



# **MARCO ZERO**

## **PARA O MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL**

*Autor Gregorio Queiroz*  
[www.gregmaster.com.br](http://www.gregmaster.com.br)

## MARCO ZERO PARA O MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Prazer, meu nome é Gregorio. Preparei um material especial para pessoas que desejam começar a empreender ou que já estão, seja por qual motivo for e queiram desfrutar do que há de melhor a ser aproveitado no empreendedorismo, tendo clareza e conhecimento dos riscos e caminhos que serão apresentados. Farei uma breve apresentação sobre minha aventura e motivação para empreender. Empreendo na cidade de Sorocaba, interior do estado de São Paulo e me engajo com negócios e projetos com perspectiva de inovação e viés social e o que me motivou a iniciar minhas atividades comerciais e prestação de serviços foi o medo. Isso mesmo, eu comecei a empreender por medo. Medo da incerteza e da instabilidade do mundo CLT, sendo mais direto, não ter o que comer ou onde morar. Acreditava que controlando o processo e capacidade de gerar receitas seria muito mais confortável e garantidos para mim. Nem todo romance precisa ter uma linda história de amor, não é?! Rsrs.

Meu objetivo com este material é ajudar você a desenvolver suas habilidades e competências e colaborar na sua jornada empreendedora. Empreender é mais do que um estado, é um estilo de vida. Quando você se permite a empreender, você colabora muito mais que apenas para a realização do seu sonho pessoal, você começa a transformar uma comunidade e a participar de maneira ativa, gerando valor através das suas atitudes e decisões. Sabe-se que ser um empresário no Brasil não é uma atividade inteligente a se cogitar, é um ambiente cheio de incertezas, dificuldades e de altos e baixos. Mas, se essa vontade está realmente despertada dentro de você, neste material você encontrará um direcionamento, com algumas sacadas, dicas e inspirações que reuni nestes anos empreendendo ou de experiências de pessoas próximas a mim nesta mesma trajetória.

Para começar nossa discussão, para empreender, você não necessariamente precisará ter um CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica). Este recurso só passa a ser fundamental com o crescimento e maturidade do seu negócio. Então, se o seu início é ainda um experimento, uma incitação, nada contra se você optar por atuar na informalidade.

Em 2008, uma das estratégias do Plano de Governo para facilitar e incentivar o surgimento de novos negócios, empresas e inovação em nosso País, foi criado uma categoria Jurídica, onde a burocracia e exigências são simplificadas (mínimas), com a possibilidade de abertura do negócio via internet e na hora (instantânea): O MEI (Microempreendedor Individual). Um dos tópicos que separei para este conteúdo é sobre esta possibilidade. Feitas as apresentações e o que será discutido, vamos ao primeiro ato.

## **PRIMEIRO ATO**

### **Como surge a necessidade de empreender?**

A decisão por empreender é um fundamento interno, cada indivíduo possui sua razão para empreender, uns empreendem por vocação, por exemplos alheios, por opção, por falta de opção, por ser algo legal e do momento (geralmente são os que não prosseguirão diante das dificuldades apresentadas), e os que fazem por medo. Isso mesmo, empreendem pelo medo. Este foi o meu caso. Quando passamos a conhecer as histórias de grandes casos de sucesso, de grandes empreendedores, inconscientemente, esquecemos ou não fazemos presente o esforço necessário para aquela realização e estágio. Mas todo empreendimento começa oriundo de uma ideia, uma situação analisada e que foi identificada que seria necessário algum processo de intervenção ou que existem margens para melhorias no contexto empregado. E não entraremos no mérito do quão difícil foi para cada um, já que empreender não é uma tarefa para qualquer um. Julgo como sendo um erro atribuímos o sucesso de alguém aos fatores dinheiro ou sorte. Dinheiro é apenas um elemento do processo. Apenas um elemento! Gosto de estabelecer o dinheiro no negócio da seguinte maneira: Dinheiro te dará velocidade, e isso pode ser muito bom, te possibilitará ir mais rápido, ou levará algo com potencial ao declínio por falta de planejamento e maturidade, tanto do negócio, quanto do empreendedor.

### **Uma conversa verdadeira consigo!**

Acredito que neste tópico já afastamos e incomodamos as pessoas que escolheram empreender pelo status e glamour. Os empreendedores de palco.

E, em meio a tudo que foi apresentado, você precisará fazer uma decisão muito importante: o que decidiu fazer, realmente valerá a pena o seu tempo, energia e esforço?! Trocar os finais de semanas sociais por trabalho, as exaustivas horas de trabalho a mais sem extras, meses sem receber um

“salário”, sem férias, e viver na intensidade em aprender coisas novas a cada dia sem saber se está no caminho certo? Se sim, te convido a continuar atento a este material, que é direcionado e pensado para você.

Nosso principal ativo é o **TEMPO**. Invista o seu em coisas que lhe tragam e gerem prazer, isso para todas às áreas de sua vida. É primordial que o sucesso que deseja ter seja naquilo que o faça se sentir especial e único. Para isso é fundamental, que durante a idealização e o desejo em prosseguir com um projeto ou negócio, se aquilo trará os seus objetivos pretendidos, é viável economicamente, socialmente e terá condições de ser sustentável (que consegue perpetuar-se, mantendo-se economicamente equilibrada e administrada com responsabilidade).

## **SEGUNDO ATO**

### **Características de um Empreendedor**

Ser empreendedor é destacar um estilo de vida, é se diferenciar, proporcionar e gerar riquezas, entenda riquezas não apenas como bens materiais ou financeiras. Empreender é ser a ferramenta para transformar situações e realidades de um mundo conturbado. Encarar as adversidades, e utilizar situações de crises para propor e fazer diferente, enxergando as oportunidades nelas presentes. Neste estágio da escolha em empreender, é preciso ter coragem para abrir mão de outras situações mais cômodas a curto prazo por vislumbrar algo a longo prazo. Apesar de nos preocuparmos com as técnicas a todo momento, perceba as características e habilidades imprescindíveis que levam você a realmente destacar neste sonho empreendedor.

### **Comportamento e Habilidades**

- I. **Resiliência** – É a nossa capacidade de responder as adversidades com um belo sorriso no rosto, superar e adaptar-se as mudanças. E em muitas das

vezes, fundamental por ser o responsável por nos levantar frente a um fracasso.

- II. **Relacionamento** – Desenvolver laços verdadeiros, que possibilitem criar parcerias (relação ganha-ganha). É ideal por permitir fazermos parte de uma comunidade.
- III. **Comprometimento** – Desenvoltura necessária a todo empreendedor. Importante para estabelecer confiança e cumprir decisões.
- IV. **Vender** – Geralmente é a maior dificuldade do empreendedor, executar o processo de venda do seu produto/serviço. Por isso que essas habilidades colaboram muito com a naturalidade e desenvolvimento desta habilidade.
- V. **Visão** – Fundamental para o equilíbrio e sucesso do negócio. A capacidade de enxergar a sequência do negócio muito adiante, permite ao empreendedor se posicionar de maneira estratégica ou antecipar-se a problemas que venham aparecer.
- VI. **Integridade** – De todas as habilidades, está é uma das mais importantes. Ser fiel a seus valores e realmente gerir um negócio com ética e pensamento no bem coletivo.
- VII. **Proatividade** – É similar ao contexto de visão, porém no aspecto de sempre buscar e responder as situações assumindo as responsabilidades, sem atribuir fracassos a terceiros.
- VIII. **Criatividade** – Capacidade fundamental e competitiva para o empreendedor, necessária em todo o processo do desenvolvimento do negócio desde sua idealização até sua trajetória de estabelecimento. É o recurso que fará você ser notado.

Percebeu que as habilidades fundamentais atribuídas ao Empreendedor estão relacionadas ao comportamento do que a técnica ou conhecimento? A conclusão que absorvo disto é que, qualquer técnica, qualquer modelo, qualquer conhecimento poderá ser aprendido ou incorporado, já o comportamento é algo que é construído ao longo de sua conduta de vida.

Existem profissionais que auxiliam o despertar destes comportamentos, os *Coaches*, mas estas habilidades estão presentes dentro de você e você é capaz de florescê-las.

Observação, a palavra Coach, é trazida diretamente do inglês e não tem uma tradução de significado adotado no Brasil. Os *coaches* são profissionais especialistas em áreas chaves da nossa vida como: financeira, pessoal, profissional, etc. e colaboram no desenvolvimento destas áreas na vida das pessoas.

### **Qual é o momento certo para começar a empreender?**

Desde cedo, fui condicionado de que o melhor momento para fazer algo é quando começamos a fazer algo.

- Como assim Greg?! Não me confunda!

Calma, vou explicar. Quando chegamos nesta encruzilhada, a indecisão tentará tomar conta da situação, não deixe que isto aconteça. Muitos empreendedores perdem o “momento” por aguardar o momento ideal, a estabilidade da economia, ou o aparecimento de uma nova tecnologia, ou a resposta de cliente, parceiro, etc. A habilidade de proatividade será importante para guiá-lo nesta situação e ajudá-lo a encontrar medidas tão boas quanto as indisponíveis nas situações de origem. Sentir medo é normal, não se sinta estranho por isso, eu comecei a empreender por causa disto. Acharia estranho se isto não fosse gerado dentro de você. Empreender é estar em um ambiente de extrema incerteza, muitas perguntas sem respostas e estar gerenciando conflitos a todo momento. O medo é um sentimento despertado para nos proteger. É através dele que desenvolvemos o fundamento da análise e senso crítico. Aguçar nossa capacidade de interpretar e conduzir situações fazendo-nos errar menos. É isso mesmo. O medo é desenvolvido para nós proteger, use a seu favor.

## **TERCEIRO ATO**

### **Planejando e Começando**

Na etapa desta leitura, você já compreendeu alguns fundamentos essenciais e só está aqui por causa de um propósito: realmente você está disposto a correr os riscos, conhece suas responsabilidades e quer de fato empreender. A partir de agora, abordaremos fundamentos técnicos e específicos para executar o seu negócio.

A primeira fase, é estar claro sobre o que pretende fazer e oferecer, independente se será um produto ou serviço. Para estimular este raciocínio sugiro que faça o seguinte exercício. Em apenas uma frase, apresente quem você é, o que você faz e para quem você faz.

Vou te apresentar o meu exemplo: O Gregorio, é um especialista e consultor de tecnologia que presta serviço para pequenas empresas na cidade de Sorocaba. Através deste simples exercício, você enxergará o seu negócio. Adiante, você identificará para quem você vende, quem de fato é seu cliente, o seu público-alvo.

O termo público alvo trata-se do seu cliente potencial e ideal. A definição do grupo de pessoas para quem você desejará vender, determinará se o seu negócio terá condições de ser bem-sucedido ou não. A sugestão neste tópico é que você crie e adote estratégias para nichar o seu negócio. Nichar, é tornar o seu produto/serviço/negócio mais exclusivo e específico possível. Para facilitar o entendimento, considere o ramo da beleza. Existem salões de beleza, específicos para atendimento a mulheres ou a homens, de serviços, profissionais. E, veja que é possível também desenvolver os sub-nichos dentro de um nicho. Observem as barbearias, de fato, elas ganharam um novo contexto, começaram a oferecer um espaço de entretenimento para o público masculino como jogos de bilhar, baralho, cervejas, etc. O pensamento em



relação ao nicho pode até sair de características e condições dos produtos, podem ser criados também nos fatores como localidade, horário, comodidades, por exemplo.

Então, se for possível encontrar condições de definir nicho ou sub-nicho de clientes para o seu negócio, você terá um critério de diferenciação e com possibilidade de se descolar da tabela de preço do ramo em que atua já que a concorrência será menor.

## **Recursos e Dinheiro**

- Bonito tudo isso que você falou até agora Greg, mas e se eu não tiver dinheiro? Como eu faço?

Este é um assunto muito curioso e não é intuitivo. Vai te gerar incômodo e dúvidas e esta é a minha intenção.

A relação entre Dinheiro vs. Sucesso no empreendimento não está diretamente relacionada. Ter abundância financeira não será uma garantia do que seu negócio será bem-sucedido, e na verdade, o excesso deixará uma habilidade adormecida: a Criatividade. A escassez financeira permitirá que você se reinvente, ache soluções e aplique-as e realmente promova inovação e interação necessária para o crescimento do seu negócio e conseqüentemente o seu. Então se até aqui, você tinha esta impressão sobre a relação entre o dinheiro com o sucesso, desconstrua-o. Mas calma, não estou dizendo que ter disponibilidade financeira é ruim, só estou alertando para o cuidado que deve ter e a maneira de como podemos posicioná-lo dentro do negócio, usando de maneira consciente e estratégica. Defina um estudo econômico (previsão) de quanto estará disponível para manter e desenvolver o seu negócio e oriente suas possibilidades sempre levando-o em consideração. E, se o seu estado é de dificuldades financeiras, não se acanhe. Todas as recomendações e dicas sugeridas até aqui, não custaram nada ao

seu bolso, exceto a sua disponibilidade de tempo e dedicação na leitura deste material. Claro que você terá que desenvolver habilidades e competências que complementem esta lacuna inicial. Mas não desista, este material foi produzido pensando inclusive na sua condição. Foi pensado em você!

## **Parcerias**

Uma das alternativas que você poderá utilizar para suprir a falta de recursos financeiros é através das parcerias. Ela só deverá ser feita, se promovida no princípio da relação ganha-ganha. A relação ganha-ganha se constitui quando as partes envolvidas, definem o que cada um oferecerá ao benefício do outro. É formalizado um ambiente saudável entre as partes. A parceria poderá ser oferecida por:

- a. **Participação** em seu negócio no formato de sociedade;
- b. **Troca** de serviços;
- c. **Permuta** – Oferecimento do seu serviço ou produto como forma de pagamento;
- d. **Compartilhamento** de ferramentas, por exemplo: uma impressora, um Datashow, um escritório, site, etc.;
- e. **Indicação** de possíveis clientes para o parceiro;
- f. Em **comunidades**, interação entre grupos com atuações complementares;
- g. Colaboração através de **conhecimento** e;
- h. **Divulgação**.

O motivo pelo qual você deve se importar por desenvolver parcerias no formato ganha-ganha, é compreender sobre o seu principal ativo, o TEMPO, comentamos sobre ele no início deste material. É essencial saber e entender tudo que envolverá o seu negócio, aprender, ensinar e delegar, exatamente, você não precisa fazer tudo, por mais que saiba, dívida com alguém. Utilize

sua disponibilidade para desenvolver as atividades chaves do seu negócio e terceirize as deficiências, com isso estará fomentando demais negócios na sua região, incentivando o comércio local e o melhor evitará os efeitos colaterais que o controle exagerado pode afetar ao seu crescimento.

## QUARTO ATO

### MEI – MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Este tópico é muito importante e terá informações úteis e essenciais para empreendedores que decidiram formalizar seu negócio, mas se você decidir continuar ainda na informalidade não se preocupe, volte a esta seção quando a necessidade aparecer.

O MEI é um enquadramento empresarial, assim como: EPP, Eireli, LTDA, por exemplo. O MEI é a figura jurídica para o empresário individual, ou seja, permitido apenas um membro no quadro societário. É ideal para negócios que estão começando, com pouco capital para início, imposto único (DAS) e sem a necessidade de um contador, o próprio MEI será responsável pela organização fiscal da empresa.

Para formalizar-se como MEI é necessário utilizar o site [Portal do Empreendedor](http://www.portaldoempreendedor.gov.br/) - <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/> - o processo de cadastro é rápido, dados pessoais e escolhas das atividades empresariais (1 atividade principal e até 15 secundárias), também chamadas de **CNAES** (Classificação nacional de atividades Econômicas). Confira no link a seguir para consultar as atividades permitidas que um empreendedor poderá exercer como MEI: <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/temas/quero-ser/formalize-se/atividades-permitidas>.

Após realizado o processo de cadastro, você será um cidadão empresarial com CNPJ, com direitos, deveres e benefícios.

**ATENÇÃO:** Todo serviço e dúvidas, se você não tiver alguém próximo que possa ajuda-lo, recorra ao site oficial do MEI, o Portal do Empreendedor. Neste ambiente, está disponibilizado todas as suas obrigações, direitos e deveres,

*Fonte: Site Portal do Empreendedor*

não pague nenhum título ou vínculo com sindicato, você não é obrigado. Seu único compromisso obrigatório é o pagamento mensal da DAS.

O MEI pode faturar até R\$ 81 mil ao ano (referência 2018), como obrigação o pagamento mensal de tributos através do DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional) e a realização da declaração anual até 31 de maio de cada ano. O empreendedor pode ainda contratar até 1 funcionário que deve receber um salário mínimo ou o valor do piso da categoria. O primeiro ano de exercício como MEI, poderá contar com escritórios de contabilidades parceiros do Simples Nacional. Acessem: <http://www.contadoresdobem.com.br>.

### **Condições para ser MEI**

- Responsável único pela empresa, sem a possibilidade de ter sócios;
- Maiores de 18 anos ou emancipados;
- Não pode ser sócio, administrador de nenhuma outra empresa;
- Servidor Público municipais e estaduais, precisam verificar a atividade para não ter interferência de interesses.
- Pensionista e Servidor Público Federal em atividade não podem ser MEIs.

## Faturamento como MEI no ano (2018)

**OBSERVAÇÃO:** Formalização durante o ano em curso, terá o seu limite de faturamento proporcional a R\$ 6.750,00 por mês até 31 de dezembro. Confira a lista abaixo.

MÊS	FATURAMENTO (mil/ano)
JANEIRO	R\$ 81.000 mil
FEVEREIRO	R\$ 74.250 mil
MARÇO	R\$ 67.500 mil
ABRIL	R\$ 60.750 mil
MAIO	R\$ 54.000 mil
JUNHO	R\$ 47.250 mil
JULHO	R\$ 40.500 mil
AGOSTO	R\$ 33.750 mil
SETEMBRO	R\$ 27.000 mil
OUTUBRO	R\$ 20.250 mil
NOVEMBRO	R\$ 13.500 mil
DEZEMBRO	R\$ 6.750 mil

## Impostos do MEI

A contribuição mensal do MEI é fixa, pode acontecer reajuste anual, e será baseada na tabela abaixo de acordo com as atividades por ele desempenhadas.

SETOR DE ATUAÇÃO	INSS	ICMS/ISS	VALOR DO IMPOSTO
Comércio e Indústria	R\$47,70	R\$1,00	R\$48,70
Comércio e Serviços	R\$47,70	R\$6,00	R\$53,70
Serviços	R\$47,70	R\$5,00	R\$52,70

## **Direitos**

- CNPJ;
- Vender para o Governo;
- Serviços bancários;
- Emissão de Nota Fiscal;
- Alvará de Funcionamento.

## **Deveres**

- Pagar o Imposto mensalmente (DAS);
- Manter as informações e dados empresariais sempre atualizados;
- Realizar a Declaração Anual do exercício do ano anterior (DASN/SIMEI);

## **DASN-SIMEI – Declaração Anual do MEI**

A Declaração Anual é uma das principais obrigações e deve ser entregue até 31 de maio de cada ano. Através dela o empreendedor informa para a Receita Federal quanto a sua empresa rendeu em um determinado período, mesmo que o empreendedor não tenha faturamento, é necessário que a declaração seja entregue, neste caso com os valores zerados.

## **Benefícios**

O MEI possui seis benefícios previdenciários, quatro são voltados para o próprio empreendedor e dois são voltados à seus familiares. Veja a lista abaixo quais são as contribuições necessárias para cada benefício.

- Auxílio-doença (12 contribuições);

- Aposentadoria por invalidez (12 contribuições);
- Aposentadoria por idade (180 contribuições);
- Salário-maternidade (10 contribuições);
- Auxílio-reclusão (variável);
- Pensão por morte (variável).

Como recomendação, utilize o aplicativo QIPU (<https://www.qipu.com.br>), disponível tanto para celulares quanto para acesso em computadores, para ajudá-lo com informações, gestão financeira, organizar lançamentos, obrigações mensais e possibilidade de emissão de NFSe e controle de alguns recursos fundamentais para o MEI.

### **Principais Dúvidas sobre empreender como MEI**

#### **A. Cadastrando como MEI serei considerado uma empresa?**

Sim. Você será uma figura com todos os direitos e deveres de qualquer outra figura jurídica.

#### **B. MEI precisa de Contador?**

O MEI está isento da necessidade do contador. A responsabilidade pela manutenção e organização fica por parte do empreendedor. Porém, recomendo que caso seja possível, tenha um parceiro contador para ajudá-lo.

#### **C. Qual a LEI que constituiu o MEI?**

A Lei Complementar nº 128/2008 que alterou a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (Lei Complementar nº 123/2006) cria a figura do Microempreendedor Individual.

#### **D. Posso vender para o governo?**



Sim, você pode ser fornecedor de serviços, participar de licitações tão como comercializar soluções.

**E.** Posso emitir nota fiscal?

Sim, você tem direito ao uso de emissão de nota de fiscal eletrônica, de serviço e de comércio. É necessário averiguar a situação da sua região para o procedimento.

**F.** Posso ter funcionário?

Sim, você poderá ter 1 funcionário pela legislação, porém eu não recomendo.

**G.** Preciso participar de algum sindicato?

Não, em hipótese alguma. Após você ser formalizado como MEI, sua situação empresarial é informada nos sistemas e alguns sindicatos ou associações mandaram boletos em seu nome. Não pague! Sua obrigação é o DAS.

**H.** Devo fazer declaração de imposto de renda da pessoa física?

Sim deve entregar a Declaração do Imposto de Renda se recebeu rendimentos tributáveis acima de R\$ 28.559,70 no ano anterior (cerca de R\$ 2.380 por mês). Ou seja, se a sua parcela tributável do lucro é maior que este valor, você é obrigado a declarar.

**I.** Posso me aposentar sendo MEI?

Aposentadoria por idade: mulher aos 60 anos e homem aos 65, observado a carência, que é tempo mínimo de contribuição de 180 meses, a contar do primeiro pagamento em dia; especificamente para esse benefício, mesmo que o segurado pare de contribuir por bastante tempo, as contribuições para aposentadoria nunca se perdem, sempre serão consideradas para a aposentadoria

**ATENÇÃO:** Para consulta de demais dúvidas consulte no Portal do Empreendedor (<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/>).

### **Informações e Dados dos MEIs da sua localidade**

Os dados e informações podem ser obtidos no site Portal do Empreendedor (<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/estatisticas>) e são periodicamente atualizados.

### **QUINTO ATO**

#### **Revelando o Segredo**

Espero que este material tenha sido útil para o seu momento de vida e de escolhas. O que eu posso compartilhar com você, realizando uma leitura macro desta nossa conversa é que o empreendedor, o MEI entenda sua responsabilidade, projete de maneira organizada seus passos empreendedores. Entenda que apesar de escolher ser um empreendedor individual, você deve se relacionar seja com parceiros, clientes ou fornecedores. O seu estilo de vida pessoal refletirá a vida empresarial, se sua vida é desorganizada e bagunçada assim será sua empresa. Não deixe que isso aconteça. E desenvolva a maior qualidade e habilidade que um empreendedor deve ter: VENDA. Empresa que não vende, fecha.

Como maneira de continuarmos este nosso papo, participe do grupo de empreendedores e MEIs do facebook. Você será muito bem-vindo <http://bit.ly/portaldomei>.



Gregorio, 27 anos e morador da cidade de Sorocaba-SP. Formado em análise e desenvolvimento de sistemas e sistemas para internet. Possui espírito empreendedor e adora bate-papos e iniciativas sobre negócios, ideias, projetos e educação. Dentro do empreendedorismo encontrou um novo estilo de vida, que o permite experimentar e executar suas ideias e sonhos em projetos e soluções. Gerência e contribuí com seu conhecimento e experiência em grupo de Microempreendedores Individuais espalhados pelo Brasil. Colabora e atua diariamente com empresários e iniciantes dessa fantástica área que é o empreendedorismo.

[www.gregmaster.com.br](http://www.gregmaster.com.br)

<https://www.linkedin.com/in/gregmasterbr/>

[gregorio@gregmaster.com.br](mailto:gregorio@gregmaster.com.br)

Abraços, Gregorio de Almeida Queiroz