

**CENTRO PAULA SOUZA**  
**ETEC ITAQUERA II**  
**TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO**

**DESAFIOS NA REGULARIZAÇÃO DOS MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS NO  
EXTREMO LESTE DE SÃO PAULO**

**Elaine Campos<sup>1</sup>**

**Gabrielle Fontes Roseira<sup>2</sup>**

**Gabrielle Lopes de Moraes<sup>3</sup>**

**Larissa Rodrigues Pinheiro<sup>4</sup>**

**Resumo:** Este artigo investiga as dificuldades enfrentadas pelos microempreendedores informais na região leste de São Paulo para se regularizarem. O estudo destaca a crescente informalidade impulsionada pela necessidade de renda e a falta de informações e incentivos governamentais adequados. A pesquisa identificou que muitos microempreendedores permanecem na informalidade devido à burocracia e à falta de conhecimento sobre os benefícios da regularização. Foram realizadas análises dos períodos antes, durante e após a pandemia para compreender melhor as motivações e obstáculos enfrentados por esses empreendedores. Conclui-se que é necessário um esforço conjunto do governo, órgãos locais e instituições de apoio para facilitar a formalização, minimizando a burocracia e promovendo a conscientização sobre os benefícios disponíveis para os microempreendedores formais.

Palavra-chave: Microempreendedorismo, regularização, informalidade.

**Abstract:** This article investigates the challenges faced by informal micro-entrepreneurs in the eastern region of São Paulo in their efforts to formalize their businesses. The study highlights the growing informality driven by the need for income and the lack of adequate information and governmental incentives. The research identified that many micro-entrepreneurs remain informal due to bureaucracy and a lack of knowledge about the benefits of formalization. Analyses of the periods before, during, and after the pandemic were conducted to better understand the motivations and obstacles faced by these entrepreneurs. It is concluded that a joint effort by the government, local agencies, and support institutions is necessary to facilitate formalization, reducing bureaucracy and promoting awareness of the benefits available to formal micro-entrepreneurs.

Keywords: Microentrepreneurship, regularization, informality

---

<sup>1</sup>Técnico em administração; [elaine.campos@etec.sp.gov.br](mailto:elaine.campos@etec.sp.gov.br)

<sup>2</sup>Técnico em administração; [gabrielle.roseira@etec.sp.gov.br](mailto:gabrielle.roseira@etec.sp.gov.br)

<sup>3</sup>Técnico em administração; [gabrielle.morais5@etec.sp.gov.br](mailto:gabrielle.morais5@etec.sp.gov.br)

<sup>4</sup>Técnico em administração; [larissa.pinheiro37@etec.sp.gov.br](mailto:larissa.pinheiro37@etec.sp.gov.br)

## 1. INTRODUÇÃO

Historicamente, a informalidade é predominante no mercado de trabalho brasileiro. “No Brasil, para cada empreendedor por necessidade, há dois empreendedores atuando por oportunidade. (Global Entrepreneurship Monitor Executive Report. 2010) O Brasil ocupa a 15ª posição do Ranking do Empreendedorismo por Oportunidades e a 4ª posição no Ranking do Empreendedorismo por Necessidades, segundo pesquisa da GEM – Global Entrepreneurship Monitor realizada em 2005.

O empreendedorismo baseia-se em identificar oportunidades de mercado, criar ideias inovadoras e estabelecer novos negócios. Visa gerar valor não apenas econômico, mas também social e ambiental, oferecendo produtos, serviços ou soluções que satisfaçam demandas do mercado, enquanto promove lucro e impactos benéficos. Segundo o Portal da Indústria, este movimento em direção ao empreendedorismo tem sido um vetor crucial para o desenvolvimento econômico, estimulando a criação de empresas, a geração de empregos e a inovação em todo o país. No Brasil, em particular, observa-se uma predisposição natural ao empreendedorismo, com muitas pessoas demonstrando uma notável vontade de iniciar seus próprios projetos e empresas, impulsionadas por uma marcante iniciativa de realizar e fazer acontecer.

Empreendedores são agentes de inovação, que melhoram a qualidade de vida das pessoas, que impulsionam o crescimento econômico e que contribuem na transformação social. De forma bem simplificada, podemos dizer que empreender é também saber identificar oportunidades e transformá-las em negócios. (Sebrae, 2023)

Portanto, pode-se dizer que o trabalho informal é um tipo de empreendedorismo, praticado por empreendedores não regularizados, proporcionando renda sem nenhum vínculo empregatício. Com isso, este meio de trabalho pode gerar diversas desvantagens desconhecidas por muitos.

Sendo assim, o problema de pesquisa é a seguinte questão: “Quais são as principais dificuldades da regularização dos microempreendedores informais na região leste da cidade de São Paulo? “

Em pesquisa realizada em 2023 pela CNN, indica que o principal motivo pelo qual as pessoas buscam o trabalho autônomo é a necessidade de renda, refletindo também, no crescimento desenfreado da informalidade.

Devido a esse crescimento, a falta de estrutura na divulgação dos recursos disponíveis, acesso adequado às informações e “o pouco conhecimento da lei do microempreendedor entre os microempreendedores” (TREVISAN, SILVEIRA, 2021), ficam cada vez mais evidentes. Isto representa um desafio significativo para os microempreendedores, tanto atuais quanto futuros, localizados nesta região.

A temática tem sido tão agravante, que está sendo objeto de estudo em diversos artigos e pesquisas de campo, “porém percebeu-se que há uma grande disposição entre os empreendedores em buscar informações e capacitação, para gerir o empreendimento de forma mais segura” (TREVISAN, SILVEIRA, 2021)

Por fim pretende-se com esse artigo promover conteúdo de apoio para auxiliar na resolução dos desafios e da burocratização, informando os benefícios da regularização aos microempreendedores informais. Além disso, identificar burocracias e impedimentos para a formalização dos microempreendedores, analisar cenário dos microempreendedores informais pós pandemia, coletar e analisar dados das principais dificuldades da formalização dos negócios localizados na zona leste de São Paulo – SP e instruir os interessados pela regularização do seu próprio negócio, através de cartilhas;

## **2. REFERENCIAL TEÓRICO**

### **2.1. O QUE É EMPREENDEDORISMO:**

“Empreendedorismo é uma gestão baseada na hipótese de que um startup é uma instituição humana desenhada para criar um novo produto ou serviço sob condições de extrema incerteza.” Eric Ries, autor de “The Lean Startup”

Segundo o SEBRAE, Empreendedorismo é a capacidade que uma pessoa tem de identificar problemas e oportunidades, desenvolver soluções e investir recursos na criação de algo positivo para a sociedade. Pode ser um negócio, um projeto ou mesmo um movimento que gere mudanças reais e impacto no cotidiano das pessoas.

Segundo o teórico Joseph Schumpeter, empreendedorismo está diretamente associado à inovação. Para Schumpeter, o empreendedor é o responsável pela realização de novas combinações.

A introdução de um novo bem, a criação de um método de produção ou comercialização e até a abertura de novos mercados, são algumas atividades comuns do empreendedorismo. Isso significa que “a essência do empreendedorismo está na percepção e no aproveitamento das novas oportunidades no âmbito dos negócios”.

### **2.1.1. HISTÓRIA**

O empreendedorismo é uma prática que remonta a muitos séculos atrás, envolvendo indivíduos que se lançam na criação e administração de negócios visando o lucro. Ao longo da história, vimos diversos exemplos marcantes desse espírito empreendedor. Por exemplo, Marco Polo, um comerciante italiano notável, foi um dos pioneiros a estabelecer rotas comerciais entre a Europa e a Ásia, introduzindo produtos como seda no mercado europeu, apesar dos desafios enfrentados, como a falta de conhecimento das rotas e questões de segurança.

Outro exemplo inspirador é o de Thomas Edison, um inventor renomado que deixou um legado impressionante com suas mais de mil patentes, que incluem invenções revolucionárias como a lâmpada elétrica e o fonógrafo. Além disso, ele fundou a General Electric Company, uma das maiores empresas do mundo.

À medida que avançamos para o século XX, testemunhamos uma explosão no campo do empreendedorismo, com o surgimento de empresas emblemáticas como IBM e Microsoft, fundadas por visionários como Bill Gates e Paul Allen. A ascensão da internet abriu novas portas para empreendedores, possibilitando o surgimento de gigantes digitais como Google, Facebook e Amazon.

Hoje, o empreendedorismo continua a ser uma força motriz vital para a economia global. Governos e organizações privadas reconhecem sua importância e oferecem apoio através de financiamento, programas de mentoria e outros recursos para ajudar novos empreendedores a transformarem suas ideias em realidade. Além disso, o conceito de empreendedorismo social está ganhando destaque, com um número crescente de pessoas buscando empreender para resolver problemas sociais e ambientais.

### **2.1.2. COMO FUNCIONA**

Segundo o SEBRAE, empreender inclui abrir negócios e gerar empregos, mas vai muito além disso. Empreendedores são agentes de inovação, que melhoram a qualidade de vida das pessoas, que impulsionam o crescimento econômico e que contribuem na transformação social.

De forma bem simplificada, podemos dizer que empreender é também saber identificar oportunidades e transformá-las em negócios. Isso pode se dar, por exemplo, a partir de uma solução criada para sanar alguma necessidade dos consumidores, que pode ser um produto ou serviço, com base em um conhecimento ou habilidade específica.

Empreender também envolve a habilidade de gerenciar recursos, tomar decisões estratégicas e adaptar-se às mudanças no mercado. É um processo dinâmico que requer dedicação, perseverança e a capacidade de aprender com os desafios.

### **2.1.3. TIPOS/EXEMPLOS.**

#### **2.1.3.1. EMPRESA DE PEQUENO PORTE (EPP)**

A sigla EPP significa “Empresa de Pequeno Porte”. Para se enquadrar nesse grupo, a empresa precisa ter o faturamento de R\$360 mil a R\$4,8 milhões (até o ano de 2017, o limite era de R\$3,6 milhões). Além da receita bruta anual, é o número de funcionários também é importante, pois empresas que possuem comércio ou serviços devem ter entre 10 e 49 funcionários. Já as de indústria ou construção precisam ter de 20 a 99 funcionários, segundo SEBRAE.

#### **2.1.3.2. MICROEMPRESA (ME)**

De acordo com o site da Contabilizei, ME, que significa “Microempresa”, é o pequeno negócio ou a pessoa jurídica (CNPJ) que tem como principal característica o faturamento bruto anual de até R\$ 360 mil. Além disso, as microempresas possuem até 19 colaboradores na indústria e até 9 colaboradores para comércios e prestadores de serviço e é considerada um porte empresarial.

### **2.1.3.3. SOCIEDADE ANÔNIMA (S/A)**

Sociedade Anônima é um tipo de sociedade empresarial dividida por ações, diferentemente da Sociedade Limitada, que é dividida por quotas. Ela é regulamentada pela Lei 6.404/76 (também conhecida como Lei das Sociedades Anônimas). Na S.A, sócios e acionistas têm responsabilidade limitada sobre o negócio de acordo com o preço de emissão das ações adquiridas. Outra característica desse tipo societário é que o patrimônio pessoal dos acionistas não se confunde com o da empresa. Geralmente, a Companhia ou Sociedade Anônima tem investimento inicial alto e pretensão de grande crescimento, uma vez que permite captar recursos financeiros com mais facilidade. (Redação Nubank, 2019)

### **2.1.3.4. SOCIEDADE EMPRESARIAL LIMITADA (LTDA)**

LTDA é a sigla que se refere à sociedade empresarial limitada, um tipo de empresa que conta com a participação de pelo menos duas pessoas físicas. A participação é determinada pelo capital investido por cada um sócio, seja bens materiais, imóveis ou dinheiro. Dessa forma, a quota da empresa é limitada ao valor de seu capital. Outra característica importante é que o patrimônio pessoal de cada sócio fica protegido e não podem ser confundidos com os bens da empresa. (SERASA, 2023)

## **2.2. MICROEMPREENDEDOR**

O microempreendedor é um novo instrumento jurídico surgido com o advento do artigo 18-A da Lei Complementar nº128/2008, que passou a regular o artigo nº 966 da Lei nº 10.406/2002 (Código Civil), utilizando um novo parâmetro de contribuição tributária, configurado pelo Sistema de Recolhimento de Valores Fixos e Mensais dos tributos abrangido pelo Simples Nacional.

Assim, é considerado microempreendedor individual o empresário individual que se refere o artigo 966 do Código Civil, que auferir receita bruta, no ano-calendário anterior, de até trinta e seis mil reais, optante pelo Simples Nacional

Segundo o GOV, MEI é a pessoa que trabalha como pequeno empresário ou pequena empresária de forma individual e, ao se formalizar, irá conquistar uma série

de benefícios para facilitar o caminho ao sucesso. Existem algumas exigências para que o empreendedor ou empreendedora individual possa se formalizar.

### **2.2.1. FORMAL**

É o indivíduo que se registra como Microempreendedor Individual no Portal do Empreendedor. Ao fazer isso, o MEI obtém um CNPJ, o que facilita a abertura de conta bancária, o pedido de empréstimos e a emissão de notas fiscais.

Paga um valor fixo mensal que engloba os tributos e contribuições para a Previdência Social e ICMS ou ISS, conforme o caso. Tem direitos previdenciários, como aposentadoria, auxílio-doença, entre outros. Pode contratar um funcionário pagando um salário-mínimo ou o piso da categoria.

### **2.2.2. INFORMAL**

É o indivíduo que realiza atividades econômicas por conta própria, mas não está registrado como MEI.

Não possui CNPJ, o que pode complicar transações comerciais e bancárias. Não realiza pagamentos mensais de tributos específicos para MEI, estando desprovido de cobertura previdenciária oficial. Não tem acesso aos benefícios legais e proteções que um MEI formal possui.

### **2.2.3. POR OPORTUNIDADE**

Refere-se aos empreendedores que escolhem se tornar MEI para aproveitar uma oportunidade de mercado ou para formalizar um hobby ou interesse pessoal em uma atividade lucrativa.

Geralmente estão em uma posição financeira confortável ou buscam melhorar seu posicionamento profissional e pessoal por meio do empreendedorismo.

### **2.2.4. POR NECESSIDADE**

São indivíduos que se tornam MEI como uma maneira de escapar do desemprego ou de condições de trabalho precárias.

Muitas vezes, essa escolha é feita pela urgência de geração de renda, não necessariamente pela existência de uma oportunidade de mercado ideal.

Este grupo pode enfrentar mais desafios em termos de sustentabilidade e crescimento do negócio, visto que a decisão é mais impulsionada pela necessidade do que pela estratégia de negócios.

## 2.3. BARREIRAS AO CRESCIMENTO

### 2.3.1. DESAFIOS

O Microempreendedor Individual desempenha um papel fundamental na economia brasileira, contribuindo para a formalização de atividades econômicas e proporcionando direitos e benefícios aos empreendedores. No entanto, os desafios que os MEIs enfrentam ao longo de sua jornada não podem ser subestimados. Portanto, é essencial que os microempreendedores busquem capacitação, estejam preparados para os desafios e busquem apoio nas redes de empreendedorismo e órgãos governamentais. Com o apoio adequado e um bom planejamento, os MEIs podem superar os obstáculos e alcançar o sucesso em seus negócios, contribuindo para o desenvolvimento econômico do país.

São vários os desafios dos MEIS, eles enfrentam muitos ao longo de sua jornada empreendedora, alguns deles são:

- **Burocracia:** Apesar da simplificação proporcionada pelo MEI, ainda existe burocracia envolvida na gestão do negócio, como a entrega de declarações mensais e anuais e a emissão e quitação do Documento de Arrecadação do Simples Nacional PGMEI.
- **Instabilidade Econômica:** Eventos econômicos imprevisíveis, como crises financeiras ou pandemias, podem afetar significativamente os microempreendedores.
- **Capacitação:** A falta de capacitação e treinamento pode limitar o crescimento do negócio e a sua capacidade de adaptação às mudanças no mercado.
- **Gestão Financeira:** Muitos microempreendedores não têm formação em gestão financeira, o que pode dificultar o controle de despesas, investimentos e lucros.
- **Concorrência:** Em alguns setores, a concorrência é acirrada, o que exige inovação e diferenciação para se destacar no mercado.

Nos últimos anos, o Brasil testemunhou um aumento significativo no número de empreendedores que optaram por se tornar Microempreendedores Individuais (MEI). Esse movimento é uma resposta à busca pela independência financeira, ao desejo de empreender e à necessidade de regularizar atividades informais.

### 2.3.2. OPORTUNIDADES

Tornar-se um MEI traz muitas vantagens, benefícios e oportunidades alguns benefícios listados abaixo:

- **Formalização:** O MEI permite que empreendedores individuais formalizem seus negócios de forma fácil, rápida e gratuita. Todo o processo de registro e obtenção do CNPJ é feito pela internet, no Portal do Empreendedor, totalmente sem custos, ser MEI facilita o acesso a oportunidades de negócios, como licitações públicas e crédito bancário;
- **Isenção de alvará:** Como MEI, você poderá iniciar imediatamente suas atividades profissionais, sem precisar de alvará ou licenças de funcionamento municipais, estaduais ou federais. Agilizando ainda mais processo de abertura do negócio e reduzindo a burocracia.
- **Carga tributária fixa e barata:** O MEI possui uma carga tributária simplificada, com valores reduzidos e fixos mensais, o regime simplificado reduz a complexidade dos impostos e facilita o pagamento; tudo é recolhido através do DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), composto por 5% do salário mínimo (INSS) + R\$ 1,00 (ICMS) + R\$ 5,00 (ISSQN).
- **Benefícios Previdenciários:** Ao se tornar MEI, o empreendedor passa a contribuir para o INSS (Instituto Nacional do Seguro Social) e tem acesso a benefícios previdenciários, como aposentadoria por idade, auxílio-doença, salário-maternidade, entre outros. Benefícios previdenciários — com a contribuição para a Previdência, o MEI garante direitos como aposentadoria e auxílio-doença;
- **Emissão de Notas Fiscais:** Como MEI, também é possível emitir notas fiscais para seus clientes. Isso traz mais profissionalismo ao negócio, facilita o controle financeiro e permite participar de licitações e contratos com empresas.

- **Acesso ao mercado:** Com o CNPJ legalizado fica mais fácil vender e prestar serviços para outras empresas. Ou seja, você pode oferecer seus produtos e serviços para empresas privadas, também para órgãos públicos, abrindo oportunidades de negócio em diversos setores.
- **Contratação de funcionário:** O MEI tem a possibilidade de contratar um funcionário, contribuindo para a geração de empregos e o crescimento do seu negócio. A remuneração tem como base o salário-mínimo nacional ou o piso da categoria.
- **Serviços Financeiros:** Com o CNPJ do MEI, é possível abrir conta bancária empresarial, obter crédito e financiamentos com condições especiais exclusivas para Pessoa Jurídica.
- **Dispensa de Contador:** O MEI está dispensado da necessidade de contratar um contador para realizar a sua contabilidade. Isso porque os procedimentos obrigatórios do MEI são simples e online. O próprio empreendedor resolve tudo pela internet sem precisar de escrituração contábil.
- **Credibilidade:** Ter um CNPJ traz maior credibilidade e seriedade junto aos clientes e fornecedores. Além disso, muitos estabelecimentos oferecem descontos especiais para compras feitas por empresas.

## 2.4. IMPACTO DO MICROEMPREENDEDOR NA ECONOMIA

### 2.4.1. NO BRASIL

Uma pesquisa do Sebrae divulgada no Relatório Especial MEI 10 anos revela a importância da atividade dos microempreendedores no Brasil. Segundo o relatório, “a maioria dos microempreendedores individuais (76%) tem na sua atividade empreendedora a sua única fonte de renda. Outra pesquisa realizada pelo Sebrae e divulgada por meio do Atlas dos Pequenos Negócios mostra que durante o ano de 2022 micro e pequenos empreendedores fizeram circular na economia brasileira R\$ 35 bilhões por mês resultando em R\$ 420 bilhões no ano. O Atlas revela também que 40% dos proprietários destes MPE estão nos estados de São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro. Mostrou também que em os Microempreendedores Individuais (MEI) a maioria são negros. De acordo com o estudo, no país inteiro, as Micro e Pequenas

Empresas (MPE) são responsáveis por R\$ 280 bilhões no ano, correspondente a R\$ 23 bilhões por mês e os Microempreendedores Individuais (MEI) responderam por R\$ 140 bilhões ou seja mais de R\$ 11 bilhões por mês.

#### **2.4.2. EM SÃO PAULO**

Maior orçamento estadual da federação, São Paulo abriga uma cena empresarial vibrante e diversificada e, não à toa, é tido como o centro econômico do país. Nosso estado é o lar de uma grande e variada quantidade de empresas que exercem protagonismo econômico e, de acordo o IBGE, concentra cerca de 35% das empresas formais no Brasil.

Os pequenos empreendedores, em especial, têm impactado de forma significativa a nossa economia, representando a espinha dorsal das empresas em território paulista. Levantamento feito pelo Sebrae, a partir de dados do Caged, apontou que, de janeiro a julho deste ano, as micro e pequenas empresas (MPEs) criaram quase 825,4 mil vagas de trabalho, correspondendo a aproximadamente 70% do total de empregos formais gerados no período – 1,166 milhão. Em São Paulo, dos 320 mil novos postos de trabalho abertos no período, mais de 217 mil foram em MPEs.

Apenas em julho, 79,8% dos novos postos de trabalho no país (113.828) foram abertos em micro e pequenas empresas. Em São Paulo, das 43.331 novas vagas, 33.432 foram geradas em micro e pequenos empreendimentos. Ou seja, o estado respondeu por quase um terço de todas as contratações feitas no país no mês.

Em que pesem os desafios de se empreender no Brasil, São Paulo demonstra resiliência e vanguardismo, destacando-se como centro de inovação e empreendedorismo. Iniciativas do nosso estado desburocratizam o ambiente de negócios, de modo a simplificar a abertura e o funcionamento de empresas. A administração estadual também tem buscado facilitar o pagamento de dívidas de pessoas jurídicas, oferecendo mais prazo e maiores descontos.

Com um crescente ecossistema de startups, o estado de São Paulo, têm atraído investimentos nacionais e externos.

Neste cenário, não há dúvida sobre a continuidade do crescimento dos micros, pequenas e médias empresas. E, ao que tudo indica, o futuro do empreendedorismo no mundo será moldado pela inovação, sustentabilidade, tecnologia e acesso a

recursos financeiros. A capacidade de adaptação e resiliência, características intrínsecas do empreendedor, serão essenciais para o sucesso nesse ambiente em constante evolução. São Paulo quer seguir liderando esse movimento.

## **2.5. INOVAÇÃO E TECNOLOGIA**

Segundo o Portal da Indústria, inovar é criar algo novo, é introduzir novidades, renovar, recriar. A inovação é sempre tida como sinônimo de mudanças e/ou melhorias de algo já existente, ou seja, a inovação está interligada com a tecnologia, onde a cada ano que se passa os microempreendedores vem atualizando seus negócios, principalmente para a divulgação e crescimento de sua empresa.

Um dos grandes pensadores da inovação, o economista e cientista político austríaco Joseph Schumpeter, tinha claro que a inovação é o motor do crescimento econômico. Criou o conceito de "destruição criativa", que pode ser resumido na ideia de destruir o antigo para criar algo novo, um processo intrínseco à dinâmica do capitalismo.

### **2.5.1. MARKETING**

O marketing para um microempreendedor é um dos pontos mais importante, visto que é a cara da empresa. O que ela quer transmitir ao seu público, por meio de divulgações, onde atinge o desejo do cliente pelo produto que oferece.

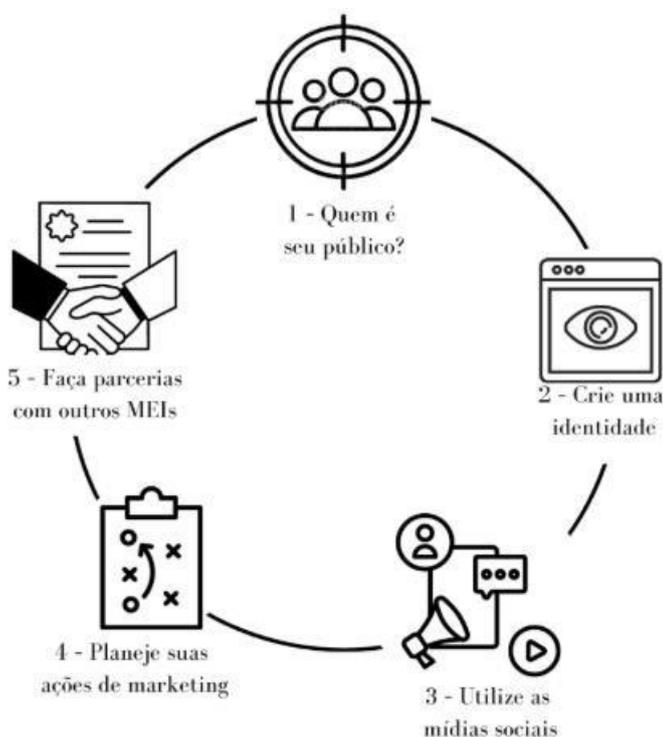
O marketing possui um papel relevante para as empresas no que se refere a ampla concorrência de mercado e a criação e manutenção do relacionamento com o seu público alvo, havendo dessa forma o estabelecimento de uma relação de troca entre si. Tendo isso em vista, uma das funções do marketing é identificar os desejos e necessidades dos consumidores, gerando valor a eles ao satisfazê-las. (BAKER & SAREN, 2016; BELCH & BELCH, 2014; HOLGUÍN, 2016)

Segundo o Blog Credisol (2021), a 5 (cinco) dicas muito importantes para o marketing de um microempreendedor:

Para desenvolver uma estratégia de marketing eficaz, é crucial compreender seu público-alvo. Conhecendo detalhes como gênero, idade, renda, localização e preferências, você pode criar campanhas mais direcionadas e efetivas. A identidade visual do seu negócio também desempenha um papel fundamental, garantindo consistência e fidelização por meio da qualidade constante de seus produtos ou

serviços. No cenário atual, as mídias sociais são ferramentas indispensáveis para o marketing. Investir tempo para aprender a melhor forma de utilizá-las pode transformar o modo como você interage com seu público e impulsiona suas vendas. Complementando, um plano de ação bem estruturado é essencial. Ele deve detalhar passo a passo o que é necessário para atingir seus objetivos, subdividindo metas maiores em tarefas menores e gerenciáveis, processo conhecido como "estratificação". Por fim, estabelecer parcerias com outros profissionais pode ser uma maneira econômica de expandir sua marca e alcançar novos clientes, além de oferecer suporte mútuo entre microempreendedores.

## MARKETING PARA MICROEMPREENDEDORES



(Feito pelos autores, 2024).

### 2.5.2. MERCADO DIGITAL

O marketing digital é a aplicação dos conceitos do marketing tradicional no ambiente digital, mas essa é uma visão pouco explorada perto de toda

complexidade que o marketing digital traz consigo. Sendo assim, apresenta-se um conceito mais aprofundado acerca do tema, o qual diz que o Marketing Digital são atividades que promovem a 4 comunicação de uma empresa, que pode ser utilizada através da internet, telefonia celular, entre outros dispositivos e meios digitais, para a comercialização de seus produtos e divulgação de serviços, para assim conquistar novos clientes, possibilitando uma interação mais acessível e também abrindo um ambiente de comunicação com o seu público. (GOMES; REIS, 2015)

Segundo a Ciaweb (2023), a manutenção de perfis em redes sociais é essencial para aumentar a visibilidade de uma empresa, mas não é suficiente por si só para uma estratégia de marketing digital eficaz. É crucial incorporar outras plataformas online, como websites e blogs, para melhorar a chance de ser notado por bons clientes. Além disso, uma estratégia de marketing digital bem implementada para microempreendedores pode trazer benefícios como atrair o público-alvo correto, aumentar a credibilidade, a visibilidade da marca, divulgar a empresa no meio digital, destacar diferenças de mercado e tornar produtos e serviços mais acessíveis geograficamente, entre outros.

#### **2.5.2.1. CANAIS.**

O meio digital fornece inúmeras plataformas que podem favorecer a criação das estratégias. Essas plataformas devem ser associadas às estratégias da empresa para que alcance seus objetivos. Além de que se elas forem associadas aos meios tradicionais irão oferecer inúmeros meios de explorações on-line. (PIZETA, 2016)

Segundo Martha Gabriel (2010) há vários tipos de páginas digitais, são elas:

- Sites;
- Minis sites;
- Hotsite;
- Portal;
- Blog;
- Perfil em redes sociais;
- Landing page.

### **2.5.3. PARCERIAS**

Segundo Barbosa (2015) A definição de parceria é a cooperação entre diferentes organizações a fim de proporcionar benefícios mútuos entre as partes envolvidas. Trata-se de uma relação na qual as parceiras visam à elaboração de um projeto conjunto que resultará em lucro. Tais alianças estratégicas são particularmente vantajosas para micro e pequenas empresas, pois facilitam o acesso a novos mercados e fortalecem a presença nos mercados existentes. Além disso, contribuem para o desenvolvimento e aprimoramento de processos e tecnologias dentro das organizações. Parcerias também são fundamentais para otimizar recursos e maximizar o sucesso organizacional.

Demonstram, por exemplo, que o maior benefício de alianças estratégicas advém do fato de elas permitirem aos parceiros aprender uns com os outros novos conceitos na área de estrutura organizacional, melhorar suas estratégias de marketing, assimilar novas formas de cultura organizacional, além, é claro, de desenvolver novas tecnologias. Isso vai depender, por sua vez, da receptividade, da eficiência e da capacidade de absorção da empresa na área de aprendizagem organizacional. Osland e Yaprak (1995)

### **2.5.4. ESTRATÉGIAS**

O estudo das organizações e sua adequação ao ambiente externo fez emergir dois pontos de vistas distintos na teoria: o determinismo e o voluntarismo.

A orientação determinista focaliza nas propriedades estruturais do contexto em que a organização atua e, para tal paradigma, o comportamento individual é determinado por restrições estruturais do ambiente contra as quais cabe às organizações e seus gestores apenas serem reativos. Astley e Van de Ven (2005)

Já do ponto de vista voluntarista, os indivíduos e organizações são agentes autônomos, proativos e autodirigidos, passando a ser a unidade básica de análise e fonte de mudança nas organizações. Nessa lógica, o desempenho das organizações passa a ser resultado da capacidade de seus gestores formularem estratégias que contemplem e alinhem a organização às mudanças do ambiente em que atua e, dependendo do setor, essa tarefa ganha em complexidade, sendo necessária a análise de um grande número

de variáveis por parte dos gestores antes da tomada de decisão (ASTLEY; VAN DE VEN, 2005).

O processo de adaptação e as decisões estratégicas resultantes são cruciais para a sustentabilidade de longo prazo da organização. Pereira e Antonialli 6 (2011) argumentam que o comportamento estratégico inclui a adaptação da organização às turbulências ambientais, abrangendo a dinâmica interna da empresa. Isso envolve o alinhamento com o ambiente externo e as decisões tomadas ao longo do tempo, que definem seu comportamento estratégico. Segundo o Portal do Empreendedor MEI a 3 (estratégias) principais para alcançarem mais vendas.

## **ESTRATÉGIAS DE VENDAS PARA MICROEMPREENDEDORES**

Identificar e segmentar o público alvo



Construindo uma  
presença online sólida:



Fortalecendo o  
relacionamento com os clientes:



(Feito pelos autores, 2024).

Para aumentar as vendas, é crucial conhecer bem o público-alvo e direcionar as estratégias de marketing com base em um entendimento detalhado de suas características e preferências. No contexto digital moderno, uma presença online robusta é essencial, envolvendo a criação de sites otimizados para SEO (Search Engine Optimization) que atraiam e retenham clientes. Além disso, estabelecer e manter relacionamentos duradouros com os clientes através de um serviço

excepcional e experiências personalizadas é fundamental para garantir a fidelidade e o sucesso a longo prazo do negócio.

## 2.6. POLÍTICAS PÚBLICAS

Segundo o UNALE (União Nacional dos Legisladores e Legislativos Estaduais), as políticas públicas representam uma forma de o Estado atender às necessidades coletivas, buscando promover o bem-estar comum e reduzir as desigualdades sociais por meio de uma série de ações e programas específicos. O processo de criação dessas políticas inclui várias etapas, que abrangem desde a identificação das demandas da sociedade até o monitoramento de sua aplicação para atestar a efetividade. Além disso, apresentam inúmeros objetivos e características distintas, podendo ser construídas como políticas públicas distributivas, redistributivas, regulatórias e constitutivas



(Danilo Gonzaga/ Ascom Unale)

### 2.6.1. CONCEITO

Não existe apenas uma definição para a interpretação do conceito de políticas públicas. Ao longo das décadas o conceito foi sendo ressignificado.

A definição instituída por Thomas Dye (1984) é sempre citada como aceitável quanto ao que seria uma política pública, “o que o governo escolhe fazer ou não fazer”. A afirmação de Dye encontra fundamento no artigo de Bachrachib & Barataz (1962), publicado na American Science Review, intitulado de Two Faces of Power. O trabalho demonstra que a posição do governo de “não se fazer nada” mediante um dado problema, pode ser considerado uma maneira de produzir políticas públicas. A definição cunhada por Lasswell, anterior à de Dye e também muito utilizada, surge em forma de provocação: quem ganha o quê, por quê e que diferença faz. Essas questões orientariam o estudo do que, de fato, pode ser considerada uma política pública, assim como daria um guia de orientação quanto às questões que necessitariam ser respondidas para uma análise mais elaborada.

Segundo Ricardo Agum; Priscila Riscado e Monique Menezes (2015), ao trabalharmos com definições de políticas públicas assumimos o risco de limitar o papel dessas ações para efetuar quaisquer análises. Compreende-se que a implementação de uma política envolve diversas fases e processos sociais, incluindo debates sobre ideias e estratégias de atuação, que muitas vezes moldam as práticas políticas adotadas. Portanto, uma abordagem teórica e conceitual eficaz deve oferecer uma perspectiva ampla sobre o processo de formação e implementação das políticas públicas, reconhecendo a influência significativa de grupos sociais na dinâmica política dessas ações.

Segundo o Portal do empreendedor, SEBRAE e Receita Federal, o governo disponibiliza alguns benefícios aos microempreendedores como:

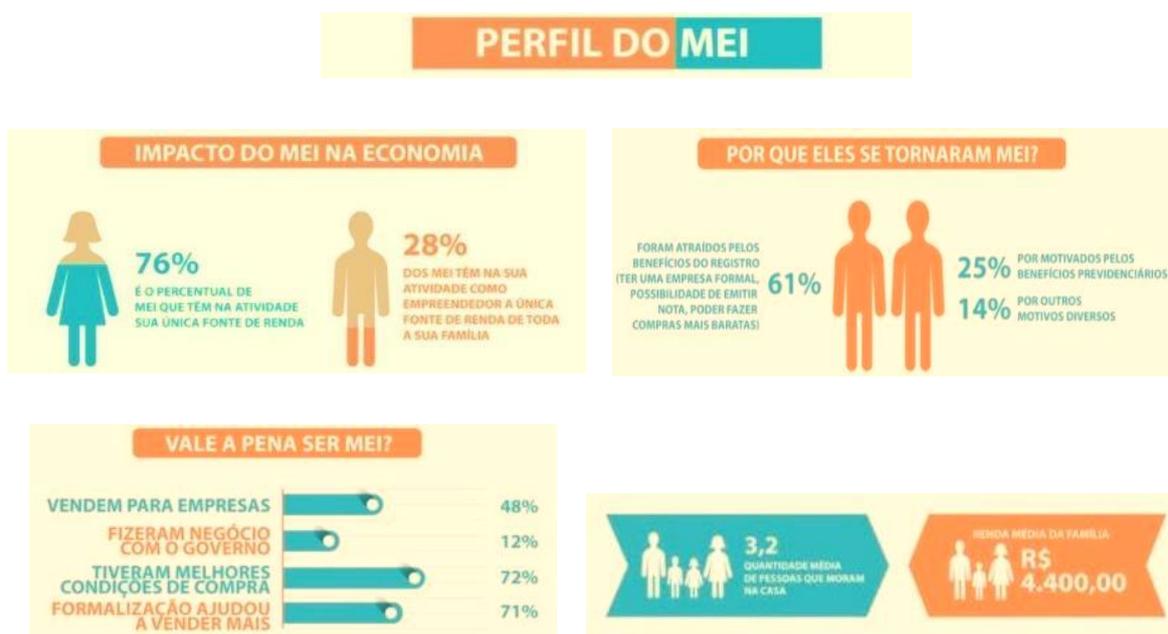
- Simplicidade na abertura e baixo custo de manutenção;
- Cobertura Previdenciária;
- Acesso a serviços bancários, incluindo crédito;
- Isenção de tributos federais;
- Emissão de Nota Fiscal;
- Participação em licitações públicas;
- Suporte e formação.

Esses benefícios são parte de uma estratégia mais ampla do governo brasileiro para formalizar pequenos negócios, incentivar o empreendedorismo e estimular a economia.

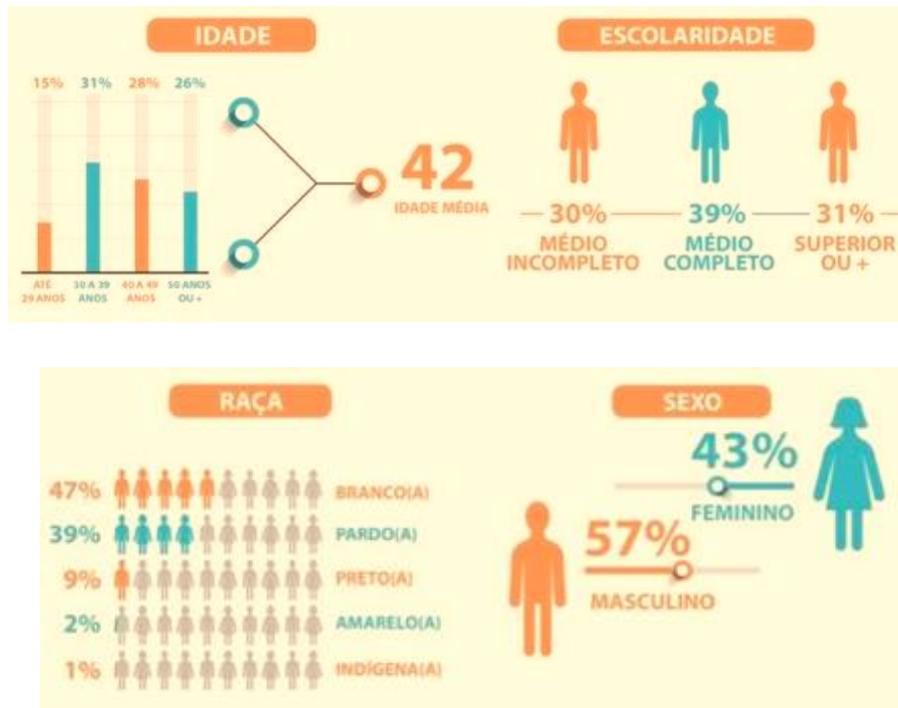
## 2.7. INCLUSÃO SOCIAL

O pesquisador Romeu Kasumi Sasaki conceitua “inclusão social” como o processo pelo qual a sociedade se adapta para poder incluir, em seus sistemas sociais gerais, pessoas com necessidades especiais e, simultaneamente, estas se preparam para assumir seus papéis na sociedade.

Segundo Carlos Melles (2019), em 2019, a figura do Microempreendedor Individual (MEI) celebrou uma década de implementação. Durante esses anos, a iniciativa se afirmou como um dos principais programas de inclusão social do Brasil, superado apenas pelo Bolsa Família, beneficiando cerca de 13 milhões de pessoas. De acordo com uma pesquisa do Sebrae, o MEI representa a única fonte de renda para aproximadamente 1,7 milhão de famílias, sustentando ao todo 5,4 milhões de indivíduos no país. Em um contexto de desemprego crítico, com cerca de 13 milhões de desempregados, o MEI surge como uma solução vital para a crise, oferecendo caminhos para a geração de emprego e renda. Atualmente, existem 8,6 milhões de Microempreendedores Individuais ativos que contribuem significativamente para a dinâmica econômica. A pesquisa do Sebrae também aponta que 61% dos MEIs foram motivados a se formalizar pelas vantagens como a formalização empresarial, a capacidade de emitir notas fiscais e realizar compras a custos mais baixos, enquanto 25% valorizam os benefícios previdenciários associados.



## PERFIL DO MEI



(Poder 360, 2019)

### 2.8. GESTÃO DE NEGÓCIOS APLICADA NO MICROEMPREENDEDORISMO

Segundo o Blog da PUCRS (2020), gestão está enquadrada no âmbito das Ciências Humanas, visando o cumprimento de objetivos e metas, através da organização, planejamento e administração dos recursos, independente da área ou projeto a ser aplicado. Na gestão de negócios os processos são desenhados de forma que seja possível supervisionar os processos no ambiente de trabalho, desde a habilidade em executar as tarefas até a utilização de ferramentas, recursos e informações, como diz Coutinho (2023). A Blog FIA Business School (2018) ressalta que a gestão de negócios não se delimita a uma escala macro, podendo assim, ser aplicada no setor administrativo e operacional de forma específica, tendo como frente a liderança, controle, monitoramento, planejamento e organização. De acordo Silva e Andrade (2021):

[...] o empreendedor possui um conjunto de características: proatividade, criatividade, independência, disposição para correr riscos e perseverança

para alcançar o planejado – essas particularidades nem sempre são intrínsecas ao indivíduo, contudo, podem ser desenvolvidas através do ensino e a pré-disposição para aprender; bem como pelas experiências vivenciadas por ele

[...] Diante disto, é importante considerar que o modelo de gestão empresarial aplicado às grandes empresas pode não ser eficaz, quando reproduzido nas pequenas empresas. Os conceitos são os mesmos, porém, devem ser adaptados à realidade existente em cada organização, pois cada uma apresenta suas singularidades e cultura, além de os desafios serem distintos.

Ainda, de acordo Silva e Andrade (2021), a gestão organizacional pode ser substituída pelo planejamento estratégico, pois às micro e pequenas empresas enfrentam dificuldades em colocar em prática as metodologias criadas para grandes organizações. Conforme as afirmações acima, a aplicabilidade da gestão de negócios para um Microempreendedor Individual (MEI) pode ser simplificada devido as diversas dificuldades a serem enfrentadas, mas é fundamental garantir a sustentabilidade e sucesso do empreendimento.

### **2.8.1. GERENCIAMENTO PESSOAL**

O Microempreendedor Individual (MEI) enfrenta muitos desafios em seu dia a dia e um dos principais é gerenciamento pessoal, entre dividir a vida pessoal e a vida dos negócios.

Segundo Estrada, Flores e Schimith (2011), utiliza o termo Planejamento Estratégico Pessoal, onde o principal objetivo “é fazer com que a pessoa consiga planejar o seu crescimento pessoal e profissional”, através da integração entre os recursos, objetivos, possibilidades e oportunidades disponíveis no momento.

Estrada, Flores e Schimith (2011), também diz que é necessário:

Decisão, determinação, disposição e disciplina individual, para mudar o estilo de vida e substituir hábitos negativos por positivos. Sendo assim, o alcance da verdadeira transformação e do sucesso duradouro decorre da firmeza de propósito e da proatividade. Quando o Planejamento Estratégico Pessoal é adotado de forma sistêmica, e o indivíduo considera todas as áreas da sua vida e os papéis que desempenha, a probabilidade de seu êxito pode aumentar consideravelmente.

Alguns pontos importantes devem ser considerados:

- Separar as atividades pessoais das profissionais;
- Priorizar as tarefas diárias para aumentar a produtividade;
- Automatize processos sempre que possível para economizar tempo.
- Invista em seu próprio desenvolvimento profissional, como a participação em cursos, workshops ou a leitura de livros relevantes para o seu setor.
- Esteja aberto a aprender com outros empreendedores e a buscar orientação sempre que necessário.

### **2.8.2. NEGÓCIOS**

Para que o empreendimento seja de sucesso, o microempreendedor tem que estar familiarizado com o seu próprio negócio, nos seguintes quesitos:

- Conformidade legal: Certifique-se de que você está em conformidade com todas as obrigações legais, como licenças, alvarás e regulamentações que se aplicam ao seu negócio (Sebrae, 2023);
- Planejamentos: Estabeleça metas claras e objetivos de curto, médio e longo prazo para o crescimento do seu negócio e reavalie regularmente suas metas e faça ajustes conforme necessário para acompanhar as mudanças no mercado (Sebrae, 2022);
- Produtos e/ou serviços prestados: Segundo o site da Empreenda SC (2023), conhecer com prioridade o que está sendo comercializado, aumenta a chance de fechar a venda e além disso, permite conhecer as necessidades do cliente e alcança a satisfação e fidelização do cliente.

### **2.8.3. FINANÇAS**

Para controle e conhecimento dos dados financeiros de uma empresa, Formenti e Martins (2015) afirmam que são necessárias à obtenção da escrituração das atividades financeiras, através dessas informações e possível implementar uma gestão financeira adequada com o cenário e elaborar indicadores confiáveis. Alguns desses dados podem ser extraídos por meio de:

- Diário de Caixa;
- Controle Bancário;
- Controle de Contas a Pagar;
- Controle de Contas a Receber;
- Controle de Vendas;
- Controle de Estoques;

Segundo a Revista UNILUS Ensino e Pesquisa (2016), outros relatórios podem ser considerados também, como:

- Apuração dos Resultados da Empresa;
- Balanço Gerencial.

#### **2.8.4. ATENDIMENTO AO CLIENTE**

Ter um atendimento ao cliente de qualidade é o diferencial entre os negócios, principalmente quando se trata de competitividade e sobrevivência, conforme diz Costa, Santana e Trigo (2017). Para o Sebrae (2023), a confiança, credibilidade em fechar negócios e a chance de fidelizar um cliente, se dá pela boa comunicação e relacionamento antes, durante e o pós-venda. Costa, Santana e Trigo (2017), complementa dizendo que:

Em um cenário em que, cada vez mais, as empresas disputam pela preferência de um mesmo cliente, a qualidade do atendimento é fundamental, ou seja, buscar qualidade do atendimento é um diferencial que vai elevar a empresa ou um determinado empreendimento ao sucesso. O excelente atendimento passa a ser uma das principais forças para quem oferece serviço e produtos num mercado tão disputado.

Nos dias de hoje, o Microempreendedor Individual (MEI) consegue abordar os seus clientes através de diversos canais de comunicação, de acordo o site da QIPU (2021):

- Atendimento presencial;
- Redes Sociais (Whatsapp, Instagram, Facebook, entre outros);
- E-mail;
- Telefone.

A QIPU (2021), complementa dizendo que é necessário você saber que é seus tipos de clientes e onde eles estão e através do seu tipo de negócio você saberá identificar qual canal de comunicação será mais adequado. O Sebrae (2023) também diz que o atendimento ao cliente é refletido na experiência do cliente com serviço ou produto, resultando no sentimento de estar sendo apoiado em sua jornada. Estar disposto a responder dúvidas, receber feedbacks positivos e negativos e solucionar problemas de seu negócio, são práticas primordiais para gerar a confiança no consumidor e fidelizar. Fazer com que o cliente se sinta atendido nas suas necessidades, “estabelece uma boa reputação para a marca - o que contribui para torná-lo fiel e defensor da sua marca”.

## **2.9. TURISMO LOCAL**

“Microempreendedores muitas vezes oferecem serviços e produtos únicos e especializados que complementam as atrações turísticas tradicionais. Por exemplo, guias turísticos locais, pequenas pousadas boutique, restaurantes familiares e artesanato local agregam valor à experiência do turista, proporcionando uma visão autêntica da cultura brasileira.”  
Microempreendedorismo no turismo: uma alternativa para desenvolvimento regional” (Silva et al., 2018).

Os microempreendedores informais desempenham um papel crucial no comércio de turismo durante grandes eventos, como shows de artistas famosos e o Carnaval. Segundo o Ministério do Turismo, eles oferecem uma variedade de produtos e serviços que atendem à alta demanda dos turistas, como alimentos, bebidas, souvenirs e artesanato. Essa oferta não só proporciona conveniência aos turistas, mas também enriquece a experiência cultural, permitindo que eles levem lembranças temáticas e desfrutem de comidas típicas. A flexibilidade desses empreendedores permite que se adaptem rapidamente às necessidades específicas de cada evento, ajustando seus produtos para atender à demanda. Por exemplo, durante um show da Madonna, eles podem vender camisetas e acessórios relacionados à artista, enquanto no Carnaval, oferecem fantasias e adereços típicos. Essa adaptabilidade é essencial para capitalizar as oportunidades geradas pelos grandes eventos. Além disso, os microempreendedores informais representam uma importante fonte de renda para muitas pessoas, promovendo a inclusão social e diversificando a economia

local. Durante eventos, a alta demanda por produtos e serviços fortalece setores como alimentação, vestuário e entretenimento, contribuindo para o desenvolvimento econômico sustentável das cidades sede. A informalidade pode apresentar desafios, como falta de infraestrutura adequada e ausência de regulamentação, o que pode resultar em problemas de ocupação desordenada e higiene. Contudo, com uma gestão eficiente e políticas públicas de apoio, esses empreendedores podem operar de forma organizada, maximizando os benefícios econômicos e sociais. (Ministério do Turismo, 2023)

## **2.10. FERRAMENTAS**

Nos dias atuais existem diversas formas do Microempreendedor Individual buscar informações e ferramentas que melhor se enquadram ao seu negócio. (Sebrae, 2022)

Contezini (2021) nos diz que "empreender exige muita disciplina" e que "atender o cliente, negociar prazos e resolver problemas são demandas constantes da maioria das empresas." Através disso, Contezini (2021) aponta que ferramentas focadas ao que realmente necessita o negócio, são indispensáveis para auxiliar nessas tarefas, sejam elas digitais ou não.

## **2.11. FERRAMENTAS DE GERENCIAMENTO.**

Segundo o Caderno de Ferramentas, criado pelo Sebrae, um conjunto de ferramentas foram selecionadas para auxiliar em cinco temas de gestão essenciais da sua empresa: Finanças, Mercado, Planejamento, Organização e Pessoas. (Sebrae, 2022).

### **2.11.1.1. FINANÇAS.**

Atingir o controle financeiro do seu negócio é ter domínio das entradas (faturamento), das saídas (gastos) e do valor que é gerado para a empresa (resultado – lucro/prejuízo), através disso, é possível melhorar o rendimento do dinheiro, manter o nível correto de estoques e investir naquilo que trará maior retorno para a empresa. (Sebrae, 2022)

Com base nessas informações, o Sebrae (2022) nos disponibilizou os seguintes graus e respectivos tópicos para utilizar como ferramentas:

➤ **Básico:**

- Diário de Caixa;
- Controle do Pagamento de Tributos;
- Controle do Fluxo de Caixa.

➤ **Intermediário:**

- Cálculo do Ganho Unitário;
- Demonstrativo de Resultado;
- Gestão de Estoque.

➤ **Avançado:**

- Controle do Capital de Giro;

### 2.11.1.2. MERCADO

Manter-se atualizado do mercado significa ofertar produtos e/ou serviços que vão de encontro às necessidades das pessoas e supere a oferta dos concorrentes, satisfazendo e tornando fiéis os clientes da empresa. (Sebrae, 2022)

Para obter e manter clientes você precisa entender a necessidade dos clientes, verificar a satisfação dos clientes, manter o registro dos seus clientes atualizados, ofertar produtos e/ou serviços diferentes de seus concorrentes e planejar cuidadosamente suas promoções. (Sabrae, 2022)

Com base nessas informações, o Sebrae (2022) nos disponibilizou os seguintes graus e respectivos tópicos para utilizar como ferramentas:

➤ **Básico:**

- Cadastro de Cliente;
- Pesquisa de Satisfação.

➤ **Intermediário:**

- Análise das Necessidades dos Clientes;
- Segmentação de Clientes;
- Ofertando Novos Produtos e/ou Serviços.

➤ **Avançado:**

- Entendimento do Mercado
- Plano de Promoção

### 2.11.1.3. PLANEJAMENTO

O Sebrae (2022), nos mostra que planejar significa definir um rumo e construir o futuro para a empresa e para isso algumas ações suas precisam ser executadas para gerar frutos amanhã e o planejamento ajuda você a identificá-las, estabelecendo objetivos e metas.

Principalmente, o planejamento o auxilia a olhar para trás e aprender que ações foram adequadas ou não e o que a empresa deve fazer para se desenvolver hoje e no futuro. Sem saber para a onde sua empresa está indo, você nunca saberá se está fazendo bons negócios. (Sabrae, 2016)

Com base nessas informações, o Sebrae (2022) nos disponibilizou os seguintes graus e respectivos tópicos para utilizar como ferramentas:

#### ➤ **Básico**

- Planejamento: O primeiro passo para o sucesso

#### ➤ **Intermediário**

- Planejando o Negócio: Objetivos e metas
- Plano de Ação de Curto e Médio Prazo

#### ➤ **Avançado**

- Aprendizagem Estratégica

### 2.11.1.4. ORGANIZAÇÃO

De acordo o Caderno de Ferramentas, "organizar é estruturar e direcionar seus esforços para fazer render seu tempo e manter sua empresa funcionando para gerar bons resultados. A organização proporciona que você saiba onde as coisas estão, quem faz o que na sua empresa e ter disciplina faz sua empresa funcionar melhor. Para isso é preciso ter seus documentos organizados, assim como algumas instruções de trabalho daquelas atividades mais importantes." (Sabrae, 2022)

Com base nessas informações, o Sebrae (2022) nos disponibilizou os seguintes graus e respectivos tópicos para utilizar como ferramentas:

#### ➤ **Básico**

- Organização e Disciplina
- Organização de Documentos

#### ➤ **Intermediário**

- Cadastro de Fornecedores

➤ **Avançado**

- Instrução de Trabalho
- 

### **2.11.1.5. PESSOAS**

Para o desenvolvimento das empresas, pessoas são fundamentais, pois nenhuma dessas empresas conseguem crescer sem contratar, treinar e manter a satisfação e comprometimento de seus colaboradores. (Sabrae, 2022)

Para atingir esses quesitos é preciso definir as responsabilidades das pessoas, comunicar sobre o trabalho de cada um e treiná-las para executar corretamente essas atividades. "A contratação e o tratamento respeitoso com os funcionários também são importantes para escolher e manter as pessoas que podem ajudá-lo a melhorar seu negócio." (Sabrae, 2022)

Com base nessas informações, o Sebrae (2022) nos disponibilizou os seguintes graus e respectivos tópicos para utilizar como ferramentas:

➤ **Básico**

- Conhecimento e Características
- Orientação para Obrigações Trabalhistas

➤ **Intermediário**

- Matriz de Responsabilidades

➤ **Avançado**

- Pensando em Expandir? Prepara-se para delegar
- Treinamento Baseado em Problemas

### **2.12. FERRAMENTAS DIGITAIS**

Além das ferramentas essenciais de gerenciamento apresentadas no tópico anterior, o Sebrae (2022) nos mostra que diversas ferramentas digitais também estão disponíveis e a maioria de forma gratuita para complementar o negócio dos Micro Empreendedores Individuais, "seja pelo computador, tablet ou smartphone, o empreendedor sempre está conectado com o mundo e os aplicativos rotineiros para contato com clientes e o próprio pessoal da empresa."

Para que se obtenha sucesso na aplicação destas ferramentas no negócio, se faz necessário ter o mínimo de entendimento sobre informática e internet, desta forma a comunicação com a tecnologia e as redes sociais se torne de fácil acesso. (De Sousa, 2024)

Com o intuito de direcionar os Micro Empreendedores Individuais, o Sebrae (2022) e Contezini (2021) listou algumas ferramentas conforme categorias as serem utilizadas:

- **Gerenciamento de Tempo e Tarefas**
  - Agenda Online - Google Agenda;
  - Reuniões - Gmail; Outlook;
  - Gerenciador de Tarefas - Getting Things Done (GTD); Agendor;
  - Gerenciador de Arquivos em Nuvem - Google Drive; One Drive; iCloud; Dropbox; Terabox;
- **Gerenciamento Financeiro**
  - Controle – GuiaBolso;
  - Cadastro de Clientes - QuickBooks;
- **Gestão Empresarial**
  - KPI -
  - Gerenciador de Projetos
  - Business Model Canvas
- **Gestão de Logística e Vendas**
  - Gestão de Relacionamento com o Cliente (CRM) - Grupo Zoho; Sales Force; Monday;
  - Sistema de Gestão Integrado (ERP) - Totvs; SAP;
  - Aplicativos e Sistemas de Mapas - Google Maps; Apple Maps; HERE WeGo; Waze;
- **Comunicação**
  - Telefone Fixo -Hangouts; Avaya;
  - Telefone Móvel - Viber;
  - Audio e Video - Skype; Telegram;
  - Mensagens - WhatsApp;

## 2.13. CAPACITAÇÃO

Segundo a publicação do site do Banco do Empreendedor (2019), a capacitação do empreendedor é fundamental, pois o conhecimento técnico e a preparação são imprescindíveis da atuação profissional, permitindo que tenham mais sabedoria para enfrentar os desafios da empresa, o crescimento e se manter de forma relevante no mercado.

"Empreender no Brasil não é uma tarefa fácil, especialmente pelos obstáculos a serem enfrentados pelos pequenos empreendedores, como a crise financeira, a alta carga tributária, os encargos previstos na legislação trabalhista e as dificuldades para contar com colaboradores preparados, sendo fundamental por isso que o empreendedor seja capaz de enfrentar esses desafios," complementa a publicação.

Para o Sebrae (2023), é fundamental obter capacitação empreendedora, pois novas habilidades e conhecimentos específicos são desenvolvidos, sendo essencial para o crescimento, sucesso e sobrevivência do negócio do Microempreendedor Individual. Atualmente, existem diversas formas e maneiras para que empreendedores se capacitem, agregando para o seu crescimento pessoal e profissional. O Sebrae (2023) e o Capacita (2024) listou algumas delas:

- Cursos: Diversos cursos de capacitação empreendedora estão disponíveis, tanto online quanto presenciais, podendo ser oferecidos por universidades, escolas de negócios, organizações não governamentais e outras instituições.
- Palestras e workshops: Organizações e empresas oferecem palestras e workshops sobre empreendedorismo, no intuito de compartilhar informações e inspirações;
- Mentorias: Buscar um mentor experiente no empreendedorismo, agregando de maneira a obter orientação e apoio, sendo possível encontrar através de programas de mentoria oferecidos por universidades, organizações não governamentais e outras instituições;
- Programas de aceleração de startups: Existem muitos programas de aceleração de startups disponíveis, que oferecem treinamento e orientação para empreendedores em início de carreira;

- Leitura e pesquisa: Ler bons livros e artigos sobre empreendedorismo do seu negócio e assistir a vídeos e palestras de especialistas no assunto, colaboram para o desenvolvimento das suas habilidades e conhecimentos empreendedores;
- Networking: Participar de eventos de networking relacionados ao empreendedorismo é uma ótima alternativa para de conhecer outros empreendedores, fornecedores, especialistas e obter informações e orientação valiosas.

#### **2.14. SERVIÇOS DE APOIO**

#### **2.15. PORTAL DE EMPREENDEDOR MEI**

Segundo Sanchez (2023), em publicação no site do Serasa Experian, no objetivo de auxiliar o microempreendedor individual na gestão de suas obrigações, o Governo Federal desenvolveu o Portal do Empreendedor MEI, como ferramenta digital e exclusiva para este público.

Concentrando serviços e informações em uma plataforma digital criada para auxiliar Microempreendedores Individuais (MEI), o Portal do Empreendedor é um espaço onde é possível registrar/inscrever a empresa, gerar e efetuar o pagamento de impostos, solicitar comprovantes e além de receber comunicados e retirar dúvidas. Este portal foi criado em um formato simples, objetivo e prático, centralizando todos os serviços necessários para o MEI em um só lugar. (AZUL, 2023; Portal do Empreendedor MEI, 2024)

O Portal do Empreendedor MEI (2024) lista alguns benefícios pelos quais os Microempreendedores Individuais devem acessar o portal:

1. Registrar-se como MEI: Se a pessoa deseja se registrar como microempreendedor individual, ela pode fazer isso facilmente através do Portal do MEI.
2. Obtenha informações sobre o MEI: O Portal do MEI oferece informações úteis sobre o que é o MEI, quais são os requisitos para se tornar um, as vantagens de ser um MEI, entre outras informações importantes.
3. Realizar alterações cadastrais: Se o MEI precisa alterar alguma informação em seu cadastro, como endereço ou atividade econômica, ele pode fazer isso através do Portal do MEI.
4. Emitir documentos fiscais: O MEI pode emitir notas fiscais e outros documentos importantes relacionados às suas vendas ou serviços prestados através do Portal do MEI.
5. Acessar informações sobre impostos: O Portal do MEI também fornece informações sobre os impostos que o MEI deve pagar e como fazer o pagamento.

6. Aprenda sobre gestão de negócios: O Portal do Empreendedor MEI oferece cursos online gratuitos sobre gestão de negócios, finanças, marketing, entre outros assuntos, que podem ajudar o MEI a melhorar seu desempenho e alcançar o sucesso.

### **2.15.1.1. SEBRAE – A HISTÓRIA**

Segundo Melo (2008), o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) foi originado a partir do antigo Centro Brasileiro de Apoio Gerencial às Pequenas e Médias Empresas (CEBRAE), nos anos 70, composto de um sistema de unidade central e filiais nas capitais de cada estado do país.

Entre 1972 a 1990, administração do CEBRAE era pública, onde, 1972, pertencia ao Ministério do Planejamento e durante o período de 1984 e 1990, ao Ministério da Indústria e Comércio. Nesta época, as grandes empresas e indústrias tinham muita força no mercado e isso deixava as micro e pequenas empresas em segundo plano, não podendo "esperar que uma entidade que atuasse em prol delas fosse uma entidade de prestígio e mesmo de poder". (MELO, 2008)

Melo (2008) diz que o antigo CEBRAE foi composto por 6 estatutos, sendo alterados conforme as mudanças políticas do governo:

- **1972** – Ano em que o CEBRAE foi criado e seu primeiro estatuto elaborado;
- **1975** – Segundo estatuto entra em vigor;
- **1976** – Terceiro estatuto é elaborado, pois o nome da entidade é alterado para Centro Brasileiro de Apoio à Pequena e Média Empresa, mas a sigla permanece. Outra modificação, foi o recebimento do IPEA como membro e responsável pela presidência do Conselho Deliberativo do CEBRAE e o BNDE assume a presidência das diretorias;
- **1979** - No quarto estatuto, estabeleceu-se que o secretário do Ministério Público assumiria a presidência do Conselho Deliberativo e nomeado diretor-presidente do CEBRAE, sendo assim, a atuação da entidade começou a se modificar devido a aproximação com o Ministério.
- **1984** – O quinto estatuto acrescentou as micros e pequenas empresas em seu rol de atuação e estabeleceu que executaria as instruções do COPEME e que passaria a assessorar o Ministério. Além disso, novos membros foram incluídos no Conselho Deliberativos, alterando novamente a sua composição: MIC, SEPLAN, BNDES, IPEA, ABDE, a Caixa Econômica

Federal (CEF), o Banco do Brasil (BB), Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), Conselho Governamental da Indústria e do Comércio (CONSIC) e para uma nova gestão do CEBRAE, foi o criado o COMEPE, Conselho de Desenvolvimento da Micro, Pequena e Média Empresa.

- **1987** – O sexto estatuto incluiu apenas a Associação dos Funcionários (ABACE) entre os seus membros, permanecendo o restante do conteúdo, intacto.

Durante o período em que o CEBRAE esteve vinculado ao Estado, o BNDE (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico) e Bancos de Desenvolvimento Regionais ofereceram a execução de programas de crédito orientado, concedendo assistência gerencial e crédito por meio de consultorias, diz Melo (2008).

No ano de 1976, o governo federal recomendou que diversas entidades credenciadas ao CEBRAE fossem absorvidas em sua estrutura organizacional, passando a operar com um programa de crédito de nível nacional. As antigas entidades vinculadas ao CEBRAE se tornaram CEAGs (Centro de Assistência Gerencial) e atualmente, os SEBRAEs estaduais. (MELO, 2008)

A estrutura do CEBRAE teve sua transformação em 1990, quando passou a fazer parte do chamado Sistema S, mantendo o mesmo perfil que os já existentes - SESI, SENAI, SENAC, etc. -, tornando-se um serviço social autônomo e ganhando uma nova denominação, SEBRAE (Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas). Além disso, todas as unidades espalhas pelo país, obtiveram personalidades jurídicas próprias e só que pertencente a uma única estrutura nacional, onde cada estado tem um certo grau de autonomia organizacional e atuação, conforme orientações dos governos estaduais e municipais, possibilitando efetuar parcerias com entidades de classe locais, universidades, prefeitura, institutos de pesquisa, escolas técnicas, etc. (MELO, 2008)

#### **2.15.1.2. SEBRAE – MEMBRO DO SISTEMA S**

De acordo Melo (2008), o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) teve suas atividades iniciadas em 1990, tratando-se de uma

entidade privada sem fins lucrativos, sediada em Brasília e com unidades espalhadas em todos os estados do país.

O SEBRAE é categorizado como um agenciador de capacitação de empreendedores e fomentador do desenvolvimento, aperfeiçoado para fornecer apoio aos pequenos negócios de todo o país, estimulando o empreendedorismo e promovendo a competitividade e a sustentabilidade dos milhares de empreendimentos de micro e pequeno porte. (Sintec, 2016)

Atualmente, responsável por planejar, direcionar e definir estratégias e diretrizes do Sistema, de acordo as ações a serem desenvolvidas nas unidades estaduais, buscando se adequar com a realidade de cada região. O SEBRAE conta com mais de 5 mil colaboradores diretos e cerca de 8 mil indiretos, entre eles, consultores e instrutores credenciados a entidade, todos trabalhando em transmitir seus conhecimentos aos buscam abrir seu próprio negócio ou se aperfeiçoar. (SEBRAE, 2024)

A entidade é considerada um agente de capacitação e provedor de desenvolvimento pessoal e profissional, promove uma articulação junto aos bancos, cooperativas de crédito e instituições de microcrédito, permitindo que sejam criados produtos financeiros adequados às necessidades do negócio, mas não se trata de uma instituição financeira. O SEBRAE também esclarece dúvida e orienta os empreendedores de como obter acesso a créditos para o negócio, ou seja, de fato, um instrumento de melhoria do negócio. (Sintec, 2016)

### **3. ANÁLISE DE PESQUISA**

#### **3.1. ENTREVISTA AOS MICROEMPREENDEDORES LOCAIS**

A pesquisa de campo realizada neste estudo teve como objetivo principal compreender os desafios na regularização dos microempreendedores individuais no extremo leste de São Paulo em sua realidade concreta. A escolha dessa metodologia se deu pela necessidade de obter dados diretos, possibilitando uma análise detalhada e precisa da situação investigada.

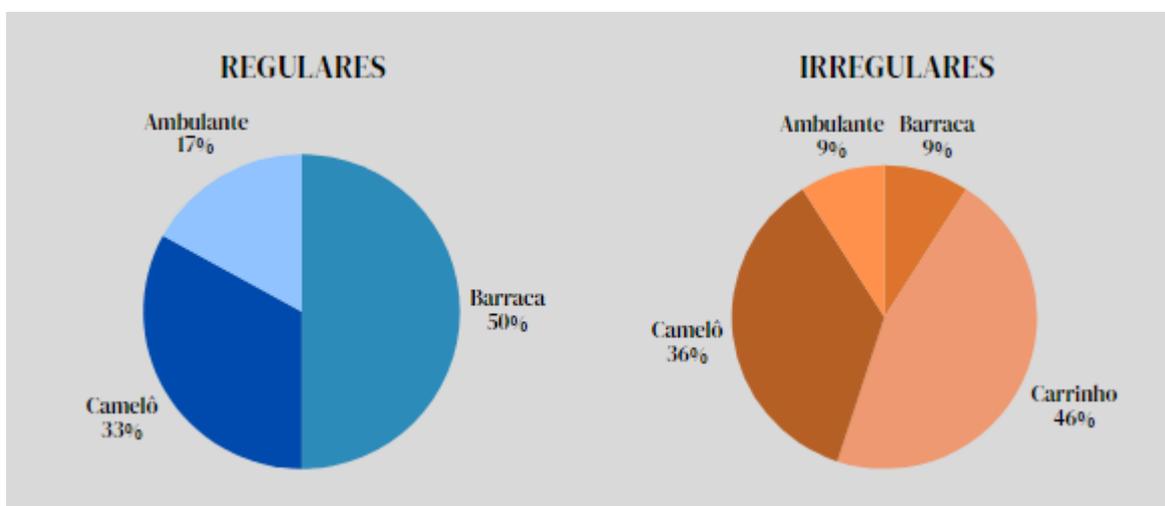
Para tanto, definimos como foco de nossa pesquisa o entorno do estádio Neo Química Arena, cuja relevância se deve ao fato de, em dias de jogos, o entorno do estádio concentrar muitos microempreendedores individuais comercializando seus produtos.

A coleta de dados foi conduzida através de entrevistas baseadas em dois questionários voltados especificamente para ambos os microempreendedores informais e formais, instrumentos cuidadosamente elaborados para garantir a obtenção de informações precisas e significativas

Esta abordagem permitiu capturar aspectos e particularidades que outras metodologias poderiam não revelar, oferecendo uma visão abrangente e fundamentada do problema estudado. A seguir, detalhamos o processo de coleta e análise dos dados, bem como os principais resultados e suas implicações para a pesquisa aqui mencionada.

Foram contabilizados ao todo 96 (noventa e seis) microempreendedores individuais de diferentes categorias de comercialização sendo barracas, vendedores ambulantes, camelô e carrinho, porém usufruímos 20% (vinte por cento) destas entrevistas. Obtendo os seguintes resultados de microempreendedores regulares e irregulares como mostra a figura 1:

**Figura 1 – Resultados quantitativos de microempreendedores referente a cada categoria de comercialização.**



(Imagem elaborada pelos autores, 2024).

Foram elaborados dois tipos de questionários distintos para microempreendedores individuais, separados entre informais e formais os quais foram feitas as seguintes perguntas como mostram as figuras 2 e 3:

## Figura 2 – Questionário para os microempreendedores individuais informais:

Irregularizado

Formato:  
( ) Barraca ( ) Carrinho ( ) Camelô ( ) Ambulante

1. Tipo de negócio:  
\_\_\_\_\_

2. A quanto tempo trabalha como microempreendedor?  
( ) Menos de 1 ano ( ) De 1 a 2 anos ( ) De 3 a 4 anos ( ) De 5 anos ou mais

3. Por que não é regularizado?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

4. Na sua opinião, quais são os pontos negativos da regularidade?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

5. Já pensou em se regularizar?  
( ) Sim ( ) Não

6. Algum dia, ainda pretende se regularizar?  
( ) Sim ( ) Não

7. Tem conhecimento das regras, obrigações e benefícios de ser regularizado?  
( ) Sim ( ) Não

8. Sabe onde buscar informações sobre a regularização?  
( ) Sim ( ) Não

9. Qual bairro reside?  
\_\_\_\_\_

10. Qual o produto mais vendido?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

(Imagem elaborada pelos autores, 2024).

## Figura 3 – Questionário para os microempreendedores individuais formais:

Regularizado

Formato:  
( ) Barraca ( ) Carrinho ( ) Camelô ( ) Ambulante

1. Tipo de negócio:  
\_\_\_\_\_

2. A quanto tempo trabalha como microempreendedor?  
( ) Menos de 1 ano ( ) De 1 a 2 anos ( ) De 3 a 4 anos ( ) De 5 anos ou mais

3. Qual o motivo de ter se regularizado?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

4. Onde buscou informações?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

5. Como se regularizou? Como foi o processo?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

6. Quais os benefícios de ser regularizado?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

7. Quais os pontos negativos?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

8. A quanto tempo é regularizado? Menos de 1 ano  
( ) 1 a 2 anos ( ) 3 a 4 anos ( ) 5 anos ou mais

9. Qual bairro reside?  
\_\_\_\_\_

10. Qual o produto mais vendido?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

(Imagem elaborada pelos autores, 2024).

### **3.1.1. ANÁLISE**

Com base na pesquisa de campo realizada obtivemos as seguintes perspectivas sobre as respostas fornecidas pelos microempreendedores.

- Os microempreendedores têm direito a entrada em eventos e locais fixos.

Os microempreendedores têm o direito de participar de eventos, feiras e utilizar espaços fixos para expor e vender seus produtos ou serviços. Essa participação é fundamental para a visibilidade e crescimento dos negócios, permitindo a interação direta com os clientes e a promoção de suas marcas.

- A maioria não se regulariza devido a questões financeiras, insegurança e burocracia.

Muitos microempreendedores não se regularizam devido à falta de recursos financeiros. Os custos associados à formalização, como taxas, impostos e a necessidade de adequação às normas, podem ser um obstáculo significativo.

A incerteza em relação ao retorno sobre o investimento necessário para se regularizar também impede muitos de tomarem essa decisão. O medo de não conseguir arcar com as responsabilidades financeiras impostas pela formalização gera hesitação.

A complexidade dos processos burocráticos, incluindo a dificuldade em entender e cumprir as exigências legais, desanima muitos microempreendedores. A falta de orientação adequada torna o processo ainda mais desafiador.

- A maioria desconhece os benefícios e os meios de atendimento disponíveis.

A maioria dos microempreendedores desconhece os benefícios que a formalização pode trazer. Essa falta de conhecimento limita o aproveitamento de oportunidades que poderiam impulsionar seus negócios.

### **3.2. ENTREVISTA AO PÚBLICO GERAL**

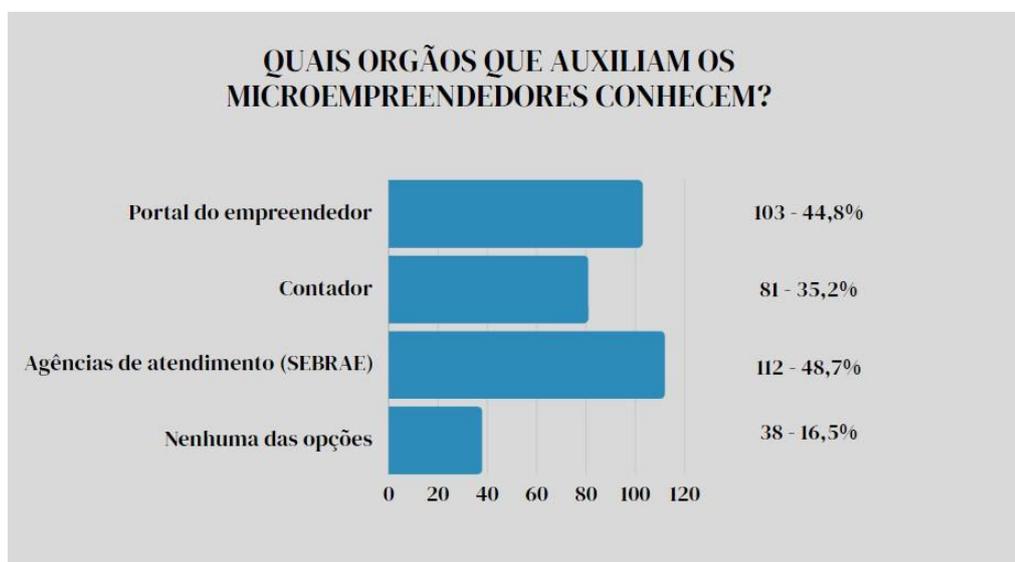
A pesquisa realizada com o público geral teve como objetivo principal compreender os conhecimentos e opiniões sobre os microempreendedores individuais. A escolha dessa metodologia se deu pela necessidade de obter dados diretos, possibilitando uma análise detalhada e precisa da situação investigada.

A coleta de dados foi conduzida através de entrevista baseada em um questionário online, instrumentos cuidadosamente elaborados para garantir a obtenção de informações precisas e significativas

Esta abordagem permitiu capturar aspectos e particularidades que outras metodologias poderiam não revelar, oferecendo uma visão abrangente e fundamentada do problema estudado. A seguir, detalhamos o processo de coleta e análise dos dados, bem como os principais resultados e suas implicações para a pesquisa aqui mencionada.

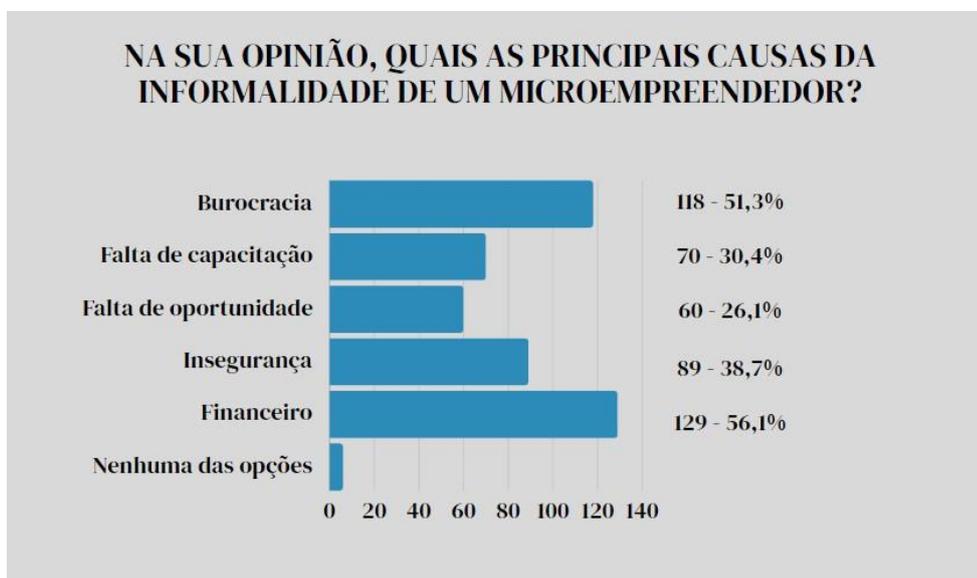
Foram contabilizadas um total de 230 (duzentas e trinta) respostas, majoritariamente de pessoas do gênero feminino, com idades entre 18 e 23 anos, ensino médio completo. Aproximadamente todos os participantes já ouviram falar em microempreendedorismo individual e já consideraram a possibilidade de criar um negócio próprio, sendo aproveitadas 80% (oitenta por cento) das respostas. Obtendo os seguintes resultados como mostra as figuras 4 a 8:

**Figura 4 – Quais órgãos que auxiliam os microempreendedores mais conhecidos?**



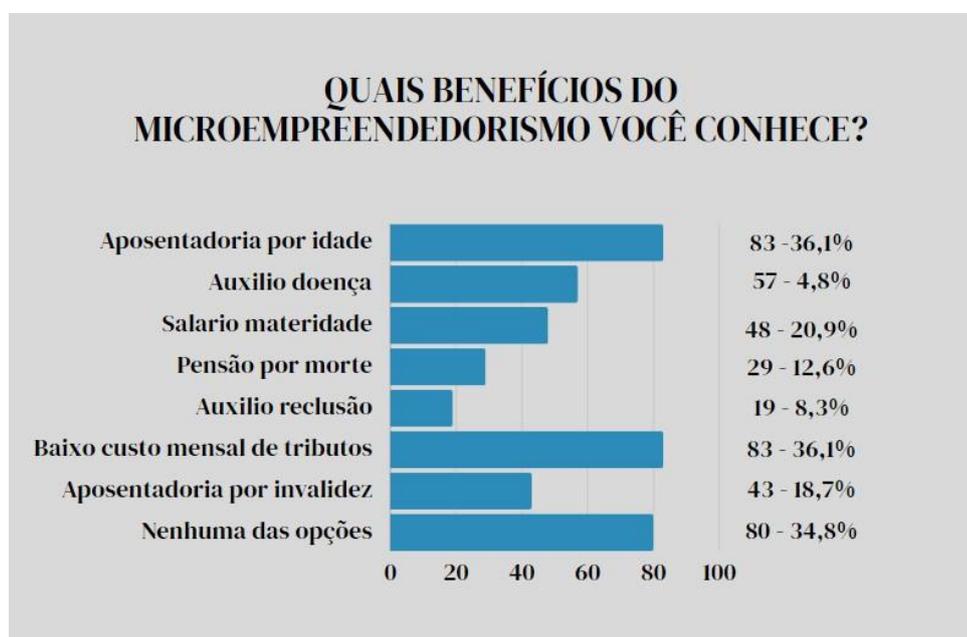
(Imagem elaborada pelos autores, 2024).

**Figura 5 – Quais as principais causas da informalidade de um microempendedor?**



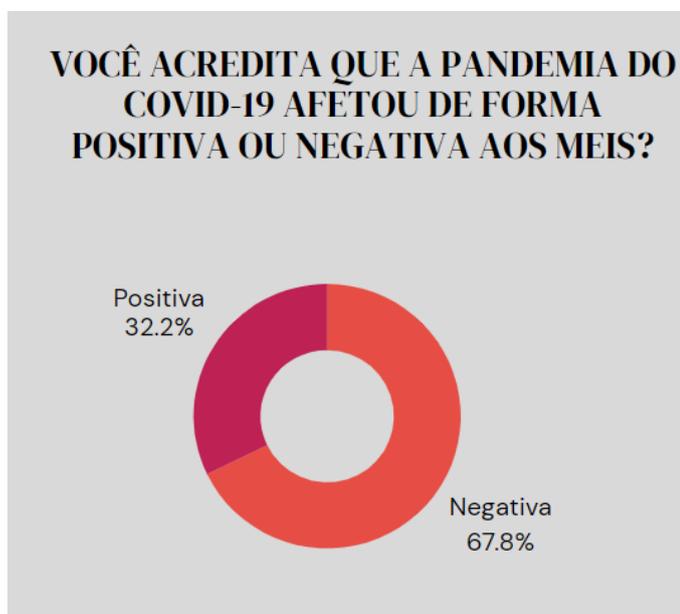
(Imagem elaborada pelos autores, 2024).

**Figura 6 – Quais os benefícios do microempendedorismo mais conhecidos?**



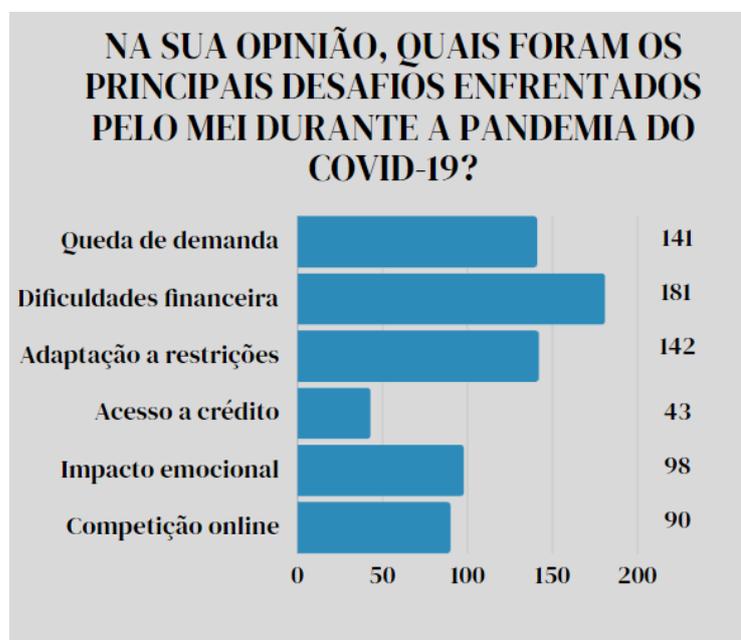
(Imagem elaborada pelos autores, 2024).

**Figura 7 – De que forma a pandemia do covid-19 afetou o microempreendedor individual?**



(Imagem elaborada pelos autores, 2024).

**Figura 8 – Quais foram os principais desafios enfrentados pelos microempreendedores individuais durante a pandemia da covid-19?**



(Imagem elaborada pelos autores, 2024).

### **3.2.1. ANÁLISE**

Com base na pesquisa de campo realizada obtivemos as seguintes perspectivas sobre as respostas fornecidas pelos microempreendedores

- Aproximadamente 80% dos entrevistados já consideraram a possibilidade de iniciar um negócio próprio. Esse dado indica um forte desejo de empreender, sugerindo que muitos veem o empreendedorismo como uma oportunidade para melhorar suas condições de vida e alcançar independência financeira.
- Aproximadamente 80% dos entrevistados já ouviram falar sobre o conceito de microempreendedorismo.
- Uma grande parte dos microempreendedores não sabe como proceder para abrir um negócio formalmente e desconhece os benefícios associados à formalização. Essa falta de informações adequadas impede muitos de aproveitar as vantagens do MEI.
- Tem como principal empecilho para a regularização a burocracia e a insegurança.

A complexidade e a quantidade de processos burocráticos necessários para a formalização são vistas como grandes obstáculos. Muitos microempreendedores se sentem desanimados diante da necessidade de lidar com documentação e requisitos legais, o que torna o processo de formalização desafiador.

A insegurança em relação à capacidade de manter as obrigações financeiras e administrativas de um negócio formal também é um fator significativo.

## **4. PROPOSTA DE INTERVENÇÃO**

Com base nas pesquisas realizadas e nos resultados obtidos, decidimos criar uma cartilha que será divulgada em formato físico e digital. O objetivo é incentivar e auxiliar os microempreendedores informais a se regularizarem de maneira rápida e fácil. A versão digital da cartilha será dinâmica, permitindo que os trabalhadores cliquem em links que os direcionarão diretamente para os sites necessários para a regularização de sua microempresa individual, conforme ilustrado na figura 9 e 10.

Figura 9 – Cartilha:

**ETEC ITAQUERA II**  
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO  
TÉCNICO ADMINISTRAÇÃO

**PASSO A PASSO PARA SE TORNAR MICROEMPREENDEDOR FORMAL**

1. Acesse o site clicando no link ao lado;
2. Clique em INICIAR;
3. Clique no banner QUERO SER MEI;  <https://www.gov.br/pt-br>  
Clique aqui!
4. Clique no banner FORMALIZE-SE;
5. Acesse com seu login GOV;
6. Faça a conferência dos dados pessoais. Informe o número da identidade > órgão emissor > selecionar a UF emissora > telefone para contato e telefone celular (os campos podem ser preenchidos com o mesmo número de telefone) > e-mail > Nome Fantasia (não é obrigatório) > Capital Social (deve ter valor mínimo de R\$ 100);
7. Selecione Atividade Principal (uma atividade apenas);
8. Caso tenha mais de uma atividade, selecione as atividades secundárias (até quinze atividades);
9. Selecione a forma de atuação. Exemplo: "estabelecimento fixo", "internet", "em local fixo fora da loja", "carrão", "porta a porta, postos móveis ou por ambulantes", "televenda" ou "máquinas automáticas";
10. Informe o endereço comercial e o residencial;
11. Marque as três declarações > CONTINUAR > conferir os dados (tela para conferência) > CONFIRMAR > CONTINUAR;
12. Imprima o CERTIFICADO DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (CCMEI).

**BENEFÍCIOS**

- EMISSÃO DE NOTA FISCAL E COMPROVAÇÃO DE RENDAS
- ACCESSO A CRÉDITOS E FINANCIAMENTOS
- TRIBUTAÇÃO REDUZIDA, COM PAGAMENTO MENSAL
- SALÁRIO MATERNIDADE
- AUXILIO RECLUSÃO
- AUXILIO DOENÇA
- APOSENTADORIA POR IDADE E INVALIDEZ
- PODE ABRIR CONTA JURIDICA COM MAQUINAS DE CARTÃO

Em caso de dúvida, entre em com o SEBRAE:  
0800 570 0800  
FORMALIZAÇÃO  
O Sebrae realiza sua formalização gratuitamente, porém é necessário participar da palestra "QUERO SER MEI" faça sua inscrição na Loja Virtual do Sebrae clicando no link ao lado.  <https://sebrae.com.br/>  
Clique aqui!

(Imagem elaborada pelos autores, 2024).

Figura 10 – QR Code da cartilha virtual:



(Imagem elaborada pelos autores, 2024)

A cartilha ilustrada na imagem anterior é dividida em duas partes. A parte superior explica detalhadamente os passos para a regularização da microempresa individual, descritos nos seguintes tópicos:

- Acesse o site clicando no link ao lado;
- Clique em INICIAR;
- Clique no banner QUERO SER MEI;
- Clique no banner FORMALIZE-SE;
- Acesse com seu login GOV;
- Faça a conferência dos dados pessoais. Informe o número da identidade > órgão emissor > selecionar a UF emissora > telefone para contato e telefone celular (os campos podem ser preenchidos com o mesmo número de telefone) > e-mail > Nome Fantasia (não é obrigatório) > Capital Social (deve ter valor mínimo de R\$ 1,00);
- Selecione Atividade Principal (uma atividade apenas);
- Caso tenha mais de uma atividade, selecione as atividades secundárias (até quinze atividades);
- Selecione a forma de atuação. Exemplo: “estabelecimento fixo”, “internet”, “em local fixo fora da loja”, “correio”, “porta a porta, postos móveis ou por ambulantes”, “televenda” ou “máquinas automáticas”;
- Informe o endereço comercial e o residencial;
- Marque as três declarações > CONTINUAR > conferir os dados (tela para conferência) > CONFIRMAR > CONTINUAR;
- Imprima o CERTIFICADO DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (CCMEI).

O link do site é disponibilizado ao lado para fácil acesso. Na parte inferior, são descritos os benefícios aos quais o microempreendedor regularizado tem direito, sendo eles:

- Emissão de nota fiscal e comprovação de rendas
- Acesso a créditos e financiamentos
- Tributação reduzida, com pagamento mensal
- Salário maternidade
- Auxílio reclusão
- Auxílio-doença
- Aposentadoria por idade e invalidez
- Pode abrir conta jurídica com máquinas de cartão

Com isso, acreditamos que esta cartilha auxiliará de maneira mais rápida e abrangente os microempreendedores que desconhecem os meios de atendimento disponíveis. Nosso objetivo é garantir que tanto o auxílio físico quanto o digital alcancem o máximo de pessoas possível, ampliando o acesso às informações necessárias para a regularização e os benefícios da microempresa individual.

## **5. CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Este trabalho teve como objetivo realizar pesquisas e análises sobre a categoria dos microempreendedores individuais (MEI), criada pelo governo em 2008 por meio da Lei Complementar nº 128/2008, e identificar as dificuldades na regularização de suas atividades.

Foram conduzidos uma pesquisa e um estudo sobre os microempreendedores na região de Itaquera, zona leste de São Paulo, com o intuito de compreender as motivações para se tornarem empreendedores, quais as razões para trabalharem na informalidade e os principais fatores que influenciam essa decisão.

A análise considerou os períodos antes, durante e após a pandemia. O objetivo dessa análise foi coletar dados dessa região que apresenta um crescimento desordenado de microempreendedores, e promover formas de auxílio para sua regularização, fornecendo informações e benefícios.

Como complemento ao trabalho, foi realizada uma pesquisa de campo, na qual um questionário foi aplicado a alguns microempreendedores da localidade para entender as dificuldades enfrentadas e os motivos para atuarem na informalidade. Assim sendo possível observar que a maioria ainda permanece na informalidade.

Diante da problemática apresentada, constatou-se que muitos microempreendedores continuam na informalidade principalmente devido à falta de informações, capacitação, incentivos governamentais e também pela presença de corrupção.

Conclui-se que há um grande trabalho a ser feito pelo governo, pela política local, pelos órgãos responsáveis e pelas instituições que apoiam os microempreendedores para promover a regularização dos informais. Isso pode ser alcançado minimizando a burocracia, incentivando a formalidade e, assim, trazendo grandes benefícios para

uma categoria que ainda não tem seus direitos claramente definidos, mas que contribui significativamente para a economia da região e, conseqüentemente, do estado de São Paulo.

## REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA

Alvarenga Darlan; Cavalini Marta. Brasil perde 2,8 milhões de trabalhadores com carteira em 8 anos; informalidade e conta própria crescem. **G1**, 2022

TREVISAN, Jaine Kelli; SILVEIRA, Plinio Antônio. MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL E AS DIFICULDADES ENCONTRADAS APÓS A FORMALIZAÇÃO DO NEGÓCIO. **Seminário de Iniciação Científica e Seminário Integrado de Ensino, Pesquisa e Extensão**, p. e28767-e28767, 2021.

Telles, R., Da Rocha, J.S.L., De Siqueira, J.P.L., Junior, F. H., & Cardoso, S. R. (2016). **Formalidade ou informalidade? Análise sobre os fatores presentes na decisão do microempreendedor brasileiro**. *Revista Alcance*, 23(2 (Abr-Jun), 189-213.

**Mas afinal, o que é empreendedorismo?** Sebrae, 2023. Disponível em: <https://www.sebrae-sc.com.br/blog/o-que-e-empreendedorismo> Acessado em: 03 mar. 2023

SANCHEZ, J. P. **Guia do Portal do Empreendedor MEI**. Disponível em: <https://www.serasaexperian.com.br/blog-pme/guia-do-portal-do-empreendedor-mei/>. Acesso em: 12 jun. 2024.

**Portal do Empreendedor MEI**. Disponível em: <https://mei.gov.org/>. Acesso em: 12 jun. 2024.

AZUL, E. C. **Entenda o que é o Portal do Empreendedor e quais serviços ele oferece**. Disponível em: <https://blog.contaazul.com/portal-do-empreendedor/>. Acesso em: 19 jun. 2024.

SINTECSP, 2016 - P. **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas**. Disponível em: <https://www.sintecsp.org.br/sebrae-servico-brasileiro-de-apoio-as-micro-e-pequenas-empresas/>. Acesso em: 7 jun. 2024.

**Sebrae - A força do empreendedor brasileiro - Sebrae**. Disponível em: [https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/canais\\_adicionais/conheca\\_quemsomos](https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/canais_adicionais/conheca_quemsomos). Acesso em: 7 jun. 2024.

SANCHEZ, J. P. **LTDA: tudo o que precisa saber sobre esse modelo de negócio!** Disponível em: <<https://www.serasaexperian.com.br/blog-pme/ltda/>>. Acesso em: 26 jun. 2024.

MELO, Natália Maximo e. SEBRAE e empreendedorismo: origem e desenvolvimento. 2008. 156 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Humanas) - Universidade Federal de São Carlos, São Carlos, 2008.

SEBRAE – **Caderno de Ferramentas**, 2022. Disponível em: <[https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/financas\\_caderno-ferramentas\\_negocio-a-negocio.pdf](https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/financas_caderno-ferramentas_negocio-a-negocio.pdf)>. Acesso em: 2 jun. 2024.

DE SOUSA, L. S. **A TECNOLOGIA EM PROL DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL – MEI: FERRAMENTAS DIGITAIS E SUAS FUNCIONALIDADES.** Disponível em: <<https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos19/8728328.pdf>>. Acesso em: 2 jun. 2024.

CONTEZINI, P. **18 ferramentas para empreendedores digitais e gratuitas. Blog de finanças, tecnologia e negócios**, 11 out. 2021. Disponível em: <<https://blog.asaas.com/ferramentas-para-empreendedores/>>. Acesso em: 2 jun. 2024

SEBRAE, 2022 - **Conheça as ferramentas virtuais gratuitas para MEI - Sebrae.** Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/conheca-as-ferramentas-virtuais-gratuitas-para-me,46d88b88ba73e410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em: 2 jun. 2024.

NUBANK, 2019 - **O que é uma Sociedade Anônima (S.A) e quais são suas características?** Disponível em: <<https://blog.nubank.com.br/sociedade-anonima-o-que-e/>>. Acesso em: 26 mar. 2024.

TORRES, V. **Microempresa (ME): O que é? Como funciona? Como abrir? Definição de microempresa. Blog da Contabilizei**, 15 May 2023. Disponível em: <<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/o-que-e-microempresa-e-qual-a-diferenca-com-outros-tipos/>>. Acesso em: 26 mar. 2024

SEBRAE, 2024 - **EPP: entenda o que é uma empresa de pequeno porte - Sebrae.** Disponível em: <[https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ac/artigos/epp-entenda-o-que-e-uma-empresa-de-pequeno-  
porte,305fd6ab067d9710VgnVCM100000d701210aRCRD](https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ac/artigos/epp-entenda-o-que-e-uma-empresa-de-pequeno-<br/>porte,305fd6ab067d9710VgnVCM100000d701210aRCRD)>. Acesso em: 26 mar. 2024.

SEBRAE, 2024 - **Mas afinal, o que é empreendedorismo?** Disponível em: <<https://www.sebrae-sc.com.br/blog/o-que-e-empendedorismo>>. Acesso em: 15 abr. 2024.

Ministério do Turismo, 2024 - **Grandes shows e festivais movimentam setor de turismo no Brasil.** Disponível em: <<https://www.gov.br/turismo/pt-br/assuntos/noticias/grandes-shows-e-festivais-movimentam-setor-de-turismo-no-brasil>>. Acesso em: 15 abr. 2024.

Ministério do Turismo, 2009 - **Turistas de eventos injetam U 35 milhões na economia nacional.** Disponível em: <<https://www.gov.br/turismo/pt-br/assuntos/noticias/turistas-de-eventos-injetam-u-35-milhoes-na-economia-nacional>>. 10 mai. 2024.

**O que é inovação** Disponível em < [https://www.portaldaindustria.com.br/industria-de-az/inovacao/?utm\\_source=link+interno&utm\\_medium=referral&https://interno.omnihy  
pnosis.com.br/blog-rejeicao-na-infancia/=undefined](https://www.portaldaindustria.com.br/industria-de-az/inovacao/?utm_source=link+interno&utm_medium=referral&https://interno.omnihy<br/>pnosis.com.br/blog-rejeicao-na-infancia/=undefined) > 20 mai. 2024

**Marketing para microempreendedores** Disponível em < <https://www.credisol.org.br/blog/post/5-dicas-de-marketing-para-microempreendedores-435> > 23 mai. 2024

CESAR, Julio, 2023. **A Importância do MEI: Microempreendedor e seus Desafios.** Disponível em: <<https://respostas.sebrae.com.br/a-importancia-do-mei-microempreendedor-e-seus-desafios>>. Acesso em: 10 abr, 2024.

RAMOS, Kauê da Silva Carvalho; DE OLIVEIRA, Tiago; MOTA, Isabel Cristina. **A IMPORTANCIA DO MARKETING DIGITAL PARA O CRESCIMENTO DOS**

**MICROEMPREENDEDORES.** Revista Fatec Sebrae em debate-gestão, tecnologias e negócios, v. 7, n. 12, p. 34-34, 2020. > 25mai. 2024

SANTOS, João Pedro Borba. **A Importância do Marketing Digital para microempreendedores (MEI).** 2019. > 25mai. 2024

ANSILIERO, Graziela; COSTANZI, Rogério Nagamine; FERNANDES, Alexandre Zioli. **Análise descritiva das políticas públicas de inclusão previdenciária dos trabalhadores autônomos: o plano simplificado de previdência social e o microempreendedor individual.** 2020. > 25mai. 2024

CAPONI, Rafael Kettermann. **Políticas públicas de redução da informalidade no mercado de trabalho: uma análise ao incentivo à formalização, a partir da criação do Microempreendedor Individual (MEI).** 2014. > 25mai. 2024

PIZETA, Daiana Sopeletto; SEVERIANO, Weverton Reis; FAGUNDES, Aline Juriatto. **Marketing Digital: A utilização das mídias sociais como canal de comunicação impulsionando a compra do consumidor.** Revista Ambiente Acadêmico, v. 2, n. 1, p. 6-26, 2016. > 25mai. 2024

BIANCHINE, Pâmella Alves; CONDIDO DA SILVA, Michéle Tancman; DE SIQUEIRA MARIELLA, Cristiano. **O MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL NO CONTEXTO CORPORATIVO: Estratégias para iniciar um negócio e se manter competitivo no mercado contemporâneo.** REVISTA DE TRABALHOS ACADÊMICOS UNIVERSO-SÃO GONÇALO, v. 6, n. 12, 2022. > 25mai. 2024

DA SILVA MATTOS, G, 2024 - **10 vantagens e benefícios de ser um Microempreendedor Individual (MEI).** Disponível em: <<https://digital.sebraers.com.br/blog/mei/10-vantagens-e-beneficios-de-ser-um-microempreendedor-individual-mei/>>. Acesso em: 10 abr, 2024.

SEBRAE, 2024 - **Pequenos negócios: a base da economia do nosso país - Sebrae.** Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/pequenos-negocios-a-base-da-economia-do-nosso->

pais,85e97325a3937810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em: 10 abr, 2024.

Governo do Estado de São Paulo - **Desenvolvendo o empreendedorismo em São Paulo**. Disponível em: <<https://www.saopaulo.sp.gov.br/artigos/desenvolvendo-o-empreendedorismo-em-sao-paulo/>>. Acesso em: 25 mai, 2024.

Disponível em: **SEBRAE, 2024 - ESTUDO DO SEBRAE MOSTRA O PERFIL DOS EMPREENDEDORES DO BRASIL - Sebrae**. Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/conteudos/posts/estudo-do-sebrae-mostra-o-perfil-dos-empreendedores-do-brasil,f44fbc8f99777810VgnVCM1000001b00320aRCRD>>. Acesso em: 25 mai, 2024.

Disponível em: **Boom de microempreendedores: entenda o impacto do aumento no número de MEIs no Brasil | Bradesco | G1**. [s.l: s.n.]. – 10 mai, 2024.

Disponível em: **Pandemia faz Brasil ter recorde de novos empreendedores | Agência Brasil (ebc)**. [s.l: s.n.]. – 10 mai, 2024.

SANTADER, 2024 - **Programa Avançar Santander: Conteúdos exclusivos para o empreendedor**. Disponível em: <<http://santandernegocioseempresas.com.br>>. Acesso em: 26 jun. 2024.

ANDRADE, V. H. M. DE; SILVA, J. G. F. DA. Gestão empresarial: um estudo sobre o microempreendedor individual do setor de comércio do município de São Mateus-ES. **Perspectivas em Gestão & Conhecimento**, v. 11, n. 2, p. 59–84, 2021.

ESTRADA, R. J. S.; FLORES, G. T.; SCHIMITH, C. D. Gestão do tempo como apoio ao planejamento estratégico pessoal. **Revista de Administração da UFSM**, v. 4, n. 2, p. 315–332, 2011.

ONLINE, P. **Gestão de negócios: conceito e características de um gestor de excelência**. Disponível em: <<https://online.pucrs.br/blog/public/gestao-de-negocios>>. Acesso em: 13 abr. 2024.

COUTINHO, Thiago. **Gestão de negócios: entenda a importância de um bom gerenciamento empresarial.** Disponível em: <<https://www.voitto.com.br/blog/artigo/gestao-de-negocios>>. Acesso em: 13 abr. 2024.

FIA. **Gestão de Negócios: o que é, importância e especializações.** Disponível em: <<https://fia.com.br/blog/gestao-de-negocios/>>. Acesso em: 13 abr. 2024.

**Por que o planejamento é importante? - Sebrae.** Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/por-que-o-planejamento-e-importante,721800f888433810VgnVCM100000d701210aRCRD>>. Disponível em: 13 abr. 2024.

**Principais obrigações do MEI - Sebrae.** Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/principais-obrigacoes-do-mei,54c45d30ea4f5810VgnVCM1000001b00320aRCRD>>. Acesso em: 13 abr. 2024.

**Empreenda SC • Venda mais: A importância de conhecer bem o seu produto ou serviço.** Disponível em: <<https://empreendasc.com.br/venda-mais-a-importancia-de-conhecer-bem-o-seu-produto-ou-servico/>>. Acesso em: 13 abr. 2024.

LIMA FORMENTI, M. C.; SILVA MARTINS, I. C. Análise da gestão financeira nas micro e pequenas empresas de Osasco. **REMIPE - Revista de Micro e Pequenas Empresas e Empreendedorismo da Fatec-Osasco**, v. 1, n. 1, p. 40, 2015.

DOS SANTOS SIQUEIRA, L.; BARBOSA, C. K. A IMPORTÂNCIA DA GESTÃO FINANCEIRA NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **UNILUS Ensino e Pesquisa**, v. 13, n. 33, p. 106–121, 2017.

DE SOUSA CARVALHO COSTA, A. **QUALIDADE DO ATENDIMENTO AO CLIENTE: UM GRANDE DIFERENCIAL COMPETITIVO PARA AS ORGANIZAÇÕES.** Disponível em: <<https://portalidea.com.br/cursos/5f3b79602bc800615fbf7a918b49e8.pdf>>.

Acesso em: 13 abr. 2024.

**5 PRINCIPAIS formas de atendimento ao cliente para MEI: vantagens e como usar cada uma?** Disponível em: <<https://www.qipu.com.br/blog/formas-de-atendimento-ao-cliente>>. Acesso em: 13 abr. 2024.

**SOS MEI: novas formas de se relacionar com seus clientes - Sebrae.** Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/sos-mei-novas-formas-de-se-relacionar-com-seus-clientes,2ed6165118757810VgnVCM1000001b00320aRCRD>>. Acesso em: 13 abr. 2024.