

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE MINAS GERAIS**  
**Instituto de Ciências Econômicas e Gerenciais - Ciências Contábeis**

**Execução do Projeto de Extensão:**  
**Contabilidade e Empreendedorismo**

**Belo Horizonte**  
**2016**

**Execução do Projeto de Extensão:  
Contabilidade e Empreendedorismo**

Artigo apresentado ao Instituto de Ciências  
Econômicas e Gerenciais - Ciências Contábeis  
da Pontifícia Universidade Católica de Minas  
Gerais, como requisito parcial para aprovação  
no Trabalho Interdisciplinar.

**Belo Horizonte  
2016**

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	4
<b>2 DESENVOLVIMENTO</b> .....	5
<b>2.1 Reflexões acerca do desenvolvimento do projeto</b> .....	5
<b>2.2 Alterações propostas na execução do projeto</b> .....	5
<b>2.3 A relevância do projeto para o profissional contábil</b> .....	7
<b>3 ESTUDO DE CASO</b> .....	7
<b>3.1 ANÁLISE DOS DADOS E RESULTADOS DA EXECUÇÃO DO PROJETO</b> .....	8
<b>3.1.1 Análise dos Dados</b> .....	9
3.1.1.1 <i>Sua atividade empresarial é formalizada?</i> .....	10
3.1.1.2 <i>Caso a resposta anterior seja NÃO, você possui interesse em se formalizar?</i> .....	10
3.1.1.3 <i>Você tem/teve conhecimento dos benefícios da formalização?</i> .....	11
3.1.1.4 <i>Caso a resposta anterior seja SIM, como você conheceu o MEI?</i> .....	11
3.1.1.5 <i>Você possui dúvidas no gerenciamento de seu negócio?</i> .....	12
3.1.1.6 <i>Você gostaria de orientação gerencial?</i> .....	13
3.1.1.7 <i>Assuntos de Interesse</i> .....	13
<b>3.2 Resultados do Projeto</b> .....	14
<b>4 CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	15
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	16
<b>APÊNDICE A – Questionário de Dúvidas Empresariais</b> .....	18
<b>ANEXO 1 - Guia da Previdência Social</b> .....	19
<b>ANEXO 2 - Planilhas de Simulação: Cadastro de Clientes e Fornecedores</b> .....	20
<b>ANEXO 3 - Simulação de Cálculo do Preço de Venda</b> .....	21
<b>ANEXO 4 - Cartilha do Microempreendedor Individual</b> .....	22
<b>ANEXO 5 - Planilha para Controle de Estoques</b> .....	23
<b>ANEXO 6 - Simulação de Controle Diário do Caixa</b> .....	24
<b>ANEXO 7 - DECLARAÇÕES DE RENDA: MEI</b> .....	25
<b>ANEXO 8- Nota Fiscal Eletrônica: MEI</b> .....	26

## 1 INTRODUÇÃO

Este artigo é resultado do projeto de extensão Visita Comunitária - Orientação Gerencial Básica, realizado por alunas do curso de Ciências Contábeis da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais (PUC-MG) no período de agosto à outubro de 2016. Os objetivos deste artigo são divulgar o trabalho desenvolvido pelo grupo a partir de visitas aos empresários e apresentar reflexões sobre a contribuição de conhecimentos gerenciais e contábeis para uma melhor gestão de micro empreendimentos.

No trabalho interdisciplinar do primeiro semestre de 2016, iniciou-se a elaboração de um Projeto de Extensão envolvendo a criação de novas oportunidades de trabalho através da relação Contabilidade e Empreendedorismo. Dessa forma, o projeto foi idealizado inicialmente como uma oficina que seria ministrada pelos próprios alunos do curso de Ciências Contábeis afim de fornecer um treinamento com conhecimentos básicos gerenciais, visando o desenvolvimento da capacidade gerencial de Micro Empreendedores Individuais (MEIs) e Microempreendedores (MEs).

O projeto foi fundamentado a partir de análise das características do mercado de trabalho brasileiro, de problemas enfrentados pelos Micro e Pequenos e Empreendedores e também de dados estatísticos sobre empreendedorismo no Brasil e no mundo, disponibilizados pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação (IBPT) e *Global Entrepreneurship Index* (GEI).

Denominou-se a ideia original de "Oficina Comunitária - Orientação Gerencial Básica" e foi elaborado um panfleto de divulgação relacionado aos benefícios de empreender e da capacitação gerencial contemplando o público-alvo, objetivos e metodologia do projeto.

A execução do projeto se daria por meio de uma oficina realizada em sala de aula com os interessados através da exposição de conhecimentos teóricos e utilização modelos práticos aplicáveis na gestão de negócios. Dessa forma, a grande relevância do projeto de extensão seria proporcionar ao aluno um diferencial no âmbito acadêmico e também a educação gerencial aos empresários, contribuindo para criação de novas oportunidades de trabalho através da melhor gestão das empresas do futuro.

## **2 DESENVOLVIMENTO**

### **2.1 Reflexões acerca do desenvolvimento do projeto**

Realizou-se uma pesquisa informal na comunidade em torno da universidade e em algumas comunidades adjacentes e constatou-se que dificuldades na execução do projeto através de uma oficina.

As principais razões para a inviabilidade da oficina caracterizam-se em função da resistência encontrada no público-alvo em ceder parte de seu tempo para deslocar-se algumas horas para o aprendizado em sala de aula e também na descrença por tratar-se de alunos em processo de formação e não de profissionais graduados e comprovadamente capacitados.

Diante disso, buscou-se estudar outras opções para execução do projeto e chegou-se a um consenso de que seriam necessárias alterações que, no entanto, mantivessem a essência do projeto e pudessem atender ao público-alvo escolhido sem mudar o objetivo de proporcionar a disseminação de conhecimentos gerencial para empresários que almejam uma melhor gestão de negócios e, dessa forma, ainda contribuir com a criação de novos postos de trabalho.

### **2.2 Alterações propostas na execução do projeto**

As alterações para execução da Oficina Comunitária - Orientação Gerencial Básica foram elaboradas pelas alunas do Curso de Ciências Contábeis da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais (PUC MG) considerando a continuidade da proposta de intervenção extensionista no trabalho interdisciplinar no segundo semestre de 2016, as alterações foram pesquisadas e efetivadas durante o mês de julho e parte do mês de agosto.

A alteração no nome do projeto justifica-se pela mudança na forma de execução do mesmo, pois é essencial que o público-alvo possa identificar de forma objetiva do que se trata o projeto. Dessa forma, a palavra "oficina" será substituída pela palavra "visita", e, portanto, o novo título passa a ser "VISITA COMUNITÁRIA - ORIENTAÇÃO GERENCIAL BÁSICA". Enfatiza-se que o desenvolvimento deste projeto ainda continua tendo a finalidade de expor e explicar informações de cunho gerencial e contábil que possam ser transformadas em conhecimento para

capacitação dos empreendedores e utilizadas a favor do empreendedorismo nas comunidades.

A alteração proposta na abordagem para execução do projeto baseia-se em visitar potenciais empresários e os empreendimentos já existentes em busca de dúvidas que podem ser sanadas através da difusão de materiais com informações úteis (panfletos, modelos de planilhas, informativos), possibilitando identificar se há realmente a necessidade de capacitação de um empreendedor ou apenas a de informações.

Nesse contexto, a execução do projeto poderá ser mais abrangente e independente de local para realização, pois cada integrante do grupo será responsável por visitar um determinado número de estabelecimentos e colaborar com informações relevantes para os empresários na gestão de seu empreendimento. Portanto, mesmo que sejam apenas visitas nas comunidades, mantém-se os objetivos do projeto original:

- ✓ Auxiliar na construção de um conhecimento gerencial sólido para empresários cadastrados no MEI;
- ✓ Auxiliar no planejamento, organização, controle e gestão dos empreendimentos com informações relevantes;
- ✓ Incentivo ao desenvolvimento do empreendedorismo.

Definiu-se como público-alvo pessoas que possuem conhecimentos gerenciais limitados e desejam começar e/ou formalizar um negócio principalmente na modalidade de Micro Empreendedor Individual - MEI (limitado a Micro empreendedores). A ideia é de que as visitas sejam realizadas em até 30 empreendimentos/potenciais empreendimentos, ficando cada integrante do grupo responsável por 5 (cinco) empresas.

Por fim, as atividades desenvolvidas serão realizadas a partir coleta de informações dos empreendedores através de um questionário com o objetivo de saber dados empresariais e também para organização do material a ser utilizado nas visitas, que será composto de informativos, modelos de controles gerenciais, panfletos e cartilhas disponibilizadas em portais relativos ao empreendedorismo e contabilidade para auxiliar os participantes na compreensão da importância de boas práticas gerenciais no dia-a-dia dos micro empreendedores.

### **2.3 A relevância do projeto para o profissional contábil**

A disseminação de conhecimentos gerenciais é o primeiro passo para a adequada capacitação de empresários, de maneira que a informação promove a consciência de que qualquer negócio, mesmo os denominados como micro, são capazes de se desenvolverem e tornarem-se grandes e representativos no mercado. Uma boa gestão está associada à compreensão de riscos, benefícios e vantagens que a tomada de decisão pode trazer a uma determinada empresa e que os impactos sofridos pela empresa também refletem na comunidade em que ela está inserida.

A extensão é uma ponte entre a universidade e a comunidade que permite a transmissão de conhecimentos e saberes adquiridos dentro do ambiente acadêmico ao mesmo tempo em que presta assistência à comunidade em torno da universidade. Dessa forma, frente ao instável cenário econômico e das constantes e rápidas transformações no mundo dos negócios, faz-se presente uma demanda por profissionais não apenas capacitados tecnicamente, mas também conhecedores dos problemas empresariais a nível social e que estejam dispostos a contribuir para a solução desses problemas e ajudar os gestores no processo de tomada de decisões.

Pretendeu-se no projeto de extensão enfatizar a profissão contábil como parte fundamental no desenvolvimento do empreendedorismo através de uma das mais importantes ferramentas utilizadas pelo contador: a informação. A propagação de informações úteis e relevantes à microempresário que necessitam de orientação contribuem não só para um maior prestígio da profissão, como para o crescimento profissional, econômico e social da comunidade envolvida.

Logo, o profissional contábil do presente e do futuro deve estar sempre atualizado e em constantemente trabalhando na de construção do seu papel de interprete - tradutor de informações complexas e de agente comunicador dessas informações, a fim de tornar-se figura essencial no suporte a tomada de decisão das empresas de forma profissional, responsável e ética.

### **3 ESTUDO DE CASO**

A fase de execução do projeto foi desenvolvida em duas etapas. A primeira parte ocorreu através de uma visita preliminar em vários empreendimentos com

aplicação de um questionário quantitativo para coleta de informações de pelo menos 30 empresários interessados em participar do projeto e também acerca de suas principais demandas de orientação gerencial. Posteriormente em setembro, na segunda etapa, foi realizada uma segunda visita a cada um dos microempresários participantes para distribuição de materiais com informações úteis e orientações básicas a respeito de dúvidas previamente discutidas e avaliação da relevância e qualidades das informações fornecidas. Todos os microempresários que participaram do projeto pertencem ao município de Belo Horizonte e são enquadrados como MEI ou potenciais candidatos à formalização nesse formato de empresa.

### 3.1 Análise dos dados e resultados da execução do projeto

Aplicou-se 30 questionários (vide APÊNDICE 1) em estabelecimentos, a vendedores ambulantes e prestadores de serviços já cadastrados como Micro Empreendedor Individual - MEI ou com interesse em se formalizar do município de Belo Horizonte, nos bairros do Castelo, Coração Eucarístico, Glória, Santa Inês e Barreiro, em meados do mês de Agosto. Alguns dos empresários (principalmente ambulantes) ficaram receosos em ceder seus dados e responder ao questionário pensando ser algum tipo de fiscalização. Abaixo encontra-se o quadro com a relação dos dados empresariais dos participantes da Visita Comunitária.

**QUADRO 1 - DADOS EMPRESARIAIS DOS PARTICIPANTES**

#Nº	NOME DO EMPREENDEDOR	CPF	ATIVIDADE EMPRESARIAL	CNPJ
1	Aloysia Machado	970.XXX.456-04	Comércio de Doces e Linguças	-
2	Ana Cláudia Costa Laranjeira	065.XXX.396-16	Doceria gourmet	-
3	Ana Gabriela Santos	-	PetShop	21.XXX.565/0001-06
4	Bianca de Carvalho Maia		Comércio de Roupas	21.XXX.987/0001-34
5	Carina Aparecida Leão	083.XXX.186-03	São de Beleza e Bazar	-
6	Carla Assunção Silva	-	Salão de Beleza	16.XXX.341/0001-69
7	Cynthia Gonçalves de Magalhães	012.XXX.806.73	Doceira e Salgadeira	-
8	Daniel Lopes Salgado	-	Padeiro	88.XXX.145/0001-04
9	Edmar de Oliveira Costa	-	Fotocopiador	11.XXX.616/0001-08
10	Elizabeth de Magalhães	-	Revendedora de Cosméticos	23.XXX.431/0001-04
11	Heli Gonçalves	-	Serralheria	05.XXX.339/0001-62

12	Ivanete das Dores Gomes	-	Comércio de Roupas Infantis	20.XXX.958/000194
13	Izadora Sant'Anna Lobo	-	Imobiliária	15.XXX.721/0001-06
14	Izadora Gabrielle Toledo Amâncio	140.XXX.786-31	Digitadora	-
15	Júlia Luíza Rocha Souto	-	Acabamento em Tecidos	20.XXX.695/0001-46
16	Kelly Pereira Toledo de Campos	812.XXX.416-91	Diarista	-
17	Laura Paulino de Castro Moutavasi	610.XXX.546-49	Cafeteria	-
18	Maria José Ciscoto	-	Confecção de produtos artesanais	20.XXX.695/0001-46
19	Maria José Ferreira Morato	-	Serviços de Organização de feiras e festas	13.XXX.299/0001-30
20	Mariana Gontijo Alvarenga Aragão	-	Roupas para Pets	23.XXX.862/0001-74
21	Mayelle de Oliveira Alvarenga	-	Acessórios para Pets	24.XXX.098/0001-28
22	Reginaldo Silva Baia	-	Academia	22.XXX.971/0001-50
23	Renato Cardoso Araújo	-	Transportador Escolar	09.XXX.476/0001-89
24	Samira Barros de Araújo	-	Ensino de idiomas	17.XXX.659/001-20
25	Simone Passos Campos	-	Costureira	52.XXX.963/0001-20
26	Sheila Drumont Camargos	802.XXX.676-98	Depiladora e Manicure	-
27	Shirley Ferreira Domingos Isidório	098.XXX.526-00	Esteticista	-
28	Sthefanne Paher Silva Vasconcelos	-	Salão de Beleza	17.XXX.231/0001-38
29	Xênia Rodrigues	-	Serviços de Informática	21.XXX.713/0001-05
30	Wesley Felipe Jorge Sabino	-	Salão de Beleza	14.XXX.475/0001-96

**FONTE: Elaborado pelas autoras**

Parte dos dados apresentados neste quadro são confidenciais por se tratarem de informações pessoais de terceiros e têm finalidade estritamente acadêmica de comprovação da realização do Projeto de Extensão denominado Visita Comunitária - Orientação Gerencial Básica. Sendo assim, alguns caracteres não serão mostrados afim de evitar quaisquer problemas aos cedentes dos dados caso ocorra algum infortúnio.

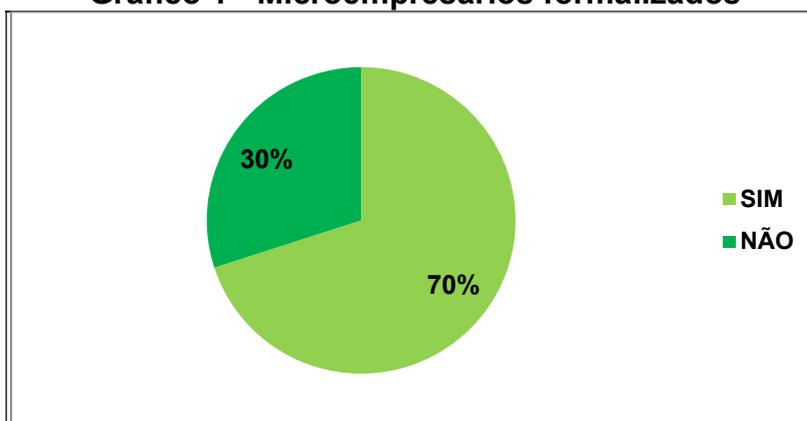
### **3.1.1 Análise dos Dados**

A partir das informações coletadas nos questionários distribuídos apresentam-se gráficos e suas respectivas análises para cada pergunta respondida. O questionário possui seis questões de sim ou não e uma sobre os interesses dos empresários além do espaço para o preenchimentos dos dados empresariais e foi

elaborado pelas autoras para ser aplicado aos participantes deste projeto listados no Quadro 1.

### 3.1.1.1 Sua atividade empresarial é formalizada?

**Gráfico 1 - Microempresários formalizados**

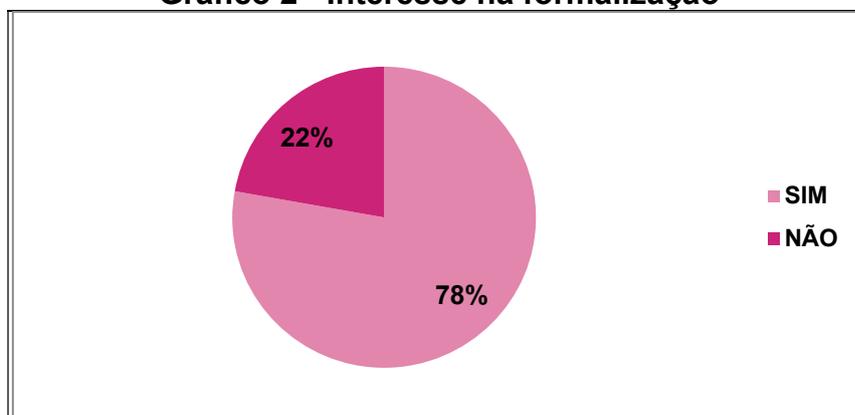


Fonte: Elaborado pelas autoras

Conforme apresentado no gráfico acima, verificou-se que grande parte dos empreendedores participantes tem sua atividade empresarial formalizada. Dos 30 entrevistados, 21 (70%) são cadastrados como MEI e apenas 9 (30%) ainda estão informais. Essa porcentagem foi considerada um resultado positivo, pois mostra que um número cada vez menor de negócios não usufrui dos benefícios e vantagens da Lei Complementar 128/2008 e está sem fiscalização.

### 3.1.1.2 Caso a resposta anterior seja NÃO, você possui interesse em se formalizar?

**Gráfico 2 - Interesse na formalização**

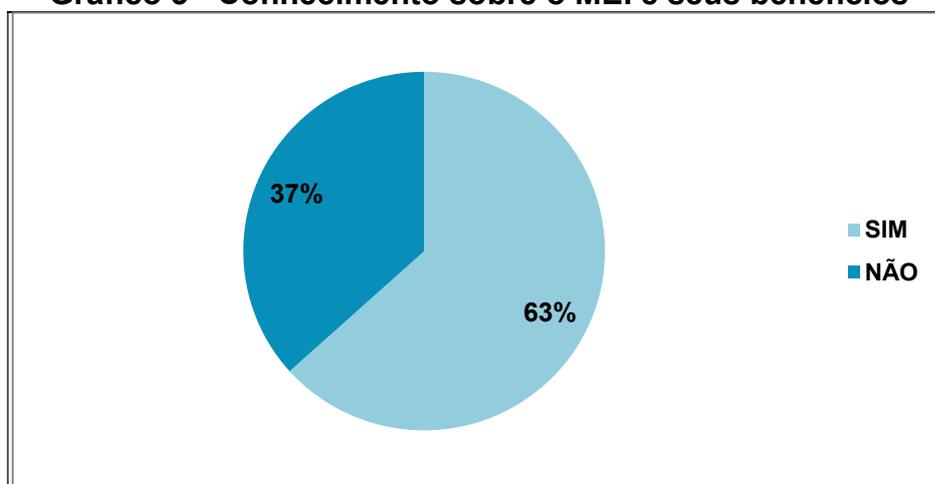


Fonte: Elaborado pelas autoras

Ao questionar os 9 empresários que não possuem cadastro como MEI sobre seu interesse em se formalizar, apenas dois manifestaram-se de maneira negativa justificando ser muito "caro e complicado" manter-se dentro da lei. Este também foi considerado um resultado positivo por se tratar de uma parcela mínima dos participantes, cerca de 7% do total.

### 3.1.1.3 Você tem/teve conhecimento dos benefícios da formalização?

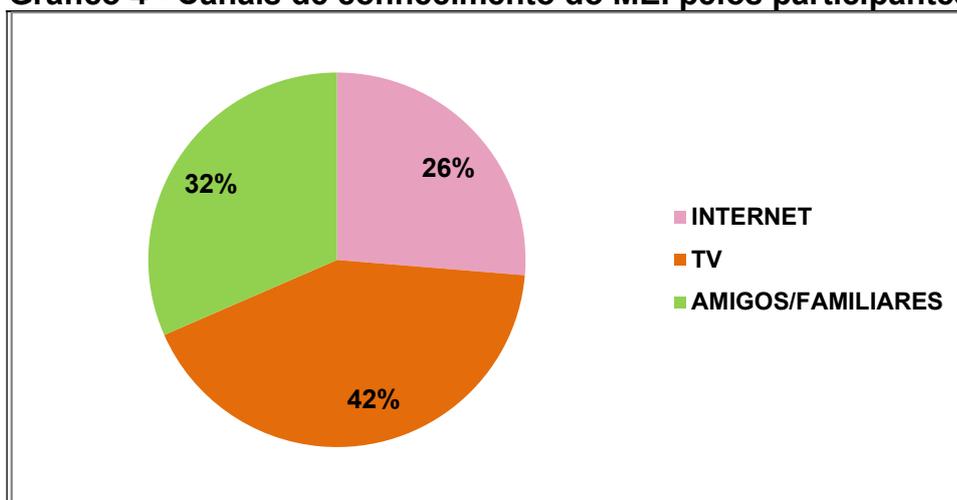
**Gráfico 3 - Conhecimento sobre o MEI e seus benefícios**



Fonte: Elaborado pelas autoras

### 3.1.1.4 - Caso a resposta anterior seja SIM, como você conheceu o MEI?

**Gráfico 4 - Canais de conhecimento do MEI pelos participantes**



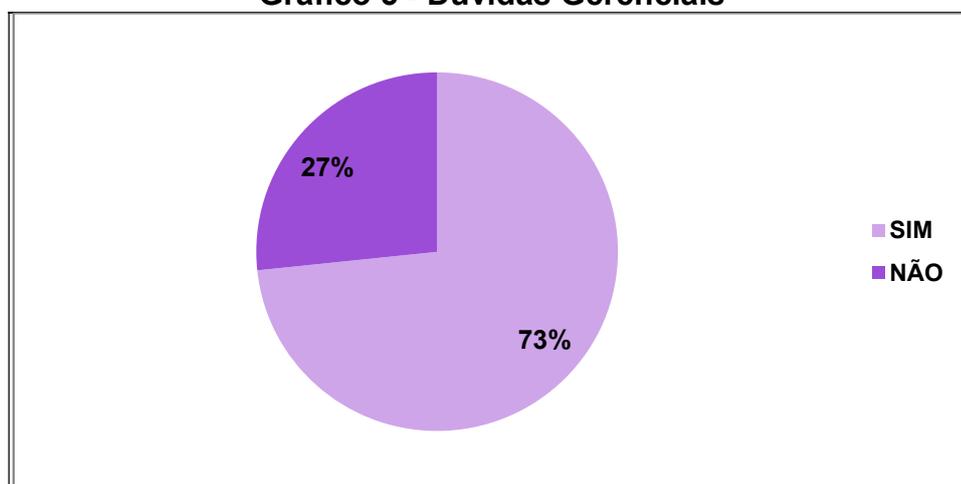
Fonte: Elaborado pelas autoras

Os Gráficos 3 e 4 referem-se à perguntas sobre o conhecimento dos empresários sobre o MEI e seus benefícios. Do total de entrevistados, 19

empresários (63%) já conheciam as vantagens da formalização, tais como: registro no CNPJ, facilidade na obtenção de crédito, isenção de tributos e acesso a aposentadoria, enquanto 11 (37%) não possuíam conhecimento. Desses 19, a maior parte tomou conhecimento através da TV, seguido de informações ou dicas de amigos e familiares e o restante por busca sobre o assunto na internet. A partir desses números, pôde-se concluir que pelo menos 2 participantes do projeto que são formalizados não possuem informações acerca dos benefícios e, portanto, podem não estar gerenciando tão bem os próprios negócios.

### 3.1.1.5 Você possui dúvidas no gerenciamento de seu negócio?

**Gráfico 5 - Dúvidas Gerenciais**



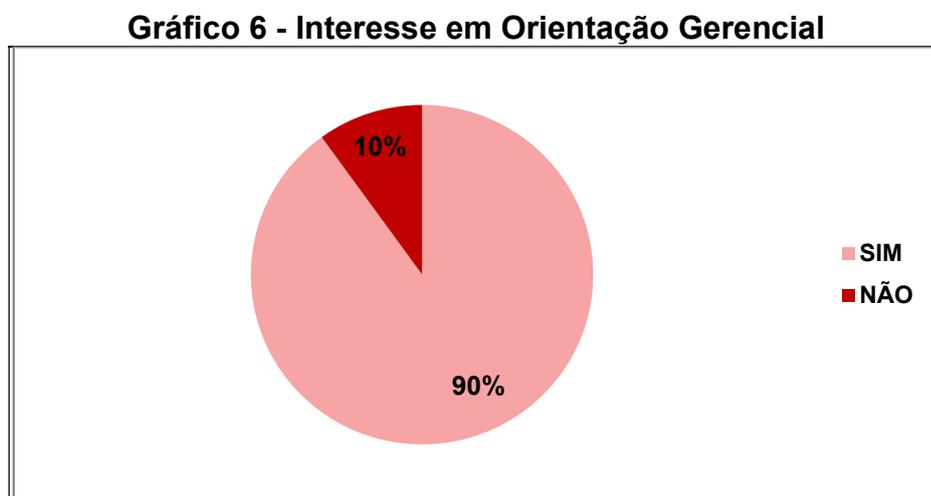
Fonte: Elaborado pelas autoras

Dos 30 empresários participantes, 22 (73%) possuem alguma dúvida no gerenciamento de suas atividades, enquanto 8 (27%) disseram não ter dificuldades para administrar. Diante de tal resultado e dos expostos nos gráficos 3 e 4, comprovamos a necessidade da existência do projeto "Visita Comunitária - Orientação Gerencial Básica" aos empreendimentos para sanar dúvidas e divulgar informações que possam ser úteis no gerenciamento e tomada de decisão dos micro empresários.

Além disso, o projeto também mostra-se importante no contexto social uma vez que procura proporcionar melhorias na qualidade da gestão das MEIs e pode impactar diretamente na qualidade de vida das pessoas que optaram por se formalizar e da comunidade onde o empreendimento está instalado, pois gera

empregos formais, renda para o município e dá segurança para aos empreendedores.

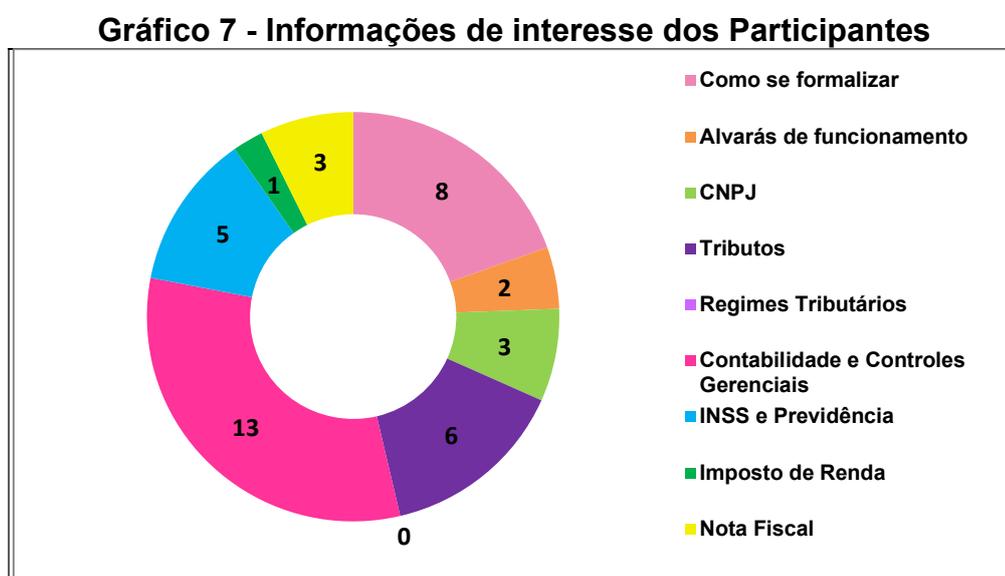
### 3.1.1.6 Você gostaria de orientação gerencial?



Fonte: Elaborado pelas autoras

De acordo com os dados do gráfico acima, 27 entrevistados (90%) foram favoráveis a receber algum tipo de orientação básica sobre gestão. Dos 3 que não demonstraram interesse (10%), dois justificaram-se satisfeitos com as informações que possuem e/ou orientações recebidas de entidades como o SEBRAE enquanto o último apenas não achava útil obter informações para sua situação.

### 3.1.1.7 Assuntos de Interesse



Fonte: Elaborado pelas autoras

Cada cor apresentada no Gráfico 7 deve ser interpretada a partir do total de entrevistados. Por exemplo, 5 pessoas do total de 27 possui interesse em informações sobre INSS e Previdência. A partir dos dados expostos acima observou-se uma preferência por dúvidas em contabilidade e controles gerenciais, procedimentos de como se formalizar, tributos pagos pelo MEI e busca de informações sobre a Previdência Social. No presente trabalho esses números representam um reflexo positivo, pois demonstram a necessidade de informações por parte dos empresários.

### **3.2 Resultados do Projeto**

A partir da análise dos dados apresentadas acima, constatou-se que apesar do grande número de empresários formalizados uma parcela considerável ainda não conhecia os benefícios e vantagens do MEI, principalmente os empresários informais. Dessa forma, a necessidade do projeto Visita Comunitária - Orientação Gerencial Básica foi consolidada a partir do grande número de empresários com dúvidas e interessados em informações de cunho gerencial.

Os Anexos de 1 a 8 são o resultado da organização das informações coletadas no Gráfico 7 do presente estudo. Apurou-se a quantidade e tipo de material que interessava aos participantes e foi impresso de acordo com a demanda o número necessário de cada material para realização da segunda visita onde os informativos, cartilhas e modelos de controle foram distribuídos. Todo o material utilizado nas visitas foi retirado das páginas eletrônicas do SEBRAE e Previdência Social.

Os empresários foram questionados de maneira informal sobre a qualidade do material e sua utilidade e as respostas foram em sua totalidade positivas e enfatizam que a conscientização das pessoas que vivem na informalidade é essencial, pois informação nunca é demais.

#### **4 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

A contabilidade como uma ciência social aplicada que se adapta às necessidades do homem e trabalha com informações, mostrou-se uma excelente ferramenta de suporte para os empresários e futuros empreendedores que são a base da nossa economia. Formar profissionais qualificados para atuar nas organizações e auxiliar na administração e gestão do patrimônio dessas empresas não basta, é necessário engajar os universitários do curso de Ciências Contábeis em ações extensionistas voltadas ao desenvolvimento diferenciado para o profissional e útil para o mercado.

O desenvolvimento do projeto apresentou limitações pela resistência de alguns empresários em fornecer dados pessoais para elaboração de estatísticas, mas também foi considerado um sucesso pela chance de poder contribuir com as necessidades de quem precisava de forma real.

Dessa forma, destaca-se a importância da realização da Visita Comunitária - Orientação Gerencial Básica como uma forma de promover a participação do aluno na esfera extensionista e ser um diferencial acadêmico e profissional que também promove o crescimento econômico das comunidades atendidas através da disseminação de informações.

Nesse contexto, considera-se a cumprido o principal objetivo do projeto Visita Comunitária - Orientação Gerencial Básica: divulgação de informações e orientações gerenciais e contábeis aos empreendedores da comunidade que procuram esclarecimento de suas dúvidas.

## REFERÊNCIAS

ASSIS, Andressa Camargos de; Magalhães, Daniela Lorraine Pereira Leão de. AMÂNCIO; Izabela Carolina Toledo; SILVA, Érika da ; MAGALHÃES, Júnia Conceição. **Criação de Novas Oportunidades de Trabalho:** Contabilidade e Empreendedorismo. Belo Horizonte: Pontifícia Universidade Católica de Minas Geras. 2016

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE MINAS GERAIS.** Pró-Reitoria de Graduação. Sistema Integrado de Bibliotecas. **Orientações para elaboração de trabalhos científicos:** projeto de pesquisa, teses, dissertações, monografias, relatório entre outros trabalhos acadêmicos, conforme a Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT). 2. ed. Belo Horizonte: PUC Minas, 2016. Disponível em: <[www.pucminas.br/biblioteca](http://www.pucminas.br/biblioteca)>. Acesso em: 20 de outubro de 2016.

PREVIDÊNCIA SOCIAL. **Guia da Previdência Social.** Disponível em: <<http://www.previdencia.gov.br/wp-content/uploads/2012/11/Guia-da-Previd%C3%Aancia-Social.pdf>>. Acesso em 02 de setembro de 2016.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO AS MICROS E PEQUENAS EMPRESAS. **Cadastro de Clientes.** SEBRAE. Disponível em: <<https://www.sebraemg.com.br/atendimento/bibliotecadigital/documento/Planilha/Cadastro-de-clientes---Caderno-de-Gestao#>>. Acesso em 02 de setembro de 2016.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO AS MICROS E PEQUENAS EMPRESAS. **Cadastro de Fornecedores.** SEBRAE. Disponível em: <<https://www.sebraemg.com.br/atendimento/bibliotecadigital/documento/Planilha/Cadastro-de-fornecedores--Caderno-de-Gestao#>>. Acesso em 05 de setembro de 2016.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO AS MICROS E PEQUENAS EMPRESAS. **Cálculo do Preço de Venda.** SEBRAE. Disponível em: <<https://www.sebraemg.com.br/atendimento/bibliotecadigital/documento/Planilha/Calculo-do-preco-de-venda---Caderno-de-Gestao#>>. Acesso em 05 de setembro de 2016.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO AS MICROS E PEQUENAS EMPRESAS. **Cartilha do Microempreendedor Individual.** SEBRAE. Disponível em: <[http://www.cebrasse.org.br/downloads/pdf/mei\\_4.pdf](http://www.cebrasse.org.br/downloads/pdf/mei_4.pdf)>. Acesso em 05 de setembro de 2016.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO AS MICROS E PEQUENAS EMPRESAS. **Controle de Estoque.** SEBRAE. Disponível em: <<https://www.sebraemg.com.br/atendimento/bibliotecadigital/documento/planilha/controle-de-estoque---ferramenta-de-gestao>>. Acesso em 06 de setembro de 2016.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO AS MICROS E PEQUENAS EMPRESAS. **Controle Diário de Caixa.** SEBRAE. Disponível em: <<https://www.sebraemg.com.br/atendimento/bibliotecadigital/documento/Planilha/Controle-diario-de-caixa---Caderno-de-Gestao#>>. Acesso em 06 de setembro de 2016.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO AS MICROS E PEQUENAS EMPRESAS.

**Declarações de Renda MEI.** SEBRAE. Disponível em: <

[http://www.sebraesp.com.br/arquivos\\_site/biblioteca/guias\\_cartilhas/cartilha\\_MEI\\_imposto\\_renda\\_2015.pdf](http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/biblioteca/guias_cartilhas/cartilha_MEI_imposto_renda_2015.pdf)>. Acesso em 03 de setembro de 2016.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO AS MICROS E PEQUENAS EMPRESAS. **Nota**

**Fiscal Eletrônica MEI.** SEBRAE. Disponível em: <

[http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RJ/Artigos/Quadro\\_NFE\\_MEI.pdf](http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RJ/Artigos/Quadro_NFE_MEI.pdf)>. Acesso em 03 de setembro de 2016.

## APÊNDICE A – Questionário de Dúvidas Empresariais

### VISITA COMUNITÁRIA - CONHECIMENTOS GERENCIAIS BÁSICOS QUESTIONÁRIO DE DÚVIDAS EMPRESARIAIS

#### DADOS DO EMPREENDEDOR/EMPRESA:

\*Nome: \_\_\_\_\_

\*Título do estabelecimento: \_\_\_\_\_

\*\*CPF: \_\_\_\_\_ \*\*CNPJ: \_\_\_\_\_

\*PREENCHIMENTO OBRIGATÓRIO  
\*\* DADOS PARCIALMENTE CONFIDENCIAIS

#### QUESTÕES

1) Sua atividade empresarial é formalizada?

SIM ( ) NÃO ( )

2) Caso a resposta anterior seja NÃO, você possui interesse em se formalizar?

SIM ( ) NÃO ( )

3) Você tem/teve conhecimento dos benefícios da formalização?

SIM ( ) NÃO ( )

4) Caso a resposta anterior seja SIM, como você conheceu o MEI?

INTERNET ( ) TELEVISÃO ( ) AMIGOS/FAMILIARES ( )

5) Você possui dúvidas no gerenciamento de seu negócio?

SIM ( ) NÃO ( )

6) Você gostaria de orientação gerencial?

SIM ( ) NÃO ( )

7) Marque os assuntos que são de seu interesse:

- Como se formalizar e Profissões que podem ser MEI
- Alvarás de funcionamento
- Dúvidas sobre CNPJ
- Tributos
- Dúvidas sobre Regimes Tributários
- Contabilidade e Controles gerenciais (fluxo de caixa, controle de estoques, contas a pagar/receber)
- INSS e Previdência
- Imposto de Renda
- Nota Fiscal

## ANEXO 1 - Guia da Previdência Social



### Segurados da Previdência Social

Cidadãos ou cidadãs, a partir de 16 anos de idade, que contribuem, mensalmente, para a Previdência Social são chamados de segurados ou seguradas e têm direito aos benefícios e serviços oferecidos pelo INSS.

#### Tipos de segurados

**Empregado:** trabalhador com carteira assinada que presta serviços de natureza não eventual a empregador, mediante recebimento de salário.

**Empregado Doméstico:** trabalhador com carteira assinada que presta serviço em residência de outra pessoa ou família, como cozinheira, jardineiro ou caseiro, desde que a atividade não tenha fins lucrativos para o empregador.

**Trabalhador Avulso:** trabalhador que presta serviço a diversas empresas, sem vínculo de emprego, contratado por sindicatos ou órgãos gestores de mão de obra, como estivador, amarrador de embarcações e ensacador de cacau, entre outros.

**Contribuinte Individual:** pessoa que trabalha por conta própria (autônomo) ou que presta serviço de natureza eventual a empresas, sem vínculo empregatício.

O contribuinte individual pode se tornar microempreendedor individual (MEI). Para isso, é preciso formalizar sua situação como pequeno empresário, desde que o faturamento anual da empresa não ultrapasse R\$ 60.000,00 e não tenha participação em outra empresa. O MEI pode ter um empregado que receba o salário mínimo ou o piso da categoria. São exemplos: ambulante, cabeleireiro, manicure, esteticista, costureira, artesão, borracheiro, sapateiro, mecânico, entre vários outros. Para mais informações: [portaldoempreendedor.gov.br](http://portaldoempreendedor.gov.br)

**Segurado Especial:** agricultor familiar, pescador artesanal ou indígena que exerce atividade individualmente ou em regime de economia familiar.

**Segurado Facultativo:** pessoa maior de 16 anos de idade que não tem renda própria, mas contribui para a Previdência Social, como o estudante, a dona de casa e o síndico não remunerado.

#### Para se tornar um segurado

**Empregado/Empregado Doméstico:** deve estar trabalhando e ter a Carteira de Trabalho assinada.

**Trabalhador Avulso:** deve possuir cadastro e registro no sindicato ou órgão gestor de mão de obra.

**Contribuinte Individual:** deve, obrigatoriamente, inscrever-se e pagar, mensalmente, as contribuições por meio de guia de recolhimento. O empreendedor individual (MEI) deve optar pelo Simples Nacional e recolher a contribuição por meio do Documento de Arrecadação do Simples Nacional.

**Segurado Especial:** é necessário comprovar o exercício da atividade rural ou pesqueira.

**Segurado Facultativo:** deve se inscrever e pagar, mensalmente, as contribuições.

Fonte: Previdência Social



### ANEXO 3 - Simulação de Cálculo do Preço de Venda

Anote o produto para formar o preço de venda.

Anote a unidade/quantidade e valor unitário do produto.

CÁLCULO DO PREÇO DE VENDA - SIMULAÇÃO				
EMPRESA: Loja XYZ		RAMO DE ATIVIDADE: Comércio		
PRODUTO	UNIDADE	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
Camisa	Unidade	1,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00
A	Custo Produto (nota fiscal):			R\$ 10,00
B	Custos Adicionais:			
1	Descontos (-)			0,10
2	Impostos Recuperáveis (-) (ICMS - regime débito e crédito)			-
3	Impostos Não Recuperáveis (+) (geralmente IPI)			0,20
4	Fretes (+)			0,30
5	Seguros (+)			0,10
6	Substituição Tributária (+)			-
7	Outros Custos (+)			0,10
C	Custo Produto (A) + Custos Adicionais (B)			R\$ 10,60
D	Índice de Composição do Preço (%)			29,50
1	% Impostos Federais (PIS, COFINS, IR, CSLL) Simples nacional			4,50
2	% Impostos Estaduais (ICMS)			-
3	% Impostos Municipais (ISS)			-
4	% Outros 1			-
5	% Outros 2			-
6	% Comissões			5,00
7	% Custo Fixo (custo fixo médio mensal/vendas média mensal) X100			10,00
8	% Margem de Lucro desejada e possível			10,00
E	Taxa de Marcação Multiplicador = (100)/(100-D)			1,42
F	Cálculo do Preço de Venda = (C x E)			R\$ 15,04

Calcule o custo total do produto.

Faça a soma dos % de composição do preço.

Calcule a taxa de remarcação.

Calcule o preço de venda.

Anote os valores dos custos adicionais relacionados ao produto.

Anote os valores dos % impostos, comissões, custos fixos e margens de lucro desejada e possível.

**Observação:**  
Os percentuais (%) de impostos são vinculados com o ramo de atividade e respectivo regime tributário (Empreendedor Individual, Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real). Nesta simulação, o regime tributário considerado foi optante pelo Simples Nacional.

Fonte: SEBRAE

## ANEXO 4 - Cartilha do Microempreendedor Individual



Fonte: SEBRAE



## ANEXO 6 - Simulação de Controle Diário do Caixa

CONTROLE DIÁRIO DE CAIXA - SIMULAÇÃO				
EMPRESA	Loja XYZ	MÊS/ANO:	Abril/2015	
DIA	HISTÓRICO	ENTRADA (R\$)	SAÍDA (R\$)	SALDO (R\$)
1	Saldo Inicial (dinheiro em espécie, notas e moedas)			890,00
2	Vendas à vista - Notas: 352/353/355/359	650,00		1.540,00
2	Recebimentos de vendas a prazo em cheques	1.250,00		2.790,00
2	Pagamento Papelaria Delta - NF. 1356		45,00	2.745,00
2	Pagamento serviços de manutenção elétrica		70,00	2.675,00
2	Pagamento serviços de contabilidade - NF 764		400,00	2.275,00
2	Pagamento Fornecedor Fiação Estrela - dpl. 232/2		600,00	1.675,00
2	Pagamento Fornecedor Indústria Embalagens Beta - dpl 1280		380,00	1.295,00
2	Depósito em cheques no Banco XYZ		1.250,00	45,00
2	Retirada do sócio		20,00	25,00
<b>SALDO A TRANSPORTAR</b>				25,00

**DIA:** anote o dia em que a entrada e a saída aconteceram.

**HISTÓRICO:** anote o que se refere à entrada ou à saída.

**SALDO:** esse é o último saldo da planilha e deve ser passado para a próxima tabela, no item Saldo Inicial.

**ENTRADA:** anote o valor da entrada.

**SAÍDA:** anote o valor da saída.

**SALDO:** anote o saldo do dia (saldo do dia anterior mais as entradas, menos as saídas do dia).

**SALDO INICIAL:** anote o valor do fechamento do mês anterior.

Fonte: SEBRAE

## ANEXO 7 - DECLARAÇÕES DE RENDA: MEI

**EI, VOCÊ AÍ!**

Regularize a situação da sua empresa com as dicas do Sebrae-SP e aproveite todos os benefícios da formalização.

Passo a passo para as  
**declarações de renda** do  
**MEI - Microempreendedor Individual**

**2015**

<http://sebr.sp/compredopequeno>

**SEBRAE  
SP**

Fonte: SEBRAE

## ANEXO 8- Nota Fiscal Eletrônica: MEI

# NOTA FISCAL ELETRÔNICA

## MEI - MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

### ANTES

#### O MEI não podia emitir Nota Fiscal Eletrônica

- Para emissão de nota fiscal para o consumidor intermediário, o MEI deveria comprar a Nota Fiscal Avulsa em papelarias, representando um custo a mais em seu negócio.
- Já para o consumidor final, o MEI teria que comparecer a gráficas autorizadas para solicitar a AIDF (autorização de impressão de documentos fiscais). Após, deveria levar a AIDF até à Secretaria de Fazenda do Estado para autorização. Somente com autorização da SEFAZ, o MEI conseguiria solicitar da gráfica a impressão da Nota Fiscal Modelo 2 Série D.
- O MEI encontrava dificuldades de vender para o consumidor intermediário, pois nem todos os estabelecimentos reconheciam a Nota Fiscal Avulsa como Documento Fiscal.
- Na prática, apesar da Nota fiscal Avulsa ser validada pela SEFAZ/RJ como documento fiscal do MEI, por ser uma nota fiscal muito simplificada, alguns estados não a reconheciam como comprovação fiscal suficiente para transporte interestadual de mercadoria, ocasionando o atraso na entrega ou até mesmo apreensão da mercadoria.

### AGORA

A partir de 23/09/2015

#### O MEI pode emitir a Nota Fiscal Avulsa Eletrônica (NFA-e)

- Para emitir a Nota Fiscal Avulsa Eletrônica (NFA-e), basta acessar o site [www.fazenda.rj.gov.br/nfae](http://www.fazenda.rj.gov.br/nfae).
- O consumidor fica mais confiante em adquirir a mercadoria do MEI com a emissão da Nota Fiscal Avulsa Eletrônica (NFA-e).
- A possibilidade de exportação é mais viável.
- O MEI não necessita de Certificação Digital para emissão da Nota Fiscal Avulsa Eletrônica.
- O MEI continua sem Inscrição Estadual, mas este fato não impede a emissão da Nota Fiscal Avulsa Eletrônica (NFA-e).
- A Nota Fiscal Avulsa Eletrônica (NFA-e) pode ser consultada via internet, facilitando a conferência nos transportes interestaduais de mercadoria do MEI.
- A veracidade da Nota Fiscal Avulsa Eletrônica (NFA-e) pode ser consultada através do site [www.fazenda.rj.gov.br/nfae](http://www.fazenda.rj.gov.br/nfae).
- O Produtor Rural também pode emitir a Nota Fiscal Avulsa Eletrônica (NFA-e), mas depende de Certificação Digital.
- A Nota Fiscal Avulsa já impressa, conforme modelo anterior vigente, será válida até 31 de dezembro de 2015.