



Perfil dos Profissionais Autônomos, Microempreendedores Individuais e Microempresários do Município de Clevelândia - PR

2019

NELTON DA SILVA LEHNHARD

**UM ESTUDO SOBRE O PERFIL DE GERENCIAMENTO DOS
PROFISSIONAIS AUTÔNOMOS, MICROEMPREENDEDORES E
MICROEMPRESÁRIOS DO MUNICÍPIO DE CLEVELÂNDIA - PR**

**Relatório do Levantamento de dados apresentado à Faculdade
Municipal de Educação e Meio Ambiente – FAMA**

**CLEVELÂNDIA – PR
2019**

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	04
1. INTRODUÇÃO	05
1.1. CONTEXTO.....	05
1.2. DADOS PRELIMINARES DA PESQUISA.....	06
1.2.1. Universo populacional.....	06
1.2.2. Objetivos.....	06
1.2.3. Questões norteadoras.....	06
1.2.4. Tipo da pesquisa.....	07
1.2.5. Instrumento de coleta de dados.....	07
2. RESULTADOS ENCONTRADOS	08
2.1. PERFIL DOS EMPREENDIMENTOS.....	08
2.1.1. Classificação por segmento.....	08
2.1.2. Classificação por porte.....	09
2.1.3. Faturamento bruto médio mensal.....	09
2.1.4. Geração de emprego.....	11
2.1.5. Ramos de atividade.....	12
2.2. PERFIL DOS PESQUISADOS.....	14
2.2.1. Grau de instrução dos pesquisados.....	14
2.2.2. Distribuição dos pesquisados por gênero.....	15
2.2.3. Faixa etária dos pesquisados.....	16
2.2.4. Tempo de atuação dos pesquisados.....	18
2.2.5. Participação em cursos de treinamento e capacitação.....	18
2.3. PERFIL DE GERENCIAMENTO DOS NEGÓCIOS.....	21
2.3.1. Processo decisório.....	21
2.3.2. Utilização da informática e seus recursos.....	23
2.4. CAPACITAÇÃO E TREINAMENTO.....	25
2.4.1. Área de finanças.....	25
2.4.2. Área comercial e marketing.....	26
2.4.3. Área de administração geral.....	28
2.4.4. Área de suprimentos.....	29
2.4.5. Área de gestão de pessoas.....	30
2.4.6. Área de produção.....	31
3. RESUMO DOS PERFIS	34
3.1. PERFIL GERAL – AUTÔNOMOS.....	34
3.1.1. Perfil dos empreendimentos.....	34
3.1.2. Perfil dos pesquisados.....	34
3.1.3. Perfil de gerenciamento dos negócios.....	34
3.1.4. Capacitação e treinamento.....	34
3.2. PERFIL GERAL - MICRO EMPREENDEDORES INDIVIDUAIS	36
3.2.1. Perfil dos empreendimentos.....	36
3.2.2. Perfil dos pesquisados.....	36
3.2.3. Perfil de gerenciamento dos negócios.....	36
3.2.4. Capacitação e treinamento.....	36
3.3. PERFIL GERAL - MICROEMPRESÁRIOS.....	38
3.3.1. Perfil dos empreendimentos.....	38
3.3.2. Perfil dos pesquisados.....	38
3.3.3. Perfil de gerenciamento dos negócios.....	38
3.3.4. Capacitação e treinamento.....	38
CONSIDERAÇÕES FINAIS	40
BIBLIOGRAFIA	42
ANEXO – Roteiro de entrevista	43

LISTA DE TABELAS

Tabela 01 – Universo populacional da pesquisa.....	06
Tabela 02 – Quadro resumo geral.....	07
Tabela 03 – Distribuição das atividades por porte do empreendimento.....	09
Tabela 04 – Distribuição do faturamento por porte do empreendimento.....	10
Tabela 05 – Número de empreendimentos que não geram empregos por porte.....	11
Tabela 06 – Número de empreendimentos que geram empregos por porte.....	11
Tabela 07 – Distribuição dos ramos de atividade por porte do empreendimento.....	13
Tabela 08 – Distribuição do grau de instrução por porte do empreendimento.....	14
Tabela 09 – Distribuição do gênero por porte do empreendimento.....	16
Tabela 10 – Distribuição da faixa etária por porte do empreendimento.....	17
Tabela 11 – Distribuição do tempo de atuação por porte do empreendimento.....	18
Tabela 12 – Aceita participar de curso por porte do empreendimento.....	19
Tabela 13 – Já participou anteriormente de curso por porte do empreendimento.....	20
Tabela 14 – Processo decisório por porte do empreendimento.....	21
Tabela 15 – Dificuldade para a decisão por porte do empreendimento.....	22
Tabela 16 – Utilização da informática por porte do empreendimento.....	23
Tabela 17 – Necessidades na área de finanças por porte do empreendimento.....	26
Tabela 18 – Necessidades na área comercial e marketing por porte do empreendimento.....	27
Tabela 19 – Necessidades na área de administração geral por porte do empreendimento.....	29
Tabela 20 – Necessidades na área de suprimentos por porte do empreendimento.....	30
Tabela 21 – Necessidades na área de gestão de pessoas por porte do empreendimento.....	30
Tabela 22 – Necessidades na área de produção por porte do empreendimento.....	32

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 01 – Classificação por segmento.....	08
Gráfico 02 – Classificação por porte.....	09
Gráfico 03 – Volume de faturamento bruto médio mensal.....	10
Gráfico 04 – Número atual de funcionários.....	11
Gráfico 05 – Classificação por ramos de atividade.....	12
Gráfico 06 – Grau de instrução dos pesquisados.....	14
Gráfico 07 – Rendimento médio por escolaridade segundo o IBGE.....	15
Gráfico 08 – Gênero dos pesquisados.....	16
Gráfico 09 – Faixa etária dos pesquisados.....	17
Gráfico 10 – Tempo de atuação nesta atividade.....	18
Gráfico 11 – Aceita participar de cursos de treinamento e capacitação.....	19
Gráfico 12 – Já participou de cursos de capacitação anteriormente.....	19
Gráfico 13 – Quando precisam tomar uma decisão?.....	21
Gráfico 14 – Em sua opinião, qual é a principal dificuldade na hora de tomar uma decisão?....	22
Gráfico 15 – Utiliza a informática e seus recursos em sua atividade?.....	23
Gráfico 16 – Área de finanças.....	25
Gráfico 17 – Área comercial e marketing.....	27
Gráfico 18 – Área de administração geral.....	28
Gráfico 19 – Área de suprimentos.....	29
Gráfico 20 – Área de gestão de pessoas.....	31
Gráfico 21 – Área de produção.....	32

APRESENTAÇÃO

Este é o Relatório do Levantamento de dados realizado no Município de Clevelândia, Estado do Paraná, junto a profissionais Autônomos, Microempreendedores Individuais e Microempresários, executado entre os meses de setembro/2017 a março/2018.

Foi elaborado visando identificar o perfil desses empreendimentos, para posteriormente tratar de estratégias de treinamento e capacitação para a gestão de pequenos negócios.

Ao contribuir com esses empreendedores, espera-se o desenvolvimento contínuo da produção e consumo de bens e serviços, a preservação de empregos e distribuição de renda, apoio, promoção do desenvolvimento, fomento social e econômico.

Para a realização dos trabalhos de campo foram selecionados Acadêmicos do Curso de Administração da FAMA.

- Acadêmicos colaboradores:

Aline Raiana Vicentin
Camila Bertasse
Cleverson Cesar M. da Silva
Edith Dal Piva de Lima
Elisandra Andreia Soares Maciel
Emeli dos Santos
Fernando Zago
Gilberto de Lima
João Cesar Martins
Marcos dos Santos Brasil
Rafael Lusa Owsiany
Renan Lima
Stephanie P. C. Scopel
Tatiane Fortunatti
Thalyta Florão Paz
Tiago de Freitas da Silva

Professor MS Nelton da Silva Lehnhard
Pesquisador responsável
Clevelândia/2019

1. INTRODUÇÃO

1.1. CONTEXTO

Recentemente o SEBRAE publicou um estudo denominado “Sobrevivência das empresas no Brasil”. Entre outros assuntos, o trabalho divulgou a taxa que determina quanto das empresas constituídas mantem-se ativas após 02 (dois) anos. Esta publicação considerou apenas os negócios formais, ou seja, empresas devidamente inscritas no Cadastro Nacional das Pessoas Jurídicas da Receita Federal, já que, em função da dificuldade de obtenção dos dados, as estatísticas em relação aos negócios informais e de profissionais autônomos ficam prejudicadas.

Entre as informações divulgadas, podemos destacar a taxa de sobrevivência em torno de 50% para as ME abertas a partir do ano de 2008. Neste mesmo período o cenário econômico nacional apresentou uma oscilação do PIB, que apontou crescimento máximo de 7,5% no ano de 2010 e taxas negativas a partir de 2014 e taxas de desemprego hoje, em torno de 13%.

Os fatores determinantes para a sobrevivência ou mortalidade das empresas são resultado de um conjunto de situações, como o planejamento do negócio, gestão e capacitação dos proprietários (SEBRAE, 2016).

Outros estudos apontam como principais erros a informalidade, desconhecimento do plano de negócio, descontrole do fluxo de caixa, realização de cálculos errados de custos, preços e lucros.

As principais consequências notadas nas economias locais e regionais são o aumento do desemprego, baixo desenvolvimento econômico e constante reclamação, por parte dos envolvidos, do chamado “custo Brasil”, da carga tributária, das agências de fomento e demais dos órgãos instituídos para esse fim, quer sejam eles, federais, estaduais ou municipais.

1.2. DADOS PRELIMINARES DA PESQUISA

1.2.1. Universo populacional

O universo populacional inicial foi formado por 185 (cento e oitenta e cinco) profissionais autônomos, 184 (cento e oitenta e quatro) MEI – Microempreendedores individuais e 236 (duzentos e trinta e seis) ME – Microempresas. Os dados foram obtidos junto ao setor de tributação da Prefeitura Municipal de Clevelândia.

A partir desta base de dados inicial foram elaborados estudos no sentido de confirmação da situação cadastral relativa a inscrição do CNPJ e endereço dos pesquisados, com a exclusão de empreendimentos cuja atividade encontrava-se encerrada junto a Secretaria da Receita Federal, endereços incompletos ou inconsistentes, falecidos e demais situações que impediam a aplicação do roteiro de entrevista.

Dessa forma, o quadro final do universo populacional ficou assim determinado:

Tabela 01 – Universo populacional da pesquisa

Descrição	Inicial	Ajustado
Autônomos	185	89
Microempreendedores Individuais	184	112
Microempresas	236	130
Total.....	605	331

Fonte: Dados da pesquisa

1.2.2. Objetivos

Como objetivo geral, pretendeu-se realizar um levantamento de dados no município de Clevelândia, Estado do Paraná, para identificar o perfil de gerenciamento e necessidade de capacitação de profissionais autônomos, microempreendedores e microempresários.

Os principais objetivos específicos foram:

- Organizar estudo inicial junto aos órgãos internos da Prefeitura Municipal de Clevelândia com o propósito de identificar o cadastro dos empreendimentos objeto do levantamento de dados;
- Definir o perfil dos pesquisados quanto ao ramo de atividade, grau de escolaridade e tempo de atuação;
- Apresentar os resultados desse levantamento de dados e estimular a discussão consciente visando a definição de estratégias;
- Posteriormente definir conteúdo de cursos de capacitação, palestras e outros eventos, de acordo com a necessidade dos pesquisados.

1.2.3. Questões norteadoras

Este estudo respondeu às seguintes indagações: Qual é o perfil de gerenciamento dos profissionais autônomos, microempreendedores individuais e microempresários do município de Clevelândia, Estado do Paraná? Quais são as necessidades dos pesquisados em relação à capacitação para o gerenciamento de pequenos negócios nas principais áreas do conhecimento, úteis à gestão empresarial?

1.2.4. Tipo da pesquisa

Quanto a sua finalidade, este estudo classifica-se como Exploratório, e busca construir uma base de dados sobre o tema, que será utilizada para o desenvolvimento de estratégias úteis, auxiliares ao processo de gestão dos empreendimentos envolvidos.

Quanto aos meios de coleta das informações, classifica-se em levantamento de dados e pesquisa documental. A partir da análise do cadastro municipal de Autônomos, Microempreendedores individuais e Microempresários, definiu-se a forma de interrogação direta dos pesquisados, cujas características e comportamento se desejava conhecer.

1.2.5. Instrumento de coleta de dados

Para atingir seus objetivos, bem como responder às questões norteadoras, foi elaborado um roteiro de entrevista com 05 (cinco) questões fechadas relativas ao perfil dos empreendimentos, 06 (seis) questões referentes ao perfil dos pesquisados e 09 (nove) questões relacionadas ao perfil de gerenciamento dos negócios.

Conforme previsto na fase inicial da pesquisa, 16 (dezesseis) acadêmicos receberam, diretamente na IES, curso de capacitação para o levantamento de dados, que foi realizado durante o período de setembro/2017 a março/2018.

O público alvo da pesquisa foi separado por endereço e classificado por rua, cabendo a cada grupo de acadêmicos um conjunto de residências e domicílios a visitar. Munidos dos instrumentos de coleta de dados, relação de pesquisados, ferramenta de conversão de coordenadas geográficas instalada em seus celulares e de muita vontade e responsabilidade, enfrentaram os trabalhos de campo.

Além de apontarem a localização dos pesquisados por coordenadas decimais, também registraram em fotos a realização dos trabalhos de campo.

Na realização de pesquisas desse porte, algumas situações são recorrentes, como a falta de interesse em responder aos questionamentos por parte dos pesquisados, mudanças de endereços não informados (cadastro do setor de tributação da Prefeitura Municipal de Clevelândia), pesquisados não encontrados. O quadro resumo geral a seguir destaca estas situações:

Tabela 02 – Quadro resumo geral

Descrição	Responderam	Não responderam	Não encontrados	Total
Autônomos	25	18	46	89
Microempreendedores Individuais	52	11	49	112
Microempresas	60	14	56	130
Total.....	137	43	151	331

Fonte: Dados da pesquisa

Do universo populacional 41,4% responderam prontamente, 13,0% preferiram não participar e outros 45,6% não foram encontrados. É importante ressaltar que esta parcela de pesquisados foi visitada pelo menos 05 (cinco) vezes durante o período de realização do levantamento de dados por grupos diferentes de alunos.

Quando analisados de forma individual, por porte dos empreendimentos, observa-se que o maior percentual de empresas/pessoas que não foram encontrados nos endereços indicados no cadastro junto a Prefeitura Municipal de Clevelândia, correspondendo a 51,7%, são os profissionais autônomos.

2. RESULTADOS ENCONTRADOS

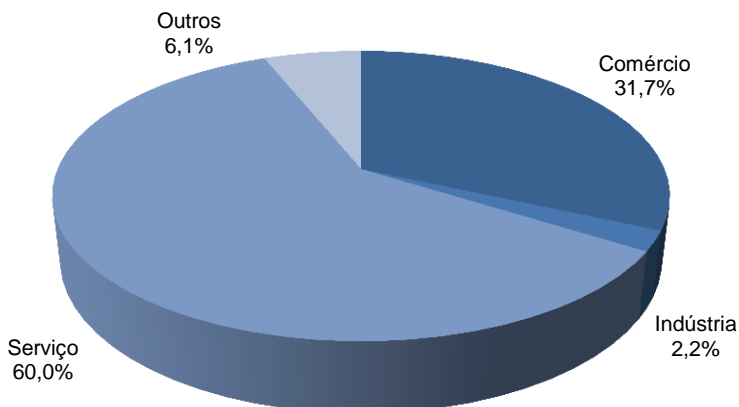
Os resultados apresentam o perfil dos empreendimentos, perfil dos pesquisados, perfil de gerenciamento dos negócios e as principais necessidades de informações destacadas pelos participantes da pesquisa.

2.1. PERFIL DOS EMPREENDIMENTOS

2.1.1. Classificação por segmento

As empresas/pessoas que participaram deste estudo exploram predominantemente a atividade de prestação de serviços. Os principais são a Mão de obra de qualquer natureza, Serviços de Mecânica (incluindo peças e acessórios), Transporte, atividades Administrativas/Contábeis/Jurídicas, trabalhos relativos a Engenharia/Construção e Área da Saúde. A principal atividade comercial é a de fornecimento de Alimentos/Bebidas/Refeições.

Gráfico 01 – Classificação por segmento



Fonte: Dados da pesquisa



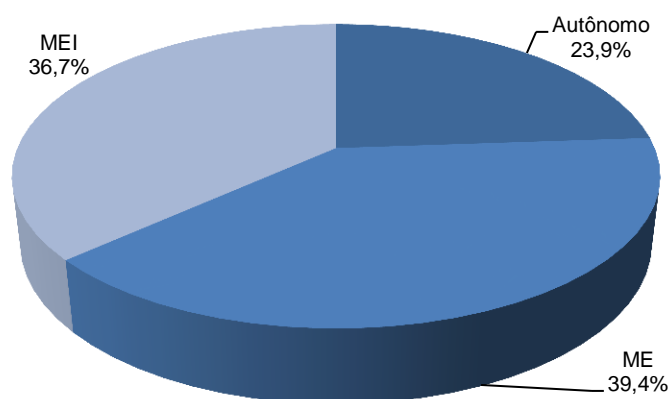
2.1.2. Classificação por porte

Estes empreendimentos são classificados, quando ao porte em:

- Autônomos: são os profissionais que trabalham por conta própria, prestando serviços a pessoas físicas e pessoas jurídicas sem vínculo empregatício (LACOMBE, 2004).
- ME – Microempresa: é a sociedade empresária, sociedade simples, empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário devidamente registrado que obtenha no ano calendário a receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais).
- MEI – Microempreendedor individual: é a pessoa que trabalha por conta própria, devidamente registrado, que obtenha receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais). A Lei Complementar nº 155/2016 alterou o limite de faturamento bruto anual para R\$ 81.000,00 (oitenta e um mil reais) a partir do ano de 2018.

Em função do porte, os pesquisados estão distribuídos conforme descreve o gráfico 02 e tabela 03, a seguir:

Gráfico 02 – Classificação por porte



Fonte: Dados da pesquisa

Tabela 03 – Distribuição das atividades por porte do empreendimento

Distribuição por segmento	Autônomo	MEI	ME	Total
Comércio	1	16	26	43
Indústria	0	0	4	4
Serviço	23	33	23	79
Outros	1	3	7	11
Não responderam à pesquisa	18	14	11	43
Totais.....	43	66	71	180

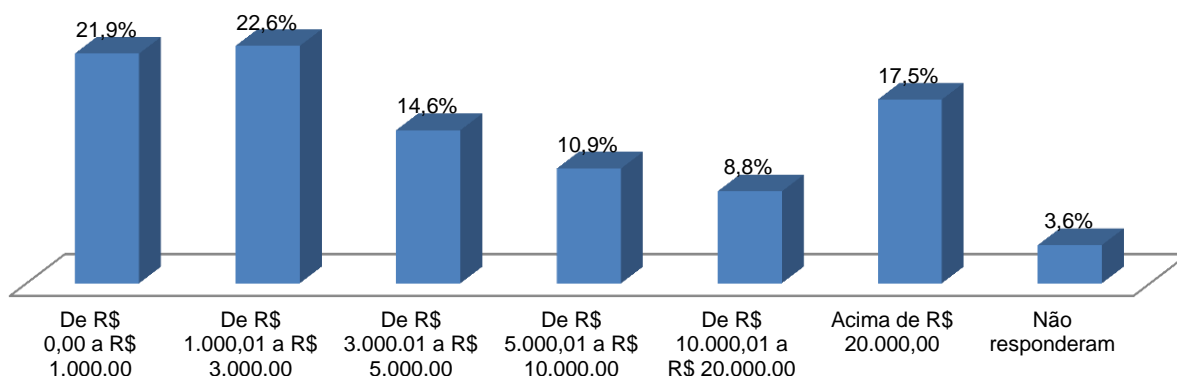
Fonte: Dados da pesquisa

2.1.3. Faturamento bruto médio mensal

Por faturamento bruto entende-se o somatório total das vendas de produtos e/ou serviços do período. A média mensal corresponde a soma dos valores parciais

dividida pelo número de meses do período analisado. Este pode ser identificado no gráfico 03, a seguir.

Gráfico 03 – Volume de faturamento bruto médio mensal



Fonte: Dados da pesquisa

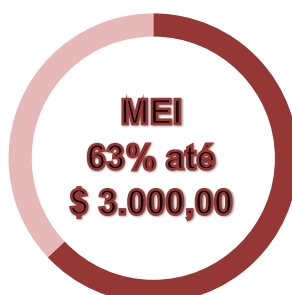
Dos pesquisados, apenas 37% atingem um faturamento médio superior a R\$ 5.000,00 (cinco mil reais). Corresponde a 51 (cinquenta e um) entrevistados, dos quais 40 (quarenta) já tem curso superior ou está em andamento e exploram atividades comerciais (21) industriais (4) e prestação de serviços (26).

Tabela 04 – Distribuição do faturamento por porte do empreendimento

Volume faturamento bruto médio mensal	Autônomos	MEI	ME	Total
De R\$ 0,00 a R\$ 1.000,00	→ 11	→ 10	→ 9	30
De R\$ 1.000,01 a R\$ 3.000,00	5	→ 23	3	31
De R\$ 3.000,01 a R\$ 5.000,00	2	7	→ 11	20
De R\$ 5.000,01 a R\$ 10.000,00	3	6	6	15
De R\$ 10.000,01 a R\$ 20.000,00	1	2	→ 9	12
Acima de R\$ 20.000,00	1	2	→ 21	24
Não responderam	2	2	1	5
Totais.....	25	52	60	137

Fonte: Dados da pesquisa

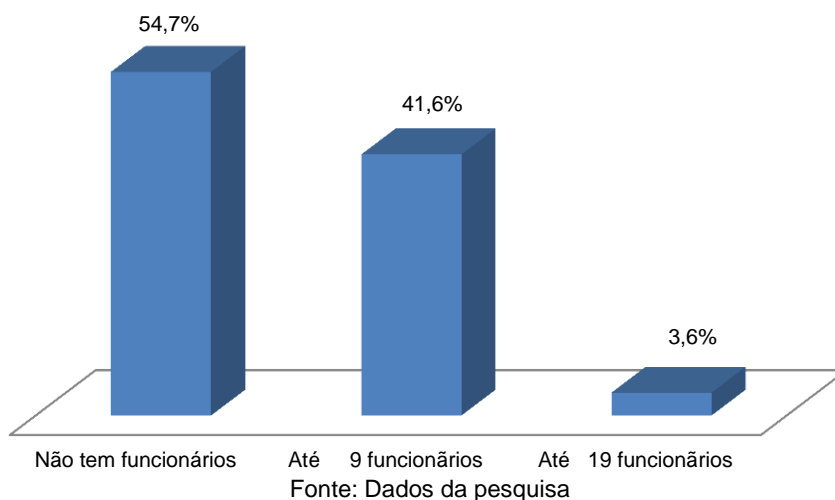
Quando analisado por segmentos, observa-se que o faturamento médio entre Autônomos e MEIs concentram-se nas menores faixas pesquisadas (de R\$ 0,00 até no máximo R\$ 3.000,00), diferentemente das Microempresas que apresentam faturamento médio mais elevado, embora existam rendimentos em outras faixas.



2.1.4. Geração de emprego

A geração de emprego é destacada a seguir, no gráfico 04. Dos pesquisados, a maior geração de empregos corresponde às ME – Microempresas, sendo que 40 (quarenta) dessas geram até 09 (nove) postos de trabalho e 05 (cinco) até 19 (dezenove) empregos.

Gráfico 04 – Número atual de funcionários



É importante destacar que, embora as atividades de Autônomos e Microempreendedores individuais gerem poucos postos de trabalho para terceiros, representam a busca de alternativas ao desemprego. Estes dados podem ser observados nas tabelas 05 e 06 a seguir:

Tabela 05 – Número de empreendimentos que não geram empregos por porte

Nº atual de funcionários	Autônomos	MEI	ME	Total
Não tem funcionários	17	43	15	75
Totais.....	17	43	15	75

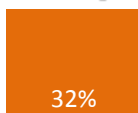
Fonte: Dados da pesquisa

Tabela 06 – Número de empreendimentos que geram empregos por porte

Nº atual de funcionários	Autônomos	MEI	ME	Total
Até 9 funcionários	8	9	40	57
Até 19 funcionários			5	5
Totais.....	8	9	45	62

Fonte: Dados da pesquisa

32% dos Autônomos geram empregos



18% dos MEI's geram empregos



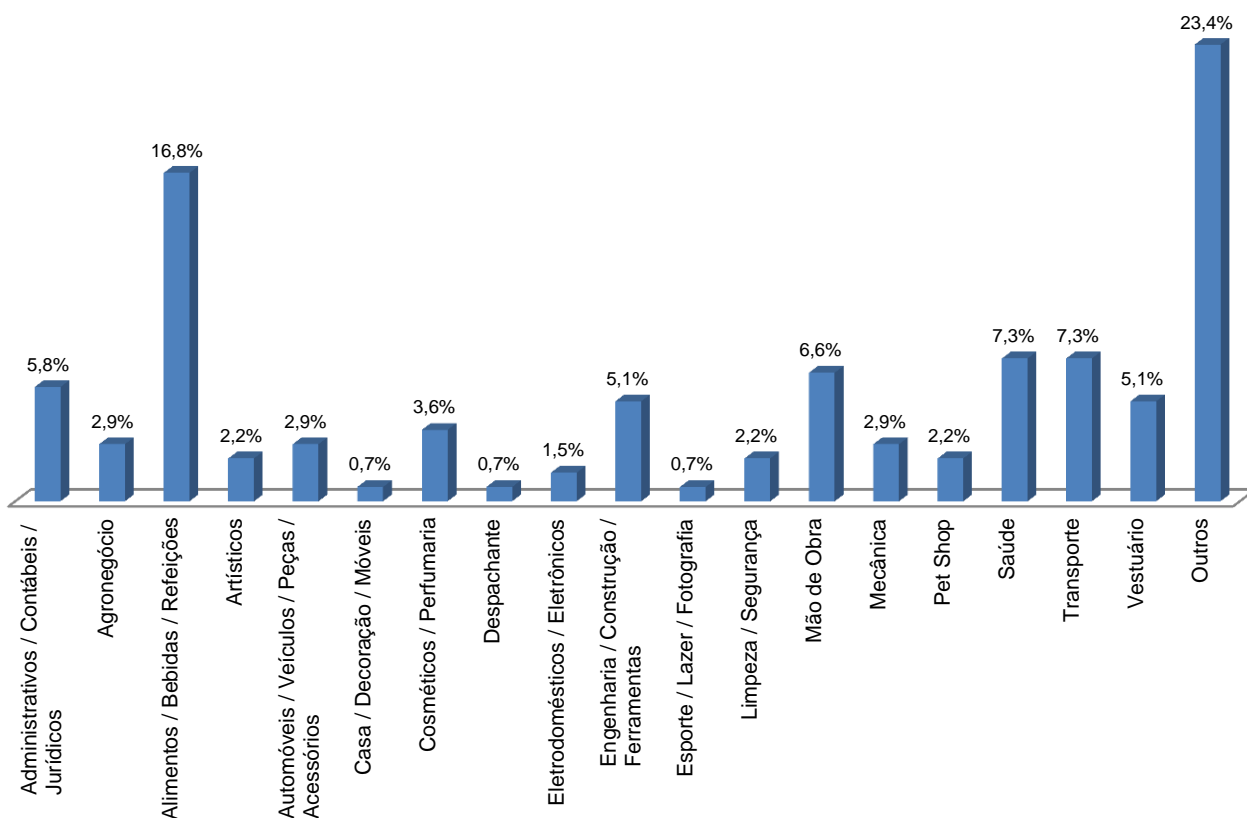
75% das ME's geram empregos



2.1.5. Ramos de atividade

Entre todos os pesquisados, o ramo de atividade mais frequente é o fornecimento de Bebidas/Alimentos/Refeições e Outros serviços não específicos entre Autônomos e MEI – Microempreendedores individuais, conforme observa-se no gráfico 05 e tabela 07 a seguir. Neste sentido, o Sebrae (2018) divulgou Pesquisa sobre o Perfil do MEI/2017, destacando que as atividades econômicas mais frequentes no Brasil são empreendimentos ligados a vestuário e acessórios, cabeleireiros e obras (engenharia/construção).

Gráfico 05 – Classificação por ramos de atividade



Fonte: Dados da pesquisa

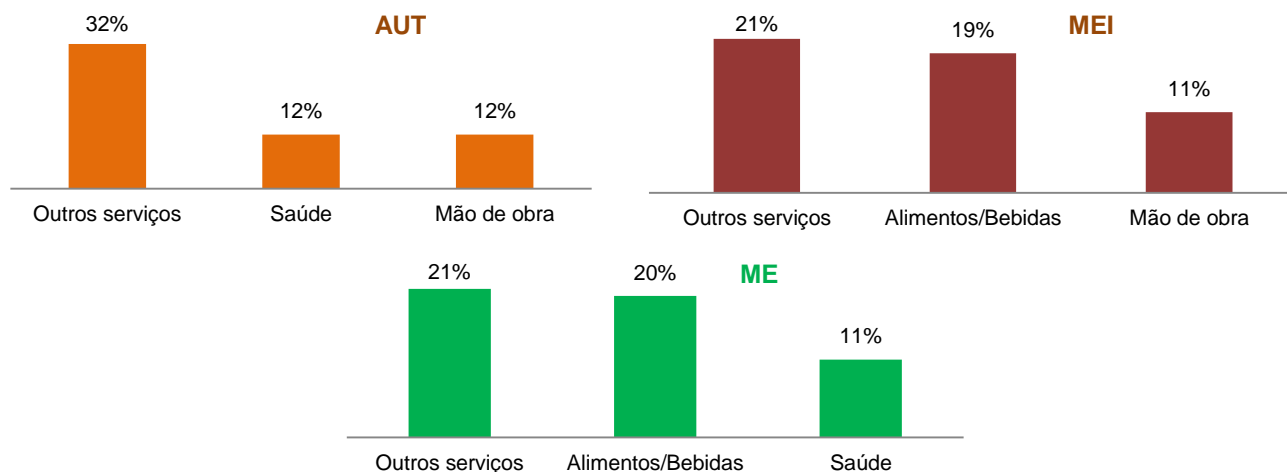


Tabela 07 – Distribuição dos ramos de atividade por porte do empreendimento

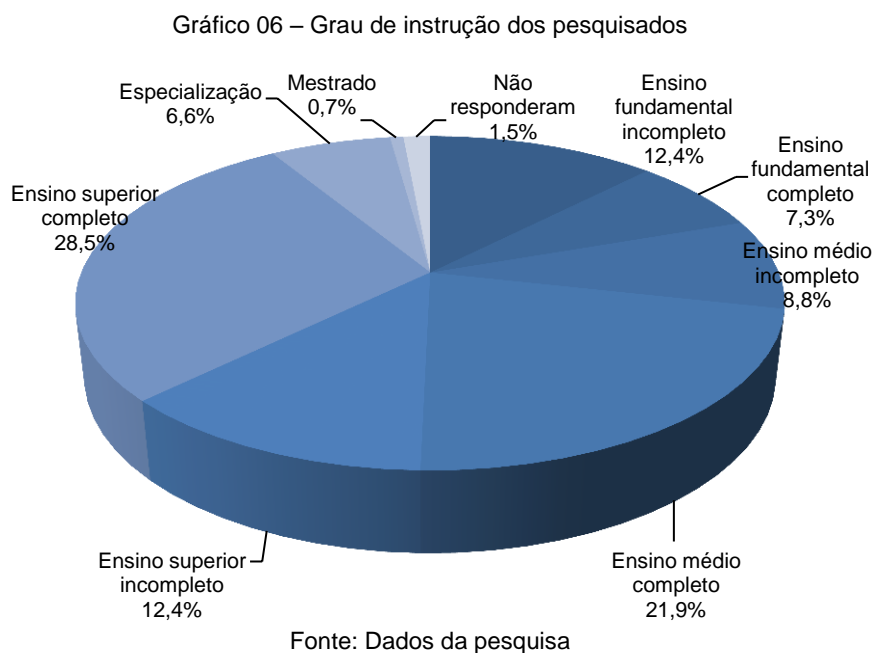
Classificação por ramo de atividade	Autônomos	MEI	ME	Total
Administrativos / Contábeis / Jurídicos	2	-	6	8
Agronegócio	-	1	3	4
Alimentos / Bebidas / Refeições	1	10	12	23
Artísticos	-	2	1	3
Automóveis / Veículos / Peças / Acessórios	-	2	2	4
Casa / Decoração / Móveis	-	-	1	1
Cosméticos / Perfumaria	1	4	-	5
Despachante	-	1	-	1
Eletrodomésticos / Eletrônicos	-	1	1	2
Engenharia / Construção / Ferramentas	2	4	1	7
Esporte / Lazer / Fotografia	-	1	-	1
Limpeza / Segurança	1	1	1	3
Mão de Obra	3	6	-	9
Mecânica	-	2	2	4
Pet Shop	1	1	1	3
Saúde	3	-	7	10
Transporte	2	5	3	10
Vestuário	1	-	6	7
Outros (não específicos)	8	11	13	32
Totais.....	25	52	60	137

Fonte: Dados da pesquisa

2.2. PERFIL DOS PESQUISADOS

2.2.1. Grau de instrução dos pesquisados

O grau de instrução corresponde ao nível de escolaridade e indica as etapas de estudos que foram iniciadas ou concluídas. O gráfico 06 indica a proporção de pesquisados em cada grau específico em relação ao total.



Importante destacar que, no município de Clevelândia-PR, dos empreendedores que participaram desta pesquisa, 43% dos Microempresários, 24% dos Autônomos e 13% dos Micro empreendedores individuais tem curso superior completo, conforme demonstra a tabela 08 a seguir.

Entende-se que quanto maior for o grau de instrução, mais tempo de estudo acumulado para os pesquisados, ou seja, mais etapas iniciadas ou concluídas, mais oportunidades de desenvolvimento de conhecimentos e aquisição de habilidades.

Tabela 08 – Distribuição do grau de instrução por porte do empreendimento

Grau de instrução do pesquisado	Autônomos	MEI	ME	Total
Ensino fundamental incompleto	5	9	3	17
Ensino fundamental completo	4	4	2	10
Ensino médio incompleto	3	6	3	12
Ensino médio completo	4	17	9	30
Ensino superior incompleto	→ 1	→ 7	→ 9	17
Ensino superior completo	→ 6	→ 7	→ 26	39
Especialização	→ 2	→ 1	→ 6	9
Mestrado	-	-	→ 1	1
Não responderam	-	1	1	2
Totais.....	25	52	60	137

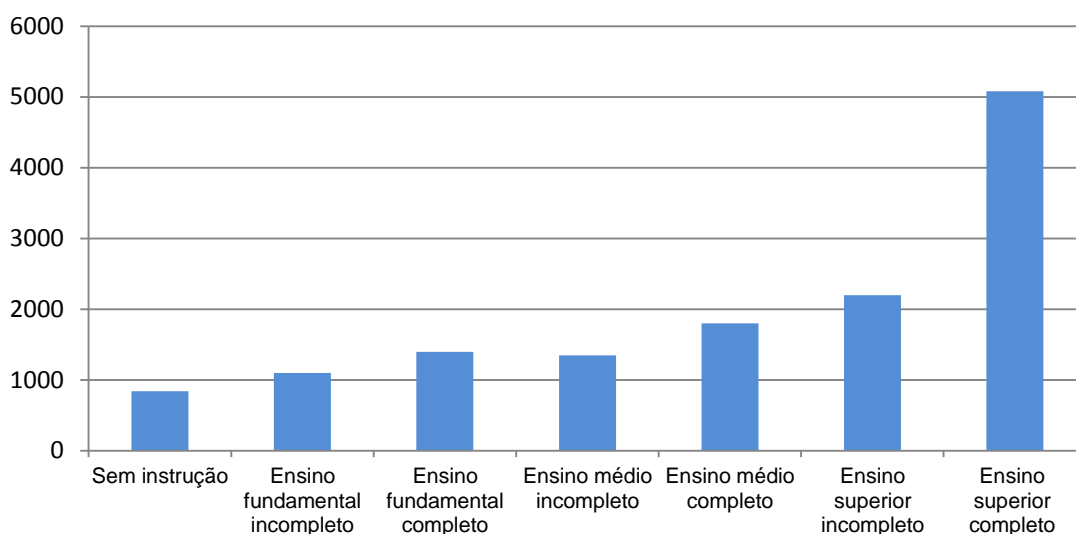
Fonte: Dados da pesquisa

AUT	MEI	ME	
4%	13%	15%	Ensino Superior incompleto
24%	13%	43%	Ensino Superior completo
8%	2%	10%	Especialização
		2%	Mestrado

O IBGE, citado por CASTRO (2018) divulgou a relação entre o grau de instrução e o nível de renda no Brasil. Segundo o Instituto:

O grau de escolaridade está diretamente ligado ao rendimento médio recebido por um brasileiro. Quem não foi para a escola, recebe em média menos de um salário mínimo - cerca de R\$ 842. O grande salto no rendimento está entre os que concluíram curso universitário, eles ganham mais que o dobro, na média, das outras categorias.

Gráfico 07 – Rendimento médio por escolaridade segundo o IBGE

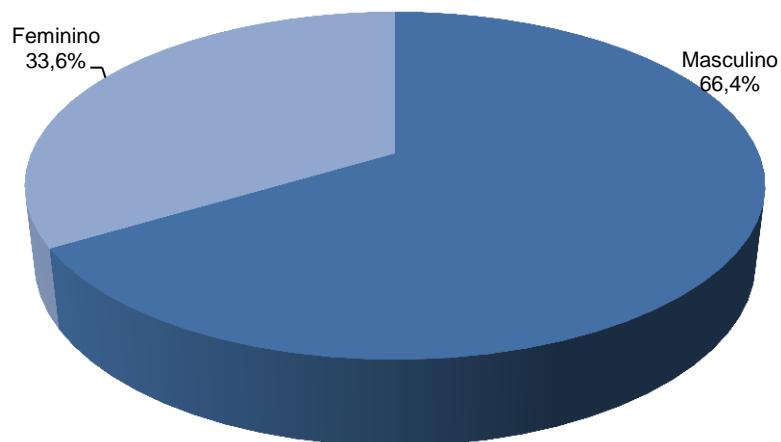


Fonte: Pnad Contínua / IBGE

2.2.2. Distribuição dos pesquisados por gênero

Podemos observar no gráfico 08 que existe o dobro de pesquisados do gênero masculino em relação ao feminino na gestão desses empreendimentos. Esta distribuição mantém-se proporcional entre autônomos, microempresas e micro empreendedores individuais (ver tabela 09).

Gráfico 08 – Gênero dos pesquisados

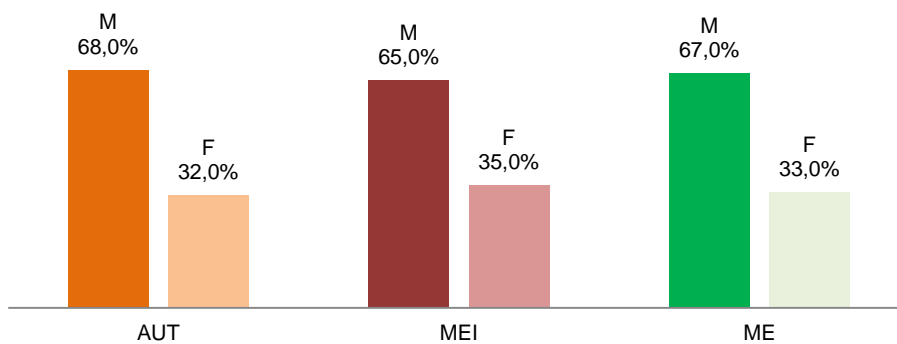


Fonte: Dados da pesquisa

Tabela 09 – Distribuição do gênero por porte do empreendimento

Gênero do pesquisado	Autônomos	MEI	ME	Total
Masculino	17	34	40	91
Feminino	8	18	20	46
Totais.....	25	52	60	137

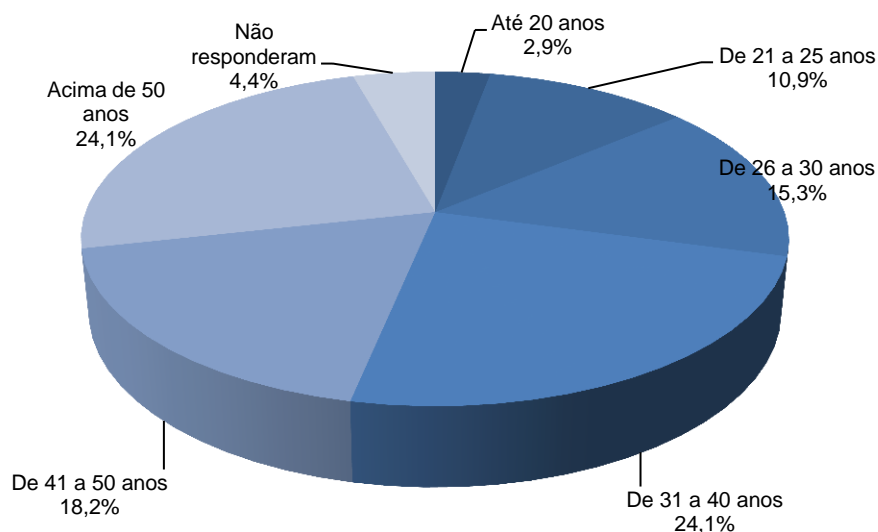
Fonte: Dados da pesquisa



2.2.3. Faixa etária dos pesquisados

De modo geral quanto à faixa etária, a maioria dos empreendedores do município de Clevelândia tem acima de 30 (trinta) anos de idade, embora existam outras faixas de idade, porém em menor número, mas igualmente significantes, conforme observa-se a seguir, no gráfico 09.

Gráfico 09 – Faixa etária dos pesquisados



Fonte: Dados da pesquisa

A distribuição das faixas etárias por porte dos empreendimentos também mantém proporcionalidade com a distribuição total. Destacam-se as faixas etárias menores (até 25 anos) que preferem empreendimentos no formato de ME e MEI (ver tabela 10).

Tabela 10 – Distribuição da faixa etária por porte do empreendimento

Faixa etária do pesquisado	Autônomos	MEI	ME	Total
Até 20 anos	-	2	2	4
De 21 a 25 anos	-	7	8	15
De 26 a 30 anos	2	10	9	21
De 31 a 40 anos	7	12	14	33
De 41 a 50 anos	5	9	11	25
Acima de 50 anos	11	9	13	33
Não responderam	-	3	3	6
Totais.....	25	52	60	137

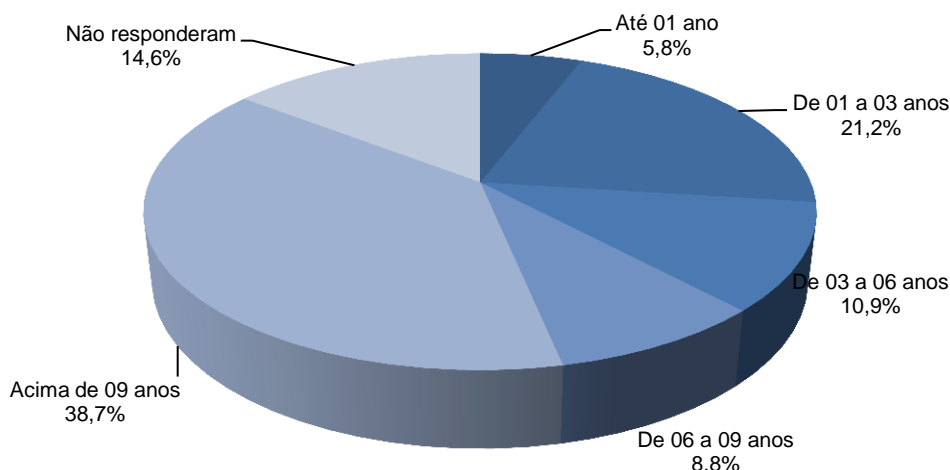
Fonte: Dados da pesquisa



2.2.4. Tempo de atuação dos pesquisados

O tempo de atuação dos pesquisados na ocupação atual revela que a maioria já passou do período crítico de 03 (três) anos de atividade, em que o risco de encerramento do negócio é maior. O gráfico 10, a seguir, aponta que apenas 27% destes se enquadram nesta faixa de tempo.

Gráfico 10 – Tempo de atuação nesta atividade



Fonte: Dados da pesquisa

Ao analisarmos o tempo de atuação por porte (tabela 11), percebemos que temos 12% dos autônomos, 44% dos microempreendedores individuais e 18% das microempresas que ainda não completaram 03 (três) anos na atividade atual. Estes números mostram um contingente pequeno de empreendimentos na faixa de risco até 03 (três) anos. Porém outro dado preocupante consiste no baixo índice de abertura de novos negócios de pequeno porte no município.

Tabela 11 – Distribuição do tempo de atuação por porte do empreendimento

Tempo de atuação nesta atividade	Autônomos	MEI	ME	Total
Até 01 ano	-	4	4	8
De 01 a 03 anos	3	19	7	29
De 03 a 06 anos	1	5	9	15
De 06 a 09 anos	2	1	9	12
Acima de 09 anos	12	16	25	53
Não responderam	7	7	6	20
Totais.....	25	52	60	137

Fonte: Dados da pesquisa

2.2.5. Participação em cursos de treinamento e capacitação

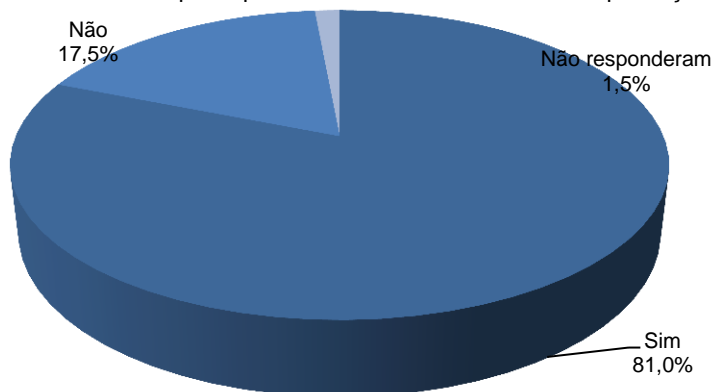
Os pesquisados, na sua maioria, apoiam a iniciativa da Faculdade Municipal de Educação e Meio Ambiente e aceitam participar de cursos de capacitação e treinamento em suas áreas de interesse.

Dos profissionais autônomos, microempresários e microempreendedores individuais que participaram deste levantamento de dados, 81% responderam

positivamente a esta questão, cujos dados finais estão descritos no gráfico 11 e tabela 12 a seguir.

Entende-se que estes processos sejam de muita importância para empresas de qualquer porte, pois visam qualificar pessoas, desenvolver habilidades e competências que têm impacto direto nas atividades cotidianas e nos resultados das empresas.

Gráfico 11 – Aceita participar de cursos de treinamento e capacitação



Fonte: Dados da pesquisa

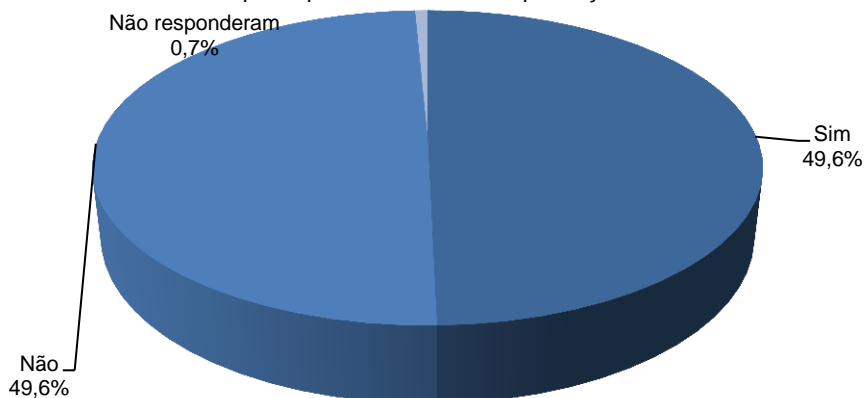
Tabela 12 – Aceita participar de curso por porte do empreendimento

Aceita participar de cursos	Autônomos	MEI	ME	Total
Sim	18	44	49	111
Não	7	7	10	24
Não responderam	-	1	1	2
Totais.....	25	52	60	137

Fonte: Dados da pesquisa

Outro fator importante consiste participação em eventos de treinamento e capacitação anteriormente disponibilizados aos empreendedores objeto deste levantamento de dados. A metade dos respondentes já participou de algum tipo de curso de qualificação, conforme descreve o gráfico 12.

Gráfico 12 – Já participou de cursos de capacitação anteriormente



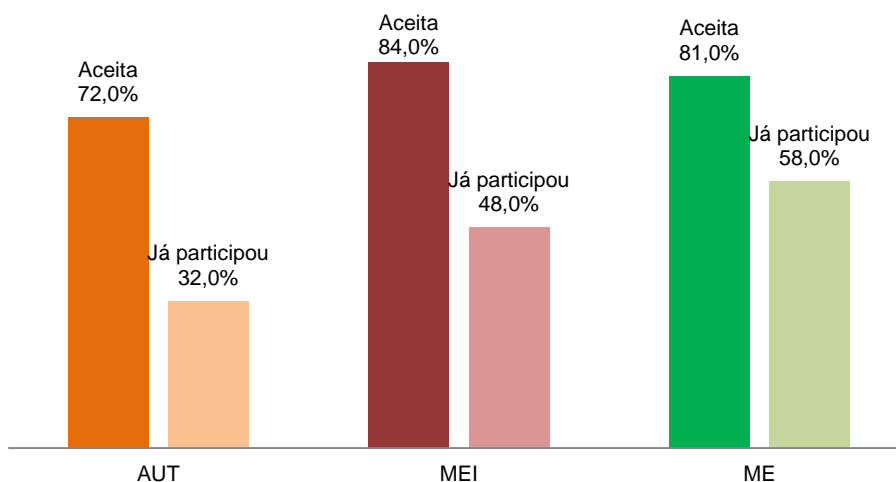
Fonte: Dados da pesquisa

Observa-se que a adesão à ideia de qualificação é maior entre os microempresários e microempreendedores individuais. Os dados da tabela 13 detalham essa informação. É provável que o fator responsável pela baixa aderência dos profissionais autônomos seja a falta de oportunidades voltadas às suas necessidades ou ao seu tipo de empreendimento.

Tabela 13 – Já participou anteriormente de curso por porte do empreendimento

Já participou de cursos de capacitação	Autônomos	MEI	ME	Total
Sim	8	25	35	68
Não	17	26	25	68
Não responderam	-	1	-	1
Totais.....	25	52	60	137

Fonte: Dados da pesquisa



Outro dado importante é que, daqueles que já participaram de cursos dessa natureza, 93% aceitam participarem dos cursos que serão ofertados pela FAMA. Isso parece ser muito bom e mostra a vontade desses empreendedores em adquirir novas habilidades e competências que poderão ser úteis aos seus empreendimentos.

2.3. PERFIL DE GERENCIAMENTO DOS NEGÓCIOS

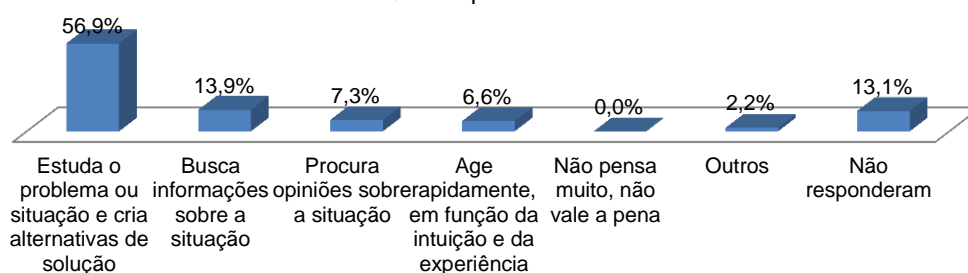
Entende-se por perfil de gerenciamento a forma como o gestor planeja, organiza, executa e controle suas atividades. Neste sentido, é fundamental a criação de rotinas, processos de trabalho e gestão das pessoas envolvidas.

2.3.1. Processo decisório

Quanto ao processo decisório, consiste na forma como a empresa define o caminho mais adequado para cada situação, capaz de otimizar a utilização dos recursos e alavancar os resultados. Dessa forma, quanto maior for o conhecimento sobre as variáveis internas e externas que afetam a empresa, maior a possibilidade de reação aos efeitos advindos da relação entre esta e o meio onde está inserida.

Em relação ao processo decisório, considerando todos os pesquisados, descrito no gráfico 13 e tabela 14, a maioria estuda o problema ou situação e cria alternativas de solução.

Gráfico 13 – Quando precisam tomar uma decisão?



Fonte: Dados da pesquisa

Tabela 14 – Processo decisório por porte do empreendimento

Quando precisa tomar uma decisão?	Autônomos	MEI	ME	Totais
Estuda o problema ou situação e cria alternativas de solução	12	30	36	78
Busca informações sobre a situação	3	7	9	19
Procura opiniões sobre a situação	2	3	5	10
Age rapidamente, em função da intuição e da experiência	2	2	5	9
Outros	-	3	-	3
Não responderam	6	7	5	18
Totais.....	25	52	60	137

Fonte: Dados da pesquisa

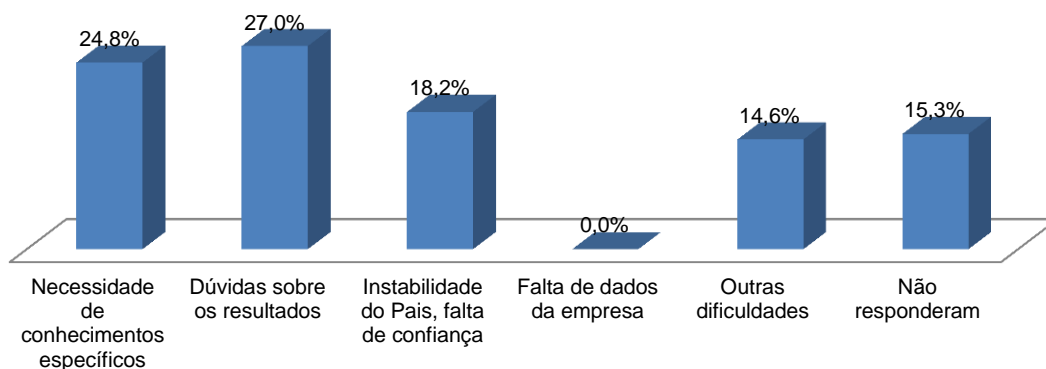


Todo empreendimento está inserido num contexto de riscos e incertezas que afetam sensivelmente o processo de gestão. O risco está relacionado às consequências conhecidas que cada evento pode acarretar, enquanto que a incerteza refere-se aos diversos resultados desconhecidos que uma decisão pode gerar. Quanto mais planejado e organizado for o empreendimento, mais preparado estará para minimizar o impacto dos riscos e das incertezas.

Neste sentido, os pesquisados foram questionados sobre qual é a principal dificuldade, como destaca o gráfico 14.

Dentre esses, 27,0% afirmaram ter dúvidas sobre os resultados e outros 24,8% a necessidade de conhecimentos específicos. Estas respostas estão vinculadas à necessidade de capacitação e conhecimento em assuntos relativos ao processo decisório, visto que poderiam dar suporte ao tomador de decisão minimizando os riscos da decisão e das incertezas nos resultados esperados ou desejados. Outros 18,2% destacaram a instabilidade do País.

Gráfico 14 – Em sua opinião, qual é a principal dificuldade na hora de tomar uma decisão?



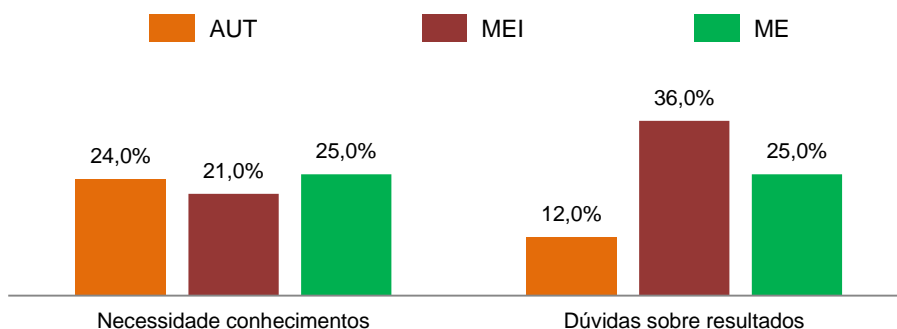
Fonte: Dados da pesquisa

A proporção destacada anteriormente repete-se entre os microempresários e micro empreendedores individuais, como percebe-se a seguir, na tabela 15.

Tabela 15 – Dificuldade para a decisão por porte do empreendimento

Qual é a principal dificuldade na hora de tomar uma decisão?	Autônomos	MEI	ME	Total
Necessidade de conhecimentos específicos	6	11	17	34
Dúvidas sobre os resultados	3	19	15	37
Instabilidade do País, falta de confiança	5	4	16	25
Outras dificuldades	5	8	7	20
Não responderam	6	10	5	21
Totais.....	25	52	60	137

Fonte: Dados da pesquisa



2.3.2. Utilização de informática e seus recursos

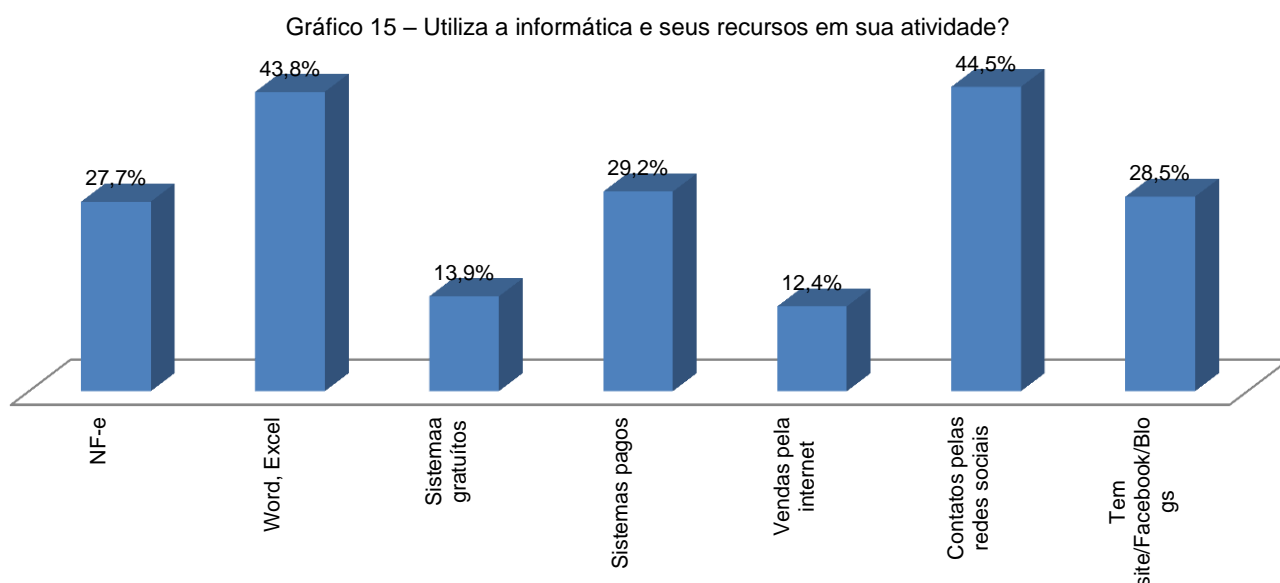
Já a alguns anos a informática vem assumindo um papel de destaque em todas as atividades, quer sejam empresariais ou pessoais, interferindo de forma significativa e positiva na vida destas.

Sua utilização cada vez mais frequente, a partir de meios cada vez mais acessíveis e disponíveis a todos, está alterando as relações comerciais e sociais.

Dessa forma, considera-se importante identificar como ela está sendo utilizada pelas empresas e empreendimentos estudados neste levantamento de dados.

A análise dos resultados encontrados pode dar a dimensão da importância que cada pessoa ou empreendimento dá às ferramentas disponíveis a cada situação, bem como ajudar a entender os resultados gerais desta pesquisa.

Diante disso, os pesquisados foram inquiridos a identificar quais recursos dessa natureza utilizam no seu dia a dia.



Fonte: Dados da pesquisa

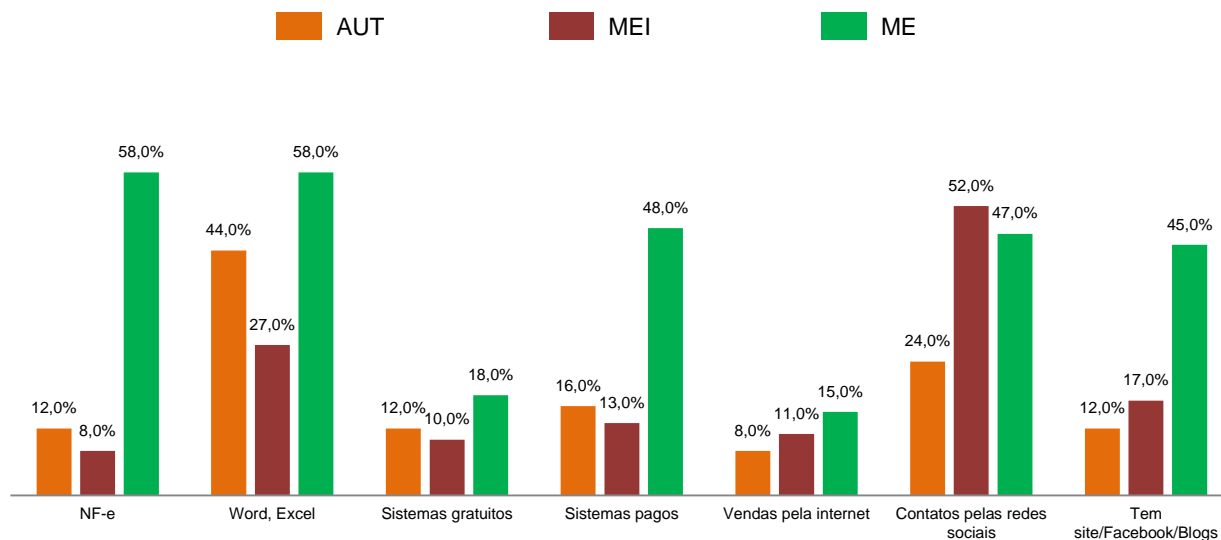
A tabela a seguir detalha o uso de notas fiscais eletrônicas, sistemas, internet, redes sociais, planilhas eletrônicas e demais recursos para a produção e análise de textos.

Tabela 16 – Utilização da informática por porte do empreendimento

Utiliza a informática em sua atividade?	Autônomos	MEI	ME	Total
NF-e	3	4	31	38
Word, Excel	11	14	35	60
Sistemas gratuitos	3	5	11	19
Sistemas pagos	4	7	29	40
Vendas pela internet	2	6	9	17
Contatos pelas redes sociais	6	27	28	61
Tem site/Facebook/Blogs	3	9	27	39

Fonte: Dados da pesquisa

No âmbito desta pesquisa, as microempresas são os empreendimentos mais informatizados e que utilizam soluções e recursos computacionais para a produção de dados, o armazenamento, a transmissão e o uso destes.



2.4. CAPACITAÇÃO E TREINAMENTO

O sucesso e conseqüente continuidade dos empreendimentos de qualquer porte e atividade está ligado à capacidade de transformação do conhecimento disponível em ações concretas de gestão. Quanto maior for o entendimento sobre finanças, produção, compras, vendas, gestão de pessoas e estrutura e organização geral, maior será a possibilidade de preparar estes negócios para aproveitar oportunidades ou prevenir impactos negativos em sua administração.

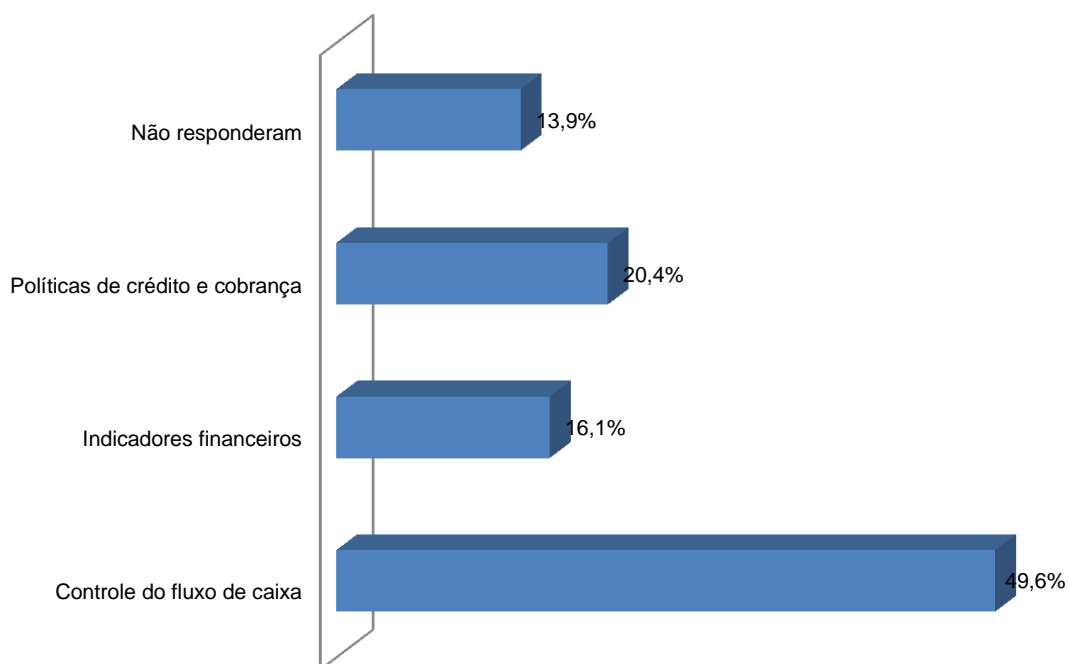
2.4.1. Área de finanças

A área de finanças é responsável pela obtenção de recursos financeiros para manutenção das atividades, controle dos gastos para que sejam pertinentes, gestão dos recursos financeiros, previsão orçamentária e gestão de passivos.

Entre as principais funções destacam-se melhorar os indicadores financeiros da empresa, ajustar o fluxo de caixa e controlar os recursos para financiamento das atividades e novos investimentos.

A principal necessidade de capacitação e treinamento dos pesquisados no âmbito financeiro consiste no “Controle do fluxo de caixa”, escolhido por 49,6% dos pesquisados. As opções estão descritas a seguir, no gráfico 26.

Gráfico 16 – Área de finanças



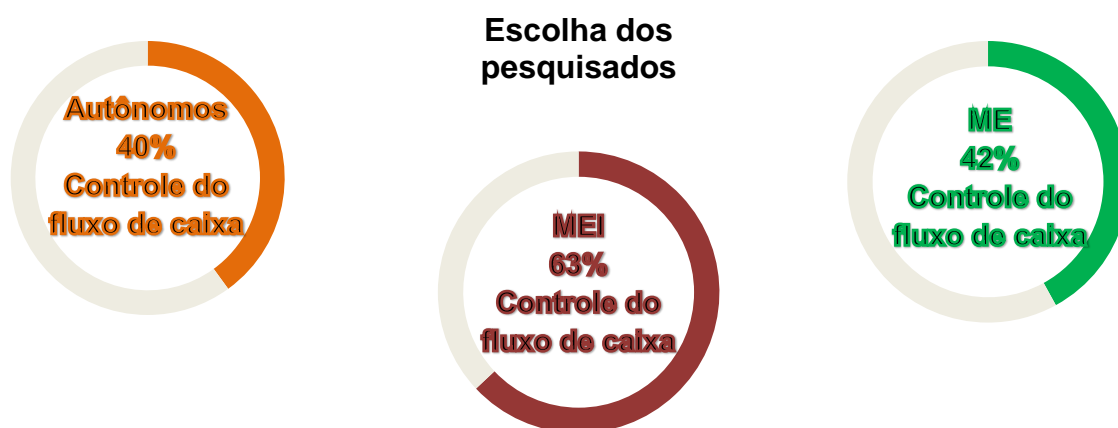
Fonte: Dados da pesquisa

A preocupação com a gestão dos recursos financeiros é a principal necessidade apontada pelos pesquisados, independentemente do porte dos empreendimentos. Esta escolha está evidenciada na tabela 17, a seguir.

Tabela 17 – Necessidades na área de finanças por porte do empreendimento

Área de finanças	Autônomos	MEI	ME	Total
Controle do fluxo de caixa	10	33	25	68
Indicadores financeiros	5	4	13	22
Políticas de crédito e cobrança	4	7	17	28
Não responderam	6	8	5	19
Totais.....	25	52	60	137

Fonte: Dados da pesquisa



O fluxo de caixa é apontado como um dos principais fatores determinantes para a sobrevivência das empresas. Envolve outros controles, como contas a pagar, contas a receber e movimento bancário, e pode ser utilizado para definir a saúde financeira dos empreendimentos e prever necessidades futuras de capital de giro.

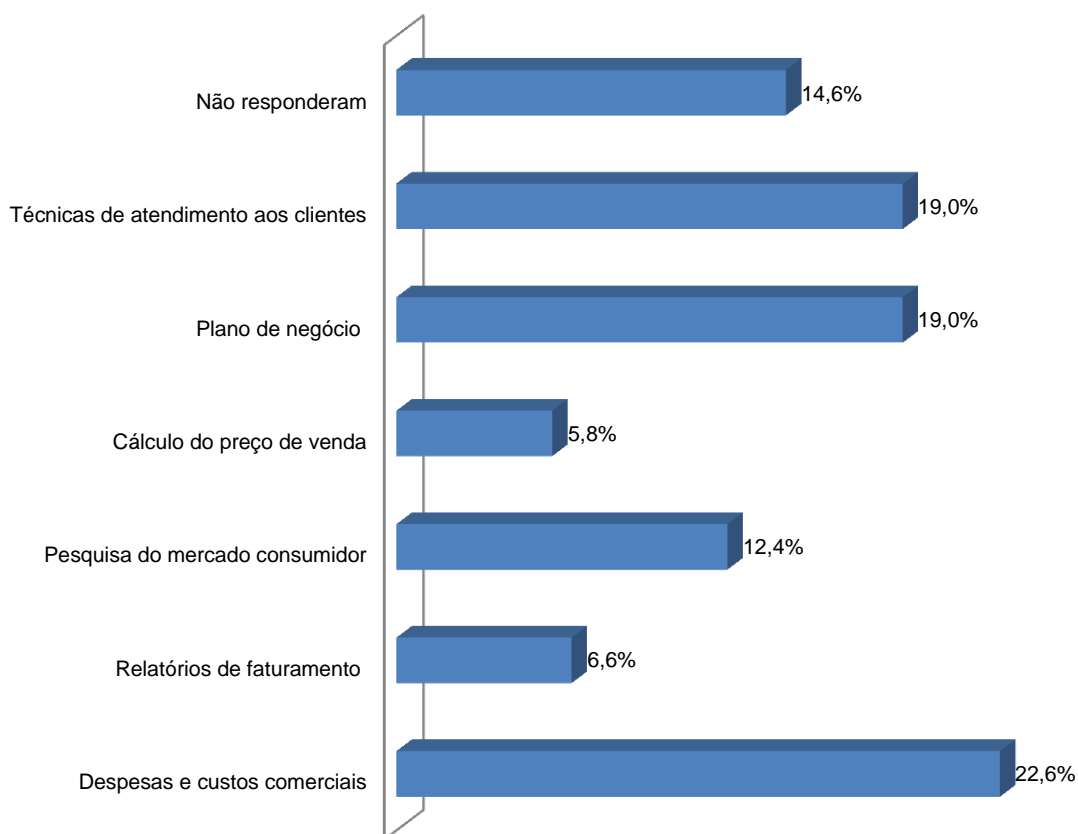
2.4.2. Área comercial e marketing

A área comercial e marketing está relacionada às decisões de produto, preço, distribuição, promoção, manutenção da demanda dos produtos e comunicação. É responsável pela investigação dos mercados, planejamento e definição da política comercial, gestão de pedidos, gestão de vendas e pós-vendas.

As principais decisões desta área são relacionadas a o que vender, quando vender, onde vender, como vender, por quanto vender, para quem vender e canais de marketing.

Nesta área, a opção destacada foi “Despesas e custos comerciais”, escolhida por 22,6% dos pesquisados. As opções “Técnicas de atendimento aos clientes” e “Plano de negócio” também se destacaram. Veja o gráfico a seguir:

Gráfico 17 – Área comercial e marketing



Fonte: Dados da pesquisa

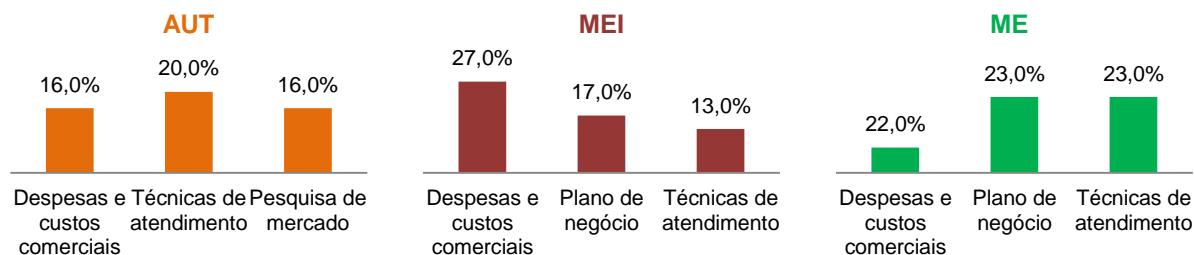
Quando analisados por porte do empreendimento, os autônomos destacam como preocupação mais importante “Técnicas de atendimento aos clientes”. As microempresas destacam “Relatórios de faturamento”, “Cálculo do preço de venda” e “Técnicas de atendimento aos clientes”. Já os microempreendedores individuais selecionaram, em sua maioria, “Custos e despesas comerciais”. Esta análise faz parte da tabela 18 seguir.

Tabela 18 – Necessidades na área comercial e marketing por porte do empreendimento

Área comercial e marketing	Autônomos	MEI	ME	Total
Despesas e custos comerciais	4	14	13	31
Relatórios de faturamento	1	3	5	9
Pesquisa do mercado consumidor	4	5	8	17
Cálculo do preço de venda	2	4	2	8
Plano de negócio	3	9	14	26
Técnicas de atendimento aos clientes	5	7	14	26
Não responderam	6	10	4	20
Totais.....	25	52	60	137

Fonte: Dados da pesquisa

Escolha dos pesquisados



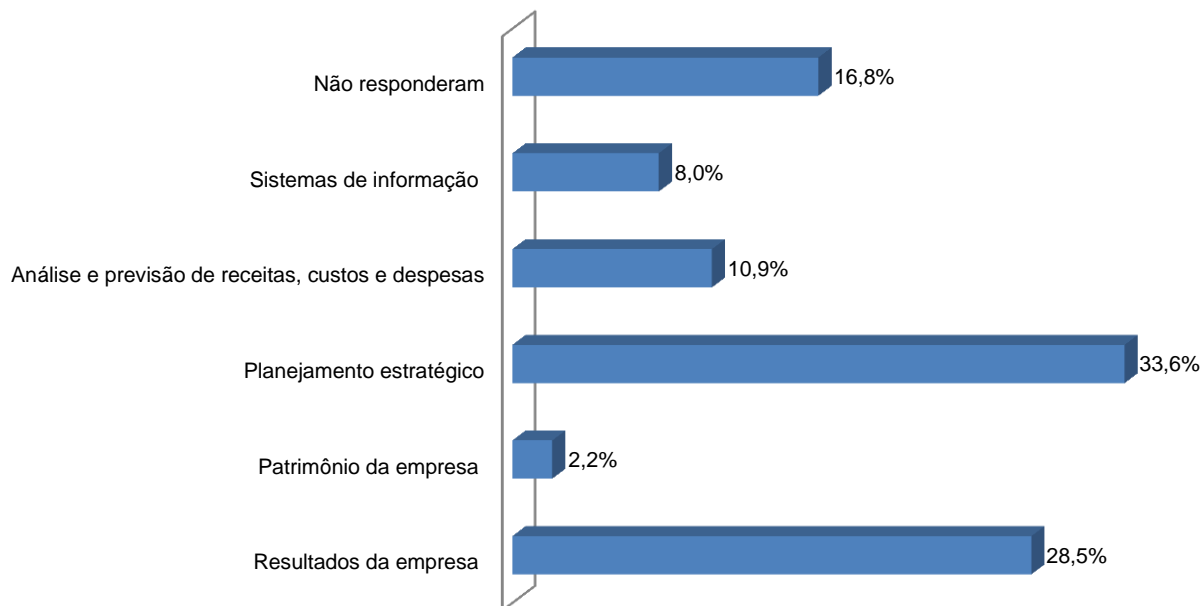
2.4.3. Área de administração geral

A administração geral ocupa-se do planejamento, organização, programação e orçamento, além da indicação de pessoas e tomada de decisão em referencia às coisas que devem ser feitas, buscando que estas proporcionem vantagens à empresa frente aos riscos e dificuldades que possam acontecer.

Os principais propósitos da área são o aumento da lucratividade, planejamento do nível de atividade (expansão, redução e manutenção) e definição de novos investimentos (sede, filiais, depósitos, armazéns).

Neste sentido, o gráfico 18 destaca a necessidade apontada pelos pesquisados. O “Planejamento estratégico” foi escolhido por 33,6% dos pesquisados.

Gráfico 18 – Área de administração geral



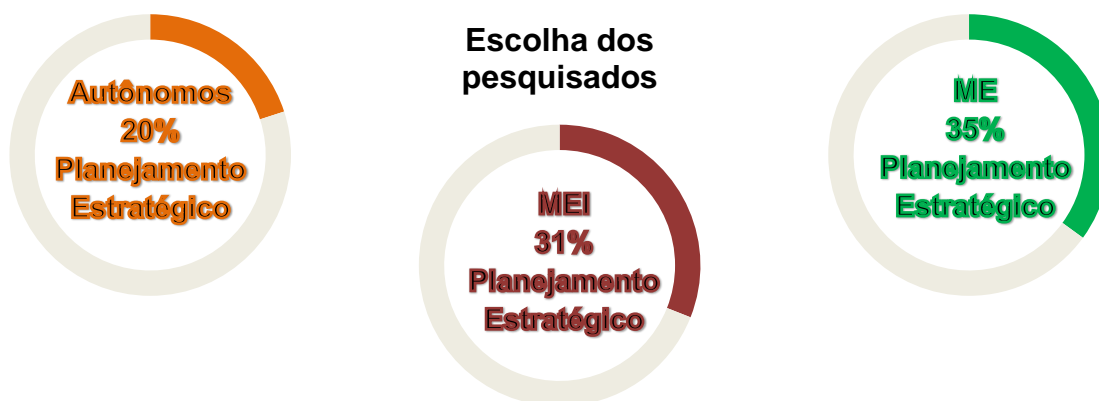
Fonte: Dados da pesquisa

Individualmente, por porte de empreendimento, “Patrimônio da empresa”, “Planejamento estratégico” e “Análise e previsão das receitas, custos e despesas” foram a escolha dos autônomos, microempresários e micro empreendedores individuais respectivamente, conforme observa-se na tabela 19.

Tabela 19 – Necessidades na área de administração geral por porte do empreendimento

Área de Administração geral	Autônomos	MEI	ME	Total
Resultados da empresa	3	5	7	39
Patrimônio da empresa	9	1	2	3
Planejamento estratégico	5	16	21	46
Análise e previsão de receitas, custos e despesas	1	19	15	15
Sistemas de informação	7	1	9	11
Não responderam		10	6	23
Totais.....	25	52	60	137

Fonte: Dados da pesquisa

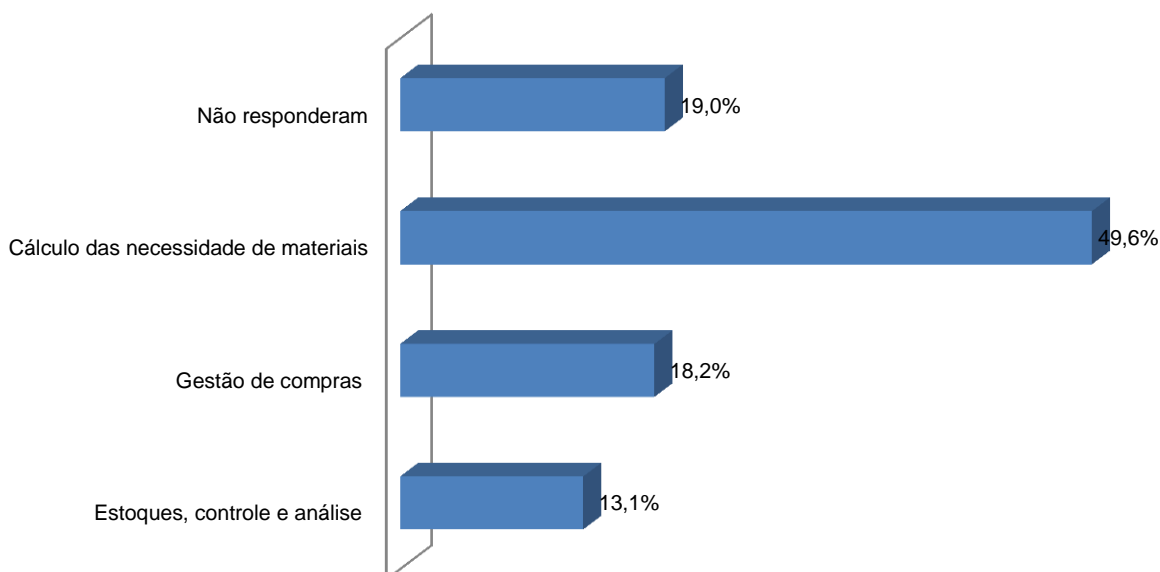


2.4.4. Área de suprimentos

Suprimentos ocupa-se das políticas de compras, gestão de produto, preço, logística, materiais e matéria prima, sendo responsável pelo abastecimento das demais áreas, principalmente produção nas empresas de transformação e comercial nas empresas mercantis. É responsável pela definição do que comprar, quando comprar, onde comprar, como comprar, por quanto comprar, de quem comprar.

Nesta área, os pesquisados optaram, na sua maioria, por “Cálculo das necessidades de materiais”, que pode ser observado a seguir, no gráfico 19.

Gráfico 19 – Área de suprimentos



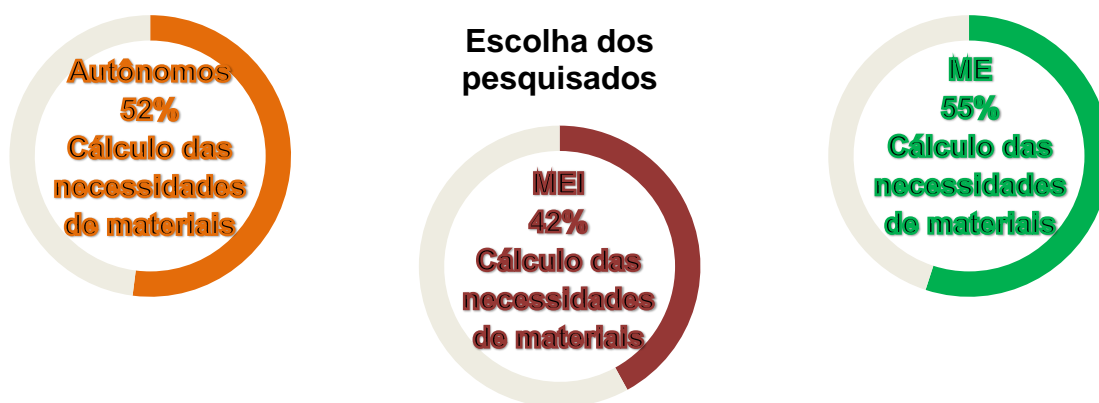
Fonte: Dados da pesquisa

A preocupação com “Cálculo das necessidades de materiais” é constante para os pesquisados, independentemente do porte de seus empreendimentos. A tabela 20 detalha as opções e esta escolha.

Tabela 20 – Necessidades na área de suprimentos por porte do empreendimento

Área de suprimentos	Autônomos	MEI	ME	Total
Estoques, controle e análise	1	11	6	18
Gestão de compras	3	9	13	25
Cálculo das necessidades de materiais	13	22	33	68
Não responderam	8	10	8	26
Totais.....	25	52	60	137

Fonte: Dados da pesquisa



Embora os empreendimentos de Autônomos e Micro empreendedores individuais sejam predominantemente prestadores de serviços, o cálculo das necessidades de materiais é igualmente importante para suprir as atividades de matérias primas, insumos e demais elementos necessários ao seu desenvolvimento.

2.4.5. Área de gestão de pessoas

A gestão de pessoas utiliza um conjunto de estratégias e instrumentos que permitem atrair, manter e desenvolver os colaboradores. É importante para a empresa utilizar métodos, políticas e técnicas com o objetivo de administrar os comportamentos e potencializar o capital humano nas entidades.

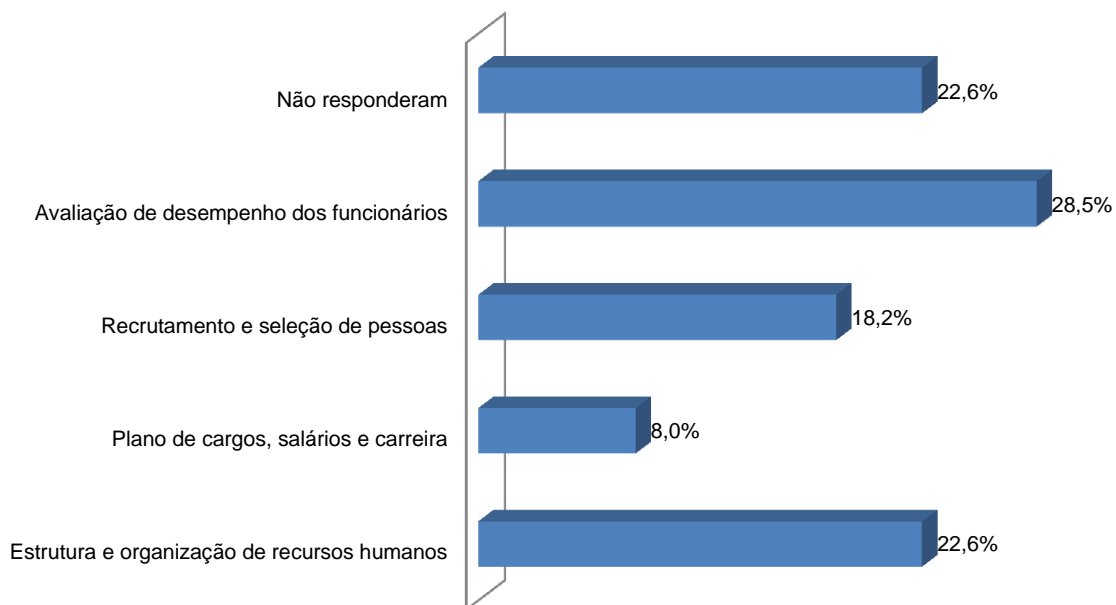
Em relação aos pesquisados, a maioria escolheu “Avaliação de desempenho dos funcionários” como principal necessidade de treinamento e capacitação, que está destacado a seguir no gráfico 20 e tabela 21.

Tabela 21 – Necessidades na área de gestão de pessoas por porte do empreendimento

Área de gestão de pessoas	Autônomos	MEI	ME	Total
Estrutura e organização de recursos humanos	2	14	15	31
Plano de cargos, salários e carreira	3	4	4	11
Recrutamento e seleção de pessoas	3	10	12	25
Avaliação de desempenho dos funcionários	6	11	22	39
Não responderam	11	13	7	31
Totais.....	25	52	60	137

Fonte: Dados da pesquisa

Gráfico 20 – Área de gestão de pessoas



Fonte: Dados da pesquisa

Escolha dos pesquisados

AUT	MEI	ME	
24%	21%	37%	Avaliação de desempenho funcionários
8%	27%	25%	Estrutura e organização de Rec Humanos

Embora apenas 32,0% dos Autônomos e 18,0% dos Micro empreendedores individuais gerem empregos diretos, a avaliação de desempenho dos funcionários foi considerada a opção mais importante pelos pesquisados.

2.4.6. Área de produção

A área de produção transforma os insumos utilizando técnicas desenvolvidas com a finalidade de criar valor aumentando-lhes a utilidade para satisfazer as necessidades dos clientes.

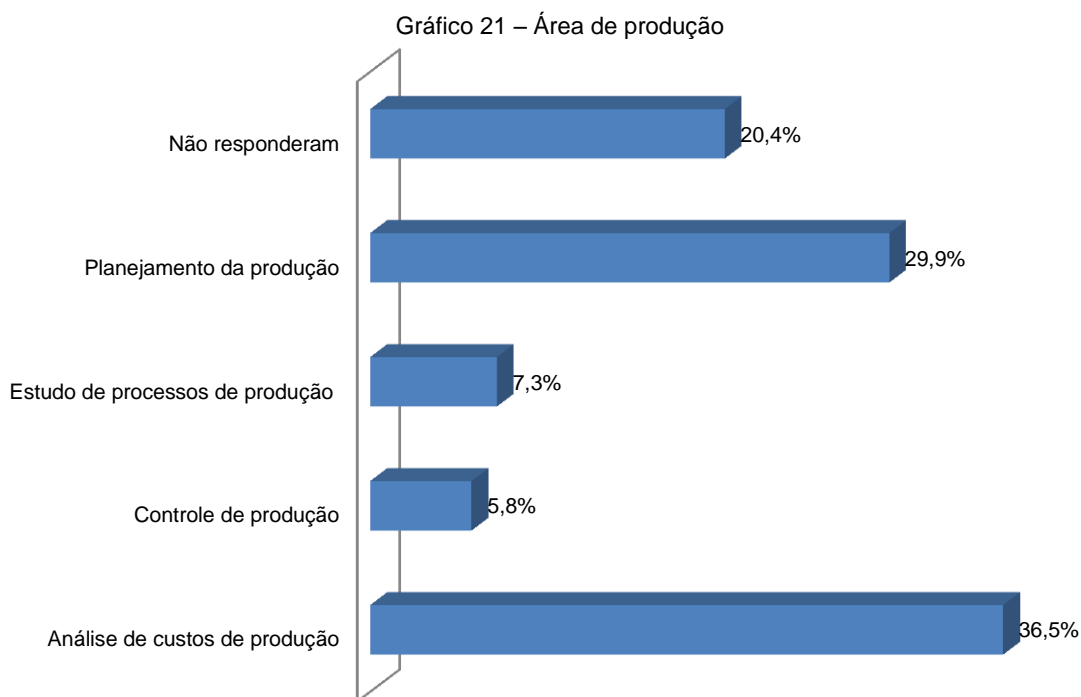
Esta área também é responsável por pesquisa e desenvolvimento dos produtos, lay-out de fábrica, estudo de processos, planejamento e controle de produção, gestão de estoques e controle de qualidade.

Nesta área, as principais responsabilidades estão relacionadas a definição dos processos (como e quanto produzir), níveis de estoques necessários ou possíveis, indicadores de produtividade, políticas de manutenção e utilização eficiente dos recursos disponíveis.

Embora o termo “produção” seja mais utilizado para definir processos de fabricação, todas as atividades que geram um serviço, objeto ou produto podem ser assim definidas.

Do site significados.com.br (2018), “as atividades que estão diretamente ligadas ao processo de produção estão situadas nos ramos da indústria, do comércio, da agricultura e dos transportes.”

Em relação aos empreendimentos que participaram deste levantamento de dados no município de Clevelândia-PR, 36,5% consideraram a “Análise de custos de produção” com mais importante para treinamento e capacitação. Demais opções são relacionadas planejamento, processo e controles de produção, conforme observa-se no gráfico 21.



Fonte: Dados da pesquisa

A “Análise de custos” está relacionada principalmente ao processo decisório, a sustentabilidade do negócio e a capacidade de pagamento.

Dos pesquisados, 60,0% atua na atividade de prestação de serviços. Esta opção indica a preocupação destes na manutenção de suas atividades e viabilidade geral dos empreendimentos. A tabela 22 a seguir classifica as opções por porte dos empreendimentos.

Tabela 22 – Necessidades na área de produção por porte do empreendimento

Área de produção	Autônomos	MEI	ME	Total
Análise de custos de produção	5	19	26	50
Controle de produção	1	3	4	8
Estudo de processos de produção	2	3	5	10
Planejamento da produção	9	16	16	41
Não responderam	8	11	9	28
Totais.....	25	52	60	137

Fonte: Dados da pesquisa



Escolha dos pesquisados



3. RESUMO DOS PERFIS

3.1. PERFIL GERAL - AUTÔNOMOS

3.1.1. Perfil dos empreendimentos

- 92% concentram-se em atividades de prestação de serviços
- 64% têm rendimento bruto médio mensal até R\$ 3.000,00
- 32% geram pelo menos 01 (um) emprego direto
- 32% estão no ramo de serviços gerais
- 12% prestam serviços na área de saúde
- 12% prestam serviços de mão de obra

3.1.2. Perfil dos pesquisados

- 4% têm curso superior incompleto
- 24% têm curso superior completo
- 8% fizeram cursos de especialização
- 68% são do gênero masculino e 32% do gênero feminino
- 48% têm mais de 09 anos nesta atividade
- 92% estão com 30 anos ou mais
- 72% aceitam participar de cursos de treinamento e capacitação
- 32% já participaram de cursos de capacitação anteriormente

3.1.3. Perfil de gerenciamento dos negócios

- 48% definem o processo decisório após estudarem o problema e criarem alternativas consideradas válidas
- 24% consideram a necessidade de conhecimentos específicos como principal dificuldade e 12% as dúvidas sobre os resultados para definirem o processo decisório em seus negócios
- Apenas 12% utilizam a NF-e, sistemas gratuitos e têm site/facebook/blog, 8% vendem pela internet, 16% utilizam sistemas pagos, 24% fazem contatos comerciais por redes sociais e 44% utilizam o word/excel

3.1.4. Capacitação e treinamento

- 40% consideram o controle do fluxo de caixa como principal necessidade de capacitação na área de finanças

- 16% consideram controle de despesas, custos comerciais e pesquisa de mercado como necessidade básica de treinamento na área comercial e marketing e 20% em técnicas de atendimento
- 20% consideram o planejamento estratégico como principal necessidade de treinamento na área de administração geral
- 52% consideram que, na área de suprimentos, o cálculo das necessidades de materiais seja mais relevante para cursos de capacitação
- 24% preferem a avaliação de desempenho de funcionários e 8% a estrutura e organização de recursos humanos como principais fundamentos na área de gestão de pessoas
- 20% apontam a análise de custos de produção como principal necessidade de capacitação e treinamento na área de produção

3.2. PERFIL GERAL - MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS

3.2.1. Perfil dos empreendimentos

- 63% concentram-se em atividades de prestação de serviços
- 30% exercem atividades de comércio
- 63% têm rendimento bruto médio mensal até R\$ 3.000,00
- 18% geram pelo menos 01 (um) emprego direto
- 21% prestam serviços gerais
- 19% estão no ramo de alimentos/bebidas
- 11% prestam serviços de mão de obra

3.2.2. Perfil dos pesquisados

- 13% têm curso superior incompleto
- 13% têm curso superior completo
- 2% fizeram cursos de especialização
- 65% são do gênero masculino e 35% do gênero feminino
- 31% têm mais de 09 anos nesta atividade
- 58% estão com 30 anos ou mais
- 84% aceitam participar de cursos de treinamento e capacitação
- 48% já participaram de cursos de capacitação anteriormente

3.2.3. Perfil de gerenciamento dos negócios

- 58% definem o processo decisório após estudarem o problema e criarem alternativas consideradas válidas
- 21% consideram a necessidade de conhecimentos específicos como principal dificuldade e 36% as dúvidas sobre os resultados para definirem o processo decisório em seus empreendimentos
- Apenas 8% utilizam a NF-e, 10% usam sistemas gratuitos e 17% têm site/facebook/blog, 11% vendem pela internet, 10% utilizam sistemas pagos, 52% fazem contatos comerciais por redes sociais e 27% utilizam o word/excel

3.2.4. Capacitação e treinamento

- 63% consideram o controle do fluxo de caixa como principal necessidade de capacitação na área de finanças
- 27% consideram controle de despesas e custos comerciais, 17% plano de negócio como necessidade básica de treinamento na área comercial e marketing e 13% em técnicas de atendimento
- 31% consideram o planejamento estratégico como principal necessidade de treinamento na área de administração geral

- 42% consideram que, na área de suprimentos, o cálculo das necessidades de materiais seja mais relevante para cursos de capacitação
- 21% preferem a avaliação de desempenho de funcionários e 27% a estrutura e organização de recursos humanos como principais fundamentos na área de gestão de pessoas
- 37% apontam a análise de custos de produção como principal necessidade de capacitação e treinamento na área de produção

3.3. PERFIL GERAL - MICROEMPRESÁRIOS

3.3.1. Perfil dos empreendimentos

- 38% concentram-se em atividades de prestação de serviços
- 43% exercem atividades de comércio
- 20% têm rendimento bruto médio mensal até R\$ 3.000,00
- 28% têm rendimento bruto médio mensal entre R\$ 3.000,00 a R\$ 10.000,00
- 50% têm rendimento bruto médio mensal acima de R\$ 10.000,00
- 75% geram pelo menos 01 (um) emprego direto
- 21% prestam serviços gerais
- 20% estão no ramo de alimentos/bebidas
- 11% prestam serviços de saúde

3.3.2. Perfil dos pesquisados

- 15% têm curso superior incompleto
- 43% têm curso superior completo
- 10% fizeram cursos de especialização
- 2% têm curso de mestrado
- 67% são do gênero masculino e 33% do gênero feminino
- 42% têm mais de 09 anos nesta atividade
- 63% estão com 30 anos ou mais
- 81% aceitam participar de cursos de treinamento e capacitação
- 53% já participaram de cursos de capacitação anteriormente

3.3.3. Perfil de gerenciamento dos negócios

- 60% definem o processo decisório após estudar o problema e criar alternativas consideradas válidas
- 25% consideram a necessidade de conhecimentos específicos como principal dificuldade e 25% as dúvidas sobre os resultados para definir o processo decisório em seus empreendimentos
- 58% utilizam a NF-e, 18% usam sistemas gratuitos e 45% têm site/facebook/blog, 15% vendem pela internet, 48% utilizam sistemas pagos, 47% fazem contatos comerciais por redes sociais e 58% utilizam o word/excel

3.3.4. Capacitação e treinamento

- 42% consideram o controle do fluxo de caixa como principal necessidade de capacitação na área de finanças

- 22% consideram controle de despesas e custos comerciais, 23% plano de negócio como necessidade básica de treinamento na área comercial e marketing e 23% em técnicas de atendimento
- 35% consideram o planejamento estratégico como principal necessidade de treinamento na área de administração geral
- 55% consideram que, na área de suprimentos, o cálculo das necessidades de materiais seja mais relevante para cursos de capacitação
- 37% preferem a avaliação de desempenho de funcionários e 25% a estrutura e organização de recursos humanos como principais fundamentos na área de gestão de pessoas
- 43% apontam a análise de custos de produção como principal necessidade de capacitação e treinamento na área de produção

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa procurou identificar o perfil dos pesquisados, dos empreendimentos, a forma como ocorre o processo decisório na gestão desses negócios e a necessidade de cursos de capacitação e treinamento, em função das dificuldades apontadas pelos seus gestores.

Apurou-se que os Autônomos concentram suas atividades principalmente na prestação de serviços gerais, mão de obra e atividades ligadas a saúde. Apenas 1/3 geram pelo menos 01 (um) emprego direto e têm rendimento bruto mensal até R\$ 3.000,00 (três mil reais). Quanto à escolaridade, 28% já cursaram ou estão cursando o ensino superior e têm, na sua maioria, mais de 30 (trinta) anos e 48% têm mais de 09 (nove) anos de experiência na área que atuam.

Em relação ao perfil de gestão, os Autônomos utilizam pouco os recursos da tecnologia da informação, tomam as decisões após estudarem a situação e criarem alternativas concretas aos seus empreendimentos, consideram principalmente que a necessidade de conhecimentos específicos e as dúvidas sobre os resultados são as principais dificuldades na condução dos negócios.

As escolhas dos Autônomos para a capacitação e treinamento foram o controle do fluxo de caixa na área de finanças, técnicas de atendimento aos clientes na área comercial, elaboração do planejamento estratégico na área de administração geral, o cálculo das necessidades de materiais em suprimentos, a avaliação e desempenho de funcionários na área de recursos humanos e análise de custos na área de produção.

Verificou-se que os Microempreendedores individuais concentram suas atividades no segmento de serviços e no comercial. Em geral, os principais ramos explorados são a mão de obra geral e atividades ligadas a alimentos/bebidas. Apenas 18% deles geram 01 (um) emprego direto e têm rendimento bruto mensal até R\$ 3.000,00 (três mil reais). Quanto à escolaridade, 26% já cursaram ou estão cursando o ensino superior e têm, na sua maioria, mais de 30 (trinta) anos e 31% têm mais de 09 (nove) anos de experiência na área que atuam.

Para o processo de gestão, os Microempreendedores individuais utilizam moderadamente os recursos da tecnologia da informação, destacando-se os contatos comerciais via redes sociais, tomam as decisões após avaliarem a situação e criarem alternativas válidas, consideram principalmente que a necessidade de conhecimentos específicos e as dúvidas sobre os resultados são as principais dificuldades na condução dos negócios.

Quanto a cursos de capacitação e treinamento, os Microempreendedores individuais escolheram o controle do fluxo de caixa na área de finanças, control

despesas e custos comerciais na área comercial, elaboração do planejamento estratégico na área de administração geral, o cálculo das necessidades de materiais na área de suprimentos, o estudo da estrutura e organização na área de recursos humanos e análise de custos na área de produção.

Identificou-se que os Microempresários concentram seus esforços principalmente no segmento comercial e prestação de serviços. Em geral as atividades estão distribuídas entre fornecimento de alimentos/bebidas, serviços em geral e atividades ligadas à saúde. Quanto aos funcionários, 75% geram pelo menos 01 (um) emprego direto. O rendimento bruto mensal está acima de R\$ 10.000,00 (dez mil reais) para pelo menos 50% destes. Quanto à escolaridade, 58% já cursaram ou estão cursando o ensino superior e têm, na sua maioria, mais de 30 (trinta) anos e 42% têm mais de 09 (nove) anos de experiência na área que atuam.

Na execução e gestão de suas atividades, os Microempresários utilizam bastante os recursos da tecnologia da informação, destacando-se as notas fiscais eletrônicas, sites/facebook/blog próprios, sistemas pagos e contatos comerciais via redes sociais. No processo decisório, tomam as decisões após avaliarem a situação e criarem alternativas válidas, consideram principalmente que a necessidade de conhecimentos específicos e as dúvidas sobre os resultados são as principais dificuldades na condução dos negócios.

Quanto a cursos de capacitação e treinamento, os Microempresários preferem o controle do fluxo de caixa na área de finanças, o plano de negócios na área comercial, a elaboração do planejamento estratégico na área de administração geral, o cálculo das necessidades de materiais na área de suprimentos, a avaliação do desempenho de funcionários na área de recursos humanos e análise de custos na área de produção.

Esses números demonstram que, embora Autônomos, Microempreendedores individuais e Microempresários tenham perfis da atividade distintos entre si e gerenciem seus empreendimentos de forma diferenciada, têm em comum necessidades semelhantes de treinamento e capacitação.

Dessa forma, a FAMA – Faculdade Municipal de Educação e Meio Ambiente realizará, a partir do 1º semestre do ano de 2019 atividades voltadas a atender os anseios desse público alvo, criando estratégias para a qualificação de gestores de pequenos negócios, visando contribuir com a continuidade desses empreendimentos e a conseqüente geração de emprego e renda.

Considera-se igualmente importante a implantação de políticas públicas que atendam a essas carências, levando em consideração as particularidades de cada grupo distinto de empreendedores.

A elaboração e execução dessas propostas pode envolver tanto a Prefeitura Municipal, através de suas Secretarias, como o Legislativo Municipal, Associação Comercial e Empresarial, órgãos públicos e/ou privados interessados e a FAMA.

Essas propostas podem (devem) contemplar:

- a criação e manutenção de programas contínuos de promoção e desenvolvimento de pequenos negócios;
- o estímulo à discussão consciente dos resultados encontrados nesta pesquisa;
- programas de incentivo à Mulher Empreendedora;
- criação de grupos de estudos dirigidos, focados em resultados específicos;
- programas de incentivo ao Jovem Empreendedor;
- definição de cronograma de atividades e revisão de metas e resultados.
- conscientização da comunidade empresária sobre a importância da capacitação e treinamento contínuos para o desempenho de seus empreendimentos.

BIBLIOGRAFIA

BRASIL. Lei Complementar nº 155/2016. **Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, para reorganizar e simplificar a metodologia de apuração do imposto devido por optantes pelo Simples Nacional.** Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp155.htm Acesso em 04 de Out. 2018.

CASTRO. J. R. **As diferenças atuais de renda entre os brasileiros em 5 gráficos.** Disponível em : <<https://www.nexojornal.com.br/expresso/2018/04/13/As-diferen%C3%A7as-atuais-de-renda-entre-os-brasileiros-em-5-gr%C3%A1ficos>> Acesso em 03 de Out. 2018.

G1. **Economia.** Disponível em: <<https://g1.globo.com/economia/noticia>> Acesso em 03 de Out. 2018.

LACOMBE, F. **Dicionário de Administração.** São Paulo: Saraiva, 2004.

SEBRAE. **Perfil do MEI.** Disponível em: <<http://datasebrae.com.br/perfil-do-microem-preendedor-individual/#infografico>> Acesso em 04 de Out. 2018.

SEBRAE. **Sobrevivência das empresas no Brasil.** Disponível em: <<http://datasebrae.com.br/documentos2/pesquisas/Sobrevivencia%20das%20Empresas%20no%20Brasil/Sobrevivencia%20de%20Empresas%20no%20Brasil%202016%20-%20FINAL.pdf>> Acesso em: 03 de Out. 2018.

SIGNIFICADOS. Disponível em: <<https://www.significados.com.br/>> Acesso em 04 de Out. 2018.

ANEXO – Roteiro de Entrevista

Código: _____

1.PERFIL DOS EMPREENDIMENTOS

1.1.Classificação por segmento:

- () Comércio () Indústria () Serviços
() Outros

1.3.Classificação por porte:

- () Autônomo
() ME – Microempresa
() MEI – Micro empreendedor individual

1.4.Volume de faturamento bruto médio mensal da atividade:

- () De R\$ 0,00 a R\$ 1.000,00
() De R\$ 1.000,01 a R\$ 3.000,00
() De R\$ 3.000,01 a R\$ 5.000,00
() De R\$ 5.000,01 a R\$ 10.000,00
() De R\$ 10.000,01 a R\$ 20.000,00
() Acima de R\$ 20.000,00

1.5.Número atual de funcionários:

- () Não tem funcionários
() Até 9 funcionários
() Até 19 funcionários
() Até 49 funcionários
() Até 99 funcionários
() Até 499 funcionários
() Acima de 499 funcionários

1.2.Classificação por ramo de atividade:

- () Administrativos / Contábeis / Jurídicos
() Agronegócio
() Alimentos / Bebidas / Refeições
() Artísticos
() Automóveis / Veículos / Peças / Acessórios
() Brinquedos / Games / Presentes / Joias
() Casa / Decoração / Móveis
() Cine / Foto / Som / Arte
() Cosméticos / Perfumaria
() Despachante
() Eletrodomésticos / Eletrônicos
() Engenharia / Construção / Ferramentas
() Esporte / Lazer / Fotografia
() Informática / Internet
() Limpeza / Segurança
() Madeiras
() Mão de Obra
() Mecânica
() Papelaria / Escritório / Livros
() Pet Shop
() Saúde
() Transporte
() Turismo
() Vestuário
() Outros

2.PERFIL DE GERENCIAMENTO

2.1.Quando precisa tomar uma decisão?

- () Estuda o problema ou situação e cria alternativas de solução
() Busca informações sobre a situação
() Procura opiniões sobre a situação
() Age rapidamente, em função da intuição e da experiência
() Não pensa muito, não vale a pena
() Outros

2.2.Em sua opinião, qual é a principal dificuldade na hora de tomar uma decisão?

- () Necessidade de conhecimento específicos
() Dúvidas sobre os resultados
() Instabilidade do País, falta de confiança
() Falta de dados da empresa
() Outras dificuldades

2.3.Utiliza a informática em sua atividade? (múltiplas respostas)

- () NF-e
() Word, Excel
() Sistemas gratuitos
() Sistemas pagos
() Vendas pela internet
() Contatos pelas redes sociais
() Tem Site/Facebook/Blogs

2.4. Em quais assuntos a seguir você considera necessário o treinamento e capacitação para a gestão do seu negócio/empreendimento?

2.4.1. Área de Finanças

- Controle do fluxo de caixa (contas a pagar, contas a receber, etc)
- Indicadores financeiros (índices de liquidez, de endividamento, etc)
- Políticas de crédito e cobrança

2.4.2. Área Comercial e Marketing

- Despesas e custos comerciais (impostos, comissões, divulgação, etc)
- Relatórios de faturamento (quem, quanto, onde, o quê)
- Pesquisa do mercado consumidor (satisfação do cliente, nível de consumo, tendências)
- Cálculo do preço de venda
- Plano de negócio (produtos ou serviços, preços, clientes, concorrentes, fornecedores)
- Técnicas de atendimento aos clientes

2.4.3. Área de Administração Geral

- Resultados da empresa (lucro ou prejuízo), apuração e análise
- Patrimônio da empresa (ativo, passivo, patrimônio líquido), análise
- Planejamento estratégico (pontos fortes, fracos, ameaças, oportunidades, missão, visão)
- Análise e previsão de receitas, custos e despesas
- Sistemas de informação (relatórios, apontamentos de dados)

2.4.4. Área de Suprimentos

- Estoques, controle e análise
- Gestão de compras
- Cálculo das necessidade de materiais (quanto comprar, quanto comprar)

2.4.5. Área de Gestão de Pessoas

- Estrutura e organização de recursos humanos (organograma, cargos, funções)
- Plano de cargos, salários e carreira
- Recrutamento e seleção de pessoas
- Avaliação de desempenho dos funcionários

2.4.6. Área de Produção

- Análise de custos de produção (custos diretos, custos indiretos, fixos, variáveis, ponto equilíbrio)
- Controle de produção (capacidade instalada, reporte de produção)
- Estudo de processos de produção
- Planejamento da produção

3. PERFIL DOS PESQUISADOS

3.1. Grau de instrução do pesquisado:

- Analfabeto
- Ensino fundamental incompleto
- Ensino fundamental completo
- Ensino médio incompleto
- Ensino médio completo
- Superior incompleto
- Superior completo
- Especialização
- Mestrado
- Doutorado

3.3. Faixa etária do pesquisado:

- Até 20 anos
- De 21 a 25 anos
- De 26 a 30 anos
- De 31 a 40 anos

3.2. Gênero do pesquisado:

- Masculino
- Feminino

3.4. Tempo de atuação nesta atividade:

- Até 01 ano
- De 01 a 03 anos
- De 03 a 06 anos
- De 06 a 09 anos
- Acima de 09 anos

3.5. Aceita participar de cursos de treinamento e capacitação ofertados pela FAMA?

- Sim
- Não

- () De 41 a 50 anos
- () Acima de 50 anos

3.6. Já participou de cursos de capacitação anteriormente?

- () Sim
- () Não

Telefone : _____

Roteiro de entrevista
aplicado por:

e-mail: _____

Coordenadas: _____

_____/_____/_____