	82
Gráfico 32 - Você vive da renda deste negócio?	82
Gráfico 33 - Empreendedores iniciais (TEA) estabelecidos (TEE) segundo renda familiar - Brasil - 2016	84
Gráfico 34 – Faturamento mensal	85
Gráfico 35 - Renda do MEI	86
Gráfico 36 - DAS pago?	88
Gráfico 37 - Tempo de atividade.....	89
Gráfico 38 - Gasto do faturamento	91
Gráfico 39 - Com emprego paro atividade?	93
Gráfico 40 - Com o negocio, aceito o emprego?.....	94
Gráfico 41 - Com emprego paro negócio?	94
Gráfico 42 - Oportunidade X Necessidade.....	95

LISTA DE FIGURA

Figura 1 - O processo empreendedor segundo definições adotadas pelo GEM 2016	68
--	----

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Tipos de empresas e limites de faturamento	19
Tabela 2- MEI estabelecidos Brasil 2017	22
Tabela 3- Tabela estatística para pesquisa com 95% de nível de confiança	25
Tabela 4- Empresas ativas no Brasil 2015-2016	32
Tabela 5 - Taxas ¹ e estimativas ² empreendedorismo estágio dos empreendimentos-Brasil-2016	41
Tabela 6 - Empreendedorismo ¹ inicial (TEA) segundo gênero Países selecionados 2016	44
Tabela 7 - Distribuição empreendedores estabelecidos segundo gênero-Brasil 2016.....	48
Tabela 8 – Distribuição empreendedora (TEA) segundo o setor da atividade econômica - Países selecionados - 2016	56
Tabela 9 - Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos (TEE) segundo o setor da atividade econômica - País selecionado-2016	57
Tabela 10 - Distribuição empreendedores nascentes, novos e estabelecidos segundo tipos de clientes-Brasil-2016.....	59
Tabela 11 - Atividades mais frequentes entre os MEI – agosto / 13	63
Tabela 12 - Taxas ¹ e estimativas ² de empreendedorismo segundo o estágio dos empreendimentos - Brasil - 2016.....	68
Tabela 13 - Empreendedores cujos empreendimentos possuem CNPJ-Brasil-2016.....	70
Tabela 14 - Empreendedores (TTE) segundo a busca de órgãos de apoio-Brasil-2016.....	74
Tabela 15 - Empreendedores por características sociodemográficas segundo a busca de órgãos de apoio-Brasil-2016	76
Tabela 16 - Crescimento e variação dos MEI anual.....	79
Tabela 17 - Percentual ¹ da população segundo o sonho - Brasil - 2015:2016	92
Tabela 18 - Distribuição nascentes segundo a motivação-Brasil-2016.....	96
Tabela 19 – Distribuição novos segundo a motivação-Brasil-2016	97

SUMÁRIO

1. Introdução.....	1
1.1. Contextualização do Problema.....	2
1.2. Objetivos.....	3
1.3. Justificativa.....	4
2. Revisão de Literatura.....	5
2.1. Pesquisa GEM-2016.....	5
2.1.1. Desenvolvimento Econômico.....	8
2.1.2. Empreendedorismo.....	8
2.1.3. Ser Empresário X Empreendedor.....	9
2.1.4. Outros Conceitos.....	12
2.1.5. Estudos sobre consumo.....	12
2.1.5.1. Renda gasta e poupada.....	13
2.1.5.2. Bem-estar e pobreza.....	14
2.1.5.3. Favelas.....	14
2.1.5.4. O MEI- Microempreendedor Individual.....	17
2.1.5.5. Um breve relato da situação legal de empresas no Brasil.....	19
3. Metodologia e Pesquisas do trabalho apresentado.....	22
3.1. Metodologia da pesquisa de campo.....	24
3.2. Tipos de Pesquisa.....	26
3.3. População e amostra.....	29
3.4. Tratamento dos dados.....	31
4. Apresentação dos resultados.....	35
4.1. Análise dos resultados.....	35
4.1.1. A pergunta 1 - Sua empresa está legalizada na Prefeitura.....	36
4.1.2. A pergunta 2-Sexo.....	42
4.1.3. A PERGUNTA 3 FAIXA ETÁRIA.....	50

4.1.4.	A pergunta 4 Atividade.....	54
4.1.4.1.	Uma análise do perfil do Microempreendedor.....	64
4.1.4.2.	Perfil do Microempreendedor Individual.....	64
4.1.4.3.	Evolução recente	65
4.1.5.	Pergunta 5 Quanto tempo de formalizado.	66
4.1.6.	Pergunta 6 Você conhece seus benefícios. Se sim, onde descobriu sobre eles.	70
4.1.7.	Pergunata 7 Você percebeu algum benefício com a formalização da sua empresa. Se sim, quais.....	72
4.1.8.	Pergunta 8 Já assistiu palestras, cursos ou foi ao SEBRAE em 2016.	74
4.1.9.	Pergunta 9 Você vive da renda deste negócio.	82
4.1.10.	Pergunta 10 Você está em dia com suas obrigações/impostos (DAS).....	87
4.1.11.	Pergunta 11 Quanto tempo você exerce está atividade.	89
4.1.12.	Pergunta 12 Qual o seu faturamento mensal.....	90
4.1.13.	Pergunta 13 Qual sua renda.....	90
4.1.14.	Pergunta 14 Deste Faturamento quanto você gasta com.....	90
4.1.15.	Pergunta 15 Você pretende parar esta atividade se surgir uma oportunidade de emprego.	92
4.1.16.	Pergunta 16 O negócio surgiu por uma oportunidade percebida ou por uma necessidade de renda.	95
5.	Conclusões e considerações finais.....	98
6.	Referências	102

1. Introdução

Foi desenvolvida uma pesquisa de campo com empreendedores das comunidades em janeiro 2017, que foi comparado aos dados secundários da pesquisa GEM-2016. Com objetivo de melhor entender os comportamentos destes empreendedores das comunidades para municiar e ajudar o SEBRAE-RJ e outras entidades, que necessitam da busca de informações e visam melhorar o seu atendimento e por consequência poder aumentar o fortalecimento dos empreendimentos nas favelas e ajudar no desenvolvimento econômico local. As diferenças econômicas e sociais são aspectos, que mais nos chamam atenção nos dias atuais. Assim, as favelas ou comunidades da cidade do Rio de Janeiro passaram a ser um dos motivos de estudos de pensadores, economistas, sociólogos, etc. As comunidades aqui estudadas e colocadas como amostra representativa da pesquisa de campo são: Chapéu Mangueira, Rocinha, Cidade de Deus, Vila Cruzeiro e Babilônia. A violência, a pobreza e a escassez de escolhas são aspectos que influem e aumentam a desigualdade social. A dificuldade para se estabelecer com um empreendimento nestes locais é evidente, o que fere nossa Constituição. Mas, com o crescimento do empreendedorismo em nosso país abrem-se oportunidades ao desenvolvimento destes locais. Nestas comunidades foram instaladas UPP's-Unidades de Polícia Pacificadora e desta forma o Estado entendia que poderia promover o desenvolvimento econômico social com a redução da violência. Estes foram os alvos da Secretaria de Segurança do Estado do Rio de Janeiro-RJ e fazem parte de intervenção realizada a partir de 2010. O SEBRAE-RJ aproveitou o momento e também criou uma forma de atender nestas comunidades aumentando a proximidade física com estes empreendedores com os mesmos objetivos. Os MEI crescem em escala de novos empreendedores com números médios de um milhão ao ano. Todos estes fatores mudaram os comportamentos nas favelas e o crescimento econômico nestas áreas é facilmente percebido por qualquer cidadão que por lá se aventure. Assim a minha pesquisa tem com objetivo central municiar o SEBRAE com informações para ajudar os empreendedores das comunidades a manterem por mais tempo seus negócios e proporcionar ao SEBRAE novos caminhos de entendimento deste publico alvo.

1.1. Contextualização do Problema

Uma pesquisa de campo nas comunidades pode ser um objeto negligenciado e em muito dificultado devido a pesquisadores, empreendedores e estudiosos sentirem receos quanto à insegurança destes locais. O desconhecimento do ambiente e a falta de informação que cerca o local aumentam esta dificuldade. Mas, o potencial de consumo nestas favelas vem crescendo e já chama a atenção de grandes empresas. Os empresários historicamente escolhem menos estes locais para se estabelecerem, mas as mudanças e um novo potencial de consumo surgindo podem ser perdidos caso não haja um aproveitamento do momento. Veja comentário com base na inclusão social destes moradores de favela.

Um exemplo claro desse processo é o retrato atual dos pequenos negócios nas favelas, onde o empreendedorismo se reforça como alternativa de geração de renda e de emprego e se beneficia diante de novo público com mais condições de comprar serviços e produtos. “Dos mais de 12 milhões de brasileiros que moram em favelas, cerca de 20% vivem economicamente de pequeno negócio”. Os pequenos negócios encontram grande potencial de consumidores. Os moradores das favelas possuem renda anual superior a R\$ 63 bilhões, valor próximo ao Produto Interno Bruto (PIB) da Bolívia, por exemplo. O SEBRAE está trabalhando diretamente com esses empreendedores para aumentar a riqueza. Exemplo são as ações de atendimentos empresariais viabilizados com a pacificação em favelas antes dominadas pelo tráfico de drogas. O empreendedorismo nas favelas foi muito estimulado com a criação da figura do Microempreendedor Individual (MEI), em 2009.

Instituto Data Popular, com apoio do SEBRAE.

Os empresários escolhem menos estes locais para se estabelecer devido à insegurança, mas estas favelas vêm crescendo numa proporção cada vez maior que o crescimento da própria cidade, um argumento a mais como inspiração no desenvolvimento desta pesquisa. A vontade de conhecer pode esbarrar nos aspectos que inibem a obtenção dos dados e a falta de segurança passa a ser um dos fatores para que estes tipos de pesquisas não sejam realizadas e que novas empresas não se estabeleçam nestes locais. O Estado por não cumprir todas as suas obrigações, que estão descritas em nossa Constituição, ajuda a aumentar estas diferenças entre a cidade e as favelas e que contribuem para que a iniciativa privada prefira outros locais para se estabelecer. Nosso trabalho busca entender a participação do SEBRAE-RJ nas favelas do Rio de Janeiro e o que pode ser feito por este órgão para melhor atender seus novos clientes, os MEI. Para isso é necessário estar mais próximo destes microempreendedores e ouvir suas respostas e entender melhor seu comportamento. O comportamento empreendedor para ser desenvolvido necessita, antes de tudo, ter a medida do que existe.

**“Não se gerencia o que não se mede,
não se mede o que não se define,
não se define o que não se entende,
e não há sucesso no que não se gerencia”
William Edwards Deming**

1.2. Objetivos

O presente estudo tem como objetivo principal gerar informações ao SEBRAE e outras entidades interessadas em uma fonte de dados retirada direto das favelas, para que possam utilizar na melhoria dos seus atendimentos. A busca por pontos de inflexão para aumento de eficiência e eficácia na gestão dos negócios destes locais. Possibilitar a continuidade e a propagação da cultura empreendedora nestes locais, já que o difícil acesso a informações devido ao crescente aumento de insegurança torna cada vez mais escasso o caminhar nestes locais. A contribuição deste trabalho é para que possamos cada vez mais frequentar estes locais e entender estes comportamentos. A ajuda a estes microempreendedores podem se tornar mais assertivas pra que eles se sintam mais amparados no desenvolvimento do seu próprio negócio. Propondo inovação e soluções de problemas específicos visando atender demanda social, organizacional e profissional junto ao mercado de trabalho por meio da transformação de procedimentos com o objetivo de transferir conhecimento para a sociedade e atender demanda específicas locais. Promovendo articulação com entidades publicas ou privadas por meio de solução de problemas e contribuição para aumentar a competitividade e produtividade do SEBRAE.

Saliento que todos os objetivos estão em consonância com a PORTARIA NORMATIVA Nº 17, DE 28 DE DEZEMBRO DE 2009 que dispõe sobre o mestrado profissional no âmbito da Fundação Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - CAPES. Veja o que a portaria discorre e como vem ao encontro ao trabalho desenvolvido:

O MINISTRO DE ESTADO DA EDUCAÇÃO, no uso de suas atribuições, CONSIDERANDO a necessidade de estimular a formação de mestres profissionais habilitados para desenvolver atividades e trabalhos técnico-científicos em temas de interesse público; “... CONSIDERANDO a relevância social, científica e tecnológica dos processos de formação profissional avançada, bem como o necessário estreitamento das relações entre as universidades e o setor produtivo; e, finalmente, CONSIDERANDO o disposto na Lei no 9.394, de 20 de dezembro de 1996, e as deliberações do Conselho Técnico-Científico da Educação Superior - CTC-ES e do Conselho Superior da CAPES, resolve:...” “... Art. 3º O mestrado

profissional é definido como modalidade de formação pós-graduada stricto sensu que possibilita:..” “... Art. III - a incorporação e atualização permanentes dos avanços da ciência e das tecnologias, bem como a capacitação para aplicar os mesmos, tendo como foco a gestão, a produção técnico-científica na pesquisa aplicada e a proposição de inovações e aperfeiçoamentos tecnológicos para a solução de problemas específicos. “...Art. 4º São objetivos do mestrado profissional: I - capacitar profissionais qualificados para o exercício da prática profissional avançada e transformadora de procedimentos, visando atender demandas sociais, organizacionais ou profissionais e do mercado de trabalho; II - transferir conhecimento para a sociedade, atendendo demandas específicas e de arranjos produtivos com vistas ao desenvolvimento nacional, regional ou local; III - promover a articulação integrada da formação profissional com entidades demandantes de naturezas diversas, visando melhorar a eficácia e a eficiência das organizações públicas e privadas por meio da solução de problemas e geração e aplicação de processos de inovação apropriados; IV - contribuir para agregar competitividade e aumentar a produtividade em empresas, organizações públicas e privadas...”.

1.3. Justificativa

A continuidade do trabalho efetuado pelos consultores e instrutores do SEBRAE-RJ até 2013 nas comunidades pacificadas mostravam o aumento dos atendimentos aos empreendedores que concomitante seguia uma tendência ao crescimento ao número de MEI que estavam se formalizando, mas gradativamente o SEBRAE-RJ vem diminuindo estes atendimentos, já em 2014 estas reduções passaram a acontecer mesmo com a continuidade do aumento de formalizações e aberturas de novos MEI. Somando-se a isso os indicadores de violência nestas comunidades voltaram a evoluir. O impacto destas informações pode atrapalhar na melhoria dos indicadores de desempenho, que já vinham ocorrendo há alguns anos. Um destes indicadores é o (IDH-M) - Índice de Desenvolvimento Humano Municipal divulgado pelo (PNUD) em parceria com o (IPEA) e a Fundação João Pinheiro, e por consequência refletindo na melhoria dos indicadores do Estado do Rio de Janeiro. Como justificativa ao aumento destes números de formalizados, pode se destacar o crescimento econômico até 2014 e também com a criação da figura MEI (microempreendedor individual) que começou em 2009. Medida que veio facilitar todo procedimento de abertura, legalização e manutenção destas empresas. Nas comunidades e no seu entorno não foi diferente. Foi proporcionado o desenvolvimento socioeconômico e melhorias na qualidade e expectativa de vida. A soma dos dados obtidos junto à pesquisa de campo, com uma análise objetiva das pesquisas de dados secundários, mais as informações dos atendimentos do SEBRAE-RJ, vem demonstrar pontos e resultados que ainda não haviam sido apresentados em conjunto. O que pode propor melhorias no atendimento e foco nestas áreas e nestes empreendedores por parte do SEBRAE, SEBRAE-RJ, Governos do Estado e Município do Rio de Janeiro.

2. Revisão de Literatura

Este capítulo tem como objetivo apresentar uma revisão de literatura sobre a pesquisa GEM-2016, em relação ao apresentado para o desenvolvimento econômico e social, a função social das micro e pequenas empresas e, por conseguinte aumentar o foco com a pesquisa de campo elaborada para melhor entender o comportamento do empreendedor das favelas.

2.1. Pesquisa GEM-2016

As pesquisas GEM (Global Entrepreneurship Monitor) vêm sendo aplicada há 18 anos e o Brasil faz parte delas há 17 anos, pois começou a participar da segunda pesquisa realizada. Utilizei para base da minha pesquisa dados da pesquisa GEM (Global Entrepreneurship Monitor), na edição 2016, que aponta vários fatores importantes no comportamento dos empreendedores do Brasil e do mundo. Mesmo nosso país atravessando um cenário de crise econômica, política e com todo o pessimismo, que hoje se instala o empreendedorismo cresce e se fortalece. No encontro destas informações e tendências vem a nossa pesquisa de campo realizada em cinco (5) comunidades nas quais os trabalhos do SEBRAE-RJ são desenvolvidos. Esta pesquisa busca encontrar atitudes, atividades e aspirações dos empreendedores que estão em comunidades ditas pacificadas no centro urbano da cidade do Rio de Janeiro e verificar se estes estão alinhados com a pesquisa GEM-2016 apresentada. Quais os objetivos destes empreendedores, suas atitudes, atividades, finanças, aspirações, bem como avaliar características do ambiente, tais como consumo, renda, tecnologia. Como se desenvolvem e assim poder entender o anseio por educação, treinamento, políticas, e os programas governamentais. A presente pesquisa nas comunidades pacificadas foi realizada em locais de difícil acesso por pessoas preparadas e com conhecimento dos locais, e de ambientes por onde transitavam. Mesmo sendo de difícil acesso foram seguidos os critérios estabelecidos para não haver direcionamento e nem escolhas de entrevistados, como também para evitar vieses. Esta formatação se encontra no capítulo 3, Metodologia. As perguntas da pesquisa GEM-2016, seus critérios e estrutura foram utilizados também como balizador já que se trata de pesquisas efetuadas a mais de 18 anos e de maneira sólida. Desta forma este foi um dos parâmetros para o desenvolvimento da pesquisa de campo. Um breve histórico sobre a pesquisa, seus resultados e aproveitamento das informações para fomentar os micros e pequenos negócios no país, foi dado no prefácio da pesquisa pelo Presidente do SEBRAE:

Desde que começamos a fazer a pesquisa GEM, há 17 anos, o empreendedorismo tem se mostrado uma ferramenta de desenvolvimento econômico e que traduz o desejo de muitos brasileiros. Atualmente, ter um negócio é o quarto sonho da nossa população, atrás de viajar pelo Brasil, comprar a casa própria ou um automóvel. Segundo a pesquisa, 36% dos brasileiros possuem um negócio ou realizaram alguma ação, no último ano, para ser dono da sua própria empresa. Nessa edição de 2016, o GEM nos traz uma boa expectativa para o futuro: verificamos que o empreendedorismo por oportunidade voltou a crescer. 75% dos empreendedores nascentes – aqueles que estão envolvidos com a abertura de uma empresa – estão buscando esse caminho porque encontraram um nicho de atuação. Houve uma ligeira melhora na proporção de novos negócios por oportunidade. Foram 57,4% em 2016, contra 56,5%, em 2015. Sabemos que devido à crise que o país enfrentou nos últimos anos, muitas pessoas perderam seu emprego. O caminho foi abrir um negócio, ou seja, empreender por necessidade, o que afeta a sobrevivência das empresas, pois para se ter um negócio de sucesso é necessário mais planejamento. O GEM 2016 nos demonstra que a recuperação da economia passa, necessariamente, pelo empreendedorismo, e que é preciso que o governo crie mecanismos que facilitem e incentivem os pequenos negócios. A capacidade do brasileiro para empreender e a grande quantidade de oportunidades que o país ainda oferece não podem ser desperdiçados. Os dados positivos do GEM não param por aí, as mulheres já correspondem a 51% dos empreendedores iniciais. Essa informação mostra que o aumento da participação feminina no mercado de trabalho também tem se refletido no empreendedorismo. Isso é extremamente positivo para o Brasil, pois as mulheres tendem a investir mais em capacitação e têm mais acesso à informação, o que pode ajudar na construção de empresas mais sólidas e lucrativas. Os mais velhos e os mais novos também estão procurando mais o empreendedorismo, como alternativa de ampliação da renda familiar. Se, em 2012, 7% dos empreendedores iniciais tinham mais de 55 anos, em 2016 esse número saltou para 10%. Já os brasileiros empreendedores entre 18 e 24 anos passaram de 18%, em 2012, para 20% no ano passado. O GEM desta edição traz também a avaliação - Pesquisa com Especialistas - com profissionais de vários setores sobre o ambiente para iniciar novos negócios no país. Na visão desses especialistas, os pontos positivos são a capacidade do brasileiro para empreender, a dinâmica do mercado brasileiro e as políticas e programas governamentais, como exemplo, a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa. Já os pontos limitantes nos dão margem para ampliar o nosso trabalho diminuindo a burocracia, no acesso a crédito e ofertas em educação e capacitação. Precisamos trabalhar juntos na conquista de um ambiente mais favorável para o empreendedorismo a fim de gerar mais trabalho e renda para os brasileiros. “(Apud DOMINGOS, Guilherme Afif, 2016, prefácio pag.15)”.

RETIRADO DA PESQUISA GEM-2016*.

Sobre o momento atual por que passa nosso país, o relatório da pesquisa GEM (Global Entrepreneurship Monitor), na edição 2016, nos mostra vários fatores importantes no sentido de entender o cenário de pessimismo e crise por qual atravessa nosso país, principalmente o Estado do Rio de Janeiro e seus municípios. Logo as favelas cariocas que chegam perto de ¼ da população da cidade do Rio de Janeiro não deixariam de ser impactadas. Mas será que os resultados se repetem ou trazem novidades para que possamos utilizar no próprio

* Acesse ao site: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/GEM%20Nacional%20-%20web.pdf>

desenvolvimento destas comunidades. A pesquisa de campo nas comunidades abre um cenário com resultados para descoberta de paralelos e diversidades entre as informações coletadas na pesquisa GEM-2016 e nos proporciona a possibilidade melhor entender os negócios nestes locais pela soma dos dados. A falta de opção de trabalho e renda pode ser um dos motivadores no aumento dos números de novos empreendedores, já que quando movido por necessidade difere do empreendedor que busca desenvolver um negócio por uma oportunidade vislumbrada. A pesquisa GEM-2016 informa que o espaço vem sendo maior ao empreendedorismo por oportunidade. Boa parte dos novos empreendedores brasileiros está abrindo seus negócios por observarem uma oportunidade, e não somente pela sobrevivência. Veja comentário abaixo sobre a Pesquisa GEM-2016.

A presença feminina nos empreendimentos em estágio inicial vem crescendo. Neste estágio a participação do público empreendedor feminino, em especial entre 18 e 34 anos, é igual ao masculino. Ou seja, a existência de um equilíbrio de gêneros na atividade empreendedora, tende a qualificar melhor os negócios, pois leva em consideração a multiplicidade das experiências profissionais e pessoais, e se estas pessoas se sentem estimuladas a abrir um negócio. As entidades que patrocinam a pesquisa são; IBQP – Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade, UFPR – Universidade Federal do Paraná, CONAJE – Confederação Nacional dos Jovens Empresários, FGV-EAESP através do FGV CENN – Centro de Empreendedorismo e Novos Negócios da Fundação Getúlio Vargas, que conjugam o desenvolver da pesquisa GEM-2016 e confirmam os dados com pesquisa qualitativa, desta vez ao entrevistar pessoas de renome nos estudos sobre o empreendedorismo no Brasil. Parcerias valiosas, que são imprescindíveis para continuação dos trabalhos e novas buscas possam aparecer, juntando ao esforço em produzir uma análise aprofundada sobre a realidade do empreendedorismo no Brasil. Como elemento central e força motriz do desenvolvimento, cabe destacar a resiliência e o espírito empreendedor de cada um dos brasileiros, que acreditou em sua força e nas condições favoráveis para investir em seu negócio próprio, movimentando a economia e criando riqueza para nosso país. Decorridos dezoito anos, o número de países participantes da pesquisa continua em ascensão, atingindo a marca de 65 países dos cinco continentes, que representam 70% da população e 83% do PIB mundial. Em cada país, equipes nacionais analisam os dados de amostras estatisticamente representativas da população, com o objetivo de identificar as atitudes da população em relação à atividade empreendedora, as taxas de empreendedorismo, as motivações e as características dos empreendedores e de seus empreendimentos, além das condições para empreender.

SANDRO NELSON VIEIRA - Diretor-presidente do IBQP, pag.14.

Tanto na pesquisa elaborada por mim, como na pesquisa GEM-2016 foram consideradas a utilização de fontes primárias de dados com foco no indivíduo e não em empresas; um conceito ampliado de empreendedor (não considerando só os formalizados); e a utilização de consulta a especialistas que atuam no campo do empreendedorismo. Estas características levam à identificação do processo empreendedor em todas as suas fases, bem como à

possibilidade de conhecer o empreendedorismo formalmente registrado ir além e saber também das atividades empreendedoras informais.

2.1.1. Desenvolvimento Econômico

Segundo Schumpeter

Sobre os conceitos deste economista de origem austríaca fica claro na análise e teorização dos ciclos econômicos um ponto de vista e ótica monetarista. —“... **as variações monetaristas não possuem mais espessura significativa que oscilações de massa monetária e de preços. Assim impactam tanto na esfera econômica, social e política...**”.

O tempo precisa ser considerado, e o tempo é diferente nas favelas o que pode gerar acontecimentos, e é melhor entendê-los. “... **O desenvolvimento é gerado pelo progresso técnico sem uniformidade no tempo, como está estabelecida nos modelos neoclássicos. Assim há momentos estanques de prosperidade e de depressão, em momentos da vida econômica, nos quais se aplicam mais ou menos recursos em projetos rentáveis e toda a economia prospera, o contrário se observa quando existe a retração onde se instala o aumento do desemprego...**” Passamos por um momento de retração na cidade do Rio de Janeiro, o que não deixa de atingir as favelas.

2.1.2. Empreendedorismo

Origens-Análise histórica

Joseph Schumpeter em 1945 introduziu o conceito de “empreendedorismo” na parte central a sua teoria da Destruição Criativa*. Segundo o autor, “**o empreendedor é alguém versátil, possuidor de habilidades técnicas para fazer produzir e capitalista para reunir recursos, administra-los, organizar as operações e realizar vendas de sua empresa**”. Na verdade os indivíduos podem mudar a economia, assim os MEI que também são agentes desta mudança que acontece no Brasil. Mais à frente por Peter Druker e Kenneth E. Knight foi colocado mais um ingrediente nas qualidades deste empreendedor, assim o conceito de assumir riscos

* (“ver livro Capitalismo, socialismo e democracia, SCHUMPETER, Joseph A. Editado por George Allen e Unwin Ltd., traduzido por Ruy Jungmann — Rio de Janeiro: Editora Fundo de Cultura, 1961”).

calculados passa a fazer parte do currículo deste ser “... **empreendedorismo não é nem ciência, nem arte. É uma prática. (Apud. DRUKER*, Peter, 1974: p25)**”. Como definição pode percorrer que o “empreendedorismo” é fonte principal do desenvolvimento econômico e social de um país e o papel deste agente é fomentar e aplicar recursos em oportunidades percebidas, buscando recursos para seu desenvolvimento e assim transformando suas ideias em um negócio lucrativo, prospero e perene. Normalmente o termo empreendedor identifica o indivíduo que inicia uma organização ou negócio. Mas, na realidade a palavra empreendedora (entrepreneur) nasce na França no Século XVII ou XVIII, que designava pessoas ousadas, que descobriam melhores formas de lidar com negócios. O conceito no Século XIX foi descrito por Jean-Baptiste Say** como sendo “... **empreendedor um indivíduo que movimenta recursos com objetivos de maior produtividade e retorno...**”.

2.1.3. Ser Empresário X Empreendedor

Nos dias atuais e numa quantidade cada vez maior as pessoas pensam em montar seu próprio negócio e ser seu próprio patrão, mandar em si próprio e poder decidir seus caminhos, que decisões tomar atrai mais as pessoas que simplesmente ser um empregado. Mas, também desconhecem completamente alguns conceitos como; que mesmo você sendo o dono, proprietário, maior acionista, gerente de um negócio, não é você o principal agente. Nada existe se você não compreender o conceito de cliente, público alvo e para quem realmente trabalha. Descobrir rápido, pois a concorrência aumenta a cada dia, e eles vão disputar com você cada cliente que na verdadeira essência é o próprio chefe do empreendedor. A terceirização, os fatores estratégicos e a expansão do setor de serviços, colocaram as pequenas empresas em posição estratégica numa nova ordem mundial. Do ponto do empreendedor individual, a pequena empresa tem sido vista como a saída sonhada por aqueles que querem mudar e sair do trabalho assalariado pela busca de sonhos e do sucesso conquistado por meio do seu trabalho sem um atravessador ou patrão, nas favelas cariocas e no seu entorno não são diferentes. Cada vez mais pessoas de todas as idades estão em busca do tão sonhado “arco-íris”, “pote de ouro” ou negócio de sucesso. Além disso, outros sonhos movem o imaginário dos empreendedores para busca do sucesso com a abertura de uma nova empresa. Em nossa pesquisa observamos motivos salientados por estes pequenos empreendedores:

* DRUCKER, Peter F. Peter Drucker na Prática. Rio de Janeiro: Record, 2003. RESUMO: Peter F. Drucker é escritor, professor e consultor.

** SAY, Jean Baptiste. Primeira edição, Paris: Crapelet, 1803.

• ao escolher o seu próprio caminho e o que fazer; independência para seguir; ser o dono e não o empregado do negócio; ficar rico; ter mais tempo para si e para a família; buscar desenvolvimento do seu trabalho além da condição de empregado; demonstrar sua capacidade e competência ao conseguir manter um negócio; ter um horário de trabalho flexível. Quando uma pessoa deseja tornar-se um empreendedor e sua escolha não se faz simplesmente pelo objetivo de acumular só dinheiro e nem por uma necessidade de sobrevivência, o seu engajamento é visto como um investimento mais gratificante que um trabalho formal e assalariado. Este ciclo de mudanças no comportamento do empreendedor fomenta novas ideias e gera um grande número de empreendedores interessados em fazer mudanças em suas vidas. Os MEI se multiplicam em nosso país, nas cidades e nas favelas. Por outro lado, ser empresário exige sacrifícios, que muitos não estão dispostos a fazer. Destes muitos percalços podemos citar alguns mais costumeiros no dia a dia; donos do próprio negocio trabalham mais tempo normalmente do que quando eram, por exemplo, empregados. Podem atingir um número de horas que alguns funcionários não admitiriam fazer quando estavam empregados por alguma empresa; férias é um caso atípico para os empreendedores, raramente quando podem o fazem por poucos dias e normalmente se aproveitando de algum feriado para que não prejudique o andamento dos negócios; a falta de tempo aumenta já que serão eles que irão efetuar as compras, vendas, fazer o marketing e se relacionar com clientes, fornecedores, bancos, etc. Na verdade nos dias atuais não só empreendedores, mas todos os seres deste planeta parecem ter este mesmo problema, e assim o tempo para coisas pessoais diminuem bastante; empreendedores precisam se comunicar mais do que a maior parte dos funcionários, pois terão que administrar estoques, controlar o dinheiro, e muito mais. Ao precisar se comunicar mais e melhor com fornecedores, clientes, funcionários, gerente de bancos o tempo ficará mais escasso; o empreendedor vai precisar tomar conhecimento dos aspectos legais do seu negócio, os riscos que seu patrimônio e o de terceiros podem incorrer com a sua nova pratica. A palavra comprometimento faz parte de sua vida com uma força cada vez maior. O objetivo definido é ter lucro, mas muito destes empreendedores tem uma noção errônea do que seja lucro propriamente dito. Acham que entendem, mas na maioria das vezes ou em quase uma totalidade não sabem como apura-lo. Acreditam que possam ter lucros maravilhosos, pois ouvem pessoas comentando conseguir lucrar mais de (100%). Em meus encontros diretos com estes empreendedores este sonho termina, pois ao mostrar que o lucro é uma sobra e jamais se conseguiria uma margem tão elevada este sonho vem por terra. O esclarecimento se faz necessário, para que ele possa gerir melhor e aumentar sua capacidade

de obter lucros em seu negocio. Para ser um empreendedor de sucesso é necessário mergulhar mais profundamente nos conceitos de gestão de um negócio do que simplesmente ser “dono do próprio nariz”. É preciso ter mais, independência, comprometimento, iniciativa, calcular riscos, monitorar e ter metas, características e atitudes empreendedoras que são importantes para que o negócio possa ser desenvolvido. Os empreendedores nas favelas também precisam destes comportamentos e atitudes para atingir o sucesso, logo precisam também que estas atitudes sejam desenvolvidas e possam ser aplicadas e treinadas. Empreendedorismo é um conceito muito discutido, mas a definição de cada um varia enormemente de um lugar para outro, de país para país, de autor para autor. Nos últimos anos, tem havido espaço para uma multidão de especialistas no campo do empreendedorismo. Pode-se até mesmo dizer que existe hoje um ramo de pesquisa rotulado de “empreendedorismo”, com seus próprios pensadores e estudiosos. Existem diversos autores que se situam nos campos da economia e das ciências do comportamento, mas o assunto percorre muitas outras disciplinas. Há definições de empreendedor, que focam na ideia de liderança, de inovação, de promoção, de economicidade, de visão de mercado, de fixação de objetivos, de uso das oportunidades e muitas outras ideias. Além de todo o compromisso, que um negócio requer de seus proprietários, saber conviver com o risco e tirar proveito das oportunidades são talvez, as características mais necessárias para a atividade empresarial, as que realmente definem o perfil do empreendedor. Perfil este de suma importância, pois o diferencia consideravelmente no universo empresarial. O Brasil tem sido, por anos consecutivos, apontado como um país de vocação empreendedora. Na Pesquisa “GEM – Global Entrepreneurship Monitor – 2007 indicava que 13 em cada 100 brasileiros adultos estão envolvidos com alguma atividade empreendedora”. No entanto, este número sugeria algo sombrio. Dos 7,5 milhões de brasileiros que empreendem hoje no Brasil como microempreendedores individuais, (42%) não o fazem voluntariamente após a identificação de uma verdadeira oportunidade de negócio, mas sim por necessidade. Considerando, portanto o empreendedorismo por oportunidade pode se definir empreendedorismo da seguinte maneira: Empreendedorismo esta na maneira de agir e pensar do seu líder e deve ter traços de inovação e o aproveitamento de oportunidades. Deve estar ligada a maneira como pensa e age. Seja inspirando, renovando e liderando processos; facilitando o dia a dia; entusiasmando pessoas, combatendo a rotina; assumindo riscos em favor do lucro.

2.1.4. Outros Conceitos

Angus Deaton (é cidadão britânico e norte-americano. Nascido em 1945 em Edimburgo, na **Escócia**. PhD em economia pela Universidade de Cambridge, no Reino Unido, ele é professor de economia e relações internacionais na Universidade de Princeton, nos Estados Unidos, desde 1983), venceu o Prêmio Nobel de Economia 2015. A justificativa foi "sua análise do consumo, pobreza e bem-estar", que ajudou governos a melhorar suas políticas por meio de ferramentas como pesquisas residenciais* e alterações tributárias.

Analisando estudos desenvolvidos por Deaton para se verificar a distribuição de gastos dos consumidores, que é importante não só para explicar e prever padrões de consumo, mas também para avaliar a forma, pelas quais reformas políticas e mudanças em impostos afetam o bem-estar das pessoas em diferentes grupos sociais. Nos anos 80, o professor Deaton desenvolveu o "sistema de demanda quase ideal", como forma de estimar como a demanda por cada mercadoria depende do preço de todos os produtos e rendimentos individuais. **“... Para projetar uma política econômica, que promova o bem-estar e reduza a pobreza, devemos primeiro entender as escolhas de consumo individuais...”**, disse o corpo premiações ao anunciar o prêmio. **“... Mais do que ninguém, Angus Deaton tem reforçado esse entendimento”**. Os trabalhos do professor possui um tripé: **1-Como os consumidores distribuem seus gastos entre diferentes bens. 2-Quanto da renda da sociedade é gasto e quanto é poupado. 3-Como se pode medir e analisar melhor o bem-estar e a pobreza.** Na verdade, são modelos macroeconômicos com fundamentação microeconômica, na qual se procura a busca a esta respostas. Assim a pesquisa mais próxima com dados primários pode ajudar e muito no entendimento do fenômeno do empreendedorismo no Brasil e o que acontece dentro das favelas e comunidades do Rio de Janeiro.

2.1.5. Estudos sobre consumo.

“... Saímos da ideia de estudar a dinâmica de variáveis agregadas para o estudo da dinâmica de modelos de equilíbrio geral a partir da alocação entre agentes econômicos individuais”. Continuamos na busca pelo desafio lançado por ele no acompanhamento mais próximo não só das famílias, mas também entendo que se possa fazê-lo para grupos específicos, como moradores de favelas. Em nossa pesquisa um sopro desta ideia é buscar

* Pode ser visto no site: <http://g1.globo.com/economia/noticia/html>

como os empreendedores de favelas gastam e consomem sua renda e aplicam seus recursos. No ano de 2008/2009 no Brasil foi criada a Lei 128/2008 constituindo uma nova forma de se legalizar e formalizar empresas. Seu intuito básico era trazer um grande numero de negócios, que estavam na informalidade para uma regularização incentivada. Para isso o Governo Federal lançou o projeto e conta com apoio principal do SEBRAE para o sucesso desta empreitada. No primeiro momento acreditou-se na impossibilidade dos Municípios se adequarem e não conseguirem reduzir a burocracia e o tempo que se leva para abrir uma empresa por todo o Brasil. O tempo médio para realizar uma abertura de uma empresa em 2008 no Rio de Janeiro era de 45 dias, hoje conseguimos emitir todos os documentos no mesmo dia, dependendo do negócio, atividade e dos riscos envolvidos. Outro entrave inicial foi o da cobrança do valor da contribuição dos MEI, que logo nos primeiros meses teve seu valor reduzido pela metade ficando como até hoje em (5%) do salario mínimo para contribuição ao INSS ($5\% \times R\$937,00^* = R\$46,85$), mais R\$1,00 (ao Estado como ICMS) se a empresa for comercial, totalizando (R\$47,85). Quando prestadora de serviços, além da contribuição do INSS = R\$46,85, mais R\$5,00 (a Prefeitura como ISS), totalizando (R\$51,85). Se executar as duas atividades concomitantemente devem pagar (R\$52,85) no total, sendo R\$46,85 de (INSS), mais R\$1,00(ICMS) e mais R\$5,00 de (ISS). Assim o pagamento durante o ano será realizado através de 12 parcelas de valores iguais independentemente do seu faturamento, desde que não ultrapasse o limite estipulado em R\$60 mil/ano. O resultado traz uma regularidade no numero de abertura deste formato sendo hoje os MEI a preferência das aberturas de negocio em nosso país. O Brasil com este processo dobrou o numero de empreendimentos em poucos anos e conseguiu trazer um grande numero de negócios para a formalidade.

2.1.5.1. Renda gasta e poupada

Para “... explicar a formação de capital e as magnitudes dos ciclos de negócios, é necessário entender a interação entre renda e consumo ao longo do tempo”, destacou a Academia Real das Ciências da Suécia. Em estudos realizados nos anos 90, Deaton apontou que a teoria de consumo prevalecente não poderia explicar as relações reais do assunto se o ponto de partida fosse à renda e o consumo agregado. Em vez disso, segundo o professor,

* Salario mínimo nacional vigente em 2017.

deve-se analisar “... como as pessoas adaptam seus hábitos de consumo à sua renda individual, que flutua de maneiras diferentes”. De acordo com a academia sueca, essa pesquisa abre as portas para deixar mais claro que a análise de dados individuais é a chave para desembaraçar padrões em dados agregados, com uma abordagem que desde então se tornou amplamente adotada na macroeconomia moderna.

2.1.5.2. Bem-estar e pobreza

Em suas pesquisas mais recentes, Deaton destaca como medidas confiáveis de níveis individuais de consumo das famílias podem ser usadas para discernir mecanismos por trás do desenvolvimento econômico. O estudo aponta que há armadilhas quando se compara a extensão da pobreza em diferentes épocas e locais. A análise de Deaton exemplifica como o uso inteligente de dados domiciliares pode lançar luz sobre questões como as relações entre renda e consumo de calorias, além da extensão da discriminação de gênero nas famílias. Conforme a Academia sueca, “... o foco de Deaton em pesquisas domiciliares ajudou a transformar a economia do desenvolvimento de um campo teórico com base em dados agregados, em um campo empírico com base em dados individuais detalhados. Os indivíduos, não médias, fala-se muito de medidas agregadas e em médias, todavia a pobreza, o consumo destes indivíduos desaparece se estudado pela sua renda, melhor seria esmiuçar os dados individuais e das famílias para compreender melhor o consumo, renda, poupança”. Os dados específicos das favelas também podem trazer diferença dos dados agrupados por médias. Entender o que é consumido, quando, quanto pode explicar melhor e ou trazer mais informações para melhorias no desenvolvimento do bem-estar destes indivíduos.

2.1.5.3. Favelas

A definição de favela pode ser descrita pela falta de serviços públicos essenciais como (água potável, esgoto, saúde e segurança) em terrenos que são ou não de sua propriedade e foram ocupadas de forma desorganizada. Ver forma definida pelo IBGE em 2010 para aglomerados

subnormais. Ver Publicação completa em IBGE: Aglomerados Subnormais Informações Territoriais*:

Objetivo da publicação: apresentar os resultados do Levantamento de Informações Territoriais (LIT) para áreas de aglomerados subnormais. • Conceito de Aglomerado Subnormal: 1987/2006: o IBGE inicia uma reflexão com o objetivo de ampliar seu conhecimento das características dos setores censitários classificados como aglomerados subnormais. > áreas conhecidas ao longo do país por diversos nomes, como favela, comunidade, grotão, vila, mocambo, entre outros. • Como resultado dessas reflexões surgiu a ficha de Levantamento de Informações Territoriais (LIT), na qual foram registradas diversas características espaciais dos aglomerados subnormais, como topografia, sítio e padrões urbanísticos – como aspectos das vias de acesso e dos lotes e nível de verticalização e adensamento de domicílios. • “Censo 2010: Aglomerados Subnormais – Primeiros Resultados (IBGE, 2011)” – forneceu informações sobre existência, nessas áreas, dos serviços de energia elétrica, esgotamento sanitário, água e coleta de lixo. • O conhecimento das características territoriais dessas áreas, e de sua diversidade ao longo do país, é de suma importância para orientar o poder público na tomada de decisões – daí a relevância das informações ora apresentadas. Aglomerado Subnormal - Sua existência está relacionada à forte especulação imobiliária e fundiária e ao decorrente espraiamento territorial do tecido urbano, à carência de infraestruturas as mais diversas, incluindo de transporte e, por fim, à periferização da população. - Surgem, nesse contexto, como uma resposta de uma parcela da população à necessidade de moradia, e que irá habitar espaços menos valorizados pelo setor imobiliário e fundiário dispersos pelo tecido urbano.

O Rio de Janeiro é o município que mais possui Favelas no Brasil, este número já ultrapassou os 1,4 milhões habitantes, e estes locais vêm crescendo numa velocidade maior que da própria cidade, tudo pode ser confirmado com dados do IBGE CENSO 2010*.

A população do Rio de Janeiro é a terceira maior do Brasil e grande parte dela reside em áreas urbanas. Com extensão territorial de 43.780,157 quilômetros quadrados, o Rio de Janeiro é o menor estado da Região Sudeste. Conforme contagem populacional realizada em 2010 pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a população do estado totaliza 15.989.929 habitantes, sendo a densidade demográfica de 365,2 habitantes por quilômetro quadrado. O Rio de Janeiro obteve ao longo dos anos um aumento populacional extraordinário e, atualmente, é o terceiro estado mais populoso do Brasil. Seus mais de 15,9 milhões de habitantes estão distribuídos em 92 municípios. A cidade do Rio de Janeiro, capital estadual, é a mais populosa: 6.320.446 habitantes. Com Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) de 0,832, o Rio de Janeiro ocupa o 4º lugar no ranking nacional de IDH. A taxa de alfabetização é a terceira maior do país (96%), atrás somente do Amapá (97,2%) e do Distrito Federal (96,6%). O Rio de Janeiro apresenta a segunda melhor média de escolaridade do Brasil: 45,6% de sua população têm oito anos ou mais de estudos. A maioria da população reside em áreas urbanas: 96,7%, o que faz do Rio de Janeiro um dos estados mais urbanizados do Brasil. Os serviços de saneamento ambiental atendem 84,6% das residências fluminenses. A taxa de mortalidade

* <https://ww2.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/imprensa/ppts/00000015164811202013480105748802.pdf>

* Acesse o site: www.sfb.org.br/site2015/br/wp-content/.../06/Levantamento_Dados_IBGE_2010.pdf

infantil é de 18,3 óbitos a cada mil nascidos vivos, abaixo da média nacional, que é de 22. Apesar de todos esses aspectos socioeconômicos positivos, o estado do Rio de Janeiro sofre com a violência. Os frequentes conflitos armados entre traficantes e policiais causam várias mortes, além de provocar um clima de insegurança para a população. Conforme dados da Secretaria Nacional de Segurança Pública, do Ministério da Justiça, o Rio de Janeiro é o estado brasileiro que apresenta o maior número de mortes resultantes de crimes no país. Dados da população do Estado do Rio de Janeiro: População: 15.989.929 habitantes; Densidade: 365,2 habitantes por quilômetro quadrado; Crescimento demográfico: 1,1% ao ano; População urbana: 96,7%; População rural: 3,3%; Analfabetismo: 4%; Analfabetismo funcional: 14,1%; Acesso à água: 88,1%. Acesso à rede de esgoto: 84,6%; Mortalidade infantil: 18,3 óbitos a cada mil nascidos vivos; Homicídios dolosos (com intenção de matar): 33 por 100 mil habitantes.

Estes motivos apontam que o local seja um ponto de inflexão para o desenvolvimento econômico e social no qual pode existir uma grande oportunidade para o trabalho do SEBRAE-RJ. Devido a grande concentração de pessoas e seu crescimento, mesmo que desordenado ensejou a busca por mais negócios sendo realizados nas comunidades, que buscam alternativas de poderem formalizar seu negócio sem um custo elevado na abertura. Assim foi criado o atendimento nestas comunidades pacificadas para facilitar e diminuir os custos iniciais a estes empreendedores pelo SEBRAE. Este trabalho é realizado de forma direta aos empreendedores, tentando diminuir a distância do Estado com as favelas, que existe, e em muito pode ser explicada pela insegurança que há nestes locais. Cabe ressaltar que os atendimentos ocorrem sob a forma de; palestras sobre o MEI; como legalizar sua empresa; benefícios de estar formalizando seu negócio; consultoria pontual com empreendedores; cursos como “Aprender a Empreender”; Oficinas SEI Controlar Meu Dinheiro; SEI Formar Preço; SEI Comprar; SEI Vender; SEI Planejar; etc. Na verdade todos os recursos colocados à disposição destes empreendedores são voltados a gestão e conhecimento de negócios, onde os consultores e instrutores do SEBRAE estão engajados na melhoria continua dos indicadores de sobrevivência, financeiros e na busca incessante por resultados que possam ser motivadores no aumento de renda. O que se quer descobrir são os efeitos nos empreendedores de favelas e como tem acontecido o atendimento e o que se espera após os primeiros anos da Lei 128/2008. Até onde com esta forma jurídica MEI encontram dificuldades e potencializam as oportunidades. A legalização com a desburocratização de todos os documentos e também com a informatização dos dados por parte da Federação e dos Municípios fez com que estes MEI constituídos ultrapassassem os sete milhões de novos empreendedores no País. Muitos destes na Cidade do Rio de Janeiro e em suas favelas. Veja o texto abaixo, retirado do Jornal O Globo de dezembro de 2011.

RIO - O Rio de Janeiro* é a cidade com a maior população vivendo em aglomerados subnormais do país, revela o estudo do Censo 2010 sobre o tema. São 1.393.314 pessoas nas 763 favelas do Rio, ou seja, 22,03% dos 6.323.037 moradores do Rio. Os números do Rio denotam um dado preocupante, que mostram que as políticas habitacionais estão longe de atender à demanda por moradias na cidade. Se comparados com os números do Censo 2000 do IBGE (quando havia 1.092.283 moradores de favelas no Rio, ou 18,65% dos habitantes do município), o crescimento da população em aglomerados subnormais em 10 anos foi de 27,65%, enquanto a cidade regular, excetuando os moradores das favelas, cresceu a um ritmo oito vezes menor, apenas 3,4%, passando de 4.765.621 para 4.929.723 nesses dez anos.

Os maiores clientes do SEBRAE eram as ME-microempresas e em poucos anos com a vigência da Lei 128/2008 os MEI são atualmente os mais assíduos pela procura de informações e que mais demandam atendimentos no SEBRAE. Os balcões SEBRAE hoje atendem na sua maioria a estes empreendedores e nas favelas são colocados consultores com o mesmo objetivo de informar sobre inovação, finanças, gestão, planejamento, etc. As empresas não importando o tamanho, que atuam nas favelas ou qualquer outro lugar possuem uma, ou mais, funções como; o desenvolvimento econômico, social, e de inserção do indivíduo como cidadão. No trabalho de IRINEU AFONSO FREY e MÁRCIA ROSANE FREY fica clara a busca por identificar estas funções de responsabilidade social dos empreendimentos*.

O capital social, presente nas organizações, pelas pessoas que a ela estão vinculadas, facilita a boa governança e aprimora a democracia. A conduta ética de uma empresa é o reflexo da conduta de seus profissionais. Segundo Francis Fukuyama, o capital social é essencial à prosperidade e ao que passou a ser chamado de competitividade e adverte que "[...] uma sociedade rica e complexa não nasce inevitavelmente da lógica da industrialização adiantada", mas ao contrário, citando como exemplos o Japão, a Alemanha e os Estados Unidos que "[...] tornaram-se as potências industriais líderes do mundo em grande parte porque eram ricamente dotadas de capital social e sociabilidade espontânea" (apud FRANCO, 2001, p.132).

2.1.5.4. O MEI- Microempreendedor Individual

Os MEI possuem uma personalidade jurídica diferenciada sendo uma empresa de característica individual, que estabelecida não poderá ter seu faturamento anual superior a R\$81 mil reais ano. Se isso ocorrer deverá migrar para outra forma de recolhimento dentre as

* Acesse o site: <https://oglobo.globo.com/brasil/rio-a-cidade-com-maior-populacao-em-favelas-do-brasil-3489272>

* (“Responsabilidade social empresarial: Um novo paradigma para análise comparativa das diferentes dinâmicas de desenvolvimento regional”), que pode ser acessado em: <http://cdn.fee.tche.br/jornadas/2/E2-02.pdf>

já existentes no país e que sempre leva em consideração o faturamento das empresas. Note que este já é um grande benefício, pois o seu pagamento não será elevado se faturar mais ou menos em um mês desde que não ultrapasse o limite estipulado. O MEI, independente do faturamento mensal, sempre paga um valor fixo dos seus impostos respeitado o limite anual de faturamento já informado acima. Outro delimitador que o MEI possui é quanto ao número de funcionários que pode contratar que é de apenas um (1) e a remuneração deste funcionário, não deverá ser superior ao mínimo nacional ou ao piso da categoria profissional do contratado. A única restrição para contratação é que o funcionário não seja o seu cônjuge no efetivo exercício de atividade remunerada, conforme está descrito nos termos do § 2º do art. 8º da Instrução Normativa INSS/PRES nº 77/2015 INSS. Como o MEI foi criado com objetivo de incentivo a formalização das empresas é vedada a quem já possui empresa, ou seja, sócio ou dono de um empreendimento, desta forma para ser um MEI a pessoa física não poderá ter nenhuma participação societária em outra empresa. O MEI ao contratar um funcionário deverá seguir as regras específicas de qualquer empresa, que contrata funcionários no país, sendo que esta se beneficiando com alíquotas mínimas. Então vai contribuir com (3%) para o INSS e o funcionário deverá contribuir com (8%) que será descontado do seu salário e recolhido em conjunto pelo MEI, além da empresa recolher e pagar o FGTS de (8%). Assim a contribuição total do MEI por ter um funcionário é (11%) do salário mínimo ou piso da categoria, desta forma o menor valor de contribuição de encargos com funcionário para qualquer tipo de empresa no país. Mais informações sobre os MEI podem ser acessadas no portal do empreendedor* . Vejam comentário retirado a seguir:

Microempreendedor Individual (MEI) é a pessoa que trabalha por conta própria e que se legaliza como pequeno empresário. Para ser um microempreendedor individual, é necessário faturar no máximo até R\$ 81.000,00 por ano e não ter participação em outra empresa como sócio ou titular. O MEI também pode ter um empregado contratado que receba o salário mínimo ou o piso da categoria. A **Lei Complementar nº 128, de 19/12/2008**, criou condições especiais para que o trabalhador conhecido como informal possa se tornar um MEI legalizado. Entre as vantagens oferecidas por essa lei está o registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), o que facilita a abertura de conta bancária, o pedido de empréstimos e a emissão de notas fiscais. Além disso, o MEI será enquadrado no Simples Nacional e ficará isento dos tributos federais (Imposto de Renda, PIS, COFINS, IPI e CSLL). Assim, pagará apenas o valor fixo mensal de R\$ 48,70 (comércio ou indústria), R\$ 52,70 (prestação de serviços) ou R\$ 53,70 (comércio e serviços), que será destinado à Previdência Social e ao ICMS ou ao ISS. Essas quantias serão atualizadas anualmente, de acordo com o salário mínimo. Com essas contribuições, o Microempreendedor Individual tem acesso a benefícios como auxílio maternidade, auxílio doença, aposentadoria, entre outros.

* <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/mei-microempreendedor-individual>

Ao analisar os dados obtidos em nossa pesquisa de campo em conjunto com os dados secundários visamos apresentar os resultados para o SEBRAE-RJ para que possa melhorar o seu atendimento e assim venham atingir sua missão, que é “Promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios e fomentar o empreendedorismo, para fortalecer a economia nacional”. Levantar dados sobre os MEI nas favelas e compara-los com as informações de outras pesquisas voltadas para o empreendedorismo nacional busca não só ajudar o desenvolvimento do próprio MEI, como também o sistema SEBRAE.

2.1.5.5. Um breve relato da situação legal de empresas no Brasil

Normalmente começamos a falar dos tipos de empresas no Brasil devido ao seu enquadramento. Se nos referirmos a enquadramento, o primeiro item a ser observado é o faturamento, como um delineador e regulador dos negócios existentes. Assim segue abaixo os tipos de empresas que em nosso país são organizadas pelo enquadramento do faturamento:

Tabela 1 - Tipos de empresas e limites de faturamento

Tipos de empresas	Limite de faturamento/ano
MEI-Microempreendedor Individual	Até R\$81.000,00
ME-Microempresa	Até R\$360.000,00
EPP-Empresa de Pequeno Porte	Até R\$4.800.000,00
EMGP-Empresa de Médio e Grande Porte	Superior de R\$4.800.000,00

Tabela elaborada pelo autor.

Fonte SEBRAE-Receita Federal-Ministério da Fazenda

Ao analisar as empresas pela sua formação social encontramos diversos tipos, mas os mais comuns são: **Microempresa (ME)** e **Empresa de Pequeno Porte (EPP)**. O empresário poderá se enquadrar como Microempresa (ME) ou Empresa de Pequeno Porte (EPP), desde que atenda aos requisitos da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. O enquadramento será efetuado mediante declaração para essa finalidade, cujo arquivamento deve ser requerido em processo próprio. O Departamento Nacional de Registro do Comércio, por meio da Instrução Normativa nº 103, de 30 de abril de 2007, disciplinou, para as juntas comerciais, os procedimentos e atos necessários para a formalização do enquadramento. A legislação civil empresarial do País tem se modernizado bastante, e vem oferecendo cada vez

mais ótimas possibilidades para a formalização de negócios e incentivos para os empreendedores. Para os gestores e profissionais de contabilidade, é essencial entender as diferenças entre cada enquadramento empresarial. Isso porque há vantagens e regras são bem diferentes para cada tipo de pessoa jurídica, e só será possível aproveitá-las a partir da adequada compreensão das características e da ideia por de trás de cada espécie empresarial. Com a intenção de facilitar o uso diário dos tipos empresariais, existem algumas siglas, entre elas MEI, EI, ME e EPP. O MEI já esclarecido acima com suas vantagens. O **EI-Empresário Individual**, se diferencia pelo fato de que o faturamento anual que define sua forma de tributação é mais abrangente e lhe decreta outras responsabilidades acessórias. Assim, a pessoa física que se coloca como titular da empresa responde de forma ilimitada pelos débitos do negócio, de maneira que os patrimônios de empresa e empresário se misturam. Ele não poderá se enquadrar como EPMG.

ME-Microempresa, ou seja, empreendimentos que apresentam um faturamento anual de até R\$360 mil. Sua formalização deve ser feita na Junta Comercial e o titular seleciona o enquadramento tributário pelo Simples Nacional, Lucro Real ou Lucro Presumido. A legislação brasileira assinala como requisito ao enquadramento como ME (e também como EPP) é simplesmente pelo faturamento da empresa. Nesse sentido, apesar de, em geral, ter menos funcionários do que uma corporação de grande porte, não é a quantidade de empregados ou o capital social, por exemplo, que vai ditar se o tipo empresarial. **EPP-Empresa de pequeno porte** são as empresas que podem faturar até o limite anual de R\$4,8 milhões. A formalização e o enquadramento tributário seguem as mesmas indicações da microempresa. Sua legislação é a Lei Complementar nº 139/2011, a mesma do ME. Cada uma destas siglas confere à sua empresa um tratamento perante o fisco e a legislação, exemplificando: as empresas ME e EPP são dispensadas da contratação de Jovem Aprendiz. Portanto, na hora de realizar o melhor enquadramento da empresa e garantir o seu investimento, é importante contar com ajuda especializada de um contador. Principalmente para os leigos, que subestimam siglas como (LTDA-Limitada) ou (S/A-Sociedade anônima) e acham que são meros detalhes, mas empreendedores antenados percebem que estas formas de legalização podem trazer implicações quanto à responsabilidade sobre o negócio aberto. Vamos a pequenos conceitos rápidos:

Empresário, segundo o Código Civil; "... Art.966. Considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para...". Podemos entender que todo indivíduo que não queira estabelecer uma sociedade, mas, exerce uma atividade econômica,

deve ser considerado empresário e ter Registro Público de Empresa Mercantil. Assim pode ser equiparada a pessoa jurídica e deve realizar sua inscrição no CNPJ e recolher os tributos existentes.

Autônomo não previsto em uma Lei que traga uma definição, mas por exclusão o profissional que não se tornou empresário e trabalha individualmente pode ser classificada como tal, pessoa física que presta serviços sem relação de emprego. Muito comum este tipo de trabalho ser informal.

Sociedade Empresária é uma pessoa jurídica de direito privado que se constitui com duas ou mais pessoas que se constituem para contribuir para o exercício da atividade econômica e partilhar os resultados “(art.46 e art. 981 do Novo Código Civil)”. São divididas em várias espécies; **Sociedade em Nome Coletivo** (só aceita pessoas físicas como sócias), **Sociedade por Comandita Simples** (dois tipos de sócios, comanditados e comanditários), **Sociedade Limitada** é o modelo mais utilizado no Brasil por ser uma sociedade que restringe a responsabilidade dos sócios pelas cotas de cada sócio, **Sociedade Anônima** chamada também de **Companhia** é regida por Lei específica 6.404/76 o capital é dividido por ações, **EIRELI** constituída por uma única pessoa e o capital mínimo para abrir é de 100 salários mínimo vigente, sendo que só permitido a esta pessoa uma única empresa deste tipo, **Sociedade por Comandita por ações, Sociedade Simples e Cooperativas** são outros tipos. Com tão vasta possibilidade a recomendação é pela busca de profissional competente para informar o melhor enquadramento e escolha.

3. Metodologia e Pesquisas do trabalho apresentado

A presente pesquisa utilizou como base as informações coletadas nas favelas e comparou com a pesquisa GEM-2016. Foi considerada também a experiência dos consultores que desenvolvem trabalhos nestas comunidades tanto para obtenção das informações na coleta de dados quanto nos resultados apresentados. Muito importante para nossa conclusão foram também os dados obtidos junto ao setor de comunidades do SEBRAE-RJ sobre os atendimentos realizados nos últimos anos. O trabalho é um projeto desenvolvido pelo SEBRAE-RJ em comunidades pacificadas do Rio de Janeiro do qual participo e que apresenta os dados dos atendimentos efetuados nestes no período de 2015 a 2016. As informações levantadas sobre estas comunidades podem ser conferidas junto ao SEBRAE-RJ no núcleo de apoio as comunidades pacificadas. Além dos dados obtidos de publicações de livros, sites, jornais e, revistas. A pesquisa de campo será explicada abaixo no item 3.1 Metodologia da pesquisa de campo. Segue a metodologia utilizada na pesquisa GEM – 2016, publicada em 2017 e da qual fizemos plena utilização em benefício do estudo apresentado:

Foi elaborada sob a forma de um levantamento domiciliar, no Brasil foram entrevistados 2000 indivíduos de 18 a 64 anos. As informações coletadas abordaram suas atitudes, atividades empreendedoras e aspirações individuais. Os resultados possuem 95% de confiança, com margem de erro de 2%.

Fonte: Pesquisa GEM-2016.

Os MEI tornaram-se o principal cliente do SEBRAE logo no início da Lei 128 e crescem numa proporção de aproximadamente um milhão de novos empreendedores por ano em média. Atualizando os dados conforme site portal do empreendedor* nas datas abaixo fica evidente o crescimento semanal, veja o número retirado do portal:

Tabela 2- MEI estabelecidos Brasil 2017

Dia	Total Optante
05/08/17	7.326.702
12/08/17	7.351.629
19/08/17	7.379.165

Tabela feita pelo autor. Dados levantados em 24/08/2017 às 15h30min.

* <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/estatistica/lista-dos-relatorios-estatisticos-do-mei>

Outra fonte de dados importante sobre abertura e fechamento das empresas é a pesquisa de sobrevivência e mortalidade* das empresas, que é realizada pelo SEBRAE com base nos dados obtidos junto à Receita Federal. Segue comentário retirado da pesquisa sobre mortalidade das empresas realizada em outubro de 2016, feito pelo Sr. Paulo Barreto – Presidente do SEBRAE na época:

No Brasil, são criados anualmente mais de 1,2 milhão de novos empreendimentos formais. Desse total, mais de 99% são micros e pequenas empresas e Microempreendedores Individuais (MEI). As micro e pequenas empresas são responsáveis por mais da metade dos empregos com carteira assinada do Brasil. Se somarmos a isso a ocupação que os empreendedores geram para si mesmos, pode-se dizer que os empreendimentos de micro e pequeno porte são responsáveis por, pelo menos, dois terços do total das ocupações existentes no setor privado da economia. A sobrevivência desses empreendimentos é condição indispensável para o desenvolvimento econômico do País. E todos os estudos no Brasil e no mundo mostram que os dois primeiros anos de atividade de uma nova empresa são os mais difíceis, o que torna esse período o mais importante em termos de monitoramento da sobrevivência. Há quase 15 anos, o SEBRAE realiza pesquisas de campo para monitorar a sobrevivência dos novos empreendimentos. A partir deste trabalho, iniciamos uma nova forma de acompanhamento: no lugar das pesquisas por amostragem, fizemos um estudo baseado em dados cadastrais de caráter censitário. Em parceria com a Secretaria da Receita Federal, o SEBRAE elaborou metodologia própria que permite identificar, a partir da base de dados da Receita, o total de empresas que são criadas e as que encerram suas atividades antes de completar o segundo ano de atividade. Outra vantagem dessa metodologia é que o SEBRAE passará a atualizar anualmente o estudo. Este trabalho mostra que as taxas de sobrevivência estão aumentando “... Muito já foi feito para melhorar as condições dos empreendimentos de micro e pequeno porte no Brasil, no entanto, muito ainda é possível realizar para melhorar os índices de sobrevivência desses empreendimentos”. E o monitoramento desse processo é essencial para verificar se os esforços que estão sendo feitos estão gerando, de fato, os resultados desejados, que são a competitividade e o desenvolvimento sustentável das micro e pequenas empresas brasileiras.

Existe aqui um marco de uma grande mudança com o advento da Lei 128/2008, os clientes principais do SEBRAE são os MEI deste país, e em consonância com nossos objetivos para descobrir se nas favelas o trabalho do SEBRAE-RJ vem atingindo e ajudando no desenvolvimento destes empreendedores. O efeito SEBRAE é notado e têm desenvolvido as características e comportamentos dos empreendedores das favelas. O que difere da pesquisa GEM e os resultados apresentados pela pesquisa de campo. Sei que meu trabalho poderia ir a patamares muito maiores, como entender o comportamento dos empreendedores do Município e até do Estado do Rio de Janeiro, ou mesmo de incrementar este trabalho para o

* Este trabalho e comentário podem ser visto na íntegra no endereço:

<https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/sobrevivencia-das-empresas-no-brasil-102016.pdf>

nosso Brasil, mas entender bem o local de grande complexidade como as favelas cariocas é um marco na busca de informação nestes locais e assim utilizar para a melhoria dos negócios. Com o foco nas favelas pode-se abrir maneiras de entender um comportamento dos moradores destes locais e que negócios podem lá prosperar. Nasce um marco, um bom indicador e abre as portas para compreender como acontece os efeitos de renda, consumo e poupança destes empreendedores de comunidade. Lembro a dificuldade para obtenção destas informações devido ao momento turbulento em que atravessa a segurança de nosso Município, no qual vem sendo questionado a eficiência do projeto das UPP, já que os níveis e indicadores de violência vêm aumentando. Talvez deixe aqui um modelo para futuro incremento no escopo do trabalho desta pesquisa, e que em pelo menos em parte possa servir para novos parâmetros para o SEBRAE-RJ, SEBRAE-NA, pesquisadores e estudantes possam com isso efetuar melhorias nos seus trabalhos e ajudar estas pessoas empreendedoras que tanto necessitam. A possibilidade de aproveitamento deste estudo ou, mesmo dos dados pelo próprio Município e Estado na busca de desenvolver econômica e socialmente estas comunidades e assim reduzir a insegurança pelo desenvolvimento empresarial. Ganhamos todos com o aprimoramento do comportamento dos microempreendedores individuais destas favelas cariocas.

3.1. Metodologia da pesquisa de campo

A base para descobrir o número de questionários a serem realizados, e suas respectivas margens de erros foi os dados do CENSO 2010 onde utilizei o número de habitantes em favelas. A população residente em domicílios particulares ocupados no município do Rio de Janeiro, em 2010, correspondia a 6.288.588. Desse montante, 1.393.314 habitantes viviam em aglomerados subnormais. (IBGE, 2010). Logo, percebemos que mais de (22%) da população carioca vive em área de favelas e este número vem crescendo mais que o número do crescimento da população da cidade do Rio de Janeiro. As favelas crescem em maior velocidade e essa proporcionalidade vem ganhando uma maior representação, não só isso, estudos apontam o aumento da sua importância no contexto da cidade. Diante do número tão significativo de pessoas morando em locais sem infraestrutura, com carência de vários serviços públicos, e alto índice de violência, é importante descobrir como podemos promover ações de fomento para impulsionar o desenvolvimento econômico e social das favelas. Com base na população de empresas que se instalam nestes locais foi retirado da tabela abaixo o número de 96 questionários que deveriam ser obtidos como amostra representativa para

manter ter um nível de confiança de (95%) em nossa pesquisa e assim entender toda a população de empresas das favelas cariocas. Este nível indica que se realizada novamente a pesquisa dentro de um mês, ela tem esta probabilidade de repetir os seus resultados em (95%). Segue abaixo a Tabela utilizada:

Tabela 3- Tabela estatística para pesquisa com 95% de nível de confiança

Nível de Confiança de 95%						
Tamanho da População	Erro Amostral de +/- 3%		Erro Amostral de +/- 5%		Erro Amostral de +/- 10%	
	Split 50/50	Split 80/20	Split 50/50	Split 80/20	Split 50/50	Split 80/20
100	92	87	80	71	49	38
250	203	183	152	124	70	49
500	341	289	217	165	81	55
750	441	358	254	185	85	57
1.000	516	406	278	198	88	58
2.500	748	537	333	224	93	60
5.000	880	601	357	234	94	61
10.000	964	639	370	240	95	61
25.000	1.023	665	378	243	96	61
50.000	1.045	674	381	245	96	61
100.000	1.056	678	383	245	96	61
1.000.000	1.066	682	384	246	96	61
100.000.000	1.067	683	384	246	96	61

Fonte: SEBRAE curso IPGN

Cabe aqui ressaltar que o perfil procurado era por empreendedores, que já possuíam seus registros e CNPJ, como MEI para comparar a pesquisa GEM-2016. Essa seleção em momento algum fere os conceitos da aleatoriedade feita na busca destes empreendedores, pois utilizamos um sorteio de um número (entre 1 a 10), que o resultado foi o número (8), e cada entrevistador foram orientados a realizar a entrevista sempre com o oitavo empreendimento encontrado em sua busca, caso esse não quisesse responder ao nosso questionário ou não estivesse no perfil, o próximo empreendimento encontrado o substituiria se fosse válido, assim até encontrar o questionário válido. Após uma entrevista válida, o próximo entrevistado

seria novamente o oitavo empreendimento encontrado, não importando se fosse um comércio, indústria ou serviço. Desta forma os entrevistadores não puderam direcionar nenhum dos aspectos da entrevista ou seletividade do entrevistado.

3.2. Tipos de Pesquisa

Para explicar o tipo de pesquisa que utilizei recorro aos dados obtidos através de uma pesquisa as informações bibliográficas sobre os diversos os tipos de pesquisas que podem ser aplicadas (apud, Prof. Dr. Marcelo Fantinato PPgSI – EACH – USP 2015). Suas classificações podem ser descritas como abaixo:

Gênero: Teórica X Empírica X Metodológica X Prática

- Teórica: dedicada a (re) construir teoria, conceitos, ideias, ideologias, polêmicas, tendo em vista, em termos imediatos, aprimorar fundamentos teóricos. Não implica intervenção na realidade, mas cria condições para tal intervenção. - Prática: trata-se da pesquisa ligada à prática de conhecimento científico para fins explícitos de intervenção na realidade, mas sem perder o rigor metodológico. - Metodológica: voltada para a inquirição de métodos e procedimentos adotados como científicos. - Empírico: baseado na experiência comum e na observação; um fato que se apoia somente em experiências vividas, na observação de coisas, e não em teorias. - Método empírico: feito por meio de tentativas e erros, caracterizado pelo senso comum, e cada um compreende à sua maneira. Conhecimento empírico é muitas vezes superficial, sensitivo e subjetivo. - Pesquisa empírica: Busca de dados relevantes e convenientes obtidos através da experiência, da vivência do pesquisador. Tem como objetivo chegar a novas conclusões a partir da maturidade experimental do (s) outro (s). Recolhimento de dados a partir de fontes diretas (pessoas) que conhecem, vivenciaram ou tem conhecimento sobre o tema, fato ou situação e que, podem causar diferenciação na abordagem e entendimento dos mesmos, conduzindo a uma mudança, acréscimo ou alteração profunda, relevante que não distorça, agrida ou altere o conteúdo principal, mas sim que o enriqueça e transforme em conhecimento de fácil compreensão e também sentindo se atraído pelo tal.

Objetivo: Descritiva X Exploratória X Explicativa

- Descritiva: objetiva descrever fatos e/ou fenômenos de determinada realidade.

- Exploratória: proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito ou construir hipóteses. - Explicativa: preocupa-se em identificar os fatores que determinam ou contribuem para a ocorrência de fatos e/ou fenômenos de determinada realidade.

Abordagem: Quantitativa X Qualitativa X Misto

- Quantitativa: Os dados analisados podem ser quantificados. Centra-se na objetividade (instrumentos padronizados, neutros, linguagem matemática, relações entre variáveis, etc.). Influenciada pelo positivismo. - Qualitativa: Não se preocupa com representativa numérica, mas, sim, com o aprofundamento da compreensão de um grupo social, de uma organização, etc. Os dados analisados são não métricos. Características subjetivas. - Misto (quali-quant): Quando em uma mesma pesquisa, ambos os aspectos são usados para recolher mais informações do que se poderia conseguir isoladamente.

Natureza: Básica/pura ou Aplicada

- Básica / pura: objetiva gerar conhecimentos novos, úteis para o avanço da ciência, sem aplicação prática prevista. Envolve verdades e interesses universais. - Aplicada: objetiva gerar conhecimentos para a aplicação prática, dirigidos à solução de problemas específicos. Envolve verdades e interesses locais.

3.2.1. Classificação da pesquisa

Classifico a pesquisa realizada como sendo um estudo empírico, quantitativo e qualitativo, de natureza aplicada e com objetivo exploratório. Quantitativo porque utilizou uma tabela estatística para obtenção das respostas com indicadores matemáticos já pré-estabelecidos. Sendo também uma pesquisa bibliográfica e de campo, uma vez as informações foram levantadas de livros, artigos científicos, dissertações, outras teses e a observação dos fenômenos sociais apreciados em 5 favelas, onde os dados foram recolhidos e tendo como natureza a aplicação nos problemas apresentados e visando resolve-los ou/e entende-los, sendo de caráter exploratório para proporcionar maior proximidade, já que se pretende construir hipóteses e tentar sustentar as ideias e apoiar-las com base de dados secundários, de anuários estatísticos como fonte (IBGE-CENSO-2010), SEBRAE pesquisa GEM-2016, pesquisa sobre a sobrevivência das empresas-SEBRAE 2016. Com uma combinação de dados extraídos dos atendimentos do SEBRAE-RJ junto às comunidades, que são utilizados para controle e atingimento de metas propostas aos seus consultores, instrutores e funcionários. O conceito de método em nosso trabalho pode ser o sugerido pelo filósofo inglês Francis Bacon, onde descreve que as várias etapas do método científico são a observação (“para estudar atentamente um fenômeno tal como se apresenta na realidade”), a indução (“com base em determinadas observações, extrai-se o princípio particular de cada uma delas”), a hipótese (“delineia-se através da observação e seguindo as normas estabelecidas pelo método científico”), a prova da hipótese através da experimentação, a demonstração ou refutação da hipótese e o estabelecimento da tese ou teoria científica (“as conclusões”). A investigação científica* de acordo com o trabalho nos apresenta:

A ciência tem como objetivo fundamental chegar à veracidade dos fatos. Neste sentido não se distingue de outras formas de conhecimento. O que torna, porém, o conhecimento científico distinto dos demais é que tem como característica fundamental a sua verificabilidade. Para que um conhecimento possa ser considerado científico, torna-se necessário identificar as operações mentais e

* (“Métodos e técnicas de pesquisa social 6ª. edição-Ed. Atlas. GIL, Antônio Carlos de 2008, pag.27”).

técnicas que possibilitam a sua verificação. Ou, em outras palavras, determinar o método que possibilitou chegar a esse conhecimento. Pode-se definir método como caminho para se chegar a determinado fim. E método científico como o conjunto de procedimentos intelectuais e técnicos adotados para se atingir o conhecimento.

A pesquisa bibliográfica é uma das etapas iniciais de um trabalho científico e acadêmico, aqui fiz acompanhamento com informações, que visam dar suporte ao que também foi levantado em campo, mas o objetivo foi de reunir as informações e dados que servirão de base para a construção da investigação proposta a partir de determinado tema. Assim, escolhido a temática específica para ser abordada, é esta, que deve seguir na pesquisa bibliográfica e se limitar ao tema que foi escolhido pelo pesquisador, servindo como modo de se aprofundar no assunto. Desta forma, além de traçar um histórico sobre o objeto de estudo, a pesquisa bibliográfica também ajuda a identificar contradições às respostas anteriormente encontradas sobre as perguntas formuladas. Podemos definir pesquisa como sendo o conjunto de ações que buscam o descobrimento de conhecimentos em uma determinada área. Exatamente o que proponho no momento de estudar o movimento econômico dos empreendedores das comunidades e do seu entorno ou área de favela. A pesquisa é um dos alicerces e também uma das atividades mais importantes que acontece nas universidades, onde pesquisadores tem o objetivo de produção do conhecimento para o desenvolvimento econômico, social e científico contribuindo para o avanço e o prosperar de uma disciplina acadêmica. Uma parte importante de qualquer pesquisa é o recolhimento de dados, e por isso um pesquisador deve buscar por informações com diligência. A palavra pesquisa deriva do termo em latim “*perquirere*”, que significa “buscar com afincos”. As fontes secundárias são o manancial para que se desenvolva o levantamento bibliográfico, mas a fonte primária tratam diretamente do assunto ou tema em questão. Todos os dois dados devem ser tratados, lidos, analisados e interpretados já que eles serão utilizados como fundamentação teórica dos trabalhos. Em suas obras temos uma semelhança nas definições de GIL, Antônio Carlos. Como elaborar projetos de pesquisa. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002. THIOLENT, Michel. Metodologia da pesquisa - ação. 2. ed. São Paulo: Cortez, 1986, sobre tipos e modelos de pesquisas. Conforme Gil (2002, pag.42), as pesquisas descritivas têm como finalidade principal, a descrição das características de determinada população ou fenômeno, ou o estabelecimento de relações entre variáveis, e ainda explica:

Entre as pesquisas descritivas, salientam-se aquelas que têm por objetivo estudar as características de um grupo: sua distribuição por idade, sexo, procedência, nível de

escolaridade, estado de saúde física e mental etc. Outras pesquisas deste tipo são as que compõem a estudar o nível de atendimento dos órgãos públicos de uma comunidade, as condições de habitação de seus habitantes, o índice de criminalidade que aí se registra etc. São incluídas neste grupo as pesquisas que têm por objetivo levantar opiniões, atitudes e crenças de uma população. Também são pesquisas descritivas aquelas que visam descobrir a existência de associações entre variáveis (...). Levantamento: é a interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer. Procede-se à solicitação de informações a um grupo significativo de pessoas acerca do problema estudado para, em seguida, mediante análise quantitativa, obterem-se as conclusões correspondentes aos dados coletados. Quanto o levantamento recolhe informações de todos os integrantes do universo pesquisado, tem-se um censo. Pesquisa Experimental: quando se determina um objeto de estudo, seleciona as variáveis que seriam capazes de influenciá-lo, define as formas de controle e de observação dos efeitos que a variável produz no objeto. Pesquisa Documental: É muito parecida com a bibliográfica. A diferença está na natureza das fontes, pois esta forma vale-se de materiais que não receberam ainda um tratamento analítico, ou que ainda podem ser reelaborados de acordo com os objetos da pesquisa. Além de analisar os documentos de “primeira mão” (documentos de arquivos, igrejas, sindicatos, instituições etc.), existem também aqueles que já foram processados, mas podem receber outras interpretações, como relatórios de empresas, tabelas etc.

Sobre a pesquisa qualitativa, Gerhardt e Silveira (2009, p.31) esclarece que a pesquisa qualitativa não se preocupa com a representatividade numérica, mas, sim, com o aprofundamento da compreensão de um grupo social. Malhotra (2001, p.155) ainda destaca a pesquisa qualitativa, cujo objetivo é proporcionar uma melhor visão e compreensão do contexto do problema. Conforme destaca o autor, a pesquisa qualitativa é um método não estruturado, exploratório, baseado em pequenas amostras que proporcionam compreensão do contexto do problema. Esse é um ponto de desenvolvimento do nosso trabalho que busca uma forma de estudar os comport

AA

3.3. População e amostra

As comunidades que se tornaram a população-alvo desta pesquisa são as favelas e o entorno destas na cidade do Rio de Janeiro. Para entender esta população utilizamos os dados obtidos através do questionário em anexo a este trabalho, que foram aplicados em 5 favelas (Rocinha, Chapéu Mangueira, Babilônia, Vila Cruzeiro e Cidade de Deus) nas quais o SEBRAE-RJ possui um atendimento de plantões com consultores e instrutores do qual eu faço parte. A empresa precisava estar formalizada como MEI e possuir registro na Receita Federal com CNPJ – Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica, este foi um dos itens para se validar o público alvo nos questionários. O microempreendedor Individual foi o público alvo a ser estudado

devido a evidente força alcançada nos últimos anos em nosso país e assim em tão pouco tempo ter-se tornando o cliente que mais demandaria atendimentos a todo o SEBRAE. Ressalto aqui, que no Rio de Janeiro foi criado um grupo de consultores e instrutores que atendem especificamente nestas comunidades, que gera um aprendizado constante pelo uso e costumes locais, e estes estudos vem avançando e trazendo benefícios para o desenvolvimento de todos, inclusive do próprio SEBRAE-RJ. Esta equipe multidisciplinar é voltada para o desenvolvimento destes empreendedores em áreas de favela no Município do Rio de Janeiro, mas também aprende e apreende a cultura local. Posso afirmar que com a criação desta forma jurídica de legalização de empresas, as dificuldades antes apontadas para abertura de um negócio no Brasil, que incluíam desde alta taxa de burocratização, como a perda de tempo que uma empresa em média levava para começar a funcionar e que invariavelmente ultrapassava a dois meses de peregrinação por parte do empreendedor, passaram a quase inexistir. Hoje a obtenção de uma liberação para começar um empreendimento é na hora, salvas as devidas regras para negócios que exigem mais atenção com itens de segurança do estabelecimento. Só por esta mudança podemos aqui apontar um dos motivos do sucesso da referida Lei.

Para entrevistar 96 MEI como nosso público alvo foi necessário se abordar 242 estabelecimentos nas favelas. Como os dados foram obtidos nas cinco favelas selecionadas e seu entorno, acho necessário efetuar esclarecimento sobre o termo que o IBGE a partir de 2010* passou utilizar para classificar os moradores destes locais, veja abaixo a definição de aglomerados subnormais:

– Informações Territoriais Objetivo da publicação: apresentar os resultados do Levantamento de Informações Territoriais (LIT) para áreas de aglomerados subnormais. • Conceito de Aglomerado Subnormal: 1987/2006: o IBGE inicia uma reflexão com o objetivo de ampliar seu conhecimento das características dos setores censitários classificados como aglomerados subnormais. > áreas conhecidas ao longo do país por diversos nomes, como favela, comunidade, grotão, vila, mocambo, entre outros. • Como resultado dessas reflexões surgiu à ficha de Levantamento de Informações Territoriais (LIT), na qual foram registradas diversas características espaciais dos aglomerados subnormais, como topografia, sítio e padrões urbanísticos – como aspectos das vias de acesso e dos lotes e nível de verticalização e adensamento de domicílios. • “Censo 2010: Aglomerados Subnormais – Primeiros Resultados (IBGE, 2011)” – forneceu informações sobre existência, nessas áreas, dos serviços de energia elétrica, esgotamento sanitário, água e coleta de lixo. • O conhecimento das características territoriais dessas áreas, e de sua diversidade ao longo do país, é de suma importância para orientar o poder público na tomada de decisões – daí a relevância das informações ora apresentadas. Aglomerado Subnormal - Sua existência está relacionada à forte especulação imobiliária e fundiária e ao decorrente espraiamento territorial do tecido urbano, à carência de

* Ver publicação: <http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/imprensa/ppts/00000015164811202013480105748802.pdf>

infraestruturas as mais diversas, incluindo de transporte e, por fim, à periferização da população. - Surgem, nesse contexto, como uma resposta de uma parcela da população à necessidade de moradia, e que irá habitar espaços menos valorizados pelo setor imobiliário e fundiário dispersos pelo tecido urbano.

Diante da necessidade de observar os fatos e fenômenos que impactam os empreendimentos nas favelas foi realizado o levantamento das empresas formalizadas e ativas nas regiões e entorno. Esse levantamento foi realizado com a pesquisa in loco e de acordo com dados disponibilizados pelo IBPT-Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação*.

A pesquisa de campo teve a aplicação do questionário anexo contendo (quinze) perguntas aos empresários, cujo objetivo foi obter informações de como entender o comportamento dos empreendedores/empresários das comunidades da cidade do Rio de Janeiro, sendo esta pesquisa realizada nas vielas, becos, ruas, estradas e avenidas das comunidades e seu entorno. A amostra foi composta por noventa e seis (96) empresas/empreendedores com idade entre 18 e 72 anos. Se utilizarmos a tabela apresentada acima o nosso primeiro passo foi encontrar o tamanho da população aproximada para estudo. Sabendo com base nos dados do IBGE, que as áreas de favela da cidade do Rio de Janeiro têm uma representatividade maior que 22% da população, e o município tendo aproximadamente 400 mil empresas, este percentual balizou a representatividade da população empresarial das comunidades para a pesquisa, dados da população confirmados com dados IBGE para cobertura de nossa pesquisa. As informações coletadas abordaram comportamentos e atitudes, sexo, faixa etária, atividades empreendedoras, como usufruem de sua renda, consumo e aspirações individuais. Os resultados possuem (95%) de confiança, com margem de erro menor que 10%. O tamanho da amostra não foi impactado pela dificuldade de aplicação dos questionários aos empresários da região em virtude da “sensação de insegurança” que existia no período da coleta de dados, desta forma conseguimos realizar a pesquisa em janeiro de 2017. Os empresários foram entrevistados pessoalmente pelo autor do trabalho e por mais um professor consultor/instrutor do SEBRAE-RJ.

3.4. Tratamento dos dados

Para atender os objetivos de pesquisa evidenciados no Capítulo 1, foram realizadas as análises qualitativa e quantitativa dos dados. A análise quantitativa dos dados envolveu a Tabela 3

* Ver em: <https://ibpt.com.br/>

apresentada no item 3.1 da metodologia e foi encontrado para satisfazer a necessidade e garantir a clareza em que os dados foram tratados. Assim descobrimos um número, que nos garantiria que os resultados da amostra nos representaria o que acontece nas favelas da cidade do Rio de Janeiro. Assegurada à fidedignidade dos números da amostra, elaboramos os gráficos e tabelas de maneira utilizar a soma dos dados de campo, com os dados secundários para obter melhorias no entendimento na conclusão. Além disso, todas as considerações levam em conta a experiência do autor no tratamento direto com os empreendedores de pequenos negócios e há mais de sete anos no contato direto com os microempreendedores individuais das favelas carioca. Os dados obtidos junto ao SEBRAE-RJ sobre os atendimentos em comunidades efetuados por todos os consultores, instrutores e funcionários dos SEBRAE-RJ foram de grande relevância, já que um dos objetivos deste trabalho é de propor ideias que possam auxiliar este órgão na melhoria dos resultados obtendo mais eficiência e eficácia neste contato direto. Na pesquisa do IBPT denominada “empresômetro” com filtro para natureza jurídica, o maior número de empresas ativas no Brasil são as dos empreendedores individuais, que representam (57,02%) do total (soma do Empresário individual, mais MEI)¹. Um crescimento que acentuasse a cada ano como pode ser observado na variação percentual de 2015 para 2016. Já para o segundo tipo, as empresas limitadas, este crescimento foi de apenas (3,34%) tendo uma representatividade de (27,84%), veja a Tabela abaixo:

Tabela 4- Empresas ativas no Brasil 2015-2016

EMPRESAS ATIVAS NO BRASIL				
	2015	^%	2016	% do Total
Empresário (Individual).¹	3.788.643	17,23	4.441.291	22,83
MEI	5.680.614	17,06	6.649.896	34,19
Sociedade Empresária Ltda.	5.334.816	3,34	5.512.815	27,84

Tabela elaborada pelo autor com dados IBPT e portal empreendedor. ^%=Variação percentual

Os dados pouco diferem para o Estado do Rio de Janeiro, (55%) para empresas individuais (MEI e Empresário individual) somados, com (28%) para limitadas. Sendo que a prestação de

serviços e comércio representam mais de (90%) das 1,7 milhões de empresas estabelecidas no Estado do Rio de Janeiro. O município do Rio de Janeiro detém o estabelecimento de quase (45%) das empresas de dentro do Estado, que apresenta-se assim um número superior a 800 mil empresas. Veja o Gráfico abaixo representando a distribuição das empresas constituídas no Estado do Rio de Janeiro.

Gráfico 1- Empresas Ativas-RJ-agosto-2017

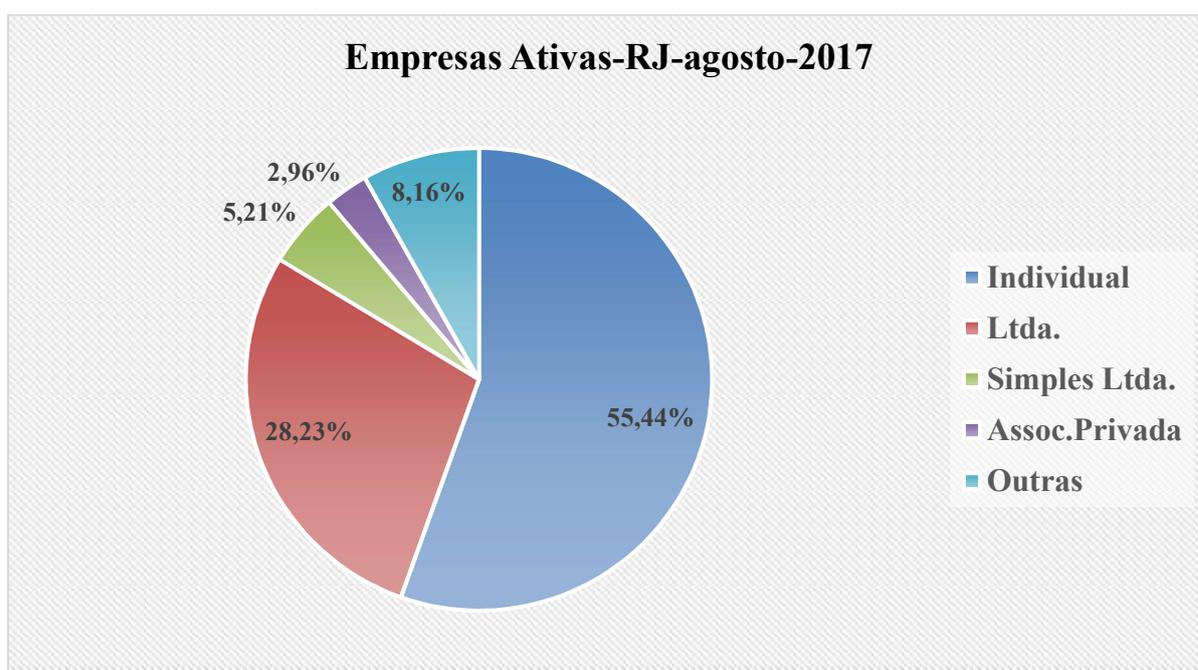


Gráfico elaborado pelo autor. Fonte dados IBPT-Empresômetro*.

A força e a procura pela formalização das empresas como MEI vêm crescendo neste cenário. Com base no site do portal do empreendedor e da Tabela 2 apresentada acima se constata que o número de MEI no país em agosto 2017 já ultrapassava sete (7) milhões. Por si só, os números falam de sua representatividade e atualizando os dados do Estado do Rio de Janeiro sabemos que o número de MEI também até a data citada acima estavam em 904.595 empresas abertas e que no município já havia mais de 380.749 empresas deste tipo, o que nos mostra que metade das empresas existentes no município, no estado e no país é MEI. Esses dados podem ser conferidos com atualizações semanais no portal do empreendedor. Com números de tamanha magnitude e crescimento tão rápido fica claro entender os motivos de nos últimos cinco anos o SEBRAE-RJ ter identificado os MEI como um dos seus mais importantes

* Dados obtidos no site: <https://www.empresometro.com.br/Home/Estatisticas>

clientes. Para se desenvolver economicamente e socialmente o País, o Estado e o Município são necessários incluir as favelas nos projetos e no planejamento, visto sua representatividade. No mundo atual o conceito de tempo vem mudando e é percebida a necessidade do indivíduo realizar mais tarefas em um tempo cada vez menor, e fica nítido, que para o evento de coletar dados de pessoas e empresas também são primordiais o olhar para o tempo dispendido, tanto para quem coleta e para quem fornece as informações. A escassez não existe para um e sim para todos. Os negócios inviáveis há 50 anos, hoje são sucesso por não terem deixado de levar em conta este motivo ou tendência, provavelmente nos próximos 50 anos esta tendência não terá mudado. Não haveria “fast food” e outros tipos de negócio se este item, “tempo”, não fosse observado. Para montagem de um formulário de pesquisa também existe este procedimento. Perguntas que não abram margem para subjeções e assim devam ser feitas na maior parte do questionário da forma fechada, que além apresentar respostas específicas vão facilitar a contagem e o tratamento no momento da tabulação dos resultados. Os dados são as informações que quando bem conjugadas poderão nos apresentar respostas aos nossos problemas e oportunizam a chegar aos nossos objetivos e uma conclusão.

4. Apresentação dos resultados

Neste capítulo são apresentadas as análises dos resultados da pesquisa realizada nas cinco favelas citadas. Cada pergunta efetuada na pesquisa de campo será tratada uma a uma e assim o acompanhada nos resultados em paralelo com as pesquisas de dados secundários. O que comprova aqui uma pesquisa mista (qualitativa e quantitativa). As comparações entre os dados de campo e as pesquisas apresentadas são para fazer um apanhado de divergências e convergências, identificando possibilidades de melhorias no atendimento do SEBRAE-RJ um dos nossos objetivos principais desta pesquisa. Os objetivos secundários como verificar a contribuição dos MEI no desenvolvimento econômico e social da região e analisar o comportamento dos MEI que são atualmente os maiores clientes do SEBRAE. Os gráficos e tabelas são apresentados e descrevem o comportamento do empreendedor de favela. O publico alvo para as entrevistas foram os MEI nas favelas no mês de janeiro de 2017.

4.1. Analise dos resultados

A pesquisa GEM-2016 foi utilizada como base de comparação aos resultados obtidos pela pesquisa de campo efetuada por mim, mas sempre que possível também utilizamos dados de outras pesquisas e seus históricos com o objetivo de aprofundamento nas questões apresentadas. Na primeira pergunta que foi efetuada em estabelecimentos das favelas e no seu entorno foi encontrado um grande número de estabelecimentos sem registros, desta maneira na informalidade. As respostas aqui obtidas nos ajudaram em muito a entender um comportamento diferenciado do resultado dos dados secundários. O que nos oportunizou entender diferenças do que acontece nas favelas. Um grande número de empresas funciona na comunidade o no seu entorno sem ainda possuir CNPJ-Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica e muito menos Alvará para funcionamento no local. Assim a pergunta um (1) precisou ir além do que havia sido previsto com estas respostas. A pergunta inicial da pesquisa trouxe resposta para uma dúvida sobre se os dados nas favelas poderiam apresentar diferenças aos dados das pesquisas já existentes. Os empreendedores das favelas por estarem “blindados” pela insegurança e o Estado dificilmente os visitam para cobrar sua legalização, levam mais tempo na informalidade. Assim só quando percebem algum benefício é que realmente se legalizam. Veja o Gráfico abaixo com o resultado das favelas cariocas.

4.1.1. A pergunta 1 - Sua empresa está legalizada na Prefeitura.

Gráfico 2 - Empresa Formalizada?

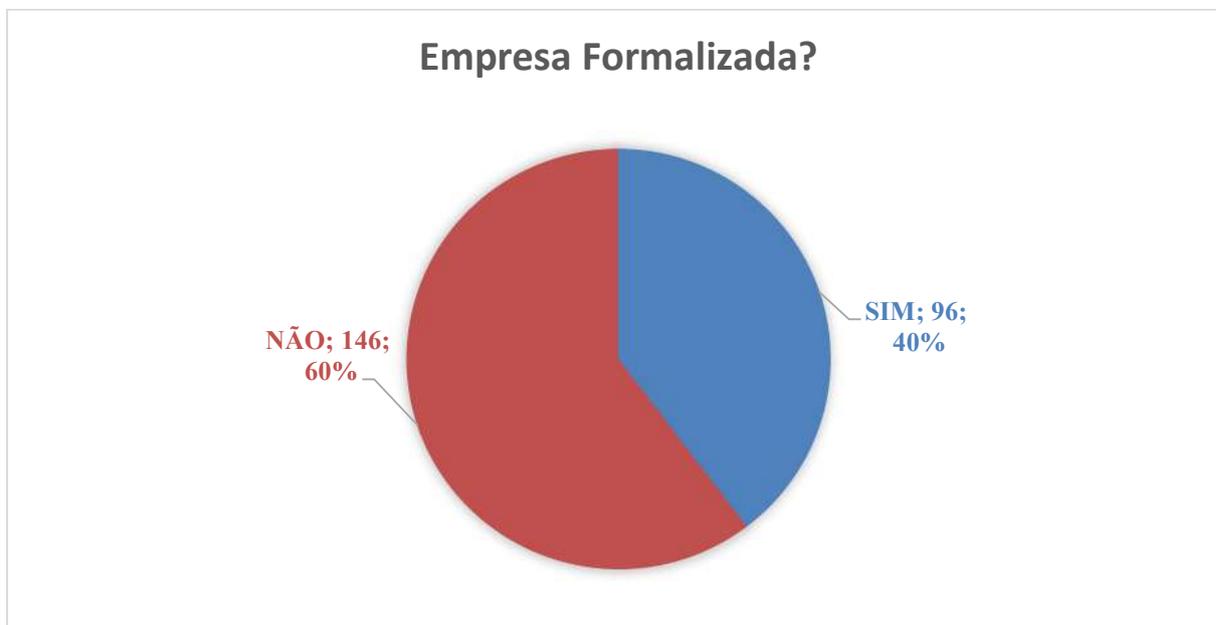


Gráfico elaborado pelo autor com dados pesquisa de campo.

Efetuamos 242 abordagens a estabelecimentos nas 5 comunidades pesquisadas. Destes abordados, 146 estabelecimentos não possuíam documentos como CNPJ e Alvará para funcionamento no local. Primeiramente só havia interesse pelo público alvo definido; os MEI em atividade. Na verdade o que foi identificado foi o potencial empresário já estabelecido, mas em grande numero na informalidade. O trabalho desenvolvido pelo SEBRAE-RJ ainda não atingiu as favelas com índices superiores ao da cidade e poderão ser constatados mais a frente na conclusão e devem ser claramente intensificados. O numero de empresas não formalizadas devem ser bem maiores, pois a pesquisa de campo se limitou a entrevistar empreendedores estabelecidos. Os MEI possuem o benefício de estabelecer seu negócio em sua residência para muitas de suas atividades. No resultado encontrado o número de empresas não formalizadas (60%) é bem maior do que as formalizadas (40%). Nota-se a necessidade da entrega de esclarecimentos sobre os benefícios de se formalizar, e que se apresentem também as obrigações, que são assumidas quando da realização da legalização das empresas. A falta de informações básicas sobre o que é o MEI pode ser um dos causadores deste grande problema e o que pode ser visto mais adiante. Assim abordado os referidos representantes destes estabelecimentos não formalizados, com mais uma pergunta: Que motivos alegam para

não se formalizar? As respostas mais representativas destes empresários foram demonstradas no Gráfico abaixo:

Gráfico 3 - Por que não me legalizei?

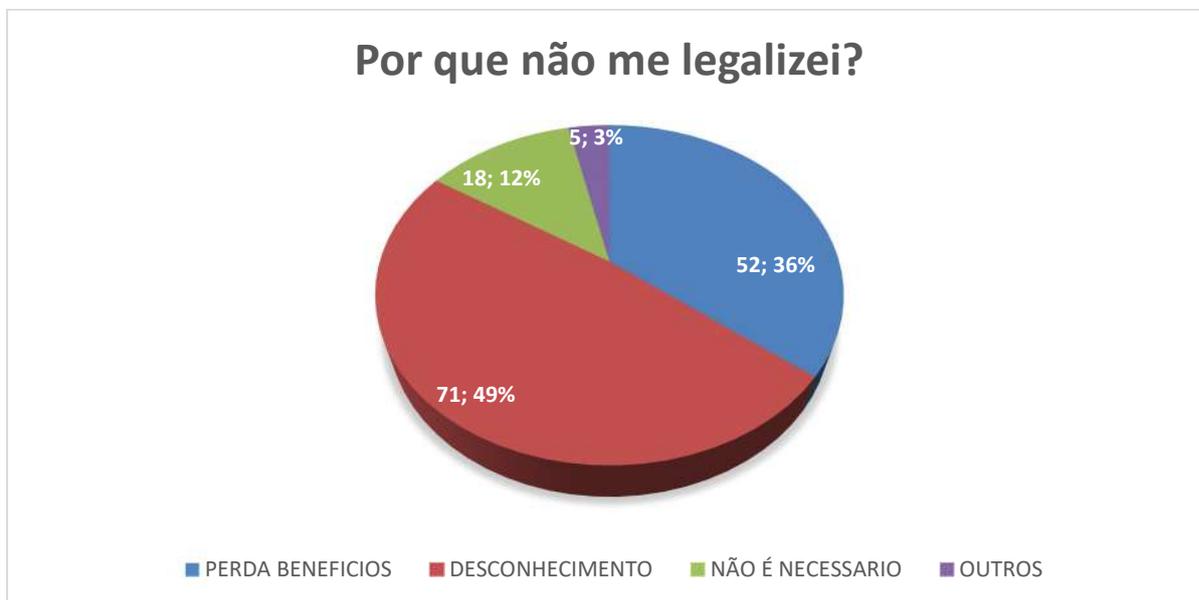


Gráfico elaborado pelo autor com dados pesquisa de campo.

O “desconhecimento” sobre forma de legalização e de sua real necessidade foi a mais representativa das respostas (49%). Uma informação que realmente precisa ser difundida e que possa ser direcionada de forma mais impactante até os empreendedores e potenciais empreendedores também, pois ambos alegam como motivo, a falta de recursos para realizar esta atividade de legalização de sua empresa. Hoje na maior parte das vezes o empreendedor que deseja se tornar um MEI não deverá desembolsar quase nada, pois além do SEBRAE existem os contadores que fazem este trabalho de graça também, veja mais abaixo como proceder para formalizar a empresa sem custos. Os cursos, palestras, consultorias e os atendimentos aos MEI são entregues quase sempre de forma gratuita pelo SEBRAE e dentro das favelas não é diferente. Ao computar a resposta “perda de benefícios” (36%) como falta de informação chegamos a (85%) dos entrevistados com boa aptidão e possibilidades para a legalização dos seus negócios, cenário muito propenso ao desenvolvimento dos trabalhos dos órgãos de apoio a estes empreendimentos. A pesquisa apresenta a existência de um grupo grande de empreendedores, que na realidade não sabem que precisam destes conhecimentos para desenvolvimento do seu negócio. As favelas possuem então um manancial farto a quem pretende desenvolver e fomentar de forma sustentavelmente as empresas destes locais e do seu entorno, assim esclarecendo os benefícios e formalizando estes negócios aumenta a

chances de perenidades. Devido ao grande numero de pessoas vivendo nestes locais foi possível constatar em pesquisas aqui apresentadas como base, que a população cresce mais que a população da cidade. Considerar a possibilidade de atender um numero maior de empreendedores no mesmo local pode reduzir custos. Neste ciclo e com objetivo de municiar os empreendedores com mais informações, um grande aliado tecnológico, que já vem impactando as favelas é a grande rede da internet e os celulares. O site do portal empreendedor tem esta característica de facilitar todo o processo de inicializar os empreendedores no assunto, mas a maioria deles ainda possuem dificuldades com a utilização dos computadores. Por exemplo, estas informações estão no site do portal do empreendedor, mas só efetuar o cadastro como MEI é um erro. Foi o que aconteceu com muitos dos MEI que fizeram sua abertura no final de 2009, inicio de 2010 nos primeiros anos da publicação da Lei 128. Um numero relevante destes MEI estão inadimplentes com o pagamento dos seus impostos, pois achavam que iriam receber seus boletos para pagamento em seu endereço e não se preocuparam com este dever, e hoje possuem uma divida com a União. É muito importante a proximidade nesta fase inicial de abertura do negócio, e necessária às informações técnicas de profissionais que possam contribuir no planejamento. Os contadores que se utilizam do regime SIMPLES para recolher seus tributos não devem cobrar aos MEI para esta formalização, estes contadores podem ser procurados pelos MEI, que não precisam fazer desembolso no primeiro ano tanto na abertura da empresa quanto na primeira declaração de faturamento anual que deve ser enviada a Receita Federal até março do ano seguinte. Com maior acesso à internet inclusive nestas comunidades passa a existir uma tendência no aumento das formalizações destes negócios. A necessidade de informações para regularização cresce como a busca por ajuda de apoio de órgãos como o SEBRAE. Ver informação no portal do empreendedor* :

O Microempreendedor Individual - MEI tem 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), por meio de uma rede de empresas contábeis optantes pelo Simples Nacional". Para identificar a rede Escritórios de Contabilidade do seu município, deve-se acessar o site da **FENACON**. Conte também com o auxílio gratuito de contadores do "Programa Contadores do Bem**" para esclarecer de forma rápida e fácil suas dúvidas contábeis.

* <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/mei-microempreendedor-individual/beneficios/servicos-gratuitos>

**
Acesse o site: www.contadoresdobem.com.br

O acesso do portal do empreendedor é aberto a qualquer pessoa que queira realizar a formalização de uma empresa bastando ter os documentos básicos; identidade, CPF, comprovante de endereço e título de eleitor, e se efetua declaração de renda pessoa física, o numero da entrega do IRPF a Receita Federal. Lembrando que é necessário seguir os parâmetros descritos no capítulo 2.1.4.5-O MEI- Microempreendedor Individual. Mas os MEI podem contar com a ajuda dos contadores conforme comentário acima e ainda dos consultores do SEBRAE para executarem esta tarefa. Nas favelas do Rio de Janeiro existem os plantões SEBRAE-RJ organizado pelo setor Comunidades SEBRAE (uma ou duas vezes por semana um consultor do SEBRAE-RJ aporta nas comunidades em locais de fácil acesso, normalmente centro comunitários e clinicas da família) para trabalhar atendendo os empreendedores da comunidade e efetuando também a formalização do MEI com retirada de Alvará e liberação para emissão de notas fiscais junto a Prefeitura. Além do plantão qualquer cidadão de favela ou não, podem procurar o balcão SEBRAE espalhados pela cidade e este trabalho será efetuado de forma gratuita, e uma maneira mais fácil de fazê-lo é agendando pelo telefone 08005700800. A resposta de “não é necessário” (12%) apresentada no Gráfico acima deve também ser colocada neste somatório de “falta de informação” já que esta necessidade é implícita e passiva de uma fiscalização por parte do Município, que ocorre nestes locais com maior presença assim que o nível de segurança sobe. Cabe ao empreendedor tomar uma decisão de começar ou não seu empreendimento já formalizado e ter esclarecido os riscos de não o fazê-lo. O total desconhecimento sobre os benefícios que poderiam usufruir com a formalização do seu empreendimento nos faz enumerar alguns destes, como por exemplo: Compras com CNPJ em outras empresas pode garantir uma negociação entre empresas, que aumenta a confiabilidade entre clientes e fornecedores. Assim, com melhores preços, prazos de pagamentos mais longos, pagamentos por boleto bancário e prazos de entregas mais curtos, alguns destes benefícios dentre outros podem passar a fazer parte deste novo cenário na vida do MEI. Quando os MEI começam a se informar descobrem a possibilidade de vendas com preferências para pequenas empresas junto aos órgãos Municipais, Estaduais e Federais e que isto esta previsto em Leis que apoiam as micro e pequenas empresas, aumenta o seu potencial de prospecção. Veja o que está previsto em nossa Constituição no comentário abaixo:

Como se sabe, as microempresas e empresas de pequeno porte representam um dos principais alicerces da economia brasileira. São responsáveis por uma boa parcela da geração de renda e de empregos no país. Ciente dessa importância socioeconômica, o legislador constituinte inseriu através da Emenda Constitucional 6/95, o inciso IX ao artigo 170 da Constituição Federal, para estabelecer que a ordem econômica,

fundada na valorização do trabalho humano e na livre iniciativa, deve observar o princípio do "tratamento favorecido para as empresas de pequeno porte constituídas sob as leis brasileiras e que tenham sua sede e administração no País". Com base nessa previsão constitucional foi editada a Lei Complementar 123, de 14/12/2006, que instituiu o "Estatuto Nacional das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte", criando um conjunto de normas gerais voltadas ao tratamento diferenciado e favorecido para as atividades empresariais de pequeno porte. Pretendendo regulamentar o tratamento favorecido a estas empresas, o estatuto estabeleceu privilégios na participação de licitações públicas para a aquisição de bens e serviços. Analisando-se a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, verifica-se que a mesma foi editada com um intento bastante positivo — o de facilitar o acesso das microempresas e empresas de pequeno porte ao mercado —, materializando, efetivamente, o princípio do tratamento favorecido a essa categoria de empresas previstas no artigo 170, inciso IX, da Constituição Federal. São muito positivas, por exemplo, as disposições legais relativas à comprovação da regularidade fiscal das microempresas e empresas de pequeno porte. A lei estabelece que tal comprovação deve ser exigida somente para efeito de assinatura do contrato. Além disso, caso haja alguma restrição, é assegurado o prazo de dois dias úteis para a regularização da documentação, o pagamento ou o parcelamento do débito. Esse tipo de previsão permite que um número maior de empresas (micro e pequenas) participe das licitações públicas, tendo em vista que a comprovação prévia da regularidade fiscal se apresenta muitas vezes como um fator inibidor de ingresso dessa categoria em certames licitatórios. Também é interessante a possibilidade de a União, os estados e os municípios — desde que previsto na legislação do respectivo ente — promoverem licitação destinada exclusivamente à participação de microempresas e empresas de pequeno porte nas contratações cujo valor seja de até R\$ 80 mil; ou que estabeleça cota de até 25% do objeto para a contratação dessas empresas em certames para a aquisição de bens e serviços de natureza divisível. Na mesma linha, o diploma em comento ainda assegura, em seu artigo 44, caput, como critério de desempate, preferência de contratação para as microempresas e empresas de pequeno porte. Até aí, a inovação é muito bem-vinda, na medida em que plenamente observado o propósito da Constituição Federal ao conferir tratamento favorecido às empresas mencionadas.

GIUSEPPE GIAMUNDO NETO* – Advogado especialista em Direito Administrativo

Não só existem os benefícios expostos acima, podem ocorrer problemas, por exemplo, com a fiscalização, que surge toda vez que a sensação de segurança é aumentada nas comunidades e os fiscais intensificam seus trabalhos, quando isso acontece o efeito é reverso, aumentando a instabilidade com possibilidade do fechamento destes empreendimentos não formalizados. Muitos dos pequenos negócios nestes locais passam a ter o direito a manterem seus estabelecimentos abertos com apoio das autoridades, que reconhecem em um estabelecimento formalizado, um cidadão desenvolvendo seu trabalho e acrescentando com o desenvolvimento sócio econômico local. Com o objetivo de entender melhor como se comportam os empreendedores das favelas em comparação ao que foi apresentado na pesquisa GEM-2016 é necessário esclarecer como para esta pesquisa criou-se as taxas de empreendedorismo. Para as

* http://www.conjur.com.br/2008-jul-08/lei_pequenas_empresas_vantagens_licitacoes

próximas perguntas e comparações a serem realizadas em nossa pesquisa vamos precisar entender as classificações efetuadas sobre as taxas de empreendedorismo iniciais, nascentes, novos e estabelecidos, veja explicação abaixo retirada da pesquisa GEM-2016:

O presente capítulo analisa as taxas de empreendedorismo da população adulta, indivíduos de 18 a 64 anos, no Brasil e países participantes do Global Entrepreneurship Monitor (GEM), segundo estágio do empreendimento e motivação dos empreendedores. Tais taxas possibilitam a análise comparativa sobre a intensidade da atividade empreendedora dos países. Nesse sentido, esta seção destina-se a demonstrar as taxas gerais de empreendedorismo no Brasil em 2016, assim como sua evolução desde 2002. Ademais, este relatório visa demonstrar os dados sobre as motivações dos empreendedores iniciais, subdivididos em novos e nascentes. Conforme a Tabela, a Taxa Total de Empreendedores (TTE) brasileiros apresentou valor de (36,0%) em 2016, número inferior à observada em 2015 (39,3%). Já a Taxa de Empreendedorismo Inicial (TEA), composta por empreendedores nascentes e novos, alcançou o valor de (19,6%), também inferior a 2015 (21,0%). Portanto, a cada 100 brasileiros, aproximadamente 20 estavam envolvidos com atividades empreendedoras em estágio inicial em 2016. Nesta composição os empreendedores nascentes foram (6,2%) que estavam envolvidos na estruturação de um negócio do qual eram proprietários, porém, tal empreendimento não permitiu a retirada de pró-labores, ou qualquer outra forma de remuneração por mais de três meses. Já os novos empreendedores brasileiros também são classificados como proprietários de um novo negócio. No entanto, tais empreendedores estão inseridos na faixa de 3 a 42 meses com relação ao tempo de retirada de pró-labores ou demais formas de proventos. Nesse sentido a Tabela demonstra que esses novos empreendedores representavam em 2016 (14%) no Brasil, valor semelhante ao ano de 2015. A respeito da Taxa de Empreendedorismo Estabelecido (TEE), definida pela metodologia como sendo os proprietários que administram um negócio capaz de gratificar-se monetariamente por mais de 42 meses (3,5 anos), o valor foi de 16,9%, resultado inferior à observada em 2015 (18,9%). Segundo as características de eficiência ou inovação o Brasil em 2015 havia assumido o oitavo lugar (21%) no ranking de 31 países com o desenvolvimento econômico impulsionado pela eficiência, posição mantida em 2016, mesmo com o resultado de 19,6%. Tal percentagem representa 26 milhões de brasileiros envolvidos com uma atividade empreendedora há menos de 42 meses, tomando por base os dados das projeções da população brasileira estabelecida pela Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE, 2015).

Tabela 5 - Taxas¹ e estimativas² empreendedorismo estágio dos empreendimentos-Brasil-2016

Estágio	Taxas	Estimativas
Iniciais	19,6	26.191.876
Nascentes	6,2	8.350.471
Novos	14,0	18.793.132
Estabelecidos	16,9	22.674.916
Total de empreendedores	36,0	48.239.058

Fonte: GEM Brasil 2016

¹ Percentual da população de 18 a 64 anos.

² Estimativas calculadas a partir de dados da população brasileira de 18 a 64 anos para o Brasil em 2016: 133,9 milhões.

Fonte: IBGE/Diretoria de Pesquisas. Projeção da população do Brasil e por sexo e idade para o período 2000-2030 (ano 2016).

4.1.2. A pergunta 2-Sexo.

Gráfico 4 - Distribuição dos empreendedores por gênero - 2016



Gráfico elaborado pelo autor com dados pesquisa de campo.

As empresas estabelecidas nas áreas de favelas estão na sua maioria comandadas pelo sexo masculino com um diferencial de 10 p.p entre as classes como pode ser visto no gráfico acima. Mas é visível nos treinamentos e capacitações efetuadas por consultores e instrutores do SEBRAE-RJ, que nestes locais o número de mulheres em eventos e participações empreendedoras são cada vez mais significativo e sempre em numero superior ao do sexo masculino, esta minha declaração poderá ser confirmada com o Gráfico 26 - Empreendedores atendidos SEBRAE-RJ-2016 que esta mais à frente. Aqui deixo uma informação quanto à possibilidade de se repetir este tipo de pesquisa para os próximos anos, provavelmente os números e resultados das participações do sexo feminino devam obter ganhos, já que na pesquisa de campo e nos atendimentos a estas comunidades os resultados não apresentaram a equivalência informada na pesquisa GEM-2016. Devemos ficar atentos a mudanças destes números e acompanhar o crescimento feminino com atenção para os próximos anos, já que existe uma tendência de aproximação dos números em pouco tempo, assim o SEBRAE-RJ e outros órgãos poderão traçar linha de aproximação maior para a disseminação de informações e aperfeiçoar seus atendimentos voltados para empreendedoras. O que aponta para este desfecho é o que já pode ser visto nos números do Brasil, talvez não lido desta forma na pesquisa GEM-2016, mas quando falado da participação feminina nos novos negócios, o TEA-(Taxa específica de empreendedorismo inicial) é superior em 2 p.p - pontos percentuais ao masculino, assim o número de empreendedores nascentes são maiores do sexo feminino e

se elas aumentam sua taxa de permanência (é o que vem acontecendo) deve-se ter no futuro próximo, o número de mulheres também aumentando a TEE-(Taxa específica de empreendedorismo estabelecido). Aqui temos um diferencial no olhar de análises e com aprofundamento nos pequenos negócios das favelas, onde já se pode observar uma confirmação da maior presença do sexo feminino pela busca de informações. Na verdade é preciso se preparar para atender em maior número estas empreendedoras nas comunidades, já que existem negócios específicos em que elas se concentram e veremos mais a frente quando falarmos de atividades dos empreendedores. Nasce uma participação crescente do sexo feminino, ao invés da equivalência apresentada nos comentários da pesquisa GEM-2016 (“Em relação ao gênero a maior parte dos países apresenta uma supremacia masculina no desenvolvimento de novos empreendimentos. As exceções ficam a cargo do Brasil e do México, que apresentam as taxas mais balanceadas de empreendedores entre homens e mulheres responsáveis por novos negócios” - pag.35 - GEM-2016) e se a busca de informação é um fator que aumenta o sucesso, a continuidade dos negócios destas empreendedoras está ligada há um tempo maior de duração do empreendimento. Ressalto, que a abertura e manutenção destas empresas MEI são mais difíceis às mulheres, que ainda sofrem com o preconceito para dar continuidade aos seus negócios e os números podem ser comprovados quando analisados com base da própria pesquisa GEM-2016 quanto ao crédito cedido e oportunizado a elas. A direção do crédito é nitidamente comprovada através dos números como uma tendência do mercado de ceder mais crédito ao gênero masculino, talvez muito pelo seu histórico e não pela realização dos seus recebimentos e nem pelos números de donos de seus negócios que se apresentam equivalentes. A política de crédito as empreendedoras devem e podem começar a ser observada por uma nova ótica, a de uma oportunidade para quem deseja fomentar nesta direção. Estendido isso aos empreendedores de favelas, que aumenta ainda mais esta desigualdade. Pode ser trabalhado pelas entidades de crédito um caminho para viabilizar aos empreendedores de favelas e as mulheres uma abertura maior ao crédito e facilidades de obtenção deste. Veja na Tabela abaixo obtida na pesquisa GEM-2016:

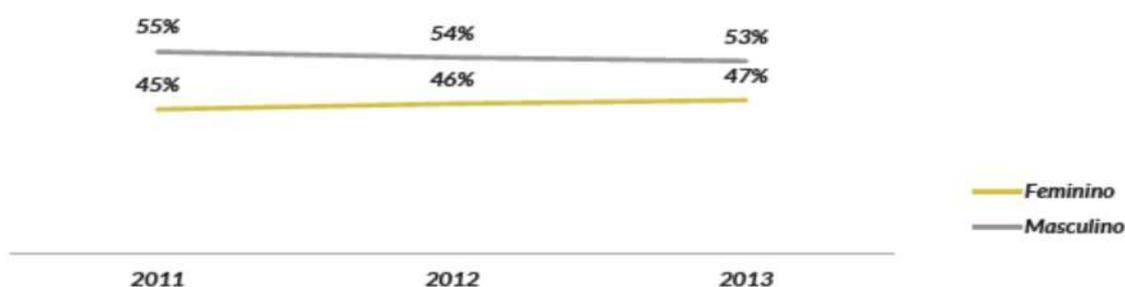
Tabela 6 - Empreendedorismo¹ inicial (TEA) segundo gênero Países selecionados 2016

Países	Masculino	Feminino	TEA
Brasil	19,2	19,9	19,6
África do Sul	8,0	5,9	6,9
Alemanha	6,0	3,1	4,6
China	11,8	8,6	10,3
Estados Unidos	14,8	10,5	12,6
Índia	13,5	7,6	10,6
México	9,3	10,0	9,6
Rússia	6,9	5,7	6,3

Fonte: GEM 2016- ¹ Percentual de empreendedores iniciais de cada classe.

No Brasil a TEA-(Taxas específicas de empreendedorismo inicial) é de (19,9%) para mulheres e (19,2%) para homens o que pode ser considerado uma distribuição bastante equilibrada como foi tratado na pesquisa GEM, mas só se não observado a evolução histórica e crescente das mulheres na participação do empreendedorismo no Brasil, para a qual chamo a atenção. Com isso ressalto que seja pertinente irmos uns anos atrás para compreender melhor o que hoje acomete. Olhando para o cenário retratado em 2013 temos uma amostra com base nos dados e uma curva de tendência e evolução do empreendedorismo no sexo feminino. Do total de MEI registrados no Brasil, (53%) eram do sexo masculino e (47%) do sexo feminino conforme Gráfico abaixo. O percentual de mulheres entre os microempreendedores individuais teve um acréscimo de um ponto percentual por ano desde 2011, o que demonstra que a participação das mulheres tem aumentado ligeiramente ano após ano.

Gráfico 5 - Distribuição de MEI por gênero – 2011-2012- 2013



Fonte: Sebrae a partir de dados da Receita Federal.

Esta evolução e os dados demonstram a importância das mulheres e na formação da TEA e fica evidente, que existe mais empreendedora nas fases de nascentes e iniciantes dos negócios,

e que se estas empreendedoras conseguirem se firmar por mais tempo vão impactar a taxa de empreendedores estabelecidos (TEE). Como é possível notar, os resultados de 2016 mostram uma leve supremacia feminina entre os empreendedores iniciais, com (51,1%), enquanto a participação masculina foi de (48,5%) uma diferença em 2,6 p.p. Mas, se observado com uma visão de acompanhamento dos anos em sequência, é possível se dar conta, com base na serie histórica apresentada abaixo, que existe uma iniciativa na abertura de novos negócios pelo sexo feminino e que estes negócios com menos de 3,5 anos retribuindo renda (TEA) estão sendo comandados por uma maioria feminina.

Gráfico 6 - Distribuição dos empreendedores iniciais (TEA) - Gênero - Brasil - 2007-2016

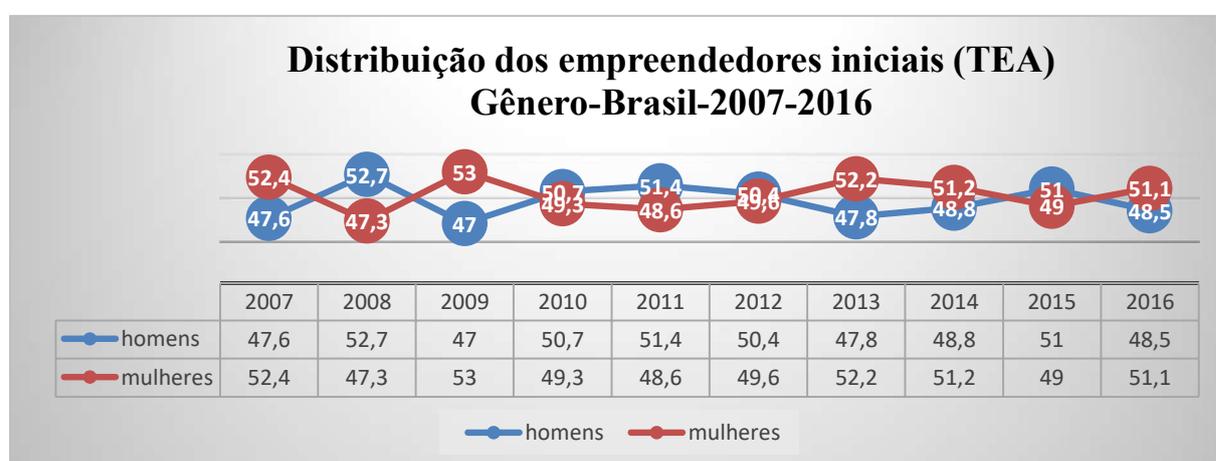


Gráfico elaborado pelo autor com dados retirados pesquisa GEM-2016.

Vejo no andamento dos novos negócios com as mulheres um caminho sendo aberto. Neste momento com os negócios (TEA) “novos e iniciais” e mais no futuro um incremento para diminuir as diferenças das taxas específicas de empreendedorismo estabelecido (TEE), que hoje continuam favoráveis ao sexo masculino, mas desde 2009 podem ser percebido, que também neste indicador as mulheres estão confirmando e mantendo seu posicionamento com indicadores superiores a (42%). Veja o Gráfico abaixo que apresenta a distribuição por gênero para os negócios já estabelecidos e comentário extraído da pesquisa GEM-2016:

Gráfico 7 - Distribuição de empreendedores estabelecidos (TEE) Gênero-Brasil-2007-2016

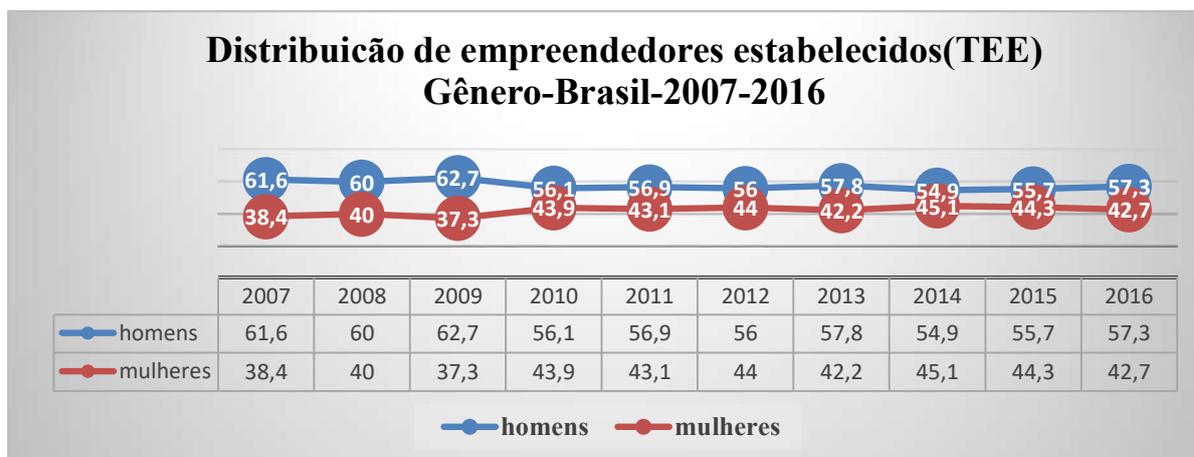


Gráfico elaborado pelo autor com dados retirados pesquisa GEM-2016.

A equidade entre homens e mulheres à frente de novos negócios não se mantém quando é analisada a participação por gênero nos empreendimentos estabelecidos. No Gráfico acima é retratado que entre os empreendedores brasileiros com negócios em funcionamento há mais de 3,5 anos, 57,3% são homens, enquanto 42,7% são mulheres, representando uma diferença de 14,6% entre os gêneros. Este indicador era ainda mais contrastante até 2009 quando alcançou 25,4%, com mulheres dirigindo somente 37,3% dos negócios estabelecidos, enquanto os homens respondiam por 62,7%. Por outro lado, desde 2010 esta diferença segue relativamente estável, o que pode indicar a necessidade de mais investimento em programas de apoio a mulheres com negócios já estabelecidos. No Gráfico é possível observar com maior clareza a inversão das participações masculina e feminina em empreendimentos iniciais e estabelecidos em 2016. Enquanto as mulheres são a maioria (51,5%) nos novos empreendimentos (até 42 meses), os homens representam a maior parte (57,3%) dos empreendedores responsáveis por negócios estabelecidos (mais de 42 meses). Os motivos desta inversão podem ser associados às dificuldades relatadas por empreendedoras como maiores entraves para conseguir financiamento, preconceito no ambiente de negócios e dificuldades em conciliar as demandas organizacionais e familiares.

Nas favelas o maior número de atendimentos realizados é devido a grande procura do sexo feminino pelos atendimentos do SEBRAE-RJ, número que se intensifica e que já há algum tempo vem aumentando gradativamente e poderá ser visto no Gráfico 26 - Empreendedores atendidos SEBRAE-RJ-2016. Mais precisamente desde ano de 2012, vejo ruptura e uma busca feminina maior pela abertura e manutenção de seu próprio empreendimento, assim em um futuro próximo com melhoria da economia, teremos novamente o crescimento da (TEE) taxa empreendedores estabelecidos para as mulheres. Nesta relação o que pode se confirmar é que para as mulheres mesmo com a dificuldade da manutenção dos seus negócios pelos motivos apontados no comentário extraído da GEM-2016 acima, elas buscam mais as entidades de apoio do que o sexo masculino nas favelas. Nesta busca elas desejam o crescimento do negócio, desenvolvimento, manutenção para seu sustento e a obtenção de

renda própria. A busca por informação e a persistência são duas das características encontradas no comportamento das empreendedoras das favelas. Veja quadro montado para comparar a pesquisa GEM-2016 X pesquisa de campo no aspecto gênero:

Gráfico 8 - (TEA) e (TEE) Gênero-Brasil X Comunidades

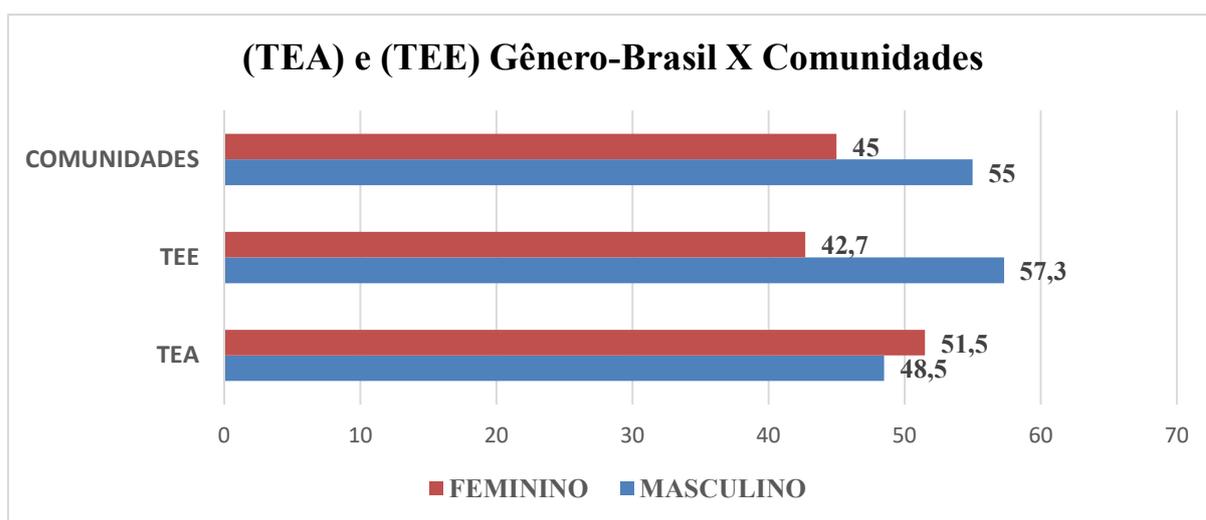


Gráfico elaborado pelo autor com dados pesquisa de campo e pesquisa GEM-2016.

Ao visualizar o gráfico acima se percebe que existe mais empreendedoras nas favelas conseguindo se manter, que no número da pesquisa GEM-2016 para TEE. Note que a diferença entre os sexos já é menor nas comunidades (10 p.p) que TEE (14,6 p.p) e que na TEA (em 3 p.p) o sexo masculino já foi suplantado pelo sexo feminino e que nos leva a acreditar em futuro muito próximo, as mulheres serão as maiores empreendedoras deste país. A pesquisa nas favelas já aponta redução e distancia da supremacia masculina, que em breve sob meu olhar deve desaparecer para os empreendedores estabelecidos (TEE). Demonstrando que nas favelas ocorre uma manutenção maior de empreendedoras e que em muito pode ser explicada pela procura destas aos órgãos como o SEBRAE-RJ no atendimento a suas dificuldades de gerir seus negócios. Sobre a taxa de nascentes e novos (TEA) a comparação com o resultado encontrado nas favelas é o inverso ao o número de empreendedoras na pesquisa GEM-2016 além de superar o masculino em (3 p.p) é superior ao encontrado nas favelas e nos aponta que as mulheres das favelas estão conseguindo manter por mais tempo seus negócios talvez explicado muito pela busca de informação aos órgãos de apoio e devido a sua persistência, comprometimento. Elas podem alcançar também a melhoria da taxa (TEE) no futuro próximo, pois esta manutenção por mais tempo no mercado provavelmente levará a este resultado. Estes números também demonstram um número maior de mulheres começando

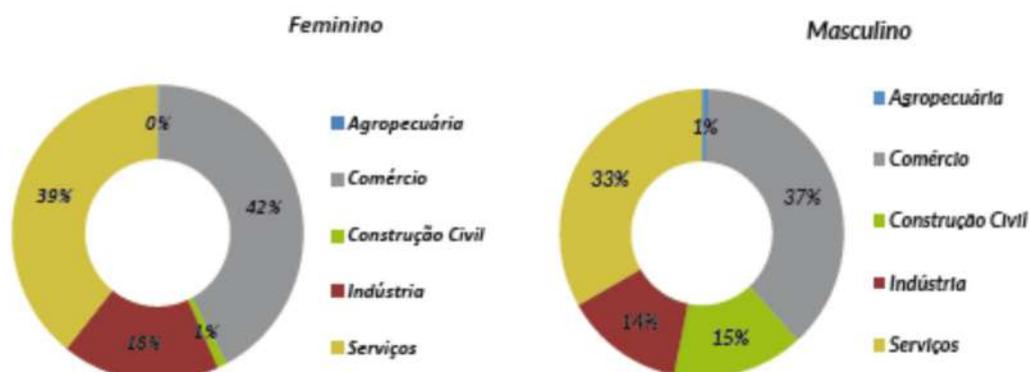
seus negócios no Brasil e se mantendo com superioridade ao do sexo masculino. Buscando compreender mais o que vem acontecendo nas comunidades, um comparativo de evolução setorial para os gêneros nos leva a uma análise do porquê de certos negócios continuarem sendo específicos para determinado gênero. Na distribuição de MEI para as atividades com maior frequência de mulheres, fica evidente uma proporção maior no setor de serviços, comércio e indústria. As atividades de cabeleireiros, estética representam (24,1%) e de serviços domésticos (11,3%), que apontam como atividades nitidamente femininas, conforme Tabela abaixo.

Tabela 7 - Distribuição empreendedores estabelecidos segundo gênero-Brasil 2016

Atividades dos empreendedores estabelecidos			
Masculino		Feminino	
Atividades (CNAE)	%	Atividades (CNAE)	%
Serviços especializados para construção não especificados	24,7	Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	24,1
Obras de acabamento	9,1	Serviços domésticos	11,3
Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	5,2	Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal	9,8
Manutenção e reparação de veículos automotores	4,8	Serviços de catering, bufê e outros serviços de comida preparada	8,6
Instalações elétricas	3,8		
Fabricação de esquadrias de metal	3,5		
Outras atividades	48,9	Outras Atividades	46,2

Fonte: GEM Brasil 2016

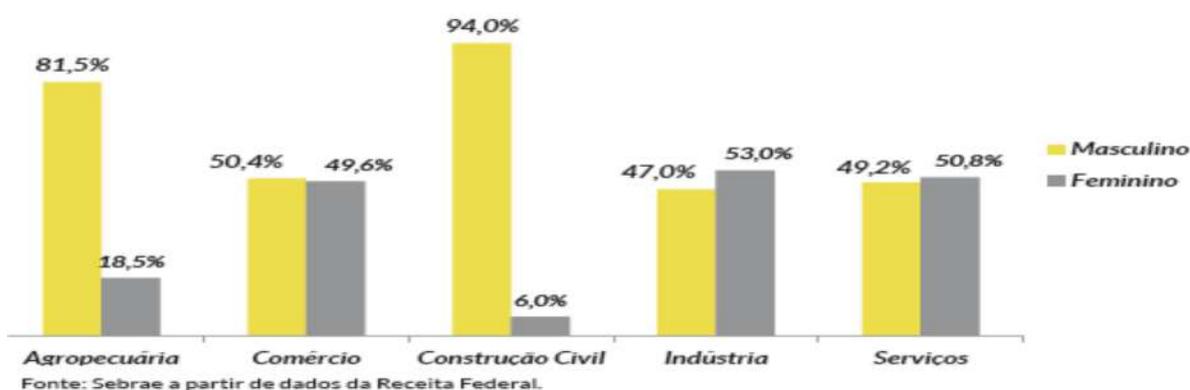
Gráfico 9 - Distribuição de MEI por gênero e setor-agosto/13



Fonte: Pesquisa GEM-2013.

No gráfico acima pode ser constatado que para o gênero masculino, a construção civil é muito forte e representa (15%) dos empreendimentos masculinos, o que não ocorre no gênero feminino com só (1%) de representação. Já o comércio e serviços juntos detinham mais de (81%) das atividades destas empreendedoras, contra (70%) dos homens. As mulheres são maioria entre os microempreendedores individuais da Indústria (53%) e metade dos MEI de Serviços (50,8%) e Comércio (49,6%). Veja o gráfico da pesquisa para perceber a evolução.

Gráfico 10 - Distribuição de MEI por setor e gênero – agosto/13



A agropecuária também é exercida por mais homens que mulheres, e no Rio de Janeiro não diferem dos números da pesquisa GEM-2016. Nas favelas se acentua ainda mais estes números tornando quase inexistente este tipo de atividade. Um dos motivos prováveis é a falta de espaço físico nestas favelas para o cultivo. Veja comentário extraído da SEMAGRO-Secretaria de Estado e Meio Ambiente do Mato Grosso do Sul em pesquisa inédita mostra perfil da mulher na liderança do agronegócio no País: <http://www.semagro.ms.gov.br/>

Dados recentes da Organização das Nações Unidas indicam que 27% dos cargos de liderança são ocupados por mulheres no Brasil. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE-2006), a relação de liderança no estabelecimento rural é de uma mulher para nove homens na mesma função, o que mostra que 87,3% do comando é do sexo masculino e 12,7% do feminino. Ainda de acordo com o órgão 656 mil mulheres estão na liderança das propriedades rurais, o equivalente a pouco mais de 5 milhões.

4.1.3. A PERGUNTA 3 FAIXA ETÁRIA.

Gráfico 11 - Empreendedores comunidades por faixa etária



Gráfico elaborado pelo autor com dados pesquisa de campo.

A apresentação dos dados sugere uma distribuição bastante concentrada nas pessoas com empreendimentos nas comunidades entre 25 e 44 anos, que somados representam (56%) dos donos de estabelecimentos. Importante esclarecer que na pesquisa não efetuamos a separação por taxas de empreendedorismo (TEA X TEE) como o da pesquisa GEM-2016, mas entendendo que o percentual encontrado pode ser comparado com os das taxas com as devidas proporções e ponderações. Veja que ao observar os empreendedores com mais experiência (faixa etária acima de 45 anos), que possuem negócio estruturado nas favelas, o seu somatório chega a (34%) e não devem ter acréscimos no próximo ano, pois na pesquisa GEM-2016 com média do Brasil a taxa (TEA) encontrada para esta faixa etária é menor do que esta apresentada nas favelas. Já a taxa (TEE) sendo sempre maior sugere uma tendência de manutenção dos negócios destes empreendedores por maior tempo. Como resultado se pode entender nas favelas estas faixas etárias mais elevadas não devem abrir mais negócios do que sua média atual e devem manter por mais tempo os negócios já abertos. Percebido também que para os mais jovens, empreendedores com até os 34 anos nas favelas apresentou um resultado de (36%) sendo sempre superior a taxa (TEE), isto nos aponta que estes jovens de favelas possuem um aproveitamento melhor na manutenção dos seus negócios que a média do Brasil. Como a taxa (TEA) é superior aos resultados obtidos nas favelas esta nos aponta para que provavelmente mais jovens devam começar abrir negócios. Somado a isso os resultados de manutenção destes empreendedores mais jovens por mais tempo nas favelas

aponta para o crescimento no número de negócios comandados por jovens. Muitos destes negócios começaram após obterem experiência por trabalharem de forma assalariada ou desenvolvendo o que chamam de “bicos” (pequenos trabalhos esporádicos), assim ganharam força e se sentiram mais confiantes em se estabelecer. Dos 96 entrevistados como MEI (55%) já tinham começado seu empreendimento para depois se formalizarem, este dado será tratado em pergunta específica sobre formalização mais à frente. Como foi possível levantar em nossa pesquisa nas favelas, os empreendedores demonstram esta característica de correr risco sim, mas talvez se utilizando de um artifício de cautela, primeiro abrem o negócio e aguardam se realmente existe possibilidade de se manter para depois se formalizarem. Procedem contando que a fiscalização dificilmente irá aparecer com o grau de violência hoje estabelecido nestes locais. Nas favelas os empreendedores com mais experiência são os mais encontrados liderando os negócios. Cabe ressaltar, que a falta de planejamento e a confusão entre separar o dinheiro do dono e o da empresa é um dos motivos a criar dificuldades nos controles do empreendimento. Na verdade, dos empreendedores formalizados que entrevistamos nas comunidades poucos são iniciantes no sentido da palavra, mas sim iniciantes como formalizados, logo a formalização foi apenas um passo para concretizar a ideia de um negócio, que diminui assim diversos riscos, com o incremento de alguns benefícios. Mas, a falta de controles e planejamento persistente e aumenta os riscos, encaminha estes negócios para o fechamento precoce nos primeiros anos de atividade. Sobre os benefícios, um muito citado é a abertura da empresa com todos os documentos entregues ao empreendedor (Alvará, CNPJ, Nota fiscal, etc.), que são obtidos sem custo algum, através dos atendimentos que acontecem nos plantões realizados pelo SEBRAE-RJ e entidades ligadas ao FENACON. Em média estes empreendedores em 15 dias já estão com toda documentação em ordem. Analisando a pesquisa GEM-2016 encontramos um gráfico comparativo sobre a faixa etária dos empreendedores iniciais (TEA), e também dos empreendedores estabelecidos (TEE), e para uma melhor visão e análise dos resultados da pesquisa de campo nas favelas elaborei um gráfico comparativo abaixo.

Gráfico 12 - (TEA) e (TEE) F. Etária-Brasil X Comunidades

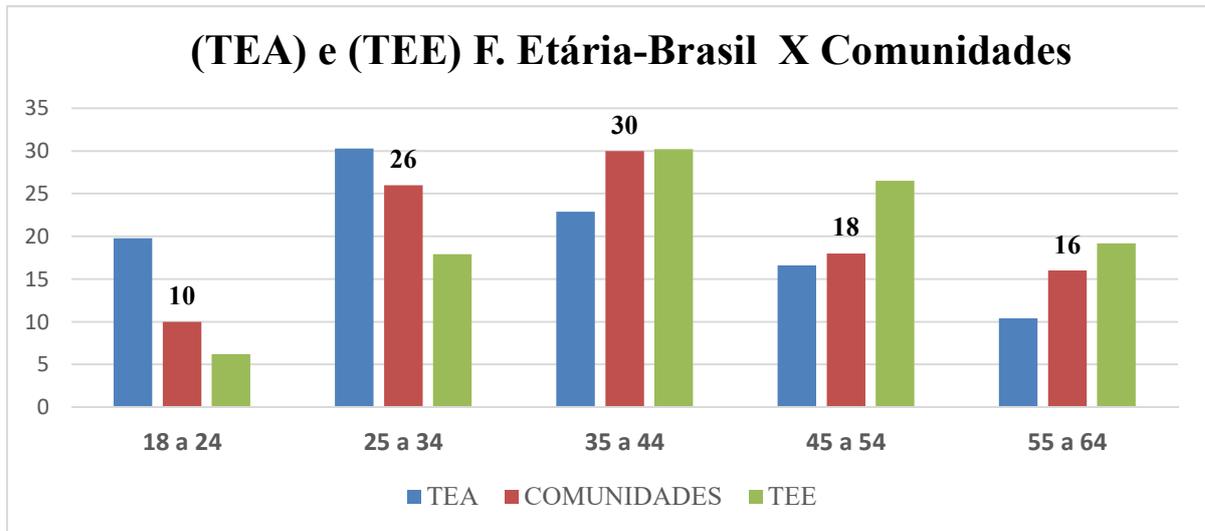
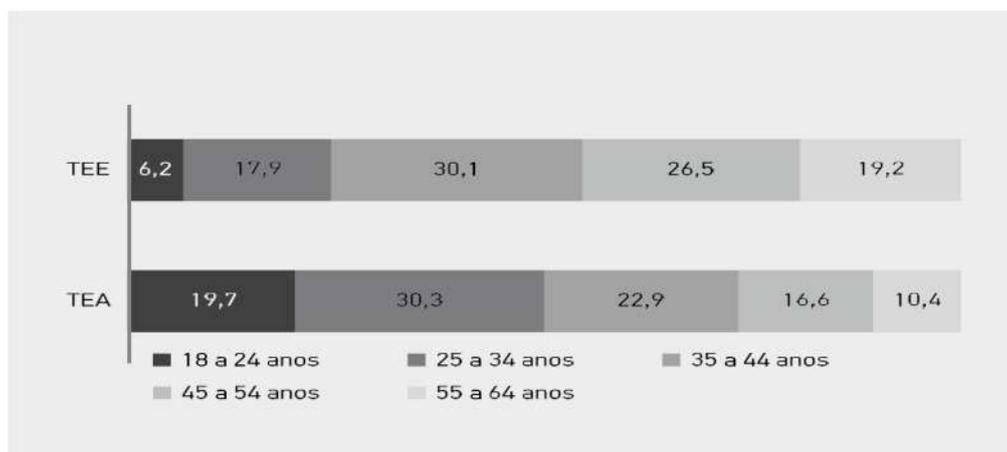


Gráfico elaborado pelo autor com dados pesquisa de campo e pesquisa GEM-2016.

Nota-se que no Brasil existem mais empreendedores ficando mais tempo no mercado nas faixas etárias mais elevadas e que nas favelas o pessoal jovem consegue um resultado superior a representação dos empreendedores estabelecidos (TEE). Ainda sobre os jovens é possível dizer que o resultado na média do Brasil de empreendedores iniciantes e novos é superior aos da favela, mas nas favelas estes jovens conseguem se manter por mais tempo do que a taxa dos empreendedores estabelecidos Brasil (TEE). Veja o gráfico retirado da pesquisa GEM-2016:

Gráfico 13 - Empreendedores iniciais (TEA) estabelecidos (TEE) faixa etária - Brasil - 2016



Os jovens nas favelas estão conseguindo ficar mais tempo no mercado e desta forma buscando no empreendimento uma solução para obtenção do aumento da renda. O apoio para

incremento de programas junto a estas faixas etárias mais jovens trará grande possibilidade de retorno objetivando o desenvolvimento social e de renda com a manutenção dos seus negócios, já que estes estão mais predispostos ao seu próprio crescimento pessoal. Os programas com jovens de comunidades podem dar maior retorno tanto ao empreendedorismo do município, quanto incrementar o desenvolvimento econômico social que vem acontecendo nestas favelas, além de trazer inovações. Analisando números mais específicos da cidade do Rio de Janeiro podemos criar um paralelo entre as favelas e a representatividade da população para compreender melhor este empreendedor. No município até agosto/2017 já existiam mais de 382 mil MEI abertas e separando-os por faixas etárias encontramos:

Gráfico 14 - Número de MEI'S Município Rio de Janeiro

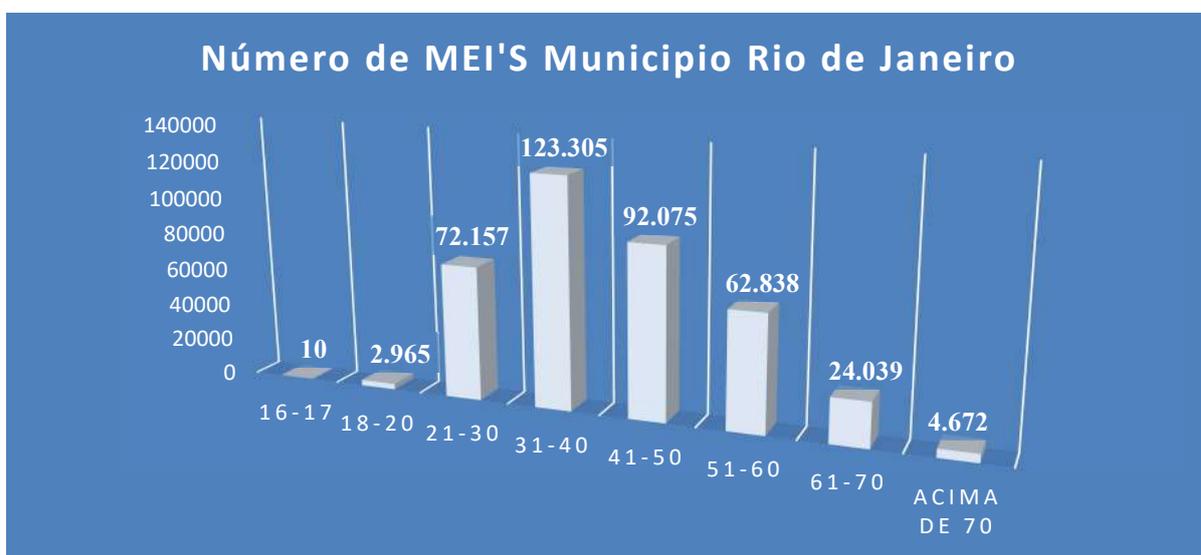


Gráfico elaborado pelo autor com dados extraídos do portal do empreendedor em: 26/08/2017.

A faixa etária com maior número de MEI é a de 31 a 40 anos, que responde por mais de (32%) dos microempreendedores individuais. De modo geral, o MEI é relativamente jovem, com cerca de (53%) deles com até 40 anos, ainda mais salientado nas comunidades, onde o indicador sobe para (66%) dos empreendedores, que estão na faixa etária abaixo dos 45 anos (ver gráfico acima). As pessoas mais jovens enxergam maiores possibilidades de sucesso pela abertura de um novo empreendimento, o que talvez possa ser explicado mais pela força da necessidade de obter uma renda do que propriamente por uma oportunidade percebida, assim pode ser explicado esta concentração. Analisando sobre o aspecto faixa etária o SEBRAE-RJ terá maior retorno se talvez investir em programas com a participação de jovens para inicialização dos empreendimentos, e se utilizar ferramentas que auxiliem mais neste

momento de planejamento e estruturação do negócio (Exemplos: Plano de Negócios, incubadoras de negócios, etc.). Uma boa pergunta que surgiu quando era realizado o fechamento deste trabalho foi de descobrir se os jovens de áreas de favela estariam mais predispostos a abrir seu próprio empreendimento ou obter o primeiro emprego assalariado formal. Foi verificado que esta possa ser uma das perguntas das quais devam constar no questionário de uma próxima pesquisa de campo nas favelas cariocas, realmente não a vislumbramos neste primeiro pleito.

4.1.4. A pergunta 4 Atividade.

Gráfico 15 - Atividades nas comunidades



Gráfico elaborado pelo autor com dados pesquisa de campo.

Levantando os dados nas favelas cariocas é observável que a representatividade de Serviços (51%) e Comércio (41%) se assemelha com as pesquisas que foram utilizadas como base para comparações. Mas com uma realidade talvez um pouco mais dura, um dos pontos que chamam atenção é a quase inexistência de pequenas indústrias, que dificilmente se instalam nestas comunidades. Talvez muito pelas implicações de insegurança do local ou pela falta de incentivos e planejamento com o objetivo de distribuição de renda e desenvolvimento social, que afastam o investidor destes locais. Nenhum trabalho vem sendo efetuado na busca por aumentar este tipo de atividade especificamente. No momento a situação se apresenta como um problema, que na verdade pode se tornar uma oportunidade para desenvolvimento e aproveitamento de mão de obra que já existe no local, ressaltando que esta é uma variável

crecente. Novas políticas e o pensamento com a quebra de paradigmas pode aproveitar as forças dos negócios nas favelas para a multiplicação da renda nestes locais. Os programas efetuados nas favelas vieram de uma ideia de levar para as favelas o que há na cidade (esgoto sanitário, creches, saúde, etc.), mas só urbanização não é suficiente para transformar os olhares de segregação entre as favelas e os bairros, veja um comentário sobre um programa voltado para estes locais.

O Programa favela bairros tem como objetivo, complementar ou construir a estrutura urbana principal (saneamento e democratização de acessos) e que previa a ampliação de urbanização das favelas, com alto investimento público e internacional, do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID). Beneficiando 54 favelas e oito loteamentos irregulares, segundo dados do Instituto Pereira Passos apud, CAVALLIERI, 2005, p. 1.

Os negócios voltados ao consumidor direto são os mais representativos, é o que aponta a pesquisa GEM-2016, mas nas favelas estes números são superiores ao encontrado na pesquisa de média nacional. As favelas trazem dados que nos aproximam de uma totalidade dos empreendimentos. Fica nítido na escolha por parte destes empreendedores, que procuram se estabelecer com negócios envolvendo pouco investimento inicial, na realidade não há escolha, eles decidem pelo que mais rápido pode lhes fornecer uma pequena renda. Sem planejar tentam obter ganhos com pequenos negócios voltados na sua maioria aos moradores e passantes destes locais. O que nos leva acreditar que a escolha por serviços e pequenos comércios serão ainda por muito tempo a grande maioria dos negócios das favelas. Prova disso, está no percentual de indústrias estabelecidas nas comunidades, o que encontramos foi (1%), e que esta muito abaixo da média da cidade do Rio de Janeiro e da média nacional, (veja no gráfico acima). A distribuição dos empreendimentos nos setores da economia apresentados a seguir segue os dados da pesquisa GEM-2016, bem como a participação das empresas nascentes, novas e estabelecidas e em cada grupo são apresentados também pelos tipos de clientes atendidos por estes empreendimentos. A motivação dos empreendedores para a abertura dos empreendimentos nascentes e o percentual dos diversos negócios é analisada segundo o gênero dos empreendedores e sua faixa etária. A pesquisa evidenciou, que no Brasil o setor de serviços orientado para o consumidor foi o grupo que mais recebeu novos empreendimentos (69%). O que se pode notar é que essa não é uma particularidade do Brasil. Veja Tabela abaixo.

Tabela 8 – Distribuição empreendedora (TEA) segundo o setor da atividade econômica - Países selecionados - 2016

Países selecionados	% de empreendedores iniciais				Total
	Setor extrativo	Indústria transformação	Serviços orientados para negócio	Serviços orientados para consumidor	
Brasil	2,1	24,0	5,0	69,0	100,0
África do Sul	2,9	25,3	14,6	57,2	100,0
Alemanha	1,2	19,1	25,0	54,6	100,0
China	6,3	18,6	12,5	62,7	100,0
Estados Unidos	3,8	20,4	33,6	42,2	100,0
Índia	1,4	14,9	7,0	76,7	100,0
México	0,5	15,1	7,4	76,9	100,0
Rússia	5,7	37,4	8,5	48,4	100,0

Fonte: Pesquisa GEM-2016

A explicação para isso pode estar relacionada à menor necessidade de capital inicial, redução do risco do negócio e a busca por um retorno mais rápido dos valores investidos no setor de serviços, se comparado com os outros setores como comércio e indústria. No entanto, o resultado apresentado não pode prescindir de análise da conjuntura econômica brasileira e global. Os dados apresentados guardam semelhança com estudos, que mostram o declínio da atividade industrial e o crescimento do setor de serviços. Sendo assim, a mudança estrutural, que vem ocorrendo no sistema produtivo como um todo mostra seu efeito na atividade empreendedora. Este assunto é tratado com bastante propriedade na Carta EIDI* edição 759, de 2016.

A Carta IEDI de hoje faz uma síntese da visão da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (Unctad, na sigla em inglês) sobre o papel da indústria no desenvolvimento econômico, presente no capítulo 3 (O desafio do catch-up: industrialização e mudança estrutural) do seu recém-publicado relatório Trade and Development de 2016. Nesse estudo, a Unctad reafirma a importância crucial da industrialização na promoção do desenvolvimento e do crescimento econômico sustentado e ressalta que “nenhum país tem sido capaz de alcançar a transformação estrutural bem-sucedida sem a sinalização e o empurrão visionários de políticas governamentais específicas e seletivas”... De acordo com a Unctad, nos últimos anos tem havido um renovado interesse no papel da indústria na promoção do desenvolvimento e do crescimento sustentado. O estudo identifica cinco fatores explicativos para esse ressurgimento: 1º. Fracasso de inúmeros países em desenvolvimento em aprofundar e diversificar sua capacidade industrial em uma economia global cada vez mais aberta, registrando declínio prematuro da participação da indústria de transformação no produto interno bruto (PIB). 2º. Percepção de que as estratégias de crescimento liderado pelas exportações dos países em desenvolvimento enfrentam atualmente maiores dificuldades do que no passado. 3º. Vários países em desenvolvimento permanecem vulneráveis a choques externos financeiros e comerciais. 4º. Esgotamento do impulso favorável dos expressivos

* Dados na íntegra em: http://www.iedi.org.br/cartas/carta_iedi_n_759.html

ganhos nas exportações de produtos primários gerados pelo boom dos preços internacionais das commodities na primeira metade dos anos 2000.5°. Desindustrialização adicional observada em economias desenvolvidas, processo que tem suscitado preocupações.

Já entre os empreendedores estabelecidos, que são apresentados na Tabela abaixo, o cenário das atividades sofre variação. Especialmente no caso do Brasil, a indústria de transformação* ganha espaço em relação aos empreendedores iniciais e chega (42%). Os serviços orientados para o consumidor ainda predominam, mas agora em um percentual menor (51,4%), uma diferença de (17,6p.p) pontos percentuais. O setor extrativo e os serviços orientados para negócio permaneceram quase inalterados. Os serviços orientados para o consumidor recebem o maior percentual em todos os países listados. O que podemos ler de diferente é que provavelmente o número de empreendedores estabelecidos devem ter um contínuo aumento de seu resultado para serviços orientados ao consumidor devido ao apresentado pelos empreendedores iniciantes e novos.

Tabela 9 - Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos (TEE) segundo o setor da atividade econômica - País selecionado-2016

Países selecionados	% de empreendedores estabelecidos				Total
	Setor extrativo	Indústria de transformação	Serviços orientados para negócio	Serviços orientados para o consumidor	
Brasil	2,0	42,0	4,5	51,4	100,0
África do Sul	1,7	37,8	3,6	57,0	100,0
Alemanha	4,3	33,5	24,8	37,5	100,0
China	1,0	36,4	14,5	48,1	100,0
Estados Unidos	5,6	28,1	35,1	31,2	100,0
Índia	1,4	16,1	4,2	78,3	100,0
México	2,1	18,8	2,8	76,3	100,0
Rússia	11,2	40,3	14,9	33,7	100,0

Fonte: Pesquisa GEM-2016.

Os clientes pessoas físicas são os mais procurados. Vender a eles é uma atividade com retorno rápido, em menor quantidade, e recebido no curto prazo. Por outro lado, atender clientes corporativos pode acarretar um risco financeiro, uma vez que demanda uma estrutura maior e um fôlego de caixa, que suporte maiores prazos e estoques. Os consumidores pessoas físicas

* “(é a indústria que transforma as matérias-primas, obtidas na natureza, em utensílios para o homem. Divididas em: – Bens de produção ou indústria de base: é o tipo de indústria que transformam matéria-prima bruta para outras indústrias. Exemplo: siderúrgica, metalúrgica, naval, petroquímica, mecânica, – Bens de consumo: é o tipo de indústria que destina a sua produção para o mercado consumidor, ou seja, para o consumo da população)”.

são mais atendidos por quais empreendedores, os novos, estabelecidos ou nascentes. Nota-se um predomínio do cliente/pessoa física nas três classificações de empreendedores, com destaque para os novos (75,9%), estabelecidos (73,2%) e nascentes (67,2%), veja tabela abaixo. Isto significa que os empreendedores têm preferido atuar na venda direta para o consumidor, em detrimento de trabalhar junto a empresas e para o governo. Uma das possíveis explicações para essa escolha é que as transações entre empresas envolvem uma maior soma de recursos e o não pagamento por parte do cliente pode comprometer a vida do empreendimento como a exigência de uma estrutura dispendiosa para iniciar o negócio. O que pode sugerir e confirmar o que foi encontrado nas comunidades como uma tendência, por não se abrir lá também empreendimentos direcionados a pessoa jurídica. Junte-se a isso a falta de informação destes empreendedores. Por exemplo, a maioria desconhece sobre a preferência dada a eles, pequenos negócios, quando da realização de trabalhos para entidades governamentais, que denota a falta de conhecimento da própria Constituição. Mas, não é difícil de entender que no histórico das transações com estas entidades existe a possibilidade de atrasos nos pagamentos, que muito destes pequenos empreendedores não seriam capazes de suportar. Cresceria o risco de fechar mais precocemente o seu pequeno negócio. Normalmente estes empreendedores não possuem caixa para suportar estes atrasos. Tudo isso explica o grande número de empreendedores, que optam por focar somente no nicho de mercado formado por pessoas físicas, e que foi verificado também nas favelas. A baixa formalização na entrada de novos empreendedores direcionados aos clientes corporativos é uma tendência maior nas comunidades, que em muito pode ser explicado já pela não formalização do negócio. Vimos que os empreendedores procuram estabelecer-se para só depois se formalizarem, é uma prática que constatamos já na primeira pergunta da pesquisa de campo. Logo é preciso certo tempo vendendo a clientes pessoas físicas para buscar o cliente com CNPJ, já que para vender a pessoas jurídicas é necessário se formalizar, pois estas vendas devem se dar mediante a emissão de notas fiscais. Em contrapartida a venda às pessoas físicas nem sempre requer a emissão de um comprovante fiscal, o que em muito facilita estes empreendedores a se instalarem primeiro, para só depois, se formalizarem. Conforme se estabelecem inicia-se a procura por novos horizontes para aumentar as vendas, item sempre citado por eles como objetivo nos negócios e como possível ponto melhoria. Aqui surge mais um ponto, que comprova a falta de informação destes empreendedores que poderiam estar sendo acompanhados pelo SEBRAE. Os recursos são escassos mais muito poderia estar sendo realizado se os empreendedores buscassem com mais afinco informações,

não apenas quando passam por momentos difíceis e sim desde o estabelecimento da sua ideia de negócio. O planejamento, a busca pelo apoio dos órgãos já estabelecidos para evoluir podem vir da parceria com o SEBRAE, que deve estar pronto a ajudar desde nascimento da ideia do negócio e da definição do seu público alvo. Enquanto isto não acontece outros erros são cometidos, por exemplo, na tentativa de vendas para todos ou qualquer um. Ao tentar se vender para muitos se esbarra no problema de não atender bem a ninguém. Atender aos dois públicos concomitantemente parece ser uma alternativa melhor no entender deste empreendedor em detrimento a só vender às pessoas jurídicas, assim mais uma vez os clientes corporativos é negligenciado ou colocado em um segundo momento. Na tabela abaixo foi identificado que realmente a maioria dos negócios é voltada para os clientes “pessoa física” e com menor força para os clientes “pessoa jurídica”. Essa baixa procura por estar atendendo o público pessoa jurídica pode ser observado por outro viés, que é o número de empresas não formalizadas no Brasil, este ainda é muito maior do que a das empresas formalizadas. Assim são impedidos de atender as empresas por não possuir uma das exigências, que é ter documentos fiscais para realizar tal operação. Já para atender a “ambos” concomitantemente o maior percentual apareceu nos empreendedores nascentes (31,9%), que pode ser explicado talvez pelo desejo de vender a todos sem definição do público alvo.

Tabela 10 - Distribuição empreendedores nascentes, novos e estabelecidos segundo tipos de clientes-Brasil-2016.

Tipos de clientes	% de empreendedores		
	Nascentes	Novos	Estabelecidos
Pessoa física	67,2	75,9	73,2
Pessoa jurídica	1,0	5,3	4,2
Ambos	31,9	18,9	22,6
Total	100,0	100,0	100,0

Fonte: Pesquisa GEM-2016.

Todavia, as proporções não se invertem, o que pode denotar uma fidelidade por parte do empreendedor às suas intenções iniciais. Já nas favelas foi percebida uma tendência que vai além, sendo o comércio e a prestação de serviços responsáveis por mais de (92%) dos negócios lá estabelecidos. Existe uma diferença grande nos negócios encontrados nas favelas apontando para serviços como a principal atividade (51%) e o retratado nos números da Receita Federal que apontam (37%), a desigualdade aqui aparecem com maior força pela busca rápida de receitas e faturamento para necessidades básicas importantes. O Comércio

comparativamente falando já produz uma resposta mais semelhante, já que nas favelas esta opção é de (41%) dos entrevistados e se comparado ao do Brasil pela Receita em 2015 o resultado estava bem próximo com apenas 4 p.p pontos percentuais de diferença. Veja o gráfico abaixo confeccionado para uma melhor visualização na comparação dos dados da Receita com os da pesquisa de campo das favelas cariocas.

Gráfico 16 - Atividades Comunidades X Brasil

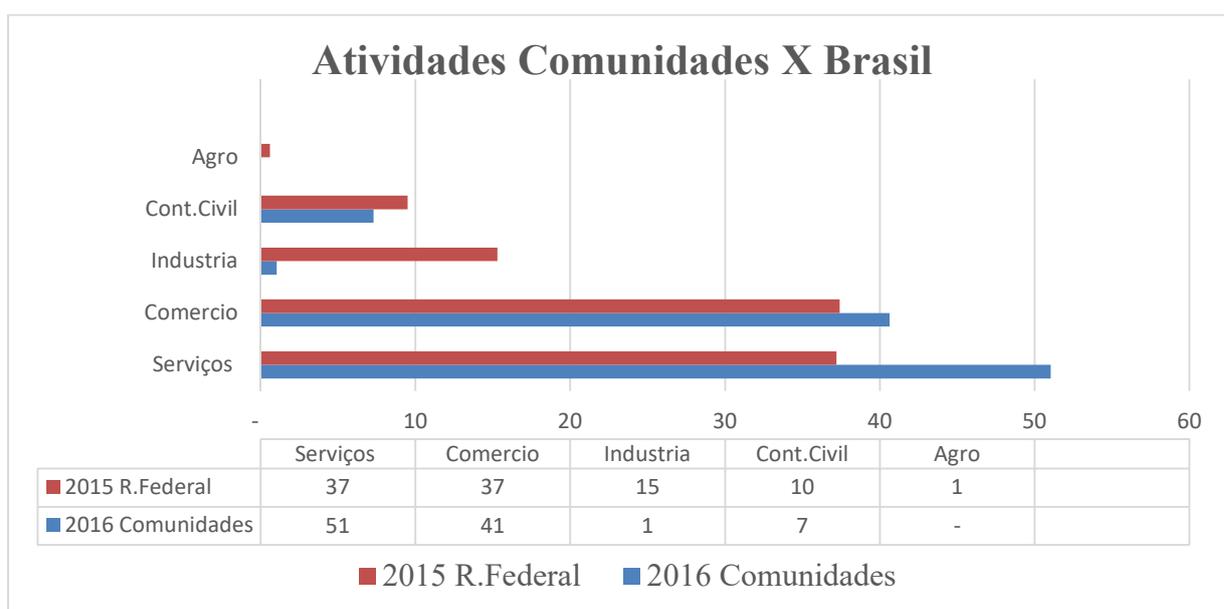


Gráfico elaborado pelo autor com dados pesquisa de campo e da Receita Federal-2015.

Obs.: Não encontramos Agronegócio nestas comunidades.

Ao analisar os dados da Receita Federal ao longo dos anos desde 2011 se observada que a atividade de serviço vem crescendo gradativamente é confirmação de tendência mundial. A distribuição dos MEI por atividades segue o padrão, com uma acentuação no setor de serviços, em detrimento a uma pequena redução em relação ao seu comércio. Note que em 2015 já existe uma equivalência entre os números com tendência de que o setor de serviços em pouco tempo seja maior que o de comércio. O que nas favelas já aconteceu pode ser repetido na média Brasil. O repetir desta pesquisa de campo pode confirmar e mostrar tendências para o longo dos anos. Deixamos algumas perguntas para uma próxima pesquisa de campo: Seria uma boa pergunta para continuar nossas pesquisas, descobrir a que público tem se destinado os negócios nas favelas e no seu entorno? Estes empreendedores planejam a busca pelo seu público alvo?

Com o aumento do consumo nas comunidades surge também uma tendência de maior segurança, aumento da renda e desenvolvimento local. Negócios inexistentes nas comunidades começam a surgir e o público do entorno passa a se beneficiar com a possibilidade de consumir mais próximo da sua residência. São prestadores de serviços e comerciantes colocando a disposição destes consumidores bens e serviços, que só eram encontrados fora das favelas. Esta melhora na distribuição e logística do consumo reflete no próprio consumo gerando renda no local. Cada vez mais é observado que os negócios abertos nestas áreas ditas de favelas vão ao encontro dos desejos e anseios dos consumidores. O que se pode de melhor afirmar aqui é o efeito multiplicativo da renda que ocorre pelo aumento do consumo no próprio local. Consumo gera renda aos empreendedores, que na quase totalidade reside também ali e passam a consumir mais neste mesmo local. É possível citar diversos negócios que seriam impossíveis de serem realizados nestas favelas, que hoje são ancoras de outros negócios, vejam as instituições bancárias, serviços de entrega de alimentação rápida, etc. As favelas são grandes centros com oportunidade para todos e o SEBRAE pode ajudar nesta história com seu conhecimento e expertise sobre pequenos negócios. Estes empreendedores só precisam descobrir que precisam de informações. Ferramentas “como elaborar um plano de negócios”, “canvas” e “design thinking” já disponíveis e utilizadas em outros locais podem agregar muito conhecimento e evitar o fechamento prematuro destes e futuros negócios, principalmente se estes empreendedores começarem pelo planejamento.

Gráfico 17 - Distribuição MEI atividades de 2011 a 2015

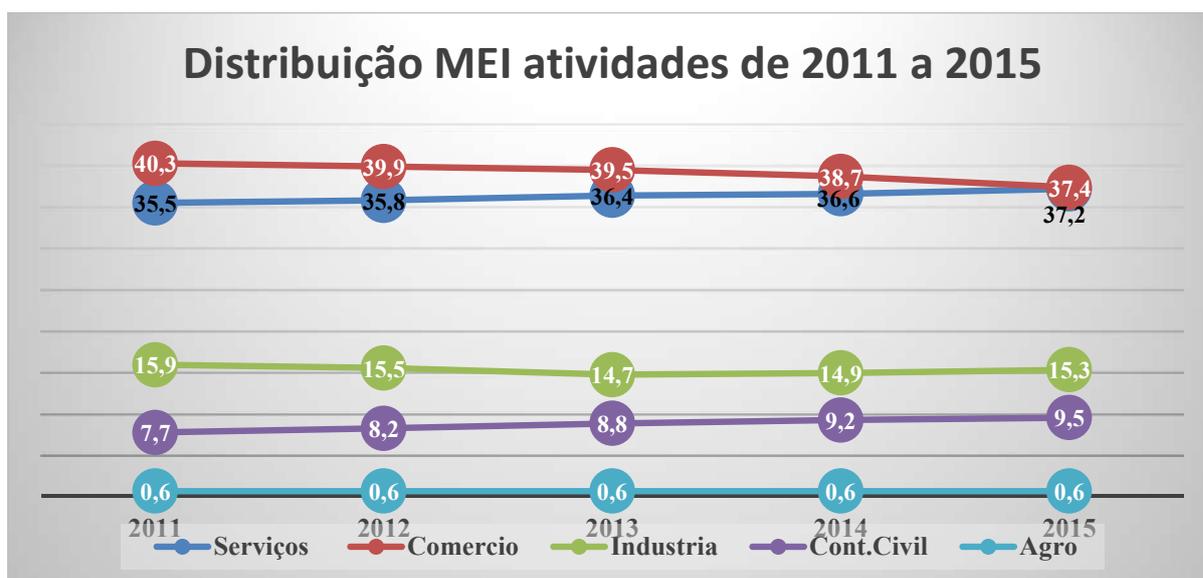
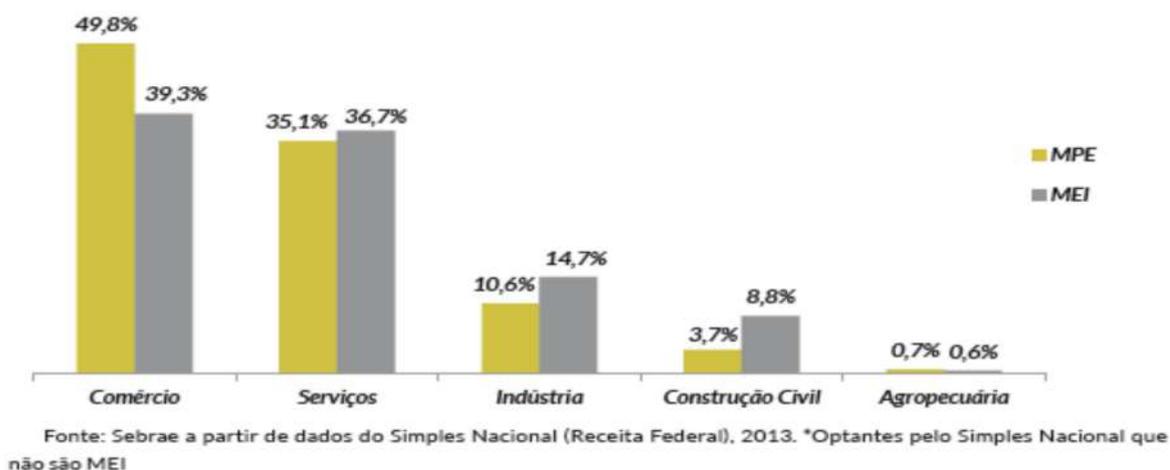


Gráfico elaborado pelo autor com dados da Receita Federal-2015.

Em uma análise comparativa entre as MPE e os MEI podemos observar que as atividades de serviços exigem um menor investimento inicial em comparação a de comércio, o que deixa claro o porquê dos MEI possuírem uma concentração maior nestas atividades enquanto no comércio as MPE são mais proeminentes. Veja no gráfico abaixo:

Gráfico 18 - Distribuição de MEI e de MPE* por setores



Fatores como proximidade do cliente e baixo investimento inicial faz com que o MEI tenha destaque em algumas atividades nos resultados da indústria e construção civil. Estas atividades apenas tem um poder maior de concentração, pois os MEI possuem também uma lista menor de atividades. O numero de atividades possibilitadas as MPE são maiores devido também aos entraves que poderiam causar a simplicidade maior da legalização dos MEI. Assim esses fatores tornam clara que atividades do MEI na indústria (principalmente fornecimento de alimentos) e construção civil (principalmente obras de alvenaria e instalação e manutenção elétrica) são atividades que também exigem do empreendedor um menor nível de capacitação, além de um relacionamento muito próximo do consumidor final. Analisando-se mais a fundo as atividades mais frequentes entre os microempreendedores individuais, observa-se uma forte concentração em algumas atividades. Então para se tornar MEI o microempreendedor pode apenas atuar em um menor número de atividades, já que os tipos de atividades para as MPE são mais diversificados (para encontrar as atividades dos MEI e das

MPE consultar documento anexo da Tabela abaixo). Apresento as 10 atividades* mais frequentes dos MEI abaixo.

Tabela 11 - Atividades mais frequentes entre os MEI – agosto / 13

Atividades TOP 10		Qtde. MEI	%	Crescimento – set/12 x ago/13
Comércio	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	380.117	10,8%	40,6%
Serviços	Cabeleireiros	246.173	7,0%	33,8%
Const.Civil	Obras de alvenaria	118.882	3,4%	47,4%
Serviços	Lanchonetes, casas de chá, de sucos e similares	101.309	2,9%	39,0%
Serviços	Outras atividades de tratamento de beleza	92.625	2,6%	50,0%
Comércio	Comércio varejista de mercadorias em geral - minimercados, mercearias e armazéns	89.594	2,6%	36,5%
Serviços	Bares e outros estabelecimentos especializados em servir bebidas	85.307	2,4%	35,9%
Indústria	Fornecimento de alimentos preparados preponderantemente para consumo domiciliar	75.319	2,1%	40,3%
Const. Civil	Instalação e manutenção elétrica	68.305	1,9%	42,5%
Comércio	Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal	65.550	1,9%	46,5%
Total		1.323.181	37,7%	-

Fonte: Sebrae a partir de dados da Receita Federal.

Os microempreendedores individuais se concentram em atividades que, em geral, têm baixo valor agregado. As três atividades com o maior número de MEI são “comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios”, “cabeleireiros”, e “obras de alvenaria”. Das dez atividades com maior concentração de MEI, apenas três são de comércio. Já para as de serviço encontramos quatro, duas são de construção civil e uma de indústria. Destaque para a atividade “outras atividades de tratamento de beleza” com grande crescimento no número de MEI. Essa atividade é uma subclasse (CNAE-Classificação Nacional de Atividades Econômicas), que faz parte da atividade de cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza.

* Para a lista completa de atividades permitidas, ver Anexo XIII da Resolução do Comitê Gestor do Simples Nacional ou portal do empreendedor: <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/microempreendedor-individual/microempreendedor-individual/atividades-permitidas/?searchterm=Atividades%20permitidas>

4.1.4.1. Uma análise do perfil do Microempreendedor

Antes de continuar com as perguntas da pesquisa de campo seria bom traçar um breve relato sobre a situação atual dos MEI e sua evolução. Ao analisar estes microempreendedores seria bom verificar o que aconteceu nestes últimos anos e que mudanças transcorreram. O que vem mudando no município do Rio de Janeiro com uma análise mais profunda no empreendedorismo das favelas.

4.1.4.2. Perfil do Microempreendedor Individual

A partir da base de registros da Receita Federal e no portal do empreendedor, analisou-se o perfil do microempreendedor individual quanto à data de sua formalização, sua localidade, seu gênero, sua idade e seu setor econômico. Para complementar as análises, sempre que possível, o perfil do MEI foi comparado com o da micro e pequena empresa (MPE) conforme feito acima no último Gráfico. Veja a evolução e o crescimento no número de MEI no Gráfico abaixo:

Gráfico 19 - Numero de MEI's Brasil

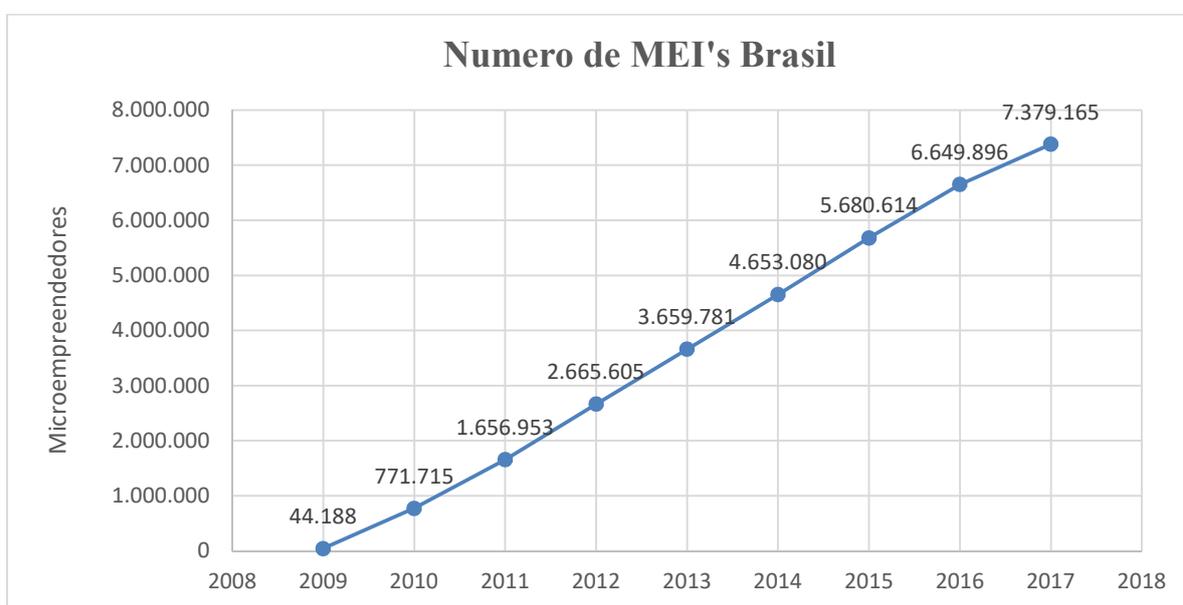


Gráfico elaborado pelo autor com dados do portal do empreendedor.

Obs. 2017 até agosto.

Veja o perfil do MEI conforme Data SEBRAE:

São empresários que possuem uma renda média de R\$3.926,00, sendo que (27%) chegaram ao ensino superior, (36%) concluíram o ensino médio e (25%) o fundamental. (44%) trabalham em casa, (29%) em estabelecimento comercial e (9%)

nas ruas. (78%) recomendam a outros a abertura do MEI. Quanto à adimplência ou inadimplência temos que (42%) dos MEI's já deixaram de pagar alguma guia do DAS e (59%) não sabem as consequências de não pagar. Sobre treinamento e aprendizagem mais de (53%) desejam aprender mais sobre controles financeiros. A preferência é pelo aprendizado presencial (42%). Os motivos alegados para abertura foram; formalizar a empresa (26%), benefícios com o INSS (26%). Vale a pena ser MEI? (78%) responderam que ajudou a vender mais. O perfil traçado pode ser visto por completo no site abaixo .

4.1.4.3. Evolução recente

Se trouxermos os números atuais de microempreendedores no Brasil, como visto acima eles já ultrapassaram 7.379.165 podemos traçar alguns pontos de análise e comparação sobre os empreendedores de comunidades e sua representatividade em relação ao município a que pertence. Em 2013 este número de empreendedores (**3.659.781**) beirava a metade do número atual. Sabendo que o início prático dos MEI aconteceu no ano de 2009, após a instituição da referida Lei Complementar 128/ de 2008 com o objetivo de incentivar e fomentar a economia nacional por meio da formalização de pequenos empreendimentos e fazer a inclusão social e previdenciária destes empreendedores. Esse marco nos apresenta agora um crescimento, que segue uma média de aproximadamente um (1) milhão de novos MEI a cada ano, como pode ser observado melhor no gráfico abaixo. O que nos leva a uma projeção bastante interessante para o ano de 2021 se esta razão se confirmar, estaremos com mais MEI que o número de empresas que existiam antes de 2009 com a criação do MEI. Hoje temos que aproximadamente (4%) da nossa população^{**} tem um empreendimento deste tipo.

* <http://datasebrae.com.br/perfil-do-microempreendedor-individual/#infografico>

** Ver mais em projeção IBGE-2017: <http://www.ibge.gov.br/apps/populacao/projecao/index.html>

Gráfico 20 - Número de aberturas de MEI's

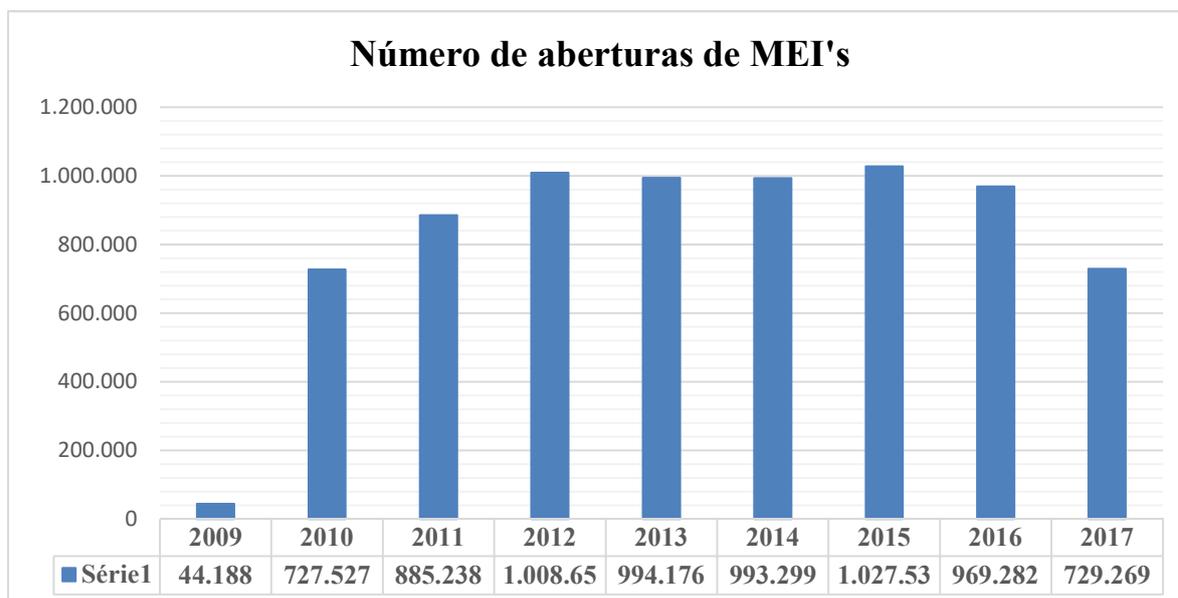


Gráfico elaborado pelo autor com dados do portal do empreendedor.

Obs.: 2017 até agosto.

O gráfico acima nos apresenta quase que uma constância na abertura de novos MEI, que se formalizaram nos últimos 7 anos, o que comprova total aprovação da Lei Complementar 128/2008 com abertura e diferenciação na cobrança de impostos aos microempreendedores individuais. Os números são impressionantes e mudam os seus próprios objetivos. Um deles era trazer o trabalho informal para a formalidade, o que vem sendo construído e conforme o que esta aqui apresentando em nossa pesquisa vem acontecendo, mas ainda com muito por ser feito conforme dado retirado da pesquisa GEM-2016: (“O percentual de empreendedores que declararam ter CNPJ e que são, portanto, formalmente reconhecidos pelo governo e órgãos reguladores é de 17,5%”).

4.1.5. Pergunta 5 Quanto tempo de formalizado.

Uma nova pergunta que fizemos aos MEI das comunidades era sobre o tempo de formalização do seu negócio e obtivemos os resultados apresentados no gráfico abaixo.

Gráfico 21 - Tempo de formalizado?

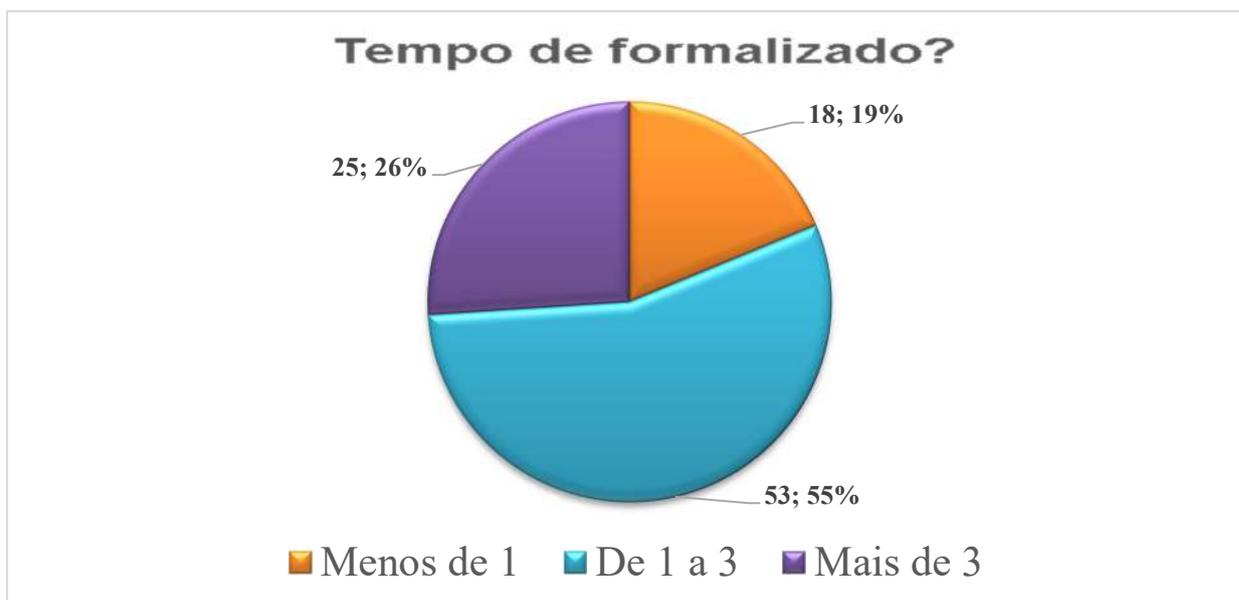
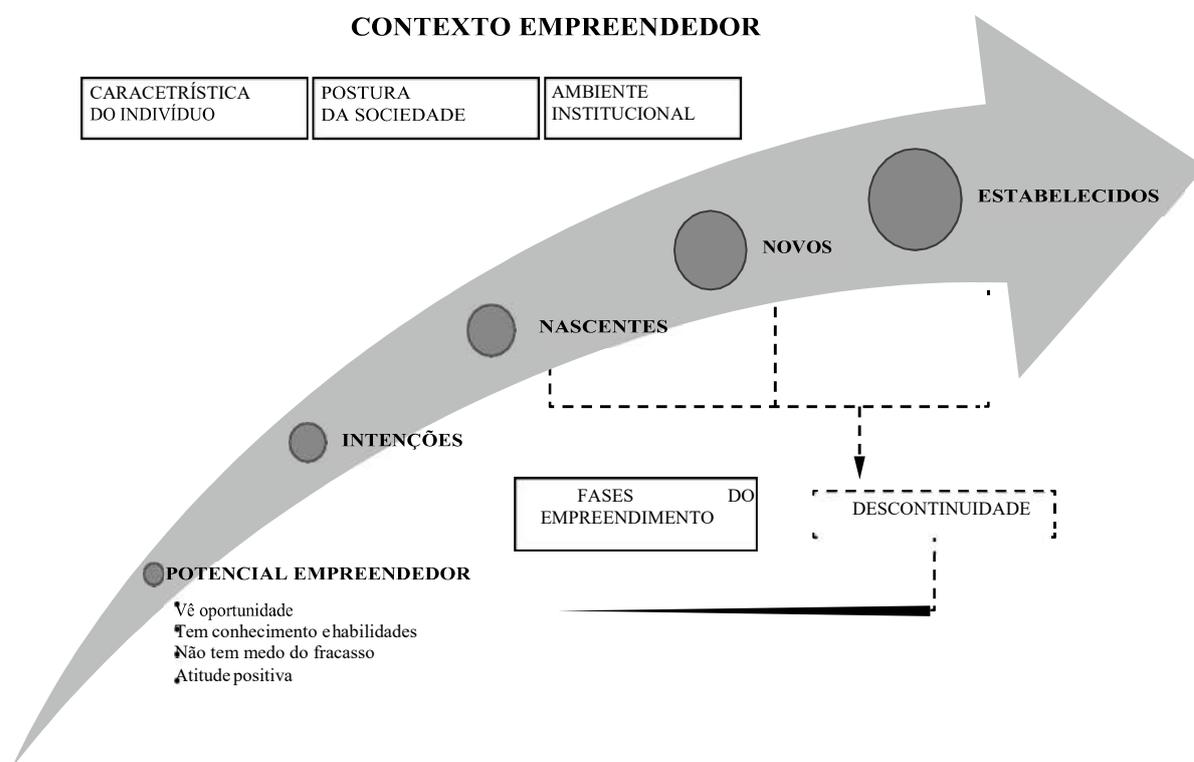


Gráfico elaborado pelo autor com dados pesquisa de campo.

Mais da metade dos MEI entrevistado nas favelas tem entre um e três anos de formalização (55%), sendo que o menor grupo foi o das empresas mais jovens (19%). Aproveitamos para perguntar a estes empreendedores o tempo que estão trabalhando com esta atividade, uma pergunta a mais para descobrirmos a diferença do tempo que estão formalizados e o tempo que estão com seu negócio. Descobrimos outro dado importante que (63) sessenta e três destes MEI ou quase (66%) dos entrevistados informaram que era maior o tempo de atividade do que de formalização. Deste modo foi possível fazer um paralelo entre esta resposta e as respostas na pergunta 1 (**Sua empresa está legalizada na Prefeitura?**). O resultado de que 2/3 dos formalizados o fizeram depois de se estabelecer. Demonstra a mesma pratica de abrir o estabelecimento sem a formalização do negócio. Uma pratica defensiva efetuada pelos empreendedores das favelas no sentido de ajustarem o negócio no local sem se comprometer com os custos de formalização. Começa-se experimentado a ideia e só com o transcorrer do tempo e com amadurecimento de uma primeira fase é que este empreendedor busca a legalização do negócio. Uma pergunta que poderia ser adiciona em próxima campanha aos empreendedores não formalizados: Pretende se formalizar? Em quanto tempo? Esta talvez nos respondesse, por exemplo, se o grau de insegurança nas favelas tem influência ou não nas formalizações e se o empreendedor tem recebido mais informação ou não, sobre os benefícios e obrigações do MEI. Agora para comparar a pesquisa de campo, com a pesquisa GEM-2016 é preciso entender o processo empreendedor utilizado na pesquisa mundial, veja abaixo:

Figura 1 - O processo empreendedor segundo definições adotadas pelo GEM 2016



Retirado pesquisa GEM-2016(pag.18).

O processo é representado na figura 1 e engloba quatro momentos: (1) a intenção dos indivíduos em iniciar um negócio; (2) a criação do empreendimento; (3) seu desenvolvimento considerando dois estágios, nascentes e novos; (4) culminando com a etapa em que o empreendimento é considerado estabelecido.

Tabela 12 - Taxas¹ e estimativas² de empreendedorismo segundo o estágio dos empreendimentos - Brasil - 2016

Estágio	Taxas	Estimativas
Iniciais	19,6	26.191.876
Nascentes	6,2	8.350.471
Novos	14,0	18.793.132
Estabelecidos	16,9	22.674.916
Total de empreendedores	36,0	48.239.058

Fonte: GEM Brasil 2016

¹ Percentual da população de 18 a 64 anos.

² Estimativas calculadas a partir de dados da população brasileira de 18 a 64 anos para o Brasil em 2016: 133,9 milhões.

Fonte: IBGE/Diretoria de Pesquisas. Projeção da população do Brasil e Unidades da Federação por sexo e idade para o período 2000-2030 (ano 2016).

Conforme a Tabela 12, a Taxa Total de Empreendedores (TTE) brasileiros apresentou valor de (36,0%) em 2016, número inferior à observada em 2015

(39,3%). Já a Taxa de Empreendedorismo Inicial (TEA), composta por empreendedores nascentes e novos, alcançou o valor de 19,6%, também inferior a 2015 (21,0%). Portanto, a cada 100 brasileiros, aproximadamente 20 estavam envolvidos com atividades empreendedoras em estágio inicial em 2016.

O que é percebido pelo exposto acima na pesquisa GEM-2016, é que a taxa de empreendedores estabelecidos leva em conta um período superior a 41 meses de obtenção de remuneração do empreendedor e nas comunidades temos empreendedores que possuem esse tempo, mas não se formalizaram, assim podem estar sendo contabilizados como potenciais, ou intenções de negócios e não como um negócio estabelecido. Quando ocorre um problema, dizem que pode surgir uma oportunidade e precisamos aproveitá-la, logo temos um enorme número de empreendedores, que estão estabelecidos nas comunidades, mas que ainda não se formalizaram, tanto eles quanto os formalizados estão levando mais tempo para formalizar seu negócio, mas precisam de mais apoio nesta caminhada de manutenção de seus negócios vivos, e com a possível redução de atendimentos de órgãos como o SEBRAE-RJ fica comprometido à intenção principal de disseminar as informações sobre planejamento, gestão e assim solucionar os problemas destes empreendedores. Neste momento seria importante apresentar a estes empreendedores, que iniciam seu negócio a ideia de planos de negócios, como planejar a formalização com menores custos, expor também os riscos e benefícios que possam surgir com esta tomada de decisão. A autoconfiança do empreendedor se elevará, e em contrapartida o tempo entre o estabelecimento do negócio e sua formalização deve diminuir. Veja comentário retirado da pesquisa GEM-2016 sobre o assunto:

O percentual de empreendedores que declararam ter CNPJ e que são, portanto, formalmente reconhecidos pelo governo e órgãos reguladores é de 17,5% (Tabela 13). Este valor apresentou leve queda em relação à pesquisa GEM de 2014 (20,2%). Em parte, isso pode ser reflexo da piora da situação da economia. Com a queda da demanda decorrente da recessão, menos empreendedores se sentiram estimulados a formalizar seu empreendimento. O aumento do número de MEI na economia em 2016 (entre 2015 e 2016 o número de MEI passou de 5,6 milhões para 6,5 milhões, um aumento de quase 1 milhão de novos MEI), não foi suficiente para que houvesse uma continuidade do aumento da taxa de formalização. No entanto, este alto percentual de empreendedores informais pode significar uma ampla gama de negócios pouco estruturados e consideravelmente pequenos. Uma vez que sem CNPJ não é possível obter empréstimos de quantias maiores e com prazos mais alongados, prestar serviços que exijam notas fiscais (especialmente às empresas), concorrer em licitações, emitir boletos de cobrança, entre outros. Deixando de lado a questão histórica e remontando apenas o contexto de 2016 no Brasil, o país viveu um ano de intensa recessão, sofreu uma crise política e viu os juros e déficit das contas públicas subirem rapidamente. Olhando por este ângulo, pode ser que os números também reflitam a falta de confiança na economia do país, de modo que em 2016 os empreendedores não se mostravam preocupados com o crescimento, mas apenas com a sobrevivência das suas empresas, formais ou não.

Tabela 13 - Empreendedores cujos empreendimentos possuem CNPJ-Brasil-2016

Registros	% de empreendedores		
	Sim	Não	Total
CNPJ	17,5	82,5	100,0

Fonte: GEM Brasil 2016

O alto índice de empresas não formalizadas tanto no país quanto nas favelas são decorrentes da plena falta de informações sobre benefícios e deveres que o empreendedor tem quando se torna um empresário. Saliendo que a pesquisa de campo foi realizada com quem possuía estabelecimento na comunidade e este índice de não formalizados pode ser bem maior que o encontrado (60%) (veja resultado na resposta a pergunta 1), se levado em consideração que os MEI podem se estabelecer em sua residência. Algumas das atividades possibilitadas neste formato para o MEI são por exemplo: pintor de parede, manicure, etc. Essas atividades e todas as outras são encontradas no endereço anexo Tabela 11 - Atividades mais frequentes entre os MEI.

4.1.6. Pergunta 6 Você conhece seus benefícios. Se sim, onde descobriu sobre eles.

Gráfico 22 - Você conhece seus benefícios?

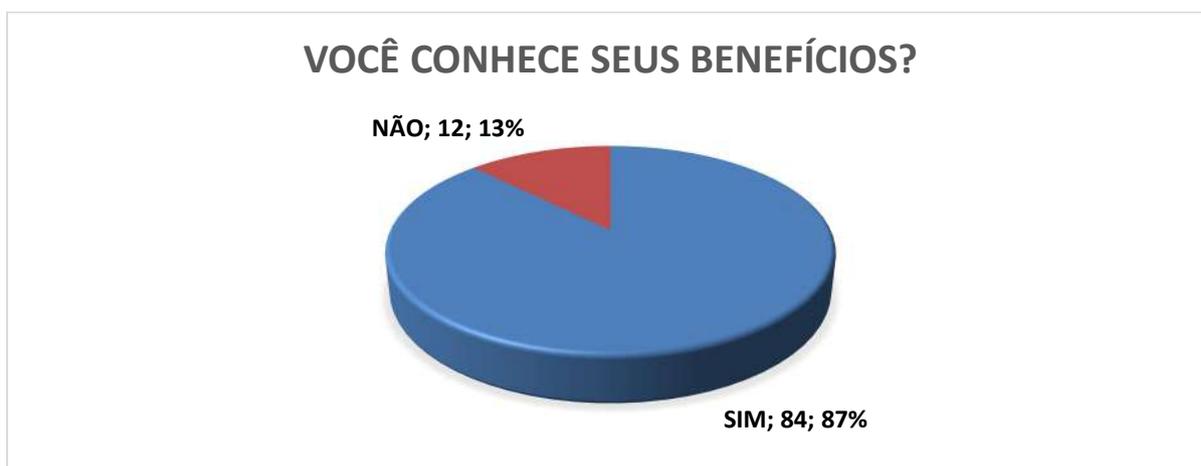


Gráfico elaborado pelo autor com dados pesquisa de campo.

Ao perguntar aos entrevistados das favelas, se conheciam os benefícios que obtiveram quando da formalização do seu negócio, o resultado encontrado foi que a maioria (87%) informam conhecer os seus benefícios e apenas (13%) informaram desconhecer estes benefícios. Por experiência de estar em contato com estes empreendedores a resposta acima evidenciaria grande conhecimento por parte deles sobre os benefícios e além disso nos deixaria tranquilos

quanto as obrigações, já que estas são mínimas. Mas, talvez a pergunta tenha sido elaborada de maneira errada e para solucionar este problema foi introduzido uma outra pergunta solicitando que citassem quais eram estes benefícios, e é o que vai ser visto mais a frente. Já para esta situação abriu uma oportunidade de melhoria na disseminação das informações nestas comunidades, explicando e esclarecendo benefícios e obrigações, e o comprometimento que deve ser assumido quando se formaliza um negócio. Desta forma esclarecer a este público e aos que ainda não se formalizaram é um ponto muito importante no trabalho destas entidades, para o desenvolvimento destes empreendimentos e a própria missão do SEBRAE. Assim ao continuar esta pergunta para descobrir entre os empreendedores quem eles apontariam como parceiro nesta caminhada para manutenção do seu negócio, as respostas foram: O resultado desta pergunta nos trouxe que o SEBRAE-RJ é o maior propagador de informações sobre gestão para os MEI's nas comunidades, já que (42%) dos MEI responderam desta forma. No gráfico abaixo demonstro o resultado de onde os empreendedores estão buscando respostas para saber sobre seus benefícios e obrigações.

Gráfico 23 - Como e onde descobriu?

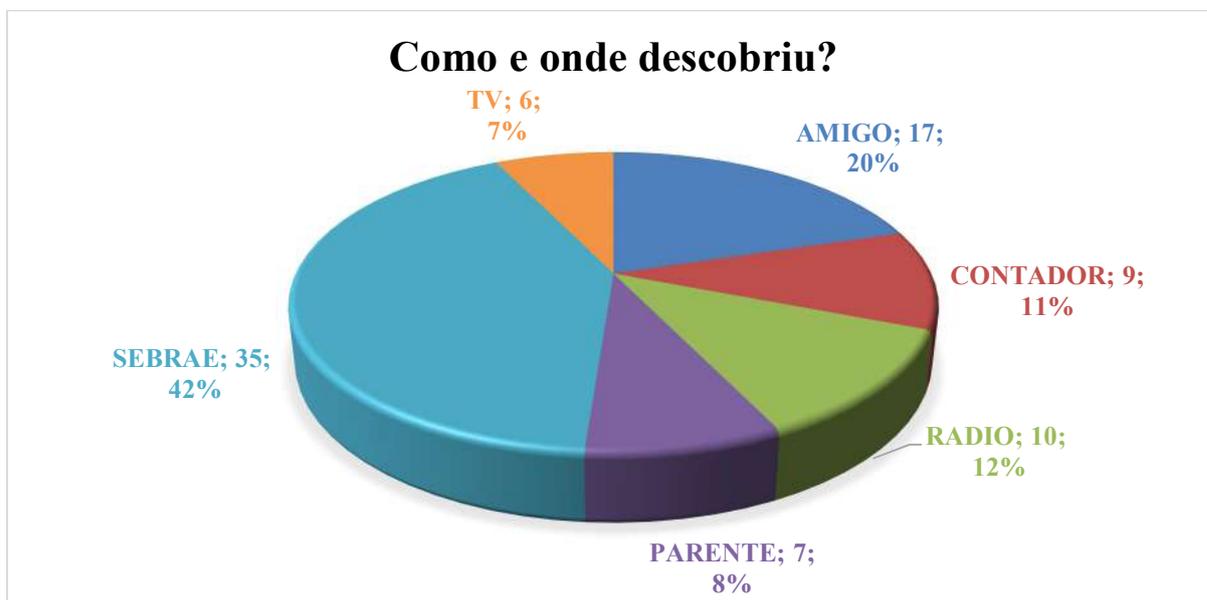


Gráfico elaborado pelo autor com dados pesquisa de campo.

Outra informação importante obtida durante o processo de entrevista é que mesmo não tendo ainda o costume de utilizar a internet, quem já possui este hábito, informa ter no portal do empreendedor um local de fácil acesso e de onde se obtém muitas destas informações, o que pode ser confirmado pelos próprios números, onde muitos realizaram sua formalização com

ajuda de amigos (20%) e parentes (8%) e utilizaram este recurso. Foi assim que conseguiram obter o CNPJ, mas sem a informação completa torna boa parte deste trabalho sem efeito pratico, pois existe a necessidade de obtenção do Alvará, que só é possível de ser retirado através da prefeitura, sem este será impossível emitir notas fiscais por exemplo. Sendo que boa parte deles conseguiram obter o CNPJ, mas não conseguiram o alvará e sem este não é possível emitir a Nota fiscal, impossibilitando vendas para empresas. Interessante constatar também que nas favelas o rádio ainda é um grande parceiro na disseminação das informações (12%) e a TV obteve (7%) deste apontamento.

4.1.7. Pergunata 7 Você percebeu algum benefício com a formalização da sua empresa. Se sim, quais.

Gráfico 24 - Ao se formalizar percebeu algum benefício?

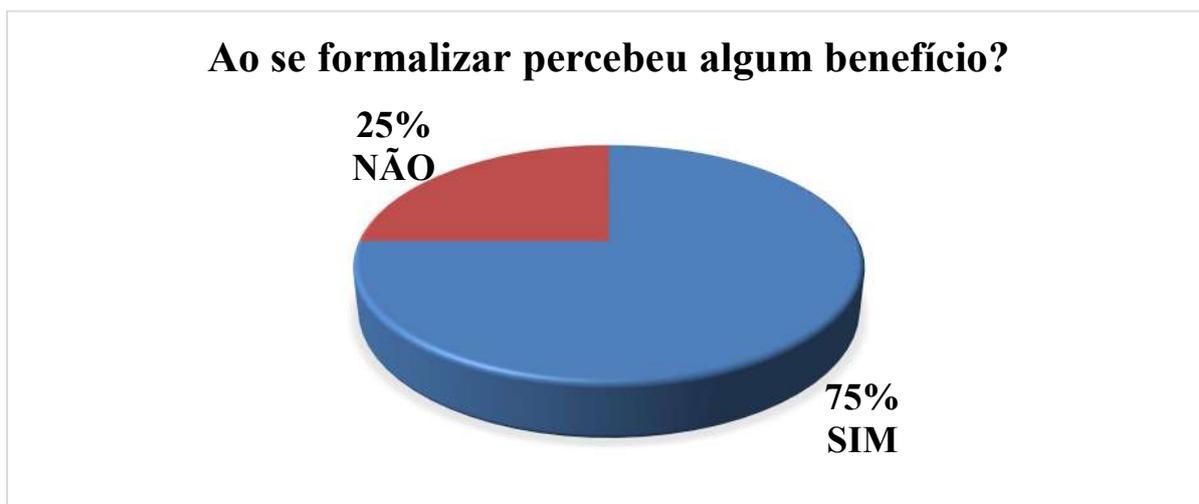


Gráfico elaborado pelo autor com dados pesquisa de campo.

Dos MEI entrevistados nas favelas, (75%) informaram terem percebido benefícios com a mudança e a saída da informalidade dos seus negócios, note que este resultado é menor que o obtido na primeira pergunta sobre benefícios onde (87%) responderam saber sobre seus benefícios. Observe que se (25%) não perceberam benefícios ou não os avistaram, logo na resposta de (87%) tivemos um percentual maior de pessoas que não conhecia estes benefícios do que o resultado apresentado (13%). Assim solicitamos aos MEI que repondesse quais benefícios seriam estes e se poderiam citar, vejam o grafico abaixo.

Gráfico 25 - Qual o benefício percebido?

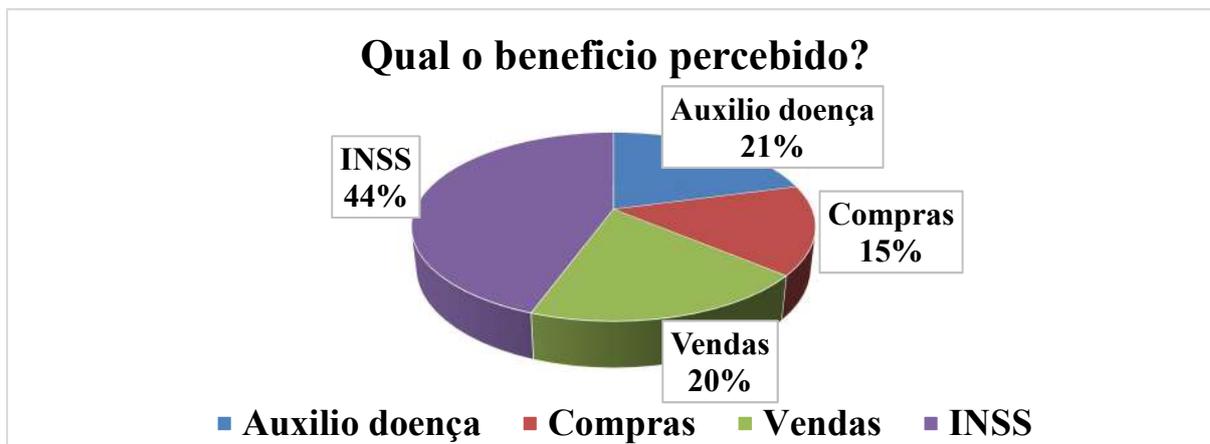


Gráfico elaborado pelo autor com dados pesquisa de campo.

A maior parte dos empreendedores das comunidades informaram terem percebido os benefícios ligados ao INSS (44%). A redução do valor pago nas contribuições diretamente pode ser um dos grandes motivos que levaram grande parte deles terem respondido por esta ótica, já que neste novo formato passaram a poder a pagar o MEI, que é a forma mais barata de contribuir com a previdência em nosso país e obter os benefícios previdenciários como; aposentadoria por idade aos 60 para mulheres e aos 65 para os homens após 180 contribuições neste formato, aposentadoria por invalidez, auxílio doença, salário maternidade e pensão por morte para a família. A base de cálculo para pagamento da contribuição previdenciária do MEI é (5%) do salário mínimo, em detrimento a maneira autônoma que era a forma de pagamento mais em conta até então. O pagamento no carnê autônomo para base de um salário mínimo como obtenção de aposentadoria tem um custo de mais do dobro do MEI, sendo este (11%) da mesma base de cálculo. Como pode ser observado uma economia avistada por empreendedores informados. Outro motivo alegado e com certa semelhança, seria a resposta sobre o auxílio doença, que teve o segundo maior percentual das respostas (21%) e este representa um benefício que garante uma remuneração caso haja problemas de saúde e venham ficar impossibilitados de exercer sua atividade. Respostas como vendas (20%) e compras (14%) são apontadas já quando estes empreendedores caminharam para a busca pelo aumento do resultado do seu negócio e passaram a obter no mercado um poder maior de negociação. Estes MEI informaram que estão podendo se utilizar da emissão de notas fiscais para as vendas a pessoa jurídica e como consequência desta descoberta puderam aumentar assim o número de potenciais clientes. Neste contexto, as compras são citadas pelos MEI que viram possibilidade de melhoria ao se tornarem parceiros dos seus fornecedores. Alguns deles

citaram que tiveram ganhos; na obtenção de prazos mais largos, nas condições de pagamento, nos descontos e nas entregas. A obtenção de crédito por estes empreendedores é algo que eles citam como fator de dificuldade na administração e no crescimento destes empreendimentos, mas em contra partida os números nacionais apontam pra uma melhoria neste quesito, uma destas é o que vem sendo realizado pelo próprio SEBRAE, quando por meio do fundo de aval das micro e pequenas empresas (FAMPE), esta empresa se torna avalista complementar para que os MEI, MPE e EPP possam obter financiamentos. As garantias reais são sempre um impencilho quando os empreendedores pretendem tomar empréstimo, em pesquisa realizada pelo SEBRAE (22%) informam que já sofreram este problema para obter financiamento bancário (para saber como funciona o FAMPE acessar o site www.sebrae.com.br). Um ponto importante a ser averiguado com mais profundidade pela equipe do SEBRAE-RJ é que pelos números acima estes empreendedores descobriram seus benefícios, na maior parte das vezes no SEBRAE, e por que motivo não sabiam informar ou citar mais de dois destes benefícios? Veja nossa próxima pergunta.

4.1.8. Pergunta 8 Já assistiu palestras, cursos ou foi ao SEBRAE em 2016.

Lembro que abaixo apresento os dados sobre os atendimentos do SEBRAE-RJ nas comunidades e que em mais da metade dos MEI entrevistados na pesquisa de campo informaram já terem recebido este tipo de atendimento. Mesmo assim parece não ser o suficiente para esclarecer benefícios e obrigações da Lei 128/2008 do microempreendedor individual. Veja o que foi observado na Tabela abaixo retirada da pesquisa GEM-2016 sobre as entidades mais lembradas pelos empreendedores.

Tabela 14 - Empreendedores (TTE) segundo a busca de órgãos de apoio-Brasil-2016

Órgãos de apoio	%
Procurou algum órgão de apoio	13,4
Principais órgãos de apoio procurados¹	
SEBRAE	68,1
SENAC	19,0
SENAI	14,9
Outros ²	12,3

Fonte: GEM Brasil 2016

1 A soma dessas opções pode não totalizar 100% pelo fato de ocorrerem respostas múltiplas.

2. Nessa classificação para o Brasil se enquadram: Associações comerciais, ENDEAVOR, SENAR, SENAT, Sindicatos.

O que foi constatado é que o SEBRAE também é o mais lembrado como entidade de apoio ao empreendedor na pesquisa GEM-2016, mas nem por isso podemos deixar de perceber o número de MEI que ainda precisam ser atendidos e crescem com velocidade muito maior aos dos serviços prestados por este órgão. Na pesquisa GEM-2016 fica claro, que a procura por órgãos de apoio precisam ser incrementadas já que o número informado pelos empreendedores é muito pequeno e nas favelas o mesmo resultado foi apontado no gráfico 23 acima, quando destes que procuram a maior parte aponta o SEBRAE como o órgão mais procurado (42%) e na tabela 14 acima (68,1%). Fato importante observado foi que dentro destes próprios negócios alguns destes empreendedores começam a perceber o crescimento do número de MEI também, nas comunidades pacificadas, na cidade, no Estado nasce um novo cliente, logo um negócio ou mais uma nova oportunidade para os novos negócios, são os negócios voltados para este próprio público alvo: Os MEI se tornando público alvo de novos empreendedores e fornecedores, inclusive do próprio SEBRAE. Temos no Brasil uma gama de instituições, que prestam serviços de apoio ao empreendedor e que possuem como objetivo auxiliar no desenvolvimento de novos negócios oferecendo ajuda na análise de viabilidade de mercado, na elaboração do plano de negócios, no desenvolvimento de propostas para obtenção de recursos e crédito, inclusive na própria atividade que o empreendedor deseja fomentar, entre outras, porém, apenas uma pequena parcela (13,4%) dos empreendedores brasileiros procuram órgãos de apoio para gerenciar seus negócios. Muito do que podemos explicar vem da constatação de que essa pouca procura pelas entidades de apoio se dá pela baixa escolaridade deste empreendedor — “cerca de metade deles não chegou a completar sequer o ensino médio, o que resulta em um quadro que requer mais atenção. É possível esperar que empreendedores de baixa escolaridade e sem apoio de especialistas encontrem maiores dificuldades em planejamento, gestão financeira e mercadológica, dentre outras demandas relevantes para o sucesso do negócio”. Dentre os que buscam ajuda, (68,1%) procuram esse apoio no SEBRAE, sendo esta a entidade mais reconhecida entre os empreendedores. O SENAC (19,0%) em segundo, seguido pelo SENAI (14,9%). A maior participação relativa de empreendimentos nas áreas de comércio e serviços frente aos empreendimentos industriais explica a maior procura pelo SENAC. Outras instituições, como a ENDEAVOR, as Associações Comerciais, e os Sindicatos Patronais somam (12,3%) de procura. Neste quadro fica demonstrada a relevância do sistema S para o desenvolvimento das atividades empreendedoras no país.

Tabela 15 - Empreendedores por características sociodemográficas segundo a busca de órgãos de apoio-Brasil-2016

Características sociodemográficas	% de empreendedores	
	Não buscaram órgãos de apoio	Buscaram órgãos de apoio
Gênero		
Masculino	51,2	60,1
Feminino	48,8	39,9
Faixa etária		
18 a 24 anos	13,9	11,0
25 a 34 anos	25,3	19,4
35 a 44 anos	24,9	35,4
45 a 54 anos	20,8	26,8
55 a 64 anos	15,2	7,5
Escolaridade²		
Educ0	31,2	9,5
Educ1	23,6	17,9
Educ2	39,7	60,0
Educ3+	5,5	12,6
Renda familiar		
Até 1 salário mínimo	12,5	7,5
Mais de 1 até 2 salários mínimo	27,8	9,9
Mais de 2 até 3 salários mínimo	28,5	30,4
Mais de 3 até 6 salários mínimos	27,6	43,2
Mais de 6 salários mínimos	3,6	9,0

Fonte: GEM Brasil 2016

Educ0 = nenhuma educação formal e ensino fundamental incompleto;

Educ1 = Ensino fundamental completo e ensino médio incompleto;

Educ2 = Ensino médio completo e superior incompleto;

Educ3+ = Superior completo acima.

Empreendedores com mais idade e já com maior maturidade (entre 35 e 54 anos) buscam com maior facilidade ajuda nestas entidades. Os mais jovens talvez ainda por desconhecerem boa parte destas entidades ou não viram benefícios em busca-las caminham assim tentando resolver sozinhos seus problemas de gestão. Já o que foi apresentado sobre gênero não bate com nossa pesquisa de campo. Cada vez mais as mulheres vêm buscando nas comunidades ajuda para desenvolvimento dos seus negócios. Isso pode ser comprovado com base nos dados coletados dos atendimentos do SEBRAE-RJ nas comunidades que em 2016 ultrapassaram os 15 mil atendimentos. O que chama atenção foi que (57,7%) dos atendimentos foram para o sexo feminino, contra (37,6%) dos atendimentos ao sexo masculino, logo uma diferença relevante de (20,1 p.p) pontos percentuais. Este ponto de divergência entre os dados da pesquisa GEM-2016 e dos obtidos na pesquisa de campo com os MEI das favelas se confirmam e podem ser observados com maior clareza na pergunta 2 no

qual tratamos do tema gênero. Vejam o gráfico de atendimentos realizado pelo SEBRAE-RJ em 2016 nas comunidades pacificadas abaixo.

Gráfico 26 - Empreendedores atendidos SEBRAE-RJ-2016

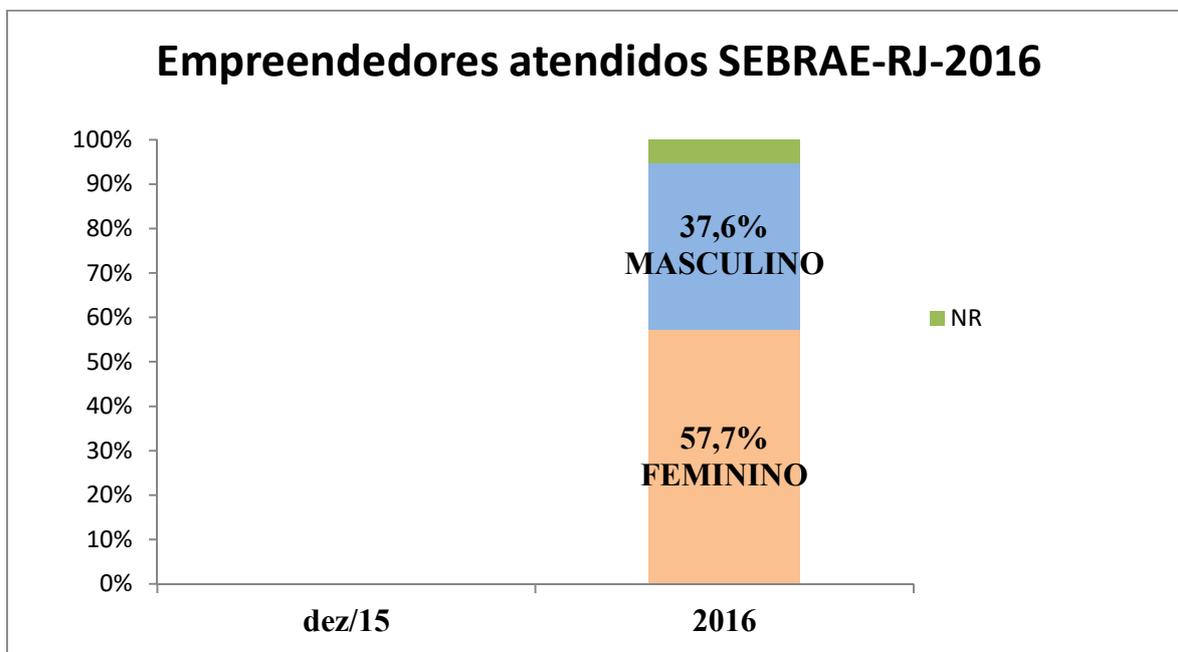


Gráfico elaborado pelo setor de Comunidades do SEBRAE-RJ-2016*. NR=Não Responderam (4,7%).

* Contemplam dados de DEZ/2015 a NOV/2016 atendimentos comunidades pacificadas.

Com tudo comentado acima pode se entender o resultado da pesquisa de campo, que apontou no gráfico abaixo que (53%) dos entrevistados da pesquisa de campo nas favelas haviam sido atendidos pelo SEBRAE-RJ em 2016. Lembro que para estas respostas o atendimento tanto pode ter sido realizado próximo do empreendedor com o plantão na própria comunidade ou outra forma de atendimento, como no balcão SEBRAE ou pelo telefone 08005700800. Este resultado demonstra que existe uma procura maior por informações entre estes empreendedores já formalizados nas comunidades, que a taxa apresentada na tabela 14 acima, onde temos que pela pesquisa GEM-2016 só (13,4%) dos empreendedores estabelecidos TEE buscaram órgãos de apoio. Entendemos que por estarem formalizados e sabendo que o SEBRAE esta próximo fisicamente dos seus empreendimentos a busca tem se tornado maior e mais constante.

Gráfico 27 - Atendido pelo SEBRAE-RJ em 2016?



Gráfico elaborado pelo autor com dados pesquisa de campo.

As respostas mostraram que dos atendidos em 2016, (82%) utilizaram deste serviço apenas uma vez no ano e que só (18%) estiveram fazendo consultas por mais vezes. Existe um grande número de empresas que ainda desconhece os benefícios da Lei 128/2008, como também precisam receber informações de gestão e de órgãos de apoio ao desenvolvimento do seu negócio. O momento e o ambiente são propícios para se efetuar este trabalho. Veja no Gráfico abaixo o que os empreendedores das favelas informaram sobre os atendimentos por parte do SEBRAE-RJ e numero de vezes que foram atendidos no ano de 2016.

Gráfico 28 - Frequência de atendimentos SEBRAE em 2016?

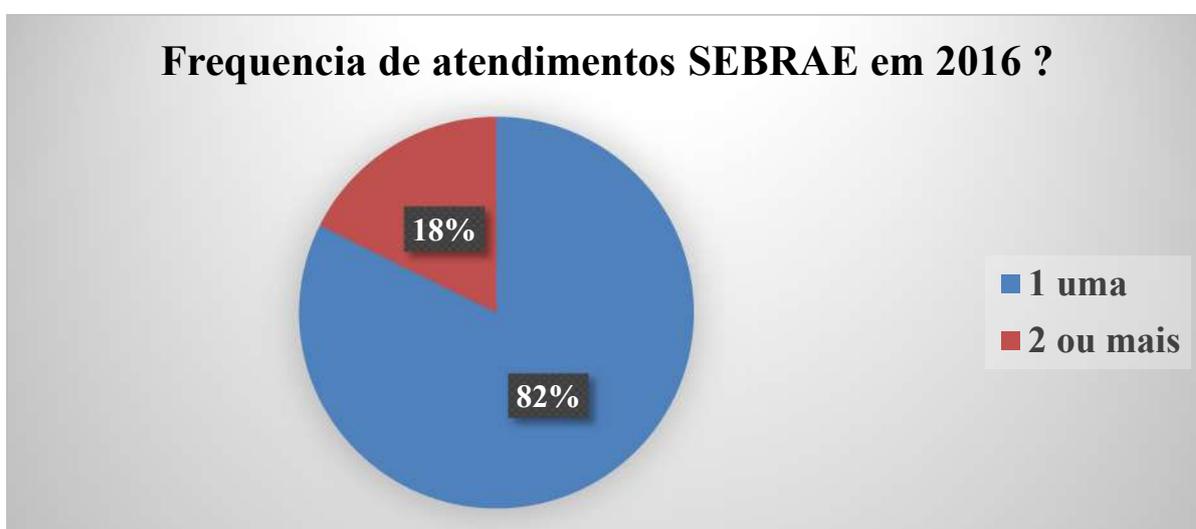


Gráfico elaborado pelo autor com dados pesquisa de campo.

Ao entrevistar os MEI nas favelas foi observado que o número de atendimentos oportunizados pelo SEBRAE-RJ vem diminuindo e que alguns locais de seus atendimentos estão fechando e onde havia plantões de atendimentos não mais existe este serviço. Assim as comunidades que eram atendidas por estes plantões sentem maiores dificuldades para continuar no processo de um acompanhamento mais próximo, logo o número de pessoas atendidas tendem a diminuir. Fica mais escassa a presença do SEBRAE nas favelas e o declínio no número de atendimentos começa a ser sentido. Não obstante a isso, nas análises de itens anteriores, foi percebido o crescimento do número de MEI no país e assim o número de atendimentos deveria estar relacionado a esta variável com tendência de crescimento para atender esta demanda. Para melhor entender este crescimento no número de MEI, veja a Tabela abaixo que demonstra os números de MEI com sua evolução anual e variação percentual.

Tabela 16 - Crescimento e variação dos MEI anual.

ANO	Formalização	Total de MEI's formalizados	^ %
2009	44.188	44.188	-
2010	727.527	771.715	1.646
2011	885.238	1.656.953	115
2012	1.008.652	2.665.605	61
2013	994.176	3.659.781	37
2014	993.299	4.653.080	27
2015	1.027.534	5.680.614	22
2016	969.282	6.649.896	17
2017	729.269	7.379.165	11

Tabela elaborada pelo autor. Obs.: 2017 até setembro.

^%=Variação percentual

Nítido que nos próximos anos ainda teremos um crescimento constante no número de MEI e que cada vez mais os desassistidos tenderam por uma longevidade menor tendo como um dos fatores causadores a falta de informação. O SEBRAE através de um trabalho de pesquisa apresenta taxas de mortalidade e sobrevivência das empresas, note que as taxas são complementares, logo o resultado de uma, apresenta também o resultado da outra. Estas taxas são elaboradas com dados da SRF-Sistema da Receita Federal e utilizam informações sobre o andamento das empresas constituídas após seus primeiros dois anos, assim como a Receita Federal só disponibilizou os dados até 2014 apresentamos os resultados para empresas constituídas até 2012 que podem ser encontrados na íntegra no site abaixo, e veja a taxa de sobrevivência das empresas com e sem os MEI.

Gráfico 29 - Taxa sobrevivência de empresas com/sem MEI

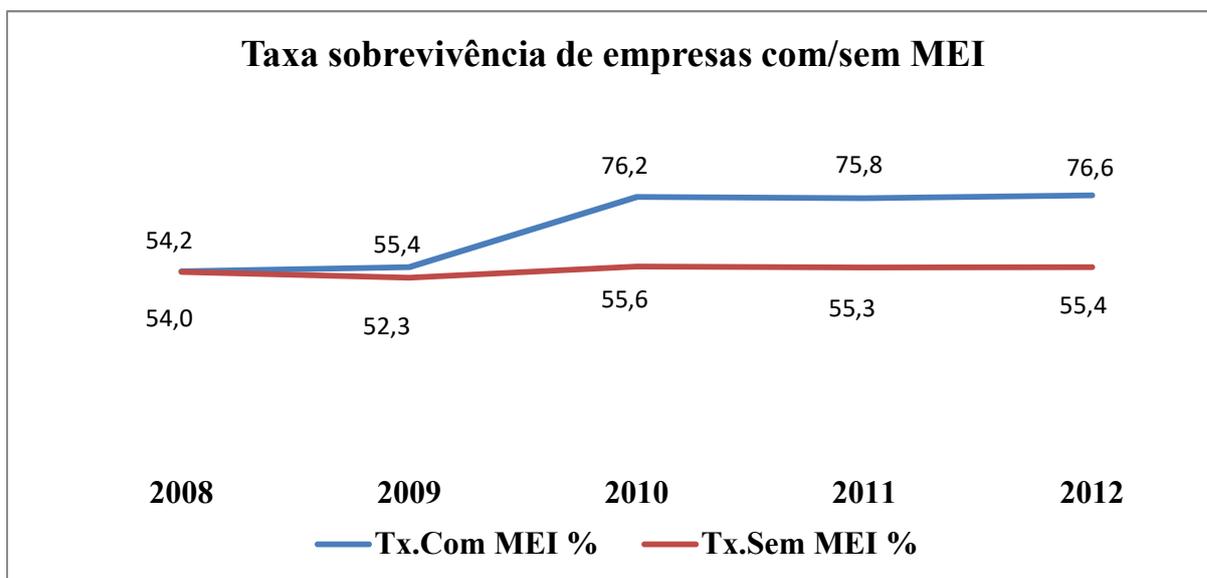


Gráfico elaborado pelo autor com dados do SEBRAE-pesquisa de sobrevivência das empresas 2016.

<http://datasebrae.com.br/sobrevivencia-das-empresas/>

Como mencionado acima sobre o crescimento dos MEI o gráfico apresenta os resultados com e sem os referidos empreendedores nas taxas. Algo necessário devido ao grande crescimento dos empreendedores MEI e impacto nos números deste tipo de empresas no resultado Brasil nos últimos anos. Assim nas favelas com a redução de pontos de atendimento e também com previsão no planejamento de menos atendimentos podem estar contribuindo para redução da taxa de sobrevivência das empresas destes locais, já o número de abertura de MEI deve continuar na constante de aumentar. Muito desta redução nos atendimentos pode ter ligação com a redução dos valores recebidos por alguns destes órgãos de apoio, já que muitos estão ligados ao sistema S (SEBRAE, SESI, SENAC, etc.) e que recebem repasse do governo para subsidiar muitos destes treinamentos e capacitações nos seus estados. Com uma previsão de menor arrecadação devido à crise econômica e financeira instalada no Brasil e no Estado do Rio de Janeiro os órgãos ficaram com um planejamento e orçamento menores e que nos apontam para esta possível defasagem do número de atendimentos. O que foi levantado na pesquisa de campo nas favelas já confirmava este cenário de que a presença menor dos órgãos de apoio aos empreendedores já é fato. Assim teremos um número menor de empreendedores sendo auxiliados pelo SEBRAE e outros órgãos nas favelas. Se entendermos que um único atendimento no ano não é o suficiente para demonstrar uma aproximação, o SEBRAE-RJ precisa investir esforços no aumento de atendimentos aos empreendedores das favelas mesmo

que com menos recursos, o que reforça nossa ideia de que há muito ainda por se fazer, só que a cada ano numa proporção muito maior. O caminho para desenvolver o trabalho nas favelas deve estar centrado na parceria e conquista destes empreendedores com mais atividades e a disseminação das informações. O reconhecimento pelo trabalho efetuado já existe, mas é preciso ganhar em escala. O desenvolvimento e a perenidade dos empreendedores nas comunidades podem diminuir na medida em que os atendimentos continuem a seguir esta trajetória de redução. Teremos no futuro mais empreendedor e nas favelas cada vez mais a possibilidade de estar desassistidos. Importante voltar a lembrar de que o número de possíveis consumidores nestes locais também é uma variável crescente na comparação da população da cidade do Rio de Janeiro. Os números voltam a trazer outra oportunidade, a que órgãos de apoio precisam desenvolver e aumentar o seu resultado, principalmente nas áreas de favelas e ir em direção a sua missão na busca de ajudar no desenvolvimento econômico e social das micro e pequenas empresas deste país. Para ajudar a entender os comentários do aumento e defasagem nos atendimentos futuros, veja os números dos atendimentos realizados pelo SEBRAE-RJ nas comunidades nos últimos 5 anos:

Gráfico 30 - Atendimentos realizados nas Favelas-SEBRAE-RJ

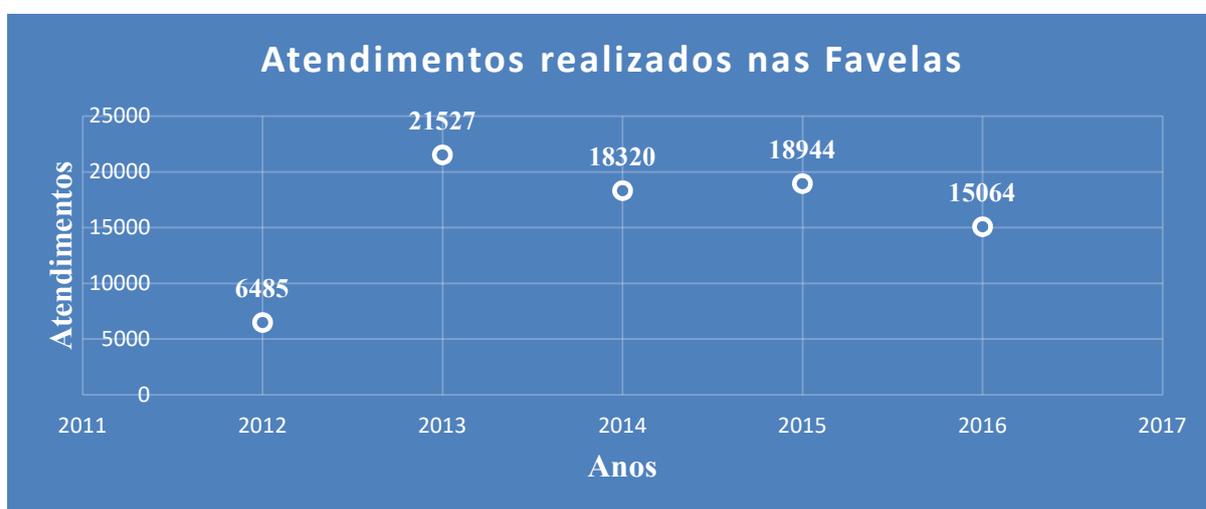


Gráfico elaborado pelo autor com dados dos atendimentos SEBRAE-RJ.

Para o ano de 2017 existe uma previsão de redução deste número de atendimentos por parte do SEBRAE-RJ nas favelas, confirmando uma tendência nos últimos dois anos. Cenário preocupante se entendido que muitos não conseguirão ultrapassar ou atingir a marca de 5 a 6 anos com seu negócio em funcionamento, informação da média obtida na pesquisa sobre mortalidade e sobrevivência das empresas. “De cada 10 empresas novas que se formalizam,

em mais ou menos 5 ou 6 anos, mais da metade já estarão com suas portas fechadas”. Na verdade aumentando assim o índice de mortalidade das empresas. Apresento o gráfico abaixo com dados sobre a mortalidade das empresas conforme seu porte e pode já ser observado o crescimento no numero de MEI que estão fechando ao longo dos anos.

Gráfico 31 - Taxa de mortalidade das empresas por porte

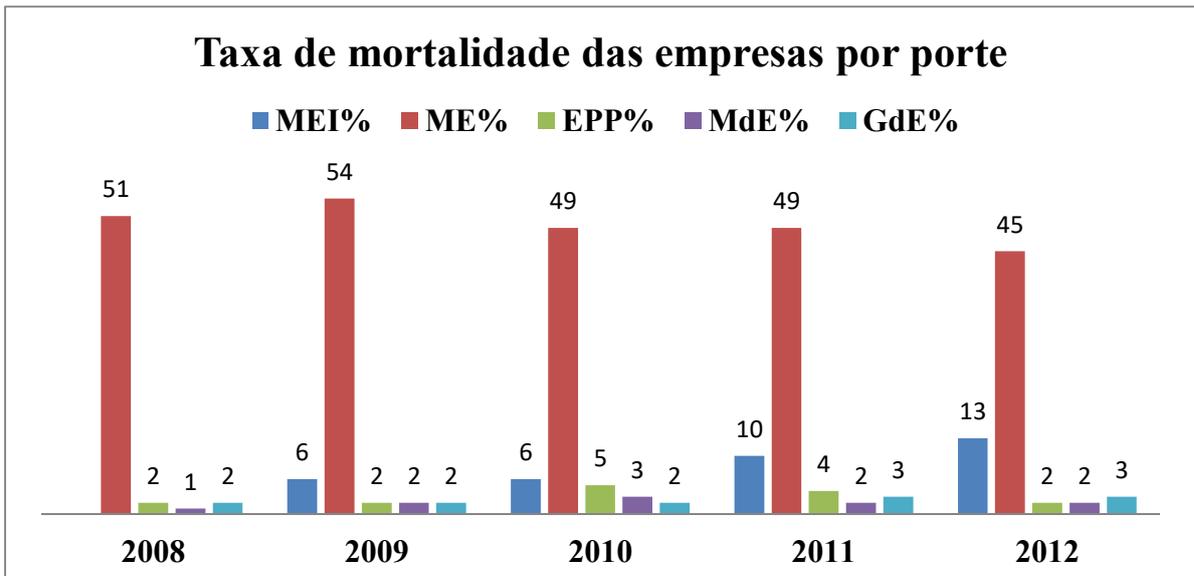


Gráfico elaborado pelo autor com dados do SEBRAE-pesquisa de sobrevivência das empresas 2016.

4.1.9. Pergunta 9 Você vive da renda deste negócio.

Gráfico 32 - Você vive da renda deste negócio?



Gráfico elaborado pelo autor com dados pesquisa de campo.

Nesse quesito sem sombra de dúvida o empreendedor em quase sua totalidade nas favelas utiliza os recursos obtidos com seu negócio, como sua renda (91%). Um número muito pequeno empreende tendo outra renda como principal fonte de seus recursos, isso só foi encontrado em (5%) dos 96 MEI entrevistados nas favelas e (4%) considera que seu negócio gera parte de sua renda. A grande maioria de empreendedores que consideram o faturamento do seu negócio como sua renda, também acha comum entender que ele é a empresa, e que a empresa é ele. Nasce à famosa “confusão do bolso” que é um dos aspectos, que mais atrapalham os empreendedores a se manterem saudáveis financeiramente. O empreendedor acredita que o faturamento deste negócio é dele, por ser MEI, e o único responsável por todas as decisões da empresa, passa assim a cometer uma falha na gestão do empreendimento. Vai descobrir às vezes tarde demais, que existem despesas que não são aparentes e que por vezes não precisam ter um desembolso imediato e ficam de posse destes recursos, mas o gastam como se fosse seu lucro. Na verdade, lucro é algo que desconhecem por não possuir conceitos sobre gestão. O MEI encontrasse despreparado e nos tornamos um país de empreendedores sem estar preparados para tal. A renda destes empreendedores fica comprometida na medida em que não possuem conhecimentos básicos de finanças e gestão de negócios. Citamos aqui algumas destas despesas desconhecidas e não planejadas por estes empreendedores como, os encargos trabalhistas; férias, 1/3 sobre férias, todos os encargos sociais, inadimplência e a depreciação, que é um custo não caixa (custo não desembolsado, mas que no futuro será necessário para dar continuidade no empreendimento), normalmente ignorados por todos estes empreendedores. Talvez esta seja outra boa pergunta a ser incluída em próximos trabalhos junto aos empreendedores de favelas: Você conhece todas as suas despesas e custos, fixos e variáveis? Os consultores e instrutores do SEBRAE por estarem constantemente no campo preveem qual o resultado para as respostas a esta pergunta, na verdade um grande desconhecimento sobre este assunto por parte deles. Não será surpresa encontrar um número próximo dos (100%) de desconhecedores destas informações. Logo entender por que não guardam estes recursos para pagamentos, que precisam ser planejados, e na verdade são por eles negligenciados e gastos como se fossem sobras ou lucro do negócio. Não existe uma provisão para estes desembolsos que irão ocorrer no futuro. Não percebem que existe algo de errado, e quando surge o momento do desembolso, já é tarde para reverter à situação. Soluções que aparentam simplicidade para resolver o problema são colocadas em prática, como tomar empréstimo no mercado com alta taxa de juros, que normalmente prejudicam ainda mais a saúde financeira da empresa.

No que se refere à renda familiar dos empreendedores, o GEM analisa cinco faixas diferentes, como pode ser notado no Gráfico abaixo: (1) um salário mínimo; (2) dois salários mínimos; (3) três salários mínimos; (4) mais de três até seis salários mínimos; e (5) mais de seis salários mínimos. O resultado nos trouxe que mais de um terço dos empreendedores estabelecidos (34,6%) estão em famílias com renda maior que três e até seis salários mínimos. A faixa com menor participação em negócios estabelecidos é a com renda familiar maior que seis salários mínimos (5,3%). As maiores concentrações estão sempre entre mais de um e até 6 salários mínimos, na TEE este percentual ultrapassa (84,9%) e na TEA um pouco menor chegando a (82,7%).

Gráfico 33 - Empreendedores iniciais (TEA) estabelecidos (TEE) segundo renda familiar - Brasil - 2016



Fonte: GEM Brasil 2016

A renda dos empreendedores estabelecidos TEE é maior do que aquela associada aos que atuam em negócios iniciais e novos - TEA principalmente nas faixas mais elevadas, que pode deixar especular, que existe uma relação positiva entre a renda familiar e o sucesso do empreendimento pelo tempo de estabelecimento do mesmo. A dificuldade dos iniciantes e novos pode ser associada às dificuldades de financiamento e à dependência do empreendedor brasileiro de empréstimos provenientes de familiares. A maturidade do empreendimento também pode ser uma das explicações no aumento na taxa de retorno do investimento, possibilitando um aumento na renda do empreendedor. Na pesquisa das comunidades é preciso muita atenção às respostas a este tipo de pergunta, pois existe uma confusão realizada por estes empreendedores no entendimento sobre sua renda, e a renda do negócio como visto

acima. Quando perguntado sobre sua renda entendem que o faturamento do negócio é a própria. Vejam que aqui cabe novamente o assunto sobre a falta de informação, a confusão que fazem com o faturamento da empresa e sua renda pessoal. Abrindo estas perguntas, com esse objetivo de esclarecer foi realizada a primeira pergunta; qual o faturamento do seu negócio? Para só depois perguntar qual sua renda? A maior concentração das respostas ficou entre R\$1.000,00 e R\$4.000,00 que representam (65%) dos entrevistados, ver gráfico abaixo. Vale lembrar que o MEI possui um limite de faturamento em R\$60 mil reais ano e que em 2018* será elevado para R\$81 mil, conforme já aprovado e aguardando sanção presidencial.

MEI Terá Novo Limite de Receita a Partir de 2018. A partir de 01.01.2018, poderá se enquadrar como MEI – Microempreendedor Individual, o empresário que tiver receita bruta anual de até R\$ 81.000,00. Atualmente o limite de receita é R\$ 60.000,00 por ano. No caso de início de atividade, o limite proporcional é de R\$ 6.750,00, multiplicados pelo número de meses compreendidos entre o início de atividade e o final do respectivo ano-calendário. Base: Lei Complementar 155/2016.

Gráfico 34 – Faturamento mensal

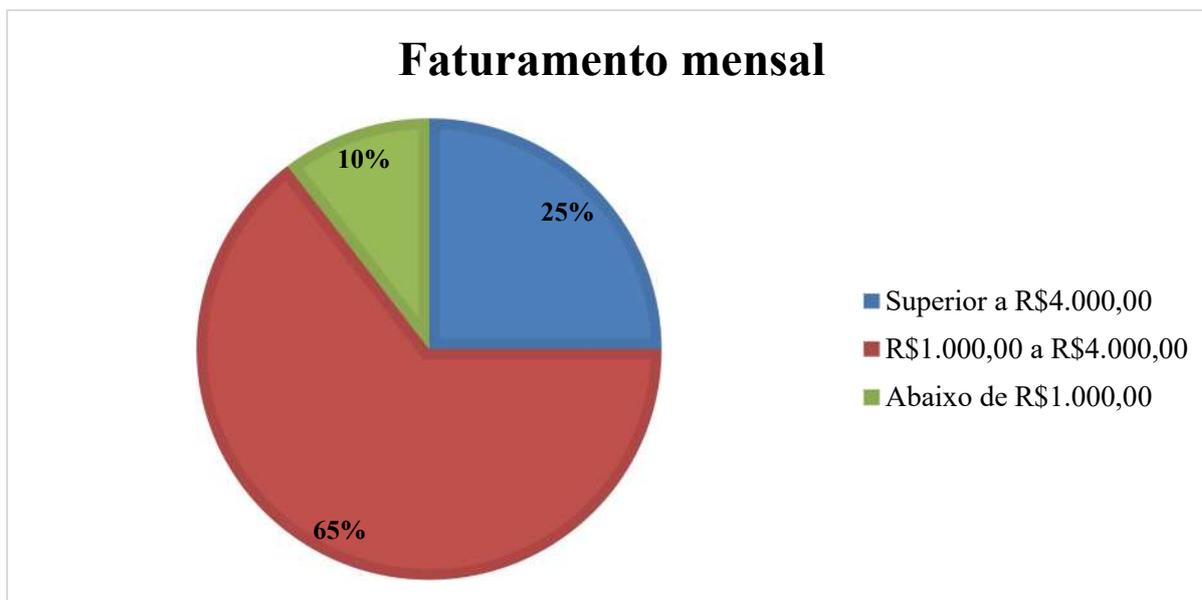


Gráfico elaborado pelo autor com dados pesquisa de campo.

Efetuamos esta pergunta e notamos ser pouco provável, que um MEI possua seu negócio como única fonte de renda possa dentro do teto de sua capacidade média faturamento R\$5 mil reais mensal (este cálculo vem do faturamento máximo de R\$60mil/ano dividido por 12

* Ver informações no site: <https://boletimcontabil.net/2016/10/31/mei-tera-novo-limite-de-receita-a-partir-de-2018/>

meses), possa ter uma renda pessoal muito superior aos 3 salários mínimos (hoje seriam R\$937,00* x 3= R\$2.811,00), pois teria que possuir um negócio com uma margem de contribuição bastante incomum e elevada. Vamos fazer os cálculos de um empreendedor MEI que tenha de faturamento na sua empresa no teto com estes R\$5.000,00 mensais de média e só tivesse que arcar com seu próprio salário (prolabore), já teria comprometido a empresa em mais de (56%) do seu faturamento com seu próprio salário. Como já vimos estes MEI tem como seus prováveis clientes as pessoas físicas de dentro das próprias comunidades e entorno, seus negócios são focados em pequenos comercios e prestadoras de serviços. Desta forma quando o MEI informa ter uma renda acima de 3 até 6 salários mínimos provavelmente já estão a caminho de ultrapassar o limite de faturamento do MEI, que por si só nos levaria a mudar a empresa para uma ME-microempresa, que possui um teto superior de faturamento que hoje é de R\$360 mil reais. Assim compreender por que a maioria dos MEI entrevistados nas favelas informaram ter uma renda pessoal de 2 até 3 salários mínimos (55%) e bastante pertinente. Veja o gráfico abaixo.

Gráfico 35 - Renda do MEI

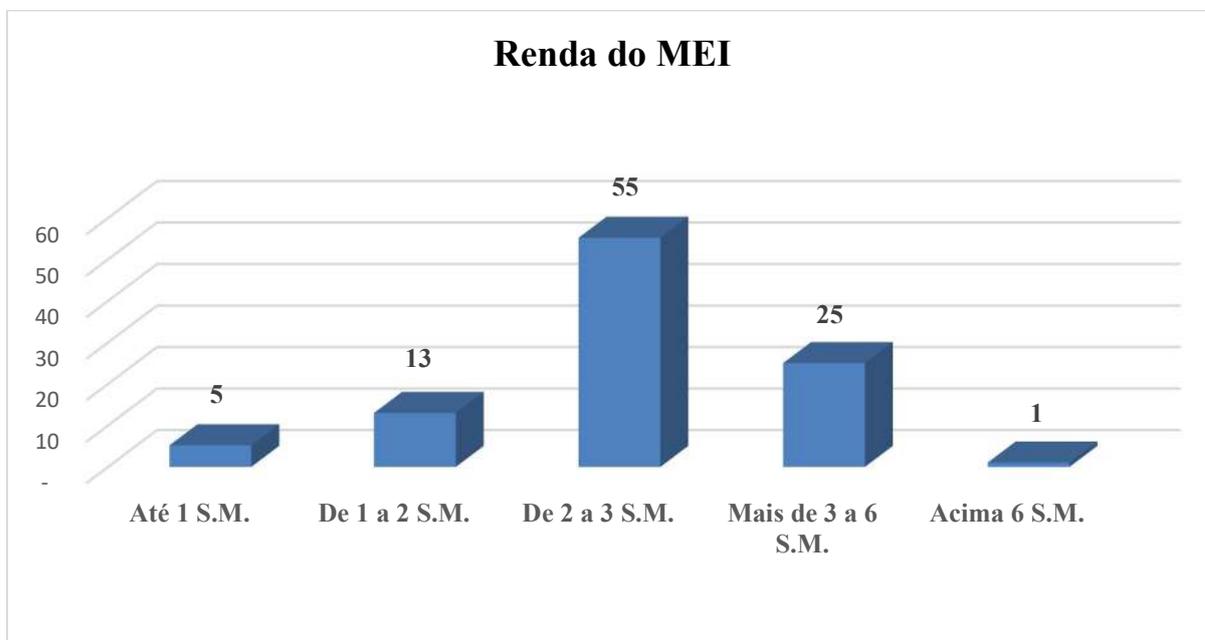


Gráfico elaborado pelo autor com dados pesquisa de campo.

Obs. S.M.=Salário Mínimo Federal conforme Receita Federal em 2017-R\$937,00. *

4.1.10. Pergunta 10 Você está em dia com suas obrigações/impostos (DAS).

Em 2017 o SRF-Sistema e Normas da Receita Federal efetuará o primeiro acerto na sua base de dados sobre os MEI e estará regularizando um grande numero de MEI, que se formalizaram, mas não cumpriram com as devidas obrigações. Uma destas é a contribuição previdenciária, que deve ser paga todo mês em uma guia única com a soma dos tributos de ICMS, ISS e/ou ambos se a empresa possuir atividades de comercio e serviços. Esta guia de recolhimento se chama: DAS-Documento de Arrecadação do SIMPLES NACIONAL, que ao não ser paga pelos MEI tem aumentado o seu nível de inadimplência junto ao INSS. Outro problema que vai implicar em cancelamento de CNPJ caso não seja regularizado é pela falta da entrega da Declaração de Renda-DASN-SIMEI feita anualmente pelos MEI informando até o mês de março o faturamento total do ano anterior. Veja comentário extraído da revista Pequenas Empresas Grandes Negócios de 09/2017:

Aproximadamente 1,2 milhão de microempreendedores individuais (MEI) podem ter sua inscrição cancelada até dezembro em todo o país. Os pequenos empresários podem perder o CNPJ por inadimplência e não cumprimento das regras do programa, como o de não enviar a Declaração Anual do Simples Nacional — Microempreendedor Individual (DASN-SimeI). O número representa 16% dos mais de 7 milhões de MEI registrados no Brasil. De acordo com a Secretaria Especial de Micro e Pequena Empresa (Sempe), os MEI têm até o próximo dia 02/10/17 para regularizar seus débitos junto à Receita Federal com condições especiais e parcelamento em até 120 vezes. Após essa data, os microempreendedores individuais poderão negociar suas dívidas na modalidade ordinária, parcelando-as em até 60 prestações. Nos dois casos, o valor mínimo da prestação é de R\$ 50. O empresário que não fizer a regularização até 23 de outubro terá sua inscrição suspensa no CNPJ por um período de 30 dias, antes de um cancelamento definitivo. A SEMPE estima que as inscrições canceladas serão de microempreendedores que abandonaram as funções como MEI. Segundo o órgão, “o cancelamento dos CNPJ inativos será uma espécie de limpeza na base de dados importante para a formulação de políticas públicas”. O MEI foi criado em 2009 para incentivar a formalização de trabalhadores autônomos e informais. Até hoje, nunca foi registrada qualquer suspensão ou cancelamento do registro de devedores. Para ser um microempreendedor individual, é necessário faturar até R\$ 60 mil por ano ou R\$ 5 mil por mês. Como é enquadrado no Simples Nacional, o MEI é isento dos tributos federais (Imposto de Renda, PIS, COFINS, IPI e CSLL) e tem direito aos benefícios previdenciários, como auxílio-maternidade, auxílio-doença, aposentadoria, entre outros. A despesa mensal dos pequenos empresários é de R\$ 47,85 (Comércio ou Indústria), R\$ 51,85 (Prestação de Serviços) ou R\$ 52,85 (Comércio e Serviços).

Gráfico 36 - DAS pago?

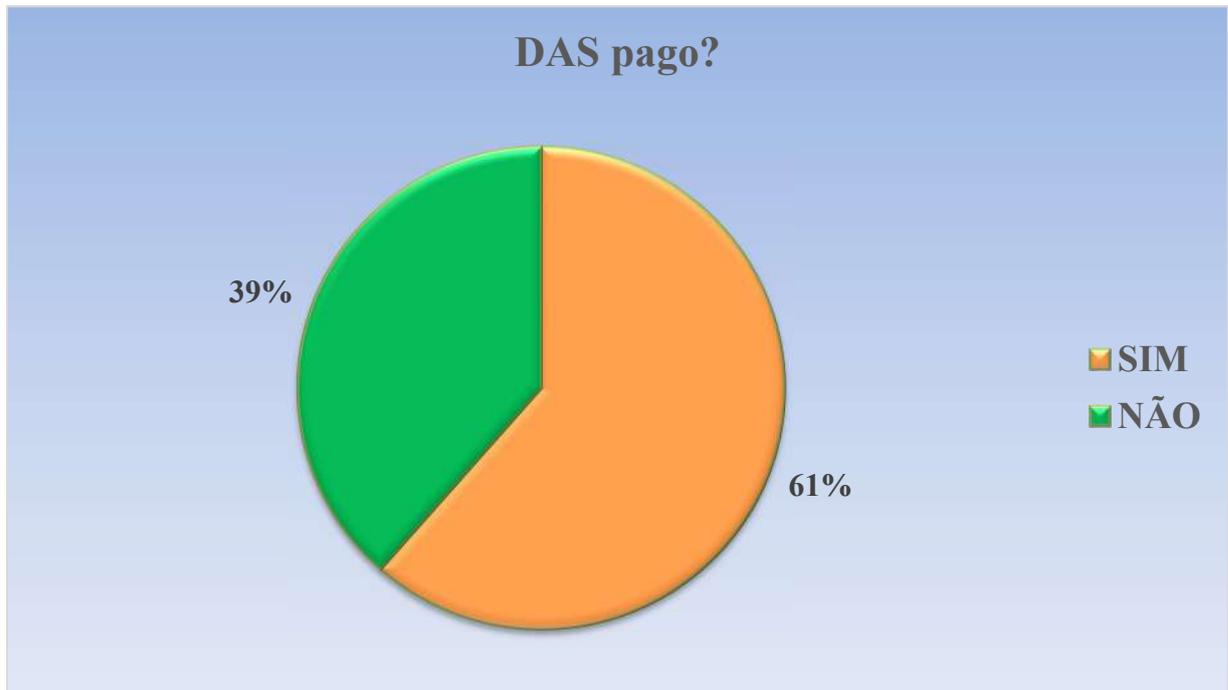


Gráfico elaborado pelo autor com dados pesquisa de campo.

Nas comunidades o número de inadimplentes está um pouco maior (39%) que o apontado na base de informações da Receita Federal (16%), mas quais poderiam ser os motivos para a taxa de inadimplência nas comunidades estarem maiores. Uma das possíveis justificativas é ainda a falta de informação, uma sensação de que nada acontece se eu não cumprir as obrigações e total despreparo por falta de planejamento. Notem que até o final do ano serão regularizados nesta base de dados 1,6 milhão de MEI, que podem ter seu CNPJ baixado por um dos problemas acima citados. Este problema com certeza vai gerar uma procura maior também por informações junto aos órgãos que apoiam os pequenos negócios inclusive nas favelas, o SEBRAE deve ter aumentado a solicitação dos seus serviços. Mais um momento que requer apoio aos empreendedores com objetivo de esclarecer o que efetivamente significa esta decisão.

4.1.11. Pergunta 11 Quanto tempo você exerce está atividade.

Gráfico 37 - Tempo de atividade

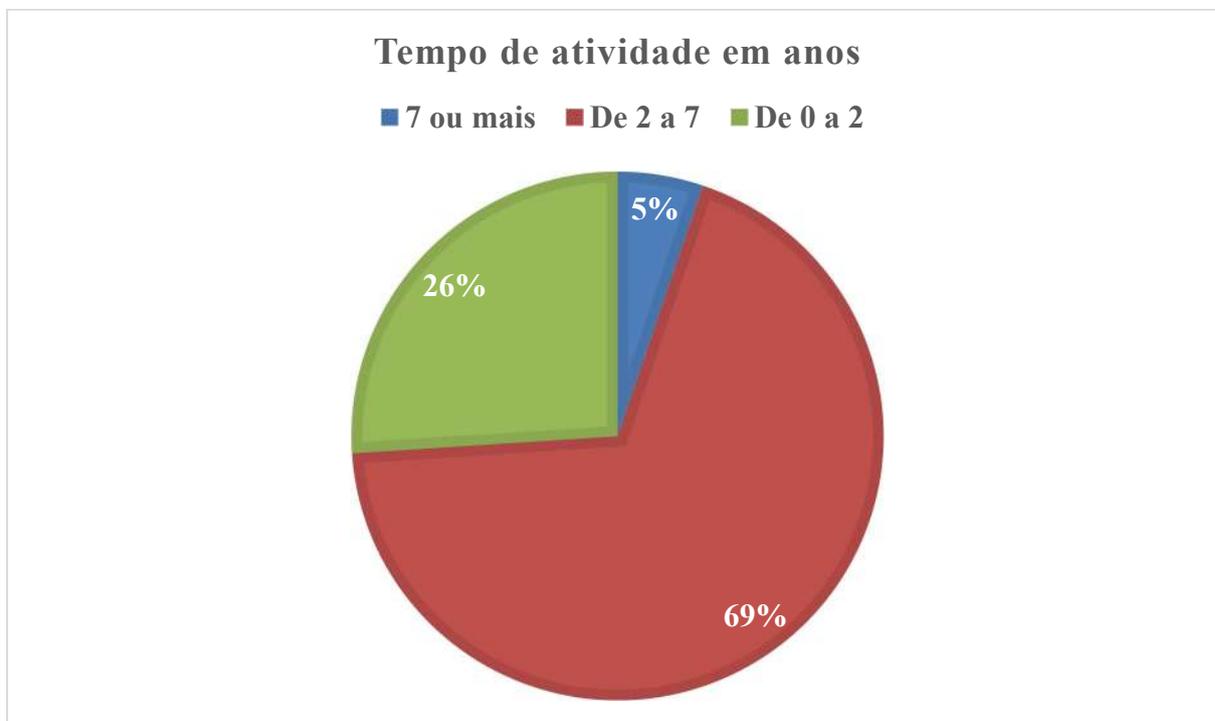


Gráfico elaborado pelo autor com dados pesquisa de campo.

Questionados sobre o tempo de atividade de seus negócios e foi percebido que os números foram mais elevados do que os apresentados no gráfico tempo de formalização, de nossa pesquisa (pag.68). Assim se confirma uma prática realizada por muitos dos empreendedores das favelas e bem mais constante, que fora das favelas de estabelecer o negócio antes de formalizar. Os resultados apresentaram, que a maioria (69%) dos negócios dos entrevistados estão executando estas atividades com mais de 2 anos e até 7 anos de experiência nas favelas, que pode ser dita como uma fase do amadurecimento do negócio. Esta resposta também nos faz reavivar o encontrado na pergunta, 1- Sua empresa está legalizada na Prefeitura (pag.36), onde foi encontrado que muito empreendedores estabelecidos ainda não registraram suas empresas nos órgãos competentes. Já para os negócios que foram abertos há pouco tempo ou menos de 24 meses apresentou um resultado de que (26%) dos empreendedores das favelas estão em fase inicial e podem ser considerados como novos empreendedores. Dos empreendedores que possuem mais de 7 anos de atividade (5%) nas favelas são minoria, que talvez possa ser explicado através da dificuldade de se manter um negócio aberto por longo tempo. Os empreendedores com maior tempo de negócio tentam antes de recorrer a ajuda de

entidades de apoio uma solução sozinho para seus problemas. Este comportamento pode ser observado na Tabela 15 (pag.76) de busca pelos órgãos de apoio apresentados da pesquisa GEM-2016, onde os empreendedores de maior faixa etária são também os que menos buscam este tipo de ajuda. Assim nos parece que é necessária uma sensibilização maior por parte dos órgãos de apoio para mudar este comportamento nestes empreendedores na busca por uma manutenção ainda maior dos seus negócios.

4.1.12. Pergunta 12 Qual o seu faturamento mensal.

Esta pergunta foi respondida junto com a pergunta 9-Você vive da renda deste negócio (pag.82), consulte o Gráfico com o resultado de nossa pesquisa de campo.

4.1.13. Pergunta 13 Qual sua renda.

Esta pergunta foi respondida junto com a pergunta 9-Você vive da renda deste negócio (pag.82) consulte o Gráfico com o resultado de nossa pesquisa de campo.

4.1.14. Pergunta 14 Deste Faturamento quanto você gasta com...

Efetuamos aos MEI das comunidades pergunta de como gastam os recursos obtidos com seu empreendimento e descobrimos que em média (38%) do faturamento obtido são gastos como reinvestimento e ou despesas com o próprio negócio. Normalmente com pagamentos de compra de estoque, matéria-prima e insumos, alugueis e outras despesas fixas e quando serviços mais com mão de obra como, por exemplo: pagamentos de ajudantes, etc. A maior parte dos gastos com os rendimentos auferidos com seu negócio vão realmente para despesas pessoais onde destes (58%) obtido como média são distribuídos em gastos com suas necessidades básicas como, alimentação, moradia e vestuário. Veja o gráfico abaixo.

Gráfico 38 - Gasto do faturamento

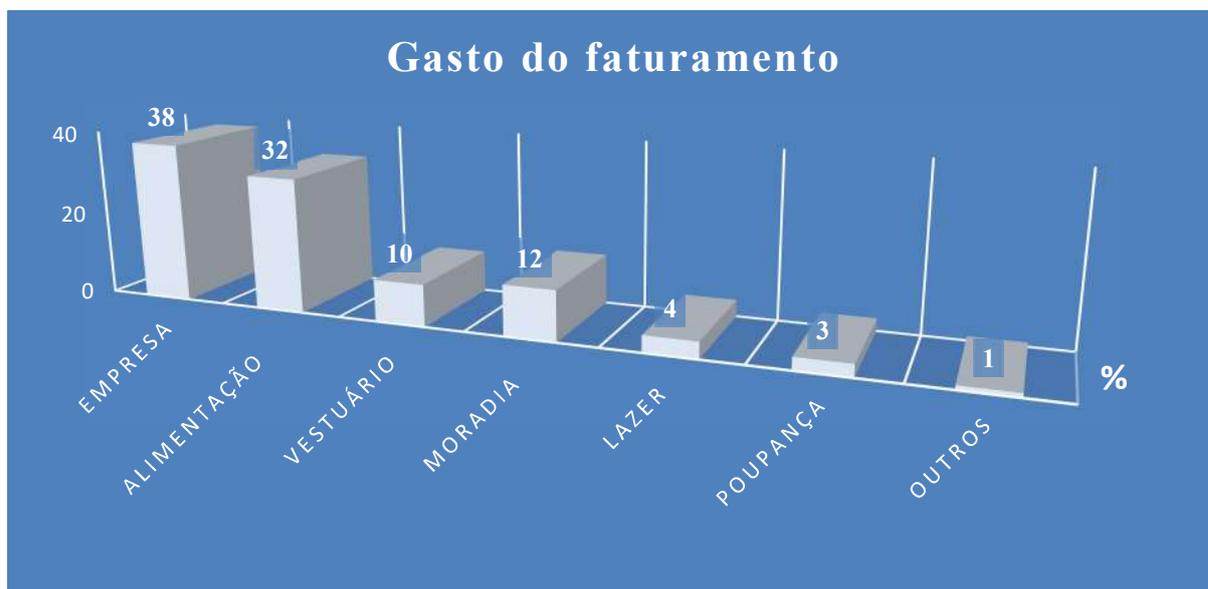


Gráfico elaborado pelo autor com dados pesquisa de campo.

Como podemos observar pelo gráfico acima são poucos os empreendedores de comunidade que conseguem efetuar uma reserva ou poupança com objetivos futuros (3%). Nos chama atenção que os empreendedores com esta pratica não consigam vislumbrar momentos difíceis nos negócios, e sem a devida proteção estarão mais suscetíveis a passar por percalços ao longo da atividade empreendedora que estão desenvolvendo. Essa falta de planejamento e monitoramento de seus gastos, além da alta taxa de comprometimento da receita da empresa com as despesas pessoais do MEI são também uma das maiores implicações no aumento da taxa de mortalidade dos pequenos negócios e levam a impossibilidade de realizar seus sonhos. Um destes sonhos que mais foram citados pelos brasileiros é a abertura de seu próprio empreendimento com (31,7%) da população. Logo depois de outros desejos que vieram na sua frente em 2016, que são; viajar pelo Brasil, casa própria e automóvel. Para os empreendedores das favelas como MEI estes sonhos parecem ainda distantes na medida em que a maior parte da renda é destinada ao consumo básico. É bom salientar que nestes dados foi encontrada uma informação importante sobre o empreendedorismo, pois depois de sonhar em abrir seu negócio só (19,5%) do total da população deseja ter uma carreira em uma empresa. Veja a tabela com a lista de desejos dos brasileiros.

Tabela 17 - Percentual¹ da população segundo o sonho - Brasil - 2015:2016

Sonho	% da população	
	2015	2016
Viajar pelo Brasil	48,8	47,5
Comprar a casa própria	47,1	45,8
Comprar um automóvel	38,4	32,9
Ter seu próprio negócio	34,5	31,7
Viajar para o exterior	28,6	29,2
Ter um diploma de ensino superior	28,8	24,1
Ter plano de saúde	31,2	22,6
Fazer carreira numa empresa	22,7	19,5
Casar ou constituir uma nova família	14,9	12,9
Comprar um computador/tablet/smartphone	8,1	4,8
Outro	9,9	10,6
Nenhum	3,2	3,3

Fonte: GEM Brasil 2016. ¹ Percentual da população de 18 a 64 anos que tem como sonho o item especificado. Cada indivíduo pode ter mais de um item selecionado.

4.1.15. Pergunta 15 Você pretende parar esta atividade se surgir uma oportunidade de emprego.

O objetivo ao colocar este questionamento na pesquisa de campo junto aos MEI das favelas foi de tentar identificar mais um comportamento destes empreendedores e descobrir se existe o comprometimento com os negócios ou estes existem apenas por um determinado tempo ou período, até que surja uma oportunidade formal de emprego. O que foi observado com o resultado do questionamento é que surgindo uma oportunidade de ingressar no mercado formal de trabalho, o MEI desistiria do seu negócio neste momento em apenas (15%) dos entrevistados nas favelas, veja o Gráfico abaixo:

Gráfico 39 - Com emprego paro atividade?



Gráfico elaborado pelo autor com dados pesquisa de campo.

Dos entrevistados que informou não parar com suas atividades (85%), quase a metade (47%) não mudaria de forma alguma a continuidade de seus negócios, mesmo surgindo uma oportunidade de emprego formal. O que isso representa nos entrevistados totais é que (40%) continuariam com sua empresa e não aceitaria a proposta de emprego. Assim os (53%) destes empreendedores disseram que tentariam conjugar o emprego com a continuidade do negócio que representam (45%) do total entrevistado. Entendemos que em muito o número de empreendedores não desistiriam de seus negócios mesmo com uma oportunidade formal de emprego. Veja o Gráfico abaixo, onde só foi tratado o número de empresários das favelas que não parariam seus negócios se aparecessem um emprego e os que conjugariam as duas atividades em paralelo.

Gráfico 40 - Com o negocio, aceito o emprego?



Gráfico elaborado pelo autor com dados pesquisa de campo.

Para esclarecer mais o resultado desta pergunta incluímos mais um gráfico com as três possibilidades apontadas pelos entrevistados nas favelas. Por quererem fazer junto às duas atividades. Vejam no gráfico abaixo:

Gráfico 41 - Com emprego paro negócio?

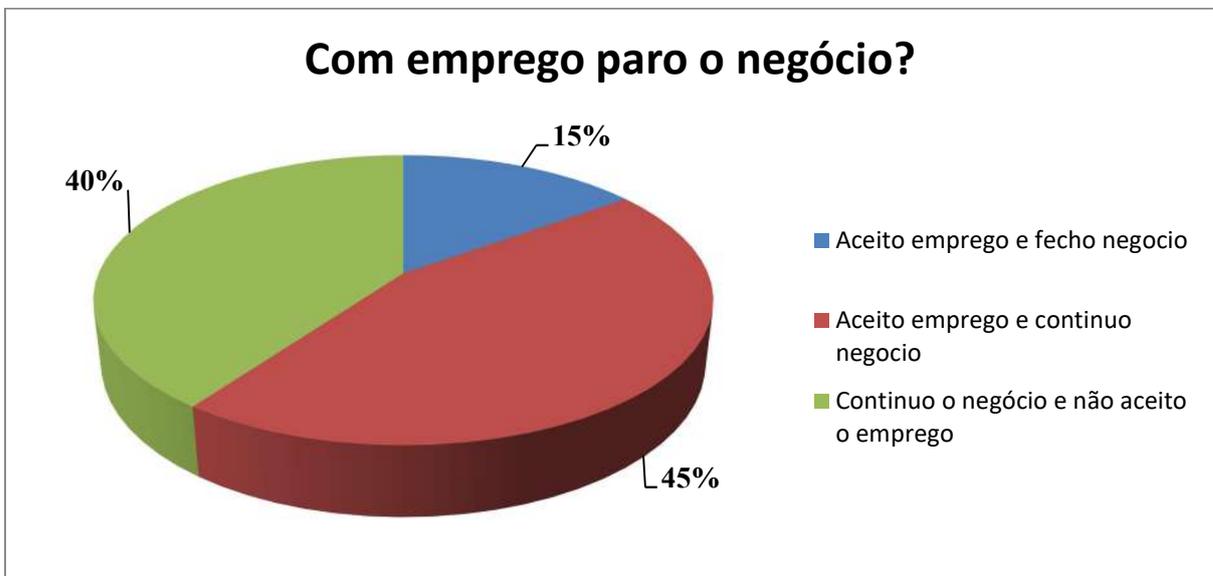


Gráfico elaborado pelo autor com dados pesquisa de campo.

4.1.16. Pergunta 16 O negócio surgiu por uma oportunidade percebida ou por uma necessidade de renda.

Gráfico 42 - Oportunidade X Necessidade



Gráfico elaborado pelo autor com dados pesquisa de campo.

Ao levantar este questionamento junto aos empreendedores das favelas foi observado que os empreendedores por oportunidade usaram mais do seu tempo para se dedicar ao planejamento e assim conseguem dar um rumo em direção à continuidade do negócio. Os empreendedores por necessidade têm um desejo mais rápido de obter ganhos, para poder se sustentar, que por muitas vezes deixam os controles sucumbir e passam a tomar decisões sobre seu negócio de forma empírica e sem planejamento. A oportunidade é algo que o empreendedor percebe no momento se depara com um problema e em que pode ajudar outras pessoas a resolvê-los. Veja as Tabelas abaixo sobre a pesquisa GEM-2016 para as atividades dos empreendedores nascentes e novos quanto à motivação por oportunidade X necessidade:

Tabela 18 - Distribuição nascentes segundo a motivação-Brasil-2016

Atividades dos empreendedores nascentes			
Oportunidade		Necessidade	
Atividades (CNAE)	%	Atividades (CNAE)	%
Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	9,5	Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	29,3
Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	9,3	Serviços de catering, bufê e outros serviços de comida preparada	9,3
Manutenção e reparação de veículos automotores	6,9	Serviços ambulantes de alimentação	6,9
Serviços de catering, bufê e outros serviços de comida preparada	6,2	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	6,8
Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	5,6		
Serviços ambulantes de alimentação	4,1		
Serviços especializados para construção	3,4		
Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal	3,3		
Comércio varejista de bebidas	2,3		
Outras atividades	49,3	Outras Atividades	47,7

Fonte: GEM Brasil 2016

“... o empreendedorismo por oportunidade é quando o empreendedor, mesmo com outras possibilidades de renda, prefere criar seu próprio negócio.”

Fica caracterizado como empreendedorismo por necessidade quando não tem outra opção de renda melhor, que a de criar um negócio para o sustento de si e de sua família. Obviamente, este tipo de empreendimento traz consigo uma urgência no recebimento de recursos e lucros e, em muitos casos, alguma precariedade em sua condução, dado a falta de planejamento, o desconhecimento do mercado e as restrições quanto aos investimentos iniciais. Já o empreendedor por oportunidade, por muitas das vezes possuir proventos não advindos da nova empresa, normalmente tem maior escolaridade e capacitação quando comparado aos empreendedores por necessidade. Os recursos são maiores, inclusive no tempo que pretende utilizar na condução do negócio. Alterando o enfoque para empreendedores novos, ou seja, aqueles que já receberam algum provento de seu novo negócio por mais de 3 meses e por menos de três anos e meio, os empreendimentos ligados à atividade “Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas e outras atividades de alimentação” figuram de forma expressiva apenas nos empreendedores por oportunidade (10,4%). A constatação permite inferir, que apesar da abertura deste tipo de negócio ter se mostrado

atrativa há ambos empreendedores, a sua condução pode trazer entraves que apenas os por oportunidade conseguem transpor.

Tabela 19 – Distribuição novos segundo a motivação-Brasil-2016

Atividades dos empreendedores Novos			
Oportunidade		Necessidade	
Atividades (CNAE)	%	Atividades (CNAE)	%
Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	10,4	Serviços especializados para construção não especificados	15,6
Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	9,2	Serviços domésticos	14,9
Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	8,9	Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	9,7
Serviços de catering, bufê e outros serviços de comida preparada	7,7	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	7,3
Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal	5,0		
Serviços domésticos	4,1		
Serviços especializados para construção	3,7		
Serviços ambulantes de alimentação	3,0		
Outras atividades	48,0	Outras Atividades	52,4

Fonte: GEM Brasil 2016

Muitos dos negócios das favelas são voltados para o atendimento direto das necessidades específicas dos consumidores pessoas físicas, que na maioria são pessoas do convívio da comunidade. Alguns destes empreendedores após obterem conhecimento sobre mercado começam a visualizar novos e potenciais consumidores, mas ainda são negócios com baixo valor agregado. As atividades como; serviços especializados para construção, serviços domésticos, que estão entre as primeiras atividades mais desenvolvidas por empreendedores novos por necessidade figuram em posições de menor destaque entre os empreendedores por oportunidade. Este interesse menor dos empreendedores por oportunidade pode indicar uma baixa rentabilidade da atividade, ou devido ao preço por serviço ou ao tamanho do mercado, se comparada a suas outras fontes de renda ou outras atividades. Em contrapartida já a atividade cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza e comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios, que figuram bem posicionadas nos dois tipos de empreendedores, com pequena variação percentual e demonstra interesse a ambos. O que pode ser explicado pela capacidade deles de conduzir estas atividades com êxito, o que pode ser atribuído à simplicidade dos controles que estas atividades possuem.

5. Conclusões e considerações finais

O desejo e objetivo nesta pesquisa foram de apresentar e comprovar que nestas favelas e no seu entorno vem acontecendo uma mudança importante na vida dos empresários, empreendedores e de seus moradores. Sendo que ao municiar o SEBRAE com informações e dados obtidos diretamente das favelas possa se entender como obter ganhos na produtividade dos trabalhos de consultoria, desenvolvimento e treinamento dos empreendedores e também dos seus parceiros assegurando maiores possibilidades destes negócios se tornarem mais viáveis por mais tempo. Os dados obtidos com a pesquisa de campo nas favelas em conjunto com os dados secundários da pesquisa GEM-2016, da pesquisa sobre mortalidade das empresas do SEBRAE, e outras apresentadas no nosso trabalho nos deixam afirmar que nas favelas o número de atendimentos as mulheres cresce e deve manter-se desta forma para os próximos anos. Com a mesma tendência para os numero do Brasil, as mulheres estão cada vez mais assumindo um papel não de coadjuvante do empreendedorismo brasileiro e crescem na liderança dos negócios em maior proporção ao do sexo oposto. Deixa-se aqui uma mensagem aos órgãos de apoio e assim ao SEBRAE, que trabalhem com foco nas comunidades e nas atividades em que estas mulheres são mais proeminentes e que devam ser direcionadas. Entendo que os negócios voltados a elas devam ser estudados e oportunizados com maior frequência para atender essa maior procura. As atividades principais apontadas pela pesquisa GEM-2016 e de campo podem servir como base para desenvolvimento de treinamentos e atividades junto a estas empreendedoras com o objetivo de aumentar também o número de atendimentos realizados pelo SEBRAE, assim aumentando sua produtividade. Foi observado que um trabalho de acompanhamento direto aos empreendedores no aspecto controles financeiros e planejamento possa ser desenvolvido, já que pelos dados apresentados em nosso trabalho estes são os maiores fatores para a mortalidade precoce e o não desenvolvimento destes negócios. Para o SEBRAE aumentar sua participação junto dos empreendedores de favelas é necessário além do exposto acima; um maior e mais intenso contato. O desenvolvimento socioeconômico das empresas das favelas deve aumentar na medida em que o acompanhamento e desenvolvimento com contatos mais frequentes possam se torna um regime de parceria. Os números de nosso trabalho apontam o crescimento de empreendedores, moradores e consumidores, o que torna possível e propicia a propagação da melhoria destes negócios e da divulgação do apoio do parceiro SEBRAE. Clientes e consumidores destes locais passaram a ter serviços e pequenos comércios que antes inexistiam nestes locais, hoje

são os negócios que mais se estabelecem. Foi possível observar esta variedade de serviços e produtos, que estão sendo expostos por estes empreendedores, que fazem a moeda circular em velocidade cada vez maior e aumentando os números de negociações realizadas nestes locais. A venda e o consumo de produtos e serviços, que são realizados nas favelas fazem o dinheiro circular pelas mãos dos empreendedores e moradores, que invariavelmente são clientes e fornecedores também do mesmo local, aqui é compreendido e observável o conceito da multiplicação da renda. Nestas comunidades já é visível a preocupação de alguns destes empreendedores na busca por atrair consumidores de fora das favelas, quebrando um ciclo, que em muito é dificultado devido à crise socioeconômica, financeira, política e até de insegurança que atravessa o Estado. Mas, nestes locais, pequenos empreendimentos agrupados começam a se desenvolver como uma célula econômica e a produzir riquezas, já que empreendedores se estabelecem e oportunizam aos moradores e circulantes do local o consumo mais próximo e mais diversificado, que não ocorria antes. Assim nasce uma necessidade de se consumir e outra de maior diversificação dos produtos e serviços, para isso é necessário obter novos fornecedores e atender a novas demandas, a disputa aumenta e surge o incremento dos concorrentes, que percebem uma oportunidade de se estabelecerem e geram um ciclo virtuoso. Como observado com dados da pesquisa de campo, salta aos olhos falar que grandes empresas resolveram se instalar nestas favelas e no seu entorno, mesmo sendo um local com violência aumentada. Foi observado que bancos se instalaram e já que perceberam oportunidade disputam hoje estes empreendedores clientes. Os problemas também estiveram em apontamentos, como pode ser visto em perguntas sem respostas aplicadas, as indústrias não se estabelecem normalmente nestes locais, que incentivos podem ser alocados nas favelas cariocas para o desenvolvimento deste setor que poderia ajudar no seu desenvolvimento. Como disse uma pergunta ainda sem resposta, mas há também mais empreendedores conquistando cidadania, obtendo oportunidades de ganhos maiores, possibilidades de conquista e sonhos de crescimento. A proximidade de clientes e fornecedores faz aumentar o consumo de bens e serviços antes não realizados nestes locais, sem falar do diferencial do conhecimento da sua realidade e suas particularidades, as favelas possuem uma cultura própria. São os potenciais clientes que passam a ser procurados e assim fomentam a riqueza e a prosperidade destes locais que precisam de um olhar mais empreendedor também por parte das políticas de apoio e desenvolvimento social e econômico. A soma e o resultado conquistado pelo MEI e pelas favelas podem ser enumerados com; o aumento da participação na contribuição previdenciária do país, um ganho para a Federação, Estado e Município, e

uma segurança maior a estes empreendedores, aumento do faturamento devido ao aumento dos clientes potenciais com a possibilidade de vendas a outras empresas, redução de custos e despesas devido ao aumento do poder de barganha com fornecedores por estar na condição de possuir um CNPJ e agora negociar como pessoa jurídica. Os MEI objetivam aumentar seus resultados e estes elevam os efeitos acima citados. Inclusive de ter a possibilidade de participar de processos licitatórios e vender para órgãos governamentais. A maior parte destes empreendedores tinha comprometido sua possibilidade de aposentadoria, e hoje passam a ser uma parcela representativa da população que efetivamente contribuí para o sistema da previdência social do nosso país (INSS) e assim poderão usufruir deste benefício no futuro. Com o nascimento da figura do MEI temos um número muito maior de pessoas e empreendedores amparados por este benefício e não sobrecarregando com impostos estes iniciantes e novos empreendedores do Brasil e das favelas. Esta contribuição com valores menores nos parece mais digna. E após os primeiros 15 anos da desta Lei 128/2008 já haverá a possibilidade entregar a trabalhadores empreendedores o recebimento deste benefício.

A pesquisa em momento algum objetivava esgotar o assunto, e sim construir um caminho para entender melhor os comportamentos dos empreendedores destes locais, na busca de aumentar o apoio do SEBRAE aos empreendedores MEI de favelas e aumentar com informações destes locais a produtividade desta entidade. Descobrir se estes comportamentos se assemelhavam aos dos empreendedores do nosso país e dos empreendedores do mundo e que rumo estão seguindo e suas tendências. O que concluímos é que os empreendedores de comunidades precisam ser incentivados não só pelo SEBRAE, mas pelos órgãos que buscam o desenvolvimento destas comunidades e do empreendedorismo brasileiro. Mais produtos devem ser desenvolvidos e colocados à disposição para aprimorar e aperfeiçoar o planejamento e monitoramento sistemático destes empreendedores, sendo que estes foram pontos apontados para desenvolvimento e melhoria através de dados obtidos pela análise de nossa pesquisa. Sobre as características levantadas destes empreendedores que não planejam e poucos controlam seus negócios posso afirmar, que em muitos a persistência pode ser um comportamento com característica reconhecida, sendo necessário supri-los de informações básicas sobre finanças, marketing e planejamento. Aumentando seu desejo na busca pelas informações. Os Controles financeiros básicos de uma empresa como; controle de caixa, contas a receber e a pagar, fluxo de caixa e demonstrativo de resultado (DRE) são ferramentas que precisam fazer parte do dia a dia do MEI. Aumentar a independência, autoconfiança e traçar metas para o seu sucesso são outros aspectos relevantes a serem desenvolvidos junto a

estes empreendedores de favelas, para aumentar também o efeito SEBRAE nesta parceria. Só assim teremos renda nas mãos destes e provavelmente uma redução nos indicadores de violência. Fica evidenciado quanto é mínima a política de incentivo direcionada a esta mudança mundial, no Brasil é necessário aumentar ao invés de reduzir os investimentos no empreendedorismo. Assim o número de atendimentos nas favelas deveria ser fomentado. Como visto através desta pesquisa, cada vez mais empreendedores com dificuldades no caminhar do negócio e futuro talvez comprometido se não houver educação empreendedora. As universidades precisam mudar, as escolas precisam mudar, para uma tendência exposta, que necessita ser perseguida: O empreendedorismo veio para ficar.

6. Referências

- ALMEIDA, Maria Christina de. **A Função Social da Empresa na Sociedade Contemporânea: Perspectivas e Prospectivas**. Revista de Direito n.3. UNIMAR. 2003.
- ATLAS do Desenvolvimento Humano nas Regiões Metropolitanas Brasileiras**. – Brasília: PNUD, Ipea, FJP, 2014.
- BASILE, César Reinaldo Offa. **A Dignidade da Pessoa Humana e o Valor Social do Trabalho na Interpretação e Aplicação das Normas Trabalhistas**. Dissertação de Mestrado. Faculdade de Direito da USP. São Paulo, 2009.
- BATISTA, Vera Malaguti. **O Alemão é muito mais complexo**. Revista Justiça e Sistema Criminal, v.3, n.5, p. 103-125, jul./dez. 2011.
- BRASIL. **Constituição Federal de 1988**. Brasília, DF. 1988.
- BRASIL. **Lei complementar 126 de 2006**. Brasília, DF. 2006.
- BRASIL. **Lei complementar 128 de 2008**. Brasília, DF. 2008.
- BRASIL. **Lei complementar 155 de 2016**. Brasília, DF. 2016.
- BRASIL. **Lei nº 6.404/1976**. Brasília, 1976.
- BRITO, Marcos Antônio de; NASCIMENTO, Jean Santos; LIMA, João Eustáquio. **Diferenciais de Desenvolvimento Econômico entre os Municípios Brasileiros: uma análise sob o prisma da regressão quantílica**. Anais do I Circuito de Debates Acadêmicos. IPEA, Code, 2011.
- CABELEIRA, Mayara de Martini. **Política e pacificação: segurança, participação e favela**. Pontifícia Universidade Católica de São Paulo PUC-SP. 2014
- CAVALLIERI, Fernando; VIAL, Adriana. **Favelas na cidade do Rio de Janeiro: o quadro populacional com base no Censo de 2010**. IPP/Prefeitura da Cidade do Rio de Janeiro, 2012.
- CAVALLIERI, Fernando; LOPES, Gustavo Peres. **Índices de Desenvolvimento Social – IDS: comparando as realidades micro urbanas da cidade do Rio de Janeiro**. IPP/Prefeitura da Cidade do Rio de Janeiro, 2008.
- CEBRI, Centro Brasileiro de Relações Internacionais. **Desburocratização**. Estudo de Benchmarking Internacional. Rio de Janeiro, 2012.
- CENSO de Empreendimentos Maré/ organização**: Redes da Maré. Rio de Janeiro: Observatório de Favelas, 2014.

CHEDIEK, Jorge; MULLEADY, Ana Inês; SOARES, Sergei; CHAVES, Marilena. **Atlas do Desenvolvimento Humano nas Regiões Metropolitanas Brasileiras**. Brasília: PNUD, Ipea, FJP, 2014.

CORRAR, Luiz J; THEOPHILO, Carlos Renato. **Pesquisa Operacional para decisão em contabilidade e administração: contabilometria**. São Paulo: Atlas, 2004.

EMOP. **Empresa de Obras Públicas do Estado do Rio de Janeiro**. Rio de Janeiro.

FILHO, Alfredo Lamy. **A Função Social da Empresa e o Imperativo de sua Reumanização**. Revista de Direito Administrativo. Rio de Janeiro: 190:54-60. Out/dez. 1992.

GATTO, Lícia; CALAFANGE, Pérciles Luiz Pimentel; ANJOS, Maria Lúcia Curvelo dos. **Crescimento Econômico e Desenvolvimento Social: anatomia de um projeto de extensão**. Maceió: EDUFAL: FAL, 2003.

GIL, Antônio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 6ª ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GOVERNO DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO. **Livro das UPPs: a UPP veio pra ficar**. Rio de Janeiro, s/d. Disponível em: https://www.upprj.com/upload/multimidia/LIVRO_UPPs.pdf. Acesso em 21/09/2016.

IBGE. **As Micro e Pequenas Empresas Comerciais e de Serviços no Brasil**. Estudos e Pesquisas – Informação Econômica nº 1, 2003.

IBGE. **Censo Demográfico 2010**. Rio de Janeiro, 2010.

IETS. Instituto de Estudos do Trabalho e Sociedade. **Pesquisa sobre Microempreendedoríssimo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora**. 2012.

IPEA. **Micro e Pequenas Empresas: Mercado de Trabalho e Implicação para o Desenvolvimento**. Rio de Janeiro, 2012.

IPP – Instituto Pereira Passos. **Panorama dos Territórios: UPPs Complexo do Alemão**. Prefeitura do Rio de Janeiro, 2017.

MALHOTRA, Naresh. **Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada**. Trad. Nivaldo Montingelli Jr. e Alfredo Alves de Farias. 3ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

MARANHÃO, Tatiana de Amorim. **Governança Mundial e Pobreza: do Consenso de Washington ao consenso das oportunidades**. Tese de Doutorado apresentada a Universidade de São Paulo. São Paulo: 2009.

MEIRELLES, Renato; ATHAYDE, Celso. **Um país chamado favela**. São Paulo: Editora Gente, 2014.

MERCOSUL. **Micro, Pequenas e Médias Empresas: Definições e Estatísticas Internacionais**. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Dezembro, 2002.

NERY, Marina; FLAESCHEN, Marcelo. **Desafios do Desenvolvimento**. IPEA. Ano 7.

Edição nº 63.outubro/novembro de 2010.

NONES, Nelson. **A Função Social da Empresa: sentido e alcance**. Novos Estudos Jurídicos. Ano VII, nº 14, p. 113-136. Abril, 2002.

OLIVEIRA, Bruno Coutinho de Souza. **Quem decide o futuro das favelas? Assimetrias e participação popular na implementação do PAC no Complexo do Alemão**. Revista Jus Navigandi, Teresina, ano 16, n. 2844, 15 abr. 2011. Disponível em:<<https://jus.com.br/artigos/18922>>. Acesso em: 27 dez. 2016.

PASE, Hemerson Luiz. **Políticas e Estratégias para o Desenvolvimento Econômico e Social Sustentável II**. Canoas: Ed. da ULBRA, 2011.

SAMARA, Beatriz Santos; BARROS, José Carlos de. **Pesquisa de Marketing: conceitos e metodologia**. 4ª Ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 20017.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico**. Tradução de Maria Silvia Possas. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

SEBRAE. **Perfil e dinâmica dos pequenos negócios em territórios do Rio de Janeiro com UPP**. Observatório SEBRAE. Publicação Semestral nº 4, 2012.

SEBRAE. **Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira**. Brasília. Julho, 2014.

Secretaria da Micro e Pequena Empresa. **Tratamento Diferenciado às Micro e Pequenas Empresas: Legislação para Estados e Municípios**. Brasília, biênio 2013/2014.

SEN, Amartya Kumar. **Desenvolvimento como Liberdade**. Tradução Laura Teixeira Motta; revisão técnica Ricardo Doniselli Mendes. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.

SEN, Amartya. KLIKSBURG, Bernardo. **As pessoas em primeiro lugar: a ética do desenvolvimento e os problemas do mundo globalizado**. Tradução Bernardo Ajzenberg, Carlos Eduardo Lins da Silva. São Paulo: Companhia das Letras, 2010.

SILVA, José Cláudio Ferreira da. **Macroeconomia: modelo geral de análise macroeconômica**. Rio de Janeiro: Publit, 2009.

VELLOSO, João Paulo dos Reis; PASTUK, Marília; DEGANI, Ana Paula. **Favela como oportunidade: plano de desenvolvimento de favelas para sua inclusão social e econômica**. Rio de Janeiro: INAE, 2013.

VERGARA, Sylvia Constant Vergara. **Métodos de Pesquisa em Administração**. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 2012.

VILHENA, Andrea Mello Gouthier de. **Empreendedorismo criativo e sustentabilidade em favelas pacificadas no Rio de Janeiro**. Universidade de Brasília. Brasília, 2016.

7-Anexos

QUESTIONARIO DE PESQUISA EM COMUNIDADES FAVELAS
MESTRADO EM ECONOMIA EMPRESARIAL UCAM

1- Sua empresa está legalizada na Prefeitura?

SIM NÃO

2- Sexo?

Masculino Feminino

3- Idade: _____

4- Atividade Empresarial

Serviços Comércio Indústria Construção Civil Agro

5- Quanto tempo você tem seu negócio formalizado?

Menos de 1 ano De 1 ano a 3 Mais de 3

6- Você conhece seus benefícios? Se sim, onde você descobriu sobre eles?

SIM

NÃO Onde: _____

7- Você percebeu algum benefício com a formalização da sua empresa? Se sim, quais?

SIM

NÃO _____

8- Já assistiu alguma palestra, curso ou foi ao SEBRAE em 2016?

SIM NÃO Se sim? 1 Vez 2 ou mais

9- Você vive da renda deste negócio?

SIM NÃO Em parte

10- Você está em dia com suas obrigações/impostos (DAS)?

SIM NÃO

11- Quanto tempo você exerce esta atividade?

Menos de 2 Entre 2 e 7 Mais 7 anos

12- Qual seu Faturamento mensal?

Superior a 4.000? Entre 4000 e 1000 Abaixo de 1.000

13- Qual sua renda mensal?

Até 1 SM 1 a 2 SM 2 a 3 SM 3 a 6 SM Acima de 6 SM

14- Deste Faturamento quanto você gasta com:

Alimentação__% Vestuário__% Moradia__% Lazer__% Outros__%_____

15- Você pretende parar esta atividade se surgir uma oportunidade de emprego?

SIM NÃO

16- Este negócio surgiu por uma oportunidade percebida ou por uma necessidade de renda?

Oportunidade Necessidade Ambos

Nome do entrevistado:

e-mail:

CNPJ:

Tel.:

Mestrando: Norberto Martins Ferreira

Entrevistador: