

FACULDADE DE EDUCAÇÃO DE ENSINO SUPERIOR DE JARU - UNICENTRO

WILLIAN HOTTS DA COSTA

**CUSTO DE PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE TAPIOCA PARA  
MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL.**

Jaru/RO  
2017

WILLIAN HOTTS DA COSTA

**CUSTO DE PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE TAPIOCA PARA  
MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL.**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado a União Centro Rondoniense de ensino Superior - Unicentro, para obtenção de grau acadêmico de Bacharel em Ciências Contábeis, sob orientação do Professor Francisco de Sá Sobreira.

Jaru/RO  
2017



Dedico este trabalho primeiramente a Deus, por ter me dado forças para vencer todas as barreiras encontradas pelo caminho, a minha família que tanto me ajudaram me dando forças, em meio a tantas dificuldades. Muito obrigado!

## **AGRADECIMENTOS**

Primeiramente agradeço a Deus, que me proporcionou todas as condições que eu precisei pra chegar até este momento. Agradeço a minha família, que nunca mediram esforços pra me ajudar nesta longa caminhada. Meus pais que são meus maiores incentivadores, obrigado pela dedicação, sem vocês eu não teria chegado até aqui. A todos os meus professores pelo conhecimento adquirido, mas em especial, ao meu orientador, Professor Francisco de Sá Sobreira, que desde o início me ajudou e sempre me motivou. Sem ele eu não teria finalizado esse trabalho. Aos meus colegas de classe, que ao longo dessa caminhada, nos tornamos uma família, e um foi auxiliando o outro, pra que todos chegassem juntos na reta final.

Porque sou eu que conheço os planos que tenho para vocês', diz o Senhor, 'planos de fazê-los prosperar e não de causar dano, planos de dar a vocês esperança e um futuro. Jeremias 29:11

## RESUMO

O empreendedor vem mostrando a força que tem no mercado, e movimentam boa parte da economia do país, através da vontade de se realizar profissionalmente e de estar completamente realizado na vida pessoal, são estas coisas que os impulsionam a inovar e crescer. Este trabalho abordará sobre o empreendedor individual, que vem crescendo cada vez mais em todo o país, sendo que ainda existem muitos que estão trabalhando na ilegalidade. Muitas pessoas em busca de melhorias ou até mesmo por falta de emprego acabam criando o seu próprio negócio e se tornando assim um empreendedor. A formalização do trabalhador é muito importante, pois a mesma trás vários benefícios, quem vive na informalidade deixa de ganhar esses benefícios e ainda vive com medo da fiscalização. O trabalhador que tem o seu próprio negócio pode se registrar como um empreendedor individual, e ter vários benefícios direcionados aos mesmos. O trabalho abordará a informalidade e suas desvantagens para os micros empreendedores, sendo feito um estudo de caso de um S.R. Carlos Carvalho Leal um vendedor de tapioca na cidade de Jarú. O presente trabalho analisará as vantagens que o mesmo pode ter ao se formalizar, os prejuízos para o trabalhador ao atuar na informalidade e a responsabilidade do trabalhador ao se formalizar e também os custos e processos para a fabricação de tapioca.

**Palavras-chave: empreendedor, custo de produção, informalidade, Empreendedor Individual.**

## **ABSTRACT**

The entrepreneur is showing the strength he has in the market, they move a good part of the economy of the country, through the desire to perform professionally and to be completely fulfilled in the personal life, these are things that drive them to innovate and grow. This work will focus on the individual entrepreneur, who is growing more and more throughout the country, and there are still many who are working illegally. Many people looking for improvements or even lack of jobs end up creating their own business and becoming an entrepreneur. The formalization of the worker is very important, since it brings several benefits, those who live in the informal sector fail to gain these benefits and still live in fear of supervision. The worker who has his own business can register as an individual entrepreneur, and have several benefits directed at them. The paper will deal with informality and its drawbacks to workers, with a case study of an S.R. Carlos a tapioca seller in the city of Jaru. We will analyze the advantages that it can have when it is formalized, the losses for the worker when acting in the informality and the responsibility of the worker when formalizing and also the costs and processes for the manufacture of tapioca.

**Keywords: entrepreneur, cost of production, informality, Individual Entrepreneur.**

## LISTA DE ABREVIATURAS

<b>CFC</b>	Conselho Federal de Contabilidade
<b>COFINS</b>	Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
<b>CGSN</b>	Comitê Gestor do Simples Nacional
<b>CNPJ</b>	Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas
<b>CPP</b>	Contribuição Patronal Previdenciária
<b>CPC</b>	Comitê de Pronunciamentos Contábeis
<b>CSLL</b>	Contribuição Social sobre o Lucro Líquido
<b>DAS</b>	Documento de Arrecadação do Simples Nacional
<b>FGTS</b>	Fundo de Garantia por Tempo de Serviços
<b>ICMS</b>	Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação
<b>IPI</b>	Imposto sobre Produtos Industrializados
<b>ISS</b>	Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza
<b>IRPJ</b>	Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica
<b>MEI</b>	Micro empreendedor Individual
<b>PC</b>	Princípios da Contabilidade
<b>PFC</b>	Princípios Fundamentais da Contabilidade

## Sumário

<b>1-INTRODUÇÃO</b> .....	<b>12</b>
<b>2-FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA</b> .....	<b>15</b>
2.1 História da contabilidade .....	15
2.2 Importância da contabilidade, objetivos e finalidade.....	16
<b>3-CONTABILIDADE DE CUSTOS</b> .....	<b>17</b>
3.1 Surgimento da contabilidade de custos .....	18
3.2 Princípios básicos da contabilidade de custo industrial .....	19
3.3 Definição de custos .....	20
3.4 Tipos de custos.....	20
3.5 Métodos de custeio.....	22
3.6 Custeio por Absorção .....	22
3.7 Custeio Variável .....	23
<b>4-EMPREENDEDOR</b> .....	<b>24</b>
4.1 Empreendedorismo .....	25
4.2 A importância do Micro Empreendedor .....	26
4.3 Empreendedorismo no Brasil .....	28
4.4 O Empreendedorismo no Mundo.....	28
4.5 As áreas de atuação do empreendedorismo .....	29
4.6 Motivação empreendedora.....	30
4.7 Formação empreendedora .....	31
4.8 Características do empreendedor .....	32
4.9 Micro empreendedor individual .....	33
<b>5-ORIGEM DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL</b> .....	<b>34</b>
5.1 Enquadramento do microempreendedor individual .....	34
5.2 As vantagens do microempreendedor individual .....	35
5.3 Benefícios da formalização .....	36
5.4 Prejuízos que o trabalhador pode ter ao ficar na ilegalidade.....	38
5.5 O empreendedor individual e o SEBRAE.....	38
5.6 Custos da formalização e formas de pagamento.....	39
5.7 Obtenção de alvará .....	39
5.8 Contratações de empregado.....	40
5.9 Custo de Contratação do Empregado.....	41

<b>6-CONTABILIDADE PARA MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL .....</b>	<b>41</b>
<b>8-CONCLUSÃO .....</b>	<b>50</b>
<b>9-CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>51</b>
<b>10-REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>55</b>

## 1-INTRODUÇÃO

Este trabalho visa esclarecer sobre a maneira de produção de tapioca, o preço aplicado pelo vendedor, quais os custos fixos e os variáveis, tendo em vista que a maioria dos micros empreendedores não tem uma noção exata se está tendo lucro ou não com o preço do seu produto. Diante do tema abordado com objetivo de ajudar na tomada de decisões do micro empreendedor individual e sobre a maneira em que é produzida a tapioca para que o mesmo agregue o valor satisfatório que lhe renda lucros com preços competitivos.

Percebe-se que a falta de informação em relação aos gastos é um dos requisitos que impede muitas pessoas de tornar-se um micro empreendedor individual ou mesmo sair da informalidade. Várias são as dúvidas destes empreendedores, existe também outra questão em relação à escolha entre se tornar Micro Empreendedor Individual ou um Empresário Individual Optante pelo regime tributário pelo Simples Nacional, como melhor opção de tributação.

Como o apoio do governo para esse tipo de empreendedorismo ainda é bastante recente, muitas pessoas acreditam que vão gastar muito dinheiro tornando sua empresa legal, ou que para mantê-la legalizada deve-se pagar muitos impostos.

As dificuldades encontradas para os microempreendedores em obter créditos diante das instituições financeiras, falta de informação referente à legalização do MEI no mercado, as taxas e os impostos que são pagos para o governo. O planejamento que precisa desenvolver para que se tenham resultados positivos.

Procurar mostrar de maneira simples e clara uma noção de cálculos de custos, como mão de obra, energia e outros possíveis gastos com a produção e comercialização do produto.

**TEMA:** MICRO EMPREENDEDOR INDIVIDUAL.

**TÍTULO:** Análise do processo de produção e comercialização de um vendedor de tapioca ambulante.

### **PROBLEMATIZAÇÃO**

Qual o resultado econômico obtido pelo micro empreendedor individual no desempenho da sua atividade de produção e comercialização ambulante?

### **OBJETIVOS DA PESQUISA**

#### **Objetivos Gerais**

Analisar o custo de produção e comercialização de tapioca, para microempreendedor individual no município de Jarú.

#### **Específicos**

Realizar cálculo de preço de venda para o produto.

Elaborar o preço adequado e satisfatório para o produto final

Elaborar o cálculo dos produtos e mão-de-obra consumida para produção

Demonstrar o cálculo de custos e rateios para o empreendedor individual.

### **FORMULAÇÃO DE HIPÓTESES**

O custo de produção e comercialização de tapioca é realizado de maneira adequada pelo empreendedor.

O empreendedor não leva em consideração o cálculo dos custos para elaborar o preço de venda.

## **JUSTIFICATIVA**

Pelo fato de se tratar de uma legislação recente e pouco explorada no meio acadêmico, ser um tópico em ascensão e um assunto muito importante, nota-se a necessidade de instruir os trabalhadores que estão em dúvida de como funciona o processo de legalização do MEI, a fim de obterem a formalização de suas atividades. Assim como uma maneira de identificar seus custos fixos e variáveis para contribuir de maneira de que o preço aplicado seja justo e o micro empreendedor tenha lucro satisfatório.

Muitos empresários iniciantes têm muita dificuldade quanto à formação de preços adequada. Alguns acabam em situações adversas, seja perdendo mercados por praticar preços acima dos da concorrência ou sofrendo prejuízos por vender seus produtos abaixo do preço ideal. Outro conceito importante é o capital de giro, este é uma reserva de dinheiro que visa financiar os gastos que a sua empresa terá de arcar até que o dinheiro do cliente seja recebido. Um negócio que não tem um capital de giro adequado pode estar propício a pagar juros até que os pagamentos sejam efetuados, prejudicando sua lucratividade e uma série de outros problemas.

Alguns microempreendedores fazem negócios apenas por necessidade, isto é, para complementar a renda familiar. A consequência disso, na maioria dos casos, é que o empreendimento é tocado de forma amadora, sem que haja um controle da clientela, das contas a receber e a pagar, ou até mesmo dos lucros líquidos obtidos.

## **METODOLOGIA**

Para obter os resultados esperados na pesquisa, precisa-se estar atento a detalhes, e seguir algumas regras.

Segundo SÁ (2010, pg 1):

Pode-se definir pesquisa como o procedimento racional e sistemático que tem por objetivo proporcionar respostas aos problemas que são propostos. A

pesquisa é requerida quando não se dispõe de informação suficiente para responder ao problema, ou então quando a informação disponível se encontra em tal estado de desordem que não possa ser adequadamente relacionada ao problema. A pesquisa é desenvolvida mediante o concurso dos conhecimentos disponíveis e utilização cuidadosa de métodos e técnicas de investigação científica. Na realidade a pesquisa desenvolve-se ao longo de um processo que envolve inúmeras fases, desde a adequada formulação do problema até a satisfatória apresentação dos resultados.

Os dados serão colhidos primeiramente com o micro empreendedor Carlos, vendedor de tapioca na cidade Jarú. Também será feito um questionário sobre o processo de produção de tapioca, bem como os insumos, mão de obra, entre outros pontos relevantes até a formação do produto final para a comercialização.

Essa pesquisa tem por base sanar as dúvidas em relação à sobre como se pode produzir um produto de um micro empreendedor individual de forma competitiva e que tenha lucros, levando em conta um rateio de gastos para que possa orientá-lo de maneira adequada nas escolhas do preço justo e adequado.

## **2-FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA**

### **2.1 História da contabilidade**

A contabilidade surgiu nas antigas civilizações, quando o homem deixou o hábito de caçar e passou a iniciar a chamada agricultura e o pastoreio, esse novo modo de organização econômica casou a separação da vida comunitária. E assim o homem passou a se interessar em quanto possuía e qual era sua riqueza individual. Sá comenta que (1997, pag. 15):

A contabilidade nasceu com a civilização e jamais deixará de existir em decorrência dela; talvez por isso, seus progressos quase sempre tenham coincidido com aqueles que caracterizaram os da própria evolução do ser humano.

Podemos observar que com separação da vida comunitária, e cada cidadão produzindo sua riqueza individual, começou a existir a troca e venda de produtos,

assim começou a surgir registros de modo primitivo, mas o início de uma nova tendência nos comércios.

Não se sabe sobre a real origem da contabilidade, porém, é inegável que a mesma é uma das profissões mais antigas, criada na época com o princípio saber sobre o patrimônio dos homens antigos. Segundo Crepaldi (2011, pag. 1):

A contabilidade é uma das ciências mais antigas do mundo. Existem diversos registros de que as civilizações antigas já possuíam um esboço de técnicas contábeis.

## **2.2 Importância da contabilidade, objetivos e finalidade.**

A contabilidade foi e continua sendo um instrumento fundamental para qualquer empresa, as informações que esta ciência gera para a tomada de decisões além de mensuração de valores da empresa. Segundo Barros (2002, pag. 1):

Pode-se definir a Contabilidade como uma ciência social que estuda e pratica as funções de controle e de registro relativas aos atos e fatos da Administração e da Economia. Mais especificamente, trata-se do estudo e do controle do patrimônio das entidades. Isso é feito por meio dos registros contábeis dos fatos e das respectivas demonstrações dos resultados produzidos.

Nos dias de hoje a um dos principais objetivos desta ferramenta é fornecer informações sobre a situação financeira da entidade para qualquer cidadão ou pessoa jurídica interessada. Segundo Marion (2005, p. 26):

Objetivo principal da contabilidade, portanto, conforme a Estrutura Conceitual Básica da Contabilidade, é o de permitir a cada grupo principal de usuários a avaliação da situação econômica e financeira da entidade, num sentido estático, bem como fazer inferências sobre suas tendências futuras.

A contabilidade tem como finalidade fornecer informações econômicas, financeiras, além de ser um importante instrumento que auxilia na tomada de

decisões, pois este instrumento contém dados financeiros e patrimoniais da empresa. Conforme Ribeiro (2009, pág. 10) diz ainda:

A principal finalidade da Contabilidade é fornecer informações sobre o Patrimônio, informações essas de ordem econômica e financeira, que facilitam as tomadas de decisões, tanto por parte dos administradores ou proprietários como também por parte daqueles que pretendem investir na empresa.

### **3-CONTABILIDADE DE CUSTOS**

Custos na contabilidade é um processo da Contabilidade que estuda os custos relativos à produção de bens e serviços, produz informações para o planejamento e controle da Contabilidade Gerencial, mostrando gastos incorridos nas produções e como reduzir custos desnecessários.

Berti (2002 pág. 29) cita as principais finalidades da contabilidade custo:

- Auxiliar o usuário na tomada de decisão, ou seja, servir como subsídio para atender as necessidades gerenciais, principalmente em três grandes grupos:
  1. Informações que servem para a determinação da rentabilidade e do desempenho das diversas atividades da entidade;
  2. Informações que auxiliam a gerência a planejar, a controlar e administrar o desenvolvimento das operações;
  3. Informações para a toma de decisões.

Oliveira também cita (2005, pág. 23) os principais objetivos da contabilidade de custo como sendo:

Apuração do custo dos produtos, dos serviços e dos departamentos;  
Apuração da rentabilidade dos produtos, dos serviços e dos departamentos;  
Atendimento de exigências contábeis e de auditorias;  
Atendimento das exigências fiscais;  
Controle dos custos de produção;  
Controle da movimentação interna e externa das mercadorias;  
Melhoria de processos e eliminação de desperdícios;  
Auxílio na tomada de decisão gerencial;  
Otimização de resultados;  
Atribuição de responsabilidades entre os diversos executivos e departamentos;  
Análise do desempenho dos diversos executivos e dos diversos departamentos envolvidos;  
Subsídio do estabelecimento dos preços de vendas;

### 3.1 Surgimento da contabilidade de custos

Na revolução industrial no século XVIII, podemos observa-se que só existia a contabilidade financeira ou geral, que foi desenvolvida na Era mercantilista e estava bem estruturada para servir as empresas comerciais.

Na época para a apuração do resultado de cada período, e para o levantamento do balanço final, bastava o levantamento dos estoques em termos físicos, porque sua medida em valores monetários era bem simples, exemplo: o contador verificava o montante pago por item estocado, e dessa maneira agregava valor as mercadorias. Fazendo um cálculo basicamente por diferença, computando o quanto possuía de estoques iniciais, e adicionando as compras do período comparando com o que ainda restava, apurava o valor de aquisição das mercadorias vendidas, na maneira que usamos até nos dias de hoje.

ESTOQUES INICIAIS

(+) COMPRAS

(-) ESTOQUES FINAIS

(=) CUSTO das MERCADORIAS VENDIDAS

Confrontando esse montante com as receitas líquidas obtidas na venda desses bens, chegava-se ao lucro bruto, do qual se deduziam as despesas necessárias à manutenção da entidade durante o período.

Com a chegada das indústrias, tornou-se mais complexa a função de contador que, para o levantamento do balanço e apuração do resultado, não podendo agora tão facilmente dos dados para poder atribuir valor aos estoques.

Começou então a adaptação, dentro do mesmo raciocínio, com a formação dos critérios de avaliação de estoques no caso industrial. Quando surgiu a contabilidade de custos, seu objetivo principal era a avaliação de estoques em empresas industriais, que era um procedimento muito mais complexo do que nas comerciais.

### 3.2 Princípios básicos da contabilidade de custo industrial

O valor do estoque dos produtos existentes na empresa, fabricados por ela, deveriam então corresponder ao montante que seria o equivalente ao valor de compras na empresa comercial. Desse modo, passaram a compor o custo do produto os valores dos fatores de produção utilizados para sua obtenção.

A preocupação dos contadores, e profissionais da área, foi a de fazer a da contabilidade de custos uma forma de resolver seus problemas de mensuração monetária de estoques de do resultado.

[...] com essa forma de avaliação de estoques, em que o valor de compra é substituído pelo valor de fabricação, acabou por consagra - la, já que atendia a diversos outros princípios mais genéricos, tais como: Custo como Base de Valor, Conservadorismo (ou Prudência) Realização etc. (MARTINS, 2006, p.21)

Devido ao crescimento das empresas, e conseqüentemente aumento da distancia entre administrador e ativos e pessoas administradas, à contabilidade de custos passou a ser encarada como uma eficiente forma de auxilio no desempenho da empresa. Os princípios gerais da contabilidade de custos foram criados em mantidos com a finalidade básica de avaliação de estoques e não para o fornecimento de dados para à administração, mas observa-se que, essa fonte de dados é mais usada para o gerenciamento das empresas, o cuidado é de fazer certas adaptações que sejam claras para as tomadas de decisões. Ou seja, percebe-se que o verdadeiro motivo da criação da contabilidade de custo, acaba ficando em segundo plano.

### 3.3 Definição de custos

Custos são gastos em relação à produção e também pode ser vinculados diretamente aos produtos e serviços, existem outros tipos de custos, como gastos com objeto de exploração da empresa entres outros.

A matéria prima de um determinado produto, por exemplo, é um gasto em sua aquisição que se torna imediatamente em investimento, a mesma fica em estoque, pode ser em curto ou longe tempo, mas no momento de sua utilização na fabricação de um bem, surge o custo de matéria-prima como parte do produto final elaborado.

De acordo com a NPC 2 do IBRACON, “Custo é a soma dos gastos incorridos e necessários para a aquisição, conversão e outros procedimentos necessários para trazer os estoques à sua condição e localização atuais, e compreende todos os gastos incorridos na sua aquisição ou produção, de modo a colocá-los em condições de serem vendidos, transformados, utilizados na elaboração de produtos ou na prestação de serviços que façam parte do objeto social da entidade, ou realizados de qualquer outra forma.”  
(<http://www.portaldecontabilidade.com.br/tematicas/custo-ou-despesa.htm>)

A diferença entre custos e despesas, é os custos tem a capacidade de serem atribuídos ao produto final, significa que quanto mais caro à matéria-prima, mão-de-obra, energia entres outros, o preço do bem final pode-se altera para mais ou menos. Em relação às despesas dificilmente tem vinculação aos produtos obtidos, ou seja, não se identificam diretamente à produção.

### 3.4 Tipos de custos

Existem dois tipos de custos, em uma empresa, os custos fixos e custos variáveis. Despesas ou Custos fixos são aqueles que não sofrem alteração de valor em caso de aumento ou diminuição da produção. Independem, portanto, do nível de atividade, conhecidos também como custo de estrutura.

Exemplos:

Limpeza e Conservação

Aluguéis de Equipamentos e Instalações

Salários da Administração

Segurança e Vigilância

Os custos podem ser classificados quanto à variação do volume, que pode ser fixos ou variáveis, porém também pode ser classificado quanto a sua identificação sendo direto ou indireto. É importante entender o conceito de cada um, pois cada custo pode ter mais de uma classificação, como explica Martins (2001, pag. 55):

Todos os custos podem ser classificados em Fixos e Variáveis ou em Diretos e Indiretos ao mesmo tempo. Assim, a matéria prima é um Custo Direto e Variável, os materiais de consumo são normalmente Custos Indiretos e Variáveis, os seguros das fábricas são Custos Indiretos e Fixos etc. Os Custos Diretos são Variáveis, quase sem exceção, mas os Indiretos são tanto Fixos como Variáveis, apesar da geral predominância dos primeiros.

Custos Variáveis classificaram-se como custos ou despesas variáveis aqueles que variam proporcionalmente de acordo com o nível de produção ou atividades. Seus valores dependem diretamente do volume produzido ou volume de vendas efetivado num determinado período.

Em inúmeras empresas, os únicos custos variáveis são realmente a matéria prima, mesmo assim pode acontecer de o grau de consumo delas, não ser exatamente ao de produção. Por exemplo, certas indústrias têm perdas no processamento da matéria prima que, quando o volume produzido é baixo, são altas, assim tende a diminuir percentualmente quando a produção cresce.

Exemplos:

Matérias-Primas

Comissões de Vendas

Insumos produtivos (Água, Energia)

### **3.5 MÉTODOS DE CUSTEIO**

Os métodos de custeio, são basicamente conjuntos de técnicas, utilizados com a finalidade de evidenciar os custos de produtos e serviços. Ele possibilita uma real apuração dos resultados, isso de forma segregada no final de cada período.

Martins (2001, pág. 41) diz que “custeio significa Método de Apropriação de Custo”. Ou seja, é uma ferramenta usada para apurar e apropriar os custos ao produto, através dela são geradas informações precisas e importantes para o gestor. Os métodos mais utilizados e conhecidos são basicamente dois: método de absorção e o método variável.

Com os passar dos séculos, esses métodos foram surgindo devido a necessidade de um método mais eficaz para que as empresas conseguissem traçar seu planos e metas. Os métodos de custeio são determinantes para evidenciar o valor dos custos dentro do preço de venda de cada produto.

### **3.6 Custeio por Absorção**

O método de custeio por absorção é o critério legal exigido no Brasil, por isso ele foi adotado tanto pela legislação comercial quanto pela legislação fiscal. Segundo Martins (2001 pág. 41):

Custeio por Absorção é o método derivado da aplicação dos princípios de contabilidade geralmente aceitos, nascido da situação histórica mencionada. Consiste na apropriação de todos os custos de produção aos bens elaborados, e só os de produção; todos os gastos relativos ao esforço de fabricação são distribuídos para todos os produtos feitos.

Ele apropria todos os custos, sejam eles diretos, indiretos, fixos ou variáveis, oriundos do uso de recursos utilizados para a produção.

Oliveira et al (2005 pág. 123) explica:

No custeio por absorção, todos os custos de produção são alocados aos bens ou serviços produzidos, o que compreende todos os custos variáveis, fixos, diretos ou indiretos. Os custos diretos, por meio da apropriação direta, enquanto os indiretos, por meio de sua atribuição com base em critérios de rateio.

Esse método é o único aceito pelo fisco e o único utilizado na elaboração do Balanço Patrimonial e nas Demonstrações de Resultado, Oliveira et al (2005 pág.

123) explica que:

O sistema de custeio por absorção não é um princípio contábil em si, mas uma metodologia decorrente da aplicação desses princípios. Dessa forma, o método válido para a apresentação de demonstrações contábeis e para o pagamento do imposto de renda.

Esse método é o mais vantajoso, pois além de estar de acordo com os Princípios da Contabilidade (PC) e das leis tributárias, não há a necessidade de separar os custos fixos dos custos variáveis, sendo assim, menos custoso para a entidade.

### **3.7 Custeio Variável**

O método de custeio variável ou direto como também é conhecido, consiste na apropriação dos custos variáveis, eles podem ser diretos ou indiretos, ou seja, apenas os custos variáveis são inseridos aos produtos. Oliveira et al (2005. pág.

125) conceitua esse método:

Esse sistema fundamenta-se na separação dos gastos em gastos variáveis e gastos fixos, isto é, em gastos que oscilam proporcionalmente ao volume da produção e vendas e gastos que se mantem estáveis perante volumes de produção e vendas oscilantes dentro de certos limites.

E Martins (2001, pág. 216) explica:

[...] No custeio direto ou custeio Variável, só são alocados nos produtos os custos variáveis, ficando os fixos separados e considerados como despesas do período, indo diretamente para o Resultado; para os estoques só vão como consequência, custos variáveis.

Esse método apesar de ser muito utilizado pelos gestores, não atente aos Princípios Contábeis, ela acaba apenas gerando informações para controles internos, conseqüentemente auxiliando a Contabilidade de forma gerencial.

#### **4- EMPREENDEDOR**

O surgimento do microempreendedor individual deu-se pelo fato da regularização de milhões de pessoas em situação de informalidade no país exercendo um trabalho autônomo. Sendo então um problema antigo e aparentemente sem solução, várias entidades empresariais, o governo, os municípios e a câmara dos deputados formalizaram a figura do microempreendedor individual, que é uma forma mais facilitada desburocratizada de regularização deste seguimento.

O Empreendedor Individual é fruto da aprovação, pelo Congresso Nacional, da Lei Complementar 128/08 que foi prontamente sancionada pelo Presidente Lula. O fato de ser uma Lei Complementar dá segurança ao Empreendedor porque ele sabe que as suas regras são estáveis e para serem alteradas necessitam de outra Lei Complementar a ser votada também pelo Congresso Nacional e sancionada pelo Presidente da República, ou seja, há uma grande segurança jurídica de que as regras atuais não serão alteradas facilmente (Brasil, 2011, p.1 ).

Depois de um ano e meio da aprovação da Lei geral, notou-se um grande público ainda não contemplado no universo da informalidade, que tinham empreendimentos muito pequenos e com faturamento bem mais baixo que a média, apesar do super simples ser muito reduzido ainda estava complicado para essa faixa da população pagar e fazer recolhimento e ter uma contabilidade formal, então começou a se pensar no ano de 2008 (dois mil e oito) como contemplar essa grande massa, naquele momento era 11 (onze) milhões de pessoas nessa situação de informalidade exercendo um trabalho autônomo, os municípios e a câmara dos deputados, começaram a debater e chegaram a uma alteração geral da pequena empresa que formalizou a figura do microempreendedor individual, que é uma forma mais facilitada desburocratizada.

Dia 1 de julho de 2009, entrou em vigor a Lei Complementar 128/08, que aprimorou a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (LC 123/06). Isso significa que, a partir de hoje, o empreendedor individual poderá registrar seu negócio de modo muito mais fácil e usufruir de vantagens que até então não existiam (SERRAT, 2011, p. 1).

Ser empreendedor significa, acima de tudo, ser um realizador que produz novas ideias através da persistência e criatividade e imaginação. Seguindo este raciocínio, o empreendedor, em geral, é motivado pela auto realização e pelo desejo de assumir responsabilidades e ser independente. Considera irresistíveis os novos empreendimentos e propõe sempre ideias criativas, seguidas de ação. A auto avaliação, a autocrítica e o controle do comportamento são características do empreendedor que busca o autodesenvolvimento. Para se tornar um empreendedor de sucesso, é preciso reunir imaginação, determinação, habilidade de organizar, liderar pessoas e de conhecer tecnicamente etapas e processos. O micro empreendedor é um ser social, produto do meio em que vive ou seja época ou lugar, se uma pessoa vive em um ambiente em que ser empreendedor é visto como satisfatório, então terá uma motivação para ser tornar dono do próprio negocio.

Numa visão mais simplista, podemos entender como empreendedor aquele que inicia algo novo, que vê o que ninguém vê, enfim, aquele que realiza antes, aquele que sai da área do sonho, do desejo, e parte para a ação.

Conforme fillion, (1999, p. 19.) “Um empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões”

#### **4.1 Empreendedorismo**

Empreendedorismo significa empreender, resolver um problema ou situação complicada. É um termo muito usado no âmbito empresarial e muitas vezes está relacionado com a criação de empresas ou produtos novos.

Empreender é também agregar valor, saber identificar oportunidades e transformá-las em um negócio lucrativo. O conceito de empreendedorismo foi utilizado inicialmente pelo economista Joseph Schumpeter, em 1950.

O empreendedorismo é essencial nas sociedades, pois é através dele que as empresas buscam a inovação, preocupam-se em transformar conhecimentos em novos produtos. Existem, inclusive, cursos de nível superior com ênfase em empreendedorismo, para formar indivíduos qualificados para inovar e modificar as organizações, modificando assim o cenário econômico.

De acordo site: portal da educação a palavra entrepreneur vem do francês e quer dizer a pessoa que assumi riscos e quer algo novo. Os primeiros indícios começaram a ocorrer no século XVII, onde pessoas tinha acordo contratual com o governo para realizar a produção de seus produtos. Richard cantllon, foi um importante escritor economista da época sendo considerado um dos criadores do termo empreendedorismo.

No final do século XVII os capitalistas e os empreendedores foram finalmente diferenciados, com o inicio da industrialização que ocorria por todo mundo através da revolução industrial.

## **4.2 A importância do Micro Empreendedor**

Uma pesquisa feita em 1985 segundo o IBGE calculou em 21% a participação dos pequenos negócios no PIB brasileiro. Como não havia uma atualização desse indicador desde então, o SEBRAE contratou a Fundação Getúlio Vargas para avaliar a evolução das micro e pequenas empresas na economia brasileira, com a mesma metodologia utilizada anteriormente. Em 2001, o percentual cresceu para 23,2% e, em 2011, atingiu 27%.

Em valores absolutos, a produção gerada pelas micro e pequenas empresas quadruplicou em dez anos, saltando de R\$ 144 bilhões em 2001 para R\$ 599 bilhões em 2011, em valores da época.

Os valores foram apurados até 2011 para manter a mesma forma de cálculo considerando os dados do IBGE disponíveis sobre os pequenos negócios. A apuração foi feita com a soma das riquezas geradas por empresas de todos os

portes nos setores de Comércio, Indústria, Serviços e Agroindústria – exceto o setor público e as intermediações financeiras, uma vez que não há micro e pequenas empresas nestes setores.

As micro e pequenas empresas são as principais geradoras de riqueza no Comércio no Brasil, já que respondem por 53,4% do PIB deste setor. No PIB da Indústria, a participação das micro e pequenas (22,5%) já se aproxima das médias empresas (24,5%). E no setor de Serviços, mais de um terço da produção nacional (36,3%) têm origem nos pequenos negócios.

Os dados demonstram a importância de incentivar e qualificar os empreendimentos de menor porte, inclusive os Microempreendedores Individuais. Isoladamente, uma empresa representa pouco. Mas juntas, elas são decisivas para a economia, considera Barretto, lembrando que os pequenos negócios também empregam 52% da mão de obra formal no País e respondem por 40% da massa salarial brasileira.

Segundo ele, os principais motivos para o bom desempenho dos pequenos negócios na economia brasileira são a melhoria do ambiente de negócios (em especial após a criação do Supersimples que reduziu os impostos e unificou oito tributos em um único boleto), o aumento da escolaridade da população e a ampliação do mercado consumidor, com o crescimento da classe média.

“Esses três fatores têm motivado o brasileiro a empreender por oportunidade e não mais por necessidade. Antes as pessoas abriam um negócio próprio quando não encontravam emprego. Hoje, de sete a cada 10 pessoas iniciam um empreendimento por identificar uma demanda no mercado, o que gera empresas mais planejadas e com melhores chances de crescer”, avalia o presidente do SEBRAE.

“O empreendedorismo vem crescendo muito no Brasil nos últimos anos e é fundamental que cresça não apenas a quantidade de empresas, mas a participação delas na economia”.

Luiz Barretto - *Presidente do Sebrae*

### 4.3 Empreendedorismo no Brasil

O Brasil ocupar o primeiro lugar quando o assunto é empreendedorismo, muito pelo fato das crises que surgem ao longo dos anos, e assim o mercado de trabalho, como indústrias e outros tipos de atividades tendem a diminuir sua mão de obra. Assim pais de família em busca de sustentar seus filhos e suas despesas pessoais começam um pequeno negócio.

Também existe outro tipo de empreendedor, ou seja, aquele que enxerga uma oportunidade de negocio, e abandona sua carreira para se dedicar ao novo ramo de atividade.

Não é a primeira vez que isso ocorre. Quando o estudo do GEM foi iniciado em 1999/2000 o Brasil apareceu à frente de todos os demais países participantes como aquele que tinha maior taxa de criação de negócios entre a população economicamente ativa.

Muitos brasileiros comemoram tal feito como se tivéssemos ganhado uma competição internacional, já que nosso país destacou-se perante nações mais desenvolvidas economicamente, como os Estados Unidos, por exemplo. Porém, ao serem analisados com mais calma os dados do estudo, constatou-se que aqui, naquela época, havia mais empreendedores de necessidade que de oportunidade. Os primeiros são aqueles que criam um negócio, geralmente informal, para sobreviver.

(<http://economia.uol.com.br/>. P. 1)

### 4.4 O Empreendedorismo no Mundo

O empreendedorismo começou aparecer em todo o mundo através cursos e congressos, ao longo dos anos o mesmo foi crescendo cada vez mais. O primeiro congresso sobre o empreendedorismo foi em 1973 no Canadá. Segundo Dolabela (2008 pg. 37) “O primeiro congresso internacional foi realizado em 1973 em Toronto, Canadá.”

O empreendedorismo vem se desenvolvendo através da vontade das pessoas de crescer, que correm atrás dos seus sonhos em busca de se realizar na vida profissional.

Na Idade Média, o termo empreendedor foi utilizado para aquele que gerenciava grandes projetos de produção. Sendo que este não assumia grandes riscos, apenas gerenciava os projetos através da utilização dos recursos disponíveis, quase sempre oriundos do governo em questão. Um típico empreendedor da Idade Média era o clérigo – pessoa encarregada de obras arquitetônicas, como castelos e fortificações, prédios públicos, abadias e catedrais.

A palavra “empreendedor” (entrepreneur) foi utilizada pela primeira vez na língua francesa no início do século XVI, para designar os homens envolvidos na coordenação de operações militares. A primeira relação efetiva entre assumir riscos e empreendedorismo ocorreu no século XVII, onde era estabelecido um acordo entre governo e empreendedor para execução de serviço ou fornecimento de um produto. Com preços prefixados, os lucros ou prejuízos provenientes destas transações, eram atribuídos exclusivamente aos empreendedores.

#### **4.5 As áreas de atuação do empreendedorismo**

O empreendedor pode surgir de varias formas, de serviços de pinturas, carrinho de lanches, salão de beleza entre outras modalidades basta surgir uma oportunidade, e assim, cria-se uma nova forma de empreender. Porem, podemos destacar outros tipos de empreendedorismo, como o corporativo, de novos negócios e de educação citados abaixo:

Empreendedorismo corporativo - procura trabalhar os conceitos do empreendedorismo e da inovação através de programas voltados ao desenvolvimento do perfil empreendedor de funcionários e executivos e na implementação de novos projetos e negócios corporativos, bem como no desenvolvimento e revisão de planos de negócios. Aplicam-se a empresas já constituídas, de médio e grande porte, através de treinamentos, palestras, seminários, workshops e consultorias.

Empreendedorismo de novos negócios - procura trabalhar com potenciais empreendedores e empresas inovadoras em estágio inicial ou em crescimento,

através de treinamentos, palestras e consultorias relacionadas ao empreendedorismo, plano de negócios, inovação e na captação de recursos junto a investidores e capitalistas de risco.

Educação empreendedora - procura capacitar professores, instrutores, multiplicadores e gestores de negócios no ramo da educação, bem como instituições de suporte ao empreendedorismo com projetos customizados. Além disso, a Empreende desenvolve e aplica metodologias inovadoras de ensino de empreendedorismo para jovens e adultos.

O diferencial competitivo de quem EMPREENDE encontra-se em sua equipe - pessoas capacitadas e experientes, com vasto conhecimento no assunto e preparadas para implementar projetos avançados, testados e aprovados por vários clientes. Através de parceiros internacionais e constante pesquisa do ambiente local, a empresa mantém-se atualizada a respeito das mais recentes técnicas e inovações que têm ocorrido no setor. Dolabela (2006) “empreendedorismo não é um tema novo ou modismo: existe desde sempre, desde a primeira ação humana inovadora, com o objetivo de melhorar as relações do homem com os outros e com a natureza”

#### **4.6 Motivação empreendedora**

A motivação de empreender pode nascer de duas formas, uma pelo desejo de obter seu próprio negócio através uma ideia inovadora ou que atende determinada necessidade de sua região.

A outra forma pode vir através da necessidade do indivíduo que possa estar desempregado, procura meios de ganhar dinheiro através de inovações e motivações que ser tornar realidade.

De acordo Chiavenato (1999) citado por Cruz,

De modo geral, motivação é tudo aquilo que impulsiona a pessoa a agir de determinada forma ou, pelo menos, que dá origem a uma propensão a um comportamento específico, podendo este impulso à ação ser provocado por um estímulo externo (provindo do ambiente) ou também ser gerado internamente nos processos mentais do indivíduo.

#### **4.7 Formação empreendedora**

O empreendedorismo é um fenômeno em que os indivíduos alocam recursos e competências para explorar oportunidades existentes no mercado e, como resultado, geram novos negócios, produtos, serviços, processos e tecnologias.

No Brasil, o empreendedorismo foi fomentado com a criação de micro e pequenas empresas que se consolidaram como elemento fundamental para o crescimento econômico do país, gerando emprego e renda para a população.

Para consolidar o empreendedorismo e não correr o risco de estar entre as empresas que fecham suas portas nos primeiros anos de vida, a formação e a capacitação das pessoas que desejam ser empreendedoras é fundamental. Existem em nosso país algumas instituições que podem ajudar os empreendedores na abertura de um novo negócio, a exemplo do SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), que oferece cursos de capacitação, facilita o acesso a serviços financeiros, estimula a cooperação entre as empresas, organiza feiras e rodadas de negócios e incentiva o desenvolvimento de atividades que contribuem para a geração de emprego e renda.

O tema, no entanto, também vem sendo abordado amplamente nas instituições de ensino superior, principalmente em cursos na área de gestão, quando analisados sob a ótica da teoria e da prática, ou seja, pela elaboração de planos de negócio, pois há a necessidade de formar profissionais cada vez mais aptos para ingressar num mercado de trabalho que é muito concorrido em nosso país. Segundo a coordenadora dos cursos de Comércio Exterior e Administração da Educação a Distância da UNIASSELVI, professora Daniele Cristine Maske, este tema é de tamanha importância nos dias atuais que está sendo fomentado também em cursos técnicos, nível médio e inclusive nível fundamental, pois a preparação do cidadão deve iniciar desde cedo. “Estes assuntos relacionados a empreendedorismo devem ser difundidos amplamente, pois esta é uma das muitas formas de preparar um cidadão para enfrentar os desafios e oportunidades do século atual”, pontua Daniele.

## 4.8 Características do empreendedor

Pode-se observar que o empreendedor, quer realizar seus próprios sonhos, alguém que almeja a uma auto-realização, motivado por crises ou quando enxergam uma oportunidade.

A capacidade de empreender faz a diferença nos processos de desenvolvimento socioeconômico das nações. Por isso, torna-se cada vez mais importante conhecer, com segurança, os diferentes perfis de empreendedores, quais os fatores e motivos que os levam a empreender e como empreendem. Ter o conhecimento desse quadro de referências ajuda no estabelecimento de políticas e programas que atendam de forma efetiva às necessidades desse público. (Barbosa. 2008. P 90.).

De modo geral podemos observar que existem pessoas que já nascem com o espírito empreendedor, ou seja, são aquelas que demonstram atitudes em tudo o que faz e descobrem esse lado muito cedo, já as outras pessoas desenvolvem o lado empreendedor motivadas pela necessidade.

Segundo Dolabela (2008 pg. 71), as características de um empreendedor são:

- Perseverança
- Iniciativa
- Criatividade
- Protagonismo
- Energia
- Rebeldia a padrões impostos
- Capacidade de diferenciar-se
- Comprometimento
- Capacidade incomum de trabalho
- Liderança

- Orientação para o futuro
- Imaginação
- Pró-atividade: define o que deve aprender a partir do que deseja fazer
- Tolerância a riscos moderados
- Alta tolerância à ambiguidade e incerteza

#### **4.9 Micro empreendedor individual**

Para ser enquadrado como micro empreendedor individual é necessário que o micro empresário tenha uma receita delimitada, para que esta esteja nesse quadro sua receita não pode ser superior a sessenta mil reais anuais ou cinco mil mensais, se acaso sua receita for maior não caberá nesse quadro tributário como podemos ver na lei 10.406/2002.

§ 1º Para os efeitos desta Lei Complementar, considera-se MEI o empresário individual a que se refere o art. 966 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), que tenha auferido receita bruta, no ano-calendário anterior, de até R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais), optante pelo Simples Nacional e que não esteja impedido de optar pela sistemática prevista neste artigo. (Redação dada pela Lei Complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011) (efeitos: a partir de 01/01/2012)

§ 2º No caso de início de atividades, o limite de que trata o § 1º será de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais) multiplicados pelo número de meses compreendido entre o início da atividade e o final do respectivo ano-calendário, considerado as frações de meses como um mês inteiro. (Redação dada pela Lei Complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011) (efeitos: a partir de 01/01/2012)

Percebe-se que houve uma alteração na receita da microempresa, que alterou a receita anual de trinta e seis mil para sessenta mil anuais, e conseqüentemente a receita mensal de três mil para cinco mil mensais.

## **5- ORIGEM DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL**

Não podemos dizer ao certo a origem dos micros empreendedores, quando de fato houve essa profissão, o que podemos analisar é que no passado muitos trabalhadores, por não poder pagar impostos como se fosse uma empresa formal, trabalhavam não informalidade e poderia a qualquer momento deixar de um micro empreendedor, pois de certa forma escondiam-se em meio a sociedade.

O governo percebeu que existia uma grande classe de trabalhadores autônomos, e com passar do tempo verificou uma necessidade de criar-se uma lei para facilitar a formalidade, condizendo com a realidade do empreendedor, pois o mesmo não conseguiria pagar os mesmo impostos que uma empresa contribui.

De acordo com a lei 128/08 citada por Ruthes, (2009, pg. 15),

Foi criada então a lei complementar 128 de dezembro de 2008, que atendeu a demanda e criou a figura do Micro Empreendedor Individual, que trouxe um estímulo a formalização das atividades e também isenções ou reduções expressivas nas taxas e impostos para o empreendedor.

Com a criação da lei, observa-se que houve um aumento que trabalhadores que saíram da informalidade, tendo em vista os benefícios que terão. O governo por outro lado conseguiu começar a arrecadar impostos de uma classe que outrora não tinha vantagens ou ate condições que pagar impostos fora de seu padrão.

Hoje podemos dizer que os micros empreendedores fazem parte de uma classe que gera emprego, movimentada a economia, e tem se tornado cada vez mais importante para o crescimento do país, pois os mesmo já passa de 1 milhão, segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comercio Exterior, data 07/04/2011, (Disponível em <http://www.portaldoempreendedor.gov.br>).

### **5.1 Enquadramento do microempreendedor individual**

Para que o empreendedor informal se enquadre como empreendedor individual ele deve respeitar a lei complementar 128/08, na mesma pode se observar

quem pode se enquadrar como microempreendedor individual e o que impede o trabalhador optar pelo MEI.

Para se enquadrar como MEI o empreendedor informal deve ter receita anual de R\$ 60.000,00, ter somente um funcionário, etc.

Segundo a lei complementar 128 de 19/12/2008, para o enquadramento devem-se observar alguns requisitos que impedem ou desenquadram o empreendedor individual:

- a) Ter mais que um estabelecimento;
- b) Receita bruta superior a R\$ 60.000,00;
- c) Ter participação societária ou administração em outra empresa;
- d) Ter contratado mais que um funcionário;
- e) Realizar alguma atividade de aspecto intelectual, literária ou artística, com exceção da contabilidade;
- f) Realizar algumas dessas atividades impedidas: somente citadas as mais comuns: produções culturais e artísticas, empresas que montam estandes para feiras, criação ou manutenção de páginas [...].

## **5.2 As vantagens do microempreendedor individual**

O MEI trouxe muitas vantagens com sua criação, o micro empresário gera empregos, oferece aos consumidores opções de compras mais variadas possíveis, com preço acessível.

Esta sempre em busca da inovação, devido a grande quantidade que existem, ajuda a fortalecer a economia regional, dependendo do serviço oferecido ajudam-nos a ganhar tempo. Como por “exemplo,” um executivo ou outra pessoa qualquer, que esteja em uma cidade movimentada pelos carros, trânsitos insuportáveis, dentre outros fatores que podem atrasar seus compromissos, a pessoa esta a caminho do almoço, não terá o tempo necessário para tal, então, aquele vendedor ambulante que vendem seu cachorro quente, outros gourmet e etc., está a sua disposição para vender seu produto e o individuo ganhe tempo se alimentando

no local. Então são algumas vantagens que o empreendedorismo pode trazer, desde a criação de emprego, quanto a facilitar as vidas das pessoas que correm contra o tempo para honrar seus compromissos.

### **5.3 Benefícios da formalização**

Podemos destacar vários benefícios ao empreendedor que adere em trabalhar legalmente, a primeira seria em adquirir direitos, poder fazer empréstimos, participar de licitações, não correr risco de levar multas e ter seu negocio fechado, e também trabalhar com a consciência tranquila, enfim, entre outros benefícios que serão citados, conforme Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comercio Exterior, (Disponível em <http://www.portaldoempreendedor.gov.br>):

- Cobertura previdenciária: O Empreendedor Individual poderá pagar a previdência com contribuição mensal reduzida - 5% do salário mínimo, hoje R\$ 27,25, sendo que a família também será beneficiada. O EI terá direito a aposentadoria por idade, salário maternidade, auxílio doença, auxílio reclusão e pensão por morte. Ao pagar a previdência o EI passará a ter mais segurança para ele e a família, no caso de um acidente, ou até mesmo de morte, onde a família não ficará desamparada.
- Contratação de um funcionário com menor custo: O MEI tem direito de contratar um funcionário com carteira assinada com no mínimo de um salário mínimo e com baixo custo de 3% Previdência e 8% FGTS do salário mínimo.
- Isenção de taxas para o registro da empresa: Para se formalizar o EI não terá que pagar nada, o mesmo está dispensado de taxas no processo da formalização.
- Ausência de burocracia: Não existe burocracia para que o EI se formalize e nem depois da formalização, pois o mesmo terá que fazer só uma declaração anual de todas as suas receitas e despesas.

- Acesso a serviços bancários, inclusive crédito: Antes de se formalizar o empreendedor tinha dificuldades de conseguir qualquer tipo de financiamentos, mas após a formalização o empreendedor individual tem direito de obter financiamentos específicos para o EI, terá facilidade de pegar empréstimos com juros reduzidos.
- Compras e vendas em conjunto: A lei permite que o EI faça compras em conjunto, onde o mesmo pagará mais barato e comprará mais.
- Redução da carga tributária: Existe uma redução dos tributos para o empreendedor individual, o custo da formalização é baixo e o mesmo terá que pagar no máximo R\$ 65,40 por mês.
- Controles muito simplificados: os controles são simplificados, pois o empreendedor individual está dispensado da contabilidade, o mesmo só terá que fazer o controle de todas as suas receitas e despesas, fazendo só uma declaração anual.
- Emissão de alvará pela internet: Será emitido o alvará para o empreendedor individual pela internet, só que o mesmo é provisório depois terá que obter através da prefeitura o definitivo, que será gratuito.
- Cidadania: Com a formalização os trabalhadores deixam de se esconder para ter orgulho da profissão e ser um cidadão.
- Mais fácil vender para o Governo: Ao se formalizar o empreendedor individual poderá prestar serviços ou vender mercadorias para o governo, pois o governo só compra de quem é legalizado.
- Serviços gratuitos: No primeiro ano o EI contará com serviços gratuitos, como a formalização e também a primeira declaração anual.
- Apoio do técnico do SEBRAE na organização do negócio: O SEBRAE orienta, promove palestras e também faz a formalização do empreendedor individual.

- Possibilidade de crescimento como empreendedor: Com a formalização as chances de crescer são maiores, pois é muito mais fácil fazer propaganda, vender e prestar serviços se tem uma empresa legalizada.
- Segurança jurídica: A lei 128/08 assegura os empreendedores individuais, onde foi criada a figura do micro empreendedor individual.

Conforme percebemos se o MEI analisar os benefícios que terá, perceberá que não compensa em ficarem na informalidade, as vantagens anunciadas mostram uma probabilidade maior de crescimento, além de se protegerem juridicamente de eventuais transtornos, como por exemplo, ações judiciais entre outras.

#### **5.4 Prejuízos que o trabalhador pode ter ao ficar na ilegalidade.**

De acordo com as vantagens já supracitadas, os prejuízos que o trabalhador informal terá, será o inverso, além de não ter direitos adquiridos, não terá a perspectiva de crescimento, pois não poderá participar de serviços públicos, pode a qualquer momento ser seu empreendimento fechado por esta na informalidade, não conseguira obter empréstimos junto às instituições financeiras para aumentar seu negocio.

#### **5.5 O empreendedor individual e o SEBRAE**

O SEBRAE oferece orientações às pessoas que querem ser um empreendedor. O mesmo incentiva o empreendedorismo, a inovação, e é um órgão que colabora com o sucesso das microempresas, dando palestras sobre o assunto, dando orientações para quem quer ser um empreendedor. Qualquer pessoa que tenha duvida sobre a formalização do empreendedor individual, poderá buscar por ajuda no site do SEBRAE ([www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)).

Os empreendedores informais que querem se legalizar ou até mesmo se informar sobre o Empreendedor individual pode procurar qualquer ponto de atendimento do SEBRAE. O mesmo oferece vários cursos gratuitos, como o empreendedorismo, empreendedor individual, etc.

O SEBRAE atende no Brasil inteiro, dando consultoria para os pequenos empresários, cursos, palestras que incentivam a todos a inovar, buscar por novas oportunidades e assim atingir o tão desejado sucesso.

## **5.6 Custos da formalização e formas de pagamento**

O micro empreendedor também necessita ter uma contabilidade para sua micro empresa, tendo em vista, a segurança jurídica e facilidades como em aquisições de créditos junto aos bancos e instituições financeiras com taxas mais atraentes.

A contabilidade é uma atividade fundamental na vida econômica. Mesmo nas economias mais simples, é necessário manter a documentação dos ativos, das dívidas e das negociações com terceiros. O papel da contabilidade torna-se ainda mais importante nas complexas economias modernas. Uma vez que os recursos são escassos, temos de escolher entre as melhores alternativas, e para identificá-las são necessários os dados contábeis (CREPALDI, 2004, p.20).

Quando o pequeno empresário tem noção dos seus ativos e passivos, fica mais fácil fazer um planejamento mais eficiente, sobre perspectiva de crescimento ou o momento certo de investir. Através da contabilidade o micro empreendedor pode ter a noção de fluxo de caixa, movimentos diários entre outros aspectos econômicos na sua empresa.

## **5.7 Obtenção de alvará**

A concessão do Alvará de Localização e Funcionamento depende da observância das normas contidas nos Códigos de Zoneamento Urbano e de Posturas Municipais, ou seja, é de responsabilidade das Prefeituras. A concessão deve ser feita em até 180 dias após a formalização do MEI, sob pena de conversão do alvará provisório em definitivo.

Os municípios devem manter o serviço de consulta prévia de endereço para o empreendedor verificar se o local escolhido para estabelecer a sua empresa está de acordo com essas normas.

Além disso, outras normas deverão ser seguidas, como as sanitárias, por exemplo, para quem manuseia alimentos. Dessa forma, antes de qualquer procedimento, o microempreendedor deve consultar as normas municipais para saber se existe ou não restrição para exercer a sua atividade no local escolhido, além de outras obrigações básicas a serem cumpridas.

No Portal do Empreendedor, o MEI em trâmite de regularização declarará que está cumprindo a legislação municipal, motivo pelo qual é fundamental que ele consulte essas normas e declare, de forma verdadeira, que entende a legislação e a obedecerá, sob pena de ter o seu empreendimento considerado irregular.

O ambulante ou quem trabalha em lugar fixo deverá conhecer as regras municipais antes de fazer o registro, com relação ao tipo de atividade e ao local onde irá trabalhar.

Apesar de o Portal do Empreendedor emitir documento que autoriza o funcionamento imediato do empreendimento, mediante Alvará Provisório, as declarações do empresário de que observa as normas e posturas municipais, são obrigatórias para que não haja prejuízo à coletividade e ao próprio microempreendedor. Aquele MEI que não seja fiel ao cumprimento das normas tal qual declarou estará sujeito a multas, apreensões e até mesmo ao fechamento do empreendimento e cancelamento de seu registro.

## **5.8 Contratações de empregado**

O micro empreendedor individual só poderá contratar um colaborador, com remuneração de um salário mínimo, ou piso salarial da categoria, não há necessidade de um profissional contábil, porém o MEI pode o consultar para mais detalhes referente à contratação.

Em relação a aquisição de um funcionário o MEI deve recolher mensalmente o FGTS com alíquota de 8% sobre o valor do salário pago, preencher e entregar a Guia de Recolhimento do FGTS e Informações à Previdência Social (GFIP) à Caixa

Econômica Federal até o dia 7 do mês seguinte àquele em que a remuneração foi paga. Caso não haja expediente bancário no dia 7, a entrega deverá ser antecipada para o dia de expediente bancário imediatamente anterior.

O MEI que não contratou funcionário ou não possui funcionário não é obrigado a elaborar e entregar mensalmente a GFIP - Guia de Recolhimento do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço e Informações à Previdência Social – e mesmo assim obterá a Certidão de Regularidade Fiscal junto ao FGTS expedida pela Caixa Econômica Federal.

### **5.9 Custo de Contratação do Empregado**

Os valores podem alterar caso o piso salarial da categoria profissional seja superior ao salário-mínimo. Como exemplo, para salário igual ao valor do salário mínimo, o custo previdenciário, recolhido em GPS - Guia da Previdência Social, é de R\$ 96,80 (correspondentes a 11% do salário mínimo vigente), sendo R\$ 26,40 (3% do salário mínimo) de responsabilidade do empregador (MEI) e R\$ 70,40 (8% ou conforme tabela de contribuição mensal ao INSS (1)) descontado do empregado. A alíquota de 3% a cargo do empregador não se altera.

Além do encargo previdenciário de 3% de responsabilidade do empregador, o MEI também deve depositar o FGTS, calculado à alíquota de 8% sobre o salário do empregado. Sendo assim, o custo total da contratação de um empregado pelo MEI é de 11% sobre o valor total da folha de salários (3% de INSS mais 8% de FGTS).

## **6- Contabilidade para microempreendedor individual**

O micro empreendedor também necessita que uma contabilidade, para a microempresa, tendo em vista, a segurança jurídica e facilidades como em aquisições de créditos junto aos bancos e instituições financeiras com taxas mais atraentes.

A contabilidade é uma atividade fundamental na vida econômica. Mesmo nas economias mais simples, é necessário manter a documentação dos ativos, das dívidas e das negociações com terceiros. O papel da contabilidade torna-se ainda mais importante nas complexas economias modernas. Uma vez que os recursos são escassos, temos de escolher entre as melhores alternativas, e para identificá-las são necessários os dados contábeis (CREPALDI, 2004, p.20).

Quando o pequeno empresário tem noção dos seus ativos e passivos, fica mais fácil fazer um planejamento mais eficiente, sobre perspectiva de crescimento ou o momento certo de investir. Através da contabilidade o micro empreendedor pode ter a noção de fluxo de caixa, movimentos diários entre outros aspectos econômicos na sua empresa.

## 7-ESTUDO DE CASO

A atividade empreendedora começou a ganhar forças nos últimos anos devidos há dois principais motivos conforme observamos no estudo, o primeiro em relação à necessidade pela falta de emprego no mercado de trabalho, pois muitas pessoas não consegue encontrar emprego de imediato e por isso procuram de algum modo de ganhar dinheiro, seja vendendo doces, salgados ou oferecendo serviços como mão-de-obra como, por exemplo, encanador, carpinteiro, entre outros que existem conforme a necessidade, e assim, a pessoa garante por um tempo sua renda temporária ou não, no caso se a pessoa achar um serviço de carteira assinada.

O micro empreendedor CARLOS CARVALHO LEAL que era morador no município de pimenta Bueno na época começou a ajudar a fabricar e vender tapioca junto com seu irmão, junto trabalhou por um tempo e logo LEAL percebeu uma oportunidade e pediu afastamento do serviço público para se dedicar mais ao empreendimento, quando percebeu que o negócio estava dando certo pediu exoneração do cargo que ocupava de vigilante na área da saúde. Isso há onze anos na forma de autônomo não regularizado. Em 2010 o ex-vigilante incentivado pelo SEBRAE aderiu o MEI (Micro Empreendedor Individual). E criou a Denominação do Empreendimento de CARLOS CARVALHO LEAL com o CNPJ: 12.643.535/0001-60 na Forma Jurídica de MICRO EMPREENDEDOR e Regime de Tributação MEI com Serviços Oferecidos de vendas de tapiocas.

Os insumos utilizados para fabricação de tapioca são: fécula de mandioca, frango, presunto, manteiga, Catupiry, morango, goiabada, queijo, temperos e outros. Atualmente Carlos fabrica na parte da manhã em sua casa as tapiocas que serão vendidas no período da noite, conforme o próprio MEI observou sua media diária de tapiocas vendidas e 70 para atender o seus clientes, com o objetivo de ampliar suas vendas Carlos pretende chegar a uma media de venda de tapiocas 100/dia.

Estratégias de negócio: o MEI pretende continuar a vender tapioca de porta em porta, sem ponto comercial, pois acredita que além de poder ir atrás dos seus

clientes e até fidelizando alguns, na sua visão se o mesmo adquirisse um ponto comercial sua média diária de tapioca não seria suficiente, pois com um ponto fixo, seu custo fixo aumentaria um exemplo o aluguel, funcionários e demais encargos que seriam acrescentados.

Os equipamentos usados linha serviços são o fogão, ralador, faca entre outros, Carlos trabalha de forma manual trabalha em sua casa ralando queijo, frango, coco e outros. Pretende comprar uma máquina para ralar seus insumos já supracitados.

Principais concorrentes: no momento o MEI acredita que é só ele que vende tapioca de porta e porta e seus concorrentes segundo o mesmo são pontos fixos, que além de vender tapioca vende outros produtos, lanches, salgados etc. Assim seu diferencial competitivo é que não espera os clientes, o mesmo vai atrás do seu consumidor, oferecendo em estabelecimento e demais locais onde se encontra pessoas.

**QUADRO 1- TABELA DE INSUMOS**

PRODUTOS	QUANTIDADE	UND MEDIDA	VLR UNT	VLR TOTAL	DIAS TRABALHADOS
FRANGO	72	KG	7,70	554,40	20
MANTEIGA	1,5	KG	10,00	15,00	20
FÉCULA	120	KG	4,00	480,00	20
QUEIJO	26	KG	16,50	429,00	20
PRESUNTO	16	KG	12,00	192,00	20
GOIABA BISNAGA	3,0	KG	10,00	30,00	20
CHOCOLATE	14	KG	16,00	224,00	20
LEITE CONDENSADO	60	UND	3,40	204,00	20
CATURY BISNAGA	20	UND	21,46	429,17	20
TEMPEROS E OUTROS	2	KG	0,90	18	20
TOTAL				2575,57	

FONTE: PRÓPRIA.

O Quadro acima representa os insumos incorridos durante 20 dias trabalhados, nele podemos observar os produtos que são comprados e o valor médio pago para a fabricação de tapiocas, no quadro também pode ser observado que a maioria dos insumos é adquirida em quilos com exceção do leite condensado e o catupiry. No campo dias trabalhados foi levando em consideração os quais o MEI produziu as tapiocas no decorrer do mês em questão, contando de segunda a sexta-feira de cada semana, outro dado a ser observado dentro do quadro são quatros produtos que são comprados em volume maior durante o mês, sendo eles:

FRANGO, QUEIJO, FÉCULA E O CATUPIRY. Fato que poder ser compreendido porque os insumos formam a base para o produto final.

#### QUADRO 2- CINCOS SABORES MAIS VENDIDOS DE TAPIOCA

PRODUTOS	QUANTIDADE	VALOR UNT	VALOR TOTAL
Frango c/ Catupiry	20	5,00	R\$ 100,00
Presunto e Queijo	15	5,00	R\$ 75,00
Presunto e Catupiry	12	5,00	R\$ 60,00
Leite Condensado	8	5,00	R\$ 40,00
Chocolate	5	5,00	R\$ 25,00
Outras	10	5,00	R\$ 50,00
<b>TOTAL</b>	<b>70</b>	<b>5,00</b>	<b>R\$ 350,00</b>

FONTE: PRÓPRIA

O Quadro acima demonstra os cinco sabores mais vendidos durante o mês ou período de venda, como podemos observar a tapioca sabor frango com catupiry seguido por tapioca presunto e queijo são os mais procurados pelos clientes e em terceiro a tapioca presunto com catupiry. Conforme os dados deste quadro justificasse a quantidade maior de insumos comprados referentes ao quadro anterior, que revelou que o frango, catupiry e o presunto como os insumos mais comprados.

**QUADRO 3 -TABELA MENSAL DE VENDAS DE TAPIOCA.**

MÊS	VENDA/UND	PREÇO	VALOR
1º SEMANA	350	R\$ 5,00	R\$ 1750,00
2º SEMANA	350	R\$ 5,00	R\$ 1750,00
3º SEMANA	350	R\$ 5,00	R\$ 1750,00
4º SEMANA	350	R\$ 5,00	R\$ 1750,00
TOTAIS	1400		R\$ 7000,00

FONTE: PRÓPRIA

A tabela mostra uma média mensal de tapiocas vendidas ao mês, tendo por base em que um mês tenha quatro semanas, e como vimos se o MEI vende em média de setenta tapiocas no dia e em cinco dias trabalhados chega no total de trezentos e cinquenta, o preço praticado de cinco reais gera uma receita de mil setecentos e cinquenta reais semanalmente. Porém este valor não é considerado os custos e despesas que são utilizados para a produção.

**QUADRO 4 - TABELA DE DESPESAS**

DESPESAS	MEDIA/DESPESAS/DIA	DIAS	TOTAL
ENERGIA	13,33	30	400,00
GAS	3,25	20	65,00
GASOLINA	2,50	20	50,00
PAPEL ALUMINIO	3,00	20	60,00
TRIBUTOS	49,35	30	49,35
TOTAL			624,35

FORNE: PRÓPRIA.

O quadro acima destaca as quatro principais despesas incorridas no mês levando em consideração aos dias de produção, com exceção a energia que permanece consumindo mesmo sem estar produzindo pelo fato de estar conservando os produtos. O valor total gasto em energia é devido ao MEI ter dois freezers usados para a conservação dos insumos conforme escrito anteriormente, o gás consumido em um mês é um botijão, o mesmo acontece com a gasolina, já no papel alumínio é comprado em caixas e o proprietário gasta um rolo por dia. Na coluna de media/despesa/dia os valores foram divididos de acordo com os dias e a utilização dos produtos.

**DRE (Demonstração do Resultado do Exercício)**

RECEITAS DE VENDAS	100%	7000,00
(-) Devoluções/abatimentos	0.705%	(49,35)
Impostos		49,35
=RECEITA BRUTA		6950,65
CMV (custo mercadoria vendida)	36,793%	(2575,57)
LUCRO BRUTO		4375,08
DESPESAS OPERACIONAIS	8,214%	(575,00)
Energia		400,00
Gás		65,00
Gasolina		50,00
Papel Alumínio		60,00
Lucro obtido no período	45,712	3800,08

FONTE: PRÓPRIA.

Conforme a demonstração do resultado exercício (DRE) nos mostra qual o lucro obtido conforme a venda declarada e o valor dos insumos gastos para a produção dos produtos, neste quadro apresenta uma despesa previdenciária que uma taxa paga mensalmente para a manutenção da micro empresa. Observa-se que o custo da compra das mercadorias equivale a 45,71% da receita obtida durante o período.

## 8- CONCLUSÃO

O presente trabalho demonstrou o quão é importante trabalhar de forma legalizada como micro empreendedor individual (MEI), os benefícios da formalização suas vantagens, como linha de crédito com juros mais atrativos entre outros.

Percebe que existe uma crescente em relação a esta forma de regime tributário, seja ela formal ou não, como vimos esta modalidade surge de duas maneiras diretas uma pela necessidade ou pelo sonho de construir seu próprio negócio. Outro modo que deve ser lembrando é que este tipo de trabalho pode se como complemento de renda, tendo vista, que o trabalhador que tem sua primeira fonte de renda acaba não sendo suficiente para cobrir suas despesas.

Por ser um assunto tão recente em relação aos outros regimes tributários, muitos empreendedores começam de forma informal, porém, no decorrer do tempo, o MEI interessado em crescer seu próprio negócio procura a formalização para obter os benefícios citados.

Neste trabalho mostramos o empreendimento do senhor CARLOS CARVALHO LEAL que nos acolheu de forma simpática, agradável, e pode compartilhar sua forma de trabalhar e o processo de fabricação, assim como seus custos e o método de trabalho. Assim com os dados levantados do MEI, e os conhecimentos adquiridos no curso de ciências contábeis pude contribuir de forma mais clara possível mostrar quais são suas despesas relevantes e de que forma será correta para que o negócio seja mais rentável.

Por este trabalho podemos estender a outros tipos de microempreendedores que tendo um planejamento pessoal, procurando identificar suas despesas e os custos atribuídos no processo, o trabalhador terá uma noção de quais são suas receitas e o lucro obtido.

## 9- CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conforme vimos o trabalho elaborado mostra os custos e as despesas para a fabricação de tapioca, observa-se uma receita significativa para um micro empreendedor, ou seja, se MEI tem uma receita de sete mil mensais, no final do ano seu total será de oitenta e quatro mil anuais ultrapassando assim o limite estipulado conforme a legislação a lei complementar 128 de 19/12/2008, para o enquadramento devem-se observar alguns requisitos que impedem ou desenquadram o empreendedor individual..

A recomendação que foi observada á migração de regime tributário, ou seja, para o simples nacional, pelo fato de não correr risco de ser autuado, podendo ter uma linha de credito maior, com o simples, o micro empreendedor poderá contratar por ventura outros colaboradores para seu negocio em caso de um possível crescimento, em relação ao MEI se restringi a somente a um.

A forma de pagamentos de impostos do simples nacional, microempresa (ME), os oito impostos serão pagos em uma única guia, poupando assim tempo, o fato que pode ser considerado mais vantajoso para a migração é poder trabalhar com seu negocio tranquilo sem o risco de ser pego pelo fisco.

## ANEXO

Ao estourar o limite de R\$ 60 mil por ano, o MEI passará à condição de microempresa. Veja como proceder.

- 

A Lei Complementar nº 128, de 19/12/2008, criou condições especiais para que trabalhadores informais de todo o Brasil possam se legalizar como Microempreendedor Individual (MEI).

Trata-se de um grande avanço para diversos setores, especialmente para o Governo, pois arrecada impostos e tributos que serão investidos em melhorias sociais, e para o empreendedorismo, pois ampliou para muitas pessoas as oportunidades de reconhecimento e crescimento de seus negócios e acesso a direitos adquiridos.

Um ponto fundamental nesse novo cenário é que negócios que antes não tinham perspectivas de crescimento, com o MEI, passaram a crescer e ter mais oportunidades de negócio e faturamento, momento em que já não se encaixam mais no perfil.

O MEI também pode decidir, a qualquer momento, realizar a transição para Microempresa.

Além disso, existem algumas situações na qual a transição é feita de maneira automática.

Fique por dentro nesta página.

### **Por faturamento**

- 

Quando estoura o limite de faturamento anual de R\$ 60 mil, o MEI passa à condição de Microempresa (ME). Confira as duas situações às quais o empreendedor poderá estar sujeito e como deve proceder para a transição de MEI para ME.

### **MEI cujo faturamento anual não ultrapassa R\$ 60 mil mais a tolerância**

Se o faturamento anual for maior que R\$ 60 mil, porém não ultrapassar R\$ 72 mil (menor que 20% de R\$ 60 mil), o empreendedor deverá recolher os DAS na condição de MEI até o mês de dezembro e recolher um DAS complementar, pelo excesso de faturamento, no vencimento estipulado para o pagamento dos tributos abrangidos no Supersimples relativos ao mês de janeiro do ano-calendário subsequente.

Na regra geral é no dia 20 de fevereiro, sendo que esse DAS será gerado quando da transmissão da Declaração Anual do MEI (DASN-SIMEI).

A partir do mês de janeiro, passa a recolher os impostos pelo sistema Supersimples como microempresa, com percentuais iniciais de 4%, 4,5% ou 6% sobre o faturamento do mês, conforme as atividades econômicas exercidas (Comércio, Indústria e/ou Serviços).

### **MEI cujo faturamento anual ultrapassa R\$ 72 mil**

Se o faturamento for superior a R\$ 72 mil (maior que 20% de R\$ 60 mil), e inferior ao limite de opção/permanência no Simples Nacional (R\$ 3,6 milhões), o MEI passa à condição de **Microempresa** (se o faturamento for de até R\$ 360 mil) ou de **Empresa de Pequeno Porte** (caso o faturamento seja entre R\$ 360 mil e R\$ 3,6 milhões), retroativo ao mês de janeiro ou ao mês da inscrição (formalização), caso o excesso da receita bruta tenha ocorrido durante o próprio ano-calendário da inscrição (formalização).

Nesse caso, passa a recolher os tributos devidos pelo sistema Supersimples, com percentuais iniciais de 4%, 4,5% ou 6% sobre o faturamento, conforme as atividades econômicas exercidas (Comércio, Indústria e/ou Serviços).

Exemplo: se ultrapassou os R\$ 72 mil em julho, e não ultrapassou R\$ 360 mil, passará a condição de Microempresa, retroagindo ao mês de janeiro.

No caso de início de atividade, deverá ser observado o limite proporcional: (R\$ 60 mil/12) multiplicados pelo número de meses compreendido entre o início da

atividade e o final do respectivo ano-calendário, consideradas as frações de meses como um mês inteiro (Resolução CGSN nº 94/2011, art. 91, §1º).

Nas duas situações acima, o MEI deverá solicitar, obrigatoriamente, o desenquadramento como MEI no Portal do Simples Nacional, no site da Receita Federal do Brasil.

*\*Informações com base no artigo 105 da Resolução do CGSN nº 94/2011.*

O limite máximo de receita bruta anual para que pequenas empresas participem do regime especial de tributação do Simples Nacional sobe de **R\$ 3,6 milhões para R\$ 4,8 milhões**, o que equivale a uma média mensal de R\$ 400 mil.

Já para quem é formalizado como Microempreendedor Individual (MEI), o novo teto de enquadramento passa de **R\$ 60 mil para R\$ 81 mil anuais**, o que resulta em uma média mensal de R\$ 6,75 mil. Com as mudanças, um número maior de empresas pode optar pelo regime simplificado de recolhimento de impostos.

## 10-REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS\\_CHRONUS/bds/bds.nsf/A2EEEAD6407D759003256D520059B1F8/\\$File/NT00001D9A.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/A2EEEAD6407D759003256D520059B1F8/$File/NT00001D9A.pdf)

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/bis/o-que-e-ser-emprededor,ad17080a3e107410VgnVCM1000003b74010aRCRD>

<http://www.significados.com.br/emprededorismo/16:59> pg 1.

<http://www.portaldoemprededor.gov.br/noticias/noticias-do-portal/micro-e-pequenas-empresas-geram-27-do-pib-do-brasil> 17:09 Pg1.

<http://www.portaldoemprededor.gov.br/noticias/noticias-do-portal/micro-e-pequenas-empresas-geram-27-do-pib-do-brasil> 14:21 pg1.

[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/LCP/Lcp139.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp139.htm)

<http://www.portaldoemprededor.gov.br/perguntas-frequentes/duvidas-relacionadas-ao-microemprededor-individual-1/7-licenciamento-definitivo-e-alvara-de-funcionamento>

<http://www.portaldoemprededor.gov.br/perguntas-frequentes/duvidas-relacionadas-ao-microemprededor-individual-1/8-empregado-do-mei>

<http://portaldoemprededorismo.xpg.uol.com.br/o-emprededorismo-no-mundo-origens-e-definicoes.html>

<http://www.empredede.com.br/areas.htm>

[http://www.nead.com.br/hp-2.0/home/noticia\\_ler.php?c=45068](http://www.nead.com.br/hp-2.0/home/noticia_ler.php?c=45068)

Martins, Eliseu, contabilidade de custos 9º edição, são Paulo, editora Atlas S.A 2003.

<http://www.portaldecontabilidade.com.br/tematicas/custo-ou-despesa.htm>

<http://www.portaleducacao.com.br/administracao/artigos/65008/ponto-de-equilibrio-contabil-financieiro-e-economico>

<http://www.portaldecontabilidade.com.br/tematicas/historia.htm>

RIBEIRO, Osni Moura, Contabilidade básica fácil /Osni Moura Ribeiro. – 3.ed. – São Paulo: Saraiva, 2002.