

UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA
FACULDADE DE GESTÃO E NEGÓCIOS

RAÍSSA APARECIDA GOMES FERREIRA

**ANÁLISE DA VIABILIDADE FINANCEIRA PARA FORMALIZAÇÃO DE UM
SALÃO DE BELEZA**

UBERLÂNDIA

2019

RAÍSSA APARECIDA GOMES FERREIRA

**ANÁLISE DA VIABILIDADE FINANCEIRA PARA FORMALIZAÇÃO DE UM
SALÃO DE BELEZA**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Faculdade de Gestão e Negócios (FAGEN) da Universidade Federal de Uberlândia (UFU) para obtenção do Grau de Bacharel em Administração.

Orientação: Prof^a Dr^a Miriam Tieme Takimura.

UBERLÂNDIA

2019

RESUMO

O contexto econômico fez com que o mercado informal fosse uma saída escolhida por grande parte da população brasileira para se obter renda. O trabalhador que migra para o mercado informal sofre com a precarização dos seus direitos de trabalho e se abstém de incentivos e oportunidades que só a formalidade traz. No Brasil, desde 2008, vem sendo incentivada pelos órgãos estatais uma formalização menos democrática e mais acessível, denominada de Microempreendedor Individual (MEI). O presente estudo teve como objetivo analisar a viabilidade financeira de um estabelecimento, que presta serviços de beleza em Minas Gerais- MG, para verificar se as suas especificidades condizem com as condições requeridas pelo MEI, bem como analisar quais os benefícios e desvantagens que poderá ter com a adesão. A metodologia utilizada foi embasada pelas fundamentações de Gil (2008) sobre pesquisas quantitativas estruturadas, e o procedimento utilizado foi o de questionário. Os resultados demonstraram que a formalização por MEI não é a medida mais oportuna para o estabelecimento, visto que o mesmo tem um grande potencial de crescimento e para não se limitar outras formas de formalização seriam mais adequadas.

Palavras-chave: mercado informal. empreendedor individual. viabilidade financeira.

LISTA DE SIGLAS

CCMEI- Certificado da Condição de Microempreendedor Individual

CNAE- Classificação Nacional de Atividades Empresariais

CNPJ- Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica

COFINS- Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social

CVM- Custo de Mercadoria Vendida

DRE- Demonstrativo do Resultado do Exercício

IBGE- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

INSS- Instituto Nacional de Seguro Social

LC- Lei Complementar

MEI- Microempreendedor Individual

OIT- Organização Internacional do Trabalho

PNAD- Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios

SEBRAE- Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequenas Empresas

LISTA DE TABELAS

TABELA 1- Estimativa do Investimento Fixo.....	15
TABELA 2- Estoque Inicial Necessário.....	16
TABELA 3- Capital de Giro.....	17
TABELA 4- Custo Unitário.....	17
TABELA 5- Procedimentos Semanais Atual.....	17
TABELA 6- Estimativa do Faturamento Mensal.....	18
TABELA 7- Custo da Mercadoria Vendida.....	18
TABELA 8- Custo Variável Mensal.....	19
TABELA 9- Demonstrativo de Resultado do Salão.....	19
TABELA 10- Ponto de Equilíbrio.....	21
TABELA 11- Procedimentos Semanais/Ponto de Equilíbrio.....	24

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	6
2	REFERENCIAL TEÓRICO	8
2.1	A Realidade do Mercado Informal.....	8
2.2	Os Principais Aspectos sobre o MEI.....	10
2.3	Salão de Beleza, um dos Setores de Destaque da Economia Brasileira.....	12
3	METODOLOGIA	Error! Bookmark not defined.
4	ANÁLISE DE DADOS.....	14
4.1	Características do Estabelecimento.....	14
4.2	Dados Financeiros do Estabelecimento.....	15
4.2.1	<i>Investimento Inicial</i>	15
4.2.2	<i>Custo Unitário</i>	17
4.2.3	<i>Cenário Atual de Atendimentos</i>	17
4.2.4	<i>Estimativa do Faturamento Mensal</i>	18
4.2.5	<i>Custo da Mercadoria Vendida (CVM)</i>	18
4.2.6	<i>Custos da Manutenção</i>	19
4.2.7	<i>Demonstrativos de Resultados</i>	20
4.2.8	<i>Ponto de Equilíbrio</i>	21
4.2.9	<i>Ponto de Equilíbrio para os Procedimentos Semanais</i>	21
5	CONCLUSÃO	22
	REFERÊNCIAS.....	25
	APÊNDICES.....	29
	APÊNDICE A – Questionário da Pesquisa.....	29

1 INTRODUÇÃO

É perceptível o grande espaço que vem ocupando os microempreendedores nos mais diversificados ramos de produtos e serviços, trazendo à tona a principal essência do empreendedorismo: a percepção de novas oportunidades para obter ganhos financeiros (MENEZES, 2006). Dessa forma, para este estudo, foi levado em conta o papel de grande importância do empreendedor individual tanto na conjuntura social como na conjuntura econômica de um país (BARON; SHANE, 2007), assim como foi levado em conta um viés crítico administrativo sobre os benefícios e desvantagens da adesão dos diversos meios de formalidade do trabalho diante das especificidades de cada empreendimento.

Historicamente, o trabalho informal se consolidou pela necessidade das pessoas de exercerem uma atividade laboral por si só, já que não tinham espaço no mercado formal, devido às elevadas taxas de desemprego (GUARDA; SILVA, 2019). A informalidade se tornou uma categorização dada aqueles que não efetuam o registro no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ), competente à Secretária da Receita Federal do Brasil (RFB) (BRASIL, 2014a).

Para proporcionar certa formalização aos trabalhadores, ainda que mais simplificada e menos burocrática quando comparado as outras formas de formalização, foi ofertada a possibilidade de se tornar MEI (REZENDE, 2019). Essa possibilidade é uma normatização legal existente desde 2008 quando foi aprovada a Lei Complementar nº 128 (LC 128/08) (BRASIL, 2008), que criou a figura do microempreendedor individual que a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (LC nº123/06) ainda não contemplava (BRASIL, 2006).

Ainda assim, são elevados os números de trabalhadores informais no país. Segundo dados do IBGE de 2018, no Brasil, a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) catalogou que cerca de 43% dos trabalhadores ainda se enquadram na categoria de informais, incluindo trabalhadores sem carteira assinada, empregados do setor privado sem registro, trabalhadores por conta própria teor de pessoa jurídica e trabalhadores domésticos.

Portanto, a busca para se tornar MEI se apresenta atrelada às expectativas de incentivos que sustentem o crescimento da atividade de microempreendedor para uma microempresa ou pequena empresa (SEBRAE, 2014). No mais, Taunay e Silva (2017)

afirma que as condições estabelecidas no MEI nem sempre são a melhor opção para qualquer empreendimento, por isso deve se atentar as especificidades de cada negócio, incluindo o micro e o macroambiente que o cercam.

Dada as respectivas informações, pode-se dizer que o problema que guia as reflexões apresentadas nessa pesquisa envolve analisar às especificidades internas de um empreendimento para verificar se as condições apresentadas são favoráveis à adesão do MEI ou não. Mais especificamente, será feita uma análise da viabilidade financeira do salão de beleza buscando compreender os dados, analisá-los e fazer inferências com base nas documentações legais, para entender quais as vantagens e as desvantagens que os proprietários teriam ao aderir a formalização do MEI.

Com base nas vicissitudes das sociedades e do mercado econômico que as cerca, esta pesquisa tem o propósito de refletir sobre a viabilidade financeira de um empreendimento no setor de beleza, considerando que os contextos econômicos instáveis fazem com que as organizações necessitem cada vez mais de uma boa gestão financeira para sobreviver a excessiva competitividade e crises.

Sendo assim, a pesquisa tem por objeto um empreendimento de porte pequeno situado em uma cidade de duzentos e trinta mil habitantes no estado de Minas Gerais, que teve a sua identidade preservada, e que contribuiu com dados que subsidiaram a análise deste trabalho quanto às condições, possibilidades e limitações de se enquadrar como Microempreendedor Individual (MEI). Além desse empreendimento analisado, vale enfatizar que, no Brasil, de acordo dados publicados pelo governo no Portal do Empreendedor (2019a), o número de microempreendedores individuais ultrapassou a marca de oito milhões, revelando um crescimento de 120% de MEIs no país nos últimos cinco anos.

Antecedendo os aspectos metodológicos, foram enfatizados pressupostos teóricos que sustentam a necessidade de amparar os trabalhadores informais por meio de medidas que proporcionem um ambiente mais favorável para a atuação dos pequenos negócios, bem como enfatizar os objetivos de uma formalização. Estritamente, na primeira parte do referencial foi feita uma contextualização de mercado informal e dos malefícios que ele pode proporcionar ao trabalhador, utilizando como embasamento os ideais de filósofos do século XIX e alguns autores contemporâneos, como Alves e Silva (2012) e Gomes (2017).

Posteriormente, na segunda parte do referencial, foi feita uma apresentação mais detalhada do MEI e o que ele oferece aos seus cadastrados com base na normatização

legal existente. Por fim, na última parte, foram levantados alguns dados, coletados pelo Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e também da literatura existente, que caracterizam o setor do objeto estudado, com uma preocupação em articular os tópicos levantados anteriormente no referencial com o mercado de salão de beleza.

O percurso metodológico da pesquisa se deu pela utilização de uma abordagem quantitativa, com uso da técnica de investigação de questionário, embasada nas contribuições da literatura de Gil (2008). Após a coleta, os dados foram submetidos a uma análise para que fosse possível evidenciar a situação econômico-financeira da empresa e atender ao problema de pesquisa evidenciado. E por fim, foram apresentadas as considerações finais do estudo, que visou: orientar os proprietários do estabelecimento estudado, orientar os demais trabalhadores informais dos mais distintos setores e ainda contribuir com a literatura que contempla o tema.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 A Realidade do Mercado Informal

É de reconhecimento geral que a concepção de trabalho nas sociedades vem se transformando ao decorrer do tempo e sofre às inferências de outros fatores que até poucas décadas atrás eram inexistentes, como a intensa participação da tecnologia em todos os processos da vida de um indivíduo. No mais, segundo a Organização Internacional do Trabalho (OIT) (2019), apesar dessas mudanças trazerem novos tipos de serviços, ainda é uma missão alcançar condições de trabalho que promovam plena autonomia financeira, segurança e dignidade humana suficientes para a superação da pobreza e redução da desigualdade social.

Lavinsky et al (2014) aponta que, para os trabalhadores se sobressaírem nessa conjuntura competitiva que é o mercado, é necessário que explorem as necessidades dos consumidores para estimular o consumo. Os autores ainda enfatizam que as intensas mudanças no quadro econômico do Brasil desenfreadam um elevado número de ingressantes nos mais distintos setores de atuação para alcançar uma fonte de renda contínua ou uma ocupação extra.

Portanto, entendendo que a atividade laboral é indissociável do indivíduo moderno, vê-se a necessidade de identificar de qual modo as atividades vem se

manifestando, dado o grande aumento na intensidade das transformações nas sociedades, para que seja possível compreender às novas necessidades que o trabalhador apresenta e buscar ações governamentais e políticas públicas para ampará-las, como o MEI.

Assim, considerando o trabalho informal um tipo de trabalho já predominante na sociedade brasileira, é importante ressaltar que essa forma é desfavorável tanto para o governo quanto para o trabalhador. Isso porque o trabalhador, além de não contribuir com encargos importantes, como o previdenciário, se abstém de benefícios e proteções sociais que são extremamente necessárias (GOMES, 2017).

De acordo com o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) em 2015, o trabalho informal passou por um processo de crescimento acelerado desde o início dos anos 2000. Para Alves e Silva (2012), isso ocorreu devido ao elevado índice de desemprego que fez com que as pessoas buscassem diferentes formas autônomas de garantir a sua sobrevivência e de sua família.

Com isso, pode-se dizer que o setor informal é definido pela barreira à entrada no mercado de trabalho tradicional e formal, que faz com que as pessoas ajam em baixa escala e de forma autônoma, realizando procedimentos produtivos de trabalho, que acabam sendo em cenários de negócios altamente competitivos e sem regularização (SILVEIRA, 2015). Com esses pressupostos apresentados, é fácil fazer uma materialização do trabalho informal, motivada pela necessidade de ganhos rápidos, muitas vezes sem demandar de demasiada especialização.

Outro ponto que contempla essa discussão, é que países subdesenvolvidos, como os presentes na América Latina e África estão mais suscetíveis a apresentarem elevados índices de trabalho informal do que países emergentes (LIMA; LOPES 2019). É possível associar essa questão com o Brasil facilmente, já que o contexto econômico regente nos últimos anos foi propício para o desemprego e falência de negócios de distintos portes, mas com maior recorrência nas microempresas (SEBRAE, 2017).

Isso também é relacionado ao elevado desvio padrão da população brasileira quanto às classes sociais, que concentram as oportunidades de trabalho e de condições de vida mais favoráveis a uma certa parte da população e deixa que outra não tenha incentivos à educação qualificada para o mercado de trabalho e que encontre mais dificuldades para se manter e concretizar projetos de vida (LAVINSKY et al, 2014).

Ademais, a competitividade elevada nos setores informais que gera a incerteza do lucro e a precarização dos direitos de um trabalhador que migra para o trabalho

informal, são fatores negativos cruciais para mostrar que a realidade do trabalho informal não oferece estabilidade e condições de crescimento para um pequeno negócio. Rosenfield (2003) ainda sustenta essa argumentação quando diz que há uma linha tênue entre a precarização do trabalho e a autonomia do mesmo. A autora explica que a autonomia nem sempre corresponde a uma carga menos elevada ou melhores condições de execução das tarefas, pelo contrário, o trabalho autônomo muitas vezes pode demandar que o trabalhador não tenha uma carga horária de trabalho delimitada, não tenha direito a afastamento remunerado se sofrer algum acidente que o impeça de trabalhar e não tenha o luxo de poder não trabalhar em finais de semana e feriados comemorativos.

Vale ressaltar que, a consequente ampliação dos negócios informais no país permitiu que se apresentassem das mais variadas estruturas e em distintos setores. De acordo com Francisco (2016), em uma pesquisa desenvolvida pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), a economia informal praticada nas ruas corresponde a 8,8% no total, e 27,3% das atividades são desenvolvidas na residência do próprio trabalhador e 27,5% na residência do cliente final.

Sendo assim, com a intenção de oferecer mais incentivo e melhores condições aos executores do trabalho informal, foi aprovada em 2008 a medida legal que autoriza a configuração do trabalhador informal ao título de Microempreendedor Individual. Além de reduzir a informalidade, Gomes (2017) levanta pontos benéficos para o olhar estatal, como uma forma de impostos, mesmo que sejam mais reduzidos que as outras formalizações, e amparo social, já que o mercado de trabalho ainda não suporta a quantidade de desempregados existentes.

A seguir, a próxima seção tratou de alguns aspectos legais que são determinantes para um trabalhador saber se o seu tipo de negócio se enquadra ou não na formalização do MEI.

2.2 Os Principais Aspectos sobre o MEI

No dia 1º de julho de 2009, entrou em vigor a LC 128/08, que aprimorou a LC 123/06, a de micro e pequena empresa, e, com esse ajuste, tornou-se possível a formalização do trabalho na figura de MEI. Esse foi o alvará para que o empreendedor

individual pudesse registrar o seu negócio e obter algumas regalias que antes eram inexistentes, considerada como uma forma de propiciar o acesso à “cidadania empresarial” (GUARDA; SILVA, 2019).

A lei é sistematizada de forma extensa, contemplando vários aspectos que determinam os parâmetros de atuação do microempreendedor. Ou seja, é por meio da normatização legal que se estabelece todas as possibilidades e as limitações que um cadastrado tem. Para Oliveira (2014), historicamente, o assunto ainda é considerado muito recente e a falta de conhecimento sobre os benefícios ofertados impede que os trabalhadores informais possam tomar ciência sobre a possibilidade de adesão.

Um dos maiores problemas para a formalização empresarial no Brasil é relacionada à carga tributária considerada elevada sobre as atividades, isso faz com que seja considerado uma medida altamente complexa e burocrática (OLIVEIRA, 2014), e leva com que os proprietários muitas vezes optem por outras saídas mais acessíveis, sendo priorizada, por falta de conhecimento, a não formalização. O que pouco se sabe, é que com a adesão do MEI a carga tributária é reduzida, ainda que mantenha garantias, como a previdenciária. Outro exemplo de isenções taxativas é que o cadastrado no MEI não está sujeito aos encargos comuns de Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS) e os encargos para o Instituto Nacional de Seguro Social (INSS) (BRASIL, 2014b).

Alguns outros benefícios que estão disponíveis no Portal do Empreendedor do Governo Federal (2019b) sobre o MEI, são: salário maternidade, auxílio-doença, auxílio-reclusão, pensão por morte, permissão para participar de licitações, aposentadoria por invalidez e aposentadoria por idade. Deve-se enfatizar que, de acordo com a LC 128/2008, são estabelecimentos alguns prazos mínimos de cadastro para ser beneficiado, que oscilam de 10 a 180 meses.

A inscrição para se formalizar no MEI é acessível, gratuita e é feita via internet, mas não são todos os tipos de negócios que se enquadram nos requisitos necessários para o cadastro. Para ser cadastrado, a referida lei estabelece que o pequeno negócio deve comprovar faturar até 81 mil reais anualmente e não deve ser proprietário ou sócio de nenhuma outra empresa. Além disso, é necessário escolher atividades de atuação que estejam previstas no Código de Atividades Nacionais Empresariais (CNAE), e o trabalhador deve se restringir a escolha de até 16 atividades diferentes no seu cadastro, das 468 disponíveis envolvendo o setor industrial e de serviços (SEBRAE, 2019a).

Assim, se o trabalhador apresenta os requisitos fundamentais e exerce alguma das atividades previstas no documento da CNAE, ele pode fazer o seu cadastro. E logo no momento da formalização é gerado um documento único, chamado de Certificado da Condição de Microempreendedor Individual - CCMEI (BRASIL, 2016). A partir desse procedimento, o microempreendedor passa a atuar no mercado como pessoa jurídica e dispor das vantagens que poderão surtir para o seu negócio.

No mais, Teconi (2011) levantou algumas condições do MEI que podem ser vistas como desvantagens para certos trabalhadores, como por exemplo: a limitação de número de funcionários para somente um; a permissão de apenas um sócio registrado legalmente; o limite de faturamento anual limitado; a tributação fixa, mesmo que não haja ganhos financeiros no mês; limites da aposentadoria; e, por fim, restrições de atividades, sendo permitidas somente as previstas no CNAE.

Portando, é fundamental que o trabalhador tenha ciência das condições do MEI tanto antes de fazer o cadastro quanto depois de fazê-lo, para que possa fazer um bom usufruto dos seus direitos. Em todo caso, a formalização é considerada por Fernandes, Maciel e Sossai (2010), como uma forma de alcançar o bem-estar para realizar atividades laborais de forma condizente com a lei e sob a perspectiva de incentivo do governo e das demais instituições financeiras.

A discussão prosseguida na próxima seção se preocupou em apresentar a atuação do setor de salão de beleza no mercado brasileiro, bem como aliar o objeto de pesquisa com os pressupostos legais e teóricos discutidos.

2.3 Salão de Beleza, um dos Setores de Destaque da Economia Brasileira

Não é de hoje que a profissão de cabeleireiros se faz existente na sociedade. Os primeiros registros encontrados, diz que esse mercado começou a se desenvolver na Grécia antiga, em que as barbearias ou “koureias” eram introduzidas em praças públicas, contudo o primeiro salão só foi inaugurado em 1635 em Paris, e era de alcance para poucas pessoas. (LIMA; LOPES, 2019).

No Brasil, a história dos salões se inicia nos anos 60 com a separação formal dos barbeiros e a criação do Comitê Artístico Brasileiro (LIMA; LOPES, 2019), e desde então, se tornou um mercado em ascensão, aumentando a competitividade e exigindo um planejamento estratégico bem estruturado (GALLAS; SHMITDT; OLIVEIRA,

2008). O auge do crescimento no século XX do setor foi nos anos 80, quando houve a criação de franquias dos salões renomeados pela população (SEBRAE, 2019b).

Esse ramo é um dos que mais se mantém estável durante as crises econômicas e mais se destaca nas categorias de prestação de serviços, e dos anos de 2010 a 2015 o número de registros nessa área cresceu 567% no Brasil (LIMA; LOPES, 2019). É notório que, além do crescimento elevado, a decisão dos prestadores de serviços em formalizar o seu negócio é muito evidente, e isso pode mudar a trajetória de muitos negócios que funcionam até mesmo em casa (MACEDO, 2015) e que poderão se beneficiar de incentivos financeiros que pessoas jurídicas têm para equipar o local e melhorar a qualidade do atendimento, por exemplo.

Dentre as atividades contempladas pelo CNAE, uma vasta subclassificação de serviços que podem contemplar a categoria de salões, como por exemplo atividades de cabeleireiro, manicure, pedicure, esteticista e barbearia, além de outros serviços de cuidados com a beleza (SEBRAE, 2019c). Com isso, é possível afirmar que a formalização para prestadores de serviços de beleza é uma opção viável para MEI e, na seção seguinte dos aspectos metodológicos, foi tratado sobre como foi realizada a análise do salão de beleza que serviu de base para este estudo, para que fosse possível verificar se as suas especificidades são condizentes com os requisitos estabelecidos pela normatização legal de microempreendedor.

3 MÉTODO DE PESQUISA

Com fins técnicos-científicos de salientar aspectos individuais que possam apreender a totalidade de um contexto (GIL, 2008), no caso desse estudo, o contexto de empreendedores individuais buscando uma formalização, foi definido que a melhor abordagem para ser utilizada seria a quantitativa. Para Gil (2008), este tipo de abordagem enfatiza o raciocínio dedutivo lógico e necessita de procedimentos estruturados para a coleta de dados, como o questionário.

Portanto, para verificar a viabilidade financeira de um salão de beleza que atua informalmente e analisar se suas especificidades atendem os requisitos da formalização por MEI, foi feito, primeiramente, uma leitura crítica da literatura e normatizações legais existentes, já que, para procedimentos estruturados é preciso transformar conceitos teóricos, que podem ser abstratos e, em muitas vezes, complexos, em indicadores concretos, capazes de verificar uma realidade, que contemplam uma

condição necessária para criação de qualquer questionário (QUIVY; CAMPENHOUT, 1995).

Segundo Gil (2008), a parte de elaboração de questões é crucial nesse tipo de análise para manter a validade do estudo. Além disso, o autor classifica as três formas existentes de se apresentar uma questão em: questões abertas – em que o entrevistado é livre e responde conforme a sua vontade; questões fechadas – em que são fornecidas algumas alternativas que garantem uma padronização dos dados coletados; questões mistas – em que parte da questão é dada por alternativas e outra parte abre espaço para o entrevistador se expor. Neste trabalho, a entrevista foi uma adaptação do elaborado pelos autores Lima e Lopes (2019) em uma pesquisa realizada em Paraupebas –PA, onde eles verificaram a sustentabilidade econômica na gestão das microempresas de salões de beleza no município e ele é constituído tanto por questões fechadas quanto por questões abertas, pois foi evidenciada a necessidade de proporcionar um espaço para que o entrevistado possa responder livremente.

Concretizada a parte de preparação, foi realizada a aplicação da entrevista com a proprietária do estabelecimento, e é nesse momento que se deu por finalizada a parte de coleta de dados. A etapa seguinte foi a que deu enfoque na interpretação e inferências dos dados que possam atender ao problema de pesquisa identificado. A análise dos dados financeiros foram baseados nas planilhas de Plano de Negócio do SEBRAE.

4 ANÁLISE DE DADOS

No geral, a análise de dados do questionário coletado foi fundamental para garantir o corpo coeso do presente estudo. É nesse momento da pesquisa que fica fácil observar o alinhamento entre a argumentação teórica com os objetivos delimitados. Primeiramente, foram apresentadas as respostas que traçavam o perfil do estabelecimento analisado, para que fosse possível compreender suas características principais que devem ser levadas em conta em um estudo como este. Já na segunda parte, foram apresentados os dados financeiros detalhados do salão, incluindo estimativas para o momento pós formalização, que possibilitaram a recomendação de adesão ou não do MEI.

4.1 Características do Estabelecimento

O salão de beleza analisado é situado em anexo à residência da proprietária na cidade de Araxá, do estado de Minas Gerais. É um salão de pequeno porte, sem funcionários fixos e já está a cerca de 5 anos no mercado. A proprietária possui 32 anos de idade, tem nível de escolaridade básica completo e foi motivada a entrar no setor desde a sua adolescência quando, por lazer, realizava alguns procedimentos e, alguns anos depois, veio o interesse em realizar cursos para aprimorar suas habilidades.

Para montar o salão em sua residência, a proprietária contou seus familiares para obter auxílio financeiros para adquirir todos os utensílios necessários, como equipamentos profissionais, produtos para diversos procedimentos e móveis. O seu foco de atendimento são serviços de tratamentos capilares, incluindo cortes, escovas lisas ou com ondas, luzes, mechas e tinturas.

A proprietária garante que nunca descumpriu com seus compromissos com seus clientes, preservando critérios como pontualidade e coerência de prazo e preço, já que se preocupa em sempre cumprir o prazo estipulado e cobrar da cliente o valor que foi passado anteriormente da realização do serviço. O que a motiva a seguir nesse setor é expectativa de crescimento e reconhecimento profissional.

A principal razão para a qual busca a formalização do negócio é estar em consonância com a lei para poder transferir o salão para um espaço físico próprio. Além de poder procurar um espaço físico mais adequado para salão e com melhor localização, poderá proporcionar para suas clientes um lugar agradável e aconchegante onde elas se sintam confortáveis, já que, com o atendimento em sua residência a proprietária percebe que não oferece a mesma estrutura que se é esperada de um salão de beleza.

Para verificar a viabilidade financeira e averiguar se o salão se enquadra como MEI foi realizado um estudo econômico financeiro do empreendimento.

4.2 Dados Financeiros do Estabelecimento

4.2.1 Investimento Inicial

Para a definição do investimento inicial é preciso fazer uma estimativa dos investimentos fixos e da necessidade de capital de giro. Os equipamentos utilizados por ela no estabelecimento atualmente não serão os utilizados no salão formalizado,

portanto, a proprietária estima um investimento no total de R\$ 11281,33, sendo que R\$ 5535,98 são referentes aos maquinários e equipamentos, e R\$ 5745,35 destinados aos móveis e utensílios. Na Tabela 1 é possível verificar um demonstrativo da estimativa dos investimentos fixos iniciais.

Tabela 1-Estimativa dos Investimentos Fixos

Máquinas e Equipamentos	Quantidade	Valor Total
Notebook	1	R\$ 1800,00
Impressora	1	R\$ 620,00
Aparelho de telefone	1	R\$ 60,00
Televisão	1	R\$ 1319,00
Secador	2	R\$ 437,18
Chapinha	2	R\$ 799,80
Babyliss	2	R\$ 500,00
Subtotal		R\$ 5535,98
Móveis e Utensílios		
Cadeira para salão	2	R\$ 1556,00
Lavatório	1	R\$ 452,50
Cafeteira	1	R\$ 80,00
Ventilador	1	R\$ 100,00
Penteadeira com espelho	1	R\$ 375,90
Carrinho Auxiliar	1	R\$ 450,00
Bancada para Produtos	1	R\$ 520,00
Sofá	1	R\$ 835,00
Mesa de centro	1	R\$ 180,00
Poltronas	3	R\$ 496,05
Cadeira de Escritório	1	R\$ 379,90
Tapete	1	R\$ 190,00
Cafeteira	1	R\$ 80,00
Conjunto de xícaras	1	R\$30,00
Conjunto de colher	1	R\$ 20,00
Subtotal		R\$ 5745,35
Total de Investimentos Fixos		R\$ 11281,33

Fonte: Elaborado pela autora.

Além dos equipamentos em geral, é necessário que o estabelecimento tenha definido uma estimativa do estoque inicial que precisará ter dos seus principais produtos utilizados nos procedimentos. A tabela 2, aponta essa estimativa de estoque para a reabertura do salão, que é composto por itens utilizados em todos os serviços capilares, e totalizam um custo de R\$ 5016,99.

Tabela 2- Estoque Inicial Necessário

Estimativa Estoque Inicial	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
Shampoo 5 L	4	R\$ 80,00	R\$ 320,00
Condicionador 5 L	4	R\$ 85,00	R\$ 340,00
Acessórios para cabelo	100	R\$ 0,369	R\$ 36,99
Máscaras Hidratantes	30	R\$ 25,00	R\$ 750,00
Reparador de Pontas	50	R\$ 15,00	R\$ 750,00
Escovas	4	R\$ 30,00	R\$ 120,00
Descolorante	10	R\$ 70,00	R\$ 700,00
Escova Progressiva 1 L	5	R\$ 200,00	R\$ 1000,00

Alisamentos	5	R\$ 200,00	R\$ 1000,00
Total Estoque Inicial			R\$ 5016,99

Fonte: Elaborado pela autora.

Estrategicamente, pensar no capital de giro é necessário pois é uma estimativa de como a empresa poderá suprir suas necessidades financeiras ao longo do tempo, sem precisar destinar todo o seu lucro. Como capital de giro, determinou-se um valor de R\$ 5712,99, levando-se em conta o valor do ativo circulante menos o valor do passivo circulante, conforme demonstrado na tabela 3.

Tabela 3 -Capital de Giro

Capital de Giro = AC -PC	
Ativo Circulante	
Caixa	R\$ 10000,00
Estoque	R\$ 5016,99
Passivo Circulante	
Contas a Pagar	R\$ 9304,00
Total	R\$ 5712,99

Fonte: Elaborado pela autora.

4.2.2 Custo Unitário

Na Tabela 4, são apresentados os custos unitários de cada procedimento realizado pela proprietária. Supondo que cada serviço será realizado apenas uma vez ao mês o total desse custo será de R\$ 127,00.

Tabela 4 -Custo Unitário

Serviço	Custo Unitário
Selagem	R\$ 60,00
Escova	R\$ 5,00
Escova com cachos	R\$ 5,00
Escova com prancha	R\$ 5,00
Luzes e Mechas	R\$ 50,00
Corte	R\$ 2,00
Total do faturamento	R\$ 127,00

Fonte: Elaborado pela autora.

4.2.3 Cenário Atual de Atendimentos

Com base no cenário atual de demanda de serviços, foi mensurado uma relação entre cada procedimento realizado e a frequência com que ele é feito no salão

semanalmente. Portanto, na Tabela 5 são apresentados os dados referentes a essa relação.

Tabela 5 – Procedimentos semanais atual

Procedimentos	Cenário Atual
Selagem	5
Escova	5
Escova com cachos	6
Escova com prancha	4
Luzes e mechas	5
Corte de cabelo	5

Fonte: Elaborado pela autora.

4.2.4 Estimativa do Faturamento Mensal

Nessa etapa, foi estimado quanto a empresa irá faturar por mês baseado nos procedimentos atuais realizados semanalmente. Para a realização do cálculo foi multiplicada a quantidade de serviços oferecidos pelo salão pelo custo de venda, obtendo o faturamento mensal de R\$ 9640,00, conforme apresenta a Tabela 6.

Tabela 6 -Estimativa do Faturamento Mensal

Serviço	Qtde. Estimada de Venda	Preço de Venda	Faturamento Total
Selagem	20	R\$ 160,00	R\$ 3200,00
Escova	20	R\$ 25,00	R\$ 500,00
Escova com cachos	24	R\$ 35,00	R\$ 840,00
Escova com prancha	16	R\$ 37,50	R\$ 600,00
Luzes e Mechas	20	R\$ 175,00	R\$ 3500,00
Corte	20	R\$ 50,00	R\$ 1000,00
Total faturamento			R\$ 9640,00

Fonte: Elaborado pela autora.

4.2.5 Custo da Mercadoria Vendida (CVM)

Outro cálculo feito foi o referente à apuração dos custos dos serviços prestados. Para esse cálculo foi necessário multiplicar a quantidade dos procedimentos do cenário atual (exposto na Tabela 5) por 4, já que os cálculos feitos correspondiam ao período de uma semana e o intuito deste é analisar em medida mensal. Posteriormente, multiplicou-se os resultados pelo custo de aquisição, encontrando, por fim, o cálculo do CMV com exatidão. A representação íntegra dos dados foram expostos na Tabela 7.

Tabela 7-Custo da Mercadoria Vendida

Serviço	Quantidade de Vendas	Custo Unitário de Aquisição	CMV
Selagem	20	R\$ 60,00	R\$ 1200,00
Escova	20	R\$ 5,00	R\$ 100,00
Escova com cachos	24	R\$ 5,00	R\$ 120,00
Escova com prancha	16	R\$ 5,00	R\$ 80,00
Luzes e Mechas	20	R\$ 50,00	R\$ 1000,00
Corte	20	R\$ 2,00	R\$ 40,00
Total do faturamento			R\$ 2540,00

Fonte: Elaborado pela autora.

4.2.6 Custos da Manutenção

Este tópico envolve todos os custos referentes para a manutenção mensal do salão. Dentro destes valores, caracterizam-se aqueles de caráter fixos, que não dependem da produção, e os variáveis, que surgirão conforme a demanda do negócio.

Referente aos custos fixos mensais, foi elaborada uma previsão mensal, considerando todos os possíveis gastos que o salão poderá ter na execução de sua atividade. O custo da água e energia foram calculados de acordo com os procedimentos realizados no dia da coleta de dados, considerando uma média R\$ 100,00 de água e R\$ 50,00 de energia. Ademais, levando em conta que, após a formalização, ficaria aberto por mais tempo, foram estipulados novos valores coerentes com esse acréscimo do tempo de trabalho. Alguns outros valores, como o salário da administradora e o valor do pró-labore, foram designados pela própria empreendedora do salão.

Os resultados precisos de todos cálculos estão expostos na Tabela 8.

Tabela 8- Custos fixos mensais

Custos fixos mensais	
Aluguel	R\$ 1500,00
Água	R\$ 200,00
Energia	R\$ 100,00
Telefone/Internet/ TV a cabo	R\$ 100,00
Limpeza	R\$ 800,00
Material de escritório	R\$ 20,00
Contabilizei (Aplicativo/mensal)	R\$ 89,00
Pró-labore	R\$ 3000,00
Salário administradora	R\$ 2500,00
FGTS	R\$ 440,00
Total	R\$ 8749,00

Fonte: Elaborado pela autora.

No que tange aos custos variáveis, suas estipulações foram feitas com base no somatório de todos os custos necessários para a entrega do serviço final. Mais especificamente, são os custos com: shampoo, condicionador, pó descolorante, produtos para selagem e produtos para a escova progressiva. Vale ressaltar que os valores de cada item foram baseados nas atividades atuais, como empreendedora informal, em que a reposição do estoque é feita com frequência mensal. Os custos variáveis com maior detalhamento foram apresentados na Tabela 9.

Tabela 9 - Custo variável mensal

Custos variáveis mensais	Total
Shampoo	R\$ 320,00
Condicionador	R\$ 340,00
Pó descolorante	R\$ 490,00
Produtos para selagem	R\$ 1200,00
Total	R\$ 2350,00

Fonte: Elaborado pela autora.

4.2.7 Demonstrativos de Resultados

Com intuito de evidenciar a formação do resultado líquido, foi elaborado um demonstrativo de resultados do salão, segundo o princípio contábil de regime de competência. Assim, a DRE do salão apurou tanto as receitas como as despesas do salão e, posteriormente, foram deduzidos o custo dos serviços prestados e as despesas variáveis, tendo como resultado a margem de contribuição. O próximo passo foi subtrair da margem de contribuição todas as despesas fixas identificadas. A receita operacional resultante foi negativa, com um prejuízo de R\$ 3999,00 mensais. Na Tabela 10 é possível visualizar a DRE calculada.

Tabela 10 – Demonstrativos de Resultado do Salão

Demonstrativo de Resultado- DRE	
Receita	R\$ 9640,00
(-) Custo da Mercadoria Vendida	R\$ 2540,00
(-) Custos Variáveis	R\$ 2350,00
(=) Margem de Contribuição	R\$ 4750,00
(-) Custo Fixo	R\$ 8749,00
(-) Despesa Fixa	-
(=) Receita Operacional(lucro/prejuízo)	-R\$ 3999,00

Fonte: Elaborado pela autora.

Após esse resultado, que apresentou prejuízo na DRE, fica claro que os custos que a proprietária terá com o novo salão ultrapassarão a margem de lucro estipulada. Isso quer dizer que, pelo viés crítico de administração empresarial não é recomendado que a empreendedora mantenha seu projeto para ampliação do seu negócio. Isso não quer dizer que ela não possa aderir estratégias para minimizar os custos fixos ou aumentar a demanda de clientes, por exemplo, que seriam estratégias capazes de alterar as circunstâncias consideradas para os cálculos, mas que também são estratégias que requerem um prazo médio ou até mesmo longo para surtir um efeito real no orçamento do empreendimento.

Portanto, para atenuar essa questão e para que a própria proprietária possa ter um melhor direcionamento, foi calculado o ponto de equilíbrio dos dados, visando encontrar quando deverá ser o total das entradas para serem condizentes com o valor dos custos identificados.

4.2.8 Ponto de Equilíbrio

Mais especificamente, o ponto de equilíbrio é utilizado para verificar o quanto a empresa precisa faturar para pagar seus custos e despesas, em um determinado período de tempo. No caso deste estudo, para alcançar o ponto de equilíbrio é necessário que o salão tenha um faturamento mensal de R\$ 17855,10.

$$\begin{aligned}
 & \textbf{Ponto de Equilíbrio} \\
 \text{Índice da Margem de Contribuição} &= \frac{\text{Margem de Contribuição}}{\text{Receita Total}} = \frac{\text{R\$ 4750,00}}{\text{R\$ 9640,00}} = 0,49 \\
 \textbf{Ponto de Equilíbrio} &= \frac{\text{Custo Fixo Total}}{\text{Índice da Margem de Contribuição}} = \frac{\text{R\$ 8749,00}}{0,49} = \text{R\$ 17855,10}
 \end{aligned}$$

4.2.9 Ponto de Equilíbrio para os Procedimentos Semanais

Ao considerar os procedimentos semanais baseados nos clientes atuais da proprietária, não foi considerado o passível aumento de número de clientes. No mais, foram calculados os números de atendimentos mensais que a cabelereira pode realizar para aumentar seu lucro e atingir o ponto de equilíbrio financeiro já calculado. Na Tabela 11 é possível visualizar os resultados dos cálculos e saber quanto de cada

procedimento que a proprietária deve realizar para que a abertura do salão seja uma opção viável.

Tabela 11 – Procedimentos semanais/cenários

Procedimentos	Cenário Atual	Ponto de Equilíbrio
Selagem	5	8
Escova	5	12
Escova com cachos	6	12
Escova com prancha	4	13
Luzes e mechas	5	8
Corte de cabelo	5	11

Fonte: Elaborado pela autora.

Assim, é perceptível que a prospecção de novos clientes é um caminho para que a proprietária se formalize e abra seu salão em um local fora de sua residência, como o almejado. Vale enfatizar que, mesmo com o aumento da quantidade de atendimentos semanais, ainda não será necessário contratar uma pessoa para auxiliar com os serviços capilares. No entanto, caso os procedimentos ultrapassem a quantidade mencionada no ponto de equilíbrio, será necessário a contratação de uma ajudante para a execução do serviço.

Outro ponto com grande relevância para se levantar, é que, com o resultado do ponto de equilíbrio gerado, a proprietária poderá reabrir o salão em um novo local mas não poderá optar pela formalização do MEI. Isso porque o seu faturamento anual ultrapassará o valor máximo estipulado por lei de R\$81.000,00. Porém, existem outras formas de formalização, como a de microempresa, que poderão ser aderidas e proporcionarão a transição de pessoa física para jurídica que possibilitará que a empreendedora tenha o alvará para sair da informalidade e migrar para um espaço físico adequado.

5 CONCLUSÃO

A discussão sobre as perspectivas e implicações que inferem os resultados se dividiram em duas partes. Para a primeira parte deve-se considerar a análise resumida das características principais da empresa coletadas por meio do questionário, ressaltando que, o perfil do empreendimento realmente se enquadra em uma estrutura de trabalho informal, e que, ao ver da proprietária, a formalização pelo MEI seria benéfica

pela possibilidade de poder reabrir o seu negócio em um espaço físico específico para isso, com permissão legal.

É possível constatar que, de fato, a formalização traria o teor de pessoa jurídica necessário para a concessão legal de um novo espaço. Ainda na primeira parte da discussão, é notório que, a conjuntura de informalidade a qual o empreendimento se encontra limita o seu crescimento, incluindo o atendimento em um número maior de clientes ou a inclusão de novos serviços, comuns em estabelecimentos de beleza, que poderiam atrair facilmente clientes novos.

Já a segunda parte da discussão foi guiada pela análise da situação financeira do empreendimento. Para isso, os dados coletados foram submetidos a um tratamento, incluindo organização, cálculo e demonstração em tabelas. A princípio, foi calculado o investimento inicial necessário, considerando o capital de giro, para a empresa se manter nos primeiros meses, e o estoque inicial, para a compra de equipamentos fundamentais para o trabalho.

Posteriormente, foram calculados, com base no contexto atual de atendimentos da empreendedora, o possível faturamento semanal e mensal. Quanto aos custos, os cálculos feitos foram referentes aos custos de manutenção e o custo de mercadoria vendida. Dada todas as respectivas informações, foi possível calcular a DRE que apresentou como resultado um prejuízo.

A interpretação desse resultado diz que não é viável a formalização por MEI porque as despesas seriam mais altas que as receitas arrecadadas no salão. Com o intuito de proporcionar outra estratégia para a proprietária, foi calculado o ponto de equilíbrio da DRE e a quantidade de procedimentos que devem ser realizados no salão para alcançá-lo.

Mas, após os últimos cálculos, novamente foi perceptível que a adesão do MEI ainda não era adequada, visto que, com a estimativa do novo lucro condizente com o ponto de equilíbrio, a receita anual do salão ultrapassaria o valor máximo de arrecadação determinado para essa formalidade. E, vale salientar, que com a nova perspectiva de crescimento para suprir o prejuízo previsto, o MEI realmente não seria a opção mais adequada, mesmo que não houvesse o impasse do limite da arrecadação.

Isso porque, apesar de trazer muitos benefícios, o MEI pode ser uma grande limitação de expansão de um negócio. Uma principais limitações seria em relação à quantidade de funcionários, e por se tratar de um setor que apresenta um extenso leque de serviços que pode ser oferecido, que é de salão de beleza, para a proprietária seria

ruim poder contratar legalmente apenas um funcionário, e, se caso contrata-se outros, como manicures, maquiadoras ou esteticistas, estaria agindo de forma incondizente com a lei.

Outro exemplo de expansão limitada é o fato de não pode contemplar dois sócios e nem dois estabelecimentos, então a proprietária não poderia abrir, futuramente, uma franquia, que é algo extremamente comum nessa área de atuação. Também não é o mais vantajoso para aposentadoria, pois apesar de oferecer a aposentadoria por idade, não contempla a de tempo de serviço, e ainda tem um teto baixo de valor. Isso deve ser levado em conta, porque caso a proprietária tenha sucesso ao se expandir e ganhe cerca de 15 mil reais mensais, se aposentará com muito menos.

Apesar de ter o processo de formalização mais simples e uma gestão contábil também, outros tipos de formalização, como a de Microempreendedor – estabelecida também na LC 123/2006- não limitam o crescimento, permitem o registro legal de um faturamento maior, e oferecerem benefícios similares de formalização e, muitas vezes, mais favoráveis. Como, por exemplo, os incentivos às microempresas, que concede créditos mais elevados e com taxas de juros mais baixas que o MEI, o que permitiria que a proprietária pudesse cogitar um empréstimo para uma reforma do local, quando necessário, por exemplo, e em melhores condições de pagamento.

Portanto, a realidade do empreendimento analisado evidência à necessidade de uma formalização para a sua expansão, desde que seja feita em conjunto com estratégias de crescimento, para que não resulte em prejuízos. Dentre as diversas estratégias de crescimento que existem, a proprietária pode: buscar técnicas de prospecção de novos clientes, de forma ativa e passiva; buscar também técnicas de fidelização, que é muito importante nesse setor; ferramentas de marketing que possam melhorar a comunicação entre consumidor e prestador de serviço, para que a proprietária possa identificar como melhor satisfazer o seu público; procurar o novo local do espaço físico em área estratégica, com estacionamento e que facilite à ida do cliente; buscar alguma assessoria, como o SEBRAE, para acompanhar e orientar o processo de expansão, buscar prestadores de serviços como manicure, esteticista, depiladora, que não necessitam de vínculo empregatício já que possuem um contrato de parceria onde não há submissão de nenhuma das partes.

Com isso, pode-se dizer que a pesquisa cumpriu com o seu propósito e conseguiu analisar às condições, possibilidades e limitações do empreendimento selecionado de se enquadrar como Microempreendedor Individual (MEI). E, apesar de

verificar que não é a opção mais viável para a formalização, é justamente porque acredita no potencial de crescimento do salão, e não porque se encontrou aspectos a favor da informalidade, que ainda é o meio que menos protege o trabalhador brasileiro.

REFERÊNCIAS

ALVES, M. E; SILVA, F. de L. A. A Formalização do microempreendedor individual (MEI) no município de Nova Olímpia/MT. **Revista UNEMAT de Contabilidade**, v.1, n.1, 2012.

BARON, R.; SHANE, S. A. **Empreendedorismo: uma visão do processo**. São Paulo: Thompson, 2007.

BRASIL, **Lei Complementar nº. 123 de 14 de dezembro de 2006**. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em 25 ago. 2019.

BRASIL, **Lei Complementar nº. 128 de 19 de dezembro de 2008**. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp128.htm. Acesso em 25 ago. 2019.

BRASIL, Ministério da Fazenda. **Certificado do cadastrado MEI**, 2016. Disponível em: http://www22.receita.fazenda.gov.br/inscricaoemei/private/pages/certificado_acesso.jsf. Acesso em: 11 out. 2019.

BRASIL, Ministério da Economia. **Informações sobre Impostos e Previdência Social**, 2014b. Disponível em: <http://www.fazenda.gov.br/assuntos/politica-fiscal/atuacao-spe/previdencia-social>. Acesso em: 11 out. 2019.

BRASIL. Secretaria da Receita Federal, **Informações Gerais sobre o CNPJ**, 2014a. Disponível em: <http://receita.economia.gov.br/orientacao/tributaria/cadastros/cadastro-nacional-de-pessoas-juridicas-cnpj/informacoes-gerais-sobre-o-cnpj>. Acesso em: 13 jun. 2019.

FERNANDES, J. C.; MACIEL, L. B.; SOSSAI, H. M. **O Microempreendedor Individual (MEI): vantagens e desvantagens do novo sistema**. Ensaio. Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais, unidade Coração Eucarístico, Belo Horizonte, 2010. Disponível em: <https://docplayer.com.br/173274-O-microempreendedor-individual-mei-vantagens-e-desvantagens-do-novo-sistema.html>. Acesso em: 23 set. 2019.

FRANCISCO, W. C. de. **Economia informal**; Brasil Escola, 2016. Disponível em: <http://brasilecola.uol.com.br/brasil/economia-informal.htm>. Acesso em 27 ago. 2019.

GALLAS, J. C.; SCHMIDTT, A.K; OLIVEIRA, C. **As cirurgias plásticas no mercado da beleza e suas consequências**. 2008. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Tecnologia em Cosmetologia e Estética) - Universidade do Vale do Itajaí.

GANEM, A. Adam Smith e a Explicação do Mercado como Ordem Social: Uma abordagem histórico-filosófica. **Revista de Economia Contemporânea**. Instituto de Economia/UFRJ. Rio de Janeiro, vol. 4 (nº 2): 9-36, jul./dez. 2000.

GIL, A. C. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2008. 220 p.

GOMES, E. **Microempreendedor Individual**: estudo a respeito das características positivas e negativas na formalização de um negócio. Monografia (Bacharel em Administração), Universidade Federal da Fronteira do Sul. Chapecó, RS, 2017. Disponível em: <https://rd.uffs.edu.br/handle/prefix/1100>. Acesso em: 15 ago 2019.

GUARDA, R. M.; SILVA, L. J de. Os benefícios da formalização para o microempreendedor individual. **Revista Multidebates**. v.3, n.1, Palmas, TO, 2019.

IBGE, **Biblioteca da Pesquisa Nacional por Amostra por Domicílios**, 2018. Disponível em: <https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv98887.pdf>. Acesso em: 23 ago. 2019.

LAVINSCKY, A. et al. Ascensão das Classes C e D no Mercado Consumidor Brasileiro. **Fórum de Administração**, 5(1), 2014.

LIMA H. K. S. dos; LOPES J. P. **Sustentabilidade econômica na gestão das microempresas de salões de beleza no município de Parauepebas/PA: fatores e resultados**. Monografia (Bacharel em Administração). Universidade Federal Rural do Amazonas, Parauepebas, PA, 2019.

MACEDO J. Negócios ligados à beleza e ao bem estar crescem a uma taxa de 10% ao ano em 2015. **Você empreendedor**. ed.5 2015. Disponível: <https://www.em.com.br/app/noticia/especiais/voce-empreendedor/2015/05/10/noticia-especial-voce-empreendedor,644223/um-belo-mercado.shtml>>. Acesso em: 12 ago. 2019.

MANACORDA, M. A. **História da educação e o trabalho**: da antiguidade aos nossos dias. São Paulo: Cortez, 1996.

MENEZES, R. K. Destruição criativa – **A contribuição de Schumpeter para o empreendedorismo**. Ensaio. 2006. Disponível em: <http://www.cdvhs.org.br/>. Acesso em 10 ago. 2019.

OLIVEIRA, W. R. de. **Uma abordagem sobre o desenquadramento e o processo de alteração para outras modalidades jurídicas do Microempreendedor Individual**. 2014, 90 p. Trabalho de Conclusão do Curso de Ciências Contábeis. Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC. Criciúma – SC.

OIT. Organização Mundial do Trabalho, **Trabalho Decente**, 2019. Disponível em: <https://www.ilo.org/brasil/temas/trabalho-decente/lang--pt/index.html>. Acesso em: 02 set. 2019.

PORTAL DO EMPREENDEDOR. **Estatísticas**, 2019a. Disponível em: <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/estatisticas>. Acesso em: 01 out. 2019.

PORTAL DO EMPREENDEDOR. **Dúvidas relacionadas ao microempreendedor Individual**, 2019b. Disponível em: <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/duvidas-frequentes/o-microempreendedor-individual-mei>. Acesso em: 12 ago 2019.

QUIVY, R., CAMPENHOUDT, L. V. **Manual de Investigação em Ciências Sociais**. Gradiva, Lisboa, 1995.

REZENDE, D. G. **Microempreendedor Individual: os dez setores predominantes na cidade de Uberlândia- MG**, 2019. Disponível em: <https://diariodeuberlandia.com.br/noticia/15851/servicos-predominam-na-economia-do-triangulo>. Acesso em: 02 jun. 2019.

ROSENFELD C. L. Autonomia outorgada e relação com o trabalho: liberdade e resistência no trabalho na indústria de processo. **Sociologias**, Porto Alegre, ano 5, nº 10, jul/dez 2003, p. 350-378.

SEBRAE. **Participação das micro e pequenas empresas na economia brasileira**, 2014. Disponível: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/Participacao%20das%20micro%20e%20pequenas%20empresaspdf>. Acesso em: 01 set. 2019.

SEBRAE. **As atividades escolhidas pelo MEI, de A a Z**, 2019b. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/as-atividades-permitidas-ao-mei-de-a-a-z,9a3913074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 18 jul. 2019.

SEBRAE, **Para crescer é preciso se formalizar**, 2015. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/bis/microempreendedor-individual-para-crescer-e-preciso-se-formalizar,c769c043c49a4410VgnVCM2000003c74010aRCRD>. Acesso em: 4 set. 2019.

SEBRAE, **Entenda o motivo do Sucesso e do Fracasso das Empresas**, 2017. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/sp/bis/entenda-o-motivo-do-sucesso-e-do-fracasso-das-empresas,b1d31ebfe6f5f510VgnVCM1000004c00210aRCRD?codUf=26&origem=estadual>. Acesso em: 30 ago. 2019.

SEBRAE. **Comissão Nacional de Classificação de Atividades Econômicas**, 2019a. Disponível em: <https://concla.ibge.gov.br/estrutura/atividades-economicas-estrutura/cnae>. Acesso em: 01 set. 2019.

SEBRAE. **Vale a pena montar um salão de beleza? Números e panorama do setor**, 2019c. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/vale-a-pena-montar-um-salao-de-beleza,efb8d62b2b886410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 03 ago. 2019.

SILVEIRA, J. R. da. **Microempreendedor Individual: uma análise das formalizações de micro empreendimentos no Brasil no período de 2009 a 2014.** Monografia (Graduação em Economia) – Departamento de Economia, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, RN, 2015.

TAUNAY S., W.; SILVA S., V. Empregos Verdes relacionados com o Micro Empreendedor Individual (MEI): Um Estudo no Comércio Varejista. **REUNIR: Revista de Administração, Contabilidade e Sustentabilidade**, 7(1), 2017.

TECONI C. D. **Um estudo sobre as vantagens e desvantagens da lei do micro empreendedorismo individual para os trabalhadores informais.** Monografia (Bacharel em Ciências Contábeis) Santa Catarina, RS, 2011. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/121347>. Acesso em: 15 set. 2019.

APÊNDICES**APÊNDICE A – Questionário da Pesquisa****CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDIMENTO****1. Qual a localização do empreendimento?****2. Há quanto tempo de atuação no ramo de Salão de Beleza?** 0 a 1 ano 6 a 7 anos 2 a 3 anos 8 a 9 anos 4 a 5 anos 10 anos mais de 10 anos**PERFIL DO EMPREENDEDOR****3. Data de Nascimento :****4. Sexo:** Feminino Masculino**5. Escolaridade:** Nível Fundamental Nível Médio Nível Técnico Superior Incompleto Superior Completo Não Alfabetizado**6. O que levou você a investir/trabalhar nesse ramo de atividade?** Conhecimento/ Experiência Oportunidade Mercado Faturamento Outros**7. Qual a origem do seu negócio ?** Recurso Próprio Empréstimo/Financiamento Recursos Familiares Outros**ESPECIFICIDADES****8. Quais os tipos de serviços oferecidos em seu salão?** Tintura Corte Luzes Tratamento Capilar Depilação Manicure e Pedicure Design de Sobrancelhas**9. Qual o critério para a formação de preços dos serviços prestados?** Baseado no custo dos produtos Preço de Mercado Tempo do trabalho verificando o perfil da pessoa Outros**10. Você cumpre seus compromissos assumidos com seus cliente (prazos, preços e horário)?** Sim Não

Já aconteceu de o horário de atendimento marcado ser mais demorado que o esperado provocando atraso aos demais serviços da agenda?

Sim Não

11. Qual a razão para formalizar seu negócio?

12. O que a motiva?

13. Qual o valor cobrado por cada procedimento realizado?

14. Qual a quantidade de procedimentos realizados semanalmente?